

Core-Büroimmobilien  
auch in Pandemiezeiten  
gefragt

Prognose:  
Wo Wohneigentum bis  
2030 an Wert gewinnt

Veralteten Immobilien  
droht Abwertung um  
bis zu 30 Prozent

**FinanzBusinessMagazin.de**  
Für Entscheider der Finanzbranche

# IMMOBILIEN

## Markt + Trends 2021

**Kaufpreise von Wohnungen verteuern sich  
im Corona-Jahr um bis zu 28 Prozent**

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

**Blick auf das Immobilienjahr 2021 in Europa:  
Vielversprechende Opportunitäten für Investoren**

# EDITORIAL

## Immobilien als Kapitalanlage immer beliebter

Wer vor 10 Jahren eine Immobilie als Kapitalanlage gekauft hat, hat das Geld in der Regel gut angelegt. Denn durch die stark gestiegenen Kaufpreise würde beim jetzigen Verkauf in den meisten Großstädten ein sechsstelliger Gewinn warten. Doch lohnt sich jetzt der Verkauf oder ist weiterhin vermieten doch sinnvoller?

Der Wohnungsneubau in Deutschland trotz der Corona-Krise und boomt weiter: Auftragsbestand und Auftragseingang im Wohnungsbau sind im vergangenen Jahr erneut angewachsen. Der Bauüberhang von genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohneinheiten dürfte sich auf mehr als 750.000 Wohnungen erhöht haben, wie KfW Research in einer aktuellen Analyse zum deutschen Immobilienmarkt schätzt. Das lässt für das Jahr 2021 einen weiteren Anstieg der Baufertigstellungen erwarten.

Die Immobilienpreise steigen in Deutschland seit Jahren und lassen die Mieten immer weiter hinter sich. Besonders rasch enteilen die Kaufpreise in den sieben größten deutschen Städten, den so genannten Big Seven, dem Mietniveau. Im Vergleich zum Vorjahr liegt das Plus im Schnitt über die sieben Städte bei zwei Jahresmieten.

Die Assetklasse der Beherbergungsimmobilien leidet wie keine andere an den negativen Folgen, die die Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung auf dem Immobilienmarkt ausgelöst oder zumindest verstärkt haben. Im zweiten Quartal 2020 wurde in diesem Segment ein Umsatzminus von rund 72 Prozent gemessen. Hotelbesitzer bieten zwischenzeitlich ihre Immobilien sogar als Kliniken mit Notfallbetten an. Innovative Umnutzungskonzepte von Hotels können nicht nur ein Weg aus der Krise, sondern auch ein lohnenswertes Investment in die Zukunft sein.

Logistik boomt. Das belegen nicht nur steigende Investmentzahlen, sondern auch die Vermietungsmärkte, die sehr stark in das neue Jahr gestartet sind. Mit einem Flächenumsatz von knapp 1,77 Mio. m<sup>2</sup> wurde der Vorjahreswert um 19 % übertroffen und gleichzeitig eine beeindruckende neue Bestmarke für das erste Quartal aufgestellt. Der langjährige Durchschnitt wurde sogar um über 30 % getoppt. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

***Das Redaktionsteam***

## IMMOBILIEN - Markt

- 6 Kapitaldruck schlägt Rezession – Immobilien auch im Krisenjahr 2020 Fels in der Brandung
- 10 Globale Immobilieninvestments sinken um 13 Prozent auf 187 Mrd. US-Dollar – Deutschland auf Platz 2 hinter USA
- 11 Befragung: Mehr als 70 Prozent der Investoren wollen ihre Immobilienquote in den nächsten 5 Jahre erhöhen
- 13 Immobilien als Kapitalanlage immer beliebter
- 14 Run auf Eigentum – Immobilien hoch im Kurs
- 15 Immobilienpreise steigen 2020 trotz Pandemie um 6 Prozent
- 17 30 Jahre vermieten oder jetzt verkaufen:  
So lange dauert es, bis Mieteinnahmen den derzeitigen Verkaufserlös übersteigen
- 19 Veralteten Immobilien droht Abwertung um bis zu 30 Prozent
- 20 Teuerster Quadratmeter Deutschlands verkauft
- 21 Leistbarkeit von Immobilien: Erbschaften und privates Geld spielen wichtige Rolle
- 22 Diskussion um Einfamilienhäuser: Der Deutschen liebster Wohntraum wird seltener Realität als früher
- 24 Wunsch nach Veränderung: Lockdown befeuert Interesse an Immobilien – besonders Häuser im Fokus

## IMMOBILIEN - Deutschland

- 25 Keine Abstriche bei Qualität der Büroflächen
- 26 Deutscher Immobilien-Investmentmarkt respektabel gestartet

## IMMOBILIEN - Wohnimmobilien

- 30 Kaufpreise von Wohnungen verteuern sich im Corona-Jahr um bis zu 28 Prozent
- 31 Wohnimmobilienpreise ziehen weiter an
- 32 Prognose: Wo Wohneigentum bis 2030 an Wert gewinnt
- 34 Auch im ersten Quartal 2021 keine Wende beim Angebotspreiswachstum im Wohnungsneubau in Sicht
- 38 1 Zimmer in München oder 4 Zimmer in Leipzig: so viel Wohnung bekommen Käufer fürs Geld
- 40 Wie viel ist meine Immobilie wert? Fundierte und kostenfreie Bewertung für Wohnimmobilien in Deutschland
- 41 Preise für Wohneigentum steigen schneller als Mieten
- 43 Keine Entspannung bei Berliner Wohnungspreisen
- 44 Teure Stadtmieten: Bis zu 5.733 Euro Nettoeinkommen im Haushalt nötig, ansonsten droht Wohnkostenüberlastung
- 46 Immobilienbewertung: Gut geschätzt?
- 47 Immobilien in Hannover, Hamburg, Dresden und Berlin: Neue Rekorde und überraschende Entwicklungen
- 49 Nachfrage nach Wohnimmobilien in Bayern hat sich während der Pandemie verstärkt
- 51 Mietendeckel gekippt: Nachholeffekte bei Bestandswohnungen erwartet
- 52 Medianpreise für Eigentumswohnungen teilweise um 30 Prozent gestiegen
- 53 Gelungener Jahresauftakt auf dem deutschen gewerblichen Wohninvestmentmarkt
- 55 Starker Jahresauftakt auf dem Wohn-Investmentmarkt übertrifft langjährigen Schnitt
- 56 Keine Blase in Sicht: Privater Wohnimmobilienmarkt trotz Pandemie
- 58 In Deutschland ist die Größe bei 2 von 3 Wohnungen falsch berechnet
- 58 Bis zu 43 Prozent mehr seit 2015: Auch in etlichen Mittelstädten steigen Angebotsmieten drastisch

- 60 Immobilienpreise steigen im Corona-Jahr weiter – selbst die Pandemie kann den Boom nicht aufhalten
- 65 Wohnungsbau in Deutschland legt trotz Corona-Krise weiter zu
- 66 Prognose: Trotz Corona verteuern sich Eigentumswohnungen im Bestand bis Ende 2021 um bis zu 14 Prozent
- 68 Wohneigentum in Deutschland: Perspektiven für 2030

## **IMMOBILIEN - Gewerbeimmobilien Deutschland**

- 70 Pflegeimmobilien als Investment boomen
- 71 PWC: Logistikimmobilien bleiben attraktivste Anlageklasse in Corona-Zeit
- 72 Marktvolumen deutscher Hotels sinkt 2020 um rund 10 Prozent
- 74 Immobilien: Bärenstarker Jahresauftakt der Logistikmärkte
- 76 Solider Jahresauftakt auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt
- 78 Hotel-Investmentmarkt mit passablem Ergebnis
- 79 Logistik-Investmentmarkt Deutschland: Einzeldeals starten mit Rekordvolumen
- 81 Resiliente Hotelimmobilien und Motels als zukunftsfähige Investments
- 82 Mehr Büroimmobilien gebaut: 2019 wurde 8 Prozent mehr Bürofläche fertiggestellt als 2009
- 83 Core-Büroimmobilien auch in Pandemiezeiten gefragt
- 84 Industrieimmobilienmarkt Deutschland: Logistik im Fokus der Investoren
- 86 Einzelhandelsmieten entwickelten sich im Corona-Jahr 2020 regional stark uneinheitlich

## **IMMOBILIEN - Gewerbeimmobilien Europa**

- 88 Blick auf das Immobilienjahr 2021 in Europa: Vielversprechende Opportunitäten für Investoren
- 89 Europäische Büromärkte 2020 leiden unter dem wirtschaftlichen double dip
- 93 Robuste Umsatzentwicklung im europäischen Lebens Einzelhandel weckt verstärkt das Interesse von Immobilieninvestoren
- 95 Europäische Einzelhandelsmärkte stoppen Abwärtstrend im vierten Quartal 2020

## **IMMOBILIEN - Nachhaltigkeit**

- 97 Klimaszenario-Tool für die Immobilienwirtschaft

## **IMMOBILIEN - Digitalisierung**

- 98 Wertpapiere demokratisieren das Immobilien-Investment
- 99 Immobilienstudie: Preissetzung und digitaler Vertrieb auf dem Prüfstand
- 100 Evolutionssprung in der Immobilienwirtschaft: Proptechs treiben Innovationen in der Coronakrise weiter voran
- 101 Innovatives Terminportal für Immobilienbesichtigungen

## **IMPRESSUM**

- 5 Impressum



Quelle: © kasto - AdobeStock.com

## Impressum

**Verlag:**

RedaktionMedien Verlag  
 Astrid Klee  
 Schwaighofstraße 19 A  
 83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 - 50 70 436

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 - 50 70 436

**Technische Umsetzung / Layout:**

RedaktionMedien Verlag  
 Astrid Klee  
 Schwaighofstraße 19 A  
 83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 – 50 70 436

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

Titelmotiv: © NicoElNino - 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.

# Kapitaldruck schlägt Rezession – Immobilien auch im Krisenjahr 2020 Fels in der Brandung

**N**eben der alles überschattenden Corona-Pandemie gab es zumindest zwei weitere Ereignisse, die nicht nur die Gemüter, sondern auch ganze Gesellschaften, Politik und Wirtschaft bewegten: Die amerikanische Präsidentschaftswahl und der endlich vollzogene Brexit. Wenn der neue US-Präsident die Regierungsgeschäfte am 20. Januar 2021 übernimmt, dürfte in den Dialogen mit der noch immer größten Volkswirtschaft der Welt wieder mehr Verlässlichkeit und Kooperationswille einkehren. Und dass kurz vor Jahresende 2020 doch noch eine Vereinbarung zwischen der EU und Großbritannien zum Brexit zustande gekommen ist, beendet schier endlose Debatten und bringt Klarheit in die politischen und wirtschaftlichen Angelegenheiten Europas.

„Gerade für die exportorientierte und auf einen funktionierenden globalen Handel ausgerichtete deutsche Wirtschaft sind das Hoffnungsschimmer am Ende des Tunnels“, so Jan Eckert, Head of Capital Markets JLL Germany, Austria and Switzerland. Eckert weiter: „Dennoch bleibt die Großwetterlage angesichts der aktuellen Corona-Lockdowns in vielen Ländern zunächst noch labil. Deshalb werden Regierungen und Notenbanken rund um den Globus in einer Kombination aus extrem niedrigen Zinsen und enormen Ausgabenprogrammen die Konjunktur anzukurbeln versuchen. Erst nach einer realen Eindämmung des Infektionsgeschehens werden diesseits und jenseits des Atlantiks die Konjunkturpakete zurückgefahren. Trotzdem werden die Notenbanken die Phase extrem niedriger Zinsen auch dann noch fortführen, weil sich zunächst ein nachhaltiger konjunktureller Stabilisierungseffekt eingestellt haben muss, um Rückschläge zu verhindern. Insofern bleibt abzuwarten, wie stark dieser Cocktail aus niedrigen Zinsen und wieder erstarkender Wirtschaft

wirken wird, Nachholeffekte in Bezug auf Investitions- und Konsumausgaben der Verbraucher und Unternehmen mit zumindest temporär wieder anziehenden Inflationsraten nicht ausgeschlossen.“

„In der Rückschau auf 2020 bleibt festzuhalten, dass sich Anlagen in Immobilien als stabiles Investment für private und institutionelle Investoren erwiesen haben. Ob das auch 2021 so bleiben wird, muss zumindest mit einem Fragezeichen versehen werden“, so Jan Eckert. Der Investmentexperte weiter: „Wir gehen aber auch 2021 von einer soliden Liquidität der Transaktionsmärkte aus. Das extrapolierte Mietpreiswachstum der Vor-Covid-Zeit, vor allem im Büro- und Einzelhandelssektor, dürfte sich allerdings nicht mehr im Pricing von Transaktionen abbilden lassen. Die derzeitige Nachfrage und Mietpreisbereitschaft von Mietern sowie steigende Leerstände, führt bei Investoren zu einer gewissen Skepsis und Zurückhaltung bei der Bewertung von Potentialen. Wir sind aber optimistisch, dass sich die konjunkturellen Rahmendaten in der zweiten Jahreshälfte soweit aufhellen werden, dass Unternehmen Umzugs- und Expansionspläne wieder aufnehmen und so die Tendenz sinkender Vermietungsumsätze gestoppt werden wird.“

## Transaktionsvolumen im Jahresvergleich nur leicht im Minus

Die schon zum Ende des dritten Quartals ausgemachte rege Aktivität auf dem deutschen Investmentmarkt hat sich auch im letzten Quartal fortgesetzt. „Mit einem gesamten Transaktionsvolumen\* in Höhe von rund 81,6 Mrd. Euro (inklusive Living) schließt das ‚Krisenjahr‘ 2020 nur um rund 11 Prozent unter dem Vorjahreswert“, so Jan Eckert. Und Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, ergänzt: „Dennoch lässt der Blick auf die die ein-





verändert; es zeigen sich weiterhin nur vereinzelt Tendenzen zu steigenden Renditen. "Dies betrifft vor allem die Sektoren und Bereiche, wo angesichts der Pandemie Mietausfälle drohen und in der Folge Wertkorrekturen zu erwarten sind", erläutert Scheunemann. Und weiter: "So zeigen sich leichte Aufwärtstendenzen bei den Renditen für innerstädtische Geschäftshäuser. Diese liegen in der Aggregation der Big 7 nun bei 2,91 Prozent und damit sieben Basispunkte höher als noch vor einem Jahr. Für absolute Top-Objekte in den allerbesten Lagen sollten die Renditen 2021 zumindest stabil bleiben, bei allen anderen Produkten sehen wir einen weiteren Renditeanstieg, der umso ausgeprägter sein dürfte, je länger der stationäre und nicht-systemrelevante Einzelhandel geschlossen bleibt. Das gilt auch für Shopping-Center, deren Spitzenrenditen im Jahresverlauf 2020 um 35 Basispunkte auf nun 4,85 Prozent zugelegt haben".

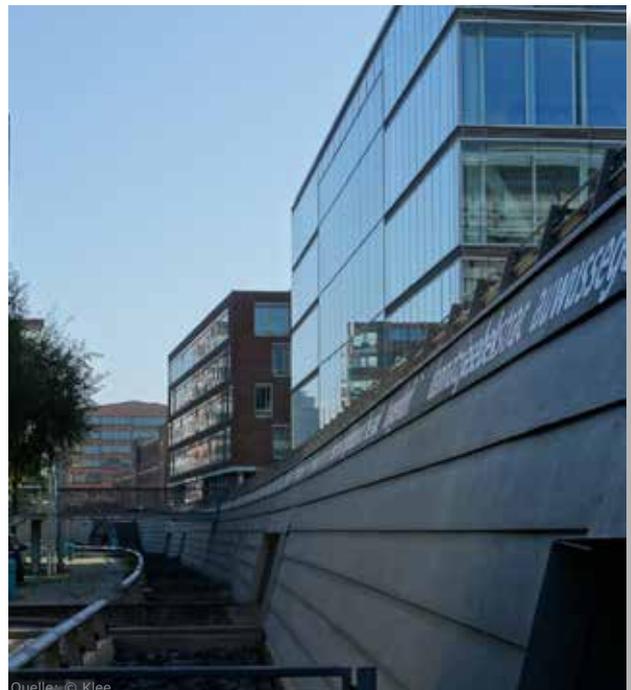
Der "andere" und weiterhin geöffnete Einzelhandel zeigt allerdings ein ganz anderes Bild. Hier stehen die Renditen nach wie vor unter Druck: für Discounter sanken die Renditen weiter auf aktuell 4,60 Prozent, das sind im Vergleich zum dritten Quartal nochmals 20 Basispunkte weniger. Noch teurer sind Supermärkte, hier liegen die Spitzenrenditen bei nach wie vor 4,00 Prozent.

Im Bürobereich liegt die gemittelte Spitzenrendite zum Jahresende bei 2,81 Prozent und damit um 12 Basispunkte niedriger als Ende 2019. "In allen Hochburgen außer Berlin gaben die Spitzenwerte in den vergangenen zwölf Monaten nochmals leicht nach und sind damit Spiegelbild der Investorennachfrage nach vollvermieteten Core-Immobilien. Hier sehen wir auch für 2021 keine Aufwärtstendenzen, im Gegenteil, bei anhaltend hoher Nachfrage könnten sich die Renditen sogar um nochmals 10 Basispunkte reduzieren", so Helge Scheunemann.

Den erwartet größten Renditesprung im Jahr 2020 vollzogen Logistikimmobilien. Im 12-Monatsvergleich sanken die Renditen um 37 Basispunkte auf nun 3,38 Prozent im Mittel über alle Big 7 Regionen, Tendenz für 2021 weiter fallend.

Jan Eckert abschließend: "Was bleibt als Fazit? Der Immobilieninvestmentmarkt hat das Krisenjahr 2020 in Summe weitestgehend unbeschadet überstanden. Die Fremdfinanzierung wurde herausfordernder, die Banken müssen eine gesteigerte Risikovorsorge betreiben und entsprechend mehr Kapital hierfür zurückhalten. Das mindert die Möglichkeiten der Finanzierung insbesondere risikobehafteter Engagements. Im Hinblick auf die Investorennachfrage wird sich die begonnene Ausdifferenzierung zwischen den Assetklassen und auch innerhalb der Assetklassen bei Betrachtung des individuellen Risikos einer Investition 2021 fortsetzen. Aber dank des hohen Kapitaldrucks und des niedrigen Zinsniveaus werden Investoren unverändert stark nach Anlagegelegenheiten auf dem deutschen Immobilienmarkt suchen."

\* Das Transaktionsvolumen umfasst Büro-, Einzelhandels-, Logistik – und Industrieimmobilien, Hotels, Grundstücke, Spezialimmobilien, gemischt genutzte Immobilien sowie die Asset-Klasse Living mit Mehrfamilienhäusern und Wohnportfolios ab 10 Wohneinheiten und 75 Prozent Wohnnutzung, Verkauf von Unternehmensanteilen (ohne Börsengänge), Appartementshäuser, Studentenwohnen, Senioren-/Pflegeimmobilien und Kliniken  
Autor: [www.joneslanglasalle.de](http://www.joneslanglasalle.de)



Quelle: © Klee

# Globale Immobilieninvestments sinken um 13 Prozent auf 187 Mrd. US-Dollar – Deutschland auf Platz 2 hinter USA

**F**röhe Stadien einer Erholung zeichnen sich auf einigen globalen Immobilieninvestmentmärkten mit deutlich rückläufigen Einbußen im Laufe der vergangenen Quartale ab. Die Entwicklung variiert von Land zu Land. Als relativ widerstandsfähig, nicht zuletzt aufgrund eines relativ stabilen Transaktionsumfelds, erweisen sich die größeren, etablierten Märkte.

Weltweit belief sich das Transaktionsvolumen in über 50 Ländern im ersten Quartal 2021 auf 187 Mrd. US-Dollar\*, entsprechend einem Rückgang von 13 Prozent (Q1 2021/Q1 2020).“ Das Ergebnis liegt damit 11 Prozent bzw. 2 Prozent unter dem Fünf- und Zehnjahresschnitt der jeweils ersten drei Monate“, so Hela Hinrichs, Senior Director, JLL EMEA Research & Strategy. Während die Region Asien-Pazifik das Niveau des Vorjahres in 2021 halten konnte (Q 1 2021: 34 Mrd. USD) verzeichnete Amerika (-20 % auf 88 Mrd. USD) deutliche Einbußen, einstellung war das Minus in EMEA (-9 % auf 65 Mrd. USD).

Auf die Top 10 Märkte weltweit entfielen insgesamt rund 160 Mrd. USD angeführt von den USA (81 Mrd. USD) mit einer hohen Liquidität durch genügend Eigenkapitalreserven und einen funktionierenden Finanzierungsmarkt. Investoren richten ihren Fokus mittlerweile auch auf Immobilienobjekte mit höherem Risikoprofil im Bürosektor oder auf Einzelhandels- und Hotelimmobilien.

Auf Platz 2 bleibt Deutschland mit einem Volumen von 16,7 Mrd. USD, entsprechend einem Rückgang von 4 Prozent. Verkaufsmandate hatten spürbar zugenommen, signalisieren ein grundsätzliches Vertrauen in den deutschen Markt, nutzer- und investorenseitig. Darüber hinaus versprechen

sich Eigentümer nach wie vor, hohe Erlöse aus Verkaufsprozessen erzielen zu können.

UK konnte mit einem Plus von 40 Prozent auf rund 16 Mrd. USD gegenüber dem allerdings sehr schwachen Vorjahresergebnis zulegen, profitiert dabei vom erneuten Interesse nordamerikanischer und singapurischer Firmen, die im ersten Quartal allein 2,9 Mrd. USD investierten. “London wird seine Anziehungskraft für Investoren nicht verlieren, das war nie zu befürchten. Denn die Metropole an der Themse ist der globale Ursitz des professionellen Immobiliengeschäfts und eine der internationalen Finanzmetropolen schlechthin“, so Hinrichs.

Mit einem prozentual zweistelligen Plus haben im ersten Quartal 2021 insgesamt 20 der 52 Märkte im Jahresvergleich zugelegt, darunter Australien und China, beides Länder, die 2020 sehr früh von Covid-19 betroffen waren mit Auswirkung auf die Investmentaktivitäten sowie Kanada und Schweden, die mit größeren Transaktionen sowohl im Logistik- als auch Living-Sektor aufwarten konnten.

Hela Hinrichs kommentiert: “Globale Investoren mit reichlich Eigenkapital und Dependancen vor Ort spielten trotz Reise- und Quarantänebeschränkungen weiterhin eine entscheidende Rolle und setzten im Immobilienmarkt im ersten Quartal 17,5 Mrd. USD um, mit Fokus auf den Bürosektor: 48 Prozent ihrer Investitionen machen die Bedeutung dieser Gruppe für die Erholung des Sektors deutlich. Insgesamt steigende Asset-Allokationen, gepaart mit einem sich stabilisierenden Fundraising-Markt werden als Liquiditätsquellen für eine breitere Erholung sorgen.“

Portfoliodiversifizierung steht im Fokus der Investoren. Märkte mit unterschiedlichen

Angeboten in etablierten oder wachsenden Sektoren wie Wohnen, Logistik oder immer stärker auch alternative Anlagen wie Rechenzentren profitieren und ziehen Gelder von Investoren an. Diese Sektoren machten 52 Prozent der abgeschlossenen Transaktionen aus, ein Plus von 8 Prozent.

Zwar bleiben global weniger risikobehaftete Anlagen die Haupttreiber der Transaktionsaktivitäten, wobei der Core-Anteil im Büro- und Einzelhandelssektor auf das höchste Niveau seit 2015 gestiegen ist. Die Nachfrage nach opportunistischen Investments in wettbewerbsintensiven Marktsegmenten legte aber zu. Investitionen in Logistik und Wohnen kamen auf einen Anteil von 63 Prozent an allen opportunisti-

schen Transaktionen im ersten Quartal (Q 1 2020: 44%). In EMEA erreichten Industrie- und Logistikimmobilien mit 10 Mrd. USD ein Rekord-Transaktionsvolumen, das mit 40 Prozent über dem Fünfjahresschnitt der ersten Quartale lag.

Hela Hinrichs abschließend: "Trotz wirtschaftlicher Erholung, anhaltender staatlicher Stimulierungsmaßnahmen und steigender Impfqoten sowie den damit verbundenen vorsichtig optimistischen Aussichten auf eine Belebung des Investmentmarkts in den nächsten Monaten gilt nach wie vor, dass sich viele Märkte weltweit immer noch auf unsicherem Terrain bewegen."

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

## Befragung:

# Mehr als 70 Prozent der Investoren wollen ihre Immobilienquote in den nächsten 5 Jahre erhöhen

PATRIZIA, ein führender Partner für weltweite Investments in Real Assets, stellt die wichtigsten Ergebnisse einer Umfrage unter 222 ihrer institutionellen Kunden vor. Demnach planen 72% der institutionellen Investoren, ihr Immobilienportfolio in den nächsten fünf Jahren zu erweitern. 16% der Befragten gaben an, dass sie ihre Immobilienquote in den nächsten fünf Jahren um mehr als 10% erhöhen wollen. 56% beabsichtigen, ihre Immobilienquote um bis zu 10% zu erhöhen.

28% erwarten, dass sie ihre Gewichtung in Immobilien konstant halten, wobei keiner der Befragten beabsichtigt, seinen Immobilienanteil zu reduzieren. Die Ergebnisse zeigen, dass Immobilieninvestments weiterhin sehr attraktiv sind, vor allem vor dem Hintergrund eines langfristig anhaltenden Niedrigzinsumfelds.

Zudem haben sich Immobilien in der Corona-Pandemie als stabiles Investment erwiesen. 56% der Investoren berichten, dass sie keine Anpassungen in ihren Immobilienportfolios vorgenommen haben, und nur 1% hat die Immobiliengewichtung reduziert. Von denjenigen, die als Reaktion auf die Krise umgeschichtet haben, stellten die meisten ihr Engagement auf verschiedene Immobiliensektoren um (19%), während andere auf Investmentstrategien mit geringerem Risiko setzten (8%) oder Investments zurückstellten (17%) und ihre Liquidität erhöhten (6%).



Quelle: © carloscastilla - Fotolia.com



# Immobilien als Kapitalanlage immer beliebter

**I**mmobilien werden als Kapitalanlage immer beliebter. Zu diesem Ergebnis kommt eine bereits zum dritten Mal durchgeführte repräsentative Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov im Auftrag der Commerz Real unter mehr als 2.000 Bundesbürgern. Danach sehen 57 Prozent der Bevölkerung Immobilien als sinnvolle Kapitalanlage zur privaten Vermögensbildung. Im Juni letzten Jahres waren es 56 Prozent und im Februar 2020, also vor dem ersten Lock-Down, 51 Prozent. Als weniger attraktiv gelten nach wie vor Aktien (41 Prozent), Gold (38 Prozent) oder Lebensversicherungen (16 Prozent).

Für 51 Prozent der Befragten sind Immobilien vor allem eine sichere Wertanlage. Nach 45 Prozent im Februar 2020 und 49 Prozent im Juni 2020 bedeutet dies eine stetige Zunahme des Sicherheitsarguments. Dahinter folgen die Eigenschaften „krisenfest“ (40 Prozent; Juni 2020: 34 Prozent, Februar 2020: 30 Prozent), „geeignet zum Vermögensaufbau“ (29 Prozent, 30 Prozent, 31 Prozent) und „vor Inflation geschützt“ (27 Prozent, 24 Prozent, 22 Prozent). Eine gute Rendite sehen dagegen nur 22 Prozent als Vorteil bei der Anlageentscheidung (Juni 2020: 21 Prozent, Februar 2020: 20 Prozent).

Die Einordnung von Immobilien als sinnvolle Kapitalanlage korreliert, so die Um-

frageergebnisse, mit dem Haushaltsnettoeinkommen: Während lediglich 42 Prozent der Befragten aus Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 1.000 bis 1.500 Euro Immobilienanlagen positiv bewerten, sind es bei Haushalten mit 3.000 bis 3.500 Euro bereits 66 Prozent und bei Haushalten mit mehr als 10.000 Euro sogar 83 Prozent.

Als Hindernisse für den direkten Erwerb einer Immobilie sieht jeder zweite Befragte das nötige hohe Eigenkapital, etwa 40 Prozent die Verschuldung und etwa 35 Prozent die finanzielle Belastung durch die Abzahlung des Kredits. Für etwa 49 Prozent der Befragten sind daher indirekte Immobilienanlagen – seien es offene Immobilienfonds, Aktien von Immobilienunternehmen, Aktien von Real Estate Investment Trusts oder auch Crowdfunding – eine attraktive Alternative. Das ist ein deutlicher Anstieg zu den 41 Prozent vom Juni 2020 (43 Prozent im Februar 2021). Mit 16 Prozent gelten offene Immobilienfonds zusammen mit Aktien von Immobilienunternehmen als attraktivste Anlageform – ein leichter Anstieg um einen Prozentpunkt im Vergleich zu den beiden vorherigen Umfragen. Am beliebtesten sind offene Immobilienfonds dabei in der Altersklasse der 25- bis 34-Jährigen (21 Prozent).

Autor: [www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com)



Quelle: © mohsinjamil - Fotolia.com

# Run auf Eigentum – Immobilien hoch im Kurs

**N**eben dem Streben nach langer Gesundheit sehnen sich 85 Prozent der 18- bis 29-jährigen Deutschen nach Absicherung durch Wohneigentum, was vor Kurzem auch eine Studie zum Thema „Wohntraum der Deutschen“ ermittelte. Zu den häufigsten Gründen für den Wunsch nach Eigentum gehören die Vorsorge für das Alter, die spätere Mietfreiheit und ein großer Gestaltungsfreiraum. Interessant für viele dabei: die Möglichkeit, Geld in eigenem Besitz anzulegen. Insbesondere fremdvermietete Anlageimmobilien sind eine lohnende Geldanlage. „Aktuell niedrige Zinsen ermöglichen ein erschwingliches Investment für viele Bevölkerungsgruppen. Ebenso bietet der Markt eine solide Rendite mit niedrigem Risiko. Vor allem Anlageimmobilien bieten durch regelmäßige Mieteinnahmen eine große Sicherheit in Krisenzeiten, wie wir sie derzeit erleben“, erklärt Sebastian Reccius, Vorstandsmitglied der DI DEUTSCHLAND.Immobiliengruppe AG.

## Trotz Bedenken: Investitionsdrang bleibt bestehen

Deutliche Steigerungen der Immobilienpreise können vor dem Kauf eines Eigenheims oder Anlageninvests zu Skepsis führen, wie die Studie zudem belegt. So sorgen sich 66 Prozent der 1.000 Befragten um die Entwicklung des Immo-



Quelle: © mattilda - Fotolia.com



Quelle: © alswart - Fotolia.com

lienenmarktes in Zeiten der Corona-Pandemie. Allerdings tut dies dem Wunsch nach Eigentum keinen Abbruch – gut die Hälfte der Befragten will trotzdem investieren. „Viele verspüren gerade in Krisenzeiten den Drang, sich für die Zukunft abzusichern. Möglichkeiten wie ein flexibler Tilgungssatzwechsel bei eventuellen finanziellen Engpässen verschaffen Investoren zusätzliche Sicherheit“, bestätigt Reccius. Laut Statistischem Bundesamt stiegen die Preise für Bauten von Juli bis September 2020 um 7,8 Prozent. Wachstumsraten in solchem Ausmaß zeichneten sich zuletzt im vierten Quartal des Jahres 2016 ab und zeigen somit, dass der Markt auch in Krisenzeiten stabil bleibt.

## Standortbestimmung kommt entscheidende Bedeutung zu

Niedrige Zinsen lassen die Menschen aktuell vermehrt darüber nachdenken, das eigene Geld in Eigentum anzulegen. Berücksichtigung sollte dabei vor allem der Standort der Immobilie finden, da es immer mehr Menschen raus aus der Großstadt zieht. Kleine Städte und Vororte der großen Metropolen locken potenzielle Bewohner beispielsweise durch weitläufige Grünflächen und eine gleichzeitig gute Verkehrsanbindung an. „Anlageimmobilien versprechen besonders dann finanziellen Erfolg, wenn sie den Gesichtspunkten der Zukunftsfähigkeit standhalten. An Orten mit stetigem Bevölkerungswachstum, einer ausgebauten Infrastruktur und vorhandenen Arbeitsplätzen lässt sich ein späterer Wertezuwachs des Grundbesitzes prognostizieren“, führt Reccius weiter aus. Somit sind eine attraktive Lage sowie ein guter Zustand des Wohnhauses entscheidend für Wert und Nachfrage. „Je früher der Erwerb von Eigentum, desto länger profitieren Besitzer von regelmäßigen

Mieteinnahmen. Vor allem in Zeiten des Niedrigzins bietet es sich an, zu investieren“, so Reccius.

### Anlegen zahlt sich aus

Als vielversprechende Kapitalanlagen erweisen sich nicht nur Eigentumswohnungen oder Häuser, sondern auch Gebäude wie beispielsweise Pflegeeinrichtungen oder Studentenimmobilien, die als lohnende Investition für die Zukunft gelten. Dabei gibt es für jeden Investmenttyp eine geeignete Investitionsmöglichkeit. Mikro- beziehungsweise Studentenimmobilien liegen als kleine Eigentumswohnungen oft sehr zentral, wodurch sie sich besonders gut zur Vermietung an Studie-

rende, Pendler sowie Singles eignen. Einheiten in einer Pflegeeinrichtung zählen darüber hinaus zu den vielversprechenden Geldanlagen, da der demographische Wandel einen großen Bedarf an diesen Wohnobjekten bedingt. Investoren haben die Wahl, sich für einzelne Appartements in einer Pflegeeinrichtung oder eine seniorengerechte Wohnung zu entscheiden. „Für den chancenorientierten Anleger, der eine hohe Rendite beabsichtigt, bieten sich zum Beispiel auch Ferienimmobilien an, die an beliebten Standorten oft einen hohen Wertzuwachs verzeichnen“, so Reccius abschließend. Wer sein Geld in die Hand nehmen möchte, dem stehen also viele Türen offen, dieses zu investieren. Autor: [www.deutschland.immobilien](http://www.deutschland.immobilien)

## Immobilienpreise steigen 2020 trotz Pandemie um 6 Prozent

Der Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) stieg am Jahresende 2020 auf den neuen Höchststand von 172,8 Punkten (Basisjahr 2010 = 100 Punkte). Verglichen mit dem Jahresende 2019 nahmen die Immobilienpreise insgesamt im vergangenen Jahr um 6,0 % zu, wie die Auswertung der Transaktionen 2020 für den gesamtdeutschen Markt ergab. Anders als bei anderen Indizes bilden beim vdp-Index realisierte Immobilientransaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten die Grundlage.

