

Bauwirtschaft wächst  
stärker als die deutsche  
Gesamtwirtschaft

Immobilienpreisblase:  
Warnstufe Gelb für  
Deutschland

Deutscher Wohninvest-  
mentmarkt erreicht die  
20 Milliarden-Marke

**FinanzBusinessMagazin.de**  
Für Entscheider der Finanzbranche

# IMMOBILIEN

## Ausblick 2020

**Investmentmärkte für Seniorenwohnen:  
Eine wachsende Nische in Europa**

**Immobilien nachgefragt wie noch nie:  
Neuer Transaktionsrekord am deutschen Investment-  
markt zum Ende eines „Jahrzehnts der Immobilie“**

# News + Online-Magazine unter:

[www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)

Fondsanbieter in  
Deutschland unter Druck

Private Equity  
auf Rekordniveau

Klimawandel zwingt  
Investoren zum handeln

# FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

## INVESTMENT

## Ausblick 2020

**Nachhaltige Geldanlagen: Banken erwarten  
deutlichen Anstieg grüner Investments**

**Jeder dritte Kunde in Deutschland plant seinen  
Wealth Manager zu wechseln**

INVESTMENT Ausblick 2020  
[www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)

# EDITORIAL

## Immobilien nachgefragt wie noch nie

Das soeben abgelaufene Jahrzehnt wird mit Fug und Recht als „Jahrzehnt der Immobilie“ in die Geschichtsbücher eingehen. Denn die positive Entwicklung am Investmentmarkt hat sich auch im Jahr 2019 nicht nur fortgesetzt, sondern im Schlussspurt nochmals ein fulminantes Feuerwerk an Abschlüssen hingelegt, was in dieser Form und Dynamik kaum zu erwarten gewesen war.

Weitere Themen dieser Ausgabe sind u.a.: Seniorenwohnmobilien rücken vermehrt ins Blickfeld der Investoren und konnten zuletzt auf dem europäischen Markt Rekorde in Bezug auf das Transaktionsvolumen verzeichnen.

Das Gesamtinvestitionsvolumen (Gewerbe- und Wohnimmobilien) auf dem deutschen Immobilienmarkt betrug im Jahr 2019 89,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem beachtlichen Wachstum von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, als ein Gesamtvolumen 78 Milliarden Euro verzeichnet wurde. Auch für 2020 erwarten 93 Prozent der Investoren ein attraktives bis sehr attraktives Marktumfeld.

Die Sorge vor einer Immobilienpreisblase angesichts steigender Miet- und Kaufpreise wächst nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Zu einer Gefahr werden diese Preissteigerungen dann, wenn die Preisentwicklung auf reine Spekulation statt auf wertbestimmende Faktoren zurückzuführen ist. Dieses Risiko ist vor allem in einigen skandinavischen Ländern wie Schweden, Norwegen und Dänemark, aber auch in den USA, der Schweiz, Belgien und Japan derzeit sehr hoch.

Die überwiegende Mehrheit – 90 Prozent – der deutschen Asset-Management-Unternehmen wollen ihren Bestand in der Assetklasse Wohnen erhöhen. Knapp 90 Prozent der Unternehmen setzen dabei auf eine langfristige Haltedauer von über acht Jahren.

### *Das Redaktionsteam*

## IMMOBILIEN - Markt

- 6 Immobilien nachgefragt wie noch nie:  
Neuer Transaktionsrekord am deutschen Investmentmarkt zum Ende eines „Jahrzehnts der Immobilie“
- 10 Bauwirtschaft wächst stärker als die deutsche Gesamtwirtschaft
- 12 Das Geld liegt auf dem Acker
- 13 Savills untersucht Investmentmärkte für Seniorenwohnen: Eine wachsende Nische in Europa

## IMMOBILIEN - Deutschland

- 15 Immobilieninvestments in Deutschland auf Rekordniveau
- 17 Immobilieninvestments verzweifelt gesucht
- 19 Savills Ausblick Immobilienmarkt Deutschland 2020
- 20 vdp-Index: Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien legen um knapp 6 Prozent zu
- 21 Immobilienpreisblase: Warnstufe Gelb für Deutschland
- 23 Immobilienquote der Versicherer erstmals zweistellig

## IMMOBILIEN - Wohnimmobilien

- 25 Deutscher Wohninvestmentmarkt erreicht die 20 Milliarden-Marke
- 27 Wohnimmobilien: Asset Manager setzen auf langfristige Investments und Digitalisierung
- 29 Strenge Regulierung des Mietmarkts kann zulasten der MieterInnen gehen
- 31 Staatlich geförderter Mietkauf kann einkommensschwachen Familien Weg in eigene vier Wände ebnen
- 33 Altersgerechtes Wohnen: 85 % aller Seniorenhaushalte hatten 2018 keinen stufenlosen Zugang zur Wohnung
- 34 Wohninvestmentmarkt Deutschland 2019: Zahl der verkauften Wohnungen sinkt um 11 % – Durchschnittspreise steigen um 16 % auf rund 145.000 Euro je Wohnung
- 35 Studentisches Wohnen in Deutschland - Der Markt im Überblick
- 38 Wohnungsbau: Großstädte wachsen überproportional durch Zuzug vor allem junger Menschen
- 40 Gute Geschäfte am Wohnungsmarkt: Hausverwaltungen, Immobilienmakler und Handel mit Umsatzrekorden

## IMMOBILIEN - Gewerbeimmobilien Deutschland

- 41 Logistik-Investmentmarkt: Spitzenrendite auf Rekordtief
- 42 Immer mehr Einheimische: Sieben deutsche Unternehmen unter den 20 größten Logistik-Investoren
- 45 Trotz Rückgang: Ballungsräume und Top-Lagen in Innenstädten bleiben für Logistikkimmobilien attraktiv
- 47 Handelsinvestmentmarkt Deutschland 2019: Konjunktur schwächelt, die Einzelhandelsumsätze nicht
- 48 Historisches Jahr 2019: Erstmals mehr als 70 Mrd. Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert
- 51 Rekordquartal auf Hotelinvestmentmarkt kratzt am Allzeithoch 2016
- 53 Büro-Vermietungsmarkt stagniert auf hohem Niveau
- 57 Deutsche Top-7 - Büovermietungsmärkte 2019
- 58 Einzelhandel setzt bei Neuanmietungen verstärkt auf kleine Flächen

**IMMOBILIEN - Gewerbeimmobilien Europa**

- 60 Europäischer Büromarkt verabschiedet sich 2019 mit neuem Rekordumsatzvolumen
- 63 Einzelhandelsimmobilien: Europas Investmentmarkt auf Aufholjagd
- 64 Europäische Büronutzer-Märkte unbeirrt

**IMMOBILIEN - Nachhaltigkeit**

- 67 Fast jeder zehnte Quadratmeter Bürofläche ist als nachhaltig zertifiziert
- 68 PwC-Studie: Viele Immobilieninvestoren unterschätzen die Risiken des Klimawandels für ihr Portfolio

**IMMOBILIEN - Digitalisierung**

- 70 Digitalisierungsbudgets der Immobilienwirtschaft wachsen signifikant

**IMMOBILIEN - Projektentwicklung**

- 72 Immobilienprojekte kranken oft an mangelnder strategischer Planung

**IMPRESSUM**

- 5 Impressum



Quelle: © thodonai - AdobeStock.com

**Impressum**

**Verlag:**

RedaktionMedien Verlag  
Astrid Klee  
Schwaighofstraße 17A  
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0) 8022 - 85 83 010

kle@redaktionmedien-verlag.de  
www.redaktionmedien-verlag.de  
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261  
USt-IdNr.: DE292943593

**Geschäftsführung:**

Astrid Klee

**Herausgeber / Chefredaktion:**

Friedrich A. Wanschka

**Redaktionsanschrift:**

Redaktionsbüro  
Friedrich A. Wanschka

wanschka@redaktionmedien.de  
www.FinanzBusinessMagazin.de  
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0) 8022 - 85 83 010

**Technische Umsetzung / Layout:**

RedaktionMedien Verlag  
Astrid Klee  
Schwaighofstraße 17A  
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0) 8022 – 85 83 010

kle@redaktionmedien-verlag.de  
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © CPN - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

*Immobilien nachgefragt wie noch nie:*

## Neuer Transaktionsrekord am deutschen Investmentmarkt zum Ende eines „Jahrzehnts der Immobilie“

**D**as soeben abgelaufene Jahrzehnt wird mit Fug und Recht als „Jahrzehnt der Immobilie“ in die Geschichtsbücher eingehen. Denn die positive Entwicklung am Investmentmarkt hat sich auch im Jahr 2019 nicht nur fortgesetzt, sondern im Schlusspurt nochmals ein fulminantes Feuerwerk an Abschlüssen hingelegt, was in dieser Form und Dynamik kaum zu erwarten gewesen war. „Der Markt blickt damit auf einen mittlerweile zehn Jahre andauernden Aufschwung zurück und selbst die allgegenwärtigen Risiken haben dem ‚Run‘ auf deutsche Immobilien keinen Abbruch getan.



Trotz der bitteren Realität geopolitischer Konflikte, des globalen Handelsstreits und des Brexit, Terror, Krieg und Flucht. Dieser Tatsachen ungeachtet haben selbst kleine positive Signale im Streit zwischen China und den USA etwa oder die definitive Unumkehrbarkeit des Austritts der Briten aus der Union, einen solchen Motivationseffekt ausgelöst, dass zunächst ungewisse Transaktions- und Investitionsprozesse dann doch realisiert wurden“, kommentiert Timo Tschammler, CEO JLL Germany.

Tschammler weiter: „Auf Basis des manifestierten Niedrigzinsniveaus erscheint die Immobilie als Anlageprodukt für institutionelle Investoren nahezu alternativlos. Und

immer mehr Anleger aus dem In- und Ausland sichten sukzessive ihre Bestände um und erhöhen ihre Immobilienquoten.“

In den nächsten fünf Jahren laufen deutsche Staatsanleihen im Volumen von über 800 Mrd. Euro aus, die wieder neu angelegt werden müssen. Die bisherige Verzinsung dieser Staatsanleihen liegt bei rund drei Prozent im Schnitt und damit deutlich oberhalb dessen, was aktuell mit Staatsanleihen an Rendite zu verdienen ist. „Ein Teil dieses Kapitals dürfte in Immobilien angelegt werden, d.h. die Nachfrage auf dem deutschen Investmentmarkt wird auch in den nächsten Jahren hoch bleiben“, so Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Und laut der aktuellen PwC/ULI Umfrage wollen mehr als die Hälfte der befragten europäischen Investoren ihre Immobilienbestände 2020 weiter ausbauen, deutsche Immobilien werden hierbei eine zentrale Rolle einnehmen. „Deutschland hat aufgrund seiner föderalen Struktur und der nach wie vor vorhandenen wirtschaftlichen und politischen Stabilität gute Voraussetzungen, um auch in diesem Jahr weit oben auf der Einkaufsliste internationaler und einheimischer Investoren zu stehen“, betont Timo Tschammler.

### Transaktionsvolumen mit bestem Jahr aller Zeiten

Ein Jahresendfeuerwerk bescherte dem deutschen Investmentmarkt ein neues Rekordergebnis. Allein das vierte Quartal war mit 34,0 Mrd. Euro so stark wie noch nie ein Quartal zuvor (bisheriger Rekord 26,5 Mrd. Euro im Q4 2016). In den letzten drei Monaten des Jahres wurden allein 73 Transaktionen im dreistelligen Mio.-Euro-Bereich bzw. sogar im Milliardenbereich abgeschlossen. „Damit bilanziert das Gesamtjahr 2019 ein Transaktionsvolumen

inklusive Living in Höhe von 91,3 Mrd. Euro mit insgesamt 187 Transaktionen jenseits der 100 Mio. Euro-Grenze“, so Helge Scheunemann.



Quelle: © eugeneseergeev - Fotolia.com

Nachdem zum Ende des dritten Quartals das Volumen noch in etwa auf Vorjahreskurs lag, kann nun ein deutliches Plus von 16 Prozent gegenüber 2018 verbucht werden. „Dass so viele Transaktionen noch kurz vor Toresschluss über die Ziellinie getragen wurden, war in dieser Menge nicht zu erwarten und führte im Ergebnis dazu, dass unsere Prognose deutlich übertroffen wurde. Und die schiere Menge an Transaktionen scheint auf den ersten Blick auch die These zu widerlegen, dass es kein adäquates Angebot an Immobilien gibt und dass die sogenannte ‚Wall of Money‘ gar nicht befriedigt werden könne“, so Tschammler. Und weiter: „Das Argument eines eklatanten Angebotsmangels gilt grundsätzlich noch immer, denn allein auf die 21 großvolumigen Transaktionen mit jeweils mehr als 500 Mio. Euro entfallen mit fast 23 Mrd. Euro rund ein Viertel des Gesamtvolumens. Diese extreme Ballung der Nachfrage ist außerordentlich und neben den direkten Investitionen gewinnt deswegen der Weg

über den Kapitalmarkt eine immer größere Bedeutung für Investoren. Unternehmensbeteiligungen bzw. Übernahmen oder der Erwerb von Aktienpaketen bieten eine interessante und lohnenswerte Alternative, um sich in Zeiten eines knappen Angebots Immobilieneigentum zu sichern. Auf indirekte Investments entfallen insgesamt ca. 12 Mrd. Euro.“

Ganz vorne auf der Transaktionsliste stand zum Jahresende der Verkauf der Immobilien von Dream Global an Blackstone. Der Anteil der deutschen Immobilien liegt bei rund 3,2 Mrd. Euro.

Insgesamt entfallen auf Einzeltransaktionen 62 Prozent des Gesamtvolumens (56,2 Mrd. Euro). Weiter an Boden gewonnen haben Portfolioverkäufe, unter anderem auch gepusht durch die erwähnten Unternehmensübernahmen. Ihr Jahresergebnis liegt bei rund 35 Mrd. Euro, im Jahresvergleich ein Plus von 24 Prozent.

### **Büroimmobilien bleiben nachfragestärkste Assetklasse, Alternativen sind aber begehrt**

Büroimmobilien und Immobilien zu Wohnzwecken dominieren auch 2019 den deutschen Investmentmarkt. Rund 40 Prozent des Transaktionsvolumens fließen in die Assetklasse Büro und weitere 24 Prozent in die Assetklasse Living. Angesichts der immer herausfordernderen Suche nach renditestarken Immobilien erhalten allerdings alternative Assetklassen wie beispielsweise Gesundheits- oder Pflegeimmobilien ein immer stärkeres Gewicht.

Einzelhandelsgenutzte Immobilien kommen nur noch auf einen historisch niedrigen Anteil von 12 Prozent. „Es fehlen insbesondere großvolumige Shopping Center-Transaktionen. Fachmarktprodukte, vor allem mit Lebensmittelankern, sind dagegen nach wie vor bei Investoren begehrt. Grundsätzlich werden Einzelhandelsimmobilien aber nach wie vor kritisch gesehen, der Strukturwandel ist in vollem Gange“, betont Helge Scheunemann.

Logistikhallen kommen auf einen Anteil von sieben Prozent. Angesichts der Dynamik im E-Commerce-Bereich sollte ein höherer

Anteil zu erwarten sein, hier fehlt es aber schlichtweg an Neubauten und damit an Investmentprodukt.

Eine weiter zunehmende Beliebtheit mit einem Anteil von zehn Prozent am Transaktionsvolumen erfahren mischgenutzte Immobilien (keine Assetklasse dominiert). „Die Kombination aus mehreren Nutzungen in einem Gebäude oder Quartier entspricht dem Trend zu einer zunehmenden Verzahnung von Leben, Freizeit und Arbeiten und hilft den Investoren bei der Diversifikation“, so Scheunemann.

### **Transaktionsvolumen in den Big 7 mit gemischtem Bild – München mit einem Plus von 65 Prozent**

Angesichts des teilweise enormen Kapitaldrucks der Investoren überrascht es nicht, dass die Big 7 nach wie vor das Gros des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. So entfallen auf Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart in der Aggregation 52,6 Mrd. Euro und damit 14 Prozent mehr als noch im Jahr 2018. Das Volumen repräsentiert damit 58 Prozent des in deutsche Immobilien investierten Kapitals. „Dieser Wert liegt im Durchschnitt der letzten fünf Jahre und



zeigt einmal mehr die besondere Bedeutung der Metropolen als Ziel für nationales und internationales Kapital“, kommentiert Helge Scheunemann. Andererseits ist festzustellen, dass die Performance der Big 7 sehr unterschiedlich ausfällt. Unangefochtener Spitzenreiter bleibt Berlin mit 15,8 Mrd. Euro und einem Plus von 46 Prozent gegenüber 2018. Damit vereint die Hauptstadt allein 30 Prozent des in die Big 7 investierten Kapitals. Auf Platz 2 und

3 folgen München mit 10,9 Mrd. Euro und einem Anstieg von 65 Prozent und Frankfurt mit 10 Mrd. Euro und einem Minus von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Vier Hochburgen mussten einen Rückgang des Transaktionsvolumens hinnehmen, der mit 24 Prozent in Hamburg besonders deutlich ausfiel. „Die zunehmende Konzentration auf die drei Städte Berlin, München und Frankfurt ist sicherlich keine Überraschung und verdeutlicht die enorme Nachfrage nach vor allem großvolumigen Objekten. Solche Möglichkeiten bieten sich in Deutschland – von Ausnahmen abgesehen – vor allem in diesen drei Märkten“, betont Scheunemann.

Fakt ist aber auch, dass Städte außerhalb der Big 7 interessante Opportunitäten bieten können. Immerhin flossen 2019 rund 38,7 Mrd. Euro in diese Märkte und damit 17 Prozent mehr als noch 2018. Die Einzelvolumina sind hier deutlich kleiner, was sich vor allem im Büroktor bemerkbar macht. Dennoch können sich solche Investitionen abseits der Big 7 je nach Investmentstrategie rentieren. Hier kommt es aber entscheidend darauf an, wie zukunftsfähig und innovativ sich der jeweilige Markt präsentiert. Die größte Transaktion des Jahres außerhalb der Big 7 fand in Erlangen statt. Hier erwarb die Union Investment ein Büroobjekt von der Siemens Real Estate.

„Da einerseits die Produktnappheit in den etablierten Immobilienhochburgen in den nächsten Jahren nicht signifikant abnehmen wird und andererseits die Kaufpreise mittlerweile schon teilweise Höhen erreicht haben, die für manche Anleger eine Investition in den Big 7 unmöglich machen wird, dürfte es künftig zu einem moderaten Anstieg des Investitionsvolumens in B-Städten kommen“, erwartet Scheunemann. Deutschland bietet hier aufgrund der föderalen Struktur und zahlreicher innovativer und „talentstarker“ Städte ein hohes Diversifikationspotenzial. Innerhalb der Big 7 wirkt mittlerweile auch ein Leerstand angesichts der immer noch sehr gut laufenden Vermietungsmärkte nicht abschreckend – im Gegenteil: hier bieten sich Mietsteigerungsoptionen. „Fundierte Marktkenntnisse auch abseits der zentralen CBD-Lagen vorausgesetzt, können Investoren von teilweise

deutlich stärkeren Mietanstiegen profitieren. Einheimische Investoren dürften hier gegenüber ihren ausländischen Wettbewerbern einen gewissen Vorteil besitzen“, so Scheunemann.

### **Renditekompression bei Büro- und Logistikimmobilien geht weiter – Fachmarktzentren mittlerweile teurer als Shopping Center**

Im vierten Quartal 2019 hat sich der Trend eines moderaten Renditerückgangs für Top-Produkte in besten Lagen der transaktionsstärksten Nutzungsart fortgesetzt: mit einer über alle sieben Hochburgen hinweg gemittelten Büro-Spitzenrendite von 2,93 Prozent zeigt sich im Vergleich zum Vorquartal noch einmal ein leichter Rückgang; im 12-Monatsvergleich sind es damit 18 Basispunkte weniger. Für 2020 geht JLL aktuell davon aus, dass sich die Spitzenrenditen auf diesem Niveau einpendeln werden.

Für Produkte oder Lagen abseits von Top und Core könnte sich die Renditekompression auch im nächsten Jahr fortsetzen. Der Abstand zur Spitzenrendite, der je nach Lage und Objektausstattung 2019 zwischen 20 und 140 Basispunkten liegt, wird sich damit verringern.

In Kombination mit den stärker gestiegenen Mieten hat sich 2019 der Zuwachs bei den Kapitalwerten für Büroimmobilien in den Big 7 mit gemittelten zwölf Prozent weiter fortgesetzt. 2020 dürfte sich dieser Zuwachs aufgrund der zu erwartenden Stabilisierung bei

den Renditen auf vier Prozent abschwächen. Die noch immer stärkste Dynamik bei den Renditen ist nach wie vor im Logistikimmobilien-Segment zu beobachten. Die Anfangsrenditen haben weiter nachgegeben und liegen 2019 bei 3,75 Prozent. Seit 2014 sanken die Renditen um mehr als 240 Basispunkte, der Spread gegenüber Büroimmobilien ist mit 82 Punkten so niedrig wie nie zuvor. „Die gute Nachfrage nach Logistikimmobilien, verbunden mit den Vorteilen der lockeren Geldpolitik dürften auch 2020 zu einem anhaltendem Abwärtsdruck auf die Renditen führen“, prognostiziert Helge Scheunemann.

Scheunemann weiter: „Für Logistikimmobilien liegen die Zuwachsraten beim Kapitalwert 2019 bei ebenfalls zwölf Prozent, nach wie vor getrieben durch die starke Renditekompression. Hier können sich Investoren für 2020 auf weitere positive Zuwachsraten einstellen. Die begonnene Ausdifferenzierung der Renditen für Einzelhandelsimmobilien wird sich auch 2020 weiter fortsetzen.“

Die Renditen für innerstädtische Geschäftshäuser entwickeln sich in den Big 7 stabil und liegen Ende 2019 im Schnitt bei 2,84 Prozent. Mittlerweile werden für Top-Fachmarktzentren mit Nahversorgungscharakter (4,2 %) eine niedrigere Rendite als für Premium-Shopping Center (4,5 %) akzeptiert. Für Letztere wird sich der Aufwärtstrend (Anstieg von 60 Basispunkten seit dem Tiefpunkt Mitte 2018) der Renditeentwicklung der letzten Quartale verfestigen.  
Autor: www.jll.de



Quelle: © FotolEdhar - Fotolia.com

# Bauwirtschaft wächst stärker als die deutsche Gesamtwirtschaft

**B**auwirtschaft wird in diesem und im nächsten Jahr nominal um mehr als sechs Prozent, real um rund drei Prozent zulegen – Eckpfeiler des Aufwärtstrends bleibt der Wohnungsbau, 2019 hat vor allem der Neubau kräftig zugenommen – Politik sollte langfristige Investitionsanreize setzen und Genehmigungsverfahren straffen

Die Bauwirtschaft ist und bleibt eine Stütze der Konjunktur in Deutschland. Im Jahr 2019 ist das Bauvolumen nominal um 8,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. In diesem und im kommenden Jahre dürften die Umsätze des Baugewerbes und seiner angrenzenden Bereiche nominal um rund 6,5 Prozent beziehungsweise knapp sechs Prozent zulegen. Zu diesem Ergebnis kommen die Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) zum Bauvolumen in Deutschland.

Das Wachstum der Bauwirtschaft schlägt sich wie schon in den vergangenen Jahren in steigenden Preisen nieder, die in diesem und im nächsten Jahr voraussichtlich um jeweils mehr als drei Prozent zulegen dürften. „Dennoch wird auch das reale Bauvolumen mit 3,3 Prozent in diesem Jahr und 2,7 Prozent im kommenden deutlich dynamischer zulegen als das gesamtwirtschaftliche Wachstum. Damit zählt die Bauwirtschaft weiterhin zu den wesentlichen Stützen der Konjunktur in Deutschland“, sagt DIW-Konjunkturchef Claus Michelsen, der die Bauvolumenprognose zusammen mit Martin Gornig und Laura Pagenhardt erstellt hat.

## Wohnungsbau weiter dynamisch

„Die wichtigste Stütze für die Bauwirtschaft ist der weiterhin florierende Wohnungsbau“, so Studienautorin Laura Pagenhardt. „Sowohl der Neubau als auch die Sanierung

und Modernisierung des Gebäudebestands profitieren von den günstigen Rahmenbedingungen wie den niedrigen Zinsen, dem robusten Arbeitsmarkt, aber auch politischen Maßnahmen wie dem Baukindergeld und den Abschreibungsmöglichkeiten.“ Das Wohnungsbauvolumen wird nach



einem Plus von 8,8 Prozent im Jahr 2019 um rund acht Prozent in diesem Jahr und gut sechs Prozent im Jahr 2021 steigen, prognostizieren die Studienautoren. Der Wohnungsneubau entwickelt sich den Berechnungen zufolge deutlich besser als die Bauleistungen an bestehenden Gebäuden.

Aber auch der öffentliche Bau, der zwar nur ein Fünftel so groß ist wie der Wohnungsbau, hat mit einer Steigerung von mehr als zehn Prozent im Jahr 2019 die

Bauwirtschaft gestützt und wird dies nach den Berechnungen auch in den kommenden Jahren tun. Schwächer entwickelt hat sich dagegen der Wirtschaftsbau, der unter der konjunkturellen Abkühlung leidet und in diesem sowie im kommenden Jahr nominal nur um gut vier Prozent wachsen wird.

### **Langfristige Investitionsprogramme und vereinfachte Genehmigungsverfahren gefordert**

Die Kapazitätsauslastung der Bauwirtschaft ist weiterhin hoch, hat sich aber im vergangenen Jahr etwas verringert, da die Unternehmen mehr Personal eingestellt und den Maschinenpark ausgebaut haben. Der Preisauftrieb wird sich aller Voraussicht nach aufgrund der hohen Nachfrage nach Bauleistungen und der hohen Kapazitätsauslastung in allen Baupartnern weiter fortsetzen.

*„Die Bauwirtschaft zählt weiterhin zu den wesentlichen Stützen der Konjunktur in Deutschland.“ Claus Michelsen*

„Kurzfristig angelegte Investitionsschübe verpuffen vor allem in steigenden Preisen für Bauleistungen. Empfehlenswert wäre, ein langfristiges Investitionsprogramm aufzulegen und damit den Ausbau der Baukapazitäten zu stärken“, meint Studienautor Martin Gornig. Und Claus Michelsen ergänzt: „Wichtiger als kurzfristig angelegte Impulse wie das Baukindergeld, das für drei Jahre, bis Ende 2020 gewährt wird, oder eine zeitlich eng begrenzte SonderAfA, die bis zum 1. Januar 2022 in Anspruch genommen werden kann, wäre die Aussicht auf längerfristig günstige Geschäftsaussichten“. Erst dann würden die Baukapazitäten und damit die Bautätigkeit substantiell erhöht.

Darüber hinaus schlagen die StudienautorInnen vor, den Planungsengpässen in

den kommunalen Bauämtern zu begegnen, indem Verfahren vereinfacht und Planungskapazitäten nicht mehr in jeder Kommune vollumfänglich vorgehalten werden, sondern in gemeinsamen Planungseinheiten.



Quelle: © LVDESIGN - Fotolia.com

### **Bauvolumenrechnung des DIW Berlin**

Die Bauvolumenrechnung des DIW Berlin wird aus Mitteln der Forschungsinitiative Zukunft Bau des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat (BMI) finanziert. Das Bauvolumen beziffert die gesamte inländische Bauleistung in nominaler und realer Rechnung. Produktionsseitig werden Beiträge des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes, des verarbeitenden Gewerbes, der Baunebenleistungen sowie Eigenleistungen der Investoren ausgewiesen. Nachfrageseitig werden Wohnungsbau, Hoch- und Tiefbau im Unternehmensbereich sowie öffentlicher Hoch- und Tiefbau ausgewiesen. Unterschieden wird im Hochbau zwischen Neubauleistungen und Baumaßnahmen im Bestand. Außer den Bauinvestitionen enthält die Bauvolumenrechnung auch nicht werterhöhende Reparaturen. Auf der Produzentenseite werden neben dem Baugewerbe im engeren Sinn auch Leistungen weiterer Branchen wie dem Stahl- und Leichtmetallbau und der Herstellung von Fertigbauten erfasst. Eingeschlossen sind zudem Planungs- und andere Eigen- und Dienstleistungen. Autor: [www.diw.de](http://www.diw.de)

# Das Geld liegt auf dem Acker

**S**eit 2002 ist das Preisniveau für Agrarimmobilien weltweit signifikant gestiegen. Dem aktuellen Global Farmland Index (GFI) von Savills zufolge betrug das durchschnittliche Preiswachstum per anno seitdem 12 % - getrieben durch die zunehmende Nachfrage nach landwirtschaftlicher Fläche.

## Folgende Faktoren sind dabei entscheidend:

- Die wachsende Weltbevölkerung und der daraus resultierende erhöhte Lebensmittelbedarf – bis Ende 2050 sollen voraussichtlich mindestens 9 Milliarden Menschen auf der Erde leben.
- Die Auswirkungen des fortschreitenden Klimawandels, wie beispielsweise die Erderwärmung und diverse Naturkatastrophen. Die Konsequenzen sind unter anderem zerstörte Agrarflächen durch Dürre oder Überschwemmungen.
- Untersucht wurden 15 Schlüssel Agrarmärkte: Argentinien, Australien, Brasilien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Irland, Kanada, Neuseeland, Polen, Rumänien, Ungarn, Uruguay, USA und das Vereinigte Königreich.

## Deutschland performt weiterhin stark

Der GFI beinhaltet eine sogenannte „Risikomatrix“, welche die regionale Performance der Agrarwirtschaft im Zeitraum von 2002 bis 2018 veranschaulicht. Sie dient als Orientierung für Investoren. Nach einer Phase des starken Wachstums in Westeuropa sanken die Werte in den letzten fünf Jahren mit Ausnahme von Deutschland: Die Bundesrepublik verzeichnete ein Plus von 5,4 %. Während Frankreichs Wert bei -1,5 % lag, war der stärkste Rückgang jeweils mit -3,0 % im Vereinigten Königreich und Irland zu beobachten.

„Beeinflusst wird die Preisentwicklung durch lokale Faktoren, wie beispielsweise die Qualität des Bodens, das Klima, die verfügbare Infrastruktur im Logistiknetz, Wasserressourcen und Sicherheit sowie

das politische Umfeld“, erklärt Michael Weiß, Senior Consultant Forst- und Agrarinvestment bei Savills. Die Bundesrepublik punktet hierbei mit einer soliden Infrastruktur und dem gut ausgebauten Verkehrsnetz. Diese bieten einen hervorragenden Zugang zu landwirtschaftlichen Betrieben und Märkten. Das geringe politische Risiko sowie die überschaubaren Beschränkungen für ausländische Investitionen sprechen ebenfalls für die Region. Allerdings sind die Einkommenserträge und das Potenzial zur Ertragsmaximierung limitiert, da die landwirtschaftlichen Systeme bereits gut entwickelt sind.



## Neue Wege für Investoren

Zuletzt haben sich Regierungen und regierungsgestützte Investmentfonds vermehrt um den Erwerb von Ackerland bemüht. Auslöser ist die Sorge um nationale Nahrungsknappheit. Verstärkt werden diese Befürchtungen durch die Sicherung des regionalen Handels, den Klimawandel und die lokale Umweltzerstörung. Diese Faktoren verursachten wiederum eine Verschärfung des Wettbewerbs um qualitativ hochwertiges Farmland in Übersee.

Gleichermaßen sind Privatinvestoren und landwirtschaftliche Investmentfonds auf die weltweit steigenden Ackerlandpreise und die potenzielle Maximierung von landwirtschaftlichen Erträgen durch Managementmaßnahmen – insbesondere in den Schwellenländern – aufmerksam geworden. Aufgrund des hohen Interesses haben manche Regierungen Gesetze eingeführt, um den Besitz von Agrarimmobilien zu schützen. Ein ent-

scheidender Bestandteil dieser Gesetze ist eine striktere Regulierung der ausländischen Kaufinteressenten. Dieser Wandel könnte internationale Interessenten dazu bewegen, neue Wege einzuschlagen.

„Investoren, die auf dem Agrarinvestmentmarkt tätig waren, konzentrieren sich jetzt möglicherweise auf alternative Methoden zur Lösung von Ernährungsbedenken, beispielsweise Agritech. Durch gezielte Investitionen in neue Technologien können wir den Ertrag steigern sowie eine allgemeine Kostensenkung bewirken“, erläutert Weiß.

### Ein nachhaltiger Wandel der Agrarwirtschaft

Das Investieren in Agritech und dessen Forschung wird notwendiger, um die globalen Probleme zu lösen. Ein wichtiger Bereich ist die Robotik, bei dem Arbeiten durch

technische Präzision optimiert werden. Der hohe Wasserverbrauch im Landwirtschaftssektor kann durch die SMART-Technologie (Sustainable, Managed, Accountable, Responsible, Trusted) verbessert werden. Dabei handelt es sich um nachhaltig geführte Bewässerungsanlagen, die die Wassernachfrage verringern.

Ein Tool der SMART-Technology ist die Hydroponik: Hierbei werden die Pflanzen in einer Nährlösung gezogen, sodass diese keiner organischen Substrate bedürfen und den Wasserverbrauch in einigen Fällen um bis zu 95 % reduzieren. Die nachhaltige Bewirtschaftung und Nutzung von landwirtschaftlichen Flächen ist entscheidender denn je. Das Ziel: Die wirtschaftliche Produktivität mit den gesellschaftlichen Anforderungen in Einklang zu bringen.

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)

## Savills untersucht Investmentmärkte für Seniorenwohnen:

### Eine wachsende Nische in Europa

**S**eniorenwohnmobilien rücken vermehrt ins Blickfeld der Investoren und konnten zuletzt auf dem europäischen Markt Rekorde in Bezug auf das Transaktionsvolumen verzeichnen: Laut Savills wurden seit Anfang des Jahres europaweit in diesem Segment Objekte für mehr als 700 Mio. Euro gehandelt. Dabei profitiert der Sektor sowohl von langfristig demografischen Entwicklungen als auch von den sich ändernden Lebensgewohnheiten älterer Menschen. Die Wachstumspotenziale für altersgerechte Immobilien der jeweiligen Länder analysiert Savills im aktuellen Senior Housing Opportunity Index.

#### Entwächst der Sektor den Kinderschuhen?

Die bedeutendsten Transaktionen im Bereich Seniorenimmobilien fanden seit Anfang



des Jahres in Großbritannien statt, wo u. a. die Entwicklung vier „Seniordörfer“ durch die Audley-Gruppe sowie der Erwerb des Royal Warwick Square-Projekts in London durch Riverstone Living abgeschlossen wurden. In Kontinentaleuropa hingegen befindet sich der Markt noch in einer Entwicklungsphase und wird zunehmend professioneller sowie transparenter.

Dies zeigt sich vor allem im geringen Anteil grenzüberschreitender Investitionen, die im Durchschnitt der letzten fünf Jahre lediglich bei 30 % lagen – im Vergleich dazu war das Transaktionsvolumen ausländischer Investoren in den Segmenten Mehrfamilienhäuser und Studentisches Wohnen mit 40 % bzw. 62 % höher. „Ein guter Kenntnistand über landesspezifische Vorschriften und Gesetze sowie ein Verständnis der jeweiligen Familienkulturen und Bedürfnisse älterer Menschen sind für ein umfassendes Knowhow und den damit verbundenen Erfolg einer Kapitalanlage in Seniorenimmobilien Voraussetzung“, sagt Lydia Brissy, Director European Research bei Savills.

### **Nachfragepotenzial steigt – insbesondere in Deutschland**

Um Wachstumspotenziale für Seniorenimmobilien in den europäischen Ländern genauer identifizieren und bewerten zu können, hat Savills auf Grundlage unterschiedlichster Faktoren den Senior Housing Opportunity Index entwickelt. Ausschlaggebende Kennziffern sind die demografische Entwicklung, die Reife der Wohnungsmärkte und das private Vermögen der älteren Menschen. Die Auswertung zeigt, dass Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Polen mit einem starken Nachfragepotenzial einen hervorragenden Nährboden für Projekte im Bereich Seniorenwohnen bieten. Insbesondere der deutsche Markt weist demnach große Potenziale auf und liegt in dem Ranking noch vor Frankreich und Großbritannien auf dem ersten Platz.

„In Deutschland sehen wir im Bereich der Seniorenimmobilien sehr große Wachstumsmöglichkeiten, da der Anteil der Senioren im Alter zwischen 70-79 Jahren mit rund 7,8 Millionen sehr groß ist. Hinzu kommt, dass die Deutschen einer der höchsten Sparquoten in Europa haben und der Markt hierzulande von einem hochliquiden Umfeld sowie einem reifen Wohnungsmarkt profitiert“, berichtet Sascha Hanekopf, Director Investment bei Savills.

### **Spitzenrenditen bleiben attraktiv**

Die zunehmende Nachfrage der Investoren nach Seniorenwohnungen hat zwar den Druck auf die Spitzenrendite erhöht, im Vergleich zu herkömmlichen Wohn- oder Gewerbeimmobilien bleibt sie jedoch weiter wettbewerbsfähig – derzeit liegt sie zwischen 3,5 % und 5,0 % bei Direktvermietungen, je nach Land, Lage und Qualität des Objekts. „Als Anlageklasse stellt Seniorenwohnen eine zunehmend strategische Investitionsmöglichkeit dar. Da erstklassige Gelegenheiten in traditionellen Immobiliensektoren seltener werden und zu wettbewerbsfähigen Preisen angeboten werden, verlagern insbesondere institutionelle Investoren, denen ein hohes Maß an Kapital zur Verfügung steht, ihren Fokus auf operative Vermögenswerte mit Potenzial für langfristige Einkommenssteigerungen – wie z.B. Seniorenwohnen. Da der Sektor reift, erwarten wir hier eine weitere Renditekompression“, sagt Marcus Roberts, Director, Residential Capital Markets bei Savills.

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)



Quelle: © psdesign1 - Fotolia.com

# Immobilieninvestments in Deutschland auf Rekordniveau

Das Gesamtinvestitionsvolumen (Gewerbe- und Wohnimmobilien) auf dem deutschen Immobilienmarkt betrug im Jahr 2019 89,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem beachtlichen Wachstum von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, als ein Gesamtvolumen 78 Milliarden Euro verzeichnet wurde.

Auch für 2020 erwarten 93 Prozent der Investoren ein attraktives bis sehr attraktives Marktumfeld. Allerdings ist der Anteil derer, die den deutschen Immobilienmarkt als uneingeschränkt sehr attraktiv einschätzen, im Vergleich zum Vorjahr von 41 auf 32 Prozent gesunken. 70 Prozent gehen davon aus, dass sich das Transaktionsvolumen auf hohem Niveau einpendeln wird, nur 16 Prozent erwarten ein weiter steigendes Transaktionsvolumen. Das sind Ergebnisse der jährlich erscheinenden Studie „Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2020“ von EY Real Estate, für die rund 250 Investoren befragt wurden, die am deutschen Immobilienmarkt aktiv sind.

„Der deutsche Immobilienmarkt präsentiert sich anhaltend robust. Trotz eines zunehmend schwierigen Fahrwassers – etwa aufgrund der schwächelnden Konjunktur, globalpolitischer Risiken und einer immer stärkeren Regulierung – bleiben Immobilieninvestments im Niedrigzinsumfeld die bevorzugte Wahl“, sagt Christian Schulz-Wulkow, Leiter des Immobiliensektors bei EY für Deutschland, Schweiz und Österreich und verantwortlich für die Studie.

## Zunehmende staatliche Regulierungen

Einen Beitrag zur Entschärfung des angespannten Wohnungsmarktes sehen fast alle Befragten (94 Prozent) in der Ausweisung von mehr Bauland. Hier seien allerdings die Kommunen in der Pflicht. „Staatliche Eingriffe wie der in Berlin vorgesehene Mietendeckel führen nicht zu einer Entspannung auf dem Wohnungs-

markt. Ganz im Gegenteil, Investoren könnten zunehmend das Interesse an Wohnimmobilien verlieren. Dadurch sinken die Neubauzahlen“, so Schulz-Wulkow. Zudem würden Sanierungen und energetische Modernisierungen auf ein Minimum zurückgefahren. „Der Wohnungsbestand wird an Qualität verlieren“.



## Bürosegment im Fokus – Wohnimmobilienmarkt am Scheideweg

Büroimmobilien genießen, wie bereits in den vergangenen Jahren, unangefochten das höchste Interesse der Investoren. So gaben 77 Prozent der Befragten an, dieses Segment in diesem Jahr stark bis mittelstark im Investmentfokus zu haben. Dies liegt nicht zuletzt an der hohen Flächennachfrage im Bürosegment. „Sollte sich der regulatorische Rahmen auf dem Wohnimmobilienmarkt weiter verengen, ist ein Ausweichen der Investoren in andere Segmente sehr wahrscheinlich“, sagt Paul von Drygalski, Director bei EY Real Estate und Co-Autor der Studie. 60 Prozent der Befragten erwarten, dass auf die aktuelle Wohnflächenknappheit eine Büroflächenknappheit folgen wird. Dennoch hat sich die Attraktivität des Wohnsegments im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert – je 71 Prozent der Investoren gaben an, Wohnimmobilien stark oder mittelstark im Fokus zu haben. Die politische Ein-

flussnahme wird allerdings zunehmend spürbar; entsprechend äußerten sich 83 Prozent der Befragten (2019: 70 Prozent).

Einzelhandelsimmobilien hingegen verlieren weiter an Attraktivität. Mehr als zwei Drittel der Investoren gaben an, das Einzelhandelssegment wenig oder überhaupt nicht berücksichtigen zu wollen, was einem Anstieg von 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

### Immobilienbranche hat CO<sub>2</sub>-Abgabe nicht im Fokus

Während die Regulierung des Wohnungsmarktes als eine immer größere Herausforderung angesehen wird, findet die in der Öffentlichkeit diskutierte CO<sub>2</sub>-Abgabe in der Branche bislang nicht hinreichend Beachtung. Weniger als die Hälfte der Studienteilnehmer identifizieren sie als potenzielle Gefahr für das Geschäftsmodell.

„Der Gebäudesektor ist für rund ein Drittel des gesamten CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in Deutschland verantwortlich. Die Immobilienwirtschaft muss im Hinblick auf eine mögliche CO<sub>2</sub>-Bepreisung dringend aufwachen und sich vorbereiten. Ein ‚blindes Auge‘ zum jetzigen Zeitpunkt könnte sich rückblickend als fahrlässig herausstellen“, sagt Schulz-Wulkow. Zudem rangiert nach Meinung der Befragten der Klimawandel bei den Megatrends, die die Immobilienbranche prägen werden, an letzter Stelle. Nur 63 Prozent der Befragten erkennen hier eine Relevanz. 91 Prozent gehen hingegen davon aus, dass der demografische Wandel den größten Einfluss auf die Immobilienbranche haben wird.

### Spätzyklus motiviert zu aktiven Strategien

Die bevorzugten Strategien der Studienteilnehmer lassen darauf schließen, dass sie sich überwiegend im späten Marktzyklus bewegen. So verfolgen 93 Prozent der Befragten lediglich selektive Ankäufe, 77 Prozent fassen Verkäufe zur Gewinnmitnahme ins Auge. Hinzu treten aktivere Investmentansätze. So sind vergleichsweise risikoreichere Manage-to-Core-Strategien derzeit beliebter als risikoaverse Super-Core-Strategien (79 Prozent

gegenüber 41 Prozent). Und Projektentwicklungen in Eigenregie sind ähnlich gefragt wie Engagements in Forward-Deals, also der Verkauf von Projektentwicklungen vor Abschluss der Baumaßnahmen (56 bzw. 54 Prozent). „Weiterhin beobachten wir derzeit Konsolidierungsaktivitäten bei börsennotierten Gesellschaften“, ergänzt Schulz-Wulkow.



### „War for Talents“ entscheidet sich auf Bürofläche

Neben den sich verändernden Rahmenbedingungen des Investmentmarktes sind Investoren aber auch mit einem fundamentalen Wandel des Nutzerverhaltens konfrontiert und müssen entsprechend reagieren. Nahezu alle Befragten stimmen der Aussage zu, dass die Attraktivität der Arbeitsumgebung heute ein wesentlicher Bestandteil der Mitarbeitergewinnung und -bindung ist. 83 Prozent erwarten zudem, dass die flexible Anmietung von Arbeitsplätzen deutlich zunehmen wird. „Nutzer erwarten heute von ihrer Mietfläche eine ähnliche Flexibilität und Qualität, wie sie sie von ihrem präferierten Streaming-Anbieter gewohnt sind“, sagt von Drygalski. Nicht nur Start-ups, sondern vermehrt auch Corporates werden künftig Mieter von Co-Working-Flächen sein – davon geht mehr als die Hälfte der Befragten aus.

Autor: [www.ey.com/de](http://www.ey.com/de)

# Immobilieninvestments verzweifelt gesucht

**Z**um fünften Mal hat bulwiengesa mit freundlicher Unterstützung von BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-gesellschaft und TLG IMMOBILIEN AG die Renditepotenziale der deutschen Immobilienmärkte analysiert.

## Die Ergebnisse in Kürze

- Investoren akzeptieren immer geringere Renditen
- Wohnimmobilien in A-Märkten nahe zwei Prozent
- Büros in Top-Lagen bieten kaum mehr Inflationsschutz
- Einzig bei Shoppingcentern steigen die Renditen

Außer bei Shoppingcentern sind die Renditen (IRR) aller Assetklassen erneut kräftig gesunken. Das ist das Kernergebnis der 5 % Studie 2019. Demnach sind deutsche Immobilien nach wie vor sehr gefragt, auch wenn sich die Fragezeichen aus dem makroökonomischen Umfeld häufen. Investoren akzeptieren die immer niedrigeren Renditen.

Erstmals konnte in der diesjährigen Studie keine Nutzungsart mehr ermittelt werden, die im CoreBereich – also bei stabil vermieteten Immobilien in nachhaltig guten Lagen – eine IRR von mindestens 5,5 % aufweist. „Wer das Anlageziel von fünf Prozent verfolgt, muss weiterhin auf kleinere Märkte und Nischensegmente ausweichen. Aber auch hier wird die Auswahl immer geringer: Allein in Büromärkten der D-Städte sowie bei Gewerbeparks und Produktionsimmobilien sind Renditen von fünf Prozent oder mehr erzielbar“, sagt Sven Carstensen, Niederlassungsleiter Berlin bei bulwiengesa und Autor der Studienreihe.

## Wohnimmobilien in den A-Märkten nahe 2 %

Offensichtlich wird es immer anspruchsvoller, wirtschaftlich sinnvoll in Wohnbestandsimmobilien in den deutschen Groß-

städten zu investieren. Der Anstieg der Multiplikatoren hält an, was zu einer weiteren Verteuerung führt. Dies ist vor allem dem attraktiven Marktumfeld und einer sehr hohen Nachfrage auf dem Investmentmarkt geschuldet.

Auch in diesem Jahr ist in den Ballungsräumen trotz Mietpreisbremse ein Aufwärtstrend auf dem Wohnungsmarkt erkennbar. Wohnimmobilien haben sich gegenüber dem Vorjahr abermals verteuert, wenn auch mit geringerer Dynamik. In den A-Städten liegt die erzielbare Rendite für Core-Immobilien zwischen 1,6 % bis 2,5 % (Vorjahr: 1,9 % bis 2,6 %). Auch das Rendite-niveau für Wohnimmobilien in B-Märkten ist erneut abgerutscht und liegt bei 2,4 % bis 3,2 % (Vorjahr: 2,8 % bis 3,3 %).

„Für Investoren bieten Wohnungen in A-Märkten stabile Anlagemöglichkeiten bei sehr geringer Rendite. Regulatorische Hürden bremsen zunehmend die Möglichkeit der Mietanpassung“, so Sven Carstensen. „Sicherheitsorientierten Anlegern empfehlen wir grundsätzlich Märkte mit positiver Einwohnerentwicklung und einer nachhaltigen Wirtschaftsstruktur. Dort ist das Risiko von Einnahmeausfällen oder starken Marktpreisschwankungen eher gering. Allerdings bleibt abzuwarten, wie stark die Politik weiter in den Markt eingreift. Eine Einführung des Mietendeckels, wie er derzeit in Berlin diskutiert wird, kann



Quelle: © Piet van de Wiel - pixabay.com

zu enormen Wertverlusten führen. Das politische Umfeld sollte daher bei einer Investmententscheidung mit geprüft werden.“ Als Assetklasse etabliert im Investmentmarkt haben sich längst auch Micro-Apartments. Mittlerweile sind die Renditen auf das Niveau von Standardwohnungen gesunken. Ob sie auch ein vergleichbares Risikoprofil aufweisen, ist jedoch unklar. Hier bleibt abzuwarten, wie sensibel das Produkt auf Marktschwankungen reagiert.

### **Büros in Top-Lagen bieten kaum mehr Inflationsschutz – Non Core verzweifelt gesucht**

Die Nachfrage nach Core-Immobilien im Bürobereich ist ungebrochen. Entsprechend hält die Renditekompression an. In den A-Städten liegt die Rendite dafür zwischen 0,9 % bis 3,3 % (Vorjahr: 1,1 % bis 3,5 %). Die Spanne zeigt, dass ein Investment in Core-Immobilien leicht unter die Inflationsrate von derzeit rund 1,7 % fallen kann. Sven Carstensen: „Fast alle A-Märkte sind von einem starken Nachfrageüberhang geprägt, was sich in niedrigen Leerstandsdaten widerspiegelt. Die erzielbaren Renditen liegen auf einem sehr geringen Niveau. Viele Investoren hoffen nach wie vor auf steigende Mieten und akzeptieren beinahe verzweifelt immer geringere Renditen.“



Quelle: © pixabay.com

Die Konsequenz: Investoren suchen vermehrt Non-Core-Immobilien, die Leerstände und somit Renditepotenziale aufweisen. Aufgrund der sehr guten Verfassung der Büromärkte werden diese Produkte jedoch immer rarer. „Bei Markt leerständen von weniger als zwei Prozent profitieren auch Objekte und Lagen, die in normalen

Marktphasen eher Schwierigkeiten haben. Dies wirkt sich auch auf die Preise aus. Sie werden somit für viele Opportunisten als Investment uninteressant“, sagt Carstensen. Auch die Renditeerwartungen in B-Märkten bleiben mit 3,28 % überschaubar. Renditeträchtige Alternativen stellen weiterhin die C- und D-Märkte dar. Das Angebot an Objekten ist aufgrund der geringen Marktgrößen jedoch sehr begrenzt, zudem sind die Spannweiten enorm. Eine Detailanalyse ist unverzichtbar.

### **Einzelhandel: Nervosität nimmt zu**

Einzelhandelsimmobilien sind neben Büroimmobilien nach wie vor das zweitstärkste Segment am deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Dennoch nimmt die Skepsis zu. Gründe sind die geringe Produktverfügbarkeit und Verunsicherung über die künftige Entwicklung des Einzelhandels. Shoppingcenter sind besonders von den strukturellen Veränderungen im Einzelhandel betroffen. Aufgrund des veränderten Einkaufsverhaltens der Konsumenten hin zu Onlineangeboten ist fraglich, wie nachhaltig die durch Einzelhandelsmieter generierten Mieterträge sind. Mit einem Basiswert von 3,88 % sind Shoppingcenter erneut die einzige Assetklasse, bei der die Renditen steigen. Für Marktexperten, die im großen Stil investieren wollen – marktgängige Losgrößen sind ca. 80 bis 500 Mio. Euro – könnensich dadurch Opportunitäten geben.

Unbeeindruckt von dieser Tendenz zeigen sich weiterhin die Fachmärkte. Hier sinken die Renditen erneut und haben die Shoppingcenter als das Core-Investmentprodukt im Einzelhandel abgelöst: Von 4,74 % im Jahr 2015 liegt ihr Wert nunmehr bei 3,59 %. Fachmärkte gelten als weniger anfällig gegenüber dem Onlinehandel. Sven Carstensen: „Trotz aller Umbrüche werden Einzelhandelsimmobilien auch mittel- bis langfristig benötigt und von Nutzern nachgefragt. Investoren müssen analysieren, wie stark betroffen die jeweiligen Handelsangebote vom gegenwärtigen Wandel sind, um mögliche Nachnutzungen mit einzupreisen. Anders als bei den anderen Assetklassen geben die Marktpreise bei Shoppingcentern erneut nach.“

Autor: [www.bulwiengesa.de](http://www.bulwiengesa.de)

# Savills Ausblick Immobilienmarkt Deutschland 2020

**D**er Superzyklus am deutschen Immobilienmarkt bleibt auch im nächsten Jahr intakt und läuft möglicherweise noch weit darüber hinaus. Zu diesem Urteil kommt Savills in seinem jährlichen Ausblick. Zwar dürfte das schwächere Wirtschaftswachstum die Flächennachfrage und das Mietwachstum an den Gewerbeimmobilienmärkten dämpfen, aber die auf unbestimmte Zeit verschobene Zinswende sorgt für anhaltend hohen Anlagedruck und tendenziell weiter sinkende Anfangsrenditen. „In den meisten Segmenten erwarten wir weiter steigende Kapitalwerte“, so Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills.

Weil die beinahe eine Dekade währenden Niedrigzinsen auf absehbare Zeit fortbestehen werden, kommen Investoren bei der Suche nach laufenden Erträgen um Immobilien weniger denn je herum. „Wir gehen mit Blick auf das Kapitalmarktumfeld davon aus, dass künftig noch mehr Geld für Immobilieninvestitionen in Deutschland bereitsteht. Umgekehrt mindert die Aussicht auf noch für lange Zeit niedrige Zinsen die Verkaufsbereitschaft der Eigentümer. Die Anfangsrenditen bleiben daher unter Druck“, glaubt Lemli. In Märkten mit günstigen Fundamentaldaten hält Savills eine ähnlich ausgeprägte Renditekompression wie in den letzten Jahren für realistisch.

Die fundamentalen Rahmenbedingungen werden sich angesichts eines voraussichtlich deutlich geringeren Wirtschaftswachstums gegenüber den Vorjahren sicherlich etwas verschlechtern, sie bleiben aber höchstwahrscheinlich günstig. Für die Top-7-Büromärkte rechnet Savills vor diesem Hintergrund mit einem zwar langsamer wachsenden, aber weiterhin wachsenden Flächenbedarf. Zugleich steigt das Fertigstellungsvolumen deutlich an und dürfte in den meisten Märkten sowohl im kommenden Jahr als auch 2021 ein bedarfsdeckendes Niveau erreichen.

„Die einzelnen Märkte sind im Zyklus unterschiedlich weit, steuern aber allesamt auf ein langsames Mietwachstum zu“, kommentiert Matthias Pink, Head of Research Germany bei Savills.

Am Logistikmarkt ist ein geringeres Mietwachstum noch nicht abzusehen. Zwar ist davon auszugehen, dass die Nachfrage aus der Produktionslogistik konjunkturell bedingt nachlässt, das dürfte jedoch von der einzelhandelsbezogenen Nachfrage mehr als kompensiert werden. Denn der Online-Handel als wesentlicher Treiber der Logistikflächennachfrage wächst weiterhin und auch der im stationären Einzelhandel erzielte Umsatz erwies sich bislang als robust und das dürfte so bleiben. Deshalb wird der Einzelhandelsflächenmarkt vom schwächeren Wirtschaftswachstum wohl auch vergleichsweise wenig betroffen sein.

Am Wohnungsmarkt wird weiterhin nicht bedarfsdeckend gebaut und wenig spricht dafür, dass sich das im kommenden Jahr ändert. Daher werden die Wohnungsmieten wohl weiterhin steigen, wenngleich nicht mehr so stark wie in den letzten Jahren. Insofern ist tendenziell mit weiterhin steigender Regulierungsintensität zu rechnen. Das dürfte zwar manche Investoren vom deutschen Wohnungsmarkt fernhalten, aber nicht alle: „Viele der schon am Markt aktiven Investoren dürften sich mit dem regulatorischen Rahmen arrangieren und ihre Bestände angesichts der stabilen Erträge, die sich trotz oder gerade wegen der steigenden Regulierungsintensität erzielen lassen, ausweiten“, glaubt Karsten Nemecek Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills Germany, und ergänzt: „Denn unabhängig vom regulatorischen Rahmen liefert der Wohnimmobiliensektor genau das, was Investoren im Dauer-Niedrigzinsumfeld suchen: langfristig stabile Erträge.“

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)

## vdp-Index:

# Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien legen um knapp 6 Prozent zu

**D**er Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) stieg im dritten Quartal 2019 gegenüber dem Vorjahr um 5,9 Prozent. Mit aktuell 159,7 Punkten (Basisjahr 2010 = 100) erreichte der auf Basis echter Transaktionsdaten für den gesamtdeutschen Markt ermittelte Index somit ein neues Allzeithoch.

„Die Preise auf dem deutschen Immobilienmarkt kennen weiterhin nur eine Richtung: nach oben. Sowohl Wohn- als auch Gewerbeimmobilien sind nach wie vor stark nachgefragt“, stellte Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des vdp, fest. „Allerdings hat sich im dritten Quartal 2019 wie erwartet das fortgesetzt, was bereits in den Vorquartalen zu beobachten war: Die Wachstumsdynamik verlangsamt sich kontinuierlich.“

### Abgeschwächte Preisdynamik bei Wohnimmobilien in Top 7-Städten

Der Preisanstieg für Wohnimmobilien belief sich im dritten Quartal bundesweit auf 5,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Damit erreicht die Steigerungsrate das niedrigste Niveau seit zweieinhalb Jahren. Zum aktuellen Wachstum trug vor allem der Preisanstieg für selbst genutztes Wohneigentum bei (+6,0 Prozent), während sich

die Preise für Mehrfamilienhäuser mit 5,6 Prozent in etwas geringerem Ausmaß erhöhten. Die Neuvertragsmieten nahmen um 4,4 Prozent zu.

Eine deutlich geringere Wachstumsdynamik verzeichneten die Wohnimmobilien in den Top 7-Städten Hamburg, Berlin, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, München und Stuttgart. Hier legten die Preise im Vergleich zum Vorjahresquartal um lediglich 3,6 Prozent zu, wobei sich Mehrfamilienhäuser (+3,7 Prozent) etwas stärker verteuerten als selbst genutztes Wohneigentum (+3,4 Prozent).

„Die abgeschwächte Preisdynamik steht in unmittelbarem Zusammenhang mit Maßnahmen wie Mietendeckel und Mietpreisbremse, die insbesondere in den Metropolen ihre Wirkung entfalten, die aber in keiner Weise zur Lösung des Problems Wohnungsnot beitragen“, kommentierte Tolckmitt. „Die Entwicklung lässt zudem darauf schließen, dass viele Menschen aufgrund des bereits erreichten Preisniveaus in den Metropolen zunehmend ins Umland abwandern.“

### Hohe Flächennachfrage treibt Preise für Büroimmobilien

Noch etwas stärker als die Wohnimmobilien verteuerten sich die Gewerbeimmobilien. Der im dritten Quartal 2019 erzielte Anstieg in Höhe von 5,9 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2018 fiel jedoch auch hier deutlich niedriger aus als in den letzten acht Quartalen.

Als Wachstumstreiber präsentierten sich erneut die Büroimmobilien, deren Preise um 8,8 Prozent stiegen, was insbesondere auf die konstant hohe Flächennachfrage und das gleichzeitig geringe Flächenangebot zurückzuführen ist. So verzeichneten auch die Neuvertragsmieten für Büroflächen ein Plus von 6,8 Prozent. Demgegenüber erhöhten sich sowohl die Preise als auch die



Quelle: © Astrid Klee

Mieten für Einzelhandelsimmobilien lediglich marginal (+0,1 bzw. +0,3 Prozent). Auch wenn zuletzt Gastronomie, Drogerien und Supermärkte vielerorts freiwerdende Flächen gefüllt haben, unterstreicht die Preisentwicklung den anhaltenden Strukturwandel im Einzelhandel, ausgelöst durch den Boom des Online-Handels.

### „Der aktuelle Immobilienzyklus verharnt unbeirrt auf seinem Hochplateau“

„Die aktuelle Entwicklung ist schon bemerkenswert: Da befindet sich Deutschland im Konjunkturabschwung, der Brexit zieht sich unverständlich lange hin, und die geopolitischen Unsicherheiten nehmen immer mehr zu. Doch Auswirkungen auf den deutschen

Immobilienmarkt gibt es scheinbar keine, da die Zinspolitik der EZB die Effekte überkompensiert. So verharnt der aktuelle Immobilienzyklus auf seinem Hochplateau“, erklärte Tolckmitt.

Autor: [www.pfandbrief.de](http://www.pfandbrief.de)



Quelle: © Astrid Klee

## Immobilienpreisblase:

# Warnstufe Gelb für Deutschland

**R**isiko von spekulativen Übertreibungen am Immobilienmarkt ist in vielen OECD-Ländern hoch – In Deutschland wird es bis Ende 2019 leicht abnehmen, Wahrscheinlichkeit bleibt aber über 80 Prozent – Prognosemodelle auf Basis maschinellen Lernens erkennen Preisübertreibungen präziser als herkömmliche Methoden – Regulierende Eingriffe am Markt könnten gezielter eingesetzt werden

Die Sorge vor einer Immobilienpreisblase angesichts steigender Miet- und Kaufpreise wächst nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Zu einer Gefahr werden diese Preissteigerungen dann, wenn die Preisentwicklung auf reine Spekulation statt auf wertbestimmende Faktoren zurückzuführen ist. Dieses Risiko ist vor allem in einigen skandinavischen Ländern wie Schweden, Norwegen und Dänemark, aber auch in den USA, der Schweiz, Belgien und Japan derzeit sehr hoch. Hier droht mit einer Wahrscheinlichkeit von mehr als 90 Prozent im vierten Quartal 2019 eine spekulative Übertreibung. In Deutschland liegt das Risiko derzeit zwar auch bei 92

Prozent, nimmt aber bis Ende des Jahres auf 84 Prozent ab. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).

„Spekulative Anlagemotive sind dann wahrscheinlich, wenn sich die Preise von den Erträgen entkoppeln, das heißt, wenn das Verhältnis aus Immobilienpreis und Mietertrag stark steigt“, erklärt Studienautor Claus Michelsen. Auf Grundlage statistischer Modelle und Frühindikatoren – wie beispielsweise das Wachstum der Kreditvergabe oder der verfügbaren Einkommen – können die Wahrscheinlichkeiten für solche Preisblasen prognostiziert werden. Diese Modelle geben Auskunft über das Risiko, können aber nicht mit absoluter Sicherheit bestimmen, ob tatsächlich eine Preisblase vorliegt oder nicht. Übersteigt die Wahrscheinlichkeit den Wert von 50 Prozent, dann überwiegt das Risiko einer Immobilienpreisblase.

„Für Deutschland stehen die Signale zumindest auf Gelb: Es gibt eine explosive Preisentwicklung, die sich von den Immobilienerträgen entkoppelt hat“, stellt

Studienautor Konstantin Kholodilin fest. Das sinkende Risiko spiegelt die verlangsamte Immobilienpreisentwicklung vor allem in den großen Städten des Landes in jüngster Zeit wider und deckt sich mit Beobachtungen von Immobilienmarktanalysten. Zudem erscheint die Finanzierung von Immobilieninvestitionen in Deutschland relativ solide: Die Kreditvolumina zeigen keine auffälligen Trends und auch die Zinsbindung ist relativ lang, was gegen eine Preisblase spricht.



Quelle: © buchachon - Fotolia.com

### Moderne Methoden des maschinellen Lernens versprechen die besten Prognosen

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

**Claus Michelsen:** „Dass das Risiko für Deutschland nun langsam sinkt, sollte für die Politik keinesfalls bedeuten, dass sie die Hände in den Schoß legen kann. Im Gegenteil.“

Die Forscher haben ein einfaches Wahrscheinlichkeitsmodell modernen Verfahren des maschinellen Lernens gegenübergestellt. „Tatsächlich zeigt sich, dass Ansätze, die das maschinelle Lernen nutzen, einen deutlichen Zugewinn an Präzision bei der Voraussage von Immobilienpreisblasen ermöglichen“, sagt Claus Michelsen. Am genauesten hat sich die Zufallswald-Methode erwiesen, die eng mit Entscheidungsbaum verbunden ist, doch die Gefahr von Überspezifikationen reduziert. Ihre Vorhersagegenauigkeit lag bei der Schätzung des Risikos für eine spekulative Preisübertreibung für das nächste Quartal bei 61 Prozent. Aber auch bei einem Zeithorizont von einem Jahr lag die Genauigkeit noch bei mehr als der Hälfte.

### Deutschland braucht mehr prophylaktische Maßnahmen

Mithilfe dieser Methode haben die DIW-Ökonomen schließlich die Wahrscheinlichkeit von Immobilienpreisblasen für 19 OECD-Länder bestimmt. „Dass das Risiko für Deutschland nun langsam sinkt, sollte für die Politik keinesfalls bedeuten, dass sie die Hände in den Schoß legen kann. Im Gegenteil: Nach wie vor ist das Instrumentarium prophylaktischer Maßnahmen in Deutschland nicht ausreichend“, gibt Claus Michelsen zu bedenken. So fehlt es beispielsweise an Eingriffsmöglichkeiten, die auf die Verschuldungsobergrenzen von Haushalten abstellen. Auch ist unklar, nach welchen Kriterien die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in den Markt mit Restriktionen, die die Kreditvergabe beschränken, eingreifen kann – es fehlt an Schwellenwerten, die definieren, ab wann ein Eingriff notwendig und geboten ist. „Es reicht nicht, zuverlässige Prognosemodelle zu haben. Die Politik muss nun auch die Grundlage schaffen, in den Markt einzugreifen.“

Autor: [www.diw.de](http://www.diw.de)



Quelle: © Hama - Fotolia.com

# Immobilienquote der Versicherer erstmals zweistellig

Die durchschnittliche Immobilienquote der Versicherungen befindet sich auf einem historischen Höchststand und liegt mit 10,3 Prozent erstmals im zweistelligen Bereich. Das zeigt das aktuelle Trendbarometer Assekuranz 2019 von EY Real Estate. Für die nunmehr zwölfte Auflage der Studie wurden im Mai und Juni 24 führende Unternehmen der Assekuranz befragt.

„Dieser Höchststand der Immobilienquoten der Versicherer spiegelt die herausgehobene Rolle wider, die Immobilienanlagen in Zeiten eines risikolosen Zinses nahe null eingenommen haben“, sagt Dietmar Fischer, Partner bei EY Real Estate und Autor der Studie. „Der Wertsteigerungsanteil spielt für die Assekuranz und deren Geschäftsmodelle eine nachgelagerte Rolle. Entscheidend ist die Cashflow-Rendite, mit der Versicherer ihre Garantiezinsversprechen auch im anhaltenden Niedrigzinsumfeld halten können.“

70 Prozent der Befragten wollen ihre Immobilienbestände weiter erhöhen. Rund drei Viertel geben zudem an, dass die Anlageklasse Immobilien bei ihnen am stärksten ausgebaut werde. Entsprechend sehen 80 Prozent der Versicherer Unternehmen der eigenen Branche als stärkste Konkurrenz – gleich nach privaten Investoren und Family Offices (84 Prozent).

## Inkaufnahme höherer Risiken

Zunehmend tätigen die Unternehmen der Assekuranz auch risikoreichere Immobilieninvestments. Mehr als 70 Prozent der Befragten halten diesen Trend für unumkehrbar. Risikoärmere Immobilieninvestments im bei Versicherungen traditionell beliebtesten „Core“-Bereich sind heiß umkämpft, und aufgrund des mangelnden

Angebots wird die Suche nach geeigneten Objekten immer schwieriger. So ist mittlerweile die mit höherem Risiko behaftete Klasse „Core+“ die bevorzugte Risikokategorie. Insgesamt gaben rund zwei Drittel der Versicherer an, heute mehr Risiko in Kauf zu nehmen als noch vor zwei Jahren.

„Das maßgeblich von der Niedrigzinspolitik verursachte sehr hohe Preisniveau treibt die Versicherungen in riskantere Investments, um ihre Renditeziele zu erreichen“, sagt Fischer. Entsprechend werden auch Value-Add-Investments (hohe Renditeerwartung bei hohem Ausfallrisiko) für



Quelle: © Sergey Nivens - Fotolia.com

70 Prozent der Umfrageteilnehmer interessanter. Investitionen in der riskantesten Kategorie „Opportunistic“ lehnen mehr als 60 Prozent der Befragten dennoch ab.

## Indirekte Investments schlagen Direktbestand – Einzelhandel leidet

Knapp zwei Drittel des Immobilienbestandes werden direkt gehalten. Die Renditeerwartung für indirekte Bestände liegt allerdings mit rund 5,0 Prozent höher als die für direkte Bestände (rund 4,5 Prozent). Zum ersten Mal sind offene Immobilienspezialfonds die beliebteste Anlageform; sie werden von mehr als 70 Prozent der Befragten präferiert

– noch vor fremdgenutztem Direktbestand (70 Prozent). Auch geschlossene Immobilienfonds (60 Prozent) und alternative Immobilieninvestments (52 Prozent) gewinnen an Bedeutung.

Traditionell liegt der Fokus der Assekuranz auf Büroimmobilien. Das ist auch in diesem Jahr ausnahmslos der Fall. Trotz bereits hoher Preise bleiben jedoch auch Wohnimmobilien für drei Viertel der Befragten attraktiv. Während ein steigendes Interesse an Logistikimmobilien erkennbar ist (74 Prozent), werden Einzelhandelsobjekte weniger stark nachgefragt (48 Prozent). Sogar Infrastrukturinvestments sind beliebter (58 Prozent).

### Steuer-, Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsaspekte wichtige Kriterien

Eine entscheidende Rolle bei Immobilieninvestments spielt für die Assekuranz die steuerliche Gestaltung. Steuerliche Aspekte beeinflussen bei rund 60 Prozent der Unternehmen die Investmententscheidungen. 86 Prozent erwarten bei ihren Investments, dass künftige Anforderungen an eine intelligente Infrastruktur erfüllt werden. Die Digi-



talisierung erfordert für 86 Prozent der Versicherer ein Umdenken, etwa durch aktuelle Trends wie Co-Working im Bürosegment. Auch nachhaltige Investments geraten zunehmend in den Fokus.

„Langfristige Investitionen, die einen konstanten Cashflow für die Assekuranz erzielen sollen, müssen selbstverständlich auch zukunftsfähig sein. Die digitale Anschlussfähigkeit ist dafür ein entscheidender Baustein“, sagt Fischer.

### Europa und Deutschland favorisiert – hiesiger Markt sinkt in der Gunst

Der Investmentfokus der befragten Versicherungsunternehmen liegt klar und deutlich auf Europa (59 Prozent), gefolgt von Asien und Ozeanien (31 Prozent) und Nordamerika (30 Prozent). Afrika wie auch Zentral- und Südamerika spielen für die Assekuranz hingegen keine Rolle. Innerhalb Europas werden klar West- (74 Prozent) und Nordeuropa (65 Prozent) bevorzugt. Deutschland bleibt der favorisierte Markt (96 Prozent), während das einst so beliebte Großbritannien offenbar unter dem anstehenden Brexit leidet: Nur noch 19 Prozent schätzen den britischen Immobilienmarkt als attraktiv ein. Allerdings wird auch Deutschland überwiegend nur noch als „attraktiver“ und nicht mehr als „sehr attraktiver“ Markt angesehen. „Auch im europäischen Vergleich sinkt die Attraktivität des deutschen Marktes durch das mittlerweile vergleichsweise hohe Preisniveau“, sagt Fischer.

### Über die Studie

Das Trendbarometer Immobilienanlagen der Assekuranz wurde 2019 bereits zum zwölften Mal durchgeführt und basiert auf einer Umfrage, die von Mai bis Juni 2019 von EY Real Estate durchgeführt wurde. Insgesamt haben 24 führende Unternehmen der Versicherungswirtschaft teilgenommen, die einen repräsentativen Querschnitt der Assekuranz abbilden. Abgefragt wurden allgemeine Markttrends sowie die Immobilieninvestmentstrategie der Versicherer. Neben der Auswahl aus vorgegebenen Antworten hatten die Teilnehmer

bei jeder Frage die Möglichkeit, individuelle Kommentare abzugeben. Alle Antworten sind anonym in die Umfrage eingegangen und ausgewertet worden.

Autor: [www.ey.com/de](http://www.ey.com/de)

# Deutscher Wohninvestmentmarkt erreicht die 20 Milliarden-Marke

**D**er Wohninvestmentmarkt (Verkauf von Wohnungspaketen und Studentenheimen mit mindestens 10 WE und 75 % Wohnnutzung sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen mit Übernahme einer Kontrollmehrheit ohne Börsengänge) hat 2019 mit einem bemerkenswerten Ergebnis abgeschlossen: Ein Transaktionsvolumen für Wohnimmobilien und -portfolios von rund 20 Mrd. Euro hat Prognose (18 Mrd. Euro), Vorjahreswert (+ 7 %), sowie 5- und 10-Jahresdurchschnitt (um 16 % bzw. 56 %) übertroffen. Insgesamt konnte damit bereits das vierte Jahr in Folge ein Zuwachs am deutschen Wohninvestmentmarkt registriert werden. Neben dem Rekordergebnis von 2015 (25 Mrd. Euro) geht 2019 als Jahr mit dem zweithöchsten Transaktionsvolumen seit Beginn der Aufzeichnungen in die Statistik ein.

## JLL Wohninvestment Residential

Insgesamt wechselten 2019 ca. 130.500 Wohnungen den Eigentümer, entsprechend in etwa dem Vorjahresniveau (-1 %). „Das macht deutlich, dass der Anstieg im Transaktionsvolumen zum Vorjahr ausschließlich auf eine Preissteigerung zurückzuführen ist“, so Dr. Konstantin Kortmann, Member of the JLL Strategy Board und Head of Residential Investment JLL Germany. Und Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, ergänzt: „Aktuell müssen für Wohninvestments etwa 153.300 Euro pro Einheit bzw. 2.300 Euro pro Quadratmeter und damit fast acht Prozent mehr als noch im Vorjahr und etwa 55 Prozent mehr als im 5-Jahresschnitt bezahlt werden. Darüber hinaus haben die Preise der Projektentwicklungen im Vergleich zum Vorjahr um neun Prozent auf 303.300 Euro pro Einheit bzw. 4.600 Euro pro Quadratmeter zugelegt.“

Maßgeblich beigetragen zu dem sehr erfreulichen Ergebnis haben beide Quartale im zweiten Halbjahr. Immerhin 5,5 Mrd. Euro (27.900 WE) waren es in den letzten drei Monaten. „Die gegenwärtige Marktsituation

mit hoher institutioneller Nachfrage einerseits und einer hohen rechtlichen Unsicherheit aufgrund der politischen Diskussionen um beispielsweise den Mietendeckel oder Enteignungen andererseits hat im letzten halben Jahr zu größeren Portfolioumschichtungen und so zu einer beschleunigten Dynamik am Transaktionsmarkt geführt“, erklärt Kortmann. Kortmann weiter: „Die genannte Entwicklung wird auch bei der Analyse des Auf- und Abbaus von Wohnimmobilienvermögen deutlich. Insbesondere die kommunalen, gemeinnützigen Wohnungsgesellschaften sind auf der Käuferseite im letzten Halbjahr 2019 vermehrt aufgetreten. Der öffentliche Druck nach mehr staatlicher Intervention am deutschen Wohnimmobilien-



Quelle: © Kai Pilger - ptxabay.com

markt führt dazu, dass die Kommunen ihre Aktivitäten am Wohnungsmarkt deutlich ausweiten. Über das gesamte Jahr haben die kommunalen Wohnungsgesellschaften ihre Investition um fast 100 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf insgesamt 2,4 Mrd. Euro erhöht.“ In diesem Kontext ist zum Beispiel auch eine der größten Transaktionen im vierten Quartal zu sehen, der Verkauf eines Berliner Wohnportfolios mit rund 2.180 Wohnungen von der Deutsche Wohnen an die kommunale Degewo.

Durch die rechtliche Unsicherheit rund um den Berliner Mietendeckel wurden gerade am Berliner Wohninvestmentmarkt Anpassungen angestoßen, die sich in einer erhöhten Zahl gehandelter Einheiten niederschlagen. Einige Akteure haben sich

zurückgezogen und stoßen Bestände ab, andere agieren nicht, sondern warten ab. Andere allokieren ihre Investitionen in ihre Bestände um, wieder andere stoppen alle Investitionen. Insgesamt hat sich dadurch vor allem das Angebot erhöht“, kommentiert Scheunemann. Mit einem Volumen von 3,7 Mrd. Euro und einem Wachstum von fast 19 Prozent gegenüber dem Vorjahr hat der Berliner Transaktionsmarkt sich damit noch weiter von den anderen Städten abgesetzt und kommt damit auf einen prozentual ebenso so hohen Anteil am gesamten deutschlandweiten Transaktionsvolumens. Mit deutlichem Abstand folgen Frankfurt mit einem starken Plus von 87 % (auf 2,4 Mrd. Euro) und Hamburg mit + 29 % (auf 1,2 Mrd. Euro).

Auf Gesamtjahressicht konnten neben der größten Transaktion des Jahres, der Wiederverkauf des BGP Portfolios mit 16.800 Wohnungen und einem Kaufpreis von ca. zwei Mrd. Euro, vier weitere Portfolios mit mehr als 4.000 Wohneinheiten bilanziert werden, darunter der Erwerb von Wohneinheiten durch Adler Real Estate sowie Berliner Gewobag Wohnungsbau von der ADO Gruppe, Übernahme von Wohneinheiten der Deutsche Wohnen durch die ZBI-Gruppe. Insgesamt dominierten aber vor allem die kleineren Deals. Mehr als 90 % der Transaktionen (rund 9,4 Mrd. Euro) setzten sich dabei aus weniger als 800 Wohnungen zusammen.

Auf Käuferseite konnten die offenen Publikumsfonds mit einem Volumen von etwa 2,9 Mrd. Euro ihr Vermögen am stärksten aufbauen, dicht gefolgt von den Spezialfonds (2,8 Mrd. Euro) und den bereits genannten kommunalen, gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. Die Projektentwickler stellen mit 15.700 verkauften Wohnungen und einem Transaktionsvolumen von insgesamt fast 5,1 Mrd. Euro die stärkste Verkäufergruppe dar (+12 % gegenüber dem Vorjahr). Mit deutlichem Abstand folgen die Asset/Fondsmanager mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt 1,9 Mrd. Euro.

Bereits seit einigen Jahren ist der Vorab-Erwerb von Projektentwicklungen eine beliebte Alternative zu Wohnobjekten mit laufenden Mieterträgen, insbesondere für Spezialfonds. 2019 wurden insgesamt

Forward-Deals im Wert von 5,5 Mrd. Euro getätigt, entsprechend einem Wachstum von sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr. Im Vergleich zum 5-Jahresschnitt waren es satte 66 Prozent. Allein die Spezialfonds haben mit Forward-Deals insgesamt ein Vermögen von 1,7 Mrd. Euro aufgebaut (+ 13 % gegenüber dem Vorjahr), gefolgt von Pensionskassen (0,6 Mrd. Euro, minus 50 %) und Immobilienunternehmen (0,5 Mrd. Euro, plus 74 %).

Auch für 2020 ist zu erwarten, dass das Geschehen am Wohntransaktionsmarkt maßgeblich durch den Wettbewerb der Finanzinvestoren im Niedrigzinsumfeld sowie der Entwicklung der wohnungspolitischen Debatte bestimmt wird.

Trotz der politischen Unsicherheit und flächendeckenden Rendite-Kompression am Wohninvestmentmarkt können auch starke Treiber auf der Nachfrageseite ausgemacht werden. Dazu gehören insbesondere der hohe Renditespread zu Alternativinvestments sowie eine zunehmende Portfolioumstrukturierung auf Seiten institutioneller Investoren, beispielsweise bei deutschen Rentenfonds, die ihren Anteil an Immobilieninvestitionen zunehmend erhöhen. Andererseits führen Anpassungen in Unternehmensstrategien auch zu einer hohen Zahl an Verkäufern. „Maßgebliche Gründe sind das Ende der Laufzeiten von Fonds, der schon lang anhaltende Trend der Anpassung der Portfolios an die finanzwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Tendenz, dass sich einige Investoren aus dem Bereich direkt gehaltener Wohnimmobilien verabschieden und eher indirekt - mit spezialisierten Dienstleistern - investieren“, so Konstantin Kortmann. Dies führe 2020 zu weiteren deutlichen Verschiebungen auf Käufer und Verkäuferseite, im Gefolge eine hohe Dynamik mit einer entsprechenden Auswirkung auf das Transaktionsvolumen. Das könnte auch gepusht werden von dem auf Rekordniveau liegenden so genannten „dry powder“ - auf Halde liegendes Kapital, das händeringend nach Investmentmöglichkeiten sucht. „Wir erwarten vor diesem Hintergrund für das neue Jahr ein Ergebnis in etwa auf oder leicht über dem Niveau des Fünfjahresschnitts (18,7 Mrd. Euro).“  
Autor: www.jll.de

## Wohnimmobilien:

# Asset Manager setzen auf langfristige Investments und Digitalisierung

**D**ie überwiegende Mehrheit – 90 Prozent – der deutschen Asset-Management-Unternehmen wollen ihren Bestand in der Assetklasse Wohnen erhöhen. Knapp 90 Prozent der Unternehmen setzen dabei auf eine langfristige Haltedauer von über acht Jahren. Das sind Ergebnisse der aktuellen Asset-Management-Studie 2019, die EY Real Estate gemeinsam mit Vonovia durchgeführt hat. Für die Studie wurden 40 Unternehmen befragt, die einen Querschnitt der deutschen Asset-Management-Landschaft abbilden.



Quelle: © julien tromeur - Fotolia.com

„Die Kundenanforderungen ändern sich und die Herausforderungen im Asset Management nehmen zu“, sagt Christian Schulz-Wulkow, Leiter des Immobiliensektors bei EY für Deutschland, Österreich und die Schweiz. „Dabei stehen Effizienzvorteile etwa durch die Digitalisierung der Unternehmensprozesse oder auch durch die gezielte Senkung der Betriebskosten mehr und mehr im Mittelpunkt. Ziel ist es, durch kostenbewusstes Management langfristig orientierten Investoren auch im anhaltenden Niedrigzinsumfeld einen stabilen Cashflow zu sichern.“

72 Prozent der befragten Asset Manager wollen ihre Wertschöpfungskette künftig um das Geschäftsfeld Projektentwicklung erweitern. Eine Mehrzahl der Befragten plant zudem die Nachverdichtung durch Neubebauung von Brachflächen (63 Prozent) und durch eine Erhöhung der Flächenauslastung bestehender Objekte (67 Prozent). 44 Prozent der Umfrageteilnehmer wollen zudem eigene Neubauprojekte entwickeln. Knapp die Hälfte plant Umwandlungen von Gewerbe- zu Wohnflächen sowie umfassende Modernisierungen.

### Relativ hohe Investitionen in den Qualitätserhalt von Wohnungen notwendig

Wenn Modernisierungen vorgenommen werden, fallen die entsprechenden Investitionen mit größtenteils mehr als 200 Euro pro Quadratmeter vergleichsweise hoch aus. Nur ein Bruchteil der Befragten investiert weniger als 150 Euro pro Quadratmeter. „Modernisierungen sind ein komplexes Thema. Die große Herausforderung unserer Branche ist es, eine vernünftige Balance zwischen Mieterzufriedenheit und Wirtschaftlichkeit zu finden. Wir müssen uns dieser gesellschaftlichen Verantwortung stellen“, sagt Arnd Fittkau, Generalbevollmächtigter bei Vonovia.

### Digitalisierung und Senkung der Betriebskosten im Fokus

Durch die anhaltende Renditekompression, im Wesentlichen bedingt durch die aktuellen Preissteigerungen bei Immobilien-Assets in allen Assetklassen, rückt das Thema Kosteneffizienz umso dringlicher in den Fokus der Asset Manager. Zwei Drittel der Befragten geben an, die sogenannte „zweite Miete“, also die Betriebskosten, gezielt senken zu wollen. Trotz aller mit den Betriebskostensenkungen verbundenen Vorteile sieht sich der Großteil der Befragten einer hitzigen öffentlichen

Debatte ausgesetzt. So berichten 65 Prozent der Befragten bei der Betriebskostenabrechnung von einem hohen Streitpotenzial mit den Mietern.



Quelle: © tsyhun - Fotolia.com

Erhebliche Kosteneinsparungspotenziale neben den Betriebskosten erkennen mehr als die Hälfte der Befragten in den neuen Möglichkeiten der Datenanalyse. „Mithilfe künstlicher Intelligenz lassen sich zahlreiche wiederkehrende Prozesse im Asset Management automatisieren und werden damit deutlich effizienter“, sagt Dietmar Fischer, Partner bei EY Real Estate und ebenfalls Autor der Studie. „Die raren personellen Ressourcen kommen so wieder dem Kerngeschäft zugute.“ Generell sehen die Umfrageteilnehmer in fast allen gängigen Unternehmensprozessen Potenzial für eine weitere Digitalisierung, vor allem im Reporting (89 Prozent), im Finanzwesen und Controlling (75 Prozent) sowie in der Objektverwaltung und dem Kunden- und Portfoliomanagement (je 64 Prozent). „Allerdings bestätigen die befragten Asset Manager, dass intransparente Datenstrukturen, fehlendes Fachpersonal sowie veraltete und nicht integrierte Software immer noch die größten Herausforderungen bei der Digitalisierung darstellen“, ergänzt Fischer.

### Konsolidierungstrend setzt sich fort

Die Herausforderungen für Asset Manager gestalten sich derzeit vielschichtig. Für die Befragten stehen dabei die Erfüllung regulatorischer Vorgaben (24 Prozent), Kapazitätsengpässe (22 Prozent) sowie anstehende Gesetzesänderungen (20 Prozent) an vorderster Stelle. 71 Prozent der

Umfrageteilnehmer erwarten eine Zunahme von Fusionen und Akquisitionen im Real-Estate-Asset-Management-Markt. So weiten die Unternehmen ihr Leistungsspektrum zunehmend in Richtung Investment-Management aus (79 Prozent), während gleichzeitig die qualitativen Herausforderungen steigen, etwa durch die zunehmende Popularität von so genannten Mixed-Use-Objekten, also Vorhaben mit einer gemischten Nutzung von Wohnen, Gewerbe, Büro und Parken. „Immobilien, die verschiedene Nutzungsarten beherbergen, benötigen auch vielseitiges Know-how in der Bewirtschaftung. In unserer hochspezialisierten Branche wird der ‚Generalist‘ wieder stärker gefragt sein. Der Trend zu Fusionen und Übernahmen wird im Asset-Management-Markt anhalten. Der Markt steht dadurch heute mehr denn je unter erheblichem Konsolidierungsdruck“, sagt Schulz-Wulkow.

### Über die Studie

Für die jährlich erscheinende Asset-Management-Studie, deren Schwerpunkt in dieser aktuellen Ausgabe 2019 auf die Assetklasse Wohnen gelegt und die gemeinsam mit Vonovia erhoben wurde, sind insgesamt rund 40 Unternehmen befragt worden, die einen Querschnitt der hiesigen Asset-Management-Landschaft abbilden. Sie sind größtenteils börsennotiert (31 Prozent), hauptsächlich in Deutschland tätig (72 Prozent) und beschäftigen überwiegend mehr als 100 Mitarbeiter (85 Prozent). 71 Prozent der befragten Unternehmen betreuen Immobilien im Gesamtwert von je über einer Milliarde Euro.

Autor: [www.ey.com/de](http://www.ey.com/de)



Quelle: © Serg Nvnns - Fotolia.com

# Strenge Regulierung des Mietmarkts kann zulasten der MieterInnen gehen

**A**nalyse der Mietmarktregulierung der vergangenen 100 Jahre in 27 Ländern – Je strenger reguliert der Mietmarkt, desto mehr Haushalte legen sich ein eigenes Heim zu – Regulierung, die Mieterhaushalte schützen soll, führt dazu, dass das Angebot an Mietwohnungen schrumpft – Aktuell angedachte Regulierungsmaßnahmen dürfen Interessen von Investoren und VermieterInnen nicht außer Acht lassen

Dank eines neuen, historischen Datensatzes analysiert eine Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) den Zusammenhang zwischen der Regulierung des Mietmarkts und der Eigenheimquote in 27 Ländern der OECD über einen Zeitraum von 100 Jahren. Zentrales Ergebnis: Je strenger der Mietmarkt reguliert wird, desto mehr steigt der Anteil der Haushalte, die im eigenen Heim leben. Dieser Befund gilt unabhängig von den Faktoren, die den Anstieg der Eigenheimquote in allen untersuchten Ländern in den vergangenen Jahrzehnten grundsätzlich begünstigt haben, zum Beispiel die Alterung der Gesellschaft und die Liberalisierung der Finanzmärkte.

Dass mehr Menschen Immobilien besitzen ist zwar zu begrüßen, denn Immobilien sind ein wesentlicher Bestand von Vermögen und können eine wichtige Rolle bei der Altersvorsorge spielen. Allerdings muss auf jedem Wohnungsmarkt ein gewisser Anteil der Wohneinheiten zur Vermietung zur Verfügung stehen, denn nicht jeder kann und will in der eigenen Immobilie leben, gerade in Großstädten

oder in bestimmten Phasen des Lebens. Indem sie aber das Angebot an Mietwohnungen reduziert, kann die Regulierung des Mietmarkts den Wohnungsmarkt aus diesem Gleichgewicht bringen.



Quelle: © jackfrog - Fotolia.com

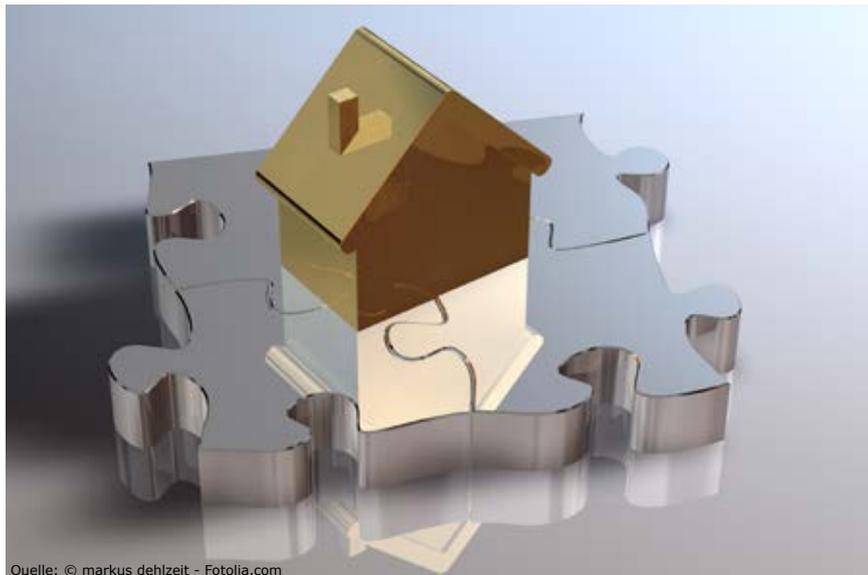
„Zugespitzt könnte man sagen, dass die Maßnahmen, die Mieterinnen und Mieter schützen sollen, auch dazu führen, dass diese immer weniger werden – sie werden gewissermaßen aus dem Markt gedrängt,“ fasst Studienautor Konstantin Kholodilin zusammen. „Diese Erkenntnis muss die Politik bei den aktuellen Diskussionen um Maßnahmen wie einen Mietendeckel selbstverständlich im Blick haben, sonst könnte man unter Umständen das Gegenteil von dem erreichen, was man bezweckt – so wichtig Regulierungen des Wohnungsmarkts sozialpolitisch auch sind.“

## Teilung des Markts in zwei Segmente

Der Zusammenhang zwischen intensiver Mietmarktregulierung und steigender Wohneigentumsquote kann zwei Gründe haben, so Kholodilin und Ko-Autor Sebastian Kohl. Einerseits kann es sein, dass die VermieterInnen der regulierten Wohnungen diese nicht mehr profitabel vermieten können und sie zum Verkauf anbieten, was das Angebot an Mietwohnungen reduziert. Andererseits führt die Regulierung, die nur einen Teil der Wohnungen und Häuser betrifft, zu einem zweigeteilten Markt: auf der einen Seite ein regulierter Markt mit niedrigen Mieten, in dem die MieterInnen ihre Wohnungen nicht aufgeben und in den Wohnungssuchende vergeblich versuchen einzutreten;

auf der anderen ein freier Markt mit sehr hohen Mieten, die sich nur wenige leisten können.

„In einer solchen Konstellation müssen sich viele Menschen trotz hoher Kosten Wohneigentum zulegen, sie haben praktisch keine Wahl“, so Kholodilin. „Das ist zum Beispiel in Schweden der Fall, wo die Wohneigentumsquote folglich rund 62 Prozent beträgt“. In den skandinavischen



Quelle: © markus dehlzeit - Fotolia.com

Ländern wurden Mietpreise in der Vergangenheit intensiv reguliert und sind es vergleichsweise immer noch. Auch in Norwegen leben 78 Prozent der Menschen in einer Immobilie im Eigenbesitz.

In Deutschland ist die Wohneigentumsquote mit 46 Prozent vergleichsweise niedrig. Die Intensität der Mietpreiskontrolle war hierzulande in den 1940er bis Anfang der 1960er Jahre sehr hoch – das entsprach einer Phase der starken Steigerung der Wohneigentumsquote. Seitdem ist die Regulierungsintensität trotz Einführung der Mietpreisbremse im Jahr 2015 deutlich zurückgegangen.

„Maßnahmen wie ein Mietendeckel würden die Regulierungsintensität wieder ansteigen lassen und zu einem anderen Gleichgewicht zwischen Miet- und Eigentumswohnungen führen“, so Kholodilin. „Wichtig bei der Ausgestaltung neuer Regulierungsmaßnahmen ist, dass die Politik die Interessen aller Parteien, also auch der Investoren und Vermieter, im Blick hat, damit das Angebot an Wohnraum nicht zu sehr schrumpft,“ fügt der Studienautor hinzu.

### Zur Methode

Regulierungen auf dem Mietmarkt können mehrere Formen annehmen: eine Kontrolle oder Deckelung der Mietpreise, ein Schutz der Mieterinnen und Mieter vor Kündigungen (zum Beispiel über die gesetzliche Festlegung von zulässigen Kündigungsgründen), die Bereitstellung oder der Erhalt von Wohnraum (beispielsweise über die Untersagung von Abrissen oder der Umwandlung in Eigentumswohnungen).

Für die drei Bereiche Mietpreiskontrolle, Kündigungsschutz und Wohnraumlenkung haben Kholodilin und Kohl aus den vorhandenen Daten je einen Index gebildet, der die Intensität der Regulierung zu einem bestimmten Zeitpunkt misst. In Kriegs- und Krisenzeiten (zum Beispiel Perioden hoher Inflation) wurde in der Regel überall und in allen drei Bereichen intensiv reguliert, auch im ehemaligen

Ostblock bis zum Ende der kommunistischen Regime. Zu anderen Zeiten und je nach Land oder Ländergruppe schwanken die Indizes sehr. Grundsätzlich ist der Mietmarkt in Kontinentaleuropa aber strenger reguliert als in den angelsächsischen Ländern (Vereinigtes Königreich und USA).



Quelle: © vegefox.com - Fotolia.com

Die Analysen ergeben, dass allein die Intensität der Mietpreiskontrolle einen signifikanten Einfluss auf die Wohneigentumsquote haben.

Autor: www.diw.de

# Staatlich geförderter Mietkauf kann einkommensschwachen Familien Weg in eigene vier Wände ebnen

**M**ietkaufmodell könnte mehr Menschen den Erwerb einer Immobilie und damit den Aufbau von Vermögen erlauben – Monatliche Zahlungen würden sich Berechnungen zufolge im Rahmen aktueller Mieten bewegen – Kosten für den Staat hielten sich im Rahmen – Herausforderungen beispielsweise bei Auswahl der Mietkaufberechtigten

Mit staatlicher Anschubfinanzierung und monatlichen Mietkaufzahlungen zum Immobilieneigentümer werden: Das könnte für viele junge Familien mit kleinen und mittleren Einkommen ein Weg sein, sich vor immer stärker steigenden Wohnkosten zu schützen und gleichzeitig Vermögen aufzubauen. Ein entsprechendes Mietkaufmodell schlagen Markus Grabka aus dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin), und Peter Gründling, der als freier Finanzberater tätig ist, vor.

„Eine Wohnung gehört wie Nahrung und Kleidung zu den unverzichtbaren Grundbedürfnissen aller Menschen – doch viele Menschen selbst mit mittleren Einkommen haben insbesondere in Städten und Ballungsräumen kaum noch Chancen, eine Wohnung zu kaufen“, so Grabka. Zwar ließen die niedrigen Zinsen den Immobilienerwerb auf den ersten Blick erschwinglich erscheinen, doch vielen Haushalten mangle es am erforderlichen Eigenkapital – auch wegen immer höherer Mietkosten fällt es zunehmend schwer, die notwendigen Summen anzusparen.

## Haushalte würden über stabile monatliche Ratenzahlung Stück für Stück Immobilieneigentümer

An dieser Stelle setzt der Vorschlag von Grabka und Gründling an. Die Grundidee: Der Staat tritt als Bauherr in Vorleistung und schreibt den Bau von Eigentumswoh-



Quelle: © ARTENS - Fotolia.com

nungen in Mehrfamilienhäusern mit qualitativ guter Ausstattung aus. Aktuell kann sich der Staat faktisch zinsfrei – in manchen Fällen sogar mit negativen Zinsen – Kapital beschaffen. Diesen Zinsvorteil kann er an Mietkäuferhaushalte weiterreichen und so die Finanzierungskosten klein halten. Die Grundstücke befinden sich bestenfalls in öffentlicher Hand und werden in Form einer Erbpacht zur Verfügung gestellt. Die Wohnungen vergibt der Staat bevorzugt an Familien mit Kindern, in denen der Haushaltsvorstand nicht älter als 40 Jahre ist und die über kein nennenswertes Eigenkapital verfügen. Mietkauf bedeutet dann, dass die Haushalte über konstante monatliche Tilgungen Stück für Stück Eigentümer der Immobilie werden. Die Eigentumswohnung sollte spätestens bis zum Rentenbeginn abbezahlt sein, damit die MietkäuferInnen im Alter ein Vermögen besitzen, das sie – auch weil die Wohnkosten dann weitgehend entfallen – vor Altersarmut schützt.

Die monatlichen Mietkaufzahlungen wären über die Laufzeit stabil und würden in etwa der Miete für eine vergleichbare Wohnung entsprechen. Im Fall einer beispielhaften 100-Quadratmeter-Wohnung, für deren Bau rund 210.000 Euro inklusive Nebenkosten investiert werden müssten, läge die Monatsrate bei einer Laufzeit von gut 24 Jahren bei rund 933 Euro – inklusive Erbpachtzins und einer Rücklage für Instandhaltungsmaßnahmen, die über die Jahre nötig werden. Bei einer längeren Laufzeit von etwa 33 Jahren wären es mo-

natlich knapp 756 Euro. Zum Vergleich: Eine Familie mit Kindern hat in einer Großstadt im Jahr 2017 durchschnittlich rund 750 Euro Kaltmiete pro Monat gezahlt.

**Mietkaufmodell wäre ein Baustein zur Lösung der Probleme auf dem Wohnungsmarkt**

Die Kosten für den Staat würden sich auf die Anschubfinanzierung und einen Inflationsausgleich über die Jahre beschränken. Durch die Rückzahlungen der Mietkäuferhaushalte finanzierten sich Bau und Mietkauf weiterer Objekte langfristig nahezu von selbst. „Das Mietkaufmodell wäre also nicht nur eine potentiell sehr effektive Möglichkeit, mehr Menschen den Weg in die eigenen vier Wände zu ebnen, sondern angesichts manch anderer Förderinstrumente auch eine besonders kostengünstige“, so Peter Gründling. Legt man beispielsweise die Kosten des Baukindergeldes zugrunde, das insgesamt mit etwa zehn Milliarden Euro zu Buche schlägt, könnten über einen Zeitraum von zehn Jahren rund eine halbe Million Haushalte per Mietkauf zu ImmobilieneigentümerInnen werden.

„Eine Wohnung gehört wie Nahrung und Kleidung zu den unverzichtbaren Grundbedürfnissen aller Menschen – doch viele Menschen selbst mit mittleren Einkommen



Quelle: © Andrey Popov - Fotolia.com

haben insbesondere in Städten und Ballungsräumen kaum noch Chancen, eine Wohnung zu kaufen. Das Mietkaufmodell könnte ein Baustein sein, dies zu ändern.“ Markus Grabka

Gleichwohl wären mit dem Modell auch Herausforderungen verbunden. So müsste sichergestellt werden, dass nur solche Haushalte zum Zuge kommen, die sich auf anderem Wege keine Immobilie leisten könnten, um Mitnahmeeffekte zu vermeiden, wie sie beim Baukindergeld beobachtet werden konnten. Dazu wäre ein Punktesystem nach sozialen Kriterien denkbar. Zudem sollten Fehlinvestitionen vermieden werden, beispielsweise in Regionen mit schrumpfender Bevölkerung, Leerstand und fallenden Immobilienpreisen.

„Aktuell werden in Politik und Zivilgesellschaft verschiedene restriktive Regelungen für den Mietmarkt diskutiert, etwas Mietendeckel oder Enteignungen. Beides setzt aber nur am Symptom der stark gestiegenen Mieten an, ohne die grundlegenden Probleme auf dem Immobilienmarkt zu beseitigen“, so Grabka. Das Mietkaufmodell könnte dafür sorgen, dass mehr Immobilien gebaut werden und würde so den Druck auf dem Mietmarkt reduzieren. „Das Mietkaufmodell wäre ein Baustein zur Lösung der Wohnungsmarktp Probleme – und könnte insbesondere denjenigen Familien helfen, die aktuell kaum Chancen haben, eine Immobilie zu erwerben“, so Grabka. Die Politik sollte aber auch weitere Maßnahmen in Erwägung ziehen, etwa eine reduzierte Grunderwerbsteuer beim Ersterwerb einer selbstgenutzten Immobilie.

Autor: www.diw.de



Quelle: © cassis- Fotolia.com

## Altersgerechtes Wohnen:

# 85 % aller Seniorenhaushalte hatten 2018 keinen stufenlosen Zugang zur Wohnung

**M**ehr als jede fünfte Person in Deutschland gehört zur Generation 65 plus. Vor dem Hintergrund einer alternden Bevölkerung gewinnt auch das barrierearme und somit altersgerechte Wohnen an Bedeutung. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, hatten 85 % aller Seniorenhaushalte (Haushalte mit Personen im Alter ab 65 Jahren) im Jahr 2018 keinen stufenlosen Zugang zur Wohnung.

Neben nicht vorhandenen Stufen oder Schwellen tragen auch ausreichend breite Türen und ausreichend breite Flure zu einem barrierereduzierten Zugang zur Wohnung bei. Im Durchschnitt erfüllte 2018 nur jede zehnte Wohnung in Deutschland – unabhängig vom Alter der Bewohnerinnen und Bewohner – alle drei genannten Kriterien. Je nach Baujahr des Gebäudes gibt es hier große Unterschiede. In neueren Gebäuden ab dem Baujahr 2011 besaßen 44 % der Wohnungen sowohl stufenlose Zugänge zur Wohnung als auch ausreichend breite Türen und Flure. In bis 1948 errichteten Altbauten lag der Anteil der Wohnungen mit einem barrierearmen Zugang dagegen nur bei 5 %.

Im Hinblick auf die Bewegungsfreiheit innerhalb der Wohnungen zeichnen die Ergebnisse der amtlichen Statistik ein Bild mit vielen Hindernissen: Nur 2 % der Wohnungen erfüllten alle Merkmale eines barrierearmen Wohnens – das heißt, sie boten genügend Raum in Küche und Bad, besaßen ausreichend breite Wohnungs- und Raamtüren sowie Flure, einen ebenerdigen Einstieg zur Dusche und hatten keine Stufen und Schwellen, die die Bewegungsfreiheit einschränken.

Auch hier sind die Unterschiede zwischen Alt- und Neubauten groß: 1 % der Wohnungen in Gebäuden mit Baujahr bis 1948 sind nach den genannten Kriterien kom-

plett barrierereduziert, bei einem Baujahr ab 2011 lag der Anteil der Wohnungen bei 18%.

Im Jahr 2018 hat das Statistische Bundesamt im Zusatzprogramm „Wohnen“ des Mikrozensus erstmals bundesweit Daten zu Barrieren beim Zugang zur Wohnung und Barrieren innerhalb der Wohnung erhoben.



Quelle: © Robert Kneschke - Fotolia.com

### Methodischer Hinweis:

Barrierereduktion bedeutet an dieser Stelle nicht Barrierefreiheit. Denn die Angaben beruhen auf Selbsteinschätzungen des befragten Haushalts (ggf. mit Unterstützung der Erhebungsbeauftragten) und stellen damit keine exakte Messung der Baunorm dar.

Autor: [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

# Wohninvestmentmarkt Deutschland 2019:

## Zahl der verkauften Wohnungen sinkt um 11 % – Durchschnittspreise steigen um 16 % auf rund 145.000 Euro je Wohnung

**A**m deutschen Wohninvestmentmarkt (Transaktionen ab 50 Wohnungen) wurden im Jahr 2019 Immobilien für etwa 17,2 Mrd. Euro gehandelt. Im Vorjahresvergleich entspricht dies einem Anstieg um 3 %. Insgesamt wechselten fast 118.000 Wohnungen den Eigentümer (- 11 % ggü. 2018). Die Zahl der Transaktionen ging ebenfalls zurück (- 18 %), ihre durchschnittliche Größe stieg jedoch um 22 % auf etwa 71 Mio. Euro.

„Zum dritten Mal in Folge überstieg das Transaktionsvolumen die Marke von 15 Mrd. Euro. Dazu trug neben den weiter gestiegenen Kapitalwerten auch ein überdurchschnittlich hoher Anteil der Top-7-Städte bei. Fast 39 % aller verkauften Wohnungen lagen in einer dieser Städte“, konstatiert Karsten Nemecek, Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills Germany und fügt hinzu: „Während zusätzliche Regulierungen, insbesondere in Berlin, für starke Verunsicherung unter Privatinvestoren gesorgt haben, hat die Öffentliche Hand zuletzt massiv zugekauft. Auch dies hat dafür gesorgt, dass das Vorjahresergebnis am Investmentmarkt übertroffen wurde“.



Quelle: © jirsak - AdobeStock.com

Mit einem Anteil am Transaktionsvolumen von mehr als 90 % waren deutsche Investoren abermals für das Gros des Marktgeschehens verantwortlich. Gegenüber dem Vorjahr (Volumenanteil deutscher Käufer von 78 %) steigerten sie ihren Marktanteil sogar noch einmal deutlich. „Die im Raum stehenden und zum Teil von Bundesland

zu Bundesland oder sogar von Kommune zu Kommune unterschiedlichen Regulierungen dürften den Markteinstieg internationaler Investoren erschweren. Einheimische und mit dem Markt vertraute Investoren sind dadurch im Vorteil“, interpretiert Nemecek.

Die beiden aktivsten Käufergruppen im vergangenen Jahr waren Offene Spezialfonds und Wohnimmobilien-AGs. Auf diese Investorengruppen entfiel rund die Hälfte des Transaktionsvolumens. Prägend für das vergangene Jahr war indes ein deutlich stärkeres Engagement der Öffentlichen Hand. Insgesamt erwarben Kommunen und Länder bzw. deren Wohnungsunternehmen etwa 22.700 Wohnungen für rund 3,2 Mrd. Euro. Damit war ihr Ankaufsvolumen mehr als zweieinhalb Mal so hoch (+ 269 %) wie im Jahr 2018. Etwa 84 % des Volumens entfielen dabei auf den Kauf von Bestandswohnungen. „In der öffentlichen Debatte um mehr erschwinglichen Wohnraum steht vielerorts ein Ausbau von kommunalen Wohnungsbeständen auf der Agenda“, beobachtet Matti Schenk, Senior Consultant Research Germany bei Savills und kommentiert: „Über den Erwerb von Bestandswohnungen lässt sich dieses Ziel zwar schneller erreichen, doch am Angebotsmangel ändert dies nichts. Mit den rund 2,7 Mrd. Euro, die die Öffentliche Hand im Jahr 2019 für den Kauf von Bestandswohnungen ausgegeben hat, hätte man den Bau von vermutlich mehr als 25.000 Wohnungen auf kommunalen Grundstücken anstoßen können. Dies würde zweifellos einen größeren Beitrag zur Entlastung der Wohnungsmärkte leisten“.

Im Hinblick auf die Struktur der Transaktionen fällt auf, dass die Zahl der Portfoliotransaktionen um 45 % zurückging. Die Zahl von Käufen von Projektentwicklungen blieb konstant, jedoch trugen diese

Transaktionen zu einem erheblichen Teil des Volumens bei. Insgesamt entfielen auf Käufe wie den Erwerb des Kleyerquartiers in Frankfurt oder auch des Düsseldorfer Glasmacherviertels rund 4,7 Mrd. Euro bzw. etwa 27 % des Transaktionsvolumens. „Insbesondere großvolumige Quartiersentwicklungen sind derzeit eine Art Trendthema am deutschen Immobilienmarkt“, konstatiert Schenk und erklärt: „Solche größeren Wohnquartiere mit ergänzenden Nutzungen versuchen den Ansprüchen an heutiges urbanes Wohnen mit kurzen Wegen und einer Nutzungsmischung gerecht zu werden. Sie stellen somit wahrscheinlich langfristig gefragte Wohnstandorte dar und sind bei Investoren folglich zunehmend gefragt“.

Der Investmentumsatz mit wohnwirtschaftlichen Studenten- und Mikrowohnanlagen belief sich auf etwa 940 Mio. Euro und lag damit um 60 % über dem Vorjahreswert. „Die Zahl der Studierenden hat im Wintersemester 2019 einen neuen Höchst-

stand erreicht und die Zahl der Einpersonenhaushalte steigt weiter an. Insbesondere in den Groß- und Universitätsstädten ist der Bedarf nach kleineren Wohnungen somit nach wie vor hoch, weshalb die Fundamentaldaten für diese Nischensegmente des Wohnungsmarktes weiterhin positiv sind“, sagt Schenk.

Für das Jahr 2020 rechnet Savills mit einem Transaktionsvolumen von erneut über 15 Mrd. Euro. „Die auf absehbare Zeit verschobene Zinswende und der Mangel an vergleichsweise sicheren Anlagealternativen dürften dafür sorgen, dass weltweit noch mehr Kapital in Wohnimmobilien fließt“, erwartete Nemecek und ergänzt: „Obwohl sich die Regulierungspirale hierzulande weiter dreht, dürfte Deutschland aufgrund seines großen Mietwohnungsmarktes und der entsprechend hohen Liquidität zu den gefragtesten Zielregionen gehören. Zudem ist zu erwarten, dass die Öffentliche Hand weiterhin stark als Käufer in Erscheinung tritt.“

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)

## Studentisches Wohnen in Deutschland - Der Markt im Überblick

**D**er Markt für Studentisches Wohnen hat in den letzten zehn Jahren an Größe gewonnen. In den dreißig größten Hochschulstädten gab es noch nie so viele Studierende und Privatanbieter haben noch nie so viele Betten angeboten. In dem Spotlight „Studentisches Wohnen Deutschland: Der Markt im Überblick“ analysiert Savills das bisher entstandene und noch geplante Angebot. Außerdem hat Savills geschätzt, wie groß der investierbare Bestand ist und in welchen Städten am meisten investiert werden kann. Auch die Versorgungsquoten wurden beleuchtet.

### Das Privatangebot wächst langsamer

Blickt man am Studentenwohnungsmarkt auf die Entwicklung des Angebots von Privatanbietern, so kannte der Markt in den letzten Jahren nur eine Richtung: Nach



Quelle: © annelleino - pixabay.com

oben! Laut Savills haben Privatanbieter in den dreißig größten deutschen Hochschulstädten (gemessen an der Zahl der Studierenden) seit dem Jahr 2010 über 45.000 Betten gebaut und ihr Angebot somit mehr als vervierfacht. Mitte des Jahres 2019 verfügten die Privatanbieter über etwa 51.500 Betten und stellten über ein Viertel des Gesamtangebots.

„Die Neubautätigkeit privater Anbieter hat in den Jahren 2017 und 2018 neue Höchststände erreicht. Allein in diesen zwei Jahren kamen in Summe rund 14.600 neue Wohnplätze an den Markt. Für das Jahr 2020 kündigt sich die Fertigstellung von über 8.700 Plätzen an“, berichtet Matti Schenk, Senior Consultant Research bei Savills und fügt hinzu: „In den beiden darauffolgenden Jahren zeichnet sich allerdings eine deutlich niedrigere Zahl an Fertigstellungen ab“. „Der Markt dürfte somit bald in eine Phase des langsameren Wachstums übergehen“, meint Schenk.

### **In einigen Städten ist die Neubau-Pipeline größer als der Bestand**

Während der Markt zukünftig wohl langsamer wachsen wird, fängt in einigen Städten die Bautätigkeit jetzt erst richtig an. Stellt man die geplanten Betten dem bisher geschaffenen Privatangebot gegenüber, so wird das Angebot am stärksten in Dortmund, Düsseldorf und Hannover wachsen. In Dortmund werden Privatanbieter bis Ende 2022 voraussichtlich etwa 1.550 neue Betten schaffen – damit steigt das Privatangebot um mehr als das Neunfache.

„Die hohe Neubauaktivität in Städten wie Dortmund oder Hannover zeigt, dass Privatanbieter ihr Engagement stärker auch auf Städte außerhalb der großen Metropolen ausweiten“, erklärt Michael Gail, Director und Teamleader Investment Munich bei Savills. „Angesichts von teilweise mehr als 50.000 Studierenden handelt es sich hierbei allerdings auch um bedeutende Standorte in der deutschen Hochschullandschaft“, gibt Gail zu bedenken.

### **Im Mietsegment unter 450 Euro geschieht wenig**

Bislang entfällt der Bestand der Privatanbieter zu etwa gleichen Teilen auf Angebote zu All-In-Mieten von mehr als 500 Euro im Monat und Bett und solchen, die maximal 500 Euro kosten. Gut ein Viertel (26 %) des Privatbestands kostet mehr als 600 Euro im Monat. Bei den in Bau und Planung befindlichen Betten schätzt Savills, dass etwa zwei Drittel aller Betten zu All-In-Mieten von mehr als 500 Euro im Monat angeboten werden. Nur 19 % der geplanten

Betten werden wahrscheinlich 450 Euro oder weniger kosten. „Angesichts steigender Bau- und Grundstückskosten erscheint es unwahrscheinlich, dass zukünftig mehr Privatangebot zu niedrigeren Mieten entsteht. Auch der anhaltende Fokus auf Einzelapartments steht dem entgegen“, konstatiert Schenk.

### **Marktvolumen von knapp neun Milliarden Euro, doch nicht alles ist für institutionelle Investoren zugänglich**

Mit dem Wachstum des Privatbestands ist der Markt für Studentisches Wohnen in den letzten Jahren auch für immer mehr Immobilieninvestoren interessant geworden. Um abschätzen zu können, wieviel Kapital sich in Studentenwohnanlagen investieren lässt, hat Savills die Größe und Struktur des investierbaren Bestands näher beleuchtet. „Nach unserer Schätzung haben alle bestehenden und in Bau und Planung befindlichen privaten Studentenwohnanlagen in den Top-30-Städten ein Marktvolumen von etwa 8,7 Mrd. Euro. Der Bestand dürfte rund 5,9 Mrd. Euro wert sein“, erläutert Gail und schränkt ein: „Allerdings entfallen hiervon etwa 2,1 Mrd. Euro auf Objekte, die sich im Teileigentum befinden. Diese scheiden für institutionelle Investoren in der Regel als Kaufoption aus.“

Das Volumen von Bestandsobjekten im Globaleigentum beläuft sich laut Savills auf etwa 3,6 Mrd. Euro. Hiervon entfallen 57 % auf Objekte mit einem Betreiber. „Das Volumen pro Wohnplatz ist bei Betreiberimmobilien im Durchschnitt um 41 % höher als bei Objekten ohne Betreiber“, sagt Schenk und fügt hinzu: „Zum einen konzentrieren sich Betreiber auf die großen und in der Regel teureren Universitätsstädte und zum anderen liegen ihre Objekte in der Regel in besseren Lagen“. Während bei den Betreiberimmobilien rund 45 % des Bestands in überdurchschnittlich attraktiven Wohnlagen liegen, sind es bei Immobilien ohne Betreiber nur rund 31 % (jeweils nur Objekte im Globaleigentum). Die in Bau und Planung befindlichen Immobilien haben laut Savills in Summe ein Volumen von etwa 2,8 Mrd. Euro. Die Mehrzahl dieser Objekte dürfte für einen Globalverkauf vorgesehen sein.

Damit beläuft sich der für institutionelle Investoren relevante Markt auf schätzungsweise 6,4 Mrd. Euro.

### Studierendenzahlen steigen langsamer

Die Fundamentaldaten am Studentenwohnungsmarkt sind aus Eigentümersicht weiterhin positiv. So dürfte die Nachfrage nach studentischem Wohnraum so hoch sein wie noch nie. Im Wintersemester 2018/19 gab es in den Top-30-Städten etwa 1,6 Mio. Studierende. Dies waren 0,8 % mehr als ein Jahr zuvor. „Die Studierendenzahlen wuchsen zuletzt jedoch deutlich langsamer als in den vorherigen fünf Jahren. Mittlerweile wird das Wachstum fast ausschließlich von ausländischen Studierenden getragen“, berichtet Schenk.

### Die niedrigsten Versorgungsquoten gibt es u. a. in Düsseldorf und Köln

Obwohl die Studierendenzahlen langsamer wachsen und das Angebot zunimmt, steigt die Versorgungsquote im Durchschnitt der Top-30-Städte wahrscheinlich nur gering an. Stellt man den Bestand aller Anbieter Studentischen Wohnens, das heißt der privaten sowie gemeinnützigen und sonstigen Anbieter, der aktuellen Studie-

rendenzahl gegenüber, so beträgt die Versorgungsquote in den Top-30-Städten derzeit 11,9 %. Nach Vollendung der Pipeline dürfte diese perspektivisch auf 14,0 % ansteigen. Die höchsten Versorgungsquoten erwartet Savills mittelfristig in Heidelberg (23 %), Mainz und Stuttgart (jeweils 21 %). Am geringsten dürfte die Versorgung voraussichtlich in Kassel (6 %), Düsseldorf und Köln (jeweils ca. 8 %) bleiben.

„Auch im Preissegment ab 450 Euro All-In-Miete dürfte die rechnerische Versorgungsquote im Durchschnitt der Top-30-Städte mittelfristig nur circa 11 % betragen“, berichtet Schenk. „Allerdings nehmen wir an, dass die Versorgung in diesem Preissegment in Leipzig, Mainz und Dresden auf mindestens 20 % ansteigt“, so Schenk.

In 14 Städten wird die geschätzte Versorgungsquote im Preissegment ab 450 Euro All-In-Miete dagegen auch nach Vollendung der Pipeline weniger als 10 % betragen. Hierzu zählen Städte wie Bonn, Düsseldorf, Köln, Münster und Stuttgart. „Die Angebotslücke in diesen Städten erscheint auf den ersten Blick somit relativ groß“, analysiert Schenk.

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)



Quelle: © SatyaPrem - pixabay.com

## Wohnungsbau:

# Großstädte wachsen überproportional durch Zuzug vor allem junger Menschen

**D**ie wachsende Bevölkerung vor allem in den Großstädten hat in den vergangenen Jahren den Druck auf den deutschen Wohnungsmarkt erhöht: 2018 lebten in Deutschland 2,5 Millionen Menschen mehr als noch 2012 (+3,1 %). Die Großstädte verzeichneten besonders hohe Zuwächse, allen voran Leipzig (+12,9 %), Frankfurt am Main (+9,5 %) und Berlin (+8 %). Neben dem Geburtenüberschuss ist vor allem der Zuzug aus dem Ausland für die Bevölkerungszunahme in den Städten ab 100 000 Einwohnerinnen und Einwohnern verantwortlich. Das ist ein zentrales Ergebnis der Pressekonferenz „Städte-Boom und Baustau: Entwicklungen auf dem deutschen Wohnungsmarkt 2008 – 2018“ der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder am 4. Dezember 2019 in Berlin.

### Junge Menschen ziehen in die Stadt, ältere hinaus

„Junge Menschen im Alter von 20 bis 40 Jahren zieht es in die Metropolen. In den Jahren 2013 bis 2018 zogen im Saldo 1,2 Millionen Menschen in die kreisfreien Großstädte. Bei den Menschen ab 40 Jahren sieht die Entwicklung anders aus: Unter dem Strich zogen im Saldo 120 000 Menschen dieser Altersgruppe aus den Großstädten weg“, sagte Dr. Georg Thiel, Präsident des Statistischen Bundesamtes, bei der Pressekonferenz. „Insgesamt betrachtet hat sich damit der Bedarf an Wohnraum besonders in den Städten deutlich erhöht“, so Thiel weiter.

### In den Städten wird es enger

Der Mangel an Wohnraum führt dazu, dass Menschen in den sieben größten Städten Deutschlands – das sind Berlin, Hamburg,



Quelle: © Photomat - pixabay.com

München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf – näher zusammenrücken. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Person nahm hier nach Ergebnissen des Mikrozensus zwischen 2010 und 2018 um 1,7 auf 39,2 Quadratmeter ab. Der knapper werdende Wohnraum wird zunehmend geteilt: Lebte 2010 in diesen Metropolen noch in mehr als jeder zweiten Wohnung (51 %) eine Person, war dies acht Jahre später nur noch bei 45 % der Wohnungen der Fall. Der Anteil der von zwei Personen bewohnten Wohnungen stieg in dieser Zeit von 30 % auf 32 % und der von drei und mehr Personen bewohnten Wohnungen von 19 % auf 22 %.

Als mögliche Folge daraus gewinnen in den sieben größten Städten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern mit zehn und mehr Wohnungen an Bedeutung: Ihr Anteil bei den Eigentümerwohnungen im „Neubau“ ab 2011 stieg um 15 Prozentpunkte auf 39 %, bei Mieterwohnungen auf 72 % (+14 Prozentpunkte).

Diese Verknappung des Wohnraums bleibt ein Phänomen der Städte. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Person in Deutschland blieb zwischen 2010 und 2018 bundesweit konstant bei etwas mehr als 45 Quadratmetern.

## Steigende Nachfrage führt zum Baustau

Immobilienunternehmen, Politik und Bauverwaltungen versuchen der gestiegenen Nachfrage nach Wohnraum Rechnung zu tragen. Das lässt sich an den jährlich erteilten Baugenehmigungen ablesen. Diese haben sich seit 2009 von etwa 178 000 auf fast 347 000 im Jahr 2018 nahezu verdoppelt. Der Höchstwert von mehr als 375 000 erteilten Baugenehmigungen wurde bereits im Jahr 2015 erreicht. Seitdem ist diese Zahl leicht rückläufig.

## Wohnungsbau

Für den bestehenden Wohnungsmangel entscheidender ist jedoch die Situation des Bauüberhangs – also der Wohnungen, deren Bau zwar genehmigt ist, deren Fertigstellung aber noch auf sich warten lässt. Zwischen 2008 und 2018 hat sich der Bauüberhang bundesweit von rund 320 000 auf 693 000 genehmigte und noch nicht fertiggestellte Wohnungen mehr als verdoppelt.

Die beschriebenen Tendenzen beim Bauüberhang spiegeln sich auch in der Entwicklung des Auftragsbestands der Betriebe im Bauhauptgewerbe wider. Der Auftragsbestand umfasst die eingegangenen, aber noch nicht vollständig ausgeführten Aufträge. Der Auftragsbestand im Wohnungsbau stieg seit 2015 kontinuierlich und erreichte 2018 den höchsten Stand seit 1997: So warten aktuell Aufträge im Wert von rund 9,1 Milliarden Euro auf ihre Ausführung.

## Baustelle Personal

Den Bauunternehmen fehlt das Personal zur zügigen Realisierung der Bauaufträge. Während die Anzahl der Beschäftigten im Wohnungsbau von 2008 bis 2018 um lediglich 25 % stieg, haben sich die Auftragsbestände in diesem Zeitraum nahezu verdreifacht. Ende 2018 waren in den Betrieben des Bauhauptgewerbes 467 000 Menschen (Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen) beschäftigt. Das waren deutlich weniger als noch in den späten 1990er Jahren, als die Beschäftigtenzahlen mit mehr als 700 000 tätigen Menschen Rekordstände erreichten.

## Wohnungsbau Motor für die Baukonjunktur, deutlicher Preisanstieg im Bau und für die Instandhaltung von Wohngebäuden

Der Wohnungsbau war in den vergangenen Jahren somit Motor und Stütze der Baukonjunktur. Seit 2008 haben sich die nicht preisbereinigten Umsätze von Baubetrieben mit 20 und mehr Beschäftigten von 8,6 Milliarden Euro auf 20,3 Milliarden Euro im Jahr 2018 mehr als verdoppelt.

## Entwicklung des Auftragsbestands im Bauhauptgewerbe, preisbereinigt

Im gleichen Zeitraum haben sich auch die Preise für Leistungen von Bauunternehmen für den Neubau von Wohngebäuden um 24,3 % erhöht. Dabei stiegen die Preise für den Rohbau von Wohngebäuden mit 22,8 % etwas moderater als die Preise für die Ausbauarbeiten (+25,7 %). Beim Ausbau erhöhten sich die Preise im Sanitärbereich (+36,6 %), im Heizungsbau (+33,6 %) und für die Elektroinstallation in Wohngebäuden (+34,4 %) besonders kräftig.



Quelle: © Borko Maricoda - pixabay.com

Aus Sicht der Privathaushalte verteuerte sich von allen Ausgabebereichen rund um das Wohnen die Instandhaltung und Reparatur der Wohnung oder des Wohnhauses besonders stark. Für Erzeugnisse und Dienstleistungen zur Instandhaltung und Reparatur von Wohnungen und Wohngebäuden zahlten sie im Jahr 2018 rund 26 % mehr als im Jahr 2008. Zum Vergleich: Der Verbraucherpreisindex insgesamt stieg von 2008 bis 2018 nur um knapp 13 %.

Autor: [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

# Gute Geschäfte am Wohnungsmarkt: Hausverwaltungen, Immobilienmakler und Handel mit Umsatzrekorden

**V**or dem Hintergrund gestiegener Wohnimmobilienpreise waren in Deutschland in den vergangenen Jahren immer mehr Menschen beruflich mit der Vermittlung, dem Verkauf oder der Verwaltung von Wohnimmobilien befasst. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, stieg allein in den vier Jahren von 2014 bis 2017 die Zahl der im Bereich der Wohnimmobilien-Maklerunternehmen (Unternehmen mit dem Geschäftszweck „Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte“) tätigen Personen von rund 58 000 auf 70 000. Dabei war im Jahr 2015 von der Bundesregierung das sogenannte Bestellerprinzip für Mietwohnungen eingeführt worden. Seitdem dürfen Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer, die ihre Wohnung vermieten, die Maklergebühren nicht mehr auf die Mieterinnen und Mieter umlegen. Negative Auswirkungen auf die Umsätze in der Branche hatte dies offenbar nicht: Die Wohnimmobilienvermittler steigerten ihren Umsatz seither von 6,73 auf 8,49 Milliarden Euro (2017). Maklerbüros profitieren von steigenden Wohnungs- und Hauspreisen. Ihre Dienstleistung wird in der Regel anteilig am Miet- oder Kaufpreis honoriert.

## 200 000 Beschäftigte in der Wohnimmobilien-Dienstleistung

Neben der Vermittlung gibt es zwei weitere Dienstleistungsbereiche: Kauf/Verkauf und Verwaltung von Wohnimmobilien. Die drei Wohnimmobilien-Dienstleistungssegmente zusammengenommen beschäftigten im Jahr 2017 rund 200 000 Menschen. Das waren rund 40 000 mehr als noch im Jahr 2014 (+26 %). Allein für die Immobilienverwaltungen (Unternehmen mit dem Geschäftszweck „Verwaltung von

Wohnimmobilien für Dritte“) arbeiteten 2017 insgesamt 112 000 Menschen. 2014 waren es erst 86 000 gewesen. Anstiege gibt es schon seit 2010.



Auch die Umsätze der Wohnimmobilienverwalter nahmen zu: Sie lagen im Jahr 2017 bei mehr als 11 Milliarden Euro und damit noch vor den Umsätzen der Maklerbüros. Diese kamen zusammengenommen auf knapp 8,5 Milliarden Euro Umsatz. Im Vergleich zum Jahr 2015 erzielten die Hausverwaltungen eine Umsatzsteigerung um 36 %, Maklerunternehmen um 26 % und der Wohnimmobilienhandel („Kauf und Verkauf von eigenen Wohnimmobilien“) um 11 %.

## Mehr Wohnungen – und mehr Arbeit für Hausverwaltungen

Der Wohnungsbestand in Deutschland stieg von 2015 bis 2018 insgesamt von 41,4 Millionen auf rund 42,2 Millionen Wohnungen. Der Anstieg der Anzahl der Hausverwaltungsgesellschaften von 2015 bis 2017 war jedoch überproportional hoch und betrug ein Drittel (auf insgesamt 24 600).

Autor: [www.destatis.de](http://www.destatis.de)

# Logistik-Investmentmarkt: Spitzenrendite auf Rekordtief

**D**ie hohe Nachfrage und das zu geringe Angebot auf dem deutschen Logistik- und Industrieimmobilienmarkt drücken weiter auf die Rendite: Mit aktuell 3,75 Prozent hat die Spitzenrendite ein neues Rekordtief erreicht. Sie ist im vierten Quartal 2019 um 5 Basispunkte gesunken. In den vergangenen zwölf Monaten ging es damit um insgesamt 35 Basispunkte bergab. „Bis Jahresende dürfte die Spitzenrendite weiter auf 3,65 Prozent fallen“, sagt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

## Mehr Großtransaktionen, aber geringeres Volumen

Mit 6,8 Milliarden Euro sinkt das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Logistik- und Industrieimmobilienmarkt 2019 zum zweiten Mal in Folge. 2018 wurden mit rund 7,5 Milliarden Euro noch 9 Prozent mehr investiert. Dennoch kann sich das Ergebnis durchaus sehen lassen: Es sind satte 93 Prozent mehr als im Schnitt der vergangenen zehn Jahre.

„Dass das Ergebnis nicht ganz an das Vorjahresresultat heranreicht, liegt hauptsächlich daran, dass die großen Transaktionen im Schnitt nicht ganz so groß waren wie noch vor Jahresfrist“, erklärt Scheunemann. 2019 gab es mit 13 Transaktionen im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich zwar zwei mehr als im Jahr 2018, allerdings kommen sie zusammen gerade einmal auf 2,7 Milliarden Euro, eine Milliarde weniger als die Summe der Großtransaktionen im Vorjahr. 2019 stellten die fünf größten Deals 24 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens, im Vorjahr kamen sie auf 33 Prozent. „Nicht nur große Einzeltransaktionen, auch große Portfolien oder Plattform-Deals fehlten im vergangenen Jahr. Einige dieser Transaktionen haben sich über den Jahreswechsel ge-

schoben und werden in 2020 abgeschlossen, andere befinden sich derzeit noch im Aufbau“, ergänzt Diana Schumann, Team Leader Industrial Investment bei JLL in Düsseldorf.

Größte Transaktion des vergangenen Jahres war der Verkauf des paneuropäischen Maximus-Portfolios von Apollo Global Management an den Staatsfonds von Singapur (GIC). Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das Portfolio umfasst rund eine Million m<sup>2</sup>. 14 der insgesamt 28 Immobilien mit zusammen über 500.000 m<sup>2</sup> Logistikfläche liegen in Deutschland. Auf Platz 2 liegt der Kauf von drei deutschen Big-Box-Lagern mit 340.000 m<sup>2</sup> durch ein Joint Venture von Green Oak und Apeiron für rund 355 Millionen Euro. Verkäufer war ein Multi Family Office aus Dubai. Platz 3 belegt der Verkauf des Frasers Logistikportfolios: Frasers Property, eine Immobilien-AG aus Singapur, hat neun deutsche sowie drei australische Logistikimmobilien für 320 Millionen Euro an ihre Tochter, den Real Estate Investment Trust (Reit) Frasers Logistics & Industrial Trust, weitergereicht.

## Unternehmen stellen die größte Verkäufergruppe

Asset- und Fondsmanager sind nach wie vor die größte Käufergruppe auf dem deutschen Logistik- und Industrieimmobilienmarkt. 54 Prozent der Transaktionen gingen 2019 auf ihr Konto. Real Estate Investment Trust (Reits) und Spezialfonds folgen mit einem Anteil von jeweils 7 Prozent in weitem Abstand auf Platz 2.

„Auf der Verkäuferseite stellen Unternehmen inzwischen die größte Gruppe: 23 Prozent der Transaktionen entfallen auf sie“, sagt Dominic Thoma, Team Leader Industrial Investment bei JLL in München. Im Jahr 2018 waren es nur 17

Prozent. Entwickler hingegen folgen mit 21 Prozent zwar auf Platz 2. Im Vorjahr gingen aber noch 32 Prozent der Transaktionen auf ihr Konto. Thoma: „Unternehmen können im Rahmen von langfristigen Sale- & Lease-Back-Verkäufen das Betriebsergebnisse verbessern.“ Immer mehr hätten Gefallen daran gefunden, ihre Immobilien selbst zu entwickeln und direkt zu verkaufen, um an der Marge zu verdienen. „Außerdem bietet die aktuelle Marktlage attraktive Gelegenheiten, um ältere, nicht mehr betriebsnotwendige Gebäude, und innerstädtische Areale als Entwicklungsflächen mit teils kurz- oder mittelfristigen Mietverträgen zu verkaufen“, erklärt Thoma. Entwicklern von Logistikimmobilien wieder-

rum falle es immer schwerer, passende Grundstücke zu finden.

### **Anteil ausländischer Investoren bleibt nach wie vor hoch**

Der Logistikinvestmentmarkt in Deutschland ist weiterhin relativ stark durch ausländisches Kapital geprägt. „Der Anteil ausländischer Investoren lag im vergangenen Jahr bei 54 Prozent, das sind 16 Prozentpunkte mehr als im Schnitt aller Asset-Klassen“, so Thoma. Allerdings sei der Anteil niedriger als in den vergangenen beiden Jahren: 2017 stellten ausländische Investoren noch 72 Prozent des Transaktionsvolumens, 2018 waren es 59 Prozent. Autor: [www.jll.de](http://www.jll.de)

## *Immer mehr Einheimische:*

# **Sieben deutsche Unternehmen unter den 20 größten Logistik-Investoren**

**F**ür 2019 werden wieder Rekorde bei den Fertigstellungen von Logistikimmobilien erwartet. Das ist umso erstaunlicher, als an den wichtigen Logistikstandorten massiver Flächenmangel herrscht – zunehmend weichen Investoren und Entwickler in periphere Standorte aus. Doch die Neubautätigkeit kann kaum den ermittelten jährlichen Bedarf von 6,5 bis 7,0 Mio. qm an zusätzlicher Logistikfläche in Deutschland ausgleichen. Ein weiteres Ergebnis der aktuellen Studie: Während über viele Jahre internationale Investoren den Logistikmarkt dominierten, entdecken nun immer mehr einheimische Unternehmen die Chancen der attraktiven Assetklasse. Mittlerweile sind unter den 20 größten Investoren sieben deutsche Unternehmen.

Dies sind die wichtigsten Ergebnisse der neuen Studie „Logistik und Immobilien 2019“, die bulwiengesa bereits zum fünften Mal in Folge und in Partnerschaft mit Berlin Hyp AG, BREMER AG, GARBE Industrial Real Estate GmbH und Savills Immo-

bilien-Beratungs GmbH herausgegeben hat. Für die Untersuchung wurden Zahlen und Daten in den Bereichen Bautätigkeit, Investment und Finanzierung ausgewertet. Darüber hinaus wurden für die Studie zahlreiche Marktexperten und Praktiker nach ihrer Meinung zur Beständigkeit der Assetklasse Logistikimmobilien gefragt.

Tobias Kassner, Bereichsleiter Industrie- und Logistikimmobilien bei bulwiengesa und Autor der Studie: „Der Mangel an verfügbaren Grundstücksflächen in einigen Logistikregionen führt dazu, dass die hohe Nachfrage nicht gedeckt werden kann. Die gute Nachricht: Es gibt Alternativen in der Peripherie, die funktionieren und zugleich dem Sicherheitsdenken von Logistikern oder Projektentwicklern Genüge tun. Auch zukünftig wird die Nachfrage nach Logistikimmobilien hoch bleiben. Dafür sprechen die veränderte Nachfrage der Konsumenten und die Verzahnung mit der Produktion, vor allem aber die mittlerweile unstrittige gesamtwirtschaftliche Bedeutung.“

## Hohe Bautätigkeit lässt Rekorde erwarten

Ein neues Rekordjahr 2019 kündigt sich an: Zur Jahresmitte wurden bereits 2,3 Mio. qm Logistikfläche fertiggestellt. Sollten die Planungshorizonte eingehalten werden, kann ein Fertigstellungsvolumen um die 5-Mio.-qm-Marke erreicht werden. Dies würde erneut einen neuen Rekord für fertiggestellte Logistikflächen im Betrachtungszeitraum (2014 bis 2019) bedeuten und das bisherige Rekordjahr 2017 für fertiggestellte Logistikflächen noch einmal um knapp 300.000 qm übertreffen. Die aktuelle Auswertung zeigt, dass die regionalen Schwerpunkte bei der Entwicklung von Logistikflächen zwar nach wie vor in den etablierten Logistikregionen liegen, dort aber zunehmend auch in der Peripherie. Die Projektentwickler und Investoren bevorzugen Standorte nah an Ballungsräumen. Wichtig sind ihnen auch die Nähe zu Verkehrsknotenpunkten, weitere Flächenreserven und die Multi-Tenant-Fähigkeit eines Objektes.

Michael Dufhues, Vorstand bei BREMER: „Aus unserer Bautätigkeit wissen wir: Wie beständig eine Logistiklage ist, hängt nicht nur von den Standortfaktoren im Makro- und Mikroumfeld ab, sondern auch von der Ausstattung und Qualität der Immobilie. So ist zum Beispiel die Anzahl an Ladedocks enorm wichtig. Ebenso wie die Nutzer gehen wir davon aus, dass die Umschlaggeschwindigkeiten weiter ansteigen und sich die Logistik noch weiter als bisher von der Lagerhaltung weg zu hochkomplexen und schnell drehenden Distributionsprozessen wandeln wird.“

Rechenmodell erfasst regionalen Bedarf – deutschlandweit 6,5 bis 7,0 Mio. qm p. a. Erstmals erfasst das von bulwiengesa entwickelte Rechenmodell „GI-Flex lite“ den deutschlandweiten Bedarf an Logistikfläche. Das Ergebnis zeigt eine große Lücke: Während der ermittelte jährliche Bedarf an zusätzlicher Logistikfläche in Deutschland 6,5 bis 7,0 Mio. qm. beträgt, liegt die aktuelle Neubautätigkeit bei rund 5 Mio. qm.

Die Berechnung erfolgt, vereinfacht gesagt, durch Verschneidung der logistikrelevanten Beschäftigtenentwicklung mit

der Flächennachfrage – je mehr Angestellte, desto mehr Flächen werden benötigt. Besonders hoch fällt der zusätzliche Flächenbedarf in einigen peripher gelegenen Regionen der Flächenländer aus, wie etwa in Baden-Württemberg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Im Gegensatz zu den etablierten Logistikregionen Hamburg und Berlin, die ebenfalls einen besonders hohen Bedarf an zusätzlichen Logistikflächen haben, ist es dort wesentlich einfacher, die benötigten bebaubaren Flächen zu finden.

Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer bei GARBE: „Wenn wir schauen, wie viele neue Flächen in den vergangenen Jahren tatsächlich fertiggestellt wurden, ist völlig klar: Der hohe jährliche Bedarf an zusätzlicher Logistikfläche kann nur durch erheblich mehr Bautätigkeit gedeckt werden. Darüber hinaus gibt es weitere Alternativen, um dem Flächenengpass entgegenzuwirken: etwa durch Verdichtung, die Entwicklung von Brownfields, die Neuordnung von bestehenden Gewerbegebieten, das Zusammenlegen von Grundstücken oder mehrstöckigen Objekten. Vor allem Kommunen sollten im Hinterkopf behalten, dass Logistik auch ein Jobmotor ist.“

## Immer mehr einheimische Unternehmen im Investmentmarkt

Die Investmentnachfrage nach Logistikimmobilien erreicht erneut ein hohes Niveau. Mit rund 3,8 Mrd. Euro liegt das Investmentvolumen in Lager-, Logistik- sowie Unternehmensimmobilien im bisherigen Jahresverlauf 2019 leicht über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Ausschlaggebend waren wiederum die erhöhte Bautätigkeit, eine gestiegene Handelsintensität sowie das anhaltend niedrige Zinsniveau auf den Anlagemärkten. Gleichzeitig wird die hohe Nachfrage aufgrund des zunehmenden Mangels an attraktiven Investmentobjekten deutlich spürbar eingebremst. Dies spiegelt sich unter anderem im Ergebnis des ersten Halbjahres 2019 wider. Denn das Investmentvolumen fällt wie schon 2018 deutlich geringer aus als im Rekordjahr 2017. Dennoch tragen viele kleinere Transaktionen zu einer hohen Marktdynamik bei.

Unter den 20 größten Investoren sind inzwischen sieben deutsche Unternehmen. Bei einem Investitionsvolumen von rund 1,1 Mrd. Euro im bisherigen Jahresverlauf entspricht dies rund 58 % ihres gesamten Vorjahresumsatzes.

Bertrand Ehm, Director Industrial Investment bei Savills: „Immer mehr deutsche Investoren entdecken die Chancen auf dem Logistikmarkt. Internationale Unternehmen hatten Logistikimmobilien schon lange als attraktive Assetklasse für sich entdeckt und sich insbesondere über Portfoliokäufe große Bestände gesichert. Trotz rückläufiger Tendenz sind internationale Akteure insbesondere aus dem europäischen Ausland und Asien noch stark präsent. Ihr Anteil beträgt aktuell rund 50 % am deutschen Logistikinvestmentmarkt.“  
Derzeit wird die Rangliste von Blackstone und Frasers Property Europe angeführt. Nachfolgend schließt sich China Investment Corporation (CIC) auf Platz 3 an und der deutsche Logistikimmobilienentwickler und -investor Garbe Group mit etwa 1,2 Mrd. Euro investiertem Kapital auf Platz 4. Goodman Group erreicht Platz 5. In den Top 5 ist mit Garbe Group zwar nur ein deutscher Marktteilnehmer vertreten. In die Top 10 reihen sich mit RLI Investors, Palmira Capital Partners und PATRIZIA aber noch drei weitere inländische Investoren ein.

Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp: „Im Vergleich zu anderen Assetklassen oder Ländern ist die Verzinsung bei deutschen Logistikimmobilien hoch. Allerdings hat sich durch die gesunkenen Renditen der Abstand zu anderen Immobilienarten deutlich verringert. Weil wir in Deutschland einen vergleichsweise hohen Industrialisierungsgrad sowie eine hohe Eigennutzerquote haben, ergeben sich für Investoren vielfältige Anlageoptionen. Zudem machen eine geringe Zyklizität und hohe Cashflowrendite diese Assetklasse interessant.“

**Regionalanalyse:  
Mangel herrscht nicht überall**

Die Logistikunternehmen suchen die Nähe zu Verbrauchern und Arbeitskräften. Sie zieht es daher möglichst nahe an die Me-

tropolen. Weil es hier jedoch kaum mehr verfügbare Flächen gibt, sind die eher peripher gelegenen Regionen diejenigen mit dem größten Zuwachs. Logistikunternehmen gelang es besonders in der Regionen Nürnberg, Halle/Leipzig sowie Kassel/Göttingen, näher an die Konsumenten heranzurücken. Im Schnitt erreichten die Standorte in diesen Regionen im Zeitraum ab 2010 zwischen 20.000 und 35.000 Einwohner zusätzlich.



Das Fertigstellungsvolumen der Top-5 Logistikregionen liegt zwischen 2014 bis 2018 bei 6,2 Millionen qm. Das ist ein Anteil von 30 % der gesamten realisierten Neubaulogistikfläche in Deutschland. An erster Stelle der fertigstellungsstärksten Regionen steht nach wie vor Rhein/Main-Frankfurt. Nachdem in der letztjährigen Studie die Logistikregion Hamburg den zweiten Platz belegt hatte, geht dieser im aktuellen Zeitraum an die Logistikregion Düsseldorf. Den vierten Platz belegt die Logistikregion Rhein-Ruhr.

Die Lücke zwischen geplanten und im Bau befindlichen Flächen einerseits und dem Bedarf auf der anderen Seite ist in den etablierten Logistikregionen Hamburg, Berlin und München am höchsten. Der vergleichsweise höchste Bedarf bis 2021 besteht für peripher gelegene Regionen in Bayern und die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt mit jeweils rund 1,9 Mio. qm Fläche. Aber nicht überall herrscht Mangel: So ist in den Logistikregionen A4 Sachsen, Augsburg, Bremen und Nordseehäfen, aber auch peripher gelegenen Regionen Hessens der prognostizierte Logistikflächenbedarf schon zu über 90 % gedeckt. Die höchste Bedarfsüberdeckung kann in der Logistikregion Magdeburg festgestellt werden (siehe GI-Flex lite).  
Autor: [www.bulwiengesa.de](http://www.bulwiengesa.de)

## Trotz Rückgang:

# Ballungsräume und Top-Lagen in Innenstädten bleiben für Logistikimmobilien attraktiv

**D**ie Boom-Jahre für Logistikimmobilien sind scheinbar vorbei: In den kommenden fünf Jahren planen nur noch 44 Prozent der Logistikunternehmen Neubau-, Modernisierungs- und Anmietungsprojekte. Bei den Händlern und Konsumgüterherstellern sind es 60 Prozent – in beiden Branchen entspricht dies einem Rückgang von 15 Prozentpunkten. Zuwächse gegen den Trend gibt es bei Projekten in Ballungsräumen – und im Osten Deutschlands. Fahrverbote und Umweltauflagen stellen dabei für rund zwei Drittel der Unternehmen ein Investitionshindernis dar. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC), für die 100 Logistikdienstleister und 100 Unternehmen aus Handel und Konsumgüterindustrie befragt wurden.

### Ballungszentren haben wachsende Priorität

Jedes dritte Unternehmen aus dem Handel und der Konsumgüterindustrie plant metropolnahe Verteilzentren (plus 7 Prozentpunkte), während Logistiker verstärkt in die Top-A-Lagen in Zentrumsnähe investieren (plus 6 Prozentpunkte). Reine Lagerimmobilien im Innenstadtbereich sind besonders für Stückgutdienstleister relevant: 12 Prozent gaben an, bis 2024 in entsprechende Projekte für die innerstädtische Versorgung zu investieren. Standorte fernab der Ballungszentren sind in Zukunft jedoch für beide Branchen deutlich weniger gefragt (minus 13 Prozentpunkte).

### Zuwächse im Osten – Verluste im Westen

An Attraktivität gewinnen Standorte im Osten Deutschlands. Deutlich mehr Logistiker,

vor allem Kontraktlogistiker, planen dort neue Immobilienprojekte (Zuwachs um 13 Prozentpunkte). Im Gegenzug reduzieren sie ihr Engagement im Westen (minus 14 Prozentpunkte). Handel und Konsumgüterunternehmen sind in den gleichen Regionen präsent wie in den Vorjahren, insgesamt bleibt der Westen die stärkste Region.



Ingo Bauer, Leiter des Bereichs Transport und Logistik bei PwC Deutschland: „Vor allem Logistikdienstleister, die Mehrwertdienstleistungen für Industriekunden übernehmen, sehen für die Zukunft ein geringes Arbeitskräfteangebot und Fahrverbote als drängende Probleme für die Realisierung von Immobilienprojekten. Hinzu kommt der enorme Kostendruck in der Branche, somit sind günstigere Flächen im Osten eine Option. Das Konzept geht aber nur auf, wenn die Kunden dort vor Ort sind“

### Fahrverbote als größtes Investitionshemmnis für Logistiker

Die größten Hürden, mit denen sich Logistikunternehmen beim Bau neuer Logistikimmobilien konfrontiert sehen, sind zunehmende Fahrverbote und Umweltauflagen (79 Prozent). Auf Rang zwei der

Investitionshemmnisse rangieren die hohen Bau- und Finanzierungskosten, die 74 Prozent der Befragten als problematisch empfinden. 72 Prozent sehen das geringe Arbeitskräfteangebot als Hemmschuh. Bei den Handels- und Konsumgüterunternehmen sind lange Planungs- und Genehmigungsprozesse das größte Problemfeld (70 Prozent), gefolgt von hohen Grund- und Gewerbesteuern (68 Prozent) und einem geringen Arbeitskräfteangebot (64 Prozent).

### Senkung der Energiekosten als Investitionsanreiz

Durch die zunehmende Automatisierung und den Einsatz von Elektrofahrzeugen steigt der Stromverbrauch in Lagerhallen und Verteilzentren. Einer der wichtigsten Treiber, in Logistikimmobilien zu investieren, ist folglich die Senkung der Energiekosten (42 Prozent), etwa durch die Modernisierung der Immobilien. Wichtiger ist nur die Vergrößerung der Flächen, die für 65 Prozent der Befragten die zentrale Motivation für eine Investition in Logistikimmobilien in den kommenden fünf Jahren darstellt.

Dr. Christian Wulff, Leiter des Bereichs Handel und Konsumgüter bei PwC Deutschland: „Logistikimmobilien der Handels- und Konsumgüterbranche müssen in Zukunft sehr viel flexibler nutzbar sein, damit die Multichannel-Strategien der Händler aufgehen. Kombinationen von Büro-, Verkaufs- und Lagerflächen, die intelligente und kostengünstige Lösungen für die letzte Meile zum Kunden ermöglichen, sind deswegen Top-Themen der Branche“



Quelle: © falco - pixabay.com

### Noch ein weiter Weg zur nachhaltigen City-Logistik

Im Hinblick auf die Trends der kommenden fünf bis zehn Jahre zeigen sich Unternehmen aus dem Handel und der Konsumgüterindustrie aufgeschlossener für neue Ideen als Logistikdienstleister. Unter den Logistikunternehmen sieht nur jeweils

rund ein Drittel die Bedeutung von Kapazitätserweiterungen für ihr Unternehmen als relevant an, etwa durch eine verdichtete Bebauung, mehrstöckige Lagerhallen, den Aufbau intelligenter Logistikimmobilien sowie die Möglichkeiten einer emissions- und geräuscharmen Nachtbelieferung. Sogenannte Micro- oder Mobile-Hubs haben für sie kaum eine Relevanz (7 bis 9 Prozent). Bei den Handels- und Konsumgüterunternehmen liegt dieser Anteil deutlich höher: Trends wie Verdichtung und der Aufbau intelligenter, vernetzter Logistikzentren sind für 47 bzw. 43 Prozent wichtig. Keine Option für über 90 Prozent der Befragten aus beiden Branchen sind derzeit dagegen Immobilienkooperationen mit Mitbewerbern oder anderen Marktteilnehmern.

Susanne Eickermann-Riepe, Leiterin des Bereichs Real Estate bei PwC Deutschland: „Für eine effiziente City-Logistik ist die Lage der Immobilien im Innenstadtbereich und in der Nähe von Ballungszentren enorm wichtig. Neue Grundstücke sind jedoch rar und somit hat die intelligente Umnutzung vorhandener Flächen für Investoren eine hohe Priorität.“

Auf dem Weg zu mehr Kundennähe ist der Strom in die Ballungsräume auch bei den Logistikimmobilien nicht aufzuhalten. „Intelligente Logistikzentren in Kombination mit vernetzten, zentrumsnahen Verteilzentren und Hubs sind ein guter Ansatz, die Potenziale in der City-Logistik durch zukunftsfähige Logistikimmobilien zu heben“, resümiert Ingo Bauer. Autor: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

# Handelsinvestmentmarkt Deutschland 2019: Konjunktur schwächelt, die Einzelhandelsumsätze nicht

**M**it einem Transaktionsvolumen von 4,2 Mrd. Euro im vierten Quartal 2019 summierte sich der Gesamtumsatz des vergangenen Jahres auf dem deutschen Handelsinvestmentmarkt auf insgesamt 14,08 Mrd. Euro und lag damit auf Vorjahresniveau. Handelsimmobilien sind mit einem Anteil von rund 20 % am gewerblichen Transaktionsvolumen weiterhin auf dem zweiten Platz der bedeutendsten Nutzungsarten hinter den Büroimmobilien.

„Besonders auffällig ist der hohe Anteil von Portfoliodeals, auf die im Gesamtjahr 2019 rund 47 % des Volumens entfielen, wobei die Warenhaus-Fusion Karstadt/Kaufhof mit einem Volumen über 1 Mrd. Euro natürlich besonders ins Gewicht fiel“, sagt Jennifer Gülerüyz, Senior Consultant Research Germany bei Savills, und ergänzt: „Zum Vergleich: 2018 lag der Portfolioanteil bei 41 %.“ Zu den größten Transaktionen im letzten Quartal gehörten der Verkauf eines Immobilienportfolios von Corestate, der unter anderem 24 Geschäftshäuser in sehr guten Lagen in B-Städten umfasste, der anteilige Erwerb von 10 Kaufhof-Warenhäusern durch Commerz Real von Signa sowie der Verkauf des Superfood-Portfolios von Patrizia an GPEP. Diese Deals reißen sich somit in die Liste der größten Transaktionen 2019 ein, zu denen unter anderem die Verkäufe von elf Geschäftshäusern im Rahmen des Millennium-Portfolios, die Königsbau Passagen in Stuttgart sowie das Zoom in Berlin mit rund 280 und 265 Mio. Euro zählen.

**Auf Single-Asset Ebene außerdem erwähnenswerte Abschlüsse im 4. Quartal:** Die Erlangen-Arcaden (185 Mio. Euro) sowie die Geschäftshäuser „Bleichenhof“ in Hamburg (160 Mio. Euro) und Emerald in München (130 Mio. Euro). Mit diesen und weiteren Deals waren Geschäftshäuser mit einem Volumen von 5 Mrd. Euro das stärkste Segment (36 %), gefolgt von Wa-

renhäusern mit 2,5 Mrd. Euro (18 %) und Fachmarktzentren mit 2,2 Mrd. Euro (15 %). Shopping Center wechselten für rund 1,7 Mrd. Euro den Besitzer (13 %). Sonstige Einzelhandelsformate, wozu unter anderem Supermärkte, Discounter und Baumärkte zählen, zeichneten für 18 % des Volumens verantwortlich (2,5 Mrd. Euro).



Quelle: © pixabay.com

In Bezug auf die Spitzenrenditen war im Vergleich zum Vorquartal nur bei Secondary Shopping Centern Bewegung zu erkennen – mit einem Anstieg um 30 Basispunkte auf 6,2 %. Geschäftshäuser liegen weiterhin bei 3,0 %, Fachmarktzentren bei 3,9 % und Shopping Center bei 4,3 %. „Wir gehen davon aus, dass die Spitzenrenditen im Jahr 2020 weitgehend stabil bleiben werden, obwohl eine weitere Abschwächung der Secondary Renditen unvermeidlich sein dürfte. Die gefragtesten Objekte werden diejenigen sein, die ihr Einzugsgebiet dominieren oder Center die eine Transformationszukunftsperspektive bieten“, sagt Jörg Krechky, Director und Head of Retail Investment Services Germany bei Savills.

Zu den aktivsten Käufergruppen gehörten im vergangenen Jahr vor allem risikoaverse und langfristig agierende Investoren. Mit einem Anteil von über 24 % am Transaktionsvolumen des Handelsinvestmentmarktes waren Offene Spezialfonds die aktivste Käufergruppe. Auf Platz 2 rangierten Immobilien AGs/REITs mit knapp 16 %,

Sonstige Asset-Manager lagen mit 15 % auf Rang 3. Auch auf Verkäuferseite waren diese drei Investorentypen am aktivsten: Immobilien AGs/REITs (21 %), Sonstige Asset-Manager (13 %) und Offene Spezialfonds (10 %). „Wir gehen in 2020 von einem zunehmenden Investoreninteresse aus, da die Niedrigzinsphase auch die Einschätzung über Retail Assets beeinflusst. Sie veranlasst Investoren, sich im Interesse der Risikostreuung auch wieder mehr mit Handelsimmobilien zu beschäftigen“, erklärt Krechky.

Waren es in der Vergangenheit insbesondere internationale Investoren, die sich im Rahmen von Portfoliotransaktionen auf dem deutschen Einzelhandelsinvestmentmarkt engagiert haben, überwogen 2019 heimische Anleger mit einem Anteil von 61 % (Durchschnitt letzte 5 Jahre: 55 %). Auf Verkäuferseite lag der Anteil deutscher Akteure bei 40 %, zudem verkauften auch viele Investoren aus dem übrigen Europa (34 %) ihre Handelsimmobilien im Laufe des Jahres.

Laut den Savills-Experten könnten insbesondere im Hinblick auf das schwächere

Konjunkturmilieu Einzelhandelsimmobilien in der Gunst der Investoren wieder steigen. Denn der im stationären Einzelhandel er-



zielte Umsatz erwies sich bislang als robust (+1,2 % in 2019 ggü. Vorjahr) und auch die Anschaffungsneigung kletterte im Dezember um 2,2 Zähler auf 52,2 Punkte. Warum dies so bleiben dürfte, erläutert Krechky: „Erstens legen die aktuellen Prognosen ein anhaltend hohes Beschäftigungsniveau nahe. Zweitens dürften fiskalische Maßnahmen, darunter die höhere Einkommensgrenze beim Elternunterhalt ab Januar 2020 und die teilweise Abschaffung des Solidaritätsbeitrags ab 2021, den Konsum stimulieren.“

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)

## Historisches Jahr 2019:

# Erstmals mehr als 70 Mrd. Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert

**D**er deutsche Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien schloss die 2010er Jahre mit einem neuen Umsatzrekord ab: Das Transaktionsvolumen im gerade beendeten Jahr belief sich auf etwa 70,8 Mrd. Euro (+ 9 % ggü. 2018), womit erstmals die Marke von 70 Mrd. Euro übertroffen wurde. Allein im Dezember wurden ca. 16,1 Mrd. Euro umgesetzt, gleichbedeutend mit dem höchsten Monatsumsatz aller Zeiten. „Wenn man bedenkt, dass die Produktknappheit das ganze Jahr über eines der beherrschenden Themen bei Investoren war, ist der nun erzielte Rekordumsatz umso bemerkenswerter. Letztlich hat aber genau jene

Produktknappheit ihren Teil zum Rekordumsatz beigetragen, weil die Preise dadurch erneut stark stiegen. Hinzu kamen der hohe Anlagedruck der Investoren und Deutschlands anhaltend große Anziehungskraft als sicherer Anlagehafen“, kommentiert Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe.

### Fokus auf Büroimmobilien in A-Städten

Fast die Hälfte des Rekordvolumens, gut 48 %, entfiel auf Büroimmobilien, die damit die mit Abstand umsatzstärkste Nutzungsart sind und ihren Umsatzanteil

gegenüber ihrem bereits hohen Vorjahreswert (44 %) nochmals steigern konnten. „Das Bürosegment profitiert von den günstigen Mietwachstumsaussichten und der Tatsache, dass die meisten Einzelhandelsimmobilien eben jenes Mietwachstumspotenzial nicht mehr bieten“, erläutert Lemli. Das Einzelhandelssegment, der traditionelle Hauptkonkurrent von Büroimmobilien beim Werben um Investorengeld, verlor denn auch weiter an Boden und kam auf einen Umsatzanteil von nur noch 20 % – der niedrigste Wert im laufenden Zyklus. Es folgen Logistikimmobilien und gemischt genutzte Objekte (jeweils 10 %). In die letztgenannte Kategorie fallen mit dem Tucherpark in München und dem Frankfurter Squire zwei der größten Transaktionen des Jahres. Unabhängig von der Nutzungsart lag der Investorenfokus klar auf den Top-7-Städten – 56 % des gesamten Transaktionsvolumens entfielen 2019 auf sie, während es im Durchschnitt der fünf vorangegangenen Jahre lediglich 51 % waren. „Die Dominanz der A-Städte ist zum einen auf den hohen Anteil von Büroimmobilien am Transaktionsvolumen zurückzuführen, zum anderen aber auch Ausdruck der anhaltend hohen Risikoaversion der meisten Investoren“, erläutert Matthias Pink, Head of Research Germany bei Savills, und ergänzt: „Der hohe Anlagedruck der Investoren führt dazu, dass sie bevorzugt großvolumig investieren. Hierfür bieten die Top 7 die besten Voraussetzungen.“ Berlin und München stehen mit einem Transaktionsvolumen von 11,7 Mrd. Euro bzw. 9,4 Mrd. Euro (jeweils ohne Umland) aus der Riege der Top 7 nochmals heraus.

### **Erstmals mehr als hundert Einzeltransaktionen ab 100 Mio. Euro**

Die Investorenpräferenz für große Volumina drückt sich auch im durchschnittlichen Volumen je Transaktion aus, das mit gut 33 Mio. Euro einen neuen Spitzenwert erreicht hat. Doch obwohl es sich bei den drei größten Transaktionen des vergangenen Jahres um Portfolios handelte (Dream Global, Millennium, Aroundtown-Anteil), waren es vor allem großvolumige Einzeltransaktionen, die zu diesem Anstieg geführt haben. Zum ersten Mal überhaupt wurden in einem Kalenderjahr mehr als

hundert Einzelobjekte für mindestens 100 Mio. Euro verkauft. Hinzu kommen gut vierzig Portfolios in dieser Größenklasse.



### **Anfangsrenditen mit weiterem Rückgang**

Ein weiterer Grund für die hohe Zahl großvolumiger Transaktionen sind die nochmals gestiegenen Kapitalwerte. So haben der anhaltende Nachfrageüberhang sowie die abgesagte Zinswende die Anfangsrenditen von Büro- und Logistikimmobilien auch im 4. Quartal sinken lassen. Per Ende Dezember lag die Spitzenrendite für Büroimmobilien im Durchschnitt der Top-7-Städte bei 2,9 % und damit 10 Basispunkte niedriger als im Quartal zuvor. Auf Jahressicht sind die Bürorenditen um gut 20 Basispunkte gesunken. Die Spitzenrendite für Logistikimmobilien ging im Schlussquartal ebenfalls um 10 Basispunkte auf nun 3,7 % zurück. Auf Jahressicht beträgt der Rückgang 40 Basispunkte.

Hinzu kam in beiden Segmenten ein recht kräftiges Mietwachstum, so dass die realen Kapitalwerte entsprechend stark gestiegen sind. Für Spitzenbüroimmobilien betrug der Anstieg im Durchschnitt der Top 7 gut 15 % auf ca. 13.500 EUR/m<sup>2</sup>. Unverändert blieben in den letzten drei Monaten die Spitzenrenditen der Einzel-

handelsimmobilienformate. Die Spitzenrendite für Geschäftshäuser lag Ende des Jahres bei 3,0 % (- 10 Basispunkte ggü. Vorjahr), für Fachmarktzentren notierte sie bei 3,9 % (- 10 Bp.) und für Shopping-Center bei 4,3 % (+ 10 Bp.).

### Einheimische und ausländische Käufer gleichermaßen aktiv

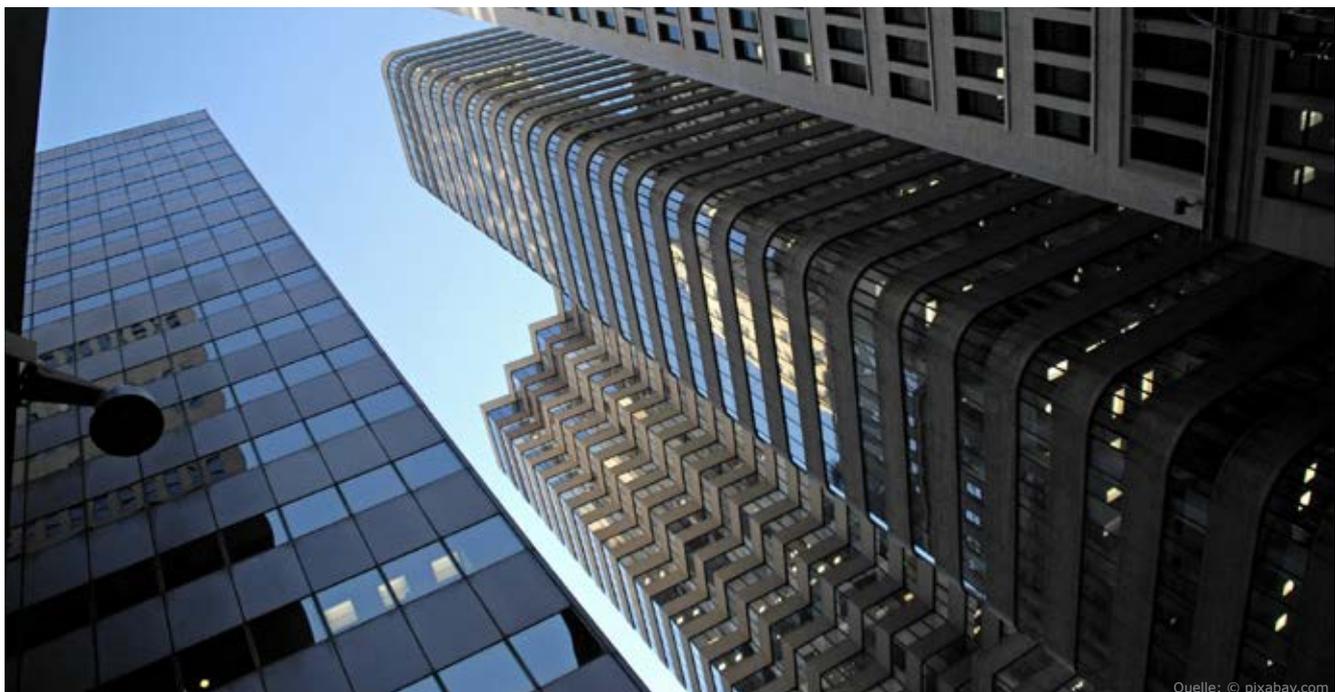
Trotz des rekordhohen Preisniveaus lockte der deutsche Immobilienmarkt einheimische wie ausländische Käufer gleichermaßen an. Wie schon in den fünf Jahren zuvor entfiel etwas mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens auf deutsche Käufer. „Sowohl einheimische als auch ausländische Investoren haben mehr in Deutschland investiert als in den Vorjahren. Bei den internationalen Investoren punktet der deutsche Markt weiterhin mit seiner Stellung als sicherer Anlegehafen, die bei der hohen Risikoaversion vieler Investoren besonders zum Tragen kommt. Zudem profitierte Deutschland davon, das ein Teil des risikoaversen Geldes vor dem Hintergrund der das ganze Jahr über währenden Brexit-Debatte von London nach Kontinentaleuropa umgelenkt wurde“, so Lemli. Unter den ausländischen Investoren blieben US-Amerikaner mit einem Anteil von 13 % die aktivste Käufernation. Europäische Käufer haben ihren Anteil gegenüber den Vorjahren auf 31 % erhöht (Durchschnitt letzte 5 Jahre: 27 %),

während asiatische Investoren weniger aktiv waren (2019: 3 %; Durchschnitt letzte 5 Jahre: 5 %). Nationenübergreifend waren Asset-/Investment-Manager mit einem Ankaufsvolumen von ca. 32,3 Mrd. Euro die größte Käufergruppe. Ihnen standen auf Verkäuferseite überwiegend Projektentwickler mit einem Verkaufsvolumen von 13,5 Mrd. Euro gegenüber.

### Unverändert günstige Rahmenbedingungen lassen Zyklus auch 2020 weiterlaufen

Aus heutiger Sicht spricht nichts dafür, dass der Zyklus im laufenden Jahr endet. Im Gegenteil: Angesichts des auf absehbare Zeit fortbestehenden Nullzinsumfelds könnte der Zyklus trotz schwächerer Konjunkturaussichten noch viele Jahre anhalten. „Auch für 2020 rechnen wir damit, dass mehr Geld für Immobilieninvestitionen in Deutschland zur Verfügung steht als investiert werden kann. Insofern glauben wir mit Ausnahme des Einzelhandelssegments an weiter sinkende Anfangsrenditen“, so Lemli. Trotzdem dürften die Kapitalwerte aufgrund eines geringeren Mietwachstums nicht mehr im selben Maße steigen wie in den Vorjahren, so dass das Transaktionsvolumen tendenziell etwas geringer ausfallen wird als im letzten Jahr. Die Marke von 60 Mrd. Euro dürfte jedoch erneut erreicht werden.

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)



Quelle: © pixabay.com

# Rekordquartal auf Hotelinvestmentmarkt kratzt am Allzeithoch 2016

**E**in mit 2,5 Mrd. Euro außerordentlich transaktionsreiches viertes Quartal, das stärkste in der langjährigen Statistik, sorgte auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt in 2019 für ein Gesamtvolumen\* von ca. 4,86 Mrd. Euro und verfehlte damit nur ganz knapp das Allzeithoch aus dem Jahr 2016 (4,89 Mrd. Euro). Gegenüber dem Vorjahr lag das Plus bei 26 Prozent, der 5-Jahresschnitt wurde um rund 20 Prozent übertroffen, beim Vergleich mit dem 10-Jahresdurchschnitt schlägt ein sattes Plus von 93 Prozent zu Buche. Insgesamt wurden 94 Transaktionen (2018: 109) auf dem deutschen Hotelmarkt realisiert.

„Eine derartige Jahresendrallye war Ende September noch nicht zu erwarten. Die prognostizierten 3,5 bis 4,0 Mrd. Euro wurden nicht zuletzt aufgrund einer erhöhten Off-Market Aktivität bei großvolumigen Einzelobjekten und Portfolios“ deutlich übertroffen, so Heidi Schmidtke, Managing Director der JLL Hotels & Hospitality Group in Deutschland. Schmidtke weiter: „Insgesamt gingen allein in den letzten drei Monaten fünf Portfolio-Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich über die Bühne und stellten damit die Aktivität im Portfoliosegment der letzten zwei Jahre in den Schatten.“

Einen weiteren Grund führt Heidi Schmidtke für das imposante Hotelinvestmentergebnis an: „Die bevorstehende Reform der Grunderwerbssteuer in Bezug auf Share Deals sorgte für erhöhten Druck auf Seiten der Verkäufer, die Immobilie noch vor Jahresende zu veräußern. Wenngleich Mitte Oktober das In-Kraft-Treten der geplanten Reform um sechs Monate auf Mitte 2020 verschoben wurde, war der eine oder andere Share Deal bereits auf Ende 2019 ausgerichtet und wurde dann auch durchgezogen.“

In 77 Einzeltransaktionen wurden 2019 über 2,8 Mrd. Euro investiert, entsprechend einem Rückgang von rund sechs Prozent im Jahresvergleich. Die Transakti-

onsgröße lag dabei durchschnittlich bei ca. 36 Mio. Euro (2018: rund 32 Mio. Euro).

## Zu den größten Einzeltransaktionen im Gesamtjahr 2019 zählten vor allem im vierten Quartal:

Der Off-Market Verkauf des Hotel De Rome in Berlin durch die Commerz Real an den Staatsfond von Singapur GIC und Caleus, bei dem JLL auf Käuferseite beratend tätig war. Im Rahmen dieser Transaktion wurde ein neuer Rekord in Bezug auf den Preis pro Zimmer im deutschen Markt erzielt. Der Erwerb des Hilton München Park durch Commerz Real und Hines für den offenen Immobilienfonds Hausinvest. Die Transaktion umfasst den gesamten Münchener Tucherpark, wobei der Hotelanteil auf ein Volumen von ca. 15-20 Prozent des Gesamtkomplexes im Wert von zwischen 1,0 und 1,2 Mrd. Euro geschätzt wird. Verkäufer war die Hypovereinsbank (HVB).

Die Veräußerung des 4-Sterne-Hotels Maritim Düsseldorf Airport City (533 Zimmer) für 162 Mio. Euro von Maritim an Commerz Real. Das Hotel wurde im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back Struktur veräußert und für weitere 30 Jahre an die Maritim Hotelgesellschaft vermietet.

Der Off-Market Verkauf des NH Collection im Frankfurter Europaviertel. Das im 120 m hohen ‚The Spin‘ Gebäude entstehende Hotel, das voraussichtlich Anfang 2021 eröffnet, wurde von Groß & Partner im Rahmen eines Forward Deals an eine Gesellschaft berufsständiger Versorgungswerke verkauft.

Das Investitionsvolumen im Portfoliosegment hat sich unter dem Strich gegenüber 2018 mit über 2 Mrd. Euro mehr als verdoppelt – dies bei lediglich einer Transaktion mehr (17) als im Vorjahr (2018: 850 Mio. Euro mit 16 Transaktionen). Mit einem durchschnittlichen Volumen von knapp 120 Mio. Euro pro Transaktion kann ein deutlicher Zuwachs (2018: 52 Mio. Euro pro Investment) verzeichnet werden.

## Zu den größten Portfolioverkäufen in 2019 zählten:

Der Verkauf des Hilton und Hilton Garden Inn Frankfurt Airport als Teil des The Squire im vierten Quartal. Die Gesamtimmobilie wurde von Office First an ein Joint Venture der Investmentgesellschaft AGC und des südkoreanischen Finanzdienstleisters Hana veräußert. Der Kaufpreis des Hotelanteils wird auf 35-40 Prozent des Volumens für den gesamten Komplex (ca. 940 Mio. Euro) geschätzt.

Ein pan-europäisches Portfolio mit 11 Hotels, davon zwei in Köln und je ein Objekt in Düsseldorf, Berlin, Hannover, Leipzig und Kiel, das im Rahmen eines Off-Market Deals von Principal Real Estate an AXA Real Estate für ca. 545 Mio. Euro veräußert wurde. JLL war für AXA beratend tätig.

Der Verkauf des HR Portfolios für ein Volumen von 290 Mio. Euro im vierten Quartal. Die sieben deutschen Hotels mit insgesamt 1.532 Zimmern befinden sich in Frankfurt, München, Stuttgart, Bad Neuenahr und Schweinfurt und wurden im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back Struktur an Pandox veräußert. Die deutsche HR Group bleibt mit 5,1 Prozent beteiligt, während ein umfassendes gemeinsames Investitionsprogramm vorgesehen ist.

Der Ankauf der Projektentwicklung Tafelhof Palais in Nürnberg durch BMO Real Estate Partners im zweiten Quartal. Die Mieter des derzeit im Bau befindlichen Gebäudes sind mit Leonardo Royal und Motel One bereits festgelegt, die Eröffnung ist für 2021 geplant. Verkäufer der Projektentwicklung war die Hubert Haupt Immobilien Holding.

## Ausländische Investoren mit Verdoppelung ihres Kapitaleinsatzes in 2019

Mit 59 Transaktionen sind zwar deutlich mehr deutsche als ausländische Investoren am Transaktionsgeschehen beteiligt – unter Einsatz von 2,5 Mrd. Euro (2018: 2,8 Mrd. Euro). Mit ihrem Engagement bei großvolumigen Transaktionen, immerhin sieben Transaktionen jenseits der 100 Mio. Euro (2018: 2 Transaktionen), kommen ausländische Investoren aber auf ein bemerkenswertes Plus von 108 Prozent gegenüber dem Vorjahr und

erreichen rund 2,3 Mrd. Euro. Vier Transaktionen mit einem Volumen von insgesamt 490 Mio. Euro wurden von schwedischen Anlegern realisiert, das zweithöchste Kapital kam von französischen Anlegern (rund 483 Mio. Euro) bei allerdings doppelt so vielen Transaktionen. Aus Großbritannien flossen knapp 290 Mio. Euro, verteilt auf vier Transaktionen. „Der große Anteil ausländischen Kapitals in diesem Jahr geht mit erhöhten Veräußerungen von Bestandshotels im Portfoliosegment sowie in Premiumlagen einher“, erläutert Heidi Schmidtke.



Quelle: © Astrid Klee

Mit 51 Transaktionen waren institutionelle Anleger am aktivsten. Sie setzten dabei insgesamt über 3,2 Mrd. Euro ein, gefolgt von Immobiliengesellschaften (810 Mio. Euro, 13 Transaktionen), Private Equity und REITs (315 Mio. Euro, 7 Transaktionen) und Hotelbetreibern (206 Mio. Euro, 9 Transaktionen). Auf Privatpersonen und Entwickler entfiel ein Volumen von 278 Mio. Euro (bei 14 Transaktionen).

Heidi Schmidtke abschließend: „Die Trias aus immens viel Kapital, das nach Anlagen sucht, anhaltend attraktivem Zinsumfeld und einer Angebotsverknappung in den A-Städten mit steigenden Preisen und einer höheren Akzeptanz, in Sekundär- und Tertiärstandorte auszuweichen, hat die Transaktionsvolumina auf ein sehr hohes Niveau getrieben. Die Immobilie scheint alternativlos. Vermehrt werden eigene spezialisierte Hotelfonds von Investmentgesellschaften oder Institutionen gegründet, an denen sich andere Investoren beteiligen wollen. Oder neue Konzepte ziehen das Interesse von Investoren an. Bran-

ded Residences, die Weiterentwicklung des Konzepts des temporären Wohnens, wie es in Micro-Apartments oder auch in Serviced Apartments bereits gelebt wird, könnte ein weiterer logischer Schritt zur Differenzierung sein und Investoren durch mögliche Wertoptimierung locken. In Kooperation zwischen Entwicklern, Betreibern und Hotelmarken entstünde eine neue Wohnform, die gehobene Bedürfnisse von Wohnungseigentümern bedient. Objekte dieser Art werden entweder von bekannten Marken selbst betrieben oder sie stellen ihre Marke einem Betreiber zur Verfügung. In Berlin und Frankfurt kommen diesem Konzept die ‚Tower Apart-

ments‘ in der Nähe des Ritz Carlton bzw. die Entwicklung im projektierten ‚Riverpark Tower‘ am nächsten.

In summa sehen wir den deutschen Hotelinvestmentmarkt in 2020 auf einem guten Weg. Auch wenn die Nachfrage in 2020 robust bleiben wird – möglicherweise noch einmal im ersten Halbjahr gepusht durch das verschobene Grunderwerbsteuergesetz für Share Deals: eine weitere Rekordmarke ist aus heutiger Sicht nicht erreichbar. Wir gehen derzeit davon aus, dass sich das Transaktionsvolumen durchaus auf den 5-Jahresschnitt von rund vier Mrd. Euro zubewegen kann.“ Autor: www.jll.de

## Büro-Vermietungsmarkt stagniert auf hohem Niveau

**Z**um Jahresende 2019 hat die konjunkturelle Eintrübung auch auf dem Arbeitsmarkt ihre Spuren hinterlassen. Die Zahl der Arbeitslosen in Deutschland ist im Dezember zum ersten Mal seit sechs Jahren im Vergleich zum Vormonat gestiegen. So wurden im Dezember 47.000 Arbeitslose mehr registriert als im November 2019, die Arbeitslosenquote stieg um 0,1 Prozentpunkte auf 4,9 Prozent. Dies ist zwar nur ein marginaler Anstieg und dokumentiert die weiterhin gute Verfassung des deutschen Arbeitsmarktes, dennoch zeigt aber vor allem die sinkende Bereitschaft der Unternehmen, neue Mitarbeiter einzustellen, dass eventuell ein Wendepunkt eingeläutet worden sein könnte.

Aktuell zeigt die deutsche Wirtschaft ein zwiespältiges Bild. Auf der einen Seite kriselnde Industrie und Stellenstreichungen, auf der anderen Seite noch immer ein Mangel an Fachkräften und ein erholter ifo-Index, der anzeigt, dass die Unternehmen wieder optimistischer ins neue Jahr gehen. Allerdings noch nicht berücksichtigt in diesen Statistiken sind die jüngsten Spannungen zwischen den USA und dem Iran. Die Politik hat das Wort, und wir werden uns 2020 auf maximale Volatilitäten und fragile Zeiten einstellen müssen. Die Ri-



siken jedenfalls entfalten eine weitgehende Eigendynamik und erscheinen kaum mehr kalkulierbar.

Der Zwiespalt innerhalb des Wirtschaftsgeschehens in Deutschland findet sich auch in den übergeordneten Fundamen-

taldaten, deren zukünftige Tragfähigkeit sich vor dem Hintergrund des USA/Iran-Konflikts erst noch erweisen muss. So soll 2019 die Konjunktur laut consensus economics mit einem leichten Plus von 0,5 Prozent schließen, für 2020 werden nach gegenwärtigem Stand dann 0,9 Prozent erwartet. Zugpferd der Wirtschaft bleibt der private Konsum, der auch in diesem Jahr mit 1,3 Prozent wachsen soll, währenddessen vom verarbeitenden Gewerbe kaum Impulse erwartet werden.

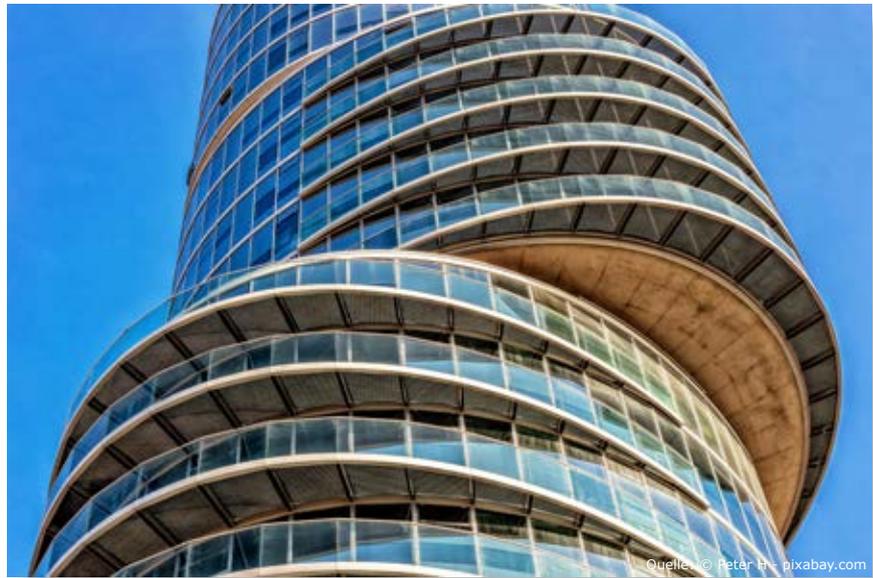
Was bedeutet das für den Büro-Vermietungsmarkt? „Wesentlich ist sicherlich die Einstellungsbereitschaft der Unternehmen und hier insbesondere der Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor. Die hält sich nach wie vor auf hohem Niveau, gleichwohl der Trend für 2020 eher nach unten zeigt. Es wäre insofern keine Überraschung, wenn die Vermietungsumsätze in den Big 7 in diesem Jahr sinken werden. Die Nettoabsorption bleibt aber nach wie vor positiv und über den Durchschnitt der letzten Jahre und von einem signifikanten Rückgang der Nachfrage sind wir sicherlich weit entfernt“, so Timo Tschammler, CEO JLL Germany.

### Umsatzvolumen leicht über Vorjahr – aber sehr heterogenes Bild der Big 7

Der Büroflächenumsatz in den Big 7 hat zum Ende des Jahres 2019 die 4 Mio. m<sup>2</sup>-Marke leicht überschritten (4,03 Mio. m<sup>2</sup>, plus 1,6 % gegenüber 2018). Damit wurde 2019 nach 2017 das stärkste Umsatzergebnis der letzten Jahre erzielt. Und das, obwohl das normalerweise stärkste Quartal eines Jahres (die Monate Oktober bis Dezember) nicht einmal ein Viertel zum Umsatzergebnis beigetragen haben. „Ob dies der Beginn einer Abwärtsbewegung ist, muss abgewartet werden. Aufgrund der politischen Risiken und der skizzierten konjunkturellen Rahmenbedingungen wäre es zumindest keine Überraschung“, so Tschammler.

Mit Blick auf die einzelnen Märkte zeigt sich allerdings eine heterogene Entwicklung.

So weisen Stuttgart (+48 % auf 319.000 m<sup>2</sup>), Düsseldorf (+33 % auf 550.000 m<sup>2</sup>) und Berlin (+19 % auf knapp eine Million m<sup>2</sup>) Zuwächse auf, während in Frankfurt (-8 %), in Köln (-5 %), Hamburg (-9 %) und auch in München die Vorjahreswerte unerreicht geblieben sind. Die bayerische



Quelle: © Peter H. Pixabay.com

Landeshauptstadt musste sogar einen starken Rückgang der Umsatzzahlen um mehr als 22 Prozent verkraften. „Letzteres ist aber immer noch ein Ergebnis über dem Zehnjahresschnitt und darüber hinaus ist es erwähnenswert, dass Unternehmen wie Apple und Google in München stark expandiert haben. Zusammen mit der Ankündigung von Tesla in Berlin zeigt sich Deutschland als international wettbewerbsfähiger Standort für die Tech-Branche“, betont Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

Scheunemann weiter: „2020 erwarten wir in den meisten der sieben großen Märkte einen Umsatzrückgang um im Durchschnitt 4 % gegenüber 2019 auf dann knapp 3,9 Mio. m<sup>2</sup>. Angebotsseitig bleibt es dabei, dass es kaum verfügbare Flächen in zentralen Lagen gibt; nachfrageseitig ist zu erwarten, dass sich die schwächelnde Konjunktur mit einem entsprechenden zeitlichen Verzug auf den Bürovermietungsmarkt auswirkt. In einzelnen Märkten können sich mittelfristig Sondereffekte stärker bemerkbar machen, so hat z.B. die Automobilindustrie eine besondere Bedeutung für den Stuttgarter Büromarkt. Rund 15 Prozent des Umsatzes

der vergangenen fünf Jahre entfallen auf die Branche inkl. Zulieferer, das ist in der Summe immerhin der komplette Jahresumsatz des Jahres 2017.“

Das Thema Flexible Office Space blieb auch 2019 einer der relevanten Markttrends. Zum dritten Mal in Folge wurde in den Big 7 ein Flächenumsatz der Flexible Office Space-Betreiber oberhalb der 200.000-m<sup>2</sup>-Grenze erzielt. Der Umsatz im Jahr 2019 in Höhe von 220.000 m<sup>2</sup> liegt allerdings gut 18 Prozent unter dem Vorjahr. Das vierte Quartal war das umsatzschwächste Quartal des Jahres. Gründe für diesen Rückgang sind vor allem in der Flächenknappheit der Toplagen (gerade in den Märkten Berlin und München) zu sehen. „Viele Betreiber sind zwar weiterhin expansiv, die Vermieter schauen aber insbesondere nach den Turbulenzen im Rahmen des abgesagten Börsengangs von WeWork genauer auf die Nachhaltigkeit des jeweiligen Konzeptes. Unserer Einschätzung nach wird das Umsatzvolumen dieser Nutzergruppe 2020 die 200.000 m<sup>2</sup> - Marke nicht mehr überschreiten“, so Helge Scheunemann.

### **Flächenengpass bleibt bestehen – Leerstand erreicht die Drei-Prozent-Marke**

Nichts Neues auf der Angebotsseite, zumindest nicht was die kurzfristig verfügbaren Flächen betrifft. Insgesamt standen den flächensuchenden Unternehmen in den Big 7 zum Ende des Jahres 2019 nur noch 2,85 Mio. m<sup>2</sup> zur Verfügung. Der zum dritten Quartal beobachtete verlangsamte Rückgang hat sich bestätigt. Wurde der Leerstand in den vergangenen Quartalen um durchschnittlich 250.000 m<sup>2</sup> pro Quartal abgebaut, waren es in den Monaten Oktober bis Ende Dezember nur noch rund 15.000 m<sup>2</sup>. Dies gilt auch bei der relativen Betrachtung: Während sich das gesamte Leerstandsvolumen der Big 7 2018 um 21 Prozent reduzierte, nahm es 2019 um 16 Prozent ab.

Dennoch weisen fünf der sieben Hochburgen im 12-Monatsvergleich einen zweistelligen prozentualen Rückgang der Leerstandsvolumina auf mit Werten zwischen 12 Prozent in Frankfurt und 33 Prozent in Köln. In Berlin sank der Leerstand „nur“

noch um rund sechs Prozent, die Bundeshauptstadt weist aber mit 1,8 Prozent die bundesweit niedrigste Leerstandsquote auf. Einzig in Stuttgart ist der Leerstand im Jahresvergleich angestiegen, wenngleich moderat um 0,1 Prozentpunkte auf eine Quote von 2,3 Prozent. Grund ist der

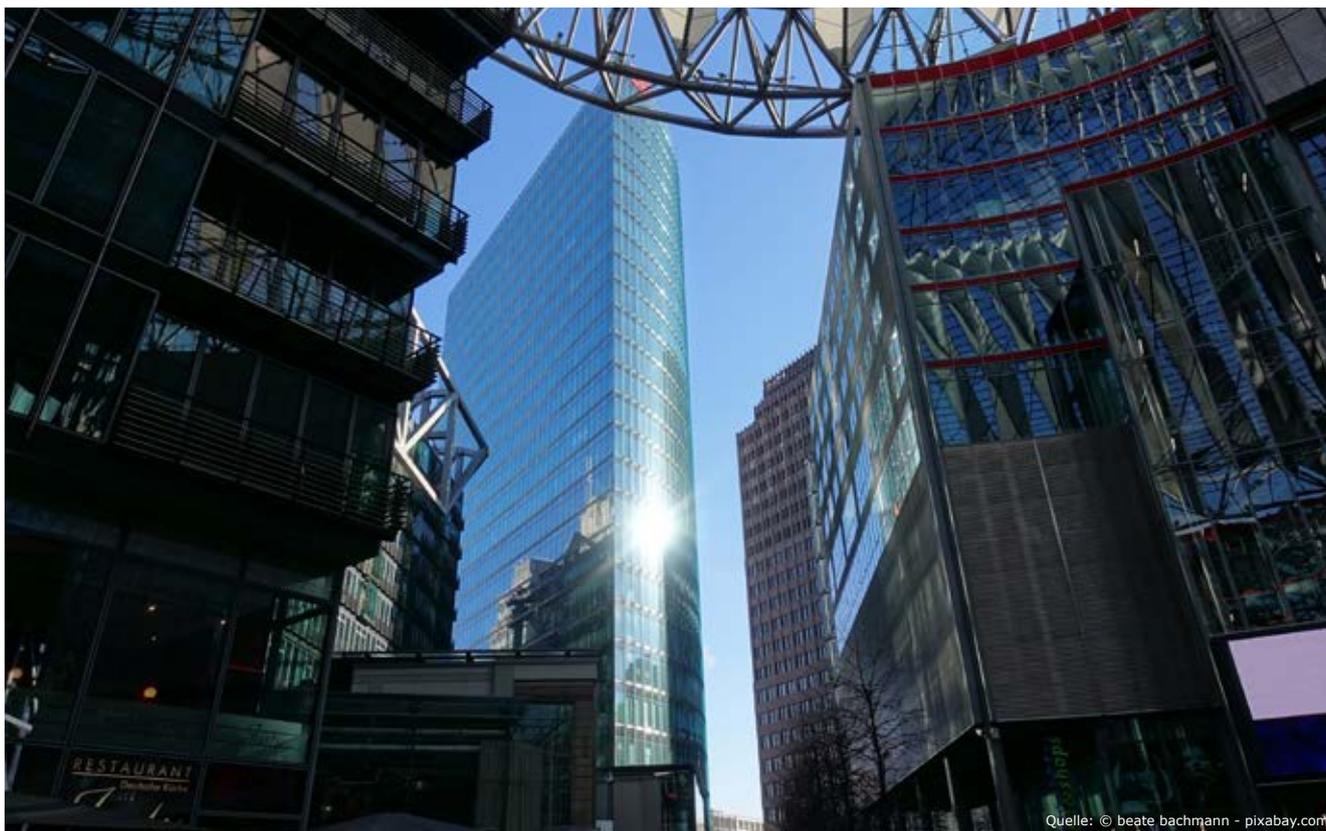


Freizug einer rund 20.000 m<sup>2</sup> großen Bürofläche, für die aktuell noch keine Nachvermietung getätigt wurde. „Die Flächen-suche, die bereits seit geraumer Zeit über die Teilmarktgrenzen hinweg und teils in Nebenlagen oder sogar ins Umland führte, läuft immer mehr ins Leere: Verbleib und Umstrukturierung mit Umbau in den Altflächen sind die Konsequenz“, kommentiert Scheunemann.

Scheunemann weiter: „Die über die Big 7 aggregierte Leerstandsquote notierte Ende Dezember bei genau drei Prozent und damit 0,6 Prozentpunkte unter dem Vorjahresquartal. Selbst die anziehende Neubautätigkeit wird auch 2020 nicht ausreichen, dass die Leerstände wieder steigen. Im Gegenteil, wir erwarten dieses Jahr den Tiefpunkt mit einer durchschnittlichen Leerstandsquote von dann 2,9 Prozent.“

### **Fertigstellungen erreichen höchstes Volumen seit 2010**

Im letzten Jahr haben die Bürofertigstellungen deutlich zugelegt und mit 1,12 Mio. m<sup>2</sup> nicht nur die eine Mio.-Marke überschritten, sondern auch das höchste Fertigstellungsvolumen seit 2010 markiert. Gegenüber 2018 wuchsen die Fertigstellungen in der Aggregation über alle Hochburgen um 21 Prozent an. Der nach wie vor rückläufigen Leerstände wegen wird allerdings deutlich, wie ausgetrocknet der



Markt für Neubauf Flächen ist und es wird noch eine Weile dauern, bis sich der Nachfragestau abgebaut haben wird. Und es wird weiter gebaut: 2020 werden 1,9 Mio. m<sup>2</sup> (davon aktuell noch ein Drittel frei) und ein Jahr später sogar 2,6 Mio. m<sup>2</sup> erwartet.

Trotz der hohen Auslastung in der Baubranche wurde auch im vierten Quartal dem Flächenvolumen nach bei mehr Projekten mit dem Bau begonnen als im gleichen Zeitraum Büroflächen fertiggestellt wurden. Aktuell sind in den Big 7 über 4,4 Mio. m<sup>2</sup> im Bau, mehr Kräne drehten sich zuletzt 2001. Berlin und München sind nach wie vor die Märkte mit dem aktuell höchsten Bauvolumen. In Berlin sind es rund 1,5 Mio. m<sup>2</sup> (davon 53 % frei) und in München 858.000 m<sup>2</sup> (davon 37 % frei). Ab 2021 wird sich die Angebotsausweitung auch spürbar auf die Leerstandsquoten dieser Märkte auswirken.

### **Im zweiten Jahr in Folge Mietpreisplus in jeder der Big 7**

Die hohe Flächennachfrage vor dem Hintergrund eines weiter abnehmenden Angebots hat seit 2010 zu steigenden Büromieten in den Big 7 geführt. 2019

betrug der Anstieg der Spitzenmiete in der Aggregation 5,4 %. Der JLL-Spitzenmietpreisindex (als Mittelwert der Spitzenmieten in den Big 7) notiert aktuell bei 218 Punkten, dem höchsten Wert seit 1992.

Spitzenreiter sind Köln (+11 %) und Berlin (+9 %). „2020 dürfte das über die Big 7 aggregierte Spitzenmietpreiswachstum bei 3,9 % liegen und damit mit geringer Abschwächung anhalten. Höhere Wachstumsraten können – ausgehend von einem niedrigeren Niveau als in den CBDs – in anderen Teilmärkten erwartet werden“, so Timo Tschammler.

Die steigenden Mietpreise bedeuten für die Nutzer mittlerweile hohe Kostensteigerungen. Wer noch vertraglich gesicherte Optionen hat, kann sich glücklich schätzen und zieht diese. Der starke Personalaufbau der letzten Jahre lässt manche Büros "aus allen Nähten platzen". Dann ist ein Umzug unvermeidlich und Mietsteigerungen können nur durch ein Ausweichen in Nebenlagen (nicht für alle Unternehmen eine Option) oder Verdichtung mit modernen Arbeitsplatzkonzepten verhindert werden.

Autor: [www.jll.de](http://www.jll.de)

# Deutsche Top-7 - Bürovermietungsmärkte 2019

**A**us Sicht der Nutzer wurden die Verhältnisse an den großen deutschen Bürovermietungsmärkten im Jahresverlauf 2019 immer schwieriger und daran hat sich auch zum Jahresende nichts geändert. Die durchschnittliche Leerstandsrate in den Top-7-Märkten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart lag per Ende Dezember bei 3,1 % (- 0,1 %-Punkte ggü. Q3-2019) und erreichte damit den niedrigsten Stand seit 1992. Umgekehrt stiegen die Büromieten auf den höchsten Stand seit fast dreißig Jahren. Die Spitzenmiete lag im Durchschnitt der sieben Städte zum Ende des Jahres bei gut 33,00 EUR/m<sup>2</sup>. „Auch im Jahr 2020 besteht für Büronutzer in den meisten Städten wenig Hoffnung, dass die Flächenknappheit spürbar nachlässt. Immerhin wird aber fast überall mehr neue Bürofläche entstehen als im letzten Jahr. Das Tempo bei Leerstandsabbau und Mietwachstum dürfte folglich nachlassen“, blickt Panajotis Aspiotis, Managing Director und verantwortlich für Agency Germany bei Savills, auf das gerade begonnene Jahr voraus.

## Angebots-Nachfrage-Missverhältnis löst sich perspektivisch langsam auf, Mieten steigen zunächst dennoch weiter

Im letzten Jahr wurden ca. 1,3 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche fertiggestellt, die zum Jahresende fast vollständig vermietet waren. In diesem Jahr werden voraussichtlich knapp 2 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche neu an den Markt kommen, wovon etwa drei Viertel bereits vorvermietet sind. „Der hohen Vorvermietungsquote zum Trotz erweitern die Projektentwicklungen die Handlungsoptionen der Büronutzer, weil hinter vielen Projektanmietungen Umzüge stehen und dadurch Flächen im Bestand freigezogen werden“, berichtet Matthias Pink, Head of Research Germany bei Savills, und ergänzt: „Dem höheren Fertigstellungsvolumen steht aktuellen Prognosen zufolge ein

geringeres Bürobeschäftigtenwachstum gegenüber. Das fast zehn Jahre zu beobachtende krasse Missverhältnis zwischen starkem Nachfragewachstum auf der einen und nur geringem Angebotswachstum auf der anderen Seite löst sich mit Blick auf die kommenden beiden Jahre langsam auf.“ Vor allem in Berlin steigt das Fertigstellungsvolumen kräftig an: In diesem Jahr werden voraussichtlich ca. 730.000 m<sup>2</sup> Bürofläche fertiggestellt und damit etwa doppelt so viel wie im letzten



Quelle: © Heinz Hummel - pixabay.com

Jahr. Gleichwohl rechnet Savills auch in der Bundeshauptstadt noch mit leicht steigenden Mieten im Spitzensegment, zumal die Anforderungen seitens der Nutzer an Lage- und Flächenqualität steigen. Im Durchschnitt der Top 7 erwartet Savills für 2020 einen Anstieg der Spitzenmieten um etwa 3 % bis 4 %, was einer Halbierung gegenüber dem Vorjahr entspräche.

## Flächenumsatz weiterhin auf sehr hohem Niveau – verarbeitendes Gewerbe mit geringerem Anteil

Der Flächenumsatz, der sich im vergangenen Jahr in Summe der Top-7-Standorte auf knapp 4 Mio. m<sup>2</sup> belief, dürfte angesichts des erwähnten geringeren Bürobeschäftigtenwachstums sowie der schwächeren konjunkturellen Dynamik in diesem Jahr etwas geringer ausfallen. Die drei Branchen mit dem höchsten Anteil am Flächenumsatz im letzten Jahr

waren ‚Wissensintensive Dienstleistungen‘, Unternehmen aus dem Bereich ‚Information und Kommunikation‘ (jeweils 14 %) sowie Handels- und Logistikunternehmen (13 %). Auf das verarbeitende Gewerbe, das von der geringeren konjunkturellen Dynamik am stärksten betroffen war und ist, entfielen weniger als 8 % des gesamten Flächenumsatzes. Das ist etwas weniger als im Durchschnitt der letzten fünf Jahre (10,2 %).

### Situation für Nutzer bleibt 2020 unverändert angespannt

„Obwohl sich einzelne Parameter verändern, bleibt die Gesamtsituation für Büronutzer im laufenden Jahr im Wesentlichen unverändert. Konkret heißt das: Mieter müssen sich auf anhaltende Flächenknappheit, einen entsprechend intensiven



Quelle: © Valdas Miskinis - pixabay.com

Wettbewerb um die wenigen verfügbaren Flächen und weiterhin sehr hohe Mieten einrichten. Nutzer auf der Suche nach hochwertigen Flächen in guten Lagen sind weiterhin weitgehend auf Projektanmietungen angewiesen und sollten einen entsprechenden Vorlauf bei ihrer Flächen-suche einkalkulieren“, umreißt Aspiotis die Nutzerperspektive für das gerade begonnene Jahr.

Autor: www.savills.de

## Einzelhandel setzt bei Neuanmietungen verstärkt auf kleine Flächen

**I**nsbesondere die große Nachfrage nach kleinen Flächen hat dem Einzelhandelsvermietungsmarkt im dritten Quartal 2019 positive Impulse gegeben. Nach drei Quartalen bilanziert der Markt einen Flächenumsatz von 380.000 m<sup>2</sup> – 5 Prozent mehr als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Die Zahl der Vertragsabschlüsse ist sogar um 10 Prozent auf 885 gestiegen. 56 Prozent davon entfielen auf die Größenklassen unter 250 m<sup>2</sup>, wobei die Kategorie 100 bis 250 m<sup>2</sup> am gefragtesten war.



Quelle: © Steve Bulsinne - pixabay.com

Der Textilhandel steht im dritten Quartal 2019 dank größerer Anmietungen zum ersten Mal in diesem Jahr wieder an der Spitze des Branchenvergleichs nach Fläche. Dirk Wichner, Head of Retail Leasing JLL Germany: „Nach mehreren Quartalen mit rückläufigen Marktanteilen ist das ein erstes Signal, dass die Konsolidierung in der Textilbranche langsam greift. Der Sektor macht derzeit denselben Prozess durch, den die Buchbranche bereits vor 15 Jahren begonnen und mittlerweile abgeschlossen hat. Zwar hat sie rund ein Viertel ihrer Gesamtfläche verloren, dafür hat sich mittlerweile ein stabiles Gleichgewicht zwischen stationärem und Onlinehandel eingestellt.“

### Modekette TK Maxx mietet allein im dritten Quartal 2019 acht Standorte an

Ausschlaggebend für die zurückgewonnene Spitzenposition des Textilhandels sind

mehr als 30 Anmietungen von Ladenlokalen mit einer Größe von über 1.000 m<sup>2</sup>. Treibende Kraft war dabei TK Maxx. Die Modekette vermeldete allein im dritten Quartal acht Neuanmietungen. Insgesamt kommt die Textilbranche in den ersten drei Quartalen auf einen Flächenumsatz von rund 100.000 m<sup>2</sup> und einen Marktanteil von 26 Prozent.

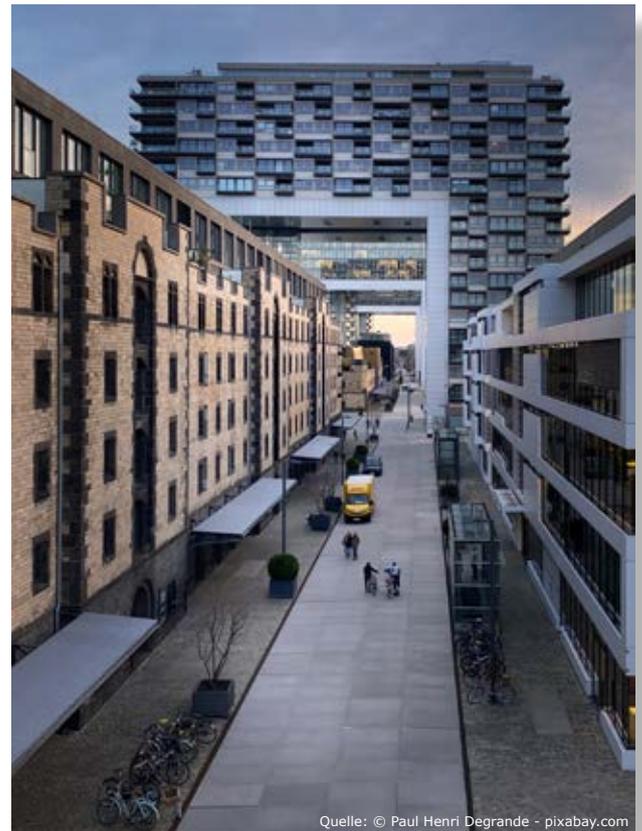
Direkt dahinter rangiert die Gastronomie mit knapp 95.000 m<sup>2</sup> und einem Marktanteil von 25 Prozent. Mit 255, vor allem kleineren Anmietungen, verbucht diese Sparte die meisten Abschlüsse. Besonders aktiv waren Lebensmittelversorger wie Netto und Rewe. Zudem spiegelt sich das Thema Nachhaltigkeit zunehmend durch erste Anmietungen von Unverpackt-Konzepten wider.

Dass Gesundheit/Beauty mittlerweile wie selbstverständlich den dritten Rang mit 17 Prozent Marktanteil belegt, ist vor allem auf die weiterhin expansiven Drogeriemarktketten und großflächigen Fitnessstudios in zentralen Lagen zurückzuführen, die rund 85 Prozent des Flächenumsatzes in dieser Branche beisteuern.

Die zehn größten Handelsstandorte Deutschlands haben deutlich zu kämpfen: Nur rund 30 Prozent der vermieteten Fläche entfallen im bisherigen Jahr auf die Big 10. Im dritten Quartal waren es sogar nur 21 Prozent – nach 53 Prozent im Vorjahresquartal.

Sogar die Hauptstadt Berlin (Flächenumsatz Q1 bis Q3: 31.400 m<sup>2</sup>) zeigt leichte Schwächen und muss sich anstrengen, um das Vorjahresgesamtergebnis von rund 44.000 m<sup>2</sup> wieder zu erreichen. Frankfurt überzeugt derweil mit 54 Deals und 20.000 m<sup>2</sup>, rund die Hälfte der Abschlüsse entfiel am Main auf die Gastronomie-/Food Sparte. Obwohl Köln (14.200 m<sup>2</sup>) Platz 3 in der Spitzengruppe belegt, bleibt die Vermietungsleistung unter dem Durchschnitt. Aktuell scheinen die dem Markt zur Verfügung stehenden Flächen nicht optimal geeignet zu sein, was die Größe oder den Zuschnitt angeht. Das belegt auch die unter den Metropolen höchste Verfügbarkeitsquote von 19 Prozent in der Domstadt.

Die Millionenstädte Hamburg (13.100 m<sup>2</sup>) und München (12.000 m<sup>2</sup>) verlieren leicht gegenüber dem Vorjahr. Für Düsseldorf verläuft das Vermietungsjahr mit 9.000 m<sup>2</sup> bislang eher enttäuschend. „Offenbar reagieren viele Einzelhändler zunächst abwartend, insbesondere was die Pläne zur Neugestaltung der Einkaufsmeile Schadowstraße angeht. Durch die Neuentwicklung des Kö-Bogen II ist hier auch die verfügbare Fläche deutlich gestiegen“, erklärt Dirk Wichner.



Quelle: © Paul Henri Degrande - pixabay.com

### Spitzenmiete in Köln sinkt von 260 auf 250 Euro

Für das erste Halbjahr 2020 erwartet JLL erstmals seit 2017 ein leichtes Nachgeben der Spitzenmiete um durchschnittlich 0,4 Prozent. Grund dafür ist die Mietpreiseinschätzung für Köln, wo bereits im laufenden Halbjahr ein Rückgang von 260 Euro auf 250 Euro pro Monat zu sehen ist. Noch ist allerdings offen, ob sich diese Entwicklung auch auf die anderen Metropolen überträgt. Für die Märkte außerhalb der Big 10 wird auf Jahressicht ebenfalls mit einem weiteren durchschnittlichen Mietpreiserückgang von rund 2 Prozent gerechnet.

Autor: [www.jll.de](http://www.jll.de)

# Europäischer Büromarkt verabschiedet sich 2019 mit neuem Rekordumsatzvolumen

**D**ie Konjunktur in Europa hat sich Ende 2019 weiter abgeschwächt. Das Verbrauchervertrauen verschlechterte sich zwar in der gesamten Region, vor dem Hintergrund weiterhin starker Fundamentaldaten (hohe Beschäftigungsquote, niedrige Arbeitslosigkeit und positives Reallohn-Wachstum) hat der private Konsum aber weiter zugelegt. Erneut verschlechtert haben sich demgegenüber die Stimmung und die Aktivitäten in der Industrie: Der Frühindikator PMI (Purchasing Managers Index, globaler Einkaufsmanager-Index), der auf einer Befragung von Chefeinkäufern von Unternehmen über Lage und Ausblick für Produktion, Preise, Aufträge, Personalbedarf etc. basiert, ist unter einen Saldowert von 50 gerutscht, Signal für eine wirtschaftliche Schrumpfung im Industriesektor. In Deutschland, wo sich die Industrie seit über einem Jahr in einer Rezession befindet, hat sich der Rückgang der entsprechenden Zahlen verlangsamt, möglicherweise ein Hinweis auf einen nahenden Tiefpunkt des industriellen Abschwungs. Immerhin zeigt die Stimmung unter den dienstleistungsorientierten Unternehmen eine leichte Verbesserung, die nachlassende Aktivität im Dienstleistungssektor hat sich im Dezember umgekehrt.

Auch 2020 wird ein herausforderndes Jahr werden - mit anhaltend politischer Unsicherheit und wirtschaftlichem Druck. Gleichwohl sind die Aussichten für die europäischen Büromärkte weiterhin durchaus vielversprechend.

## Jährlicher Mietpreiszuwachs 2019 schlägt mittel- und langfristigen Durchschnitt deutlich

Der gewichtete europäische Büro-Mietpreisindex von JLL\* legte im vierten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 1,2 Prozent zu. 11 der 24 Index-Städte notierten dabei

ein Mietpreiswachstum (Q3 2019: 8). Mit 4,1 Prozent bewegt sich der jährliche Mietpreisanstieg in Europa weiterhin deutlich über dem Fünf- bzw. Zehnjahresschnitt (+4,0 % bzw. +3,0 %). Auf Jahressicht waren es immerhin 20 Märkte mit einem Zuwachs. Unverändert sind die Mietpreise in vier Märkten geblieben. 2019 war damit das dritte Jahr in Folge mit einem jährlichen Mietpreiswachstum von über 4 Prozent.



Die europäische Immobilienuhr von JLL zeigt alle analysierten 35 Märkte mit geringen Bewegungen im Quadranten „Verlangsamtes Mietpreiswachstum“.

In London blieben die Spitzenmieten im vierten Quartal 2019 unverändert. Das jährliche Mietwachstum von 2,2 Prozent auf 1.493 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr in London West End, dem teuersten Bürostandort in Europa, ist jedoch ein guter Indikator für die Widerstandsfähigkeit des Londoner Büromarktes. 2019 war der Höhepunkt des aktuellen Zyklus bei Baufertigstellungen; in Verbindung mit einem über dem Zehnjahresdurchschnitt liegenden Umsatz erwartet JLL für 2020 ein anhaltendes Mietpreiswachstum.

Der Pariser Büromarkt notiert das sechste Quartal in Folge gestiegene Mietpreise (+ 2,4% gegenüber Vorquartal auf 860 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr). Weitere marginale Steigerungen bei den Spitzenmieten sind in 2020 nicht ausgeschlossen.

In Deutschland lag in den letzten drei Monaten (Vergleich Q4 gegenüber Q3 2019) der Zuwachs mit 2,8 Prozent in Berlin auf 444 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr am höchsten, gefolgt von Frankfurt (2,5% auf 498 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und München (1,2% auf 492 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr). Hamburg, Köln und Stuttgart verzeichneten in diesem Zeitraum keine Veränderung der Spitzenmieten.

Die hohe Flächennachfrage vor dem Hintergrund eines weiter abnehmenden Angebots hat bereits seit 2010 zu steigenden Büromieten in den Big 7 geführt. 2019 betrug der Anstieg der Spitzenmiete in der Aggregation 5,4 Prozent. Damit wurde die Prognose von Anfang des Jahres übertroffen. Spitzenreiter waren Köln (+ 10,6 % auf 312 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Berlin (+8,8 %). Die deutsche Hauptstadt liegt damit in der Spitzengruppe des Städterankings für das europäische Mietpreiswachstum - zusammen mit Den Haag (+ 10 % auf 220 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Barcelona (+ 8,9 % auf 330 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr).

Zu den Märkten mit einem Mietpreiszuwachs gehören auch Madrid, wie die katalonische Hauptstadt mit einer seit 20 Quartalen kontinuierlichen Zunahme - im vierten Quartal noch einmal um 1,4 Prozent auf 438 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr - sowie Utrecht (1,9 % auf 275 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr), Edinburgh (2,9 % auf 445 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Stockholm (2,6 % auf 742 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr).

Für 2020 erwartet JLL eine Abschwächung des europäischen Mietpreiswachstums auf 2,2 Prozent. Einige Märkte dürften sich jedoch weiterhin über dem europäischen Durchschnitt halten, insbesondere Spanien, die Niederlande sowie fünf deutsche Immobilienhochburgen, angeführt von Köln, Berlin und München. Insgesamt könnte das aggregierte Spitzenmietpreis-Wachstum der deutschen Big 7 immerhin 3,9 Prozent ausmachen.

### **Hauchdünner Zieleinlauf: Büroflächenvermietungen mit Rekordvolumen - 2020 mit soliden Aussichten**

Trotz einer leichten Abschwächung des europäischen Büroflächenumsatzes im vierten Quartal (-9 % gegenüber Q4 2018) mit einem Rückgang in 14 Mär-

kten zeigt das Zahlenwerk für das Gesamtjahr 2019 eine weitere herausragende Entwicklung. Mehr noch: Mit einem Umsatzvolumen von ca. 13,9 Mio. m<sup>2</sup> ist ein neuer Rekord aufgestellt - wenngleich der Zieleinlauf gegenüber 2018 hauchdünn ausgefallen ist (+1 %). Dabei zeigten 13 Märkte ein Umsatzplus, an der Spitze Den Haag, Brüssel und Budapest.

Sowohl die analysierten 20 westeuropäischen als auch die vier mittel- und osteuropäischen Märkte profitierten von einem leichten Umsatzzuwachs gegenüber 2018. Die Nettoabsorption hat trotz des rekordniedrigen Leerstands im vierten Quartal den Zehnjahresschnitt um 20 Prozent übertroffen. Diese starken Ergebnisse trotz bekanntem geopolitischem und wirtschaftlichem Gegenwind dürften im laufenden Jahr ihre Fortsetzung finden: nachfrageseitig spricht derzeit alles für solide immobile Aussichten in 2020.

In Deutschland belief sich der Büroflächenumsatz in den Big 7 im vierten Quartal 2019 auf ca. 984.000 m<sup>2</sup>, nur Frankfurt mit 192.000 m<sup>2</sup> (+ 77% gegenüber Vorquartal) verzeichnete dabei einen Anstieg der Nutzer-Aktivität. Für das Gesamtjahr schlägt ein Büroflächenumsatz in den Big 7 von knapp über 4 Mio. m<sup>2</sup> zu Buche, entsprechend einem Plus von 1,6 Prozent gegenüber 2018. Damit wurde 2019 das zweitstärkste Umsatzergebnis der letzten Jahre erzielt (2017: 4,24 Mio. m<sup>2</sup>). Mit Blick auf die einzelnen Märkte zeigt sich eine heterogene Entwicklung. So weisen Stuttgart (+48 % auf 319.000 m<sup>2</sup>), Düsseldorf (+33 % auf 550.000 m<sup>2</sup>) und Berlin (+19 % auf knapp eine Million m<sup>2</sup>) Zuwächse auf, während in Frankfurt (-8 % auf 580.000 m<sup>2</sup>), Köln (-5 %), Hamburg (- 9 %) und vor allem in München (-22%) die Vorjahreswerte nicht erreicht wurden.

London musste im letzten Quartal 2019 erneut einen Rückgang der Vermietungstätigkeit hinnehmen, 241.000 m<sup>2</sup> bedeuteten ein Minus von 15 % gegenüber dem Vorquartal. Für 2019 insgesamt notierte die britische Hauptstadt ihr zweitniedrigstes Umsatzvolumen seit 2012 (- 9 % gegenüber 2018). Dieses Ergebnis bewegte sich aber immer noch 5 Prozent über dem Zehnjahresschnitt.

Der Büroflächenumsatz in Paris erreichte mit 640.000 m<sup>2</sup> in den letzten drei Monaten ein Plus von 12 Prozent im langjährigen Vergleich dieses Zeitraums. In der Ganzjahresbetrachtung ist aber ein Rückgang des Volumens von 10 Prozent zu registrieren, der Zehnjahresschnitt wurde damit in etwa egalisiert. Lyons Büromarkt legte einen bemerkenswert guten Auftritt hin: mit einem Plus von 30 Prozent gegenüber Vorjahr wurde das stärkste jemals verzeichnete Jahresvolumen erreicht.

Neben den Märkten in den dominierenden Volkswirtschaften Deutschland, UK und Frankreich erzielten 2019 im Jahresvergleich auch Städte wie beispielsweise Brüssel (+45 %), Budapest (+36 %), Mailand (+24 %) und Stockholm (+18 %) starke Ergebnisse. Auch Madrid setzte seine spätzyklische Nutzer-Rallye fort: 28 Prozent über dem Ergebnis von 2018, und damit auch das höchste Jahresumsatzvolumen seit 2007.

Für die kommenden fünf Jahre erwartet JLL eine überdurchschnittliche Performance der B-Städte. Mieter werden der steigenden Kosten wegen über die Immobilienmetropolen hinaus nach Büroflächen Ausschau halten.

### **Büroflächen-Angebot steigt deutlich - Leerstand (noch) unbeeindruckt**

Die Projektentwicklung-Pipeline hat in den letzten 12 Monaten europaweit weiter um 10 Prozent zugelegt (am stärksten in London, Paris und München). Fertiggestellt wurden 2019 rund 4,3 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche. Für das Gesamtjahr 2020 geht JLL von einem deutlich höheren Fertigstellungsvolumen aus: 7,1 Mio. m<sup>2</sup> dürften es sein. Der Höchststand der Angebots-Pipeline wird 2021 mit ca. 8,5 Mio. m<sup>2</sup> erreicht werden. Berlin wird neben der britischen und französischen Hauptstadt in beiden genannten Jahren zusammen dann zu den drei Märkten mit den meisten Fertigstellungen zählen. Nutzer können damit vor allem in den angebotsschwachen Märkten aufatmen.

In den sieben deutschen Immobilienhochburgen wurde mit 1,12 Mio. m<sup>2</sup> nicht nur die Millionenmarke überschritten, sondern auch das höchste Fertigstellungsvolumen

seit 2010 markiert. Gegenüber 2018 legten die Fertigstellungen in der Aggregation über alle Hochburgen um 21 Prozent zu. An den nach wie vor rückläufigen Leerständen wird allerdings deutlich, wie ausgetrocknet der Markt für Neubauf Flächen ist. Es wird noch eine Weile dauern, bis sich der Nachfrigestau abgebaut haben wird. 2020 werden 1,9 Mio. m<sup>2</sup> (davon aktuell noch ein Drittel frei) und ein Jahr später 2,6 Mio. m<sup>2</sup> erwartet.



In 2019 war noch kein Ende des Leerstandrückgangs auszumachen. Die Quote für Büroflächen lag aggregiert europaweit Ende 2019 bei 5,5 Prozent, entsprechend einem Minus von 20 Basispunkten. 17 Jahre ist es her, dass die Quote mit 5,4 Prozent einen noch niedrigeren Stand hatte. Europaweit verzeichneten 18 der 24 Index-Städte in den letzten drei Monaten 2019 einen Rückgang der Leerstände, angeführt von Den Haag (- 220 Basispunkte auf 3,5 %), Amsterdam (- 70 Basispunkte auf 3,0 %) und Barcelona (- 60 Basispunkte auf 4,3 %). Deutlich unter dem europäischen Durchschnittswert rangieren auch fünf der deutschen Immobilienhochburgen: Berlin mit 1,8 Prozent, die Stadt mit der auch europaweit niedrigsten Quote, gefolgt von Köln, München, Stuttgart und Hamburg, allesamt zwischen 2,2 und 3 Prozent. Einen Zuwachs in der Flächenverfügbarkeit wurde in Rotterdam (+ 50 Basispunkte auf 11,0 %), in Moskau um 10 Basispunkte auf 9,9 %, Utrecht (+70 Basispunkte auf 7,3%), Dublin (+10 Basispunkte auf 7,2%) und Prag (+30 Basispunkte auf 5,4%) registriert.

\* Der Index umfasst 24 Städte: Amsterdam, Barcelona, Berlin, Brüssel, Budapest, Den Haag, Dublin, Düsseldorf, Edinburgh, Frankfurt, Hamburg, London, Luxemburg, Lyon, Madrid, Mailand, Moskau, München, Paris, Prag, Rotterdam, Stockholm, Utrecht und Warschau.

Autor: [www.jll.de](http://www.jll.de)

## Einzelhandelsimmobilien:

# Europas Investmentmarkt auf Aufholjagd

**D**ank einer verbesserten Angebotslage hat der europäische Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien im dritten Quartal 2019 eine Aufholjagd gestartet. Das Transaktionsvolumen (das ausgewiesene Transaktionsvolumen auf EMEA-Ebene umfasst alle Einzelhandelsobjekte mit einem Volumen von 5 Mio. Euro und mehr) liegt nach drei Quartalen bei 24,2 Mrd. Euro und damit rund 22 Prozent unter dem Wert zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Zur Jahresmitte war der Abstand mit 37 Prozent noch deutlich größer, was vor allem an einem außergewöhnlich starken Vergleichshalbjahr 2018 lag. Zur Mitte des laufenden Jahres betrug das Volumen 14,6 Mrd. Euro, in den vergangenen drei Monaten kamen nun knapp zehn Milliarden Euro hinzu.

Sandra Ludwig, Head of Retail Investment JLL Germany: „Die Investoren haben die Chance genutzt, dass im Vergleich zum ersten Halbjahr deutlich mehr hochwertige Produkte auf dem Markt verfügbar war. Das gilt vor allem für Fachmarktprodukte mit Nahversorgungskomponente wie Lebensmittel, Discounter und Drogerien, die den täglichen Bedarf bedienen und damit besonders onlineresilient sind.“

### Deutscher Markt liegt vor Großbritannien und Frankreich an der Spitze des Feldes

Den Löwenanteil von rund 5,2 Mrd. Euro steuerte in diesem Jahr Deutschland bei, gefolgt vom Vereinigten Königreich (4,3 Mrd. Euro), das zur Jahresmitte noch vorne lag. Deutschland bilanziert damit zwar knapp ein Fünftel unter dem Vorjahreswert, macht aber weiterhin konstant rund 20 Prozent des gesamteuropäischen Volumens aus. Dahinter rangiert Großbritannien, das rund 24 Prozent weniger Volumen als im Vorjahr verbuchte. Frankreich, traditionell der drittgrößte Markt Europas, kommt zum

dritten Quartal auf 3,2 Mrd. Euro Transaktionsvolumen. Es folgen die Niederlande mit 1,48 Mrd. Euro sowie knapp dahinter Italien mit 1,46 Mrd. Euro Transaktionsvolumen. Europas traditionelle Top-5-Märkte, Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien, haben damit aktuell einen Marktanteil von 63 Prozent. Im Gesamtjahr 2018 hatte dieser Wert noch etwas niedriger bei 60 Prozent gelegen. Berücksichtigt man, dass die Niederlande diesmal ein höheres Transaktionsvolumen als Spanien hatten, liegt der Wert der aktuellen Top 5 sogar bei 65 Prozent.

### Zahl der Transaktionen fast konstant, doch die Volumina sind geringer

Insgesamt ging die Anzahl der Transaktionen im Jahresvergleich nur minimal von 492 auf 482 Abschlüsse zurück. Signifikant ist dabei weiterhin das Ausbleiben großer Abschlüsse: So gibt es bislang keine Transaktionen mit mehr als einer halben Milliarde Euro. Im Vorjahr waren es zum selben Zeitpunkt bereits drei. Im laufenden Jahr gab es derweil fünf Abschlüsse zwischen 300 und 500 Mio. Euro, während es im 2018 noch acht waren.

Über ganz Europa gesehen sind die Nutzungsarten relativ ausgeglichen: Shopping Center kommen auf einen Volumenanteil von 30 Prozent – nach 43 Prozent im Vorjahr. Direkt dahinter folgen High-Street- und Fachmarktprodukte gleichauf mit 24 Prozent. Im vergangenen Jahr hatten sie mit 27 beziehungsweise 15 Prozent noch deutlich unterschiedlicher abgeschnitten.

Die größte Transaktion des bisherigen Jahres entfällt auf das Vereinigte Königreich: Auf eine Sale-and-Lease-Back-Transaktion von Sainsbury entfallen dort 492 Mio. Euro. Dahinter rangiert eine Sale-and-Lease-Back-Portfoliotransaktion von Monoprix an Groupe Casino für 470 Mio. Euro. Dies belegt zusätz-

lich die Nachfrage nach Einzelhandelsobjekten, die Waren des täglichen Gebrauchs anbieten.

Der Ausblick auf den Jahresendspurt fällt optimistisch aus: „Das dritte Quartal hat wieder viel Dynamik in den Markt gebracht, da die Investoren zunehmend Anlageoptionen mit soliden Erträgen sehen. Zudem sind längst noch nicht alle Transaktionen abgeschlossen. Das stimmt zuversichtlich, dass der Rückstand zum Vorjahr nochmals deutlich reduziert werden kann“, blickt Sandra Ludwig auf die verbleibenden Wochen des Jahres.

Autor: www.jll.de



Quelle: © sebra - Fotolia.com

## Europäische Büronutzer-Märkte unbeirrt

**W**irtschafts-, handels-, sicherheits- und geopolitische Risiken bestimmen die Tagesaktualitäten. Europaweit hat sich die Konjunktur abgeschwächt. Rückläufige globale Handelsvolumina, Folge eskalierender protektionistischer Maßnahmen und einer sich abschwächenden globalen Nachfrage, haben die industrielle Produktion schrumpfen lassen. Demgegenüber hält sich der Dienstleistungssektor gut, die Beschäftigungsquote ist weiterhin hoch, Arbeitskräfte werden weiter eingestellt. Davon profitieren die Büromärkte.

Als exportorientierte Wirtschaftsnation leidet auch Deutschland unter den globalen Handelskonflikten. Die Wirtschaft ist wie erwartet im zweiten Quartal geschrumpft und auch der Start in das dritte Quartal fiel enttäuschend aus. Weiter Sorgen bereitet der bevorstehende Fristablauf des Brexit.

Die Zentralbanken und Regierungen haben Maßnahmen ergriffen, um der konjunkturellen Abschwächung gegenzusteuern. Weitere Senkung der Zinsen sowie Wiederaufnahme des Anleihekaufprogramms durch die EZB, die Regierungen erwägen Investitionsprogramme und Steuererleich-

terungen, sollten sich die Rahmenbedingungen verschlechtern und manifestieren.

### Jährlicher Mietpreiszuwachs bleibt weiterhin deutlich

Der gewichtete europäische Büro-Mietpreisindex von JLL weist im dritten Quartal 2019 ein leichtes Plus von 0,5 Prozent gegenüber dem Vorquartal aus. Acht der 24 Index-Städte notierten dabei ein Mietpreiswachstum (gegenüber 11 im 2. Quartal 2019), alle anderen 16 Märkte sind stabil geblieben. Mit 4,2 Prozent liegt der aktuelle jährliche Mietpreiszuwachs in Europa weiterhin deutlich über dem Fünf- bzw. Zehnjahresschnitt (+ 3,2 % bzw. + 2,8 %). Von den auf der europäischen Immobilienuhr von JLL genannten 36 Märkten liegt der überwiegende Teil im Quadranten „Verlangsamtes Mietpreiswachstum“.

In Anbetracht der starken Nachfrage und der neu auf den Markt kommenden Büroflächen könnte sich das europäische Büro-Mietpreiswachstum 2019 und 2020 bei einem Plus von 3,6 Prozent bzw. 2,2 Prozent einpendeln. Den Haag (+5,0% gegenüber dem Vor-

quartal) setzte sich im dritten Quartal an die Spitze beim Mietpreiswachstum (210 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr), von einer starken Nutzer- nachfrage profitierend. Auch eine zweite niederländische Stadt, Rotterdam, kam auf ein Plus (2,2 %, 230 Euro/m<sup>2</sup>/Monat), Amsterdam und Utrecht blieben, nach jahrelangen Mietpreisssteigerungen in Folge, stabil.

Die Spitzenmietpreise in den deutschen Büromärkten haben in vier der Big 7 Städte auch in den Monaten Juli bis Ende September gegenüber dem Vorquartal noch einmal zulegt: die beiden größten Märkte, Berlin um 1,4 Prozent auf 432 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr und München um 1,3 Prozent auf jährlich 486 Euro/m<sup>2</sup>. Auch in Köln (+ 4 %) und Stuttgart (+ 2%) legten die Spitzenmieten zu, bewegen sich aber mit 312 Euro bzw. 294 Euro/m<sup>2</sup> /Jahr weit unter den Werten der Hauptstadt oder der bayerischen Metropole. Keine Veränderung über das Quartal gab es in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg. Bis Ende des Jahres und auch 2020 dürfte es zu weiter steigenden Mietpreisen kommen. In der Aggregation über alle sieben Hochburgen sollte sich dieses Wachstum allerdings auf dann rund zwei Prozent deutlich abschwächen.

Zu den Märkten mit einem Mietpreiszuwachs gehörten im dritten Quartal 2019 auch Barcelona (+0,9 %) und Madrid (+0,7 %), die von einer starken Nutzer- nachfrage profitierten.

In den beiden flächenmäßig größten Büromärkten London und Paris zeigten sich nach einem Mietpreisplus im zweiten Quartal Ende September stabile Spitzenwerte. Trotz der Unsicherheiten im Makro- Umfeld erweist sich der britische Büro- markt als robust. Mit 1.430 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr ist das West End der teuerste Bürostand- ort in Europa, in der City sind es 882 Euro.

### **Noch nie war ein drittes Quartal so umsatzstark**

Summiert ergab sich für die ersten neun Monate europaweit ein Büroflächenumsatz von 10,3 Mio. m<sup>2</sup>, damit kann ein Wachstum von 5 Prozent im Jahresvergleich notiert werden. Die drei Top-Performer Den Haag (eine Verfünffachung gegen-

über Q1-Q3 2018), Brüssel (82 Prozent) und Lyon (36 Prozent) kamen im ersten Dreivierteljahr 2019 auf deutliche Zu- wächse. Stark angestiegen waren die Um- satzvolumina auch in Madrid (+30%) und Stockholm (+29%). Merkliche Einbußen gab es dagegen in Edinburgh (- 32 %), Prag (-26 %) und Amsterdam (-23 %). Für das Gesamtjahr prognostiziert JLL ein Um- satzvolumen von ca. 13,2 Mio. m<sup>2</sup>, damit nur leicht unter dem Rekordwert von 2018 (ca. 3 %), aber 4% über dem Fünfjahres- und 18% über dem Zehnjahresschnitt.

Nach einem bereits starken ersten Halb- jahr 2019 sorgte die weiterhin robuste Nutzernachfrage in den 24 analysierten europäischen Märkten im dritten Quartal für einen Büroflächenumsatz von 3,5 Mio. m<sup>2</sup>, auch das ein Plus von 5 Prozent ge- genüber dem Vergleichszeitraum in 2018, gleichzeitig das höchste jemals verzeich- nete Volumen in den Monaten Juli bis Ende September. 13 Märkte beendeten das dritte Quartal mit einem Plus, ange- führt von Den Haag mit einem um neun- mal höheren Umsatzvolumen gegenüber dem Vorjahr, Luxemburg mit mehr als einer Verdoppelung vor allem aufgrund der An- mietung von ca. 40.000 m<sup>2</sup> durch den Europäischen Gerichtshof sowie Berlin, dessen Plus im dritten Quartal gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres bei 46 Prozent lag. Weitere zweistellige Um- satzzuwächse wiesen Madrid (+15%) und Brüssel (+12%) auf.

Einbußen mussten 11 Städte hinnehmen, am höchsten waren sie neben Rotterdam (-70 %) in Amsterdam (-56 %), wo eine niedrige Leerstandsquote die Nutzerakti- vitäten bremste und die flächensuchenden Unternehmen ihren Fokus auf die anderen Randstad-Städte legen lies mit bemer- kenswerten Zuwächsen in Den Haag und Utrecht.

Wie schon im zweiten Quartal lagen die Umsatzvolumina in den analysierten mit- tel- und osteuropäischen Märkten auch im dritten Quartal deutlich höher (+20% im Jahresvergleich auf 850.000m<sup>2</sup>) als in den westeuropäischen Märkten (+1% auf 2,6 Mio. m<sup>2</sup>). Noch nie war ein drittes Quartal in Osteuropa so umsatzstark, angeführt von Budapest (+43% im Jahresvergleich),

Warschau (+40% im Jahresvergleich) und Moskau (+25%). Für das Dreivierteljahr hat sich das prozentuale Verhältnis angeglichen: ein Plus von 4 Prozent in den osteuropäischen Märkten gegenüber einem Plus von 5 Prozent in Westeuropa.

Die Auswirkungen durch den Brexit mit seinem nach wie vor unklaren Ausgang sind auf dem Londoner Bürovermietungsmarkt bislang zumindest nicht erheblich. Ein Umsatzminus von 7 Prozent wurde sowohl für das dritte Quartal gegenüber dem Vorjahr als auch für das Dreivierteljahresergebnis (727.000 m<sup>2</sup>) registriert. Auch für die kommenden drei Monate werden solide Nutzeraktivitäten erwartet.



In Paris stieg der Umsatz im dritten Quartal um 8 Prozent im Jahresvergleich, addiert für die ersten neun Monate schlägt allerdings ein Minus von 12 Prozent (auf 1,6 Mio. m<sup>2</sup>) gegenüber dem Vergleichszeitraum in 2018 zu Buche. Möglich ist nach wie vor ein Gesamtumsatzvolumen in 2019 von 2,2 Mio. m<sup>2</sup>, im Fünfjahreschnitt wäre das ein Minus von 8 Prozent.

Die sieben deutschen Immobilienhochburgen zeigen nach einem starken zweiten Quartal auch in den Monaten Juli bis Ende September wachsende Umsätze (Q 3 2019/Q 2 2019: + 1,4 %).

Insgesamt lag das Umsatzvolumen in den ersten drei Quartalen bei 3,05 Mio. m<sup>2</sup>, entsprechend einem Anstieg von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Aufgrund des signifikanten Angebotsmangels im aktuellen Zyklus gibt es noch Umzugs-Überhänge, die deshalb nicht realisiert werden konnten, weil es keine verfügbaren Flächen gegeben hat. Mit Blick auf die einzelnen Märkte zeigt

sich eine starke Schwankung. Stuttgart (+58 % auf 257.000 m<sup>2</sup>) und Berlin (+26 % auf 759.000 m<sup>2</sup>) zeigten in den ersten neun Monaten die höchsten Zuwächse, in Frankfurt (-15 % auf 389.000 m<sup>2</sup>) und München (-12 % auf 605.000 m<sup>2</sup>) blieben die Vorjahreswerte unerreicht. Mit dem starken dritten Quartal im Rücken wird für das Gesamtjahr 2019 ein gegenüber dem Vorjahr stabiles Umsatzvolumen in Höhe von fast 4 Mio. Quadratmetern erwartet. Damit läge der der 2019 Umsatz rund fünf Prozent über dem Fünfjahreschnitt.

### **Bürofertigestellungen können Leerstand nicht kompensieren**

Die Projektentwicklungs-Pipeline legt europaweit zu: die Büro-Fertigestellungen beliefen sich im dritten Quartal auf insgesamt 1,2 Mio. m<sup>2</sup>. Dies entspricht einem Zuwachs von 36 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2018. Um 63 Prozent ist der Fünfjahreschnitt der dritten Quartale übertroffen, lediglich 16% sind es beim Vergleich mit dem 10-Jahresschnitt. Auf Paris und London entfielen zusammen mehr als ein Drittel der europaweit neu auf den Markt gekommenen Flächen.

Für das Gesamtjahr 2019 könnten sich die Fertigstellungen auf rund 6,8 Mio. m<sup>2</sup> belaufen. Fertigstellungen in einer Größenordnung von rund 8,4 Mio. m<sup>2</sup> bzw. 6,6 Mio. m<sup>2</sup> in 2020 und 2021 werden das knappe Angebot in vielen Büromärkten angesichts der bereits geringen Leerstände und der hohen Vorvermietungsquote der spekulativen Projektentwicklungs-Tätigkeit trotzdem wohl kaum aufwiegen können.

Um noch einmal 20 Basispunkte gegenüber dem Vorquartal ist die Leerstandsquote für Büroflächen zurückgegangen: 5,7 Prozent sind das niedrigste Niveau seit dem dritten Quartal 2002. Europaweit notierten Ende September 17 der 24 Index-Städte einen Rückgang der Leerstandsquote, am stärksten in Den Haag (-210 Basispunkte auf 4,0%), Warschau (-140 Basispunkte auf 7,2%), Madrid (-60 Basispunkte auf 8,7%) und Lyon (-60 Basispunkte auf 4,1%). Die niedrigsten Leerstandsquoten haben nach wie vor Berlin (1,9 %), Edinburgh (2,4%) sowie München (2,5%).

Autor: www.jll.de

# Fast jeder zehnte Quadratmeter Bürofläche ist als nachhaltig zertifiziert

**A**uch in der Immobilienwirtschaft spielt die ökologische Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. Laut aktuellem CESAR – Certification and Sustainability Radar von JLL ist inzwischen knapp jeder zehnte Quadratmeter Bürofläche in den Big-7-Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart als nachhaltig ausgewiesen. Konkret: 8,6 Millionen m<sup>2</sup> waren per Ende Juni 2019 zertifiziert. Dies entspricht einem Plus von rund 1,4 Millionen m<sup>2</sup> in den vergangenen zwölf Monaten. Insgesamt 9,2 Prozent der rund 93 Millionen m<sup>2</sup> Bürobestand in den Big 7 sind aktuell zertifiziert. Grund für das Wachstum im ersten Halbjahr 2019 ist unter anderem die Fertigstellung des Allianz Campus in Berlin (DGNB Platin), des Bavaria Towers in München (DGNB Gold) und des Westend Sky in Frankfurt (LEED Gold).

## Frankfurt ist erneut Spitzenreiter

Frankfurt liegt nach wie vor mit Abstand auf Platz 1 im Ranking des zertifizierten Bürobestands. 2,6 Millionen m<sup>2</sup> beziehungsweise 22,7 Prozent des gesamten Bürobestands sind in der Mainmetropole zertifiziert. Düsseldorf folgt mit einem zertifiziertem Bürostand von 9,1 Prozent auf Platz 2. Die restlichen Städte liegen im Bereich zwischen 8,3 Prozent (München) und 5,5 (Stuttgart).

„Die Nachfrage nach umweltverträglichen Gebäuden ist unverändert hoch. Dafür gibt es mehrere Gründe. Einerseits sind die Gebäude grundsätzlich besser für die Umwelt. Denn im Rahmen der Zertifizierung müssen noch strengere ökologische Kriterien eingehalten werden als beim klassischen Bau. Ein zertifiziertes Gebäude verursacht im Lebenszyklus darum meist weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen als ein vergleichbares Gebäude nach EnEv-Standard“, sagt Martin Hofmann, Head of Project & Deve-

lopment Services JLL Germany. Aufgrund der Bauart und der verwendeten Baumaterialien könnten die Flächen zudem in der Regel oft auch kostengünstiger betrieben werden. Hofmann: „Auch die imageträchtigen Argumente, wie beispielsweise ein positives Arbeitsumfeld für Mitarbeiter oder die allgemeine Glaubwürdigkeit für Unternehmen, die mit ihrer Nachhaltigkeit werben wollen, sind Kriterien für die Anmietung von Flächen in einem zertifizierten Gebäude.“

## 15 Prozent der neuangemieteten Büroflächen sind zertifiziert

Die Beliebtheit zertifizierter Gebäude zeigt sich deutlich beim Büroflächenumsatz: So lag der gesamte Umsatz in den Big 7 im ersten Halbjahr 2019 bei 1,97 Millionen m<sup>2</sup>. Rund 292.000 m<sup>2</sup> davon wurden in zertifizierten Gebäuden angemietet. Das ist ein Anteil von knapp 15 Prozent.

Betrachtet man die einzelnen Städte separat, hat Düsseldorf mit 25 Prozent den höchsten Anteil von Anmietungen in zertifizierten Gebäuden am Büroflächenumsatz (252.200 m<sup>2</sup>). Köln folgt mit einem Anteil von 23 Prozent auf Platz 2, München mit 20 Prozent auf Platz 3.

Die Analyse des Büroflächenumsatzes nach Branchen verdeutlicht, dass Nachhaltigkeit vor allem im Dienstleistungssektor eine Rolle spielt. Mit einem Umsatz von 85.500 m<sup>2</sup> verbucht der Sektor Verlagswesen/Medien einen Anteil von satten 50 Prozent des gesamten Branchenumsatzes in zertifizierten Gebäuden (166.200 m<sup>2</sup>). Mit jeweils 20 Prozent folgen die unternehmensbezogenen Dienstleister (Branchenumsatz: 340.400 m<sup>2</sup>, davon zertifiziert: 69.500 m<sup>2</sup>) und Banken/Finanzdienstleister (Branchenumsatz: 144.500 m<sup>2</sup>, davon 28.400 m<sup>2</sup>).

„Das Thema Nachhaltigkeit wird künftig weiter an Bedeutung gewinnen“, so Hof-

mann. Nicht nur, dass zusätzliche Zertifizierungsmöglichkeiten geschaffen werden. Hofmann: „Weitere zertifizierende Institute oder auch neue Labels für innerbetriebliche und infrastrukturelle Nutzung werden das Angebot ergänzen.“ Auch bei bereits existierenden Zertifizierungsverfahren gebe es Verbesserungen. „Um zu

verhindern, dass Neubauten kurz nach Fertigstellung mit deutlich geringeren Anforderungen als Bestandsgebäude zertifiziert werden, hat beispielsweise die DGNB für die Bestandszertifizierung ein Mindestgebäudealter in Höhe von drei Jahren eingeführt“, so Hofmann.

Autor: www.jll.de

## PwC-Studie:

# Viele Immobilieninvestoren unterschätzen die Risiken des Klimawandels für ihr Portfolio

**D**er Klimawandel wirkt sich auch auf Immobilienportfolios aus. Investoren reagieren darauf oft noch zu zögerlich. Dies ist eines der Kernergebnisse der Studie „Emerging Trends in Real Estate Europe 2020 – Climate of Change“, die die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) gemeinsam mit dem Urban Land Institute erstellt hat. Der jährliche Report beleuchtet die wichtigsten Branchentrends und bietet ein Ranking der attraktivsten Standorte für Immobilieninvestoren in Europa. Für die aktuelle 17. Ausgabe der Studie haben PwC und ULI mehr als 900 Entscheider von Immobilienfirmen, Investmentmanager und andere Branchenexperten in Europa befragt.

### Klimawandel beeinflusst Investitionen stark

Dem Klimawandel attestieren die befragten Entscheider in den nächsten 30 Jahren den größten Einfluss auf Immobilieninvestments. Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PwC Deutschland: „Wir haben bei Umweltfragen einen Wendepunkt erreicht, denn rund ein Drittel der globalen Emissionen stammen von Immobilien. Darauf reagiert die Branche noch zu langsam.“

So gibt mit 48 Prozent fast die Hälfte der Befragten an, dass die Risiken für ihr Portfolio durch den Klimawandel „etwas“ (37 Prozent) oder „deutlich“ (11 Prozent) gestiegen sind. Als konkrete Auswirkungen nannten die Investoren insbesondere höhere Investitionskosten (22 Prozent), höhere Betriebskosten (20 Prozent) und eine schnellere Abnutzung (18 Prozent).

**Aber:** 49 Prozent der Immobilieninvestoren sehen aktuell noch kein gestiegenes Risiko für ihr Portfolio. Mit Blick auf die kommenden fünf Jahre antworteten so nur noch 23 Prozent, und insgesamt 73 Prozent erwarten, dass sich der Klimawandel auf stärker auf ihr Portfolio auswirken wird (47 Prozent: „etwas erhöhtes Risiko“, 26 Prozent: „deutlich erhöhtes Risiko“).



Quelle: © NicoElNino - Fotolia.com

Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PwC Deutschland: „Dieses Ergebnis stimmt nachdenklich, auch vor dem Hintergrund, dass die Regulierung mit dem EU-Action Plan zum Handeln zwingt. Wer erst in den kommenden Jahren darauf reagiert, wird Fragen von Investoren, Mietern aber auch der Gesellschaft nur unzureichend beantworten können.“

### **Steigende Baukosten beunruhigen die Branche weiterhin**

Die befragten europäischen Branchenexperten gehen davon aus, dass dem Immobiliensektor auch in Zukunft ausreichend Eigen- und Fremdkapital zur Verfügung stehen wird. Das liegt an den anhaltend niedrigen Zinsen und Anleiherenditen in vielen europäischen Ländern. Die Hauptsorge der Branche sind aber für 2020 nach wie vor die steigenden Baukosten: Über zwei Drittel der befragten Immobilieninvestoren äußerten sich so – und damit mehr als in der Vorjahresbefragung. Damals nannten 61 Prozent der Entscheider diese Sorge. „Die steigenden Baukosten sind nur ein Teil der Sorge, denn zunehmend werden auch die Kapazitäten im Bausektor knapp und haben Einfluss auf die Zeitpläne“, sagt Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PwC Deutschland. „Core Assets sind nach wie vor teuer, und ein relevanter Anteil des Bestands befindet sich im Wandel hin zu neuen Konzepten und mehr Mix in der Nutzung.“

### **8 von 10 Investoren gründen ihre Entscheidungen auf Mobilitätstrends**

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Studie: Bei ihren Investments richtet sich die Immobilienbranche immer häufiger nach Mobilitätstrends. So betont fast ein Drittel der Investoren (32 Prozent), dass Mobilität und Infrastruktur bei der Entscheidung für eine Stadt eine wesentliche Rolle spielen. Und sogar 49 Prozent antworteten so bei für die Auswahl eines bestimmten Assets. Einige Fonds haben auf diese Entwicklung bereits reagiert. So haben etwa Whitehelm Capital und APG einen mit 250 Millionen Euro ausgestatteten Smart City Infrastructure Fund aufgelegt. Er investiert in Open-Access-Infrastrukturprojekte, die

„Smart-City“-Lösungen wie intelligente Beleuchtung, Parken, Abfallsammlung und Umweltschutz unterstützen.

### **Berlin bleibt im Ranking die Nummer zwei – trotz eingefrorener Mieten**

Für die aktuelle Ausgabe der Studie hat PwC die Ranking-Kriterien erweitert: Die Liste berücksichtigt die Zukunftsperspektiven der verglichenen Städte in puncto Investment und Entwicklung. Neu hinzugekommen ist die Anzahl der befragten Entscheider, die potenziell in eine bestimmte Stadt investieren würden. Das widerspiegelt Größe und Liquidität der einzelnen Märkte genauer.

In dem aktuellen Ranking belegt Berlin nach wie vor einen Spitzenplatz. Die Experten setzten die deutsche Hauptstadt auf Platz zwei der Liste – trotz zunehmender Kritik. Die Immobilieninvestoren monierten zu hohe Preise und kritisierten die noch nicht befriedigende Infrastruktur, insbesondere die lange Bauzeit des neuen Berliner Flughafens. Auch der rasante Wandel in der Hauptstadt und mögliche politische und soziale Folgen sorgen bei der europäischen Immobilienbranche für Zurückhaltung.

Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PwC Deutschland: „Faktisch ist ein Teil der Mieten in Berlin für die nächsten fünf Jahre eingefroren. Das kann den Businessplänen der Investoren widersprechen und lässt die Alarmglocken läuten. Abzuwarten bleibe, ob und wann ähnliche Regularien auch in anderen deutschen und europäischen Städten eingeführt werden. Trotz dieser Entwicklungen bleibt die deutsche Hauptstadt europaweit ein Branchenliebling.“

### **Großes Potenzial schiebt Paris an die Spitze**

Paris hat bei den Branchenexperten den ersten Platz im Ranking erobert. Zu den Assets der französischen Hauptstadt zählen etwa die Olympischen Spiele 2024, die Hochgeschwindigkeitszüge, die Paris in zwei Stunden mit London verbinden, sowie das 26-Milliarden-Euro-Megaprojekt Grand Paris. Dieses Vorhaben wird die

französische Hauptstadt den Befragten zufolge zu einer der wichtigsten Metropolen des 21. Jahrhunderts machen und auch bei der grundlegenden Neugestaltung des öffentlichen Verkehrsnetzes Maßstäbe setzen.

### München punktet mit starker Wirtschaft, Hamburg attraktiv, aber teuer

Mit ihrer starken und diversifizierten Wirtschaft punktet bei den Immobilieninvestoren auch die bayerische Metropole München. „Der Münchner Immobilienmarkt ist nach wie vor sehr attraktiv. Es gibt dort praktisch keinen Leerstand, die Nachfrage ist anhaltend groß“, kommentiert Susanne Eickermann-Riepe. Dort träten nicht nur deutsche und regionale Nachfrager auf den Plan, sondern auch internationale Unternehmen. Hamburg ist bei den Investoren ebenfalls beliebt. „Die

Stadt ist im Vergleich der europäischen Metropolen ganz klar wettbewerbsfähig, aber auch teuer“, so Eickermann-Riepe.

London steht trotz der anhaltenden Diskussionen um Großbritanniens EU-Austritt bei den Immobilieninvestoren nach wie vor hoch im Kurs. Im Ranking kam die Stadt auf Platz vier. Hier nannten die Investoren unterschiedliche Strategien: Manche halten sich mit Investments zurück, bis die Brexit-Frage geklärt ist; andere setzen auf die weitere Urbanisierung und den wachsenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum. Fest steht: London ist in Europa nach wie vor der aktivste Markt mit einem Transaktionsvolumen von 27 Milliarden Euro im dritten Quartal 2019 – mit großem Abstand vor Berlin (zwölf Milliarden Euro) und Paris (elf Milliarden Euro).

Autor: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

## Digitalisierungsbudgets der Immobilienwirtschaft wachsen signifikant

Jedes vierte Immobilienunternehmen (24 Prozent) investiert heute bereits mehr als 5 Prozent seines Jahresumsatzes in Digitalisierungsmaßnahmen. Vor einem Jahr waren es gerade einmal 15 Prozent der Immobilienunternehmen. Vor allem im Blick der Branche: der große Datenschatz, der neue Möglichkeiten eröffnet. So sehen 70 Prozent der Unternehmen in der Nutzung ihrer Daten das Potenzial, neue Geschäftsmodelle zu eröffnen und bereits bestehende zu erweitern.

Um diese Daten effektiv nutzen zu können, muss man sie zunächst analysieren und auswerten. Die Immobilienunternehmen setzen dazu verstärkt auf Data Analytics. Zu den wichtigsten Einsatzgebieten zählen die Optimierung der Betriebskosten und diejenige des Energie- und Ressourceneinsatzes. Mehr als die Hälfte der Unternehmen nutzt nach eigenen Angaben



Quelle: © sdecoret - Fotolia.com

dafür bereits Data Analytics. „Die hohe Nutzungsrate der Immobilienunternehmen ist insofern umso bemerkenswerter, als wir noch ganz am Anfang stehen und das Potenzial bislang kaum ausgeschöpft wird“, sagt Christian Schulz-Wulkow, Leiter des Immobiliensektors bei EY in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Die Technologien sind für rund die Hälfte der Befragten noch nicht ausgereift. Und nur 41 Prozent der Befragten gaben an, über genügend Know-how zu verfügen,

um mittels Data Analytics Effizienzsteigerungen zu erzielen. Je rund 30 Prozent der Befragten kaufen daher Start-ups hinzu und bauen interne Expertenpools auf. 16 Prozent suchen sich Hilfe bei externen Beratern.

Wenig Anwendung – bis auf Pilotprojekte – findet Data Analytics derzeit bei der Ermittlung der Mieterzufriedenheit und bei der Identifizierung der Einsparmöglichkeiten von Capex, also von nicht auf den Mieter umlegbaren Betriebs- und Instandhaltungskosten.

Das sind Ergebnisse der vierten Digitalisierungsstudie des ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft) und von EY Real Estate. An der Befragung nahmen mehr als 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Immobilienbranche teil, deren Unternehmen überwiegend Jahresumsätze zwischen 10 und 250 Millionen Euro (46 Prozent der Befragten) oder mehr als 250 Millionen Euro (32 Prozent) erwirtschaften.

„Digitalisierung hat in den Unternehmensstrategien inzwischen einen festen Platz, und die hierfür notwendigen Budgets werden gebildet“, sagt Martin Rodeck, Vorsitzender Innovation Think Tank des ZIA und Vorsitzender der Geschäftsführung der EDGE Technologies GmbH. „Das ist ein deutlicher Indikator für die enorme Tragweite der digitalen Transformation, in der wir uns befinden.“

### **Realismus kehrt ein – vielen fehlt aber Datenstrategie**

47 Prozent der Unternehmen verorten sich derzeit in der Entwicklungsphase der digitalen Transformation (2018: 45 Prozent), beginnen also mehr und mehr mit der Digitalisierung und starten erste strategische Initiativen. Rund 19 Prozent der Unternehmen befinden sich immer noch in der Orientierungsphase, also ganz am Anfang und ohne konkrete Digitalisierungsstrategie. Dies sind 4 Prozent mehr als im Vorjahr. Ein möglicher Grund: „Mit den mittlerweile beachtlichen und stetig wachsenden Budgets setzt auch ein stärkerer Realitätssinn ein“, sagt Schulz-Wulkow. „Abstrakte Zukunftsvisionen treten zunehmend in den

Hintergrund. Die Unternehmen befassen sich stärker mit der konkreten Umsetzung und können den aktuellen Grad ihrer Umsetzung besser einschätzen. Aus reinen Absichtserklärungen sind konkrete Strategien entstanden.“

Dennoch tun sich für die Branche weiter Baustellen auf: Fehlende personelle Ressourcen (82 Prozent) und Fachkräfte (78 Prozent), mangelnde Qualität und Intransparenz der Datenstruktur (73 Prozent) oder etwa der Datenschutz (57 Prozent) stehen ganz oben auf der Liste der Themen, die gelöst werden müssen.

Wenn es darum geht, Daten gewinnbringend zu nutzen, geben die Umfrageteilnehmer fehlende Standards und eine mangelhafte Qualität als größte Hürden an. Bei der Nutzung der unternehmenseigenen Daten sehen 70 Prozent der Befragten Potenzial für die Eröffnung neuer Geschäftsmodelle oder für eine Erweiterung des bestehenden. Viele Studienteilnehmer würden ihre Daten sogar teilen, um eine breitere Datenbasis zu erhalten (51 Prozent).

„Obwohl unsere Branche seit jeher über einen großen Datenschatz verfügt – sei es auf Markt-, Objekt- oder Nutzerebene –, hapert es an der Nutzbarmachung. Daten sind Fundament und Treibstoff für die Digitalisierung“, sagt Schulz-Wulkow. „Um die Potenziale der digitalen Transformation zu nutzen, müssen möglichst alle relevanten Daten in digitaler Form verfügbar und miteinander vernetzt sein. Erst auf dieser Grundlage können digitale Technologien wie Data Analytics oder künstliche Intelligenz ihre Wirkung entfalten. Eine ganz wichtige Rolle spielen dabei unternehmensübergreifende Datenstandards und -strukturen – daran müssen wir gemeinsam arbeiten.“

Rodeck ergänzt: „Die ersten Lösungen halten bereits Einzug in die Immobilienwirtschaft.“ Im Umgang mit Daten nutzt ein Großteil der Befragten (66 Prozent) Datenbanken außerhalb von SAP-Systemen. Jeweils rund 40 Prozent verwenden zudem Gebäudesensorik, um etwa Wartungsbedarfe in der Gebäudetechnologie zu erkennen.

Autor: [www.ey.com/de](http://www.ey.com/de)

# Immobilienprojekte kranken oft an mangelnder strategischer Planung

**L**ediglich acht Prozent der Bauherren und verantwortlichen Führungskräfte sind der Meinung, dass Bauprojekte optimal realisiert werden. Das hat eine aktuelle Befragung von EY Real Estate unter rund 50 in Deutschland aktiven Marktteilnehmern der Immobilienwirtschaft ergeben. Die Umfrageteilnehmer sind insbesondere im Sonderbau, Büro- und Wohnungsbau sowie beim Bau von öffentlichen Einrichtungen aktiv und realisieren Planungs- und Bauleistungen mit jährlichen Beschaffungswerten bis zu 100 Millionen Euro.

„Die prominenten Beispiele stark verzögerter, massiv verteuerter oder gar gescheiterter Großbauprojekte sind nur die Spitze des Eisbergs. Zeitlich und wirtschaftlich optimal realisierte Bauprojekte sind leider deutlich öfter die Ausnahme als die Regel“, sagt Frank Weißkirchen, Associate Partner bei EY Real Estate und Autor der Studie. „Wir haben es mit einer strukturellen Problematik zu tun, deren Ursachen vielfältig sind. Auffällig ist die oft nur mangelhafte strategische Planung über den gesamten Projektverlauf hinweg. Aber auch der komplexe vergaberechtliche Ordnungsrahmen spielt häufig eine Rolle.“

## Frühphase entscheidend für Projekterfolg

Jeweils rund 40 Prozent der Befragten sehen die Vorbereitungs- und die Planungsphase der Bauprojekte als verbesserungswürdig an. Lediglich jeder fünfte identifiziert Optimierungspotenziale in der Ausführungsphase. „Für den Erfolg von Bauprojekten sind die richtigen Weichenstellungen in der Frühphase entscheidend. Spätere Kosten- und Terminüberschreitungen lassen sich nur durch eine sorgfältige Planung vor Beginn und ganz zu Anfang von Bauprojekten wirkungsvoll vermeiden“, sagt Weißkirchen.

Wichtigstes Kriterium für die richtige strategische Planung in der Frühphase eines Bauprojektes ist das Budget: 61 Prozent der Befragten schätzen die zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel als Grundlage für alle weiteren Weichenstellungen als sehr wichtig ein. Darauf folgen die eng verwandten Kriterien Wirtschaftlichkeit, ein genauer Überblick über die verfügbaren Ressourcen, die Finanzierung und die Terminalsicherheit. Als weniger relevant werden der technische Wert und die Ästhetik angesehen.

## Strategiephase: Relevanz ist erkannt – es hapert an der Umsetzung

Knapp 90 Prozent der Studienteilnehmer führen bereits eine vorgelagerte Strategiephase durch – dennoch sind nur rund 10 Prozent der Befragten der Meinung, dass Immobilienprojekte optimal realisiert werden. Ein Grund für diese Diskrepanz ist eine ungenügende oder häufig nur sporadische Überprüfung der Projektreife. So gaben 43 Prozent an, eine derartige Überprüfung nur unregelmäßig durchzuführen, während 14 Prozent überhaupt



Quelle: © kasto - Fotolia.com



Quelle: © Freedomz - AdobeStock.com

keine Überprüfung vornehmen. Und das, obwohl insgesamt fast 90 Prozent der Unternehmen einen solchen „Projekt-Check“ als sinnvoll erachten. „Die beste strategische Planung eines Projekts nutzt wenig, wenn deren Einhaltung nicht konstant überprüft wird“, so Weißkirchen. „Nur so kann bei Fehlentwicklungen rechtzeitig gegengesteuert werden.“ Ein Lichtblick: Mittlerweile beurteilen über 80 Prozent der Befragten digitale Lösungen als hilfreich oder sehr hilfreich beim Projekt-Check.

Zudem laufen Bauprojekte häufig aus dem Ruder, weil der eigene Anspruch an die Qualität der strategischen Planung zu niedrig ist. So gaben 62 Prozent der Befragten an, lediglich nach eigenen, intern entwickelten Richtlinien und Vorgaben zu verfahren. „Mit nur sechs Prozent der Umfrageteilnehmer orientiert sich nur eine verschwindende Minderheit an dem 10-Punkte-Plan der ‚Reformkommission Bau von Großprojekten‘“, sagt Weißkirchen. „Dieser Plan wurde gezielt entwickelt, um

die Verantwortlichen dabei zu unterstützen, explodierende Kosten und ausufernde Bauzeiten zu vermeiden.“

### Über die Studie

Die Studie basiert auf einer Umfrage, die von August 2018 bis November 2018 von der Ernst & Young Real Estate GmbH (EY Real Estate) durchgeführt wurde. Insgesamt haben rund 50 aktive Marktteilnehmer aus der Immobilienwirtschaft Einblick in ihre jeweilige Praxis gegeben. Teilgenommen haben Projektleiter, Führungskräfte und Bauherren aus dem Bereich Projekt- und Baumanagement. Beleuchtet wurden dabei sowohl öffentliche als auch privatwirtschaftliche Bauprojekte: Bei der Datenerhebung wurde bewusst auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Vertretern der Privatwirtschaft und der öffentlichen Hand geachtet – im Rahmen der Teilnahme zeigte sich ein leichter Überhang im Bereich der privaten Vertreter.

Autor: [www.ey.com/de](http://www.ey.com/de)

# Für Entscheider der Finanzbranche:

Banken unterschätzen den Erfolgsfaktor Mensch | Stresstest zeigt: Deutsche Banken und Sparkassen sind widerstandsfähig | Brexit führt nicht zu Gehaltsanstieg in Banken

**FinanzBusinessMagazin.de**  
Für Entscheider der Finanzbranche



**Ausblick 2020**

**BANKING**

Anhaltender Preiskampf schmälert Gewinne im Firmenkundengeschäft der Banken

Finanzsektor 4.0: Die Zukunft von Banken und Versicherungen wird mit Mut gemacht ... und mit Daten

BANKING Ausblick 2020  
www.FinanzBusinessMagazin.de

Fondsanbieter in Deutschland unter Druck | Private Equity auf Rekordniveau | Klimawandel zwingt Investoren zum Handeln

**FinanzBusinessMagazin.de**  
Für Entscheider der Finanzbranche



**INVESTMENT**

**Ausblick 2020**

Nachhaltige Geldanlagen: Banken erwarten deutlichen Anstieg grüner Investments

Jeder dritte Kunde in Deutschland plant seinen Wealth Manager zu wechseln

INVESTMENT Ausblick 2020  
www.FinanzBusinessMagazin.de

[www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)