

PB3C News (6. KW)

XXIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 13.2.2023

KOMMENTAR

Investieren im Ruhrpott – hot or not?



Jakob Mähren

MÄHREN AG

Projektentwickler, Unternehmen und Investoren haben im Grunde zwei Möglichkeiten. Eine ist, sich aufgrund der neuen Herausforderungen am Markt wie Preissteigerungen, steigender Inflation, Bauverzögerungen und höherer Finanzierungskosten zurückzuziehen oder abzuwarten. Die zweite ist, nach neuen Chancen zu suchen. Doch welche Standorte werden in den kommenden Jahren in den Fokus rücken? In Deutschland gibt es eine besonders reizvolle Region: den Ruhrpott. Es gibt Stimmen, die behaupten, dieser sei aus Investorensicht vergleichbar mit dem Berlin der 1980er-Jahre. Also günstige Objekte in einer zukunftssträchtigen und bald boomenden Metropolregion? Klingt in diesen unsicheren Zeiten zu schön, um wahr zu sein. Was ist dran an dieser Einschätzung?

Bulwiengesa: Preise gehen noch weit nach oben

Immer mehr Anleger investieren im großen Stil in Immobilien im Ruhrgebiet. Insbesondere die größeren Städte stehen hoch im Kurs. In Bochum beispielsweise wollen Projektentwickler Tausende Quadratmeter Büro- und Wohnfläche errichten. In der Stadt Essen herrscht einem bulwiengesa-Bericht zufolge Wohnungsnot und seit 2018 wird in der Ruhrmetropole wieder fleißig gebaut – nachdem die Stadt zuvor jahrzehntelang stetig

Einwohner verloren hatte. Der Firmensitz zahlreicher bedeutender deutscher Unternehmen befindet sich in Essen, so unter anderem der von Thyssenkrupp, Eon und RWE. Die bulwiengesa-Analysten gehen daher davon aus, dass Mieten und Preise noch weit nach oben gehen werden. 2021 wurden im Ruhrgebiet gemäß dem Immobilienmarktbericht der Wirtschaftsförderung Business Metropole Ruhr (BMR) rund 264.000 qm neue Bürofläche errichtet, was der höchste Wert seit 2010 sei. Nur in Berlin sei im Vergleich mit den A-Städten noch mehr gebaut worden. Nach BMR-Angaben ist die Metropole Rhein-Ruhr mit 17,4 Mio. qm der zweitgrößte Büroimmobilienmarkt in Deutschland.

Bauvolumen mit München oder Hamburg vergleichbar

Auch bulwiengesa bescheinigt dem Ruhrgebiet in seiner „Projektentwicklerstudie Ruhr 2022“ ein hohes Projektentwicklungsvolumen von 11,8 Mio. qm – über alle Immobiliensegmente hinweg. Demnach ist das Ruhrgebiet vom Bauvolumen mit den A-Städten München und Hamburg vergleichbar. Etwa die Hälfte des Volumens entfalle auf die vier größten Städte: So würden in Bochum, Duisburg, Dortmund und Essen allein 69,6 % aller Büroflächen und 51,3 % aller Wohnflächen im Ruhrgebiet entwickelt. Möglich machen das unter anderem die niedrigen Kaufpreise, welche die Postbank und das Hamburgische Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) dem Ruhrgebiet in einer Marktanalyse attestieren. Demnach lagen die Quadratmeter-Kaufpreise dort 2020 zwischen knapp 1.300 Euro in Gelsenkirchen und gut 2.100 Euro in Mülheim an der Ruhr. Damit gehöre der ganze Ruhrpott bundesweit zu den günstigeren Regionen.