**Jens Tolckmitt:** „Die Schere zwischen der Entwicklung der Wohn- und Gewerbeimmobilienpreise geht immer weiter auseinander.“

„Der Immobilienmarkt in Deutschland zeigt sich weiterhin höchst resilient gegen die Auswirkungen der COVID-19-Krise. Mit 6,0 % bewegt sich der Anstieg der Immobilienpreise im Pandemiejahr 2020 sogar nahezu auf demselben Niveau wie 2019, als ein Wachstum von 6,3 % zu Buche stand“, führte vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt aus.



Quelle: © yellowj - Fotolia.com

Während die Preise für Wohnimmobilien im vergangenen Jahr um 7,5 % stiegen, verteuerten sich Gewerbeimmobilien aber nur noch geringfügig um 0,6 %.

„Die Schere zwischen der Entwicklung der Wohn- und Gewerbeimmobilienpreise geht immer weiter auseinander. Die Maßnahmen zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie wie der erneute Lockdown machen Gewerbeimmobilien zusehends zu schaffen, vor allem den Objekten, die seit Monaten nicht genutzt werden können. Demgegenüber führt die nach wie vor hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien zu einer anhaltenden Preisdynamik“, so Tolckmitt.



## 30 Jahre vermieten oder jetzt verkaufen:

# So lange dauert es, bis Mieteinnahmen den derzeitigen Verkaufserlös übersteigen

**E**ine immowelt Analyse für 70 Großstädte zeigt, wie viel Gewinn Eigentümer einer Wohnung (60 bis 80 m<sup>2</sup>; Kauf vor 10 Jahren) beim Verkauf aktuell machen – und wie lange es dauert, diesen durch die Vermietung zu erwirtschaften:

- **Größter Gewinn beim Wohnungsverkauf:** In München machen Eigentümer ein Plus von 386.000 Euro – dafür müssten sie 31 Jahre weitervermieten
- **Kaufpreise sind Mieten enteilt:** In Freiburg, Heidelberg und Augsburg winken Gewinne von rund 200.000 Euro – beim Vermieten würde es sogar bis zu 34 Jahre dauern, bis diese Summe erwirtschaftet wird
- **Vor- und Nachteile vom Verkauf:** Sicherer Gewinn, aber kaum alternative Investitionsmöglichkeiten
- **Niedrige Kaufpreise und Mieten:** Bisher geringe Gewinne im Ruhrgebiet und im Osten



Wer vor 10 Jahren eine Immobilie als Kapitalanlage gekauft hat, hat das Geld in der Regel gut angelegt. Denn durch die stark gestiegenen Kaufpreise würde beim jetzigen Verkauf in den meisten Großstädten ein sechsstelliger Gewinn warten. Doch lohnt sich jetzt der Verkauf oder ist weiterhin vermieten doch sinnvoller? Eine immowelt Analyse untersucht, wie viel Gewinn Immobilienbesitzer, die vor 10 Jahren eine Eigentums-

wohnung mit 60 bis 80 Quadratmetern gekauft haben, nun beim Verkauf erwirtschaften würden und wie lange es dauert, diesen durch die Vermietung zu generieren. Demnach würde es in der Spitze gut 30 Jahre dauern, bis der Verkaufserlös durch Mietzahlungen erzielt wird.

Den meisten Gewinn aller untersuchten 70 Städte würden Verkäufer nach 10 Jahren in München machen: 2010 hat eine Wohnung zwischen 60 und 80 Quadratmeter 190.000 Euro gekostet, aktuell liegt der mittlere Verkaufspreis schon bei 550.000 Euro. Abzüglich Kaufnebenkosten und Restschuld stehen beim Verkauf unterm Strich 386.000 Euro Gewinn. Würde die Immobilie weitervermietet werden, dauert es 31 Jahre, bis durch Mieteinnahmen die gleiche Summe erwirtschaftet wird. In weiteren Metropolen ist das Preisniveau deutlich geringer: In Hamburg winken dennoch 222.000 Euro Gewinn. Dafür müssten Eigentümer 30 weitere Jahre vermieten. In Berlin sind es 237.000 Euro und 27 Jahre.

### Kaufpreise sind Mieten enteilt

In kleineren Studentenstädten ist die Zeitspanne zum Teil sogar noch größer: In Freiburg (34 Jahre), Heidelberg (32 Jahre) oder Augsburg (30 Jahre) ist die Nachfrage nach Anlageobjekten so stark gestiegen, dass die Preiskurve in den vergangenen 10 Jahren steil nach oben gezeigt hat und die möglichen Verkaufserlöse entsprechend hoch sind. Rund 200.000 Euro könnten Verkäufer in den drei Städten aktuell Gewinn machen.

Durch die Vermietung würde es hingegen sehr lange dauern, vergleichbare Summen zu erzielen. Das liegt vor allem daran, dass die Kaufpreise den Mieten in den vergangenen Jahren zunehmend enteilt sind: Während der Mietmarkt vielerorts



schuld sowie die Kaufnebenkosten beim damaligen Kauf berücksichtigt. Um die Restschuld zu bestimmen wurde ein marktüblicher Zinssatz aus 2010 von 3,6 Prozent angenommen sowie eine Annuitätenrate in Höhe der eingenommenen Miete. Dabei wurde von einer Mieterhö-

hung 2015 und einer entsprechenden Anpassung der Annuitätenrate ausgegangen. Um die Zeitspanne zu berechnen, bis durch Mieteinnahmen der Verkaufsgewinn erzielt wird, wurden die zu erwartenden Mieten hochgerechnet. Weitere Mieterhöhungen wurden dabei nicht berücksichtigt. Autor: www.immowelt.de

## Veralteten Immobilien droht Abwertung um bis zu 30 Prozent

**D**as professionelle Management betriebseigener Immobilienbestände (CREM) wird gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wie diesen immer relevanter. Die mit den Corona-Einschränkungen einhergehende Konjunkturschwäche zwingt Unternehmen dazu, ihre Immobilienbestände genau unter die Lupe zu nehmen. Nach einem Jahr unter Corona treten die Auswirkungen für Unternehmen und auch für ihre Immobilienbestände deutlich zu Tage. Den Flächenbedarf an die wirtschaftliche Lage anzupassen, wird zur Notwendigkeit, aber es erwächst daraus auch eine Chance, die eigene Liquidität zu erhöhen.

Katharina Heid, zertifizierte Sachverständige für Immobilienbewertung und Geschäftsführerin des Sachverständigen-Unternehmens HEID Immobilienbewertung, schätzt ein: „Betriebliche Immobilien haben für ein Unternehmen eine strategische Bedeutung. Sie sind grundlegend für das Kerngeschäft, müssen sich aber gleichzeitig flexibel an wechselnde Erfordernisse anpassen können. Immer wichtiger wird die Ertüchtigung der Immobilienbestände sowohl für die eigenen Erfordernisse als auch für eine geplante Veräußerung. Denn veralteten Beständen droht eine Abwertung am Markt von bis zu 30 Prozent.“

Aktuelle Studien gehen davon aus, dass in den kommenden zehn Jahren etwa die Hälfte der gegenwärtig genutzten Unternehmensimmobilien ersetzt werden müssen, weil sie nicht mehr den aktuellen Erfordernissen entsprechen. Der Moder-



nisierungsdruck ist hoch und hat verschiedene Ursachen. Corona wirkt wie ein Katalysator auf diese Prozesse.

**Katharina Heid sagt:** „Die Arbeitswelt war auch vor Corona bereits im Umbruch. Verantwortlich dafür sind die zunehmende Digitalisierung, Erfordernisse des Klimaschutzes und in wachsendem Maße Faktoren der Environmental Social Governance (ESG).“

Durch Corona hat sich die Nachfrage nach zeitgemäßen Flächen enorm entwickelt. Deutlich wird das bei Logistikunternehmen, die durch den wachsenden eCommerce nach mehr und größeren modernen Flächen suchen. Der größte Druck entsteht jedoch durch neue, digitale Formen der Zusammenarbeit im Bürobereich. Home-Office wird auch nach Corona bleiben, wenn vielleicht auch nicht in der gegenwärtigen Größenordnung. Die Erkenntnis, dass flexibles Arbeiten von verschiedenen Orten aus qualitativ hochwertig möglich sein muss, wird nicht verschwinden. Es werden daher zukünftig nicht mehr so große Büroflächen benötigt, die Quadratmeterzahlen werden schrumpfen. Benötigt werden hingegen technisch modern ausgestattete Büros, die die neuen, digitalen Formen der Zusammenarbeit



## Leistbarkeit von Immobilien:

# Erbschaften und privates Geld spielen wichtige Rolle

**T**rotz seit Jahren anhaltender Niedrigzinsen wird es für die Menschen immer schwerer, in privates Wohneigentum zu investieren. Ohne Erbschaft, Schenkung oder Privatkredit hätten viele heutige Eigentümer den Sprung in die eigenen vier Wände nicht geschafft. Das zeigt eine von Statista im Auftrag der Interhyp Gruppe in Deutschland und Österreich durchgeführte Erhebung unter insgesamt 3.353 Immobilienbesitzern. "Der Wohneigentumserwerb zählt zu den größten Wünschen. Gleichzeitig wird der Weg dahin als immer schwieriger empfunden. Besonders jungen Menschen fällt der Aufbau von Immobilienwerten ohne private Unterstützung schwer", sagt Jörg Utecht, Vorstandsvorsitzender der Interhyp Gruppe, die mit einem in 2020 vermittelten Finanzierungsvolumen von 28,8 Milliarden Euro Deutschlands größter Vermittler für private Baufinanzierungen ist.



Der Immobilienmarkt in Deutschland ist laut Interhyp seit fast zehn Jahren von zwei diametralen Entwicklungen geprägt. Einerseits sind die Zinsen für Immobiliendarlehen von 2011 bis heute von rund 4 Prozent auf unter ein Prozent gefallen – was Kreditraten und Zinskosten deutlich minimiert hat. Andererseits haben sich die Kaufpreise für Immobilien besonders in gefragten Lagen deutlich erhöht. "Die positiven Zinseffekte wiegen für viele Menschen die Preissteigerungen nicht mehr

auf. Laut Erhebung sind 55 Prozent der Meinung, dass der Kauf von Häusern und Wohnungen in den letzten zehn Jahren schwieriger geworden ist", sagt Utecht. Jeder Vierte (23 Prozent) meint, die Bedingungen seien ähnlich. 22 Prozent empfinden den Eigentumserwerb heute subjektiv als leichter im Vergleich zum Jahr 2011.

### Finanzielle Hilfe der Familie entscheidender als die von Vater Staat

Die Kaufnebenkosten für Maklergebühren, Grunderwerbsteuern und Notarkosten, die mehrheitlich mit Eigenkapital bestritten werden, stellen laut Interhyp eine enorme Hürde bei der Finanzierung dar. Utecht: "Die Kaufnebenkosten, die in Bundesländern mit einem hohen Grunderwerbsteuersatz über zehn Prozent liegen können, haben sich im Zuge der steigenden Kaufpreise ebenfalls erhöht. Für junge Menschen bedeutet dies ein doppeltes Dilemma. Sie müssen steigenden Kaufpreisen und Kaufnebenkosten einerseits zusehen, andererseits erhalten sie in der Ansparphase kaum noch Zinsen." Laut Studie konnten 71 Prozent die Nebenkosten mit angespartem Eigenkapital bestreiten. 8 Prozent nutzten geerbtes Geld, 6 Prozent geschenktes Geld und 4 Prozent Privatarlehen von Freunden oder Verwandten.

**Insgesamt spielt die finanzielle Unterstützung von Familie und Freunden eine wichtige Rolle beim Immobilienerwerb:** Fast ein Drittel der Befragten gibt an, diese Unterstützungsquelle genutzt zu haben (29 Prozent). Besonders die Erben sagen, dass sie ohne das Erbe gar nicht hätten kaufen können (36 Prozent). Gut ein Viertel der Beschenkten (25 Prozent) und Privat-Kreditnehmer (23 Prozent) wäre ohne diese private finanzielle Unterstützung nicht zum Wohn-Eigentümer geworden. Knapp ein Drittel der familiär

Unterstützten hätte retrospektiv betrachtet ohne finanzielle Zuwendungen den Zeitpunkt des Erwerbs verschoben (26 Prozent).

„Besonders für junge Menschen ist es wichtig, dass man ihnen beim Immobilienkauf finanziell unter die Arme greift. Brauchten 27 Prozent der unter 39-Jährigen private Quellen, waren es bei den über 50-jährigen Käufern nur 17 Prozent“, sagt Utecht und appelliert angesichts des Ende März 2021 auslaufenden Baukindergeldes an den Staat, den Wohneigentumserwerb auch künftig gezielt zu unterstützen. Laut Studie hätte jeder zehnte Eigentümer in Deutschland, der eine Förderung erhalten hat, seine Immobilie ohne die staatliche Unterstützung nicht erworben (11 Prozent). Weitere 11 Prozent hätten zwar eine Immobilie gekauft, aber zu einem späteren Zeitpunkt. „Im europäischen Vergleich befindet sich Deutschland bei der Wohneigentumsquote seit Jahren auf dem vorletzten Platz. Dabei spielen die ei-

genen vier Wände beim Vermögensaufbau und als private Altersvorsorge eine elementare Rolle“, sagt Utecht.

### **Geringe Konsumeinschränkungen bei Hauskauf**

Laut der Erhebung musste jeder Vierte für den Traum vom Wohneigentum finanzielle Opfer bringen (25 Prozent). Knapp die Hälfte der Befragten (48 Prozent) mussten ihren Konsum gering einschränken und über ein Viertel (28 Prozent) ist der Meinung, dass sie für die eigenen vier Wänden auf nichts verzichten mussten. Die Corona-Pandemie wirkt sich auf viele Immobilienbesitzer bisher wenig aus. 83 Prozent mussten sich demnach gar nicht oder nur gering einschränken, um sich die eigene Immobilie finanziell weiter leisten zu können. 5 Prozent sprechen jedoch von starken Einbußen und Einschnitten durch Covid 19, die sich auf die Kapitaldienstfähigkeit oder den Kaufwunsch auswirken.  
Autor: [www.interhyp.de](http://www.interhyp.de)

## *Diskussion um Einfamilienhäuser:*

# **Der Deutschen liebster Wohntraum wird seltener Realität als früher**

*Laut Wohntraumstudie von Interhyp ist das Einfamilienhaus der Deutschen Wohntraum Nummer 1: 63 Prozent würden sich für diesen Wohntyp entscheiden*

**D**ie von Hamburg ausgehende und auf ganz Deutschland ausgeweitete Diskussion um den Bau von Einfamilienhäusern sollte auch im Kontext der Wünsche vieler Bauherren und Käufer betrachtet werden, so Interhyp, Deutschlands größter Vermittler privater Baufinanzierungen. Laut der bevölkerungsrepräsentativen Wohntraumstudie von Interhyp ist das Einfamilienhaus der Wohntraum Nummer 1 der Deutschen: 63 Prozent der Befragten würden sich für diesen Wohntyp



Quelle: © Pixabay.com

entscheiden, bei den 18- bis 29-Jährigen sogar 77 Prozent. Interhyp berichtet zudem, dass rund 60 Prozent aller bei Interhyp finanzierten Immobilien bei einer Erstfinanzierung Häuser sind (Jahr 2020). Im Jahr 2010 waren allerdings noch 70 Prozent der finanzierten Objekte Häuser. Der Anteil der Häuser ist seit Jahren rückläufig, während der Anteil von Eigentumswohnungen von 30 Prozent im Jahr 2010 auf rund 40 Prozent im Jahr 2020 gestiegen ist. "Viele unserer Kunden wünschen sich ein Einfamilienhaus. Allerdings sehen wir, dass die Menschen ihr Wohneigentum häufiger als früher nicht in einem Haus, sondern in einer Wohnung finden", sagt Mirjam Mohr, Interhyp-Vorständin für das Privatkundengeschäft. Ein Grund sei, dass viele Käufe in Städten realisiert werden – und hier ist der Anteil der Wohnungen höher. "Die Wünsche werden an die Realitäten angepasst. Zur Realität gehört auch, welche Objekte dort verfügbar sind, wo die Menschen heute wohnen oder wohnen wollen."

In Berlin liegt der Anteil der Eigentumswohnungen an allen über Interhyp finanzierten Wohnungen bei 77 Prozent, der Häuser nur bei 23 Prozent. Im Jahr 2010 waren in der Hauptstadt finanzierte Objekte bei Interhyp nur zu 58 Prozent Eigentumswohnungen, 42 Prozent waren Häuser. In München hat der Anteil an Wohnungen ebenfalls weiter zugenommen und liegt bei 84 Prozent (2020), der Anteil Häuser nur bei 16 Prozent. Im Jahr 2010 waren es 75 Prozent Wohnungen und 25 Prozent Häuser. Ein weiterer Grund für den zunehmenden Anteil Wohnungen ist neben der Verfügbarkeit auch der Preis, so Mirjam Mohr: "So sehr sich viele Menschen nach einem Eigenheim sehnen: Auch bedingt durch die Größe liegt der Preis eines Hauses gerade im Umland der Großstädte und Ballungszentren oft über dem einer Wohnung – sodass die Abwägung der Menschen offenbar immer häufiger zugunsten einer Eigentumswohnung ausfällt." Im Vergleich mit Berlin und München weist Hamburg laut den Interhyp-Zahlen einen etwas größeren Anteil der Häuser unter den Finanzierungen aus: 54 Prozent Wohnungen und 46 Prozent Häuser (2020), aber 2010 waren es 52 Prozent Wohnungen und 48 Prozent Häuser.

Die Realitäten sind das eine, die Wünsche und Träume der Menschen das andere. Wovon die Menschen in Deutschland rund um das eigene Zuhause träumen, geht aus der groß angelegten Wohnraumstudie hervor, für die Interhyp zuletzt 2019 mehr als 2.600 Menschen in Deutschland befragen ließ. Hier steht das freistehende Einfamilienhaus auf Platz 1 der Wohnträume: 63 Prozent würden sich ihren Wohnraum im Einfamilienhaus erfüllen, gefolgt vom Landhaus oder Bauernhof (20 Prozent) und einer Wohnung im Mehrfamili-



enhaus (16 Prozent). Zehn Prozent träumen von einer Doppelhaushälfte, sieben Prozent vom Reihnhaus. Auch hinsichtlich der gewünschten Ausstattungen lässt sich manches eher in einem Haus als in einer Wohnung realisieren: Einen Garten wünschen sich 73 Prozent und eine Garage 71 Prozent der Menschen.

Wie aus der Wohnraumstudie außerdem hervorgeht, wären die bevorzugten Lagen des Einfamilienhauses nicht nur die Großstadt (19 Prozent) und ihr Speckgürtel (15 Prozent) – die gerade im Blickpunkt der Eigenheimdebatte stehen. 32 Prozent wollen demnach in einer mittleren oder kleineren Stadt leben, 25 Prozent sogar in einer ländlich oder dörflich geprägten Umgebung, neun Prozent in der Nähe einer kleineren Stadt.

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

## Wunsch nach Veränderung:

# Lockdown befeuert Interesse an Immobilien – besonders Häuser im Fokus

**E**ine größere Küche, ein extra Zimmer fürs Home-Office oder ein Garten für die Kinder: Die Corona-Pandemie befeuert bei vielen Deutschen den Wunsch nach einer Veränderung der Wohnsituation. Immobilien werden daher derzeit auch vermehrt gesucht. Die Anfragen für Wohnungen und Häuser, die zum Kauf angeboten werden, stiegen im Januar um 5 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Besonders gefragt ist bei den Deutschen derzeit das eigene Haus: Die Kontaktanfragen für diese Angebote lagen im Januar 9 Prozent über dem Vorjahr – eine bemerkenswerte Entwicklung innerhalb einer Pandemie, in der zuletzt der Konsum spürbar zurückgegangen ist und die wirtschaftlichen Folgen kaum absehbar sind.



“Wer aufgrund der aktuellen Umstände viel Zeit zuhause verbringen muss, möchte sich dort natürlich auch besonders wohl fühlen – den Lockdown nutzen daher viele, um sich online auf immowelt oder in unserer App nach einer neuen Wohnung oder einem neuen Haus umzusehen“, sagt Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, CEO der immowelt Group. “Die Fokussierung auf den Suchenden mit unserer neuen Kampagne ‘Überall gesucht. Nur hier gefunden.’ war die richtige Strategie und zahlt sich nun unter anderem in stark wachsenden Zugriffszahlen aus.”

Ein weiterer Grund für die derzeitige Beliebtheit von Immobilien: Die Corona-Krise hat aufgezeigt, wie stabil der Markt von Wohnimmobilien ist: Im Gegensatz zum volatilen Aktienmarkt sind Immobilienpreise nicht eingebrochen, sondern sogar weitergestiegen. Das verdeutlichen auch immowelt Analysen zur Entwicklung der Mieten und der Kaufpreise.

### Stadtflucht zeichnet sich ab

Die Corona-Krise hat auch eine Entwicklung beschleunigt, die sich bereits seit einigen Jahren andeutet: Der Trend zur Stadtflucht zeichnet sich besonders in den hochpreisigen Großstädten ab, in denen der Immobilienmarkt sehr angespannt ist. Familien haben dort immer größere Schwierigkeiten, Wohneigentum zu erwerben. Kaufinteressenten weichen daher verstärkt ins Umland aus, wo das Preisniveau bisher niedriger ist. Neue Arbeitsmodelle wie Home-Office erlauben zudem bei der Wahl des Wohnorts mehr Flexibilität. In den Speckgürteln der vier Metropolen Berlin, Hamburg, München und Köln ist folglich die Nachfrage innerhalb der letzten 5 Jahre stärker gestiegen als in den Städten selbst. Besonders in München und Köln gibt es gravierende Unterschiede: In beiden Städten sind die Anfragen pro Objekt innerhalb des 40-Minuten-Radius in etwa doppelt so stark gestiegen wie im Stadtgebiet. In Berlin und Hamburg sind die Unterschiede geringer, was daran liegen kann, dass beide Städte sehr großflächig sind und viele Randbezirke bereits ländlichen Charakter haben – im Hinblick auf die niedrigeren Immobilienpreise genauso wie auf die weniger dichte Bebauung.

### Neuer Höchststand: 68 Millionen Visits

Die steigende Nachfrage sorgt für ein wachsendes Suchaufkommen und führt zu einem neuen absoluten Höchstwert bei



jährlich sowohl im Handel (mit 115.000 m<sup>2</sup>), Industrie (230.000 m<sup>2</sup>), Verlagswesen/Medien (105.000 m<sup>2</sup>) sowie Neue Medien (31.000 m<sup>2</sup>) erreicht. Letztere machten dann im Zeitraum zweites Quartal 2020 bis einschließlich erstes Quartal 2021 den höchsten Anteil allein aus: die 85 Prozent durch die Branche Neue Medien wurden vor allem durch die drei größten Abschlüsse, allesamt in Projektanmietungen (zusammen: 58.000 m<sup>2</sup>), möglich. Allerdings sind ihre gesamten Anmietungsvolumina mit um die 70.000 m<sup>2</sup> gegenüber der prozentual stärksten Branche, den unternehmensnahen Dienstleistern, gering. Deren Anteil am Gesamtumsatz in den Big 7 liegt in den beiden untersuchten Zeiträumen bei 19 bzw. 16 Prozent. "In punkto Projektanmietungen agiert diese Branche aber deutlich verhaltener. Ihre Aktivitäten während der vier Corona-Quartale sind deutlich verringert. Auf Projektanmietungen entfielen in Vor-Corona-Zeiten im jährlichen Mittel 213.000 m<sup>2</sup>, während Corona waren es nur noch 94.000 m<sup>2</sup>", so Scheunemann.

Helge Scheunemann abschließend: "Dass der Umsatz in Projekten nicht in demselben Ausmaß eingebrochen ist wie in Bestandsflächen zeigt eindeutig, dass Nutzer auch während einer rezessiven Phase keine Abstriche bei der Qualität der Büroflächen machen möchten. Auch wenn der Leerstand insgesamt angestiegen ist, in den Big 7 aber mit 3,9 Prozent immer noch niedrig ist, gehen wir davon aus, dass mit der sich langsam erholenden Konjunktur und der mit zunehmenden Impferfolgen wieder einsetzenden Rückkehr in die Büros aufgeschobene Umzugspläne reaktiviert werden. Das Thema Projektanmietungen wird unserer Einschätzung nach weder quantitativ noch qualitativ an Bedeutung verlieren. Im Gegenteil: die neue Arbeitswelt in der Nach-Corona-Zeit wird eine erhöhte Investition in die Flächenqualität zur Folge haben und sich daher auch künftig auf Neubauten bzw. sanierte Altbauflächen fokussieren."

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

## Deutscher Immobilien-Investmentmarkt respektabel gestartet

**D**ie Corona-Pandemie bestimmt auch zum Jahresauftakt das gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Leben in Deutschland. Daneben beschäftigen sich aber die Akteure in der (Finanz-)Wirtschaft intensiver denn je mit zwei Themen, um für eine Nach-Corona-Zeit gerüstet zu sein: Nachhaltigkeit und Inflation. Laut Google Trend hat sich die Suchanzahl nach den Schlagwörtern Nachhaltigkeit oder ESG seit 2016 in Deutschland bis heute verdoppelt und bei Inflation ist vor allem seit Mitte 2020 ein stetiger Trend nach oben zu beobachten.

Mit dem Green Deal, der ESG-Offenlegungsverordnung (SFDR) und der EU-Taxonomie hat die Europäische Union Regelwerke erarbeitet, deren Ziel es ist, die Kapitalströme in der EU in ökologisch nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten zu lenken. Investments nach ESG-Kriterien,

worunter auch die Investition in nachhaltige Immobilien zählt, wird aber nicht mehr primär nur aus gesetzlicher Verpflichtung oder sozialer Verantwortung angestrebt, sondern weil es sich auch finanziell lohnt. Der Vergleich eines ESG-Aktien-Index mit einem Pendant-Index ohne ESG-Bestandteile zeigt, dass der ESG-Index in einem Zeitraum von 156 Monaten den Pendant-Index ohne ESG-Bestandteile um 7,9 Prozent übertrifft. Hierbei wurde der "MSCI ACWI ESG Leaders Index" mit dem "MSCI ACWI Index" verglichen. Ferner zeigt eine Studie von Morningstar einen deutlichen Anstieg der nachhaltigen Vermögenswerte in den letzten Jahren. Demnach sind diese in Europa um 52 Prozent auf 1,1 Billionen Euro zum Dezember 2020 gestiegen. Ebenfalls wurde ein Anstieg der neuen Zuflüsse auf 233 Milliarden Euro vermeldet. Der Zufluss im Jahr 2020 war damit doppelt so hoch wie 2019. "Zwar fließt le-

diglich ein kleiner Teil davon in den Immobilienmarkt, unter der Annahme einer Allokation von 10 Prozent würde sich aber bereits ein Zufluss in Höhe von 23,3 Milliarden Euro ergeben“, so Jan Eckert, Head of Capital Markets JLL Germany, Austria, Switzerland.

Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, ergänzt: “Während Nachhaltigkeit als Mega-Trend einzustufen ist, entfachen sich Diskussionen rund um das Thema Inflation erst in den letzten Monaten. Seit Jahresbeginn haben sich die Verbraucherpreise in Deutschland und in der Euro-Zone verteuert, wenngleich die Inflationsrate weiterhin niedrig ist. Gepaart mit Zinsanstiegen in den USA und bei Bundesanleihen hat das bei dem ein oder anderen Immobilieninvestor dennoch für Unruhe gesorgt. Die Inflation kehrt vermutlich nicht dauerhaft zurück, aber wir sollten uns auf eine vorübergehende Steigerung auf 2-3 Prozent einstellen. Laut Consensus Economics sollen die Preise bereits 2022 wieder auf 1,6 Prozent sinken. Nach Jahren kaum messbarer Inflation sind die Steigerungsraten, die in etwa das Preisziel der EZB widerspiegeln. Erst wenn Preise und auch Zinsen wieder signifikant und nachhaltig steigen, würde das die Nachfrage nach Immobilien beeinflussen. Andererseits sind Mietverträge häufig an die Inflation gekoppelt, so dass mit steigender Inflation dann auch die Mieten anziehen würden.”

### **Transaktionsvolumen im Jahresvergleich im Minus – aber differenzierte Betrachtung notwendig**

Im Vergleich zum ersten Quartal 2020, das noch völlig pandemieunbelastet über die Bühne ging, fällt das Ergebnis des Jahresauftakts 2021 mit 16,5 Mrd. Euro (inkl. Living)[1] eher bescheiden, aber umständehalber noch respektabel aus. Keine Überraschung also, aber ein Rückgang von 41 Prozent ist natürlich eine deutliche Reaktion. Allerdings: relevanter für die Beurteilung der Marktlage ist der Vergleich mit den vorangegangenen drei Quartalen und Jahren. Immerhin bewegt sich das aktuelle Transaktionsvolumen oberhalb des zweiten und dritten Quartals

und nur dreimal in den letzten sechs Jahren startete der Investmentmarkt besser: 2020, 2018 und 2015. “Die nächsten Wochen werden entscheidend dafür sein, ob der Investmentmarkt einen nachhaltigen Erholungspfad einschlägt. Denn sollten bis dahin Verkaufsoportunitäten nicht angeschoben worden sein, dürfte es angesichts der insgesamt länger dauernden Verhandlungen schwer sein, eine Transaktion noch in diesem Jahr erfolgreich abzuschließen. Eine hohe Aktivität bei der Vergabe von Verkaufsmandaten an Immobilienberater ist jedenfalls zu spüren und spricht auch dafür, dass Investoren das grundsätzliche Vertrauen in den deutschen Markt nicht verloren haben und dass sie an eine Belebung der Vermietungsmärkte im weiteren Jahresverlauf als fundamentale Stütze glauben. Darüber hinaus versprechen sich Eigentümer nach wie vor, hohe Erlöse aus Verkaufsprozessen erzielen zu können“, erklärt Jan Eckert.



Was aktuell fehlt, sind großvolumige Transaktionen und auch Portfolios. Nur zehn Transaktionen jenseits der 200-Mio.-Euro-Marke konnten registriert werden. Im Gegensatz dazu war eine außergewöhnliche Dynamik im kleinen und mittleren Segment zu spüren. Bei Portfolios lag









### Top 7-Städte: Hohe Nachfrage setzt sich fort

Mit einem Plus von 5,3% für Wohnimmobilien insgesamt und von 7,3% für selbst genutztes Wohneigentum verzeichneten die Top 7-Städte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart erneut deutliche Preisanstiege. In Hamburg und Düsseldorf lagen die Zuwächse für selbst genutztes Eigentum mit 8,8% und 9,1% im Vergleich zum Vorjahresquartal am höchsten. Das Preiswachstum bei Mehrfamilienhäusern lag in den sieben Metropolen bei durchschnittlich 4,8%.

### COVID-19-Pandemie wirkt sich auf Preise von Gewerbeimmobilien aus

Die Preise für Gewerbeimmobilien sanken im ersten Quartal 2021 erstmalig seit elf Jahren. Insgesamt gaben sie, bedingt durch die Auswirkungen der Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie, um 1,5% nach. Dabei gingen die Preise für Büroimmobilien im Jahresvergleich leicht um 1,2% zurück, im selben Zeitraum re-

duzierten sich die Büromieten um 0,9%. Mit 2,1% fiel der Preisrückgang bei Einzelhandelsimmobilien, der schon deutlich vor der Pandemie begonnen hatte, noch etwas stärker aus, bewegte sich aber auf dem Niveau der beiden Vorquartale. Der Index der Neuvertragsmieten sank hier um 0,7%.

### Über den vdp-Immobilienpreisindex

Der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) veröffentlicht vierteljährlich auf Basis stattgefundener Transaktionen Miet- und Preisindizes zur Entwicklung der Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkte. Der durch das Analysehaus vdp-Research erstellte Index ist Bestandteil der Immobilienpreisbeobachtung der Deutschen Bundesbank. Grundlage bilden die von über 700 Kreditinstituten der deutschen Finanzwirtschaft eingelieferten Transaktionsdaten (tatsächlich realisierte Kaufpreise und Mieten) zu ihrem Immobilienfinanzierungsgeschäft.

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

---

## Prognose:

# Wo Wohneigentum bis 2030 an Wert gewinnt

**A**m deutschen Wohnungsmarkt werden die Preise auch nach der Corona-Krise weiter steigen. Das zeigt der Postbank Wohnatlas 2021, für den Experten des Hamburgischen Welt-Wirtschaftsinstituts (HWWI) eine Kaufpreisprognose bis 2030 erstellt haben. Demnach ist vor allem in und um die urbanen Zentren mit weiteren Preisaufschlägen zu rechnen. In mehr als der Hälfte der 401 deutschen Landkreise und kreisfreien Städte können Haus- und Wohnungsbesitzer\*innen davon ausgehen, dass ihre Immobilie bis mindestens 2030 real an Wert gewinnt.

Den mit Abstand stärksten Preisanstieg unter den sogenannten "Big Seven", den größten deutschen Metropolen, wird Deutschlands ohnehin schon teuerste Stadt erleben: Für München prognostizieren die Experten bis 2030 ein jährliches Plus von real 1,99 Prozent. Rund 8.600 Euro pro Quadratmeter mussten Immobilienkäufer\*innen in der bayerischen Landeshauptstadt im Schnitt bereits 2020 investieren. Auf den Plätzen zwei und drei im Metropolen-Ranking folgen Düsseldorf mit einer durchschnittlichen Steigerungsrate von 1,09 Prozent und Berlin mit 1,07 Prozent. In Frankfurt am Main steigen die Preise bis 2030 jähr-



zent oder mehr pro Jahr bis 2030 werden neben Heilbronn und Potsdam laut Postbank-Prognose auch für die kreisfreien Städte Landshut, Baden-Baden, Dresden, Leipzig, Mainz, Ingolstadt und Freiburg im Breisgau erwartet.

### Eigenheim in schwächeren Regionen?

Wertverluste bei Immobilien drohen dagegen in strukturschwachen Regionen mit sinkenden Bevölkerungszahlen. Dies betrifft überwiegend Regionen in den ostdeutschen Bundesländern und im Ruhr-

gebiet, wie der Postbank Wohnatlas zeigt. „Deshalb müssen die Menschen dort nicht unbedingt auf den Umzug ins Eigenheim verzichten. Der Wohnungskauf auch in diesen Regionen kann ein wichtiger Baustein für die finanzielle Absicherung im Alter sein, wenn die Immobilie dann abbezahlt ist“, sagt Immobilien-Expertin Grunwald. Zudem müsse eine negative Preisprognose für einen Landkreis nicht zwangsläufig auf jedes Objekt zutreffen. „Über Wertsteigerungen entscheiden auch Lage und Ausstattung der Immobilie.“

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

## Auch im ersten Quartal 2021 keine Wende beim Angebotspreiswachstum im Wohnungsneubau in Sicht

**W**eiter steigende Verkaufspreise für Neubauwohnungen kennzeichnen den zunehmend heißer werdenden deutschen Immobilienmarkt auch im ersten Quartal 2021. Das ergibt die aktuelle Marktanalyse von PROJECT Research zur Entwicklung der Angebotspreise neu gebauter Wohnungen in sieben deutschen Metropolen und Wien. Wiederrum weist Nürnberg das höchste Angebotspreiswachstum aller untersuchten Großstädte auf, gefolgt auch diesmal von Hamburg. Nach einer Verschnaufpause beim Wachstum in Münchens City sehen die PROJECT Researcher dort jetzt wieder mehr Bewegung. Gleiches gilt für Berlin, wo die Preise in fast allen Bezirken nach oben tendieren. Insgesamt sind im Moment in vielen deutschen Metropolregionen weniger Angebote auf dem Markt verfügbar.

»Die Angebotspreise auf dem deutschen Wohnungsmarkt sind im ersten Quartal 2021 trotz des anhaltenden Corona-bedingten Lockdowns weiter gestiegen. Das hat in bestimmten Top-Lagen wie zum Beispiel in der Münchner City zu einem heiß laufenden Markt geführt. Angesichts der hohen Nachfrage und der starken Kaufpreisanstiege ist eine nachhaltige Verstär-

kung der Bautätigkeit in den Metropolregionen notwendig, damit auch künftig bezahlbarer und gleichzeitig attraktiver Wohnraum in den urbanen Zentren Deutschlands bereitgestellt werden kann«, so Dr. Matthias Schindler, Vorstand Projektentwicklung der PROJECT Real Estate AG.

### Berlin:

#### Dynamischer Trend nach oben bestätigt

Um knapp sieben Prozent nach oben bedeutet für die Bundeshauptstadt nun ein Preisniveau von 7.409 Euro, aufs Jahr gesehen entspricht dies einem stattlichen Preisplus von 6,9 Prozent. Ausgehend von 4,2 Prozent im dritten und 5,7 Prozent im vierten Quartal 2020 zeigt diese Zahl ein verstärktes Wachstum der Kaufpreise. Der Trend des Rückgangs von Objektzahlen in zentraleren bzw. teureren Bezirken – ein starkes Minus von 27 Prozent in Charlottenburg-Wilmersdorf, Mitte, Friedrichshain-Kreuzberg und Steglitz-Zehlendorf – hält an, er weitet sich sogar aus auf günstigere Bezirke wie Lichtenberg oder Pankow, wo der Trend allerdings weniger ausgeprägt ist. Hohe zweistellige Preiszuwächse sind mit 19,6 Prozent in den Bezirken Tempelhof-Schöneberg, Reinickendorf (plus 19,4 Prozent) und Lichtenberg mit







# 1 Zimmer in München oder 4 Zimmer in Leipzig: so viel Wohnung bekommen Käufer fürs Geld

**E**ine Kaufpreis-Analyse von immowelt zeigt, was Eigentumswohnungen mit 1, 2, 3 und 4 Zimmern in den 14 größten deutschen Städten kosten:

- 1-Raum-Wohnungen bis 40 Quadratmeter: Zwischen 58.000 Euro in Essen und 270.000 Euro in München
- 2 Zimmer in München kosten 448.000 Euro – das reicht in 11 anderen Städten für eine geräumige 4-Zimmer-Wohnung
- Hochpreisige Städte: 4 Zimmer kosten in Hamburg 480.000 Euro, in Frankfurt 460.000 Euro und in Stuttgart 421.000 Euro

Immobilienkäufer haben bei der Suche nach einem passenden Objekt meist recht klare Vorstellungen von der gewünschten Zimmerzahl und Größe. Wie viel Geld sie ausgeben müssen, unterscheidet sich aber von Stadt zu Stadt stark: In München kostet bereits ein kleines 1-Zimmer-Appartement mit bis zu 40 Quadratmetern im Median 270.000 Euro. Für diese Summe bekommen Käufer in Leipzig, Bremen, Dortmund oder Essen eine geräumige 4-Zimmer-Wohnung mit bis zu 100 Quadratmetern. Das zeigt eine Analyse von immowelt zu den Angebotspreisen von Wohnungen in den 14 größten deutschen Städten.

## Wohnungen in München 4,6-mal so teuer wie in Essen

Die günstigsten Städte der Untersuchung befinden sich im Ruhrgebiet und in Ostdeutschland: In Leipzig werden Objekte bis 40 Quadratmeter im Median für 80.000 Euro angeboten. Noch preiswerter ist es in Dortmund (60.000 Euro) und Essen (58.000 Euro). Allerdings sollte man bei diesen Preisen noch Budget für Renovierungen einkalkulieren, denn oftmals sind diese Wohnungen nicht auf dem neuesten Stand.

In München hingegen werden etliche Wohnobjekte zunächst saniert und dann

zum Kauf angeboten. Käufer müssen aber auch über das 4,6-fache Budget verfügen: In der teuersten Stadt Deutschlands kostet eine kleine Wohnung im Mittel 270.000 Euro. Für die Summe einer 1-Zimmer-Wohnung in München bekäme man theoretisch also 4 kleine Wohnungen in Essen oder eine große 4-Zimmer-Wohnung in Leipzig (265.000 Euro). Auf die bayerische Landeshauptstadt folgen bei 1-Zimmer-Wohnungen Frankfurt am Main (199.000 Euro) und Hamburg (180.000 Euro). Berlin sortiert sich in der Analyse im oberen Mittelfeld ein: Eine 1-Zimmer-Wohnung kostet in der Hauptstadt im Median 166.000 Euro.



Quelle: © Pixabay.com

Etwas geräumigere 2-Zimmer-Objekte, die bis zu 60 Quadratmeter groß sind, liegen in Berlin preislich bei 239.000 Euro. Die günstigsten 2-Zimmer-Wohnungen bekommt man im Ruhrgebiet noch für 5-stellige Summen: 88.000 Euro in Dortmund und 82.000 Euro in Essen. Immobilieninteressenten, die in München auf der Suche nach 2-Zimmer-Objekten mit bis zu 60 Quadrat-



Quelle: © Pixabay.com

metern sind, müssen im Mittel mit 448.000 Euro kalkulieren. Ein Budget, für das man in 11 der untersuchten Städte bereits eine geräumige 4-Zimmer-Wohnung mit bis zu 100 Quadratmetern kaufen könnte.

### **Familientaugliche Wohnungen: München doppelt so teuer wie Berlin**

Wer Nachwuchs hat oder bereits plant, braucht zwangsläufig mehr Platz: Ein 3. und 4. Zimmer, von denen eines als Kinderzimmer dienen können, sind daher bei Familien begehrt. Mit weitem Abstand führt erneut München den Vergleich an: 3 Zimmer mit bis zu 80 Quadratmetern werden im Median für 565.000 Euro angeboten. Bei einem weiteren Zimmer und einer Fläche von bis zu 100 Quadratmetern steigt das Niveau auf 745.000 Euro. Für den Preis einer einzigen 4-Zimmer-Wohnung in München bekäme man somit in Berlin theoretisch gleich 2 Wohnungen mit 3 Zimmern (je 315.000 Euro) und hätte immer noch über 100.000 Euro für etwaige Umbauten oder Renovierungen übrig.

Die günstigste Region für familientaugliche Wohnungen ist das Ruhrgebiet. Essen ist mit 122.000 Euro (3 Zimmer bis 80 Quadratmeter) und 145.000 Euro (4 Zimmer bis 100 Quadratmeter) im Vergleich

besonders preiswert. Nur minimal teurer ist es rund 40 Kilometer weiter östlich: In Dortmund werden geräumige Wohnungen für 115.000 Euro (3 Zimmer) beziehungsweise 169.000 Euro (4 Zimmer) angeboten. Ein Preisniveau, das in Frankfurt am Main oder Hamburg, nach München die teuersten Städte der Analyse, nicht mal für ein 1-Zimmer-Apartment reichen würde. Für familientaugliche Wohnungen muss man an Alster oder Main noch viel tiefer in die Tasche greifen. 3-Zimmer-Wohnungen werden in Frankfurt für 369.000 Euro angeboten, 4-Zimmer-Wohnungen für 460.000 Euro. In Hamburg sind es 349.000 Euro, respektive 480.000 Euro

### **Berechnungsgrundlage:**

Datenbasis für die Berechnung der Kaufpreise in den 14 deutschen Großstädten über 500.000 Einwohnern waren auf immowelt.de inserierte Angebote für Wohnungen. Dabei wurden ausschließlich die Angebote berücksichtigt, die vermehrt nachgefragt wurden. Die Preise sind jeweils Angebots-, keine Abschlusspreise. Die Preise geben den Median der zwischen Mai 2020 und April 2021 angebotenen Wohnungen wieder. Der Median ist der mittlere Wert der Angebotspreise.  
 Autor: www.immowelt.de

# Wie viel ist meine Immobilie wert?

## Fundierte und kostenfreie Bewertung für Wohnimmobilien in Deutschland

**D**er Verkauf einer Immobilie ist keine Alltäglichkeit und mit vielen Unsicherheiten verbunden: 53 Prozent der privaten Immobilienverkäufer haben Bedenken, den richtigen Preis festgelegt zu haben.<sup>(1)</sup> Um bereits von Beginn an mit dem richtigen Preis zu rechnen, bietet die neue immowelt Immobilienbewertung jetzt eine schnelle und einfache Möglichkeit zur Wertermittlung. Dadurch erhöht sich die Transparenz und die Sicherheit für Verkäufer und Käufer gleichermaßen.

Die einfach zu bedienende Price Map bietet bereits auf den ersten Blick monatlich aktualisierte durchschnittliche Quadratmeterpreise für alle Gemeinden in Deutschland – und in den 14 größten Städten sogar auf Gebäudeebene. Mit wenigen zusätzlichen Angaben zur Immobilie stehen zudem fundierte Ergebnisse für Wohnimmobilien in ganz Deutschland zur Verfügung.

„Unsere neuen Services immowelt Price Map und immowelt Immobilienbewertung unterstützen Immobilieneigentümer und Kaufinteressenten ganz einfach und sicher mit einer Preisschätzung für das eigene Haus oder die eigene Wohnung“, sagt immowelt CEO Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler. „Und wer nach der Wertermittlung die Unterstützung durch einen Immobilienprofi beim Verkauf haben möchte, kann sich über uns einen passenden und zuverlässigen Makler aus der Region vermitteln lassen.“

### Modernste Technologie und jahrelange Erfahrung

Das Herzstück der immowelt Immobilienbewertung ist ein hochentwickeltes System, das mit fortschrittlichen Methoden aus dem Bereich der Künstlichen Intelligenz die Eingaben des Eigentümers ana-

lysiert. Zur Preisermittlung werden diese Eingaben mit vielen Millionen Immobilien verglichen, die bereits einmal auf immowelt inseriert waren.

Der selbstlernende Algorithmus bezieht bei der Wertermittlung vielfältige Datenpunkte mit ein, darunter Ausstattung, Alter und natürlich die Lage des Objekts. Zusätzlich werden die Daten monatlich aktualisiert und von erfahrenen immowelt Marktexperten überprüft. Die so erzeugten Daten bilden auch die Grundlage für den neuen immowelt Preiskompass, der einmal im Quartal den Immobilienmarkt in Deutschland analysiert.

Das Verfahren wurde gemeinsam mit den Spezialisten von Meilleurs Agents entwickelt, dem führenden Portal für Online-Immobilienbewertung in Frankreich, das ebenso wie immowelt Teil der AVIV Group ist. Meilleurs Agents bietet einen ähnlichen Service bereits seit 2008 in Frankreich an.

Ein zusätzliches Plus: Das System lässt auch die über immowelt messbare Nachfrage in die Wertermittlung einfließen. Damit profitieren Eigentümer auf der Suche nach dem richtigen Preis direkt von den aktuellen Trends in ihrem individuellen Marktumfeld.

Die immowelt Price Map sowie die immowelt Immobilienbewertung sind ab sofort zugänglich unter [www.immowelt.de/immobilienpreise/deutschland/wohnungspreise](http://www.immowelt.de/immobilienpreise/deutschland/wohnungspreise).

(1) Ergebnis einer Umfrage unter 1.044 Privatpersonen, die innerhalb der vergangenen 12 Monate eine Immobilie verkauft haben oder dies für die kommenden 12 Monate planen. Die Studie wurde von Kantar im Auftrag von immowelt durchgeführt. Zeitpunkt der Befragung: April 2021.

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

# Preise für Wohneigentum steigen schneller als Mieten

**D**ie Immobilienpreise steigen in Deutschland seit Jahren und lassen die Mieten immer weiter hinter sich. Ein wichtiger Gradmesser für das Verhältnis von regionalen Kauf- zu Mietpreisen ist der so genannte Vervielfältiger. Er bildet ab, wie viele Jahresnettokaltmieten für eine gleich große Eigentumswohnung im Bestand durchschnittlich zu zahlen wären. Im Mittel über alle deutschen Kreise und kreisfreien Städte lag der Vervielfältiger 2020 bei 25,7.

2019 mussten Käufer\*innen durchschnittlich noch 24,0 Jahresnettokaltmieten für den Erwerb einer Wohnung aufbringen. Damit sind die Kaufpreise insgesamt erneut stärker gestiegen als die Mieten. Vor allem in Großstädten zeigen sich Anzeichen einer Überhitzung. Dies sind Ergebnisse des Postbank Wohnatlas, für den Experten des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI) die Wohnungsmärkte in den 401 deutschen Landkreisen und kreisfreien Städten untersucht haben.



Quelle: © Pixabay.com

**Ein Blick in den Wohnatlas zeigt auch:** Die Dynamik beschleunigt sich. Seit 2017 hat sich der Vervielfältiger jährlich um rund eine Jahresmiete erhöht, zuletzt war der Anstieg binnen Jahresfrist mit einem Plus von 1,7 Jahresmieten noch steiler.

„Wir erwarten hinsichtlich des Immobilienbooms der vergangenen Jahre durch die Corona-Pandemie keine Trendumkehr. Allenfalls regional könnten pandemiebedingte Konjunkturerbrüche in bestimmten Branchen zu

Anpassungen führen, wenn die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte stark in Mitleidenschaft gezogen werden sollten. Das würde die Nachfrage nach Wohnraum abschwächen“, sagt Eva Grunwald, Leiterin Immobiliengeschäft Postbank.

## Große Bandbreite in Deutschland

Je niedriger der örtliche Vervielfältiger ausfällt, desto größer stellen sich die Vorteile für Käufer\*innen dar. Für Selbstnutzer\*innen, die keine Mieten mehr zahlen möchten, verkürzt sich der Zeitraum, bis sich ein Kauf gegenüber der Mietzahlung rechnet. Vermieter\*innen, die mit den Mieteinnahmen die Immobilie finanzieren wollen, realisieren bei niedrigem Vervielfältiger höhere Erträge. Bundesweit reicht die Spanne von knapp zwölf Jahresnettokaltmieten für den Kauf einer Eigentumswohnung im Landkreis Mansfeld-Südharz in Sachsen-Anhalt bis zu 75 im Landkreis Nordfriesland an der Nordsee, zu dem auch die begehrten Lagen auf Sylt, Föhr und Amrum gehören. Expert\*innen sprechen derzeit bei einem Vervielfältiger von unter 25,0 von einem noch moderaten Kaufpreisniveau gemessen an den örtlichen Nettokaltmieten. Postbank-Immobilienexpertin Grunwald erläutert: „Höhere Vervielfältiger können auf eine Überhitzung des regionalen Marktes hinweisen. Interessent\*innen sollten vor einer Kaufentscheidung die Einschätzung von Immobilienexpert\*innen einholen.“

## Überhitzungstendenzen in den Big Seven?

Besonders rasch enteilen die Kaufpreise in den sieben größten deutschen Städten, den so genannten Big Seven, dem Mietniveau. Im Vergleich zum Vorjahr liegt das Plus im Schnitt über die sieben Städte bei zwei Jahresmieten. Dabei rangierten die



# Keine Entspannung bei Berliner Wohnungspreisen

**D**ie Preise für gebrauchte Eigentumswohnungen befinden sich in Berlin weiter auf dem Höhenflug: Seit 2018 sind sie jedes Jahr um fast 10 Prozent gestiegen. Teuerster Bezirk in der Hauptstadt ist derzeit Mitte mit einem Standardpreis von 5.625 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Die Analyse der Berliner Wohnungspreise im ersten Quartal 2021 hat das Institut empirica im Auftrag der LBS Norddeutsche Landesbausparkasse Berlin – Hannover (LBS Nord) erstellt. Für die regelmäßig erscheinende Untersuchung werten die Immobilienforscher die Inserate in den Berliner Tageszeitungen und in Online-Portalen aus.

## Achteinhalb Jahreseinkommen für eine Wohnung in Mitte

Legt man den typischen Angebotspreis von 368.000 Euro für eine gebrauchte Eigentumswohnung in Mitte zugrunde, muss ein durchschnittlicher Berliner Haushalt dafür 8,5 Jahresnettoeinkommen aufbringen. Noch weitaus teurer sind die Angebote im gehobenen Preissegment. In Mitte werden derzeit berlinweit die höchsten Spitzenpreise verlangt: Ein Viertel aller Bestandswohnungen werden für mindestens 7.200 Euro pro Quadratmeter angeboten. Ähnlich hoch wie in Mitte ist das Preisniveau in Charlottenburg-Wilmersdorf. Hier liegen die Standardpreise bei 5.603 Euro pro Quadratmeter. Das entspricht umgerechnet 9,3 Jahresnettoeinkommen. Allerdings sind hier die Objekte im Berlinvergleich im Schnitt auch um 10 Quadratmeter größer.

## Zwei weitere Bezirke mit Quadratmeterpreisen über 5.000 Euro

Auch in Friedrichshain-Kreuzberg (5.207 Euro/qm) und Pankow (5.283 Euro/qm) liegen die Standardpreise für eine Wohnung jenseits der 5.000-Euro-Marke. Bei einem Wohnungspreis von 339.000 bzw. 369.000 Euro muss ein durchschnitt-

licher Berliner Haushalt hier rund 8 bis 8,5 Jahresnettoeinkommen aufbringen. In den Bezirken Tempelhof-Schöneberg und Steglitz-Zehlendorf werden Bestandswohnungen zu mittleren Preisen von 4.700 Euro pro Quadratmeter angeboten. In allen übrigen Berliner Bezirken sind die Standardpreise niedriger.



## Nach wie vor günstig: Marzahn-Hellersdorf und Spandau

Vergleichsweise preisgünstige Eigentumswohnungen sind in Berlin nach wie vor in den Bezirken Marzahn-Hellersdorf und Spandau zu finden. Der typische Angebotspreis für ein Bestandsobjekt liegt in Marzahn-Hellersdorf bei 3.010 Euro pro Quadratmeter. Damit entspricht der Kauf einer gebrauchten Eigentumswohnung dem Gegenwert von fünf Jahresnettoeinkommen. Für ein Viertel aller Angebote werden sogar nur höchstens 2.700 Euro pro Quadratmeter verlangt. Auch in Spandau ist bei Standardpreisen von 3.655 Euro pro Quadratmeter noch ein vergleichsweise günstiger Einstieg ins Wohneigentum möglich. Aber: Spandau ist derzeit der Bezirk mit der dynamischsten Preisentwicklung. Hier haben in den letzten drei Jahren die Preise jährlich um 16 Prozent angezogen.

## Knapp 10 Prozent Preissteigerung pro Jahr in Berlin

Berlinweit sind die Wohnungspreise in den vergangenen drei Jahren jährlich um 9,4 Prozent gestiegen. Neben Spandau gab es in den

Bezirken Treptow-Köpenick (+13,6 %) und Pankow (+10,6 %) überdurchschnittliche zweistellige Steigerungsraten. Am geringsten fiel die jährliche Preissteigerung in Friedrichshain-Kreuzberg (+7,1 %), Neukölln (+7,6 %) und Mitte (+7,7 %) aus. "Berlin bleibt weiterhin ein Wohnungsmarkt mit einer äußerst dynamischen Preisentwicklung. Das hat sich auch durch

die Corona-Krise nicht geändert. Dennoch lassen sich in den günstigeren Bezirken immer noch Angebote finden, die bei einem Kauf monatlich nicht allzu viel teurer sind als eine vergleichbare Mietwohnung", erklärt Jan Putfarken, Vorstandsvorsitzender der LBS Nord.

Autor: [www.lbs-nord.de](http://www.lbs-nord.de)

## Teure Stadtmieten:

# Bis zu 5.733 Euro Nettoeinkommen im Haushalt nötig, ansonsten droht Wohnkostenüberlastung

Eine immowelt Analyse der Angebotsmieten für familiaugliche Wohnungen (80 bis 120 m<sup>2</sup>) in 80 deutschen Großstädten zeigt:

- Vielerorts droht Paaren und Familien eine Wohnkostenquote von mehr als 30 Prozent und damit eine Überlastung
- 1.720 Euro Miete in München: Erst ab einem Nettoeinkommen von 5.733 Euro ist ein Haushalt nicht von Überlastung betroffen
- Mehr als 4.000 Euro brauchen Eltern in Frankfurt, Berlin, Stuttgart und Hamburg, um sich die Miete bequem leisten zu können
- Günstigere Großstädte im Ruhrgebiet und Ostdeutschland: Haushaltseinkommen von 1.800 Euro bereits ausreichend

Die hohen Angebotsmieten in deutschen Großstädten sorgen dafür, dass sich Paare und Familien den Umzug in eine neue Wohnung oftmals kaum noch leisten können. In über einem Drittel der 80 untersuchten Städte brauchen Familien ein Nettohaushaltseinkommen von mehr als 3.000 Euro, wenn sie nicht mehr als 30 Prozent ihres

Budgets für die Miete ausgeben wollen. Das ist das Ergebnis einer immowelt Analyse, bei der die Angebotsmieten für familiaugliche Wohnungen mit einer Fläche von 80 bis 120 Quadratmetern untersucht wurden. In München muss ein Haushalt 5.733 Euro netto verdienen, um sich die Miete von im Median 1.720 Euro komfortabel leisten zu können. Eine Wohnkostenquote von weniger als 30 Prozent gilt gemeinhin als leistbar, bei einem Wert darüber droht eine Überbelastung, zumal noch Nebenkosten für Strom, Wasser und Heizung hinzukommen.

### **"Die hohen Preise bei Neuvermietungen sorgen in Großstädten für weniger Mobilität auf dem Wohnungsmarkt:**

Eltern können sich den Umzug in eine familiaugliche Wohnung nicht leisten, umzugswillige Senioren hingegen verbleiben verständlicherweise in geräumigen Wohnungen mit günstigen Altverträgen", sagt Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, CEO von immowelt. "Diese Immobilität lässt das ohnehin knappe Angebot am Wohnungsmarkt weiter zurückgehen."

### **Frankfurt, Berlin, Stuttgart und Hamburg:**

mehr als 4.000 Euro Haushaltseinkommen für moderate Wohnkostenbelastung nötig

In Frankfurt am Main braucht es rechnerisch ein Haushaltsnettoeinkommen von mindestens 4.567 Euro, um bei der Anmietung einer neuen, geräumigen Wohnung nicht über eine Wohnkostenquote von 30 Prozent zu rutschen. In der Bankenmetropole beläuft sich die Angebotsmiete im Mittel auf 1.370 Euro. In Berlin sind es 1.300 Euro, sodass Paare gemeinsam auf ein Nettoeinkommen von 4.333 Euro kommen müssen. Stuttgart (1.270 Euro) und Hamburg (1.220 Euro) zählen ebenso zum Kreis der Städte, in denen ein Haushalt Nettoeinkommen jenseits von 4.000 Euro braucht, um nicht von einer möglichen Überbelastung bei den Wohnkosten betroffen zu sein.

#### **Von hohen Mieten sind nicht allein Millionenstädte und Ballungszentren betroffen:**

Freiburg im Breisgau liegt mit einer mittleren Miete von 1.280 Euro für Wohnungen mit 80 bis 120 Quadratmetern nur knapp hinter der Top 3. 4.267 Euro netto sind dort für eine Familie nötig. Mindestens 3.833 Euro sollten ein Haushalt in Heidelberg monatlich zur Verfügung haben, um die Miete von 1.150 Euro stemmen zu können. Kein selbstverständliches Gehaltsniveau für einen Haushalt mit 2 Berufstätigen, auch wenn beide Partner beispielsweise eine qualifizierte Berufsausbildung vorweisen können. Zumal bei Familien oftmals ein Elternteil nur halb-

tags arbeitet, und es somit noch schwieriger wird besagte Haushaltseinkommen zu erreichen.

#### **Geringere Mieten in Großstädten im Ruhrgebiet und Ostdeutschland**

In strukturschwachen Regionen gibt es indes Großstädte, in denen die Miete noch für größere Einkommenschichten leistbar ist. Das sind vorrangig Städte im Ruhrgebiet und in Ostdeutschland: In Chemnitz, Hagen oder Recklinghausen ist die Median-Miete mit je 540 Euro für eine geräumige Wohnung noch vergleichsweise preiswert, sodass ein Haushaltseinkommen von 1.800 Euro ausreicht, um auf eine moderate Wohnkostenquote zu kommen. Noch preiswerter ist es in Gelsenkirchen (530 Euro), wodurch Paare oder Eltern mit einem Haushaltseinkommen von 1.767 Euro bereits von den Mietkosten nicht über die Maßen belastet werden.

#### **Die günstigsten Großstädte der Untersuchung sind Bremerhaven und Salzgitter:**

Für 500 Euro werden dort im Median Wohnungen mit 80 bis 120 Quadratmetern angeboten. Damit reicht in diesen Städten bereits ein Nettoverdienst von mehr als 1.667 Euro, um eine Wohnkostenquote von weniger als 30 Prozent zu erreichen.

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



Quelle: © Pixabay.com

# Immobilienbewertung:

## Gut geschätzt?

**K**napp jeder zweite Immobilienbesitzer (47 Prozent) meint, dass er den Wert seiner vier Wände selbst gut einschätzen kann, so eine Umfrage von Postbank Immobilien. Ob diese Schätzungen realistisch sind? Nur wenige Immobilienbesitzer haben den Wert ihres Wohneigentums professionell ermitteln lassen.

Der Corona-Krise zum Trotz ist der Immobilienboom ungebrochen, in vielen Regionen steigen die Preise für Wohneigentum. Wie viel die eigene Immobilie wert ist, meint fast jeder zweite Immobilienbesitzer (47 Prozent) zu wissen, ohne Expertenrat dazu eingeholt zu haben. Nur jeder Siebte (14 Prozent) hat den Wert von Haus oder Wohnung tatsächlich professionell ermitteln lassen. Dies ergibt eine aktuelle Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien. Dabei verzichten Männer häufiger auf den Expertenrat und zeigen sich selbstbewusster als Frauen: 51 Prozent der männlichen Befragten sind der Meinung, dass sie den Wert ihrer Immobilie realistisch ein-

schätzen können, unter den Frauen trifft dies nur auf 42 Prozent zu. Und während nur knapp fünf Prozent der männlichen Befragten zugeben, dass sie den Wert ihres Wohneigentums nicht einschätzen können, sagen dies immerhin elf Prozent der Frauen.

### Große Verantwortung

Laut Umfrage verlässt sich jeder zweite Immobilieneigentümer, der ohne Unterstützung eines Maklers verkaufen will (51 Prozent), auf das eigene Bauchgefühl in puncto Wertermittlung. Das kann auch schiefgehen: „Immobilienbesitzer verfügen meist nicht über das Expertenwissen, den Wert eines Hauses oder einer Wohnung realistisch einzuschätzen. Wird ein selbst kalkulierter Wert als Preis für einen Hausverkauf herangezogen, kann das nachteilig für den Verkäufer sein – entweder weil er unter Wert verkauft oder die Immobilie zu einem Ladenhüter macht, weil der Preis zu hoch angesetzt ist“, meint Florian Schüler von Postbank Immobilien. Sein Rat: „Ein Immobilienverkauf ist für viele Menschen die größte finanzielle Transaktion ihres Lebens. Da dieser Schritt so wichtig ist, sollten sie Wertermittlung und Verkauf in professionelle Hände legen.“

### Vorsicht: Baulasten!

**Bei der Wertermittlung spielen zahlreiche Faktoren eine Rolle:** Neben Lage, Alter, Größe, Zustand und Ausstattung der Immobilie müssen unter anderem auch eventuell vorhandene Baulasten in die Berechnung einfließen. „Baulasten, wie beispielsweise Wegerechte für Nachbarn, können den Wert einer Immobilie ganz erheblich beeinflussen“, erläutert Florian Schüler. Einen Auszug aus dem Baulastenverzeichnis erhalten Immobilieneigentümer beim zuständigen Bauamt.  
Autor: [www.postbank.de](http://www.postbank.de)



Quelle: © Pixabay.com

## Immobilien in Hannover, Hamburg, Dresden und Berlin:

# Neue Rekorde und überraschende Entwicklungen

**H**annover – ganz schön teuer hier. In der Messestadt ist eine enorme Dynamik im Immobilienmarkt erkennbar. Rainer Wilke, Spezialist für Baufinanzierung von Dr. Klein in Hannover wagt mittlerweile keine Prognose mehr darüber, wann das Ende der Fahnenstange erreicht sein könnte. Die Immobilienmärkte im Norden und Osten Deutschlands überraschen mit einigen neuen Rekorden – besonders Dresden nimmt Fahrt auf.

### Hannover: Kein Ende der Preissteigerung in Sicht

In Hannover sind unter den Metropolregionen im Norden und Osten noch die niedrigsten Immobilienpreise zu finden. Doch die Preisentwicklung folgt auch hier dem bundesweiten Trend: konstant nach oben. Und ein Ende ist nicht in Sicht, erklärt Rainer Wilke, Spezialist für Baufinanzierung von Dr. Klein in Hannover: „Das Angebot deckt die Nachfrage nicht – es werden immer höhere Preise aufgerufen und erzielt. Die Kaufkraft in der Region ist groß genug, es ist noch immer viel Kapital im Markt. Hinzu kommt, dass sich zusätzlich zu den hohen Kaufpreisen die Zinsen in den letzten Wochen ganz leicht nach oben bewegt haben. Viele nehmen das zum Anlass, sich jetzt intensiv mit der Immobiliensuche zu beschäftigen, um den Absprung ins Eigenheim zu schaffen.“

Besonders Häuserpreise haben noch einmal Aufwind bekommen und zeigen ein Plus im Preisindex von 11,26 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Der Index zeigt die tatsächliche Preisentwicklung und berücksichtigt auch Parameter wie Lage und Alter der Immobilie. Der Medianpreis steigt auf 2.516 €/qm – und damit noch einmal

um 61 €/qm im Vergleich zum letzten Quartal. Rainer Wilke beobachtet, dass Käufer sich immer mehr Platz wünschen: „Die Nachfrage nach Häusern und mehr Geräumigkeit steigt und auch abgelegene Stadtteile gewinnen an Attraktivität.“ Die Preisentwicklung bei Wohnungen bremst das jedoch noch längst nicht aus. Hannoveraner Wohnungen erreichen im ersten Quartal 2021 einen Index von 241,15 – der dritthöchste Wert aller von Dr. Klein untersuchten Metropolregionen. Für Rainer Wilke ist eine Trendumkehr erst einmal nicht absehbar: „Ich wage mittlerweile keine Prognose mehr, wann der Preisanstieg ein Ende findet.“

### Hamburg: Spitzenreiter bei Wohnungspreisen

Das Thema Stadtflucht ist zwar in Hamburg, wie in vielen anderen Metropolregionen auch, ein großes. Wer aber glaubt, das Phänomen könnte sich entspannend auf die Lage bei Eigentumswohnungen auswirken, liegt falsch. Im ersten Quartal 2021 liegt der Medianpreis für Hamburger Wohnungen bei 5.043 €/qm und damit rund 700 €/qm höher als vor einem Jahr. Der Index zeigt ebenso ein deutliches Plus von 11,86 Prozent – in Hamburg ein neuer Rekord, bei ohnehin schon enorm hohen Immobilienpreisen. Und auch die Steigerung zum Vorquartal fällt mit 4,86 Prozent besonders hoch aus.

Beim Hamburger Häusermarkt hingegen flacht die Dynamik mit 2,21 Prozent Änderung im Index im Vergleich zum letzten Quartal ab. Der Index liegt hier mit 198,63 zumindest noch knapp unter der 200er-Marke – eine Grenze, die in Berlin schon längst überschritten wurde.

## **Berlin: Höchste Teuerung bei Häusern im Jahresvergleich**

Die Hauptstadt legt noch einmal kräftig zu bei ihren Häuserpreisen. Innerhalb eines Jahres zeigt der Index ein Plus von saten 13,81 Prozent und klettert auf 238,56. Der Medianpreis steigt im selben Zeitraum um 382 €/qm – Berliner Hauskäufer zahlen durchschnittlich 3.448 €/qm im ersten Quartal 2021.

Im Quartalsvergleich haben Wohnungen die Nase vorn: Hier zeigt der Index eine Teuerung von 3,96 Prozent – und steigt auf 276,01. Im Schnitt zahlen Wohnungskäufer in Berlin 4.836 €/qm. Aber auch Spitzenpreise von über 13.000 €/qm wurden im ersten Quartal 2021 aufgerufen – und bezahlt.

## **Höhenflug für Dresdner Wohnimmobilien**

Ein Plus von mehr als sechs Prozent im 1. Quartal 2021: So eine starke Preissteigerung im Vergleich zum Vorquartal gab es für Eigenheime in der Metropolregion Dresden noch nie. Und auch Eigentumswohnungen verteuern sich deutlich um knapp fünf Prozent. Was treibt den Immobilienmarkt in der sächsischen Landeshauptstadt zu solchen Rekorden? „Die Angebotsknappheit“, konstatiert Sebastian Mosch, Spezialist für Baufi-

nanzierung von Dr. Klein in Dresden. So simpel die Erkenntnis – so vielfältig sind zugleich die Gründe: „Die derzeit hohen Baustoffkosten machen Neubauten teuer. Zudem gibt es hier nur sehr wenige oder stark verzögerte Baugenehmigungen. Also weichen viele Interessenten auf Bestandsimmobilien aus und treiben dort die Preise hoch. Auch auf dem Zweitmarkt ist das Angebot sehr überschaubar, weil viele Besitzer derzeit nicht verkaufen wollen. Die Unsicherheit, wie sie das Geld anderweitig sinnvoll anlegen können, ist zu groß. Und da die Eigentumsquote in Dresden sehr gering ist, gibt es auch wenig Erbobjekte.“

Diese Faktoren schlagen sich auch auf die Medianpreise nieder: Mit im Schnitt 2.811 €/qm für ein Ein- oder Zweifamilienhaus und 3.062 €/qm für eine Wohnung greifen Dresdner Käufer zu Jahresbeginn besonders tief in die Tasche. Ist hier eine Veränderung in Sicht? Ein klares Nein von Sebastian Mosch: „In absehbarer Zeit wird es keine Preiseinbrüche geben. Die Kaufkraft steigt in Dresden stärker als die Immobilienpreise. Es wird daher weiterhin mehr Interessenten als Angebot geben. Es sei denn, der Wohnungsbau nimmt deutlich an Fahrt auf. Bebauungspläne auf Vorrat, die schnell umsetzbar sind, könnten zum Beispiel Entlastung bringen. Aber dafür muss der politische Wille vorhanden sein“, so der Spezialist von Dr. Klein.

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



Quelle: © Pixabay.com

# Nachfrage nach Wohnimmobilien in Bayern hat sich während der Pandemie verstärkt

**S**eit Beginn der Corona-Pandemie hat die Nachfrage nach Wohnimmobilien in Bayern zugenommen. „In den vergangenen zwölf Monaten haben sich insgesamt knapp 190.000 Interessentinnen und Interessenten mit einem konkreten Wohnimmobiliengesuch bei Sparkassen und LBS in Bayern vormerken lassen. Das waren gut 10.000 mehr als im gleichen Zeitraum ein Jahr zuvor. Insbesondere spüren wir seit Mai 2020 mit dem Ende des ersten Lockdowns eine nochmals verstärkte Nachfrage für Wohnimmobilien“, sagte Paul Fraunholz, Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien-Vermittlungsgesellschaft, bei der Vorstellung des aktuellen Marktspiegels der Sparkassen-Finanzgruppe.

„Mit dem Marktforscher Feedbaxx hat die LBS-Gruppe im vergangenen August Menschen im Alter von 20 bis 45 Jahren befragt. In Bayern waren 84 Prozent der Meinung, dass ein schönes Zuhause durch Corona wichtiger denn je ist. 38 Prozent der Mieter sagten, dass die Pandemie ihren Wunsch nach einer eigenen Immobilie verstärkt hat“, erklärte Erwin Bumberger, Vorstandsvorsitzender der LBS Bayern.

Insgesamt konnten die Makler von Sparkassen und LBS im vergangenen Jahr 8.129 Kaufimmobilien mit einem Gesamtwert von 3,2 Milliarden Euro vermitteln. „Mit der Steigerung des vermittelten Objektvolumens um vier Prozent wird unsere Position als größter Makler im Freistaat erneut bestätigt“, so Fraunholz.

## Preisanstieg hat sich fortgesetzt

Der durchschnittliche Kaufpreis für Häuser und Wohnungen aus dem Bestand, die LBS und Sparkassen im vergangenen Jahr vermittelt haben, ist um elf Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen auf 338.220 Euro. Insgesamt betrug der Preisanstieg für gebrauchte Wohnimmobilien in Bayern



Quelle: © Klee

in den vergangenen zehn Jahren 123 Prozent. Basis dieser Berechnung sind mehr als 58.000 in diesem Zeitraum vermittelte Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen.

Die Immobilienpreise unterscheiden sich regional erheblich. Grundsätzlich sind Häuser und Wohnungen im Norden Bayerns deutlich erschwinglicher als im Süden. Ein übliches gebrauchtes Einfamilienhaus in einer mittleren bis bevorzugten Lage kostet in 13 bayerischen Landkreisen in der Regel weniger als 250.000 Euro. Ein Vielfaches, nämlich mehr als 800.000 Euro kostet ein solches Haus dagegen im Stadtgebiet von Erlangen sowie in den Landkreisen Erding, Freising, Dachau, Rosenheim und Lindau. Mehr als eine Million Euro muss investiert werden, um ein vergleichbares Haus am Tegernsee, in Garmisch-Partenkirchen, Rosenheim oder in den stadtnahen Gemeinden der Landkreise Ebersberg, Fürstenfeldbruck oder Bad Tölz-Wolfratshausen kaufen zu können. In der Stadt und im Landkreis München sowie im Landkreis Starnberg liegen die Preise nochmal etwa zwanzig Prozent höher.

## Detaillierte Preislandkarten und Tabellen für jeden Regierungsbezirk

Detailliert gibt der neue Marktspiegel der Sparkassen-Finanzgruppe Auskunft zu den Preisen vor Ort. Dieser enthält die Preisspannen für Baugrundstücke, Häuser und



Quelle: © Pixabay.com

Eigentumswohnungen in allen bayerischen Landkreisen einschließlich ihrer verschiedenen Teilregionen. Ab sofort ist der Marktspiegel mit allen Informationen abrufbar im Internet unter [www.sparkassen-immo.de](http://www.sparkassen-immo.de). Die flächendeckende Präsenz der Makler von Sparkassen und LBS ermöglicht diese in Bayern einmalige Kaufpreissammlung.

### Weitere Entwicklung auf dem Wohnimmobilienmarkt

Eine wesentliche Ursache für die seit Jahren hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien in Bayern ist der Zuzug aus anderen Bundesländern und dem Ausland. "Der wichtigste Einflussfaktor für den Wohnimmobilienmarkt bleibt: Der Zuzug ist zwar durch die Pandemie gebremst worden. Dennoch prognostiziert das Landesamt für Statistik, dass bis 2039 über 400.000 mehr Menschen in Bayern leben werden als heute", sagte Bumberger. "Die anhaltend hohe Nachfrage bei einem gleichbleibend zu geringen Angebot kann zu einem erneuten Anstieg der Kaufpreise führen. Sollte sich die Corona-Pandemie über einen längeren Zeitraum auf die Einkommen der Beschäftigten in einzelnen Branchen oder den Arbeitsmarkt insgesamt auswirken, könnte dies die Nachfrage nach Wohnimmobilien im Laufe des Jahres auch negativ beeinflussen", so Fraunholz. Die Corona-Pandemie habe den Trend, dass vor allem Familien in das Umland von Ballungsräumen ausweichen, verstärkt. Städtische Lagen würden aber auch künftig gefragt sein, erwartet Fraunholz: "Die jungen, noch ungebundenen Menschen werden auch nach Corona in die urbanen Zentren ziehen. Und

wenn die Kinder aus dem Haus sind, wird es für viele Menschen in der sogenannten Empty-Nest-Phase wieder attraktiv, an den Stadtrand bzw. in die Zentren zu ziehen. Dieser Trend wurde durch die Corona-Pandemie zwar unterbrochen, doch wir sind uns sicher, dass die Lebendigkeit und die Erlebnisdichte in den Städten ihre Anziehungskraft wiedergewinnen werden."

### Förderung von Wohneigentum

Bumberger betonte, es sei weiterhin eine wichtige Aufgabe der Politik dafür zu sorgen, dass mehr Wohnraum entsteht. "Da auch die Stärkung von Vermögensbildung und privater Altersvorsorge auf der politischen Agenda steht, ist eine logische Folgerung, dass es für die Menschen leichter werden muss, Wohneigentum zu erwerben. Dafür ist es erforderlich, an den richtigen Orten genug zu bauen, Erwerbsnebenkosten und Baukosten zu verringern, attraktive Regionen zu schaffen, um Druck aus den Städten zu nehmen, und die Eigenkapitalbasis von angehenden Wohneigentümern zu stärken." Das bis März erhältliche Baukindergeld sowie die bayerische Eigenheimzulage hätten dazu erfolgreich beigetragen. Bumberger: "Deshalb würden wir eine Neuauflage dieser Maßnahmen, von der in großer Zahl Menschen mit mittleren und geringen Einkommen profitiert haben, sehr begrüßen. Auch die Verbesserung der Wohnungsbauprämie ist ein wichtiger Beitrag dazu, das Sparen zu fördern und die Eigenkapitalbildung zu stärken."

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

## Mietendeckel gekippt:

# Nachholeffekte bei Bestandswohnungen erwartet

**K**ürzlich hat das Bundesverfassungsgericht den Mietendeckel für nichtig erklärt. Seit gut einem Jahr galt das Gesetz in Berlin. Eine der Folgen: Die Wohnungsmärkte zwischen unregulierten Neubauten und vom Gesetz betroffenen Bestandswohnungen sind in der Zeit auseinandergedriftet. Eine gemeinsame Analyse des ifo Institutes und immowelt zeigt die Unterschiede: Vom 1. Quartal 2019, also vor Ankündigung des Gesetzes, bis Mitte Februar dieses Jahres sind die Angebotsmieten für vom Mietendeckel betroffene Wohnungen durchschnittlich um 4 Prozent gesunken. Die nicht regulierten Mieten (Neubauten ab 2014) sind dagegen im gleichen Zeitraum um 17 Prozent angestiegen.

Die gegensätzliche Entwicklung spiegelt sich auch in einer zusätzlichen immowelt Auswertung zu den Quadratmeterpreisen wider: Im Jahr 2020 betrug die Angebotsmiete für eine beispielhafte Wohnung (80 m<sup>2</sup>, 3 Zimmer, 2. Stock) im Bestand 9,40 Euro pro Quadratmeter. In einer gleich großen Neubauwohnung wurden hingegen 12,30 Euro je Quadratmeter verlangt.

Ein weiterer Effekt des Mietdeckels ist, dass bereits seit der Ankündigung des Ge-

setzes die Anzahl der Mietangebote von Bestandswohnungen, die vom Mietendeckel betroffen sind, zurückgeht. Gleichzeitig erhöht sich die Zahl der unregulierten Neubauwohnungen. Mieter finden somit schwieriger eine günstige Wohnung als vor dem Mietendeckel.

### Mögliche Folgen der Gerichtsentscheidung

Durch die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts wird es in den kommenden Monaten wahrscheinlich zu Nachholeffekten bei den Mieten von Bestandswohnungen kommen. Die Mieten dürften wieder deutlich anziehen, sodass sich die entstandene Lücke bei der Entwicklung von Neubau- und Bestandsmieten wieder etwas schließt. Hinzu kommt, dass nun möglicherweise Schattenmieten greifen, die Vermieter vorsorglich in den Mietvertrag geschrieben haben für den Fall, dass der Mietendeckel gekippt wird. Viele Mieter stehen in diesem Fall vor erheblichen Mietanstiegen, was wahrscheinlich einige weitere Gerichtsverfahren nach sich ziehen wird.

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



Quelle: © thodonal - AdobeStock.com

# Medianpreise für Eigentumswohnungen teilweise um 30 Prozent gestiegen

**V**ALUE AG legt Immobilienmarktdaten für das erste Quartal 2021 vor. Nach einem Jahr anhaltender Corona-Krise ist immer noch kein Ende der Kauf-Preis-Rallye auf dem Wohnungsmarkt in Sicht, im Gegenteil: In den Metropolen zogen die Preise im ersten Quartal 2021 stärker an als im Vorquartal und auch abseits der Top-7 Märkte haben sich die Preise seit Beginn der Corona-Krise weiter deutlich erhöht.



Die Angebotskaufpreise für Wohnungen im Bestand sind im ersten Quartal 2021 um 3,8 % gestiegen, das entspricht einem Zuwachs von 15,4 % zum Vorjahr. Besonders in den Metropolen Düsseldorf (+6,8 %), Köln (+5,6 %), München (+5,1 %) und Hamburg (+4,3 %) gingen die Preise deutlich stärker nach oben als im Bundesdurchschnitt. Absolut betrachtet mussten z.B. für eine mittlere Wohnung in Köln 672 Euro/m<sup>2</sup> mehr bezahlt werden als noch vor einem Jahr. Doch auch abseits der Top-7

Märkte haben sich die Preise seit Beginn der Corona-Krise weiter deutlich erhöht. So stiegen beispielsweise die Medianpreise für gebrauchte Eigentumswohnungen in Dortmund und Leipzig um fast 30 %.

Deutlich schwächer verlief der Anstieg der Angebotsmieten. Diese legten in den Metropolen mit rd. 1 % vergleichsweise moderat zu, während sie im Bundesmittel um 3,1 % anstiegen.

## **Aktuelle Zinsperspektive: „3 ist die neue 5“**

„Die divergierende Miet- und Kaufpreisentwicklung führte in den letzten Jahren zu einem deutlichen Rückgang der Renditen“, berichtet Sebastian Hein, operativer Leiter von VALUE Marktdaten und ergänzt: „Da die einfache Gegenüberstellung von Marktmieten und Kaufpreisen jedoch Verzerrungen hinsichtlich ausgewiesener Renditen unterliegen könnte, haben wir die Markrenditen erstmalig über einen Transaktionsdaten-basierten Ansatz objektscharf verifiziert.“ Bei Betrachtung der 21 größten Märkte in Deutschland hätte sich so ein Renditekorridor von 2,5 % (München) bis 4,3 % (in Dortmund) gezeigt. Die Bruttoanfangsrenditen für eine Standard-Wohnung lägen demnach in Metropolen – mit wenigen Ausnahmen – unter 3 %. „Die 3 ist die neue 5“ gilt bei der aktuellen Zinsperspektive mehr denn je.“, so Hein.  
Autor: [www.value.ag](http://www.value.ag)



# Gelungener Jahresauftakt auf dem deutschen gewerblichen Wohninvestmentmarkt

*Reputationsgewinne rücken die Assetklasse in den Fokus eines größeren Investorenkreises*

**M**it einem Transaktionsvolumen für Wohnimmobilien und -portfolios von rund 6,4 Mrd. Euro (rund 35.900 Einheiten), das sich deutlich über dem Fünfjahresschnitt der Vergleichsquartale bewegt (+21 %), verzeichnete der deutsche gewerbliche Wohninvestmentmarkt\* einen gelungenen Jahresauftakt 2021. Die hohe Dynamik des Wohninvestmentmarktes zum Jahresbeginn spiegelt sich vor allem in der Anzahl der Gesamtabschlüsse wider. Insgesamt wurden 143 Transaktionen registriert. Das sind 19 Prozent mehr als in den ersten drei Monaten des Vorjahres, sogar 42 Prozent über dem Fünfjahresschnitt. "Das Momentum und die Dynamik zum Jahresende 2020, wurden, Corona zum Trotz, erfolgreich ins neue Jahr hineingetragen", kommentiert Michael Bender, Head of Residential JLL Germany, die Marktaktivität und ergänzt: "Nicht jedes Quartal, auch nicht jedes Jahr werden solche Megadeals wie in den ersten drei Monaten 2020 realisiert. Die Übernahme von Adler Real Estate durch Ado Properties S.A. machte damals allein fast so viel aus, wie das jetzige gesamte Transaktionsvolumen. Der Vergleich hinkt also, würde der grundsätzlich vorhandenen Energie, die den Markt bewegt, nicht gerecht. Es ist die Mehrzahl an Abschlüssen, die dies deutlich macht."

Im ersten Quartal 2021 waren Transaktionen über alle Größenklassen hinweg zu beobachten. Neben zwei großen Transaktionen mit Wohneinheiten zwischen 6.000 und 8.000 machten kleinere Transaktionen unter 800 Wohneinheiten immerhin 57 Prozent des Gesamtvolumens aus und sogar 95 Prozent (136) der Abschlüsse, darunter ein Forward Deal in Hamburg ("Ipanema") mit 340 Wohneinheiten durch die Projektentwickler Richard Dittig und PEG an die Bayerische Versorgungskammer für 160 Mio. Euro. Oder

der Verkauf des Altmarkt Karrees in Dresden von Quantum Immobilien an die Deutsche Investment, ebenfalls für 160 Mio. Euro.

Zu den dominierenden Verkäufern gehörten in den ersten drei Monaten 2021 Pensionskassen (1,7 Mrd. Euro) und Entwickler (1,2 Mrd. Euro), während vor allem die Asset- /Fonds-Manager ihre Investitionen auf der Käuferseite weiter ausbauten. Mit rund 1,9 Mrd. Euro lagen sie deutlich vor den Spezialfonds und Versicherungen, die rund 875 Mio. Euro bzw. 588 Mio. Euro am Wohninvestmentmarkt investierten.

"Der steigende Anteil von Fondsvehikeln auf der Käuferseite ist ein Trend, der sich auch in den langfristigen Entwicklungen der Anteile nach Käufer-Verkäufer-Typen deutlich widerspiegelt. Während beispielsweise Offene Immobilienfonds zwischen 2013 und 2016 mit einem durchschnittlichen Anteil von nur 2 Prozent auf der Käuferseite am Gesamttransaktionsvolumen beteiligt waren, lag der durchschnittliche Anteil zwischen 2017 und 2020 bereits bei 16 Prozent", so Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Scheunemann weiter: "Der Kapitalzufluss in Offene Immobilienfonds war auch in jüngster Zeit und ungeachtet der Corona-Krise ungebrochen. Während bereits am Markt agierende Vehikel (Publikums-, aber auch Spezialfonds) mit Fokus auf Wohnen ihre Investitionen intensivieren, zeichnet sich der Trend ab, dass Emittenten neuer Vehikel den Fokus zunehmend auf dieses Segment richten. Zu letzteren gehören zum Beispiel auch die Branchenriesen DWS-Fonds und Swiss Life. Insgesamt ist der Investorenkreis größer geworden." Michael Bender ergänzt: "Insbesondere das Segment Wohnen erweist sich derzeit als sehr geeignet,





Wie begehrt deutsche Wohnungsbestände sind, zeigt sich auch am wieder spürbar wachsenden Interesse ausländischer Anleger. Aktuell tragen sie rund ein Viertel zum Gesamtumsatz bei. Mit 15 % liegen nordamerikanische Investoren an der Spitze, gefolgt von europäischen Käufern, die auf knapp 11 % kommen.

### **A-Standorte stehen im Fokus der Käufer**

Über die Hälfte (53 %) des Umsatzes entfällt auf die A-Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart). Damit liegt der Anteil rund zehn Prozentpunkte höher als im Schnitt und auch absolut betrachtet wurde mit knapp 3,4 Mrd. EUR eine neue Bestmarke aufgestellt. Investoren setzen also unverändert auf die Attraktivität der Metropolen und weiter wachsende Einwohnerzahlen. Erwartungsgemäß belegt Berlin mit gut 890 Mio. EUR die Spitzenposition, gefolgt von München und Frankfurt mit jeweils rund 640 Mio. EUR. Aber auch Hamburg erzielt mit über 510 Mio. EUR ein starkes Ergebnis. In den übrigen

Städten bewegt sich der Umsatz jeweils zwischen 170 und 270 Mio. EUR.

### **Perspektiven**

„Nicht nur das Ergebnis des letzten Jahres, sondern auch der Jahresauftakt 2021 zeigen, dass die Wohnungsmärkte kaum bis gar nicht unter den Auswirkungen der Corona-Pandemie leiden. Im Gegenteil: Die tendenziell sogar noch steigende Nachfrage, nicht zuletzt auch von neuen Investorengruppen, unterstreicht, dass Wohn-Investments gerade in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld als sichere Anlage angesehen werden. Zum Ausdruck kommt dies auch in weiter gestiegenen Preisen, insbesondere im Neubausegment sowie für Bestandsimmobilien in sehr guten Lagen. Aus heutiger Sicht wird sich dieser Trend auch im weiteren Jahresverlauf fortsetzen, sodass ein Transaktionsvolumen jenseits der 20-Mrd.-EUR-Schwelle durchaus im Bereich des Möglichen liegt“, fasst Christoph Meszelinsky die Aussichten zusammen.

Autor: [www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)

## *Keine Blase in Sicht:*

# Privater Wohnimmobilienmarkt trotz Pandemie

**M**it ihrer aktuellen Wohn- und Finanzierungsmarkt Analyse – Das Corona-Jahr stellt die Europace AG ihre aktuelle Einschätzung zum privaten Wohnimmobilienmarkt vor. Die Zahlen, die sich auf den Zeitraum 01.03.2020 bis 28.02.2021 beziehen und somit die ersten 12 Monate der Coronakrise in den Fokus nehmen, zeigen, dass der private Wohnimmobilienmarkt entgegen einzelnen aktuellen Medienberichten weiterhin stark wächst.

Seit einem Jahr stellt die Europace AG in ihrer Wohn- und Finanzierungsmarkt Ana-

lyse relevante Zahlen zur Entwicklung im privaten Wohnimmobilienmarkt vor. Die Daten decken gut 20 Prozent des privaten Wohnimmobilienmarktes in Deutschland ab und können damit – insbesondere bei Immobilienpreisen – als die repräsentativste Studie für die private Immobilienwirtschaft in Deutschland angesehen werden. Mit einer aktuellen Sonderausgabe für den Zeitraum März 2020- Februar 2021 deckt die jüngste Studie nun die Entwicklungen im Wohnimmobilienmarkt parallel zur Pandemie ab. Entgegen einzelner aktueller Medienberichte zu einer möglichen Immobilienblase belegen die Europace-

Zahlen weiterhin ein starkes Wachstum der Hauspreise sowie ungebrochenes Interesse von Käufern an Wohneigentum. Gemessen an den jüngsten Zahlen der Analyse scheint Corona aufgrund der Veränderung der Wohn- und Arbeitsweise vieler Verbraucher die Nachfrage nach privatem Wohnimmobilienwerb eher anzuheizen, als einzudämmen.

Stefan Münter, Vorstand und Co-CEO der Europace AG, ordnet die Ergebnisse der Studie vor dem Hintergrund der jüngsten Berichterstattung wie folgt ein: „Seit über fünf Jahren wird regelmäßig das Platzen einer angeblichen Immobilienblase in Deutschland thematisiert, ohne dass es, zumindest bezogen auf den privaten Wohnimmobilienmarkt, hierfür fundamental gerechtfertigte Argumente gibt. Auf Basis unserer Daten, die gut 20 Prozent des privaten Immobilienmarktes Deutschlands abdecken, können wir eher das Gegenteil vermelden. Natürlich kann es im Gesamtmarkt der deutschen Wohnimmobilienpreise auch mal kurzfristige Phasen geben, in der die Preise weniger dynamisch steigen als in der Vergangenheit. Von einer Blase kann jedoch aktuell, genau wie in den vergangenen Jahren, nicht die Rede



sein. Denn die Langfristfaktoren welche die Preise auf dem deutschen Wohnungsmarkt bestimmen – längere Lebenserwartung, mehr Single-Haushalte, Nettozuzug nach Deutschland und geringe Neubautätigkeit – sind auch weiterhin alle intakt. Corona hat hier, mit Ausnahme eines temporär etwas schwächeren Zuzugs in 2020, keinen negativen Einfluss gehabt; selbst in 2020 stiegen die Wohnimmobilienpreise um rund 10%. Nach unserer Datenlage zeichnet sich auch für die nächsten Jahre ein starker Wohnimmobilienmarkt ab, der

durch die Unsicherheiten der Coronakrise eher zugelegt zu haben scheint. So verändert Corona beispielsweise das Nachfrageverhalten der Verbraucher, nicht den Markt als Ganzes. Wir bemerken beispielsweise, dass die Kaufinteressen sich aus den Metropol- und Ballungsgebieten nun auch auf das Umland ausweiten.“

Die kostenfrei zur Verfügung stehende Analyse wird zukünftig vierteljährlich bei Europace veröffentlicht und beleuchtet neben den Kaufpreisen von Häusern und Eigentumswohnungen auch Bonität, Berufsgruppen, Alters- und Einkommensklassen, Immobilienarten und -nutzung, Darlehensformen und Zinssatzentwicklungen. Die Plattformdaten werden anonymisiert zusammengetragen und übersichtlich aufbereitet. Alle Daten können für journalistische oder wissenschaftliche Veröffentlichungen unter Angabe der Quelle frei verwendet werden.

Die Publikation aus dem Haus der Hypoport-Tochter Europace AG finden Sie im Anhang dieser Pressemitteilung und steht darüber hinaus ab sofort kostenfrei zum Download im Studienbereich des Firmenblogs Europace Report zur Verfügung.

Europace ist die größte deutsche Transaktionsplattform für Immobilienfinanzierungen, Bausparprodukte und Ratenkredite. Ein voll integriertes System vernetzt über 750 Partner aus den Bereichen Banken, Versicherungen und Finanzvertriebe. Mehrere tausend Nutzer wickeln monatlich mehr als 35.000 Transaktionen mit einem Volumen von über 6 Mrd. Euro über Europace ab.

Europace unterstützt Redaktionen und freie Autoren gern bei ihren Themen rund um Wohnimmobilien und deren Finanzierung mit weiteren Hintergrundinformationen. Alle Europace-Indizes, Europace-Studien sowie das Europace-Trendbarometer gibt es auf <https://report.europace.de>.

\*Aufgrund der unterschiedlichen Datengrundlage und spezifischen Berechnungslogiken können die Durchschnittswerte der Wohn- und Finanzierungsmarkt-Analyse von den Indizes der Europace AG leicht abweichen.

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

# In Deutschland ist die Größe bei 2 von 3 Wohnungen falsch berechnet

wohnrechner.online ermöglicht es Verbrauchern jetzt, die Wohnungsgröße gem. der WoFLV zu ermitteln. Zwei von drei Wohnungen in Deutschland sind falsch berechnet. Öffentliche Institutionen wie der Mieterschutzbund, TÜV, Stiftung Warentest propagieren immer wieder, dass in zwei von drei Fällen die angegebenen Wohnflächen in Mietverträgen, Bauzeichnungen nicht der tatsächlichen Wohnfläche entsprechen. Mit dem Wohnrechner.online – <http://www.wohnrechner.online> – hat die Wohnrechner.online GmbH nun ein auf dem deutschen Markt einzigartiges Produkt entwickelt, das auf einfache Art jedem Wohnraumnutzer die Wohnflächenberechnung nach WoFLV ermöglicht.

„In dieser Zeit erachte ich es als besonders wichtig, den Menschen weitreichende, finanzielle Entlastungen zu eröffnen“, so der zweifach DEKRA-zertifizierte Sachverständige und Geschäftsführer der Wohnrechner.online GmbH, sowie Inhaber der Firma Baudetektive Dierksen. Mit dem Wohnrechner.online können alle Menschen, die wohnen oder sich mit dem Thema Wohnraum beschäftigen (Privatpersonen, Makler, Hausverwaltungen), sehr einfach Wohnfläche selbständig gemäß der Wohnflächen Verordnung ausrechnen und anschließend beim Vermieter oder Verkäufer ihre daraus entstehende Rechtsansprüche geltend machen.  
Autor: [www.wohnrechner.online](http://www.wohnrechner.online)

## *Bis zu 43 Prozent mehr seit 2015:*

# Auch in etlichen Mittelstädten steigen Angebotsmieten drastisch

**E**in 5-Jahresvergleich der Angebotsmieten von immowelt für Wohnungen mit 40 bis 120 Quadratmetern in deutschen Mittelstädten zeigt:

- In 97 von 110 untersuchten Städten ist der Medianpreis der Mieten seit 2015 um mehr als 10 Prozent gestiegen
- In jeder 2. Mittelstadt werden bei Neuvermietung mehr als 8 Euro pro Quadratmeter verlangt
- Wahlkampfthema bei der Landtagswahl: In Baden-Württemberg sind 8 der 10 teuersten Mittelstädte – höchster Preis in Konstanz (12,70 Euro), stärkster Anstieg in Aalen (+43 Prozent)

- Geteiltes Bild im Osten: Gehobene Preise in Oberzentren wie Greifswald (8,50 Euro) und Weimar (7,80 Euro), günstige Mieten in Görlitz (4,70 Euro) und Plauen (4,60 Euro)

Mittelstädte versprechen eine gute Infrastruktur und viele Einkaufsmöglichkeiten ohne die hohen Mieten und den Lärm einer Großstadt. Wie eine aktuelle Untersuchung von immowelt für Wohnungen mit 40 bis 120 Quadratmetern zeigt, ist günstiger Wohnraum in Städten mit 50.000 bis 100.000 Einwohnern aber keine Selbstverständlichkeit mehr. In 97 von 110 deutschen Mittelstädten sind die Angebotsmieten in den vergangenen 5 Jahren im zweistelligen Prozentbereich



beständig neue Bürger an, was die Nachfrage nach Wohnraum und in der Folge die Mietpreise wachsen ließ. Andererseits gibt es im Osten die günstigsten Mittelstädte in der Analyse: Im thüringischen Gera wird der Quadratmeter für 5,20 Euro (+8 Prozent) angeboten. Im sächsischen Görlitz für 4,70 (+4 Prozent) und in Plauen für 4,60 Euro – trotz eines Zuwachses von 7 Prozent

weiterhin der niedrigste Wert der Untersuchung. In diesen Mittelstädten stagnieren die Einwohnerzahlen oder sind gar rückläufig, weil die Berufsaussichten gerade für jüngere Menschen oftmals schlechter sind. So bleibt die Nachfrage nach Wohnraum gering und sorgt für anhaltend niedrige Mietpreise.

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

## Immobilienpreise steigen im Corona-Jahr weiter – selbst die Pandemie kann den Boom nicht aufhalten

Die Nachfrage nach Wohneigentum in Deutschland ist ungebrochen, die Kaufpreise verzeichnen auch im Corona-Jahr 2020 einen Anstieg. In den Metropolen und in ihrem Umland waren teils kräftige Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahr zu beobachten. In mehr als 94 Prozent aller deutschen Landkreise und kreisfreien Städte wurden Wohnimmobilien teurer. Im Durchschnitt über alle Regionen lag das Plus bei Eigentumswohnungen im Bestand gegenüber 2019 inflationsbereinigt bei 9,6 Prozent – und war damit noch höher als im Vorjahr. Dies sind Ergebnisse der Studie "Postbank Wohnatlas 2021" zur Preisentwicklung im Immobilienmarkt.

Niedrige Zinsen, große Nachfrage und knappes Angebot – das waren auch 2020 die bestimmenden Faktoren auf dem Immobilienmarkt. Die Corona-Pandemie hat daran nichts geändert, die Konjunkturdelle konnte dem Wohnungsmarkt nichts anhaben. "Corona und die Erfahrung des Lockdowns haben bei vielen Menschen den Wunsch nach Wohneigentum noch verstärkt", sagt Eva Grunwald, Leiterin Immobiliengeschäft Postbank. "Die Menschen haben 2020 Corona-bedingt viel Zeit zu Hause verbracht. Da liegt es nahe, sich Gedanken über die eigenen vier Wände zu machen – und Verbesserungen ins Auge zu fassen. Viele Interessenten, die

sich im vergangenen Jahr auf dem Wohnungsmarkt umgesehen haben, hat Corona erst zum Handeln veranlasst. Die Nachfrage reißt nicht ab."

### München bleibt Spitzenreiter beim Preis

Deutschlands teuerstes Pflaster ist nach wie vor München. Nirgendwo müssen Käufer für den Quadratmeter so viel bezahlen wie in der bayerischen Landeshauptstadt. Der Preis für Eigentumswohnungen stieg um weitere 6,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr und lag 2020 bei durchschnittlich 8.613 Euro. Zweitteuerste Großstadt ist Frankfurt am Main, hier werden im Schnitt 6.050 Euro pro Quadratmeter fällig. Hamburg rangiert im Ranking der sogenannten Big Seven, der sieben größten deutschen Metropolen, beim Quadratmeterpreis mit 5.569 Euro auf Platz drei vor Berlin mit Wohnungspreisen von im Schnitt 4.973 Euro pro Quadratmeter.

### Quadratmeterpreise und Preistrends in den Top 7 der deutschen Städte

- 1.) Rang
- 2.) Stadt
- 3.) Quadratmeterpreis 2020
- 4.) Kaufpreisanstieg 2019- 2020 in Prozent (inflationsbereinigt)





sogenannte Mittelstadt unter den Top Ten. Der Grund dürfte sein, dass die Stadt mitten in einer beliebten Ferienregion liegt.

Generell haben in allen Großstädten ab 100.000 Einwohnern Wohnimmobilien an Wert gewonnen, die durchschnittliche Preissteigerung lag bei rund neun Prozent. Am stärksten stiegen die Preise in Mönchengladbach, Kaiserslautern und Halle (Saale). Das Plus lag im Vergleich zum

Vorjahr jeweils bei mehr als 19 Prozent. Fast ebenso starke Wertzuwächse zeigen sich in Herne. In Bremerhaven und Krefeld liegt das Preisplus bei jeweils 16,5 Prozent. „Hier holen bislang vergleichsweise günstige Städte auf: Im Schnitt über alle Großstädte kostete der Quadratmeter 2020 gut 3.000 Euro. Die stärksten Preiszuwächse erleben nun Städte mit sehr viel geringerem Preisniveau“, sagt Grunwald von der Postbank.



### **Begehrte Großstädte ab 100.000 Einwohnern**

In diesen Großstädten sind die Preise prozentual am stärksten gestiegen

- 1.) Rang
- 2.) Stadt/ Kreis
- 3.) Bundesland
- 4.) Quadratmeterpreis 2020
- 5.) Kaufpreisanstieg in Prozent (inflationsbereinigt)

1.)	2.)	3.)	4.)	5.)
1.)	Mönchengladbach	Nordrhein-Westfalen	1.873,70	+19,76%
2.)	Kaiserslautern	Rheinland-Pfalz	2.082,93	+19,59%
3.)	Halle (Saale)	Sachsen-Anhalt	2.167,36	+19,19%
4.)	Herne	Nordrhein-Westfalen	1.621,23	+18,65%
5.)	Bremerhaven	Bremen	1.441,32	+16,52%
6.)	Krefeld	Nordrhein-Westfalen	2.008,74	+16,51%
7.)	Leverkusen	Nordrhein-Westfalen	2.644,55	+15,62%
8.)	Dortmund	Nordrhein-Westfalen	2.104,86	+15,49%
9.)	Leipzig	Sachsen	2.714,04	+15,42%
10.)	Duisburg	Nordrhein-Westfalen	1.587,07	+15,24%



# Wohnungsbau in Deutschland legt trotz Corona-Krise weiter zu

**2021 erstmals seit 20 Jahren  
Baufertigstellung von mehr als  
300.000 Wohnungen zu erwarten**

**D**er Wohnungsneubau in Deutschland trotz der Corona-Krise und boomt weiter: Auftragsbestand und Auftragseingang im Wohnungsbau sind im vergangenen Jahr erneut angewachsen. Der Bauüberhang von genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohneinheiten dürfte sich auf mehr als 750.000 Wohnungen erhöht haben, wie KfW Research in einer aktuellen Analyse zum deutschen Immobilienmarkt schätzt. Das lässt für das Jahr 2021 einen weiteren Anstieg der Baufertigstellungen erwarten. In diesem Jahr könnten erstmals seit 20 Jahren wieder mehr als 300.000 Wohnungen gebaut werden, nachdem im zurückliegenden Jahr diese Marke noch knapp verfehlt worden sein dürfte.

Die neuen Wohnungen tragen zur Entlastung angespannter Wohnungsmärkte bei. Sie werden vorwiegend dort gebaut, wo die Nachfrage durch Bevölkerungszuwächse gestiegen ist. Wie die KfW-Analyse für die deutschen Landkreise und kreisfreien Städte des Zeitraums 2012 bis 2018 zeigt, besteht ein hoher statistischer Zusammenhang zwischen der Zahl der fertig gestellten Wohnungen und den Zuwachs der Bevölkerung. Dennoch dürfte es auf dem Wohnungsmarkt vor allem in wachsenden Ballungsräumen weiter eng bleiben, da der Trend zur Urbanisierung nicht abreißt – und trotz steigender Baufertigstellungen der Bedarf an neuen Wohnungen in Deutschland nicht gedeckt wird. Diesen schätzt KfW Research auf 350.000 bis 400.000 Wohnungen pro Jahr. Ein Hemmnis für die Ausweitung des Wohnungsbaus bleibt neben dem Mangel an Bauland in Ballungsregionen auch in der Corona-Krise der Fachkräftemangel. Nach den Erhebungen zum KfW-ifo-Fachkräftebarometer behinderten Personalengpässe im 1. Quartal 2021 trotz des Lockdowns die



Geschäftstätigkeit von nahezu jedem fünften Unternehmen im Bauhauptgewerbe

“Die Neubautätigkeit in Deutschland ist trotz Corona-Krise auf Rekordniveau – und trotzdem gibt es einen ungedeckten Bedarf“, konstatiert Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW. “Vor allem in den wachsenden Metropolregionen bleibt Wohnraum knapp und teuer.“ Ein Abbau von Überschussnachfrage in teuren Wohnungsmärkten mit steigenden Mieten könne auf zweierlei Weise erreicht werden: Zum einen durch Schaffung neuer Wohnungen vor Ort, zum anderen durch die Umlenkung von Wanderungsströmen, indem weniger dicht besiedelte Regionen wirtschaftlich belebt, attraktiver gemacht und besser angebunden werden. “Der beschleunigte Ausbau der digitalen Infrastruktur und des öffentlichen Regionalverkehrs kann dazu einen wichtigen Beitrag leisten – insbesondere dann, wenn auch nach der Corona-Krise dauerhaft mehr Erwerbstätige im Homeoffice arbeiten als vorher“, so Köhler-Geib. “Eine vermehrte Trennung von Wohn- und Arbeitsort dürfte nachhaltig zu einer Entspannung der Wohnungsmärkte in teuren Ballungszentren beitragen“.

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

## Prognose:

# Trotz Corona verteuern sich Eigentumswohnungen im Bestand bis Ende 2021 um bis zu 14 Prozent

**D**ie neue immowelt Prognose 2021 für Kaufpreise von Bestands- und Neubauwohnungen in den 14 größten deutschen Städten zeigt:

- In allen Städten steigen die Kaufpreise von Bestandswohnungen bis Ende des Jahres weiter – in München (+5 Prozent) kostet der Quadratmeter am Jahresende voraussichtlich mehr als 8.000 Euro
- Starke Anstiege in Metropolen: Berlin, Köln (jeweils +9 Prozent) und Hamburg (+8 Prozent)
- Höchste Steigerungen sind für Hannover (+14 Prozent), Essen (+12 Prozent) und Nürnberg (+10 Prozent) prognostiziert
- Kaufpreise für Neubauten steigen in allen Städten weiter: In München werden über 11.000 Euro pro Quadratmeter erwartet, in Düsseldorf und Frankfurt um die 7.000 Euro



Quelle: © Pixabay.com

Bis Ende 2021 steigen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den größten deutschen Städten ungebrems weiter. Zu diesem Ergebnis kommt die neue immowelt Kaufpreis-Prognose für die Großstädte mit mehr als 500.000 Einwohnern. Hierfür wurden die Quadratmeterpreise für eine Beispielwohnung mit 2 Zimmern und 80 Quadratmetern Wohnfläche im 2.

Stock aus dem Bestand (Baujahr 1946 bis 2015) und dem Neubau (Baujahr ab 2016) analysiert. Für Spitzenreiter München wird bei Bestandswohnungen eine Steigerung von bis zu 5 Prozent erwartet. Die Quadratmeterpreise wären dann Ende 2021 bei 8.150 Euro angelangt und damit weiterhin deutlich höher als in allen anderen deutschen Großstädten.

Neben München sind in den restlichen Millionenstädten vergleichbare Entwicklungen zu beobachten: In Berlin steigen die Kaufpreise voraussichtlich um 9 Prozent. Käufer müssten in der Bundeshauptstadt dann für den Quadratmeter 4.130 Euro zahlen. Dass die Preise nicht noch stärker steigen, könnte indirekt mit dem Berliner Mietendeckel zusammenhängen, der die Mieten bei Bestandswohnungen reguliert. Dadurch könnte das Interesse von Investoren für Berlin zurückgehen und bisher vermietete Wohnungen vermehrt an Eigennutzer gehen. Auf Dauer könnten allerdings Eigennutzer, die auf den Markt drängen, das Preisniveau deutlich erhöhen.

Auch Köln wird laut Prognose teurer und hat bereits Ende letzten Jahres Berlin bei den Kaufpreisen überholt. Mit einer erwarteten Steigerung von 9 Prozent auf einen Quadratmeterpreis von 4.210 Euro wird das wahrscheinlich auch bis Ende 2021 so bleiben. In Hamburg müssen Käufer von Bestandswohnungen in Zukunft ebenfalls tiefer in die Taschen greifen: Mit einer voraussichtlichen Steigerung von 8 Prozent kostet der Quadratmeter dann 5.320 Euro.

### Frankfurt bleibt zweit teuerste Stadt, Stuttgart stabilisiert sich

Auf Platz 2 der Preisskala liegt am Jahresende Frankfurt: Nach einem Anstieg von 6 Prozent kosten gebrauchte Wohnungen dann wahrscheinlich 5.580 Euro pro Qua-



# *Wohneigentum in Deutschland:*

## **Perspektiven für 2030**

Wenn die Rahmenbedingungen für den Wohneigentumserwerb unverändert schwierig bleiben, schaffen bis 2030 kaum mehr Haushalte als heute den Sprung in die eigenen vier Wände. Wenn die Wohneigentumsbildung in Deutschland in den kommenden Jahren weiter unter denselben Vorzeichen verläuft wie bisher, wird sie auch bis 2030 keine spürbaren Fortschritte mehr machen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Fortschreibung, die das Berliner Forschungsinstitut empirica im Rahmen der Wohneigentumsstudie für die Landesbausparkassen auf Basis der aktuellen Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamts vorgenommen hat. Unter Status-quo-Bedingungen ist demnach für ganz Deutschland nur noch eine leichte Zunahme der

**Wohneigentumsquote von 42,1 Prozent im Jahr 2018 auf 43,6 Prozent im Jahr 2030 zu erwarten.**

Der größte Teil dieses ohnehin überschaubaren Anstiegs geht auf das Konto Ostdeutschlands: Berlin einmal ausgeklammert könnten dort 2030 gut 41 Prozent der Haushalte in den eigenen vier Wänden leben – das wäre immerhin eine Verbesserung um fast 5 Prozentpunkte. In Westdeutschland dagegen geht es in den kommenden Jahren kaum noch voran. Unter heutigen Voraussetzungen ist zwischen Flensburg und Füssen für 2030 lediglich mit einem Selbstnutzeranteil von etwas mehr als 45 Prozent zu rechnen. Damit wäre noch nicht einmal das Niveau von 2013 wieder erreicht.

### **Zur Erläuterung dieser Entwicklung**

Unter der Voraussetzung, dass die Baukosten und Baulandpreise in Relation zu den Einkommen weder sinken noch steigen, ergibt sich die Entwicklung aus dem Zusammenspiel der folgenden Faktoren:

Demografische Veränderungen. Sie haben den größten Einfluss auf die durchschnittliche Wohneigentumsquote in Deutschland. Ein dämpfender Effekt resultiert zum einen aus dem Sog der Städte und zum anderen aus dem Trend, allein zu wohnen. Je mehr ein Ballungsraum wirtschaftlich prosperiert, desto attraktiver ist er für alte und neue Einwohner und desto höher sind dort in aller Regel auch die Immobilienpreise. Dies führt dazu, dass ein Leben in der Stadt für die meisten Menschen nahezu untrennbar an das Wohnen zur Miete gebunden ist. Auch Alleinlebende sind oft verhinderte Wohneigentümer, denn sie haben es schwerer, eine Immobilienfinanzierung zu stemmen als Doppelverdienerhaushalte. Logische Konsequenz: Wenn (und wo) mehr Menschen allein wohnen, hakt die Eigentumsbildung.

In der Projektion, die empirica in der LBS-Studie für Jahr 2030 berechnet hat, wirkt der demografische Effekt für sich genommen in Ostdeutschland sogar negativer als in Westdeutschland, er wird allerdings von zwei anderen Entwicklungen überkompensiert.

Kohorteneffekte. Unterschiedliche Generationen hatten und haben unterschiedliche Chancen, zu Wohneigentum zu gelangen (mehr dazu unter: Wohneigentum verliert an Boden). Der Wohlstand, den sich die Nachkriegsgenerationen erarbeitet haben, kommt auch darin zum Ausdruck, dass sie öfter in Eigentum leben als ihre Eltern. Bis 2030 genügt dieser Generationeneffekt, den man auch Wohlstandseffekt nennen könnte, um das demografisch bedingte Abrutschen der Wohneigentumsquote in Ost und West zu kompensieren

Nachholprozess im Osten. In Ostdeutschland kommt der historische Rückstand in Sachen Wohneigentumsbildung gegenüber dem Westen hinzu. Zwischen Ostseeküste und Thüringer Wald gibt es noch

mehr unerfüllte Wünsche nach der eigenen Immobilie als im Westen, und es gelingt dort auch noch öfter, diese Wünsche Wirklichkeit werden zu lassen – begünstigt vor allem dadurch, dass mehr bezahlbares Bauland vorhanden ist.

Der Nachholeffekt hat einen Anteil von 5 Prozentpunkten an der Entwicklung in Ostdeutschland bis 2030 – und ist damit im Prinzip allein verantwortlich für die zu erwartenden Fortschritte. Der demografische und der Kohorteneffekt fallen im Osten zwar größer aus als im Westen, beide heben sich hier wie dort aber nahezu auf. Und so ist eben auch zu erklären, dass sich im Westen in den kommenden zehn Jahren kaum noch etwas tun wird. Es sei denn, die Politik setzt den negativ wirkenden Faktoren schon heute etwas entgegen.

Zu den wichtigsten Ansatzpunkten zählen die Erwerbsnebenkosten, die Baulandpreise und die Baukosten. Ein Freibetrag in der Grunderwerbsteuer für Erstkäufer oder -bauherren könnte die Schwelle zum Eigentum spürbar senken. Dass das derzeit im Bundestag diskutierte Baulandmobilisierungsgesetz dazu beitragen kann, in Zukunft mehr Fläche zu mobilisieren, ist immerhin nicht ganz unwahrscheinlich. Empirica und LBS Research schlagen zudem vor, Familien in urbanen Zuzugsgebieten den Weg in die eigenen vier Wände zu erleichtern, dort aber gerade auch für Singles und kinderlose Paare ein zielgruppenspezifisches, eigentumsaffines Angebot zu schaffen. Auch der – derzeit noch erschwinglichere – Eigentumserwerb im Umland kann einen weiteren Attraktivitätsschub vertragen: Dazu würden eine bessere Verkehrsanbindung, der zügige Ausbau von sauberem und pünktlichen ÖPNV sowie möglichst kreuzungs- und autoverkehrsfreie Radschnellwege beitragen.

Auf dem Land ist das Eigenheim traditionell die verbreitete Wohnform, die Herausforderungen sind hier somit etwas anders gelagert: Es kommt vor allem darauf an, die Landflucht zu stoppen: Dazu sind städtebauliche und Infrastrukturinvestitionen nötig, vor allem aber muss eine bessere Abstimmung und Aufgabenteilung zwischen Dörfern, Ankerstädten und regionalen Zentren gelingen.

## Die EVS: Was hinter den Zahlen steckt

Für die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamts werden alle fünf Jahre rund 60.000 private Haushalte zu ihren Lebens-, Vermögens- und Einkommensverhältnissen befragt – und das schon seit Anfang der 1960er Jahre. Die EVS ist die größte repräsentative Erhebung auf freiwilliger Basis innerhalb der Europäischen Union. Zuletzt fand sie im Jahr 2018 statt, die ersten Daten daraus wurden 2019 veröffentlicht, wissenschaftliche Sonderanalysen liegen seit 2020 vor. Einer der Befragungsschwerpunkte liegt auf der Wohnsituation und den Wohnkosten. Die Antworten auf diese Fragen wertet das Forschungsinstitut empirica seit 1995 im Auftrag der Landesbausparkassen aus. Im Fokus steht dabei die Entwicklung der regionalen Wohn- und Vermögensverhältnisse sowie der Wohnkosten.

Die EVS ist als Datenbasis für solche Analysen besonders geeignet, weil sie anders als beispielsweise der Mikrozensus nicht nur eine grobe Selbsteinschätzung der Nettoeinkommen abfragt, sondern buchhalterisch eine Vielzahl von Einkommenskomponenten der einzelnen Haushaltsmitglieder ermittelt, darunter den Mietwert von selbst genutztem Wohneigentum, Einkünfte aus abhängiger und selbstständiger Beschäftigung, aus verschiedenen Vermögensarten, aus Untervermietung sowie aus staatlichen und privaten Transferzahlungen. Darüber hinaus werden in der EVS anders als im Mikrozensus nicht nur die Wohnkosten von Mietern, sondern auch von Wohneigentümern erhoben, also Ausgaben für den Kauf von Grundstücken und Immobilien, Zinsen, Tilgung, Instandsetzungen und Modernisierungen. Im Mikrozensus wird zudem das Vermögen nicht abgefragt. Last but not least erfasst die EVS sehr detailliert Konsumausgaben in zahlreichen Haupt- und Unterkategorien. Auf dieser Basis lässt sich unter anderem das unterschiedliche Ausgabeverhalten von Mietern und Eigentümern analysieren, insbesondere bei jungen Ersterwerbern.

Autor: www.lbs.de

# Pflegeimmobilien als Investment boomen

**D**ie Alterspyramide in Deutschland zeigt es eindeutig: Gegenwärtig sind noch 5 Prozent der Bevölkerung über 80 Jahre alt, doch der dicke „Bauch“ der Pyramide bei den heute 50-70-Jährigen, lässt darauf schließen, dass es in Zukunft noch erheblich mehr Hochaltrige geben wird. Damit einher geht ein steigender Bedarf an Pflege und Pflegeimmobilien. Etwa ein Drittel der Menschen, die Pflegeleistungen in Anspruch nehmen, das sind gegenwärtig rund 2,5 Millionen, leben in altersgerechten Immobilien der unterschiedlichsten Art, vom betreuten Wohnen bis zu Pflegeheimen. „In unserer stetig alternden Gesellschaft sind gerade solche Immobilieninvestments zukunftsfähig, die den gesundheitlichen und sozialen Bedürfnissen dieser zahlenmäßig immer größer werdenden Gruppe gerecht werden“, sagt André Heid, zertifizierter Sachverständiger der HEID Immobilienbewertung.

Die Nachfrage nach Pflegeeinrichtungen ist schon heute größer als das Angebot. Bis 2030 erwarten Experten einen Mangel an 350.000 Plätzen. Allein die schiere Zahl spricht für das Investieren in diese Immobilienklasse. Denn ein Mangel an Angebot gebiert zuverlässig attraktive Preise und damit gesicherte Renditen.

Auf diesen Zug springen viele Investoren auf. Im ersten Quartal 2021 stieg das Transaktionsvolumen am Gesundheitsimmobilienmarkt gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 67 Prozent auf 790 Millionen Euro. Das ermittelte CBRE in seinem aktuellen Marktreport. Der Anteil an Portfoliotransaktionen wuchs von 52 Prozent auf 68 Prozent. Mit 57 Prozent dominieren Pflegeheime den Investmentumsatz, es folgen Betreutes Wohnen mit 32 Prozent und Ärztehäuser mit 11 Prozent. Die Rendite wird mit 4 Prozent angegeben.

André Heid weiter: „Wie jede Investition birgt auch die Anlage in Pflegeimmobilien Risiken, die vorher bedacht werden

sollten. Da die Immobilien von den Betreibern selber verwaltet und auch ein eventueller Verkauf von ihnen abgehandelt wird, steht und fällt die Attraktivität des Investments auch damit von wem die Immobilie betrieben wird. Außerdem sind Drittverwendungsfähigkeit und die Wiederveräußerung nachdem der Mietvertrag abläuft im Normalfall nicht gesichert, vor allem da nur Teile der Objekte gehandelt werden können. Sollte man sich dennoch für ein Investment entschieden, gilt die alte Regel von der Lage, Lage, Lage als Kriterium für einen Immobilienerwerb selbstverständlich auch hier. Dicht besiedelte Großstädte, aber auch deren Speckgürtel gehören



Quelle: © Pixabay.com

zu den beliebtesten Investmentregionen. Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart, Düsseldorf und Leipzig gehören zu den Hotspots. In einer abgelegenen ländlichen Region muss genau geprüft werden, ob sich eine Investition für den Erwerber letztlich rentiert.“

Neben dem wichtigen Standortkriterium fallen bei Pflegeimmobilien weitere Aspekte ins Gewicht. Das Baujahr und der Gebäudezustand, die Größe und der Zustand des Grundstücks, die Qualität der Einrichtungsgegenstände sowie technische Standards wie die Wasser- und Stromleitungen spielen eine wichtige Rolle bei der Taxierung des Immobilienwerts. Auch die fixierten Mieten können die Attraktivität des Investments schmälern. Eine qualifizierte, zertifizierte Bewertung vor dem Kauf ist also dringend empfohlen, um unvorhergesehenen Folgekosten zu entgehen.

Auf der positiven Seite spricht für eine Investition in Pflegeimmobilien neben der vergleichsweise hohen und stabilen Rendite auch der geringe Verwaltungsaufwand für den Investor. Pflegeeinrichtungen werden einem Betreiber übergeben, der sich sowohl um sämtliche Mietangelegenheiten als auch um die Verwaltung und Instandhaltung kümmert. Kann ein Bewohner die

Kosten nicht zahlen, sichert der Staat den Ausfall ab.

Viele Gründe sprechen daher aktuell für Pflegeimmobilien als Investitionsobjekte. Nach eingehender Prüfung und sachgerechter Begutachtung kann eine jahrelange Rendite mit dieser Assetklasse erzielt werden.

Autor: [www.heid-immobilienbewertung.de](http://www.heid-immobilienbewertung.de)

**PWC:**

## Logistikimmobilien bleiben attraktivste Anlageklasse in Corona-Zeit

**D**eutsche Logistikimmobilien bleiben in der Corona-Zeit die attraktivste Anlagekategorie bei Investoren. Allerdings verlangsamte sich die Renditekompression für Core-Logistikimmobilien in den Top-15-Standorten in den vergangenen sechs Monaten von 40 auf 24 Basispunkte (bps). Wie der 13. Real Estate Investor Survey der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) von April 2021 ergab, sind Investoren zunehmend an Logistikobjekten in B- und C-Standorten interessiert.

Hingegen steigen die Renditen für Büroimmobilien in den Top-7-Lagen in allen Risikoklassen im Durchschnitt um 17 bps. In der Erhebung von Oktober 2020 hatten alle Top-7-Städte noch Renditekompressionen verzeichnet. In allen B-Lagen und in den meisten Regionen halten die Kompressionen für Büroimmobilien indes an, wobei sich das Investoreninteresse von Core- auf Core-Plus-Objekte verlagert.

### Berliner Einzelhandel profitiert von Showrooms

Nach den anhaltenden Renditekompressionen der letzten beiden Surveys (November und März 2020), zeigen Core-Einzelhandelsobjekte in den Top-7-Städten wieder einen Renditeanstieg von durchschnittlich 25 bps.

Die Spitzenmieten in den Top-7-Städten im Core-Segment sinken um 5,8 Prozent – den kräftigsten Rückgang erlebt Stuttgart mit 11 Prozent. In Berlin steigt die Core-Spitzenmiete für Einzelhandelsobjekte indes von 260 Euro/Quadratmeter auf 274 Euro/Quadratmeter – ein Zeichen dafür, dass die Bundeshauptstadt von der wachsenden Bedeutung von Schaufensterflächen als "Showrooms" zur Animation von Online-Käufen während der Corona-Zeit profitiert.

### Stärkstes Mietwachstum in Köln

Erstmals wurden bei der Studie auch Daten für den deutschen Wohnimmobilienmarkt erhoben. Demnach ist München teuerster Standort: Die Rendite für neu gebaute Mehrfamilienhäuser liegt dort bei 1,9 Prozent, für Neubauten im Core-Segment liegt sie bei 2 Prozent.

Für Neubauten wird in der bayerischen Landeshauptstadt ein durchschnittlicher Höchstpreis von 23.333 Euro/Quadratmeter aufgerufen. Die Spitzenmiete für Neubauten liegt bei 30,70 Euro/Quadratmeter. Investoren rechnen mit einem durchschnittlichen Mietwachstum in den Top-7-Städten von 1,3 Prozent jährlich. Das stärkste Mietwachstum p.a. wird für Köln (1,8%) und Düsseldorf (1,7%) erwartet.

## Konversion von Büroflächen zu Wohnungen wird nicht erwartet

Eine gesonderte Befragung zur Zukunft von Büroflächen in Zeiten des Homeoffice ergab, dass der Büroflächenbedarf sich mittelfristig stabilisieren und langfristig wieder steigen dürfte. Die Mehrheit der Investoren ist der Ansicht, dass Remote-Arbeit langfristig an Bedeutung gewinnen wird. Eine Konversion leerste-

hender Büroflächen in Wohnflächen ist allerdings nicht zu erwarten.

„Bei Wohnimmobilien werden künftig nachhaltige ESG-Kriterien bei den Anlageentscheidungen eine wesentliche Rolle spielen“, ergänzt PwC-Partner und Leader Real Estate Thomas Veith. „Infolge der demografischen Entwicklung dürfte auch die Nachfrage nach altersgerechten Quartiersentwicklungen steigen.“ Autor: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

# Marktvolumen deutscher Hotels sinkt 2020 um rund 10 Prozent

**N**ach zwölf Jahren mit kontinuierlichem Wachstum ist das Hotelmarktvolumen 2020 auf 54,3 Milliarden Euro zurückgegangen. Der jährlich von Union Investment und bulwiengesa berechnete Bestandwert aller investimentrelevanten Hotels in Deutschland ist unter Berücksichtigung der zuletzt verfügbaren Vorjahresdaten damit 2020 um etwa 10 Prozent gefallen. Im Vorjahr verzeichnete dieser noch ein Wachstum von 6,3 Prozent.

Das Marktvolumen errechnet sich aus der Anzahl der Hotelzimmer in Deutschland, die in das Suchprofil professioneller Investoren fallen sowie der Performance der Hotels, jeweils getrennt nach Standort- und Hotelkategorie. Die Anzahl investimentrelevanter Hotelzimmer nimmt seit Jahren deutlich zu, so auch 2020. Die Performance ging hingegen pandemiebedingt 2020 deutlich zurück. Einem positiven „Mengeneffekt“ stand somit erstmalig ein negativer „Performance-Effekt“ gegenüber. „Drei Monate vollständiger Lockdown werfen erwartungsgemäß Schatten auf den Markt“, sagt Dierk Freitag, Partner bei bulwiengesa. „Während der Lockdown- und Corona-Monate sanken die Übernachtungszahlen vielerorts sehr stark – mit deutlichen Auswirkungen auf die Performance der Hotels“.

Das Hotel-Jahr 2020 zeigte viel Schatten, aber auch etwas Licht. Hotels in deutschen Urlaubsregionen erfreuten sich einer guten Auslastung während des Sommers. Auch Städte mit traditionell hohen Anteilen an Freizeittouristen und geringen Anteilen an Auslandsgästen kamen besser durch den Sommer als z.B. große Messestädte wie Frankfurt oder Hannover, in denen gewöhnlich Aussteller und Messebesucher insbesondere im Frühjahr und Herbst für gute Auslastungsquoten sorgen.



Quelle: © Pixabay.com



Unter Berücksichtigung der 2020er Mengen- und Performance-Effekte betrug der Wert eines Hotelzimmers in Deutschland durchschnittlich rd. 131.500 Euro. Das sind rd. 17.400 Euro weniger als 2019. Während der Wert in der Luxushotellerie um rd. 14 Prozent auf durchschnittlich rd. 226.000 Euro pro Zimmer sank, blieb der Wert in der Budget/Economy-Hotellerie mit durchschnittlich rd. 107.300 Euro pro Zimmer nahezu konstant. Betreiber wie B&B oder Whitbread haben trotz der derzeitigen Krise bereits signalisiert, in Deutschland weiter expandieren zu wollen. Auch andere Betreiber wie Hilton oder die Deutsche Hospitality, beide u.a. bekannt für ihre Upscale- und Luxushotels, fokussieren sich ebenfalls in Deutschland auf die Expansion im Ein- bis Drei-Sterne-Segment mit Marken wie Zleep oder Motto by Hilton.

Bisher entfallen mehr als drei Viertel des gesamten investentrelevanten Marktvolumens auf die elf deutschen Städte mit über 500.000 Einwohnern, während der Anteil in Städten mit unter 100.000 Einwohnern bei nur rd. 15 Prozent liegt. Aufgrund der hervorragenden touristischen Infrastruktur und des hohen Nachfragewachstum in vielen Städten liegt der rechnerische Durchschnittswert eines Hotelzimmers in deutschen Großstädten noch immer rd. 43 Prozent höher als in kleineren deutschen Städten. „Bei der Verteilung des Marktvolumens könnte es perspektivisch zu Veränderungen kommen, da Investoren vermehrt auch außerhalb der Großstädte in hervorragenden Mikrolagen nach Investments Ausschau halten und hier bereits einige interessante Projekte initiiert worden sind. Hier ist die stabilere Inlandsnachfrage grundsätzlich

auch höher“, sagt Andreas Löcher, Leiter Investment Management Hospitality bei Union Investment. „Wir können uns ebenfalls vorstellen, unser Hotelportfolio durch starke Ferienhotels zu ergänzen.“

### **Comeback der Hotelinvestoren**

Dem Volumenwachstum des institutionellen Hotelmarktes steht im Jahr 2020 ein deutlich verringertes Transaktionsvolumen gegenüber. Wurden im Vorjahr fast neun Prozent des berechneten Marktvolumens gehandelt, beläuft sich das Transaktionsvolumen 2020 auf rund zwei Milliarden Euro, was einem Anteil von rund vier Prozent entspricht. „Angesichts der Rahmenbedingungen im vergangenen Jahr ist dies als gutes Ergebnis zu bewerten. Wir erwarten, dass die Early Movers unter den Investoren zum Sommer hin deutlichere Signale senden werden, auf die Bühne zurückzukehren“, so Andreas Löcher. Im Rahmen eines Forward Fundings sicherte sich Union Investment Ende April das Projekt „Turm am Mailänder Platz“ in Stuttgart. Die Transaktion markiert nach sechs Monaten Investitionspause im Zuge der Corona-Pandemie das vielbeachtete Comeback eines der größten deutschen Hotelinvestmentmanager auf dem heimischen Markt.

Das Marktwertmodell von Union Investment und bulwiengesa basiert auf Daten von Unternehmen, der öffentlichen Statistik sowie Hotelverbänden. Es ermöglicht eine vergleichende Analyse des institutionellen Hotelmarktes der Jahre 2007 bis 2020.

Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Immobilien:

# Bärenstarker Jahresauftakt der Logistikmärkte

**L**ogistik boomt. Das belegen nicht nur steigende Investmentzahlen, sondern auch die Vermietungsmärkte, die sehr stark in das neue Jahr gestartet sind. Mit einem Flächenumsatz von knapp 1,77 Mio. m<sup>2</sup> wurde der Vorjahreswert um 19 % übertroffen und gleichzeitig eine beeindruckende neue Bestmarke für das erste Quartal aufgestellt. Der langjährige Durchschnitt wurde sogar um über 30 % getoppt. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.



„Diese Zahlen unterstreichen, dass die Logistikbranche nicht nur besser als fast alle anderen Wirtschaftsbereiche durch die Krise kommt, sondern teilweise sogar von strukturellen Anpassungen profitiert, die zusätzliche Nachfrage generieren. Gleichzeitig setzen sich übergeordnete Trends, beispielsweise die weiter wachsende Bedeutung des E-Commerce und der City-Logistik, mit zunehmender Dynamik fort“, erläutert Christopher Raabe, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial der BNP Paribas Real Estate GmbH.

Überproportional beigetragen haben vor allem die großen Logistikregionen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart), die mit 805.000 m<sup>2</sup> ebenfalls einen neuen Um-

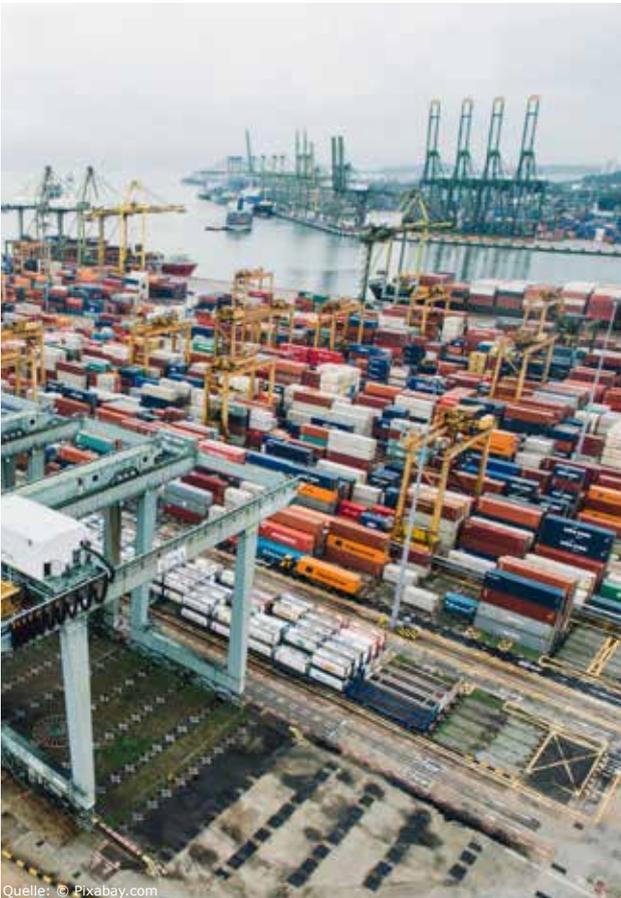
satzrekord verzeichnen, der 80 % über dem Vorjahreswert und mehr als 40 % über dem langjährigen Schnitt liegt. Mit wenigen Ausnahmen profitierten alle Standorte von der starken Nachfrage. An der Spitze steht Berlin mit einer Verdoppelung des Ergebnisses auf 150.000 m<sup>2</sup>. Auf den weiteren Plätzen folgen fast gleichauf Hamburg (129.000 m<sup>2</sup>; +25 %), Leipzig (128.000 m<sup>2</sup>; +433 %), Köln (119.000 m<sup>2</sup>; +441 %) und Frankfurt (116.000 m<sup>2</sup>; +57 %). Aber auch München verzeichnet mit 68.000 m<sup>2</sup> (+42 %) einen guten Auftakt. Nur Düsseldorf (50.000 m<sup>2</sup>; -4 %) und Stuttgart (45.000 m<sup>2</sup>; -8 %) müssen Einbußen hinnehmen.

Mit einem Umsatz von 960.000 m<sup>2</sup> wurde auch außerhalb der großen Logistik-Hubs ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Auch wenn es 7,5 % unter dem Vorjahreswert liegt, stellt es das zweitbeste Auftaktresultat für das erste Quartal dar. Innerhalb der betrachteten Regionen ist allerdings eine differenzierte Entwicklung zu beobachten. Nach dem sehr guten Vorjahresergebnis legt das Ruhrgebiet zum Jahresanfang eine Verschnaufpause ein und kommt mit nur 43.000 m<sup>2</sup> auf einen vergleichsweise schwachen Umsatz. Anders stellt sich die Situation in den 12 Logistik-Hubs dar, die BNPPRE zusätzlich zu den Ballungsräumen regelmäßig analysiert. Hier wurden 536.000 m<sup>2</sup> Umsatz erfasst, was ebenfalls einem neuen Allzeithoch und einer Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr entspricht. Im restlichen Bundesgebiet fiel das Ergebnis dagegen rund 45 % niedriger aus als im Vorjahresquartal.

### Anteil an Neubauf Flächen weiterhin hoch, Nachfrage sehr breit aufgestellt

Der Anteil der Neubauf Flächen am Gesamtumsatz liegt zwar etwas niedriger als im Vorjahreszeitraum, mit rund 60 % aber weiterhin hoch und in etwa auf dem

Niveau des langjährigen Schnitts. Hierin drückt sich zum einen das in vielen Logistikregionen nach wie vor zu geringe Angebot aus, zum anderen zeigt sich aber auch, dass die Ansprüche der Nutzer kontinuierlich zunehmen und ältere Bestandsflächen diese immer häufiger nicht mehr erfüllen können. Der Anteil der Eigennutzer liegt mit 27 % demgegenüber deutlich unter dem langjährigen Schnitt. Dieses Ergebnis ist in gewissem Umfang auf die Auswirkungen der Corona-Pandemie zurückzuführen, da sich viele Unternehmen in einem nach wie vor ungewissen Umfeld weiterhin schwertun, langfristige und teure Investitionsentscheidungen zu treffen.



Quelle: © Pixabay.com

Bemerkenswert und erfreulich ist die breit gefächerte Beteiligung aller wichtigen Branchen am ausgezeichneten Flächenumsatz. Die drei entscheidenden Standbeine für die Entwicklung der Logistikmärkte, Logistikdienstleister (gut 32 %), Produktionsunternehmen (knapp 32 %) und der Handel (rund 30 %), steuern mehr oder weniger gleich große Umsatzanteile bei und konnten alle ihr absolutes Resultat steigern. Während eine Nachfragesteigerung im Handel, ins-

besondere im E-Commerce und Lebensmittelgeankerten Bereich, zu erwarten war, ist der leicht überproportionale Umsatzanteil der Industrie etwas überraschend. Hier schlägt sich aber die insgesamt gute Auftragslage nieder, die zeigt, dass sich ein Großteil der deutschen Wirtschaft an die momentanen Rahmenbedingungen angepasst hat und gleichzeitig die Aussichten wieder deutlich positiver bewertet.

### Mietpreise in mehreren Märkten gestiegen

Die starke Nachfrage in Verbindung mit einem weiterhin überschaubaren Angebot hat die Spitzenmieten in den vergangenen zwölf Monaten in mehreren bedeutenden Logistikregionen ansteigen lassen. Im Durchschnitt der großen Standorte haben sie um knapp 3 % zugelegt. Besonders stark gestiegen sind sie in Frankfurt und Düsseldorf (jeweils rund 6 %) sowie in Köln mit ca. 7 %. Stabil entwickelt haben sie sich dagegen in Berlin, Hamburg und Stuttgart. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Durchschnittsmieten, die ebenfalls eine Aufwärtstendenz aufweisen. Hier liegt die Veränderung über die großen Hubs betrachtet im Schnitt bei gut 2 %.

„Bereits das erste Quartal macht deutlich, dass sich die Logistikbranche trotz des seit Monaten anhaltenden Lockdowns mit den pandemiebedingten Rahmenbedingungen arrangiert hat und sich einige strukturelle Auswirkungen sogar positiv auf die Nachfrage niederschlagen. Die in den Unternehmen grundsätzlich vorhandene Zuversicht dürfte im Zuge eines spürbaren Fortschritts der Impfkampagne und einer sukzessiven Ausweitung von Lockerungen tendenziell sogar noch zunehmen. Vor diesem Hintergrund spricht alles für eine auch im weiteren Jahresverlauf lebhaft und überdurchschnittliche Nachfrage, sodass ein Umsatz jenseits der 6 Mio. m<sup>2</sup> wahrscheinlich ist. Auch ein Überschreiten der 7-Mio.-m<sup>2</sup>-Schwelle liegt im Bereich des Möglichen. Demzufolge sind auch weiter leicht anziehende Mietpreise nicht auszuschließen“, fasst Bastian Hafner, Head of Logistics & Industrial Advisory bei BNP Paribas Real Estate Germany, die Aussichten zusammen.

Autor: [www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)

# Solider Jahresauftakt auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt

**D**er deutsche Hotelinvestmentmarkt\* konnte im ersten Quartal 2021 mit einem Transaktionsvolumen von knapp 500 Mio. Euro bei 14 Transaktionen das beste Transaktionsergebnis der vergangenen drei Quartale erzielen. Im direkten Vergleich zu den ersten drei Monaten des Vorjahres, noch nicht von Corona beeinträchtigt und das Ergebnis gepusht vor allem durch die Übernahme der TLG durch Aroundtown, sind die Einbußen mit einem Minus von 50 Prozent aber beträchtlich. Auch der Fünf- und Zehnjahresschnitt sind zweistellig (39 % bzw. 11 %) unterschritten.



Quelle: © Pixabay.com

„Nach wie vor ist die Situation des operativen Hotelgeschäfts prekär. Der anhaltende Lockdown sorgt für eine dramatisch rückläufige Zimmerauslastung sowie für einen ebenso starken Rückgang beim Ertrag pro Zimmer. Insofern ist das aktuelle Transaktionsvolumen

durchaus recht solide. Sicherlich hängt das Ergebnis mit Überhängen zusammen, Transaktionen also, die in den letzten Wochen des Vorjahres nicht mehr abgeschlossen worden waren und nun zum Jahresanfang durchgezogen wurden. Das sorgte für ein Plus von fast 70 Prozent gegenüber dem vierten und in der Regel stärksten Quartal“, so Heidi Schmidtke, Managing Director der JLL Hotels & Hospitality Group. Schmidtke weiter: „Die Gespräche mit Investoren zeigen, dass es dem Hotelmarkt nicht an Interesse oder Kapital mangelt, sondern – natürlich von den derzeitigen Rahmenbedingungen verstärkt – eine Preisfindung zwischen Käufer und Verkäufer weiterhin schwierig bleibt. Um jeden Preis will keiner verkaufen. Es zeichnet sich bisweilen außerdem eine erhöhte Off-Market Aktivität ab, die es Eigentümern ermöglicht, die Stimmung zu testen, ohne die gesamte Aufmerksamkeit des Marktes und den Eindruck einer Distressed Situation zu erwecken. In einigen Fällen bietet sich dadurch ein durchaus attraktives Produkt für die Käufer, oftmals auch mit Entwicklungs- bzw. Umpotenzial. Damit könnten sich die Preisvorstellungen beider Parteien treffen.“

In den ersten drei Monaten 2021 wurden insgesamt 11 Einzeltransaktionen mit einem Volumen von 295 Mio. Euro verzeichnet, entsprechend einem Rückgang von 29 Prozent gegenüber dem Vorjahr (Q1 2020: 22 mit 414 Mio. Euro). Mit knapp 27 Mio. Euro lag die durchschnittliche Transaktionsgröße 43 Prozent über dem Vorjahresniveau (Q1 2020: 19 Mio. Euro). Mit 25 Prozent des Gesamtvolumens entfiel erneut ein auffällig großer Anteil auf Hotels als Teil einer gemischt genutzten Immobilie.

In Portfoliotransaktionen, erstmals im vierten Quartal 2020 ausgeblieben, flossen zwischen Januar und Ende März in drei Transaktionen knapp über 200 Mio. Euro (Q1 2020: 5 mit 571 Mio. Euro). Sie machten somit 41 Prozent des Gesamtvolumens aus. Die durchschnittliche

Transaktionsgröße sank im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf 67 Mio. Euro (Q1 2020: 114 Mio. Euro).

Im ersten Quartal zeichnete sich ein Anstieg des Investmentvolumens durch Privatinvestoren und Family Offices ab. Mit 224 Mio. Euro (3 Transaktionen) und einem Anteil am Gesamttransaktionsvolumen von 45 Prozent investierten sie im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich mehr (Q1 2020: 89 Mio. Euro, Anteil 9 %). Sie avancierten damit zur aktuell stärksten Investorengruppe. "Die Zunahme hängt u.a. damit zusammen, dass Privatinvestoren in großen und besonders kompetitiven Prozessen historisch weniger zum Zuge kommen konnten. Dies hat sich gerade auch im Hinblick auf den aktuell steigenden Anteil an Off-Market Aktivitäten verändert", erklärt Heidi Schmidtke.

### **Institutionelle Anleger kamen auf einen Anteil von 39 Prozent (6 Transaktionen), entsprechend knapp 200 Mio. Euro.**

In Zeiten eingeschränkter internationaler Mobilität entfiel auf deutsches Kapital fast alles: 13 von 14 Transaktionen, damit 85 Prozent des Investitionsvolumens, gingen auf das Konto inländischer Anleger, nur bei einer Transaktion war ein ausländischer Investor beteiligt.

**Heidi Schmidtke abschließend:** "Die erwartete große Welle notleidender Hotels bleibt bislang weiterhin aus. Viele Objekte mit starken Pächtern und Garantien kommen voraussichtlich vorerst nicht an den Markt, da die meisten Fonds erstens unter dem Buchwert kaum einen Verkauf erwägen und zweitens, es zudem an alternativen Investmentmöglichkeiten mangelt. Dort wo Betreiber auf Kurz oder Lang auf der Kippe stehen, analysiert man betreiberfreie Exit Szenarien, die je nach Standort durchaus großes Interesse von alternativen Betreibern hervorrufen können. In nicht weiter für Hotels tauglichen Lagen können zudem auch andere Nutzungen attraktiv werden, um langfristig den Cash Flow zu sichern. Während also operativ bedingt die Stress-Situationen auf Betreiberseite zunehmen, bieten sich auf Eigentümerseite zumindest vorerst ausreichend Alternativen, die einen Verkauf umgehen

lassen. Allerdings tut sich auch auf Betreiberseite einiges. Während sich einige Hotelgruppen schon in der Vergangenheit kapitalstarke Partner gesucht haben, wird darüber zukünftig auch bei anderen Betreibern nachgedacht. Dieses erste Quartal war zusätzlich geprägt von erhöhter Konsolidierungsaktivität, die zeigt, dass einige der kapitalstarken Player, sei es Whitbread, HR Group oder Activum, bereits aktiv sind. Diese Entwicklung vermittelt eine gewisse Marktstabilität und wird der Erholung des Hotelinvestmentmarktes kurz- und mittelfristig zugutekommen.



**Klar ist:** Es wird Opportunitäten geben. Während konservative institutionelle Investoren weiterhin verstärkt auf Core Assets in Top-Lagen setzen, sondieren auch opportunistische Investoren weiter den Markt und hoffen auf attraktive Einstiegsmöglichkeiten. Wann und in welchem Ausmaß diese verfügbar werden, hängt von der Entwicklung der Pandemie, dem Impffortschritt und vielen weiteren Folgefaktoren ab. Der Hotelmarkt ist angezählt, aber nicht gefallen, wir haben noch neun Runden vor uns, ein harter Kampf für viele, Chancen für andere, am Ende wird sich die Hotelimmobilie als Anlageklasse als resilient erwiesen haben."

\*Die Hotels & Hospitality Group von JLL, Germany, berücksichtigt Einzeltransaktionen mit einem Investitionsvolumen von mindestens 5 Mio. Euro sowie Portfolio-transaktionen mit Objekten ausschließlich in Deutschland. Ebenso enthalten sind deutsche Hotels, die als Teil von grenzüberschreitenden Portfolioverkäufen veräußert werden.

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

# Hotel-Investmentmarkt mit passablem Ergebnis

**I**m ersten Quartal 2021 zeigt sich, dass die Assetklasse Hotel nach wie vor unter der anhaltenden Corona-Krise zu leiden hat. Insgesamt lag das Investmentvolumen bei gut 520 Mio. EUR, was einem Rückgang um über 50 % im Vergleich zum Ausnahmeergebnis des Vorjahres entspricht. Das ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„Hierbei ist jedoch anzumerken, dass das Vorjahresquartal noch weitgehend unbelastet von den Auswirkungen der Corona-Krise war, und der Hotelmarkt gleichzeitig stark von der TLG-Übernahme durch Aroundtown profitieren konnte. Aber auch im Vergleich zum 10-jährigen Schnitt sind Einbußen in Höhe von gut 20 Prozent zu verzeichnen“, so Alexander Trobitz, Geschäftsführer und Head of Hotel Services der BNP Paribas Real Estate GmbH. Es wird somit deutlich, dass sich viele Investoren vor dem Hintergrund der unverändert brach liegenden Tourismus- und Geschäftsreisemärkte weiterhin in Zurückhaltung üben. Dennoch ist der Hotel-Investmentmarkt weit davon entfernt, in Stillstand zu verharren. Vielmehr wurden in allen Städtetkategorien und Hotelsegmenten attraktive Investment-Deals mit zum Teil hohen Bewertungen registriert. Wenngleich der Dauer-Lockdown bei vielen Betreibern zunehmend an die Substanz geht, bleiben Fire Sales weiterhin die Ausnahme.

## Family Offices geben den Ton an, inländische Investoren am Drücker

Während der Hotelmarkt in den Vorjahren von institutionellen Investoren dominiert war, setzen sich aktuell Family Offices mit einem Marktanteil von 44 % an die Spitze des Investorenrankings. Es zeigt sich, dass die derzeitige Ausnahmesituation für strategisch denkende Investoren durchaus die Chance bietet, schwer zugängliche Assets zu erwerben, um eine langfristige Anlagestrategie erfolgreich umzusetzen. Die sonst oft tonangebenden Spezialfonds kommen auf einen Marktanteil von knapp 16 %,

während Versicherungen gut 14 % zum Gesamtumsatz beitragen. Nennenswerte Umsatzanteile erzielen außerdem noch Banken (8 %), Pensionskassen (knapp 8 %) sowie Corporates (7 %). Auf letztere entfallen vor allem kleinere Deals, im Zuge deren meist die Repositionierung von Hotels im ländlichen Bereich angestrebt wird.

Auch im ersten Quartal 2021 setzt sich der Trend fort, dass ein immer höherer Anteil der Hotel-Investments von inländischen Investoren erworben wird. Ausgehend von über 60 % im Jahr 2014, sank der Marktanteil internationaler Investoren schrittweise auf aktuell weniger als 30 %. Dieser auffallend niedrige Wert ist jedoch vor allem der Corona-Pandemie geschuldet, die stringente Due-Diligence- und Transaktionsprozesse für ausländische Käufer erheblich erschwert.

## Frankfurt trotz der Corona-Krise

Während die A-Städte im Vorjahreszeitraum dank zahlreicher Portfolio-Deals mit 738 Mio. EUR noch knapp am All-Time-High vorbeigeschrammt sind, kommen die sieben wichtigsten Immobilienmärkte des Landes in Q1 2021 auf lediglich 242 Mio. EUR. Besonders in Düsseldorf, Hamburg, Köln und Stuttgart, wo bislang noch keine nennenswerten Hoteldeals registriert werden konnten, fällt die Bilanz ernüchternd aus. Unangefochtener Spitzenreiter unter den A-Städten ist Frankfurt, das sein Ergebnis trotz widriger Umstände um 39 % auf 125 Mio. EUR steigern konnte. Hierzu beigetragen hat vor allem der Verkauf des 5-Sterne-Hauses Villa Kennedy von DIC Asset an Conren Land, gleichzeitig der größte Hoteldeal des noch jungen Jahres. Auf Platz zwei folgt München mit 77 Mio. EUR (-44 %) vor Berlin, das mit einem Volumen von 40 Mio. EUR einen Rückgang um gut 85 % zu verkraften hat. Allerdings handelte es sich bei dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums um ein absolutes Ausnahmeergebnis, das vor allem durch die TLG-Übernahme befeuert wurde. Grund-

sätzlich sind die großen Metropolen des Landes noch stärker von der Krise betroffen als klassische Touristenstädte oder Naherholungsregionen, da neben dem Städtetourismus auch Geschäftsreisen sowie Messen und Kongresse als Übernachtungsanlässe temporär weggefallen sind.

Im Vorjahreszeitraum entfielen knapp 47 % des Umsatzes auf Großtransaktionen über 100 Mio. EUR, was mit 520 Mio. EUR ziemlich genau dem Q1-Ergebnis 2021 entspricht. Im aktuellen Jahr wurde hingegen noch kein einziger Deal in dieser Größenordnung registriert. Auch in den kleineren Größenklassen unter 25 Mio. EUR liegt der Marktanteil absolut und prozentual deutlich niedriger als im Vorjahr. Dafür ist in den beiden mittleren Größenklassen zwischen 25 und 100 Mio. EUR eine hohe Marktaktivität festzustellen. Insgesamt entfielen mit fast 450 Mio. EUR fast 86 % des Dealvolumens auf den "Mittelbau". Es zeigt sich somit auch in Abwesenheit großer (Portfolio-) Deals, dass die Investoren trotz der angespannten Lage auch vor signifikanten Ticketgrößen nicht zurückschrecken.

## Perspektiven

"Hotels gehören nach wie vor zu den Assetklassen, die am stärksten unter den Folgen der Corona-Krise zu leiden haben. Insbesondere in den A-Städten sind die Auslastungsquoten mangels Städtetouristen und Geschäftsreisenden unverändert niedrig. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit bzgl. des weiteren Verlaufs der Corona-Epidemie blieben viele Investoren zum Jahresauftakt an der Seitenlinie, beobachten die Entwicklung aber wieder deutlich intensiver. Mit anziehender Impfquote erscheint eine deutliche Erholung der weltweiten Reisemärkte im zweiten Halbjahr nicht unwahrscheinlich, was für Betreiber und Investoren wieder freundlichere Perspektiven eröffnen würde. Im Zuge dessen könnten auf Eis gelegte Investmentprozesse zügig zum Abschluss gebracht werden, was sich auch in deutlich höheren Investmentumsätzen niederschlagen würde", erläutert Alexander Trobitz.

Autor [www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)

# Logistik-Investmentmarkt Deutschland:

## Einzeldeals starten mit Rekordvolumen

**D**ie hohe Nachfrage nach Logistik-Investments ist ungebrochen, was sich in einem Transaktionsvolumen von 2,04 Mrd. EUR im ersten Quartal widerspiegelt. Damit liegt das Ergebnis zwar 12 % unter dem Rekordvolumen des Vorjahres, es erreicht aber den drittbesten jemals verzeichneten Wert und übertrifft den zehnjährigen Durchschnitt um 51 %. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate. "Mit 1,45 Mrd. EUR legen Einzeldeals gegenüber dem Vorjahr noch einmal zu und stellen erneut eine neue Bestmarke zum Jahresauftakt auf. Dabei wurden wesentlich mehr Transaktionen abgeschlossen als im Vorjahr, was unterstreicht, wie lebhaft der Markt trotz anhaltender Corona-Pandemie ist. Portfoliotransaktionen

steuern mit einem Anteil von knapp 29 % weitere 600 Mio. EUR zum Gesamtergebnis bei. Dies ist deutlich weniger als im Vorjahreszeitraum, entspricht aber in etwa dem langjährigen Durchschnitt", sagt Christopher Raabe, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial der BNP Paribas Real Estate GmbH.

Trotz des insgesamt hohen Ergebnisses wurden an den großen Investmentstandorten bisher noch vergleichsweise geringe Volumina umgesetzt. Verantwortlich hierfür ist aber einzig und allein ein zu geringes Angebot; ansonsten wären die Transaktionsvolumina deutlich höher ausgefallen. Während zum Jahresauftakt des Vorjahres bereits drei Standorte im drei-

stelligen Millionenbereich lagen, setzt sich aktuell München mit 55 Mio. EUR (+20 %) an die Spitze. Daneben kann lediglich Köln mit einem Ergebnis von 35 Mio. EUR gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal zulegen, alle übrigen Märkte verzeichnen Rückgänge. Berlin landet bei 47 Mio. EUR (-70 %), Hamburg bei 26 Mio. EUR (-85 %) und Frankfurt bei 13 Mio. EUR (-94 %).

Die Verteilung der Investments auf die Größenklassen zeigt ein sehr homogenes Bild. Während die großvolumigen Abschlüsse ab 100 Mio. EUR das Marktgeschehen im Vorjahreszeitraum mit 62 % dominierten, steuern sie aktuell lediglich ein Drittel zum Ergebnis bei. Bemerkenswert ist, dass alle anderen Segmente beim absoluten Umsatz teilweise sehr stark zulegen konnten. In der Klasse zwischen 50 und 100 Mio. EUR wurde mit einem Anteil von 25 % mehr als eine halbe Milliarde Euro investiert, was einen der drei höchsten jemals registrierten Quartalswerte darstellt. Darüber hinaus hat das Segment zwischen 10 und 25 Mio. EUR mit über 400 Mio. EUR einen neuen Rekord aufgestellt und kommt auf 20 %. Gut 16 % steuern Deals zwischen 25 und 50 Mio. EUR bei.

### **Spezialfonds sichern sich Löwenanteil, Deutsche Käufer sehr aktiv**

Bei der Verteilung des Investitionsvolumens auf die Käufergruppen liegen Spezialfonds mit Abstand vorn. Sie zeichnen für einen Anteil von 44 % verantwortlich und sichern sich die meisten Assets. Dazu zählen auch die Einzeldeals mit dem größten Volumen – allen voran der Verkauf eines Automotive Logistikzentrums im sächsischen Meerane, das Deko vom Projektentwickler MetaWerk erworben hat. Auf dem zweiten Platz folgen Investment/Asset Manager, die vor allem durch Portfoliokäufe gut 23 % erreichen. Nennenswerte Anteile steuern darüber hinaus Immobilien AGs/REITS mit knapp 8 % und Projektentwickler mit rund 7 % bei. Alle übrigen Investoren bleiben unter der 5 %-Marke.

Allgemein fließt immer mehr Kapital von unterschiedlichen Anlegern in Logistikimmobilien. Dabei ist seit rund zehn Jahren vor allem ein sehr stetiges Wachstum von

deutschen Investoren zu beobachten. Im ersten Quartal sicherten sie sich mit 48 % fast die Hälfte des Investitionsvolumens. Dies ist zwar deutlich weniger als im Vorjahreszeitraum, aber immer noch der zweithöchste Wert eines Jahresauftakts. Weitere 27 % stammen von europäischen Käufern, die etwas mehr in Portfolios als in Einzeldeals investiert haben. Knapp 19 % entfällt auf Nordamerikaner, mehr als 4 % kommen aus Asien.



### **Renditen auf dem Niveau vom Jahresende**

Durch die hohe Nachfrage nach Logistikkimmobilien bei gleichzeitig begrenztem Angebot sind die Netto-Anfangsrenditen in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesunken. In den letzten zwölf Monaten haben sie bis zum Jahresende in mehreren Schritten auf 3,35 % nachgegeben und sich am Ende des ersten Quartals auf diesem Niveau stabilisiert. Insgesamt entspricht dies einem Rückgang um 35 Basispunkte im Vergleich zum Vorjahr. Unter den großen Investmentstandorten werden lediglich in Leipzig mit 3,60 % noch etwas moderatere Preise aufgerufen.

### **Perspektiven**

„Der Logistik-Investmentmarkt hat schon im vergangenen Jahr gezeigt, dass er im Vergleich zu anderen Assetklassen ausgesprochen krisenresistent ist und stellt dies auch aktuell unter Beweis. Es ist über alle Größenklassen und Investorengruppen sehr viel Bewegung im Markt, so dass auch für den weiteren Jahresverlauf von einem hohen Investitionsvolumen auszugehen ist. Dabei könnten vor allem anstehende Portfoliotransaktionen das Ergebnis noch erheblich ansteigen lassen. Ob das Volumen im Gesamtjahr erneut deutlich über 7 Mrd. EUR liegen wird, bleibt aber noch abzuwarten und wird nicht zuletzt vom zur Verfügung stehenden Angebot abhängen“, fasst Christopher Raabe die weiteren Ausichten zusammen.

Autor [www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)

# Resiliente Hotelimmobilien und Motels als zukunftsfähige Investments

**D**ie Assetklasse der Beherbergungsimmobilien leidet wie keine andere an den negativen Folgen, die die Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung auf dem Immobilienmarkt ausgelöst oder zumindest verstärkt haben. Im zweiten Quartal 2020 wurde in diesem Segment ein Umsatzminus von rund 72 Prozent gemessen. Hotelbesitzer bieten zwischenzeitlich ihre Immobilien sogar als Kliniken mit Notfallbetten an. „Innovative Umnutzungskonzepte von Hotels können nicht nur ein Weg aus der Krise, sondern auch ein lohnenswertes Investment in die Zukunft sein“, analysiert André Heid, zerti-



fizierter Sachverständiger für die Bewertung von Immobilien und Geschäftsführer von HEID Immobilienbewertung. Dass die Hotelbranche schon vor dem Einbruch der Corona-Pandemie im Wandel war, kann seit Langem beobachtet werden. So ist zwischen 2010 und 2018 die Zahl der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen im Gastgewerbe um 16,5 Prozent gesunken. Um dem entgegenzuwirken, setzen Hotelbesitzer unter anderem auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Papierloser Check-in oder Sprachsteuerung im Hotelzimmer für Heizung sowie Licht und Jalousien gehören schon heute bei vielen Neubauten zur Standardausrüstung. In Sachen Nachhaltigkeit wird vor allem Plastik- und Lebensmittelverschwendung der Kampf

angesagt. Zudem erfreuen sich verkehrsgünstig gelegene Motels immer größerer Beliebtheit.

André Heid sagt: „Geschäftsreisende machen gerade in touristisch schwierigen Zeiten, in denen Urlauber aus dem Ausland ebenso wie inländische Städtereisende ausbleiben, den Löwenanteil der Zimmerbelegung aus. Sie sind quasi der Schlüssel für das Überleben eines Hotels, sofern es sich nicht um ein Themen- oder Erlebnishotels, wie beispielsweise an Freizeitparks angeschlossene Unterkünfte, handelt. Da Umfragen zufolge circa die Hälfte aller Geschäftsreisenden bei der Buchung der Unterkunft auf eine zentrale Lage achten, können gut angebundene Hotelimmobilien bei dieser Zielgruppe besonders punkten.“

Neben der Lage ist die Raumausstattung für ein Drittel der Business Traveller ein Buchungskriterium: Modern und funktional sollte das Zimmer sein. Kostenloses WLAN ist Pflicht, ein reichhaltiges Frühstücksangebot erwartet mehr als die Hälfte der beruflichen Übernachtungsgäste. Stehen dann immer noch mehrere Hotels mit ähnlichem Preis-Leistungs-Verhältnis zur Auswahl, kann ein Fitnessraum oder Wellness-Bereich zum Ausklang eines anstrengenden Arbeitstages das Zünglein an der Waage sein.

Auch die klassischen Freizeithotels in höheren Preisklassen wurden durch die Pandemie vor große Herausforderungen gestellt, doch unkonventionelle Ideen können das Überleben sichern. Einige Betreiber haben den Bedarf an Pflegeheimen erkannt und rüsten ihre Immobilien auf die barrierefreien Bedürfnisse von Seniorenresidenzen um. Allgemein ist eine Umrüstung zu Spa- und Wellness-Hotels zu beobachten, da Gesundheitstourismus weiterhin hoch im Kurs steht und hier ein Boom nach Corona erwartet wird.

„Die Gesamtnutzungsdauer eines Hotels wird auf 40 bis 60 Jahre veranschlagt. Das Modernisierungsrisiko beziffert die führende Zertifizierungsstelle für Immobilienbewertung HypZert mit 0,5 bis 3 Prozent der Herstellungskosten. Modernisierungen sollen eine nachhaltige Ertragsfähigkeit sichern, das Hotel konkurrenzfähig halten, das Ausgangsmietniveau und die Drittverwendungsfähigkeit dauerhaft sichern. Gerade Drittverwertbarkeit macht sich in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit bezahlt. Flexible Umwandlungsmöglichkeiten erhöhen die Resilienz der Immobilien und somit auch deren Wert. Um die wertsteigernden Potenziale solcher neuen Nutzungskonzepte in die Evaluation der Immobilie einfließen zu lassen, ist ein

professionelles Gutachten von tragender Bedeutung“, erklärt André Heid.

Das Bonmot, dass sich der Wert einer Immobilien aus der Kriterien-Troika Lage, Lage und Lage ermitteln lässt, verliert in Zukunft teilweise an Bedeutung. Auch wenn die Lage selbstverständlich weiter großen Einfluss auf die Bewertung haben wird, hat die Pandemie gezeigt, dass Flexibilität und Resilienz von Hotelimmobilien ebenso wichtige Faktoren sein können. Der Wert steigt in Zukunft also immer mehr, je ressourcenschonender ein Hotel beispielsweise in eine Seniorenresidenz, ein Bürogebäude oder im Falle einer weiteren Gesundheitskrise eben auch in eine Notfallklinik umgewandelt werden kann. Autor: [www.heid-immobilienbewertung.de](http://www.heid-immobilienbewertung.de)

## Mehr Büroimmobilien gebaut:

# 2019 wurde 8 Prozent mehr Bürofläche fertiggestellt als 2009

**Z**ahl der neu gebauten Bürogebäude nahm im selben Zeitraum um 4 % auf 1 800 zu. Die Zukunft von Büroimmobilien ist in Zeiten verstärkter Homeoffice-Nutzung unsicher. Vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie stiegen die Zahl fertiggestellter Büro- und Verwaltungsgebäude und die dazugehörige Nutzungsfläche jedoch an. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt,

wurden im Jahr 2019 bundesweit rund 1 800 solcher Gebäude fertig gebaut – das war der höchste Stand binnen zehn Jahren und ein Anstieg gegenüber 2009 um 4 %. Im selben Zeitraum nahm auch die Nutzungsfläche fertiggestellter Büroimmobilien zu: um 8 % auf zuletzt 2,9 Millionen Quadratmeter. Ein Bürogebäude besaß damit eine durchschnittliche Nutzungsfläche von 1 620 Quadratmetern.



Quelle: © Pixabay.com

Langfristig betrachtet ging die Zahl der errichteten Bürogebäude jedoch zurück. 2019 wurden nur knapp halb so viele Büro- und Verwaltungsgebäude fertig gestellt wie 1999 – damals waren es noch 3 400. Auch die neu hinzugewonnene Nutzungsfläche fiel 2019 deutlich geringer aus als vor 20 Jahren (1999: 4,8 Millionen Quadratmeter). Die einzelnen Gebäude wurden allerdings im Schnitt größer: Die durchschnittliche Nutzungsfläche stieg im selben Zeitraum um 16 %.

## 2019 wurden 60-mal mehr Wohnhäuser als Bürogebäude fertiggestellt

Büro- und Verwaltungsgebäude spielen im Vergleich zu Wohnimmobilien für die Branche insgesamt eine geringere Rolle. 2019 wurden mit insgesamt fast 108 000 Wohnhäusern fast 60-mal so viele Wohnwie Bürogebäude fertiggestellt. Die gesamte Nutzungsfläche war mit rund 33,2 Millionen Quadratmetern bei Wohnhäusern mehr als elfmal so groß wie bei Büroimmobilien.

Der Rückgang bei den Gebäudefertigstellungen von 1999 bis 2019 betrifft Wohnimmobilien etwas stärker: Ihre Zahl reduzierte sich um 53 %, die von Büroimmobilien nahm im selben Zeitraum um 47 % ab. Die gesamte Nutzungsfläche von Wohngebäuden ging binnen 20 Jahren Quadratmetern um 36 % zurück (1999: 51,6 Millionen Quadratmeter) und damit etwas weniger stark als bei den Büroimmobilien (40 %).

Wie die Büroimmobilien wurden also auch die Wohnhäuser in den vergangenen 20 Jahren durchschnittlich größer: 1999 waren sie im Schnitt 225 Quadratmeter groß, im Jahr 2019 bereits 307 Quadratmeter – eine Zunahme von 36 %.

## Wohnimmobilien sind teuer als Büroimmobilien

Die veranschlagten Kosten für Büroimmobilien 2019 lagen insgesamt bei 5,13 Milliarden Euro. Pro Kubikmeter umbauten Raum waren das 325 Euro. Im gleichen Jahr betrugen die veranschlagten Kosten für Wohnimmobilien insgesamt 44,92 Milliarden Euro. Mit je 340 Euro pro Kubikmeter umbauten Raum wurden Wohnimmobilien somit 4,6 % teurer veranschlagt als Büroimmobilien.

## Mischnutzung von Homeoffice und Büroplatz nimmt zu

Während der Corona-Pandemie werden Arbeitsplätze in Bürogebäuden seltener genutzt als noch 2019. Ein starker Rückgang der Büroarbeitsplätze ist jedoch erst einmal nicht abzusehen. Wie das Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung im Datenreport 2021 aufzeigt, arbeiteten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bereits im Juli 2020 etwas häufiger ausschließlich im Büro als während des ersten Lockdowns im März 2020 (Juli 2020: 59,9 %; März 2020: 57 %). Im gleichen Zeitraum wurde das Homeoffice auch häufiger in Kombination mit dem Büroarbeitsplatz genutzt (Juli 2020: 28,1 %; März 2020: 26,3 %). Autor: www.destatis.de

# Core-Büroimmobilien auch in Pandemiezeiten gefragt

**I**n Kooperation mit dem Immobiliendienstleister JLL bietet der Real-Asset- und Investment-Manager Einblicke in das Marktumfeld, in die Verhaltensvariablen von Anlegern und Finanzierern sowie in den Büroinvestitions- und Bürovermietungsmarkt im zweiten Halbjahr 2020. „Das zweite Halbjahr 2020 hat nach dem Ausnahmequartal im Frühjahr die Resilienz des deutschen Immobilienmarkts bewiesen. Gerade im Hinblick auf Anleger und Vermietung ist die Situation sehr stabil. Selbstverständlich verfolgen wir die wei-

tere Entwicklung aufmerksam, doch gerade Core-Büroimmobilien in zentralen Lagen sind in diesem schwer absehbaren Marktumfeld besonders gefragt“, kommentiert Sebastian Zehrer, Leiter Research bei Wealthcap.

## Marktumfeld – Konjunktur und Zinsen

Im Vergleich zum ersten Halbjahr stabilisierte sich die Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte 2020. BIP und Arbeitslosigkeit entwickelten sich deutlich robuster

als in den ersten sechs Monaten 2020. Die weitere Entwicklung der Gesamtwirtschaft bleibt eng an den Verlauf der Corona-Pandemie gebunden und entsprechend schwer einschätzbar. Die weiter historisch niedrigen und kurzfristig teils negativen Zinsen wirken nach wie vor stützend auf die gesamtwirtschaftliche Lage und Immobilienkonjunktur.

### Verhaltensvariablen von Anlegern und Finanzierern

Banken benötigten 2020 aufgrund gesteigerter Risikovorsorge weniger Finanzierungen, insbesondere für risikobehaftete Engagements. Derzeit bestehen sie auf höhere Vorvermietungsquoten und andere Sicherheiten. Die Immobiliennachfrage unter Investoren bleibt sehr hoch, da angesichts des Niedrigzinsumfelds weiterhin renditestarke Alternativen fehlen. Davon profitiert vor allem der als stabil wahrgenommene deutsche Immobilienmarkt und dort insbesondere krisenfeste Segmente wie Wohnen und Core-Büro-Assets.

### Büroinvestitionsmarkt

Aufgrund einer Erholung in der zweiten Jahreshälfte belief sich das deutschlandweite Transaktionsvolumen der gewerblichen Immobilien (einschließlich Mehrfamilienhäuser, Wohnportfolios ab 10 Wohneinheiten, Appartementhäuser, Stu-

dentenwohnen, Senioren- und Pflegeimmobilien sowie Kliniken) auf 81,6 Milliarden Euro für das Gesamtjahr 2020. Trotz Pandemie entspricht dies lediglich rund 11 % weniger als dem Vorjahreswert, sodass sich der Immobilieninvestmentmarkt weiter lebendig zeigt. Die Top-7-Städte blieben dabei mit 49 % am gesamten Transaktionsvolumen bei Investoren besonders beliebt. Der Anteil der Büroimmobilien lag bei 30 % und rund 24,5 Milliarden Euro. Der Seitwärtstrend bei den Spitzenrenditen der Top-7 für Büroimmobilien setzte sich fort. Somit blieben die Renditen auch in der zweiten Jahreshälfte 2020 unter der Marke von 3 %.

### Bürovermietungsmarkt

Auch der Vermietungsmarkt zeigt sich stabil. So betrug die Leerstandsquote im Mittel der Top-7-Städte lediglich 3,8 % und liegt damit deutlich unter dem langfristigen Durchschnitt des vorangegangenen Jahrzehnts von 6,7 %. Die weiterhin hohen Vorvermietungsquoten von 85 % im Schnitt der Top-7 dämpfen den Einfluss neu fertiggestellter Flächen in den Großstädten. Aufgrund der sehr niedrigen Leerstände verzeichneten mehrere Märkte im zweiten Halbjahr 2020 steigende Spitzenmieten. Im Schnitt der Top-7 betrug diese Entwicklung +0,9 % auf nun 33,1 Euro pro Quadratmeter.

Autor: [www.wealthcap.com](http://www.wealthcap.com)

## Industrieimmobilienmarkt Deutschland:

# Logistik im Fokus der Investoren

**D**er Markt für Industrieimmobilien hat sich im Jahr der COVID-19-Pandemie deutlich resilienter gezeigt als andere Gewerbenutzungen. Dies zeigt der aktuelle Markt in Minuten Industrieimmobilienmarkt Deutschland von Savills und IndustrialPort.

### Investoren schichten Kapital in Logistik um

Das Transaktionsvolumen von Industrieimmobilien (Logistik- und Produktionsimmobilien sowie Gewerbeparks) belief sich im Jahr 2020 auf etwa 7,1 Mrd. Euro und lag

damit auf dem Niveau des Vorjahres. Zum Vergleich: Bei Büroimmobilien und Handelsobjekten stand am Ende des Jahres ein Volumenrückgang von 22 % bzw. 19 % in den Büchern. Während bei Produktionsimmobilien, auch aufgrund des Ankaufs von perspektivisch umzunutzenden Arealen,



Quelle: © meshmerize - Fotolia.com

ein Volumenzuwachs von 16 % gegenüber dem Vorjahr beobachtet wurde, nahm das Transaktionsvolumen von Gewerbeparks um 23 % ab. Bei Logistikimmobilien lag das Volumen auf Vorjahresniveau. „Seit Beginn der COVID-19-Pandemie sind insbesondere Logistikimmobilien noch stärker in der Gunst der Investoren gestiegen“, berichtet Bertrand Ehm, Director Industrial Investment bei Savills und erläutert: „Während bei vielen Gewerbeimmobilientypen die Risiken an den Nutzermärkten zuletzt zugenommen haben, versprechen Premium-Logistikimmobilien mit bonitätsstarken Nutzern langfristig stabile Erträge. Dies ist momentan eines der gefragtesten Güter am Kapitalmarkt.“ „Vor allem der boomende Onlinehandel und der steigende Flächenbedarf entsprechender Nutzer sorgt dafür, dass mehr Kapital in das Segment fließt. Ganz besonders im Investorenfokus stehen daher Logistikzentren großer Online-Händler und Logistiker sowie attraktive Last-Mile-Standorte“, so Ehm weiter.

Der Start in das Jahr 2021 war mit einem Volumen von rund 800 Mio. Euro im Januar sehr dynamisch und verdeutlicht den anhaltenden Kapitalstrom in das Segment. Dementsprechend wechselten in den vergangenen zwölf Monaten (Februar 2020 bis Januar 2021) sogar Industrieimmobilien für circa 7,5 Mrd. Euro den Eigentümer. Für das Gesamtjahr 2021 ist von einem hohen Transaktionsvolumen auszugehen.

### Spitzenrenditen nähern sich Geschäftshäusern in 1a-Lagen an

Wie stark Logistikimmobilien in der Investorengunst gestiegen sind, verdeutlicht auch ein Blick auf die Renditen. Die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien gingen im vergangenen Jahr im Durchschnitt der Top-6-Städte um weitere 20 Basispunkte auf 3,5 % zurück. Der Renditeabstand zu Core-Büroobjekten ist damit auf nur noch rund 60 Basispunkte geschrumpft. Im Jahr 2021 ist mit einer weiteren Renditekompression zu rechnen, weshalb der Renditeunterschied zu Büros weiter abnehmen wird. Am Ende des Jahres dürften die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien nahezu denen von Geschäftshäusern in 1a-Lagen entsprechen. „Das Beispiel der entgegengesetzten Entwicklungstendenzen bei den Renditen von Logistikimmobilien und Einzelhandelsimmobilien veranschaulicht, dass sich die Risikoeinschätzung der Investoren immer stärker zu Gunsten des Logistiksektors wandelt“, konstatiert Matti Schenk, Associate Research Germany bei Savills.

### Spitzenmieten steigen – Anforderungen an die Bonität bleiben hoch

Angesichts einer hohen Nutzernachfrage um hochwertige Flächen in Top-Lagen sind die Spitzenmieten laut Daten von IndustrialPort im Durchschnitt der Top-6-Regionen im vergangenen Jahr um rund 3 % auf 6,35 EUR / m<sup>2</sup> gestiegen. Auch im laufenden Jahr ist mit weiter steigenden Spitzenmieten zu rechnen. „Die hohe Nutzernachfrage und der gleichzeitige Grundstücksengpass in den begehrten Logistikstandorten sorgen dafür, dass Eigentümer bei Spitzenobjekten höhere Mieten durchsetzen können“, erwartet Peter Salostowitz, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens IndustrialPort.

Während insbesondere der Onlinehandel einen weiter steigenden Flächenbedarf hat, besteht in einigen Branchen und sekundären Logistikstandorten jedoch auch das Risiko einer tendenziell nachlassenden Nachfrage. Dies betrifft beispielsweise einen Teil der Automobilzulieferer, die durch die beschleunigte Transformation der Branche unter Druck geraten. Auch insgesamt wird für das Jahr 2021 ein Nachholeffekt bei den Insolvenzen erwartet. Investoren legen daher trotz des intensiven Bieterwettstreits einen großen Wert auf die Bo-

nität der Mieter, was auch den starken Fokus auf die Objekte großer Online-Händler und Logistiker erklärt. „Die hohe Nachfrage nach sogenannten Last-Mile-Standorten erklärt sich mit einem Boom bei Door-to-Door-Lieferanten, etwa im Lebensmittelbereich“, beobachtet Salostowitz und gibt zu bedenken: „Da hier perspektivisch mit Konsolidierungen zu rechnen ist, kommt der Überprüfung der langfristigen Tragfähigkeit der Geschäftsmodelle aber ebenfalls eine große Bedeutung zu.“

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

## Einzelhandelsmieten entwickelten sich im Corona-Jahr 2020 regional stark uneinheitlich

**B**ei den Angebotsmieten für Einzelhandelsobjekte zeigte sich 2020 kein einheitliches Bild: Hohe Preiszuwächse von 11,5 Prozent in Dresden, Düsseldorf und Stuttgart standen Rückgängen von 9 Prozent in Dortmund oder 8 Prozent in Leipzig entgegen. Damit setzte sich der Trend des ersten Halbjahres 2020 fort. Das zeigen die Daten des Mietpreisindex für Gewerbeflächen (GIMX), den ImmoScout24 Gewerbe zusammen mit dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) halbjährlich herausgibt.

**Plus 11,5 Prozent:** Starke Steigerungen der Einzelhandelsmieten in Dresden, Düsseldorf und Stuttgart

Die Angebotsmieten im Einzelhandel haben sich 2020 sehr unterschiedlich entwickelt. In Dresden, Düsseldorf und Stuttgart wurden Einzelhandelsobjekte in der Neuvermietung mit rund 11,5 Prozent deutlich teurer angeboten als im Vorjahr. Auch in Essen mit 8,8 Prozent und in Frankfurt am Main mit 7,4 Prozent legten die Angebotsmieten für Einzelhandel im Corona-Jahr 2020 stark zu.

In Dortmund (- 8,9 Prozent), Leipzig (- 7,9 Prozent), Berlin (- 5,0 Prozent) und Hannover (- 3,5 Prozent) gaben die Einzelhandelsmieten hingegen im Vergleich zum Vorjahr deutlich nach. In Hamburg rangierten sie mit einem Plus von 0,1 Prozent auf Vorjahresniveau.

„Die Angebotsmieten im Einzelhandel haben sich in den deutschen Metropolen sehr unterschiedlich entwickelt. Das liegt nur begrenzt an der Corona-Pandemie. Schon im Vorjahr gab es ähnliche Auf- und Abwärtstrends. Durch Corona hat Online-shopping noch einmal einen ordentlichen Schub bekommen. Für den Einzelhandel



Quelle: © K.-U. Häbler - Fotolia.com

verschärft sich dadurch der bereits bestehende Druck, den Kunden einen Mehrwert gegenüber dem Onlineshopping oder ein ergänzendes Angebot zu liefern. Sobald Geschäfte wieder öffnen können, gilt es daher, passende Lösungen für einen lebendigen Einzelhandel zu finden“, erklärt Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer von ImmoScout24.

### Entwicklung der Einzelhandelsmieten auch während des Jahres durchwachsen

Während die Angebotsmieten im Einzelhandel in Düsseldorf, Essen und Stuttgart im ersten Halbjahr noch anzogen, ließen sie im zweiten Halbjahr nach. Demgegenüber verzeichnete der GIMX für München mit 8,9 Prozent und Köln mit 7,1 Prozent im zweiten Halbjahr 2020 außergewöhnlich hohe Anstiege der Angebotsmieten. Am Ende des Jahres lagen die beiden Standorte jedoch mit minus 1,0 Prozent (Köln) und plus 1,1 Prozent (München) nahezu auf dem Vorjahresniveau. Einzig am Standort Dresden hielt der Trend von Preiszuwachsen bei neuvermieteten Einzelhandelsmieten sowohl im ersten als auch im zweiten Halbjahr (9,4 bzw. 11,5 Prozent) an.

Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanz- und Immobilienmärkte beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), erklärt: “Im Einzelhandelsmarkt gibt es bei den Mieten sowohl Bewegungen nach oben als auch nach unten. Auch für die Zukunft ist davon auszugehen, dass sich der Markt weiter ausdifferenziert. Der Erhalt der Attraktivität der Innenstädte ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die möglichst bald angegangen werden sollte.”

### Höchste Ladenmieten in München, niedrigste in Leipzig

Betrachtet man das Mietniveau auf Basis der durchschnittlichen Angebotspreise wurden die höchsten Einzelhandelsmieten im zweiten Halbjahr 2020 in München mit 27,94 Euro pro Quadratmeter und in Frankfurt am Main mit 26,73 Euro pro Quadratmeter aufgerufen. Stuttgart folgte an dritter Stelle der teuersten Ladenmie-

ten im Vergleichszeitraum: Hier wurden 22,41 Euro pro Quadratmeter verlangt. In Leipzig rangierten die Angebotsmieten mit im Schnitt 12,40 Euro pro Quadratmeter im Städtevergleich auf dem niedrigsten Niveau.



Quelle: © Pixabay.com

### Methodik des GIMX

Der GIMX ist ein Gemeinschaftsprojekt von ImmoScout24 Gewerbe und dem Institut der deutschen Wirtschaft. Die Grundidee des GIMX Index basiert auf dem methodischen Vorgehen von Deschermeier et al. (2014) und zeichnet die Preisentwicklung unter Anwendung der hedonischen Methode nach, die sich als gängiger Standard der Immobilienpreisbeobachtung etabliert hat. Dabei werden mittels Regressionsverfahren qualitätsbedingte Preisveränderungen ausgeschlossen. Seit 2020 wird das hedonische Preismodell des GIMX in Form des räumlich-ökonomischen Spatial Durbin Error Modells (SDEM) (siehe Oberst/Voigtländer, 2020) jeweils für benachbarte Zeitperioden separat geschätzt (Adjacent-Period-Methode, siehe Triplett, 2006). Das SDEM wird den spezifischen Anforderungen an die kleinteiligen räumlichen Nachbarschafts- und Lageeffekte auf den Immobilienmärkten besser gerecht, und die Zeitperiodenmodellierung ermöglicht die Abbildung möglicher Präferenzverschiebungen im Zeitverlauf und im Zuge des Strukturwandels. Die prozentualen Wachstumswahlen beziehen sich jeweils auf den qualitäts- und lagebereinigten hedonischen Mietindex. Das Mietniveau wird als Durchschnittsmieten in Euro angegeben. Datengrundlage für die Analyse sind inserierte Gewerbeobjekte, wodurch im GIMX im Vergleich zu anderen Datenangeboten auch der kleinteiligere Gewerbeimmobilienmarkt Berücksichtigung findet.

Autor: [www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

## Blick auf das Immobilienjahr 2021 in Europa:

# Vielversprechende Opportunitäten für Investoren

**I**m Core- und Core-Plus-Segment sollten sich Investoren laut Savills vor allem auf hochwertige Büroimmobilien fokussieren. Im Value-Add-Segment sind insbesondere Logistikentwicklungen in stark nachgefragten Märkten interessant, aber auch kurzfristige Ertragsmöglichkeiten in den Bereichen Flexible Workspaces und Studentenwohnen.



Quelle: © FotolEdin / Fotolia.com

„Es ist zu erwarten, dass sich die meisten Investoren zumindest bis zum Ende des Jahres auf Core- bzw. Core-Plus-Produkte konzentrieren werden“, erläutert Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills. „Wir rechnen aber auch mit einer Welle frischen Kapitals, welche auf in Notlage geratende Immobilien abzielt. Im Value-Add-Segment beobachten wir allerdings, dass Investoren deutlich vorsichtiger bei der Beurteilung des Wertsteigerungspotentials kalkulieren. Der Bieterwettstreit bleibt daher weniger intensiv als im Core-Segment.“

Savills erwartet, dass viele Eigentümer in den kommenden Monaten ihre Bestände einer Prüfung unterziehen. Je transparenter die aktuell erzielbaren Marktpreise werden, desto mehr Produkte werden voraussichtlich auf den Markt gebracht und somit mehr Liquidität freigesetzt.

### Core und Core-Plus-Investitionen

Core- und Core-Plus-Immobilieninvestoren konzentrieren sich in diesem Jahr weiterhin auf erstklassige Büroimmobilien in den zentralen Lagen der wichtigsten europäischen Märkte, wie beispielsweise Berlin, London, München, Paris und Stockholm. Nahversorgung und Last-Mile-Logistik bleiben ebenfalls für diese Investorengruppe attraktiv. Das gilt vor allem für Märkte mit hoher oder steigender E-Commerce-Durchdringung, wie etwa Deutschland, Frankreich, Großbritannien, die Niederlande, die nordischen Länder und Spanien.

Ferner ist laut Savills damit zu rechnen, dass Core- und Core-Plus-Investoren immer mehr von Mehrfamilienhäusern in Städten und Regionen mit Nachfrageüberhang angezogen werden. Zu ihnen gehört beispielsweise die niederländische Region Randstad. Aber auch Standorte wie Paris, Stockholm und viele deutsche Städte bleiben im Blickfeld dieser Investoren.

### Value-Add-Investitionen

Vielversprechend in der Risikogruppe Value-Add sind in diesem Jahr Logistikentwicklungen in stark nachgefragten Märkten wie den skandinavischen Ländern und Spanien, genauso wie kurzfristige Ertragsmöglichkeiten bei den Flexible Workspaces und Studentenwohnungen. Letztere dürften in der zweiten Jahreshälfte wieder eine höhere Nachfrage auf sich ziehen. Des Weiteren hat Savills Mehrfamilienhäuser in Märkten mit steigender Mietnachfrage wie Süd- und Osteuropa mit in die Auswahl aufgenommen. Weitere Opportunitäten dürften in der Gebäudesanierung liegen. Eine Reihe von europäischen Ländern hat in den letzten Jahren strengere Umweltstandards eingeführt, wodurch sich durch Renovierungen auf höhere Gebäudestandards vielerorts Werte heben lassen.

## Opportunistische Investitionen

Für opportunistische Investoren bieten sich laut Savills vor allem Möglichkeiten, zweitklassige Bürogebäude in Wohnimmobilien umzugestalten und ausfallgefährdete Gastgewerbeflächen innerhalb touristischer Destinationen zu erwerben.

„Risikofreudige Investoren könnten ihren Blick auch auf Projektentwicklungen richten, um so den Zyklus während der Erholungsphase zu erwischen. Da die Finan-



zierungsbedingungen weiterhin restriktiv sind, suchen Projektentwickler derzeit bereits nach alternativen Finanzierungsquellen“, sagt Eri Mitsostergiou, Director European Research bei Savills.

## Alternative Investitionen

Erste Wahl für alternative Investitionen stellen in diesem Jahr unter anderem Forschungszentren in den zentralen europäischen Universitätsclustern in Dänemark, Deutschland, Frankreich, Schweden und der Schweiz dar. Weitere Alternativen sind im Bereich der Gesundheitsversorgung zu finden. So kommen etwa auch Seniorenwohnanlagen und Pflegeheime in Ländern mit einer alternden Bevölkerung wie Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, die Niederlande und Schweden infrage. Rechenzentren in Märkten mit starken Fundamentaldaten und guter Infrastruktur wie Amsterdam, Frankfurt, London, Paris und Skandinavien sind laut Savills ebenfalls attraktive alternative Anlageimmobilien.

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

# Europäische Büromärkte 2020 leiden unter dem wirtschaftlichen double dip

**D**ie Reaktionen auf die Covid-19-Pandemie durch die nationalen Gesundheitsschutzmaßnahmen bestimmte auch in den letzten drei Monaten 2020 die Wirtschaftsleistung und die Performance der Immobilienmärkte. Angesichts einer beschleunigten zweiten Epidemiewelle verhängten viele Länder in Europa zwischen Oktober und Dezember weitere Beschränkungen bzw. Lockdowns für ihre Unternehmen und Bürger. In der Folge wurden die Prognosen für das BIP-Wachstum im letzten Quartal revidiert, so dass – nach einer kurzfristigen Erholung im Sommer – eine erneute Rezession (Double-Dip) verzeichnet werden musste. Der Schwung hatte bereits vor der Verschärfung der Beschränkungen nachgelassen,

die Unvorhersehbarkeit der Situation und die Planungsunfähigkeit für Haushalte und Unternehmen widerspiegelnd. Die Ausweitung staatlicher Unterstützungsprogramme hat dazu beitragen, die sich aus den verschärften Beschränkungen ergebenden Auswirkungen bzw. den Schaden für die Wirtschaft zu minimieren.

Sie vollständig abzuwenden wird nicht möglich sein, Folgeschäden werden zunehmen, zumal mit Beginn des neuen Jahres in vielen Ländern die Beschränkungen weiter verschärft worden sind oder werden. Die Wirtschaft wird unmittelbar noch härter getroffen, die Erholung verzögert, verlängert sich. Die Hoffnung für ein Durchbrechen des Kreislaufs von Lock-

down und Wiedereröffnung richtet sich auf die Durchführung von Impfungen in der gesamten Region. Sie nähren die Aussicht auf eine Rückkehr einer zumindest gewissen Normalität.

### **Büro-Spitzenmieten 2020 mit niedrigstem prozentualem Wachstum seit 2010**

Die meisten auf der europäischen JLL-Immobilienuhr genannten 35 Märkte bewegen sich im letzten Quartal des Jahres 2020 im gleichen Quadranten wie drei Monate zuvor: im Verlangsamten Mietpreiswachstum oder am Anfang des Beschleunigten Mietpreisrückgangs.

Der gewichtete europäische Büro-Mietpreisindex von JLL legte im vierten Quartal 2020 (gegenüber Q 3) um 0,5 Prozent zu. Das Angebot an Flächen bei erstklassigen Objekten in 1A-Lagen blieb in den meisten Städten knapp und war Grundlage für die relativ widerstandsfähige Performance während dieser Pandemie. Mit einem leichten Plus von 1 Prozent bewegte sich der jährliche Mietpreisanstieg 2020 in Europa aber unter dem Fünf- bzw. Zehnjahresschnitt (+3,6 % bzw. +2,6 %). Es ist das niedrigste prozentuale Wachstum seit 2010.

Mietzuwächse wurden gegenüber dem Vorquartal (Q 4/Q 3 2020) in vier der 24 Index-Städte verzeichnet, darunter zwei deutsche Immobilienhochburgen: Hamburg (Q 4/Q 3 2020: +3,3 % auf 372 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Berlin (+2,7 % auf 456 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr). Hamburg kann in der Krise mit einer diversifizierten Wirtschaft punkten. Das ermöglicht der Stadt, ökonomische Einbrüche vergleichsweise gut abzufedern. Zudem gibt es hier eine stark ausgeprägte Digitalwirtschaft, die gerade im Pandemiejahr zu einer Schlüsselbranche geworden ist. Im Jahresvergleich kommt Hamburg mit einem Plus von 6,9 Prozent nicht nur auf den höchsten Mietpreiszuwachs unter den deutschen Big 7, sondern markiert darüber hinaus auch den zweithöchsten Anstieg unter den europäischen Index-Städten. In der deutschen Hauptstadt unterstützt dernach wie vor bestehende Angebotsmangel bei hochwertigen Gebäuden und die vor allem mit

Corona verbundene Abnahme der spekulativen Bautätigkeit die Spitzenmieten. Im Jahresvergleich kommt Berlin auf ein Plus von 2,7 Prozent.

Auch Paris (+3,3 % auf 930 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Edinburgh (+1,4 % auf 433 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) weisen ein Plus zwischen dem vierten und dritten Quartal 2020 auf. Die, wenn auch geringen Zuwächse im Spitzensegment, bestätigen, dass sich selbst in Pandemiezeiten noch nicht alle Märkte in mieterfreundliche Märkte gedreht haben. In der französischen Hauptstadt etwa haben die Nominalmieten sogar das zweite Quartal in Folge auf 930 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr zugelegt. Der Grund ist das Allzeit-Tief bei der Verfügbarkeit von 1A-Flächen.



Sinkende Spitzenmieten mussten im vierten Quartal für fünf Index-Städte notiert werden, der stärkste in Lyon (4,5 % gegenüber Q3 auf 320 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr), gefolgt von London West End (- 2,1 % auf 1.383 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr), Stockholm (- 2,0 % auf 746 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr), Barcelona (- 1,8 % auf 324 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr) und Madrid (- 1,4 % auf 432 Euro/m<sup>2</sup>/Jahr).

Bemerkenswert ist europaweit aber das Auseinanderlaufen der Spitzenmieten und Mieten in Sekundärlagen. Letztere sind 2020 in fast allen Märkten Europas gefallen.

Insgesamt geht JLL davon aus, dass die europäischen Spitzenmieten 2021 nicht stark korrigiert werden, niedrig einstellige Rückgänge sind in einigen Städten wahrscheinlich – genauso wie ein Anstieg ab 2022.

## Incentives nehmen schneller zu

Der Blick auf den Index für die effektive Netto-Spitzenmiete zeigt im Jahresvergleich (Q 4 2020/Q 4 2019) einen Rückgang um - 0,5 Prozent. Damit ist 2020 das erste Jahr seit 2013 mit einem Negativwert. Deutlich wird damit, dass die Incentives wie zum Beispiel mietfreie Zeiten zugenommen haben. Die Rahmenbedingungen im Coronajahr mit den vielfältigen Unsicherheiten und Folgen haben bei einem Drittel aller analysierten europäischen Märkte im Laufe von 2020 im Jahresvergleich zu einer Verringerung der effektiven Netto-Spitzenmiete geführt. Dazu gehören Prag (-12 % im Jahresvergleich), Amsterdam, Madrid, Barcelona und Frankfurt mit jeweils einem Minus von sechs Prozent. Im Durchschnitt stiegen sie 2020 um 150 Basispunkte auf 10 Prozent. 2021 ist mit einem deutlichen Anstieg solcher Mietanreize zu rechnen, da die Vermieter versuchen werden, ihre Mieteinnahmen zu sichern. Dies gilt insbesondere bei Pipeline-Projekten für den Zeitraum 2021 bis 2023.

## Schlag ins Kontor durch zwei Lockdowns – Büroflächenumsatz sinkt um 41 Prozent

Der im Sommer verbesserten Stimmung bei Verbrauchern und Wirtschaft wurde Ende des Jahres ein weiterer Schlag versetzt, als eine neue Welle von Covid-19-Infektionen in den meisten Teilen Europas zu erneuten Lockdown-Beschränkungen geführt hat. Die Folge waren ausbleibende Vermietungs-Abschlüsse, die auf 2021 verschoben wurden. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen haben die letzten drei Monate immerhin gehalten, was in der Regel ein viertes Quartal im Laufe eines Jahres ausmacht: das höchste vierteljährliche Umsatzniveau. Gegenüber dem dritten Quartal lag das Volumen um 41 Prozent höher. Allerdings, Fakt ist auch: die vermieteten 2,4 Mio. m<sup>2</sup> bewegten sich deutlich unter dem Abschlussquartal des Vorjahres (- 35 %) und gehen in die Statistik als schwächstes viertes Quartal seit 2002 ein.

Insgesamt summierte sich das Umsatzvolumen 2020 auf 8,2 Mio. m<sup>2</sup>, entspre-

chend einem Minus im Jahresvergleich von 41 Prozent, sowohl der Fünf- als auch der Zehnjahresschnitt sind deutlich unterschritten (-37 % bzw. -31 %). Die Nettoabsorption (= Veränderung im belegten Bestand) ist positiv geblieben, fällt aber auf den niedrigsten Stand seit der globalen Finanzkrise.

Nach einem wahrscheinlich schwachen Start in den ersten Monaten werden die Aktivitäten ab Mitte 2021 wieder anziehen – vorausgesetzt die allgemeine Situation entspannt sich durch eine große Anzahl erfolgreicher Impfungen. Ein Plus von 15 bis 20 Prozent gegenüber dem schwachen 2020er Ergebnis könnte im laufenden Jahr unterm Strich erzielt werden.

Eine Pandemie macht nicht vor Grenzen halt: 20 analysierte westeuropäische als auch vier mittel- und osteuropäischen Märkte verzeichneten 2020 gleichermaßen deutlich zweistellige Einbußen (- 41 % bzw. - 39% gegenüber 2019). Mit einem Zuwachs von einem Viertel gegenüber dem Vorjahr war Luxemburg der einzige Markt, der bei den Büroflächen ein Umsatzplus gegenüber 2019 vermelden konnte. Dies war auf eine Handvoll großer einmaliger Transaktionen zurückzuführen.

Auch für die deutschen Büromärkte ist für das Gesamtjahr 2020 eine deutliche Nachfrageschwäche zu konstatieren, wobei das vierte Quartal gegenüber den Monaten Juli bis Ende September noch einmal deutlich zulegte, vor allem in Berlin, Hamburg und Frankfurt. Unterm Strich beläuft sich der Rückgang des Büroflächenumsatzes in den Big 7 2020 auf über 33 Prozent, das Gesamtvolumen schließt mit 2,67 Mio. m<sup>2</sup>. In der aktuellen Rezession überwiegt der Rotstift: Umzugspläne werden zunächst aufgeschoben oder es wird eine Vertragsverlängerung in den bestehenden Flächen angestrebt. In der Konsequenz fehlen vor allem die großflächigen Vermietungen ab 10.000 m<sup>2</sup>.

Weiter von Einbußen betroffen ist London. Neben der Pandemie gab es in Großbritannien aufgrund der mit dem Brexit verbundenen Unsicherheit erheblichen Gegenwind. Zusammen mit dem nochmals

rückläufigen Umsatz im vierten Quartal auf 66.000 m<sup>2</sup> schlugen 2020 insgesamt nur 411.000 m<sup>2</sup> zu Buche, das niedrigste jemals erzielte Gesamtjahresergebnis. Mit dem Vermeiden eines harten Brexit sind zumindest einige Voraussetzungen für ein steigendes Geschäftsvertrauen in 2021 geschaffen. Auch Paris, flächenmäßig größter Büromarkt, mit einem Umsatz in den letzten drei Monaten, der mit 409.000 m<sup>2</sup> beinahe so hoch ausfiel wie das addierte Volumen aus dem zweiten und dritten Quartal muss insgesamt Jahreseinbußen von - 45 Prozent verkraften.

Neben den Märkten in den dominierenden Volkswirtschaften Deutschland, UK und Frankreich verzeichneten 2020 acht der 24 europäischen Index-Städte im Jahresvergleich Umsatzrückgänge von mindestens 50 Prozent. Außer London (- 77%) betraf das Utrecht (- 67 %) und Barcelona (-64 %) am stärksten. Dublin, Lyon, Budapest, Den Haag und Stockholm lagen zwischen - 55 und - 50 Prozent.

### **Büroflächenleerstand in den meisten Märkten leicht gestiegen – Tendenz leicht aufwärts – Fertigstellungen 2021 so hoch wie noch nie?**

Die Leerstandsquote für Büroflächen ist in Europa das vierte Quartal in Folge leicht auf 6,4 Prozent angestiegen (+ 10 Basispunkte gegenüber dem Vorquartal). Nur drei der 24 Indexmärkte konnten auf einen Rückgang verweisen: Paris (- 80 Bps auf 5,2 %), Utrecht (- 60 Bps auf 6,4 %) und Frankfurt (-40 Bps auf 6,1 %). In den deutschen Immobilienhochburgen hat die Büro-Leerstandsquote zum Jahresende im Schnitt 3,7 Prozent (2019: 3,0 %) erreicht und bewegt sich damit aber immer noch deutlich unter dem langfristigen Durchschnitt. Im Gegensatz zum Umsatz zeigen sich die Big 7 in Bezug auf die Leerstandsentwicklung noch uneinheitlich. Während in der Aggregation das Volumen freier Flächen im Jahresvergleich um 23 Prozent angestiegen ist, verzeichnete Stuttgart noch einen weiteren Rückgang und auch in Hamburg blieb der Leerstand stabil. Überdurchschnittlich mit Raten von jeweils über 50 Prozent zog der Leerstand dagegen in Berlin und München an. Man darf aber nicht übersehen, dass die

Leerstandsquoten auch hier mit 2,8 und 3,5 Prozent weiterhin sehr niedrig sind. In der Tendenz werden die Leerstände in Deutschland bis Ende 2021 weiter zunehmen auf durchschnittlich 4,5 Prozent. Der Büromarkt ist damit aber weit von einer Angebotsschwemme entfernt.



In 18 der 24 Indexmärkte hat der Leerstand zugelegt, angeführt von Barcelona (+150 Basispunkte auf 6,7 %), Luxemburg (+120 Bps auf 4,1 %), Dublin (+100 Bps auf 10,3 %), London (+ 80 Bps auf 6,6 %). Für 2021 wird eine Zunahme des europäischen Büroflächen-Leerstands um 120 Basispunkte auf rund 7,6 % prognostiziert – der höchste Stand seit 2017. Neben dem hohen Fertigstellungsniveau ist dies auch teilweise auf die Zunahme von aktuell nicht benötigten Flächen zurückzuführen, die Nutzer an Untermieter abgeben, um damit Mieteinnahmen zu generieren. Dies dürfte sich in den Zahlen ab 2021 stärker widerspiegeln.

Die europaweiten Projektentwicklungsaktivitäten erreichten 2020 mit 4,4 Mio. m<sup>2</sup> das höchste Niveau seit 2014. Dabei entfielen auf die Monate Oktober bis einschließlich Dezember Baufertigstellungen von rund 1,6 Mio. m<sup>2</sup> und damit das höchste vierteljährliche Volumen seit dem vierten Quartal 2008. London (281.000 m<sup>2</sup>), Berlin (197.000 m<sup>2</sup>), Paris (171.000 m<sup>2</sup>) und Hamburg (122.000 m<sup>2</sup>) machten den größten Teil solcher neuen Flächen aus. Wenn die Planungen nicht verschoben oder bis auf Weiteres zurückgefahren werden, wird 2021 ein Neubauvolumen von 8,2 Mio. m<sup>2</sup> Bürofläche in Europa erwartet. Das wäre dann das höchste jemals verzeichnete Volumen.

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

# Robuste Umsatzentwicklung im europäischen Lebensmitteleinzelhandel weckt verstärkt das Interesse von Immobilieninvestoren

**N**euere Marktstudie von JLL und Union Investment beleuchtet den wachsenden Markt für Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels, dessen Anteil an den Gesamtinvestitionen in Einzelhandelsimmobilien im Zeitraum 2016–2020 von 6 auf 22 Prozent angestiegen ist. Trotz der wirtschaftlichen Unsicherheit behauptet sich der europäische Markt für Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels nach wie vor gut. Die Covid-19-Pandemie hat sogar neue Wachstumschancen



Quelle: © FotolEdhar - Fotolia.com

eröffnet und das Interesse der Anleger geweckt. Aus einer aktuellen Studie von JLL und Union Investment zum Thema "The European Grocery Real Estate Market" geht hervor, dass der Markt für Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels sich nach einem Investitionsvolumen von 6,7

Mrd. Euro im Jahr 2020 wohl auch 2021 positiv entwickeln wird. Wie die Studie verdeutlicht, gab es in Europa zuletzt eine Unterallokation bei derartigen Objekten: Im Zeitraum 2014 bis 2020 entfiel auf das Lebensmittelsegment im Schnitt lediglich 10 Prozent des gesamten Investitionsvolumens in Einzelhandelsimmobilien. Dem gegenüber erzielte der Lebensmittelbereich 2020 in der EU (27 Länder) 37 Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes.

Die solide Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels während der Pandemie hat zu einer anhaltenden Kompression der Nettoanfangsrenditen für hochwertige Bestandsobjekte in den europäischen Schlüsselmärkten geführt – ein Beleg für das gestiegene Anlegerinteresse.

Auch wenn die langfristigen Auswirkungen der Pandemie noch nicht absehbar sind, will der Bericht heute schon Entwicklungstrends im Markt für Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels aufzeigen:

Die zuletzt hohen Wachstumsraten im Online-Handel mit Lebensmitteln werden sich nach der Pandemie voraussichtlich abflachen. Viele Händler dürften zweigleisig fahren, d.h. sowohl im Online-Geschäft präsent sein wollen als auch weiterhin das stationäre Geschäft pflegen. Da der Online-Verkauf aufgrund schmaler Margen langfristig nicht attraktiv ist, werden die Einzelhändler weiterhin in ihr stationäres Geschäft investieren, das Kundenerlebnis optimieren sowie in einigen Fällen ihre Läden als Verteilzentren für das Online-Geschäft nutzen.

Lebensmittelgeankerte Immobilien haben sich als stabile Investitionsobjekte im Einzelhandelsbereich bewährt. Da sich der Lebensmittelhandel im Vergleich etwa zum Modehandel zuletzt gut entwickelt hat und Lebensmittelhändler als bonitätsstarke Mie-

ter gelten, haben lebensmittelgeankerte Objekte in der Pandemie an Attraktivität gewonnen. Der Sektor überzeugt gleich zweimal: Zum einem mit langfristigen Core-Erträgen für eher risikoscheue Anleger, zum anderen mit Value-Add-Potenzial bei Objekten mit kürzeren Mietverträgen bzw. älteren Bestandsobjekten, die auf den Markt kommen.



Steigendes Anlegerinteresse an Supermärkten und lebensmittelgeankerten Immobilien. In den vergangenen sechs Jahren lagen die Investitionen in Immobilien des europäischen Lebensmittelhandels relativ konstant bei etwa 4,5 Mrd. Euro pro Jahr. 2020 stieg das Volumen jedoch gegenüber dem Vorjahr um mehr als 40 Prozent auf ca. 6,7 Mrd. Euro.

Urbanisierung bietet gut angebundenen Lebensmittelhändlern neue Absatzchancen. Trotz der mit der Pandemie gemachten Erfahrungen wird es die Menschen aufgrund besserer Beschäftigungsmöglichkeiten sowie aus sozialen Gründen weiter in die Großstädte ziehen. Europaweit wächst die Stadtbevölkerung bis 2035 voraussichtlich um 3,4 Prozent (einschließlich UK: um 3,7 Prozent). Gut angebundene Lebensmittelhändler können in den wachsenden Ballungsräumen neue Kunden gewinnen und dadurch konjunkturschwache Zeiten gut kompensieren. Projektentwickler setzen zudem verstärkt auf die Umnutzung von großen städtischen Einzelstandorten in Logistikzentren. Prognosen zufolge wird die Stadtbevölkerung in den wichtigsten europäischen Lebensmittelmärkten bis 2035 am stärksten in Schweden (+14,7 Prozent), den Niederlanden (+8,4) und in Frankreich (+8,3) wachsen.

Vor allem Nachhaltigkeit, Preisgünstigkeit und Qualität werden treibende Faktoren

eines veränderten Konsumverhaltens im Lebensmittelbereich sein. Das Umsatzwachstum im Lebensmittelhandel steht in enger Abhängigkeit zur Kaufkraft der Verbraucher. Die sich ändernden Konsumgewohnheiten erfordern eine laufende Überprüfung des aktuellen Ladenbestands. Aufgrund der demografischen Entwicklung, neuer Arbeitsmodelle, der technologischen Entwicklung sowie aus Nachhaltigkeitserwägungen ändern sich künftig die Konsumpräferenzen. Vor allem diese Faktoren werden sich auf die Flächenproduktivität der verschiedenen Formate im Lebensmitteleinzelhandel auswirken. Wer sich behaupten will, muss sich rechtzeitig an das sich ändernde Konsumverhalten anpassen.

Mike Bellhouse, Director, Leiter Retail Investment, International Capital Markets bei JLL erklärt: „Immobilien des europäischen Lebensmittelhandels erweisen sich am Markt für Einzelhandelsinvestitionen als sicherer Teilsektor für defensive Anlagestrategien. Bezogen auf die Preisentwicklung gehört er schon seit langem zu den stabilsten Assetklassen im Bereich der europäischen Gewerbeimmobilien. Trotz der unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und des Drucks, der vom Online-Handel ausgeht, bleiben Lebensmittelmärkte in guter Lage ein unverzichtbarer Bestandteil der Versorgungskette. Immobilien des europäischen Lebensmittelhandels werden somit auch weiterhin für Investoren interessant sein, die nach längerfristigen, vergleichsweise sicheren Einnahmen suchen.“

Henrike Waldburg, Leiterin Investment Management Retail bei Union Investment kommentiert: „Trotz des boomenden Online-Geschäfts sind die Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels auch künftig für den Vertriebsprozess unentbehrlich, zumal sie sowohl den stationären Handel als auch den Online-Handel unterstützen. Während viele Lebensmitteleinzelhändler zuletzt verstärkt in Online-Kanäle und -Infrastruktur investiert haben, verlangen die wachsenden Städte nach mehr stationären Geschäften, die die Verlagerung der Einzelhandelsausgaben kompensieren dürften.“

Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

# Europäische Einzelhandelsmärkte stoppen Abwärtstrend im vierten Quartal 2020

**D**er erste europaweite Lockdown im Frühjahr 2020 hat die Einzelhandelsmärkte von Skandinavien bis zur iberischen Halbinsel in einen nie erlebten kollektiven Schockzustand versetzt. Korrespondierend hierzu war das Barometer der europäischen Einzelhandelsbranche, der Global Retail Attractiveness Index (GRAI), im zweiten Quartal auf einen historischen Tiefstand von 89 Punkten eingebrochen. Ein tieferer Absturz scheint jedoch gestoppt. Zu diesem Ergebnis kommen GfK und Union Investment, die den GRAI seit 2017 für 20 Länder weltweit erheben. Auch wenn die Händler- und Konsumentenstimmung weiterhin im Corona-Tief steckt: Die rasche Rückkehr des GRAI (EU-15 Index) auf 100 Punkte im vierten Quartal 2020 lässt sich als Indikator für ein Ende der überaus steilen Talfahrt werten.

Einstweilen aufgefangen wurde der Negativtrend durch den Arbeitsmarkt, der sich im vierten Quartal in vielen Teilen Europas stabil entwickelte und mit 123 Punkten die stärkste Säule unter den vier Teilindikatoren des GRAI bildete. Hier konnten vor allem Frankreich, Italien, die Niederlande und Belgien gute Werte vorweisen. Als zweite Stütze wirkte die Entwicklung der Einzelhandelsumsätze (105 Punkte). In zehn der 15 betrachteten Länder zeigte die Umsatzentwicklung nach oben. Insgesamt bleibt der GRAI aber in Europa um zehn Punkte unter dem Vorjahresniveau zurück. „Das Sentiment im Handel und auch der Verbraucherseite lässt derzeit keine Höhenflüge des Retail Index zu“, sagt Henrike Waldburg, Leiterin Investment Management Retail bei Union Investment. Mit deutlichen Verlusten im Jahresverlauf von minus 26 bzw. minus 16 Punkten erreichten die beiden Stimmungsgrößen des GRAI ein deutlich unterdurchschnittliches Niveau von 89 bzw. 85 Zählern. Zu

berücksichtigen ist ferner, dass der Arbeitsmarkt ein nachlaufender Indikator ist. „Eine anhaltende Rezession mit stärker zunehmenden Arbeitslosenzahlen dürfte sich im Index künftig bemerkbar machen“, so Henrike Waldburg.

## Resilienz in der Krise

In überraschend guter Verfassung, gleich einer Sonderkonjunktur, präsentiert sich im vierten Quartal der deutsche Einzelhandelsmarkt. Mit 115 Punkten (minus acht Punkte gegenüber Q4 2019) liegt Deutschland in einem schwächelnden Umfeld weiterhin klar an der Spitze. Das Führungstrio im vierten Quartal 2020 bilden nun Deutschland, Tschechien (107 Punkte) und Irland (104 Punkte). Ebenfalls noch überdurchschnittlich zum europäischen Retail Index tragen Dänemark (103 Punkte) sowie Belgien und Polen mit jeweils 101 Punkten bei. Letzteres trotz signifikanter Einbußen gegenüber dem Vorjahr. Im Jahresverlauf mussten Österreich und Portugal mit einem Minus von jeweils 21 Zählern, gefolgt von Spanien (minus 19 Zähler) die deutlichsten Verluste beim Retail-Index hinnehmen. Österreich mit nur 84 Punkten bildet im vierten Quartal das Schlusslicht, die Plätze davor belegen Spanien und Schweden mit jeweils 86 Punkten. Mit einem starken Verbraucheroptimismus und einer positiven Entwicklung der Einzelhandelsumsätze im Rückgang, präsentiert sich Dänemark als das einzige europäische Land im EU-15-Index, das sich im Vergleich zum vierten Quartal 2019 mit einem Plus von drei Punkten leicht verbessern konnte.

„Auch wenn zweiter und dritter Lockdown und die steigende Sorge um Arbeitsplätze bei den Verbrauchern bzw. die wirtschaftliche Existenz bei den Händlern in fast allen europäischen Ländern im Jahresverlauf zu Einbußen im Retail Index geführt

haben – von gering: siehe Deutschland, Irland oder UK bis stark: siehe zum Beispiel Österreich – weisen viele europäischen Einzelhandelsmärkte in der Krise eine gewisse Resilienz auf. Insbesondere im Vergleich zu internationalen Märkten wie Japan oder Kanada, wo derzeit deutlich stärkere Schwankungen zu beobachten sind“, sagt Olaf Janßen, Leiter Immobilienresearch bei Union Investment.

### Chancen bei Cross-Over-Konzepten

„Die Transformation ist in vollem Gange“, sagt Henrike Waldburg „Die Corona-Krise als Verstärker von nachhaltigen Trends wird die Spreu vom Weizen trennen und komplett neudefinieren, welche Handelsimmobilie mit welchem Handelskonzept und welcher Mieterstruktur künftig das Prädikat „Core“ verdient“. In den starken europäischen Märkten, die den Crash-Test bestehen, ergeben sich für Investoren jedoch auch zukünftig Chancen. Hierzu zählen u.a. neue Cross-Over-Konzepte, die Handel mit spannenden anderen Nutzungen kombinieren.“

### Europa vor Nordamerika vor Asien-Pazifik

Insgesamt hält der europäische Retail Index (100 Punkte) die internationalen Indizes, sowohl in Nordamerika (92 Punkte) als auch in Asien/Pazifik (84 Punkte), wo die globale Rezession als Folge der Pandemie deutlich stärker zu spüren ist, weiterhin auf Abstand. Im Vergleich zu Europa (minus zehn Punkte) fallen die Verluste für den Index in Nordamerika etwas geringer aus (minus sieben Punkte). Gestützt durch einen starken Anstieg bei der Händlerstimmung, erleidet der Index in den USA nur moderate Verluste, geht gleichwohl aber mit schwachen Werten (94 Punkte) ins Ziel. Den negativen Impact auf den Nordamerika-Index durch Kanada, das gegenüber dem Vorjahr immerhin 18 Punkte verliert, können die USA jedoch nicht kompensieren. Kanada trägt auch im vierten Quartal 2020 mit nur 77 Punkten die rote Laterne unter allen 20 im GRAI betrachteten Ländern.

Im asiatisch-pazifischen Raum zeigt der GRAI im Jahresverlauf etwas stärkere Ver-

luste als Europa und Nordamerika – die Einbußen liegen bei insgesamt 15 Zählern. Ausschlaggebend ist hier insbesondere Japan, das in allen vier Teilindikatoren und hier insbesondere bei den Arbeitsmarktdaten und der damit verknüpften Verbraucherstimmung schlechtere Werte als bei der letzten Erhebung ausweist.

### Zur Methodik

Der Global Retail Attractiveness Index (GRAI) von Union Investment bildet die Attraktivität der Einzelhandelsmärkte von insgesamt 20 Ländern in Europa, Amerika und Asien-Pazifik ab. Dabei bedeuten 100 Indexpunkte eine durchschnittliche Bewertung. In den EU-15-Index gehen die Indizes der EU-Länder Schweden, Finnland, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, Österreich, Niederlande, Belgien, Irland, Portugal, Polen und Tschechien ein, gewichtet mit ihrer jeweiligen Bevölkerungszahl. In den Nordamerika-Index gehen die Indizes der USA und Kanadas ein; der Asien-Pazifik-Index berücksichtigt Japan, Südkorea und Australien.

Halbjährlich vom Marktforschungsunternehmen GfK ermittelt, setzt sich der Global Retail Attractiveness Index aus zwei Stimmungsindikatoren und zwei datenbasierten Indikatoren zusammen. Alle vier Faktoren gehen gleichgewichtet, d.h. mit jeweils 25 Prozent, in den Index ein. In den Index fließt sowohl die Stimmung der Nachfrageseite (Consumer Confidence) als auch die Stimmung der Angebotsseite (Business Retail Confidence) ein. Als quantitative Input-Faktoren werden die Veränderung der Arbeitslosigkeit und die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes (rollierend 12 Monate) in den GRAI einbezogen. Nach Standardisierung und Transformation haben die Input-Faktoren jeweils einen Mittelwert von 100 sowie einen theoretischen Wertebereich von 0 bis 200 Punkte. Dem Index liegen Daten aus aktuellen Quellen von GfK, EU-Kommission, OECD, Trading Economics, Eurostat sowie der nationalen Statistikämter zugrunde. Die dargestellten Veränderungen beziehen sich jeweils auf den entsprechenden Zeitraum des Vorjahres (Q4 2019).  
 Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

# Klimaszenario-Tool für die Immobilienwirtschaft

**K**limarisiken und -chancen bewerten: Das PwC-Tool „Climate Excellence“ analysiert die Auswirkungen des Klimawandels auf das Immobilienportfolio von Unternehmen. Die Folgen des Klimawandels treffen den Immobiliensektor besonders stark: Gebäude sind für rund 35 Prozent des globalen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes verantwortlich. Um die Ziele des Pariser Klimaabkommens zu erreichen, müssten allein in der Europäischen Union circa 75 Prozent der Immobilien im Bestand energetisch saniert werden. Thomas Veith, Real Estate Leader bei PwC Deutschland: „Aktuell steht das Thema Klima in der Immobilienbranche weit oben auf der Agenda aller Marktteilnehmer und ist integraler Bestandteil einer breiteren ESG-Strategie.“

Mit „Climate Excellence“ können nun auch Unternehmen, Asset Manager und Investoren aus der Immobilienwirtschaft die Auswirkungen des Klimawandels analysieren.

Das Tool ermöglicht Nutzern, die finanziellen Implikationen verschiedener Klimaszenarien in das Risiko- und Chancenmanagement zu übertragen und deren materielle Treiber zu verstehen sowie die eigene Klimaperformance und damit den eigenen Beitrag zur Erderwärmung zu messen. Nach dem erfolgreichen Einsatz bei Asset Managern / Asset Ownern und Banken steht die SaaS-Lösung nun auch für die Immobilienbranche im PwC Store zur Verfügung.

## Handlungsdruck auf Immobilienbranche wächst

Regulatorische Initiativen wie die Renovation Wave oder die Sustainable Finance Taxonomie der Europäischen Kommission sowie marktgetriebene Empfehlungen wie die Principles for Responsible Investment (PRI) sorgen für einen hohen Handlungsdruck auf Unternehmen, ihre (finanziellen) Risiken zu minimieren, ihre Zukunftsfähigkeit und ihre Position im Wettbewerb zu sichern. Laut EU-Kommission müssen

für diese Transformation bis 2030 jährlich 275 Milliarden Euro in die energetische Sanierung von Gebäuden investiert werden. Dr. Nicole Röttmer, Partnerin bei PwC Deutschland und Climate Leader Europe: „Diese Investitionen haben massiven Einfluss auf den Wert und die Performance von Immobilienportfolios, bieten aber auch große Chancen in einem sich verändernden Markt.“

## Klimachancen nutzen

Klimaszenarioanalysen können schnell und unkompliziert aufzeigen, in welchen Bereichen akuter Handlungsbedarf besteht: „Unser Tool gibt der Immobilienbranche die Handlungsempfehlungen auf den Klimawandel, die sie so dringend benötigt. Mithilfe unserer Analysen können Unternehmen Klimarisiken und -chancen bereichsübergreifend integrieren. Dazu zählen die Standortbestimmung in Bezug auf CO<sub>2</sub>- und Energiedaten in Form eines Temperatur-Scores sowie die Formulierung von gebäudetypspezifischen Zielwerten. Zudem dienen die Auswertungen als Basis für die nichtfinanzielle Berichterstattung“, erklärt Dr. Anne Michaels, Senior Managerin im Bereich Sustainability Services mit Fokus auf den Bereich Real Estate bei PwC Deutschland.

## Neue Cloud-Technologie mit SAP

Climate Excellence ist bereits seit sieben Jahren auf dem Markt und nutzt die wissenschaftlichen, international anerkannten Szenarien des Weltklimarats (IPCC) und der International Energy Agency (IEA). Ab sofort läuft das Klimaszenario-Tool über die aktuellste SAP-Cloud-Technologie. „Gemeinsam mit SAP als Technologiepartner können wir unseren Kunden eine bessere und vor allem schnelle und skalierbare Benutzeroberfläche bieten, die auch die Schnittstellen zu SAP-eigenen und anderen nutzerspezifischen Systemen unterstützt“, kommentiert Dr. Nicole Röttmer die Zusammenarbeit.

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

# Wertpapiere demokratisieren das Immobilien-Investment

Ein Kommentar von Ulrich Jehle

**I**mmobilien sind gefragt wie nie. Auch die Corona-Pandemie konnte der beliebtesten Anlageklasse der Deutschen nichts anhaben. Neben dem Wunsch vieler Menschen nach attraktivem und bezahlbarem Wohnraum, wächst auch die Nachfrage seitens Investoren. Immer wieder zeigen Umfragen, dass Immobilien als Kapitalanlage gefragt sind. Steigende Teuerungsraten und die Erwartung eines Wirtschaftsaufschwungs nach der Pandemie treiben viele Investoren in Immobilien. Manch einer Familie dürfte in den vergangenen Monaten eine attraktive Immobilie weggeschnappt worden sein, weil es Investoren gibt, die Objekte in attraktiven Lagen nahezu ungeschert kaufen. Gerade Top-Lagen in Städten sind als Kapitalanlage sehr gefragt.



Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

Doch die steigenden Preise am Immobilienmarkt haben nicht nur für alle, die nach bezahlbarem Wohnraum suchen, Schattenseiten. Auch deutschen Privatanlegern fällt es zunehmend schwer, noch geeignete Investitionsobjekte zu finden – zu groß ist die Konkurrenz und zu teuer die Preise. Doch es gibt Alternativen zur vermieteten Wohnung. Aktien oder auch Anleihen von Immobiliengesellschaften bieten eine ganze Reihe Vorteile. Statt als Laie auf einem immer komplexer werdenden Markt zu agieren, können Investoren mit Wertpapieren von Immobiliengesellschaften einerseits von der Marktkenntnis der

jeweiligen Emittenten profitieren und andererseits genauso viel Kapital investieren, wie gewünscht. Die Folge davon: Geringere Risiken auf mehreren Ebenen.

Das Investment in Anleihen oder Aktien von Immobiliengesellschaften verhindert, dass Anleger grobe Fehler machen, wie etwa überzogene Preise bezahlen. Das legt den Grundstein für attraktive Renditen und senkt das Risiko im Falle schwächerer Jahre auf dem Immobilienmarkt. Zugleich müssen Anleger auf diese Weise keine Finanzierung auf sich nehmen und tragen daher auch kein Risiko, nach Ablauf der ersten Hypothek eine Anschlussfinanzierung unter gänzlich anderen Bedingungen stemmen zu müssen.

Aktien und Anleihen aus der Immobilienwirtschaft sind zudem flexibler handelbar und unterliegen keiner zehnjährigen Spekulationsfrist. Dennoch bieten sie Zugang zu einer gefragten Anlageklasse und können bei Investoren für regelmäßige Erträge, ganz ähnlich denen von Mieteinnahmen, sorgen. Während Wohnungen und Häuser zunehmend zu einem Spielball der Wohlhabenden werden, demokratisieren Wertpapiere die Anlage in Immobilien und machen die gefragte Anlageklasse allen Sparern zugänglich.

## Über die Real Estate & Asset Beteiligungs GmbH (REA)

Die REA erwirbt, entwickelt und bewirtschaftet bezahlbaren Wohnraum in Deutschland. Mit derzeit rund 1.000 Wohneinheiten im Eigenbestand trägt die REA zur nachhaltigen Bereitstellung leistbaren Wohnraums in Deutschland bei. Durch die zielgerichtete Sanierung und Optimierung von unseren Bestandsimmobilien schaffen wir Mehrwert – für unsere Mieter als auch für unsere Investoren.

Autor: [www.rea-beteiligungen.de](http://www.rea-beteiligungen.de)

## Immobilienstudie:

# Preissetzung und digitaler Vertrieb auf dem Prüfstand

**D**ie Studie zeigt, dass Vertriebs- und Finanzierungspartner zukünftig weniger Einfluss auf die Preissetzung haben sollten. Doch wer bestimmt aktuell bei Wohnbauprojekten den Preis der Objekteinheiten? Zu 68 Prozent sind dies laut der Befragten die Immobilienentwickler. Ihr zukünftiger Einfluss auf den Preis wird auf 71 Prozent weiter steigen. Der Einfluss von Vertriebspartnern auf die aktuelle Preissetzung liegt laut der Befragten bei 19 Prozent, von externen Beratern bei acht Prozent und von Finanzierungspartnern bei nur fünf Prozent. Die Anteile von Vertriebs- und Finanzierungspartnern werden für die Zukunft als rückläufig eingeschätzt. Andreas Weinfurter, Senior Director bei Simon-Kucher kommentiert: „Schon vor Covid-19 hatte sich in der Branche abgezeichnet, dass Projektentwickler zukünftig stärker die Initiative bei der Preissetzung ergreifen werden.“

Primärmarktforschung und weitere Marktdaten sollen dabei künftig zu 38 Prozent als Methode und Quelle für Preissetzung eingesetzt werden und haben damit den größten Zuwachs zu erwarten. Heute werden diese nur zu 31 Prozent genutzt. Doch welche weiteren Informationsquellen werden aktuell wie stark für die Preissetzung einbezogen? Zu 25 Prozent dient das ‚Bauchgefühl‘ als Grundlage. 44 Prozent entfallen auf historische und Wettbewerberpreise. Sowohl ‚Bauchgefühl‘ als auch Wettbewerberpreise werden künftig an Bedeutung verlieren. Lennart Chudalla, Senior Consultant bei Simon-Kucher sagt: „Immer mehr Immobilienentwickler sehen die Notwendigkeit systematisch fundiertere Methoden einzusetzen und auf eine breitere Datenbasis zu vertrauen. Andere Branchen machen es vor und sind hier schon viel weiter.“

Wie werden aktuell Angebotspreise während der Vermarktung angepasst, falls sich ein Objekt schneller oder langsamer

als geplant vermarktet? Nur 19 Prozent der Befragten geben an, dass in diesem Fall als Reaktion keine Preisanpassung vorgesehen ist. Der Großteil der Preisanpassungen geschieht jedoch reaktiv (66 Prozent) und nur selten anhand einer klar im Vorfeld definierten Systematik (15 Prozent). Eine Anpassung der Preise nach oben können sich in solchen Szenarien 92 Prozent der Befragten vorstellen, eine Anpassung nach unten jedoch nur 54 Prozent. Zukünftig wollen Immobilienentwickler hier insgesamt verstärkt systematisch reagieren (27 Prozent).

### Digitalisierung steht im Fokus

Die befragten Immobilienentwickler wollen künftig eine Vielzahl an digitalen Elementen für den Vertrieb einsetzen. Dabei ist der aktuelle Entwicklungsstand noch breit gestreut. Eine virtuelle Wohnungsbesichtigung wird von 57 Prozent der Befragten bereits angeboten, die interaktive Webpräsenz von 80 Prozent, der Ausstattungskonfigurator von 39 Prozent, die interaktive Smartphone App von 24 Prozent, der Grundrisskonfigurator von 31 Prozent und der Finanzierungsrechner von 35 Prozent der Befragten.

Andreas Weinfurter dazu: „Digitale Elemente werden in der Zukunft eine sehr große Rolle spielen – da sind sich fast alle Immobilienentwickler einig. Allerdings sehen wir, dass in Sachen Umsetzung zurzeit noch große Unterschiede bestehen.“

\*Über die Studie: Die Immobilienstudie wurde im März 2021 in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt. Dabei wurden 63 Top-Entscheider aus der Immobilienentwicklung befragt. Im Fokus standen Wohnbauprojekte, bei denen die Wohnungen bzw. Einheiten an mehrere Kunden (Selbstnutzer oder Kleininvestoren) verkauft werden.

Autor: [www.simonkucher.com](http://www.simonkucher.com)

## Evolutionssprung in der Immobilienwirtschaft:

# Proptechs treiben Innovationen in der Coronakrise weiter voran

„Die Zukunftsaussichten für PropTech-Unternehmen sind hervorragend. Denn die Immobilienbranche ist ein Sektor mit starkem Wachstum und enormem Innovationspotential, das sich in der Coronakrise noch einmal erhöht hat“, sagt Christoph Holzmann, COO der Union Investment Real Estate GmbH. Und so präsentiert sich auch die internationale Tech-Community nach einer kurzen Phase der Neuorientierung – quicklebendig und bereit für den nächsten Entwicklungsschritt. Abzulesen am PropTech Innovation Award, den Union Investment und GERMANTECH dieses Jahr bereits zum fünften Mal ausgeschrieben haben: „Mit 180 Einreichungen aus 40 Ländern hat unser internationaler Startup-Wettbewerb eine Resonanz erzielt, die charakteristisch ist für den neugeweckten Gründergeist und die Ideenvielfalt, mit der die PropTechs der Coronakrise trotzen“, so Christoph Holzmann.

Die Bewerbungen verteilen sich auf fünf Kategorien, in denen die Initiatoren Antworten auf die besonders drängenden Fragen der Immobilienwirtschaft suchen. Es sind Fragen, wie Büroflächen mithilfe digitaler Lösungen zukunftssicher ausgestaltet werden können, wie digitale Lösungen den Transformationsprozess von Retailflächen und Entscheidungs- und Vermietungsprozesse unterstützen können oder wie die Herausforderungen aus zunehmender Regulierung und steigender Vernetzung für den energieeffizienten Gebäudebetrieb gemeistert werden können. „Für diese großen Schmerzpunkte der Branche sind Kooperationen mit digitalen Innovatoren unumgänglich“, so Christoph Holzmann. „Wir als Union Investment bevorzugen für bestimmte Lösungen das ‚make‘, für andere Lösungen verfolgen wir wiederum das ‚buy‘. Wir freuen uns daher sehr über die spannenden Einreichungen und das große Echo, das wir mit dem Award in der internationalen Gründerszene ausgelöst haben.“

Mit mehr als 830 teilnehmenden PropTechs gehört die 2017 ins Leben gerufene Initiative zu den weltweit größten Plattformen, die Tech-Unternehmen und die Immobilienwirtschaft zusammenbringt. „Die Pandemie entwickelt sich, entgegen der erwarteten Krise, viel eher zu einem Beschleuniger für neue Geschäftsmodelle und Technologien. Die Chancen Synergien zwischen Startups und etablierten Unternehmen zu bilden und zu nutzen war noch nie so vielversprechend wie heute“, sagt Maria Gross, Geschäftsführerin von GERMANTECH.

Am 23. Juni bildet der PropTech Innovation Award bereits zum fünften Mal die Plattform zum Austausch über digitale Geschäftsmodelle für die Immobilienwirtschaft. Hier werden nicht nur die besten 15 PropTechs unter den 180 Einreichern live ihre Ideen und Geschäftskonzepte präsentieren. Im Zentrum des ganztägigen Online-Events, der live aus Hamburg gestreamt wird, stehen insgesamt fünf Themen-Sessions, die den fünf Kategorien des Wettbewerbs zu sortiert sind. Die 75-minütigen Sessions, in denen auch die Halbfinal-Pitches stattfinden, werden jeweils von einem Partnerunternehmen präsentiert. „Mit Bosch, The Class Foundation, Cushman Wakefield, Drees & Sommer und iMallinvest bringen sich starke Partner mit hoher Fachkompetenz in den Summit ein. Die steigende Vernetzung, die wir mit etablierten und neuen Partnern und der kontinuierlichen Weiterentwicklung des PropTech Innovation Award erreichen wollen, bietet den Tech-Unternehmen einen erweiterten Zugang zu führenden Akteuren der Branche. Den etablierten Unternehmen bietet diese wiederum die Chance, kontinuierlich zu überprüfen, wie ihr Entwicklungsstand bei der digitalen Transformation aussieht und wo sie in Sachen digitale Geschäftsmodelle Potenziale aufweisen“, so Christoph Holzmann.

Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

# Innovatives Terminportal für Immobilienbesichtigungen

Die VALUE AG, Deutschlands größter bankenunabhängiger Full-Service-Provider im Bereich Immobilienbesichtigung und -bewertung hat ein Tool entwickelt, mit dem Besichtigungstermine künftig bequem online vereinbart werden können. Die Lösung nennt sich VALUE Termin-Portal und kommt ab 1. April bei allen Neuaufträgen im Kleindarlehensbereich zum Einsatz.

Das VALUE Termin-Portal bietet Endverbrauchern zahlreiche Vorteile, wie Business Development Manager John Postler, der die Entwicklung und den Rollout begleitet, weiß: „Gerade für schwer zu erreichende Personengruppen ist der Self-Service ein wahrer Segen. Sie haben künftig die Möglichkeit, zu jeder erdenklichen Tag- und Nachtzeit, von nahezu jedem Ort aus mit wenigen Klicks ganz individuell Termine abzustimmen – und das tagesaktuell. Lästige Telefonate entfallen.“

Das Prozedere dabei ist simpel: Der Endverbraucher erhält via SMS oder E-Mail einen Link zum Portal samt Registrierungscode und muss sich dort zweistufig über die Eingabe seiner Postleitzahl authentifizieren. Danach kann aus verschiedenen Terminvorschlägen der passende ausgewählt und verbindlich gebucht werden.

## Von der Auftragsauslösung zum fertigen Besichtigungsbericht in 24 Stunden

Die Verknüpfung des Termin-Portals mit verschiedenen Schnittstellen und Zusatzleistungen ermöglicht die Bearbeitung von Besichtigungsaufträgen in Bestzeit. So vergehen vom Auslösen des Auftrages bis zum Erhalt des fertigen Besichtigungsberichtes im günstigsten Fall nur 24 Stunden. Dank der Verzahnung mit dem Live-Guide-Stream, der digitalen Besichtigungslösung von VALUE und der Schnittstelle Immo-



Quelle: © ipopba - Fotolia.com

Besichtigung, über die Objektbegehungen direkt aus dem Kernbankensystem agree21 beauftragt werden können, lässt sich – zumindest für die Geno-Welt – bereits heute der komplette Prozess von der Auftragserteilung über die Terminierung und Besichtigung bis hin zur Auslieferung des Besichtigungsberichtes digital abbilden. Weitere Ausbaustufen sind laut Andy Schlegel, Key Account Manager bei VALUE in Planung: „Wir wollen unsere Produkte und digitalen Services noch tiefer in die Prozesse der Banken integrieren, um die Bearbeitung von Finanzierungsanfragen weiter zu beschleunigen, denn je schneller eine Bank die Anfrage bearbeiten kann, desto kleiner ist die Wahrscheinlichkeit, den Lead an die Konkurrenz zu verlieren.“



Quelle: © CPN - Fotolia.com

Um die Akzeptanz bei Endverbrauchern weiter zu steigern, arbeite man zudem bereits an der Integration in die entsprechenden Homepages und Banking-Apps: „Ein Direkthinweis von der Hausbank, der den Kunden ohne Umwege ins Termin-Portal führt, ist das nächsthöhere Qualitätslevel, das wir anstreben.“, so Schlegel. Autor: www.value.ag