Dynamikpotenzial wie Berlin in den 2000er-Jahren

Gleichzeitig steigen die Mieten zwischen Rhein und Ruhr. Gemäß dem Mietspiegel des Portals Wohnungsboerse.net sind in Bochum beispielsweise die Quadratmetermietpreise für eine 30-qm-Wohnung von 6,84 Euro/qm im Jahr 2011 auf 8,96 Euro/qm im Jahr 2021 angestiegen. Zusammen mit den niedrigen Kaufpreisen finden Investoren im Ruhrpott also ein großes Renditepotenzial vor. Eine hohe Anziehungskraft kann das Ruhrgebiet auch unter jungen, qualifizierten Menschen vorweisen. Einer Befragung des Meinungsforschungsinstitutes Yougov im Auftrag des Regionalverbandes Ruhr (RVR) zufolge sind für sogenannte High Potentials vor allem „unfertige“ Regionen attraktiv – also Regionen, die sich noch im Wandel befinden. Das sagten in dieser Erhebung 46 % der Studierenden und 38 % der Befragten mit Hochschulabschluss. In dieser Umfrage bescheinigten die meisten 18- bis 29-Jährigen dem Ruhrgebiet das gleiche Dynamikpotenzial wie Berlin in den 2000er-Jahren.

Augen nach neuen Märkten aufhalten

Für mich als Berliner Urgestein bleibt meine Heimat immer die attraktivste Umgebung für Investitionen, trotz aller Widrigkeiten. Doch der Ruhrpott ist ein sogenannter Hot Take, den

man in den kommenden Jahren nicht mehr ignorieren kann. Allein Duisburg mit dem größten Binnenhafen Europas hat nur eine 5 % niedrigere Kaufkraft als Berlin. Dort endet übrigens auch die neue von China initiierte Seidenstraße. Für mich ist es erst einmal grundsätzlich wichtig zu schauen, wie der Markt aktuell aufgestellt ist. Wo lohnt es sich, aktiv zu werden? Allgemein gilt: Die Metropolregionen sind die attraktiveren Standorte in Deutschland. Das sind Märkte mit einem knappen Angebot und einer hohen Nachfrage. Ich glaube, dass die Mietnachfrage und die Mietpreise über die nächsten Jahre steigen werden. Zukunftsorientierte Lagen sind essenziell.

Dieser Artikel erschien am 16.1. auf IMMOBILIENMANAGER.DE.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).

MARKTNEWS

Gute Aussichten am Investmentmarkt für Logistikimmobilien

Die gestiegenen Bauzinsen, die anziehende Inflation und die hohen Grundstücks- und Baukosten sind auch am Investmentmarkt für Logistikimmobilien nicht spurlos vorübergegangen, doch gehen Branchenexperten davon aus, dass die Dynamik ab Mitte 2023 wieder zunehmen werde, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 9.2. Nachdem die Kaufpreiskriterien von einem Rekordwert von 33 auf unter 25 gefallen seien, hätten sie sich nun auf Werte zwischen dem 21- bis 23fachen eingependelt, sagte Nikolai Windhäuser von Loginvest. Viele Käufer hielten sich vorerst zurück und warteten darauf, dass sich eine Bodenbildung abzeichne, während die Verkäufer oft nicht bereit seien, Abschläge gegenüber dem vorherigen Niveau zu akzeptieren, und so liege der Transaktionsmarkt einstweilen im Dornröschenschlaf. „Die Investoren werden zurückkommen, sobald die Volatilität der Zinsen überschaubarer wird“, sagte Kai Oulds von CBRE. Denn attraktiv seien Logistikimmobilien für Investoren derzeit vor allem dank der indexierten Mietverträge, die eine Inflationssicherung böten. Am Interesse der Investoren an Logistikimmobilien habe sich aber nichts geändert. Eine kürzlich von CBRE veröffentlichte Umfrage unter europäischen Immobilieninvestoren zeige, dass Logistik weiter an Bedeutung gewinne. Für 23 % der Befragten seien Industrial & Logistics die begehrteste aller Assetklassen, und das seien zwei Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahr. Aus Sicht von Philipp Oevermann von Segro liege das daran, dass die Assetklasse Logistikimmobilien keine strukturellen

Schwächen aufweise und sich in der Corona-Krise als sehr resilient erwiesen habe. Auch die dank steigender Mieten stabilen Einnahmen sorgten dafür, dass das Interesse der Investoren an Logistikimmobilien unvermindert groß sei. „Gerade im Neubaubereich sind die Mieten tatsächlich regelrecht explodiert“, sage Kuno Neumeier von Logivest. Nutzer versuchten zwar, ihre Mietkosten durch Ausweichbewegungen in andere Regionen zu reduzieren, doch gebe es aufgrund der hohen Nachfrage und des geringen Angebotes an Lagerflächen wenig Alternativen, so dass auch bei den Bestandsimmobilien mit Mieterhöhungen zu rechnen sei. Das aber sei nach Ansicht von Rainer Koepke von CBRE für die Mieter verkraftbar, da die Mietkosten nur etwa 10 % bis 15 % der Gesamtkosten in der Logistik ausmachten. Dass die Nachfrage nach Logistikflächen weiter steige, liege am weiterhin starken Online-Handel und dem deutlich gestiegenen Bedarf der Industrie nach Lagerflächen. Corona und die Energiekrise hätten den Trend zum Reshoring und Nearshoring unumkehrbar gemacht, sage Tim Wiesener von Atmira: „Die Entwicklung steht ganz am Anfang und wird sowohl für die Industrie als auch für die Wirtschaftspolitik das bestimmende Thema der kommenden Jahre und Jahrzehnte sein.“

Die Nachfrage am US-Häusermarkt zieht wieder an

Am US-Häusermarkt zieht nach der Eiszeit der vergangenen Monate Tauwetter auf, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 10.2. Nachdem der von der staatlich geförderten Bank Freddie Mac veröffentlichte durchschnittliche Zinssatz für auf 30 Jahre festgelegte Hypotheken im November 2022 noch bei 7 % gelegen habe, sei er zuletzt in vier aufeinanderfolgenden Wochen gesunken. Anfang Februar 2023 habe er bei 6,09 % gelegen, und sei derzeit mit 6,12 % nur geringfügig wieder gestiegen. Damit seien die US-amerikanischen Bauzinsen zwar deutlich höher als noch vor einem Jahr, doch machten sich die jüngsten Rückgänge bereits mit einer steigenden Nachfrage bemerkbar. So sei der saisonbereinigte Index der Mortgage Bankers Association in der 5. KW gegenüber den sieben Tagen zuvor um 7,4 % gestiegen, und das Wohnungsbauunternehmen D.R. Horton habe schon im Januar mitgeteilt, dass es eine anziehende Verkaufsaktivität am Häusermarkt in den ersten Wochen des Jahres erwarte. Und für das Q2 2023 sei saisonal bedingt mit einem weiteren deutlichen Anstieg der Umsätze zu rechnen.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Kauf von Wohnimmobilien?

Angesichts der sinkenden Wohnimmobilienpreise warten viele potenzielle Käufer erst einmal ab, und es stellt sich die Frage, wann der richtige Zeitpunkt für den Kauf von Wohnimmobilien gekommen ist, schreibt das **HANDELSBLATT** am 10.2. und gibt einen

Überblick über die diesbezüglichen Einschätzungen von Experten. „Käufer werden 2023 einen Markt der Chancen haben“, sage Jürgen Michael Schick vom IVD. Hans-Peter Hesse von der ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe rate allerdings dazu, sich nicht zu viel Zeit zu lassen: „Bei Bestandsimmobilien in solidem Zustand ist ein Ende der Preisrückgänge zeitnah zu erwarten, obgleich auch hier die Zinsentwicklung als maßgebender Wertetreiber gilt.“ Das sehe auch Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft so, der die Aussichten für Käufer als derzeit gut einschätze. Abwarten würde sich nur lohnen, wenn die Preise weiter sanken, und das sei nur bei Immobilien zu erwarten, in die man viel investieren müsse, um sie energieeffizient zu machen.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Wie geht es weiter mit den Bauzinsen?

Nachdem die Zentralbank (EZB) den Leitzins kürzlich um 0,5 Prozentpunkte erhöht hat, erwarten die meisten Experten für Baufinanzierungen, dass die Bauzinsen weiter ansteigen werden, wie das Trendbarometer der Interhyp zeigt, berichtet das **HANDELSBLATT** am 6.2. Hinsichtlich der kurzfristigen Entwicklung rechne die Mehrheit der für das Trendbarometer monatlich befragten Experten mit steigenden Konditionen, auf Jahressicht erwarte dies die Hälfte. Die andere Hälfte der Befragten hingegen halte ein gleichbleibendes Zinsniveau für wahrscheinlich. Michael Neumann von Dr. Klein etwa sehe noch keine Erholung bei den Finanzierungskonditionen, da noch nicht ganz klar sei, ob die EZB weitere Zinsschritte plane. Trete dieser Fall ein, bestehe weiteres Aufwärtspotenzial für die Bauzinsen. Tomas Peeters von Baufi24 hingegen sei optimistischer und gehe davon aus, dass bei den Bauzinsen ein Plateau bereits erreicht sei und der jüngst erfolgte Zinsschritt der EZB zwar einen Effekt auf die Sparzinsen haben werde, die langfristigen Baufinanzierungszinsen aber stabil blieben, da sie sich an den zehnjährigen Bundesanleihen orientierten.

Proptech-Start-ups sammeln so viel Geld ein wie noch nie

Dem Proptech Report 2022 von Blackprint zufolge haben Proptechs in Deutschland im vergangenen Jahr 767 Mio. Euro und damit so viel Wagniskapital wie noch nie zuvor eingesammelt, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 9.2. Allerdings seien weniger als 20 % des Gesamtvolumens im H2 2022 allokiert worden, was ebenso wie der deutliche

Rückgang der Zahl der Finanzierungsrunden auf die Verunsicherungen infolge des Ukraine-Krieges, die hohe Inflation und die steigenden Zinsen, die Lieferengpässe sowie die steigenden Gas- und Energiepreise zurückzuführen sei. Zum Jahresende 2022 habe Blackprint 784 wirtschaftlich aktive Proptech-Start-ups in Deutschland gezählt, was deutlich mehr seien als je zuvor, während es zugleich gegenüber dem Vorjahr einen Einbruch um 43,4 % bei der Neugründungsquote gegeben habe. 82,4% der Proptechs seien in einer der deutschen Metropolregionen beheimatet, wobei vor allem die Top-7-Städte als Unternehmenssitz beliebt seien, in denen sich 58 % aller Proptech-Start-ups befänden. Hauptstadt der Proptech-Start-ups sei mit insgesamt 204 jungen Unternehmen Berlin, gefolgt von München mit 92 und Hamburg mit 62 der insgesamt 784 Proptech-Start-ups.

Die Hamborner REIT blickt optimistisch auf 2023

Die Hamborner REIT AG berichtet von einem „weitgehend stabilen“ Geschäftsverlauf, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 10.2. Die Mieterlöse hätten im vergangenen Jahr mit 85 Mio. Euro am oberen Rand der Prognosespanne gelegen. Das operative Ergebnis aus der Vermietung (FFO) sei um 4 % auf 51 Mio. Euro gesunken, liege damit aber immer noch über dem in der zuletzt veröffentlichten Prognose angestrebten Wert von 48 Mio. Euro bis 49 Mio. Euro hinaus, was auf erhöhte Zins- und sonstige Erträge zurückzuführen sei. Für 2023 erwarte die Hamborner REIT AG stabile Erträge und rechne mit einem FFO zwischen 50 Mio. Euro und 52 Mio. Euro. Bei den Mieterlösen strebe man einen Anstieg auf 88 Mio. Euro bis 89,5 Mio. Euro an, vorausgesetzt, dass wie geplant per saldo Immobilien im Wert von 50 Mio. Euro zugekauft würden. Indexbasierte Mieterhöhungen stützten das Ergebnis, doch müsse mit längeren Vermarktungszeiten bei auslaufenden Mietverträgen und höheren Kosten bei Instandhaltungen gerechnet werden.

VERSCHIEDENES

Wie institutionelle Investoren sich den Eigenheimmarkt erschließen können

Das frei stehende Einfamilienhaus im Grünen, irgendwo gut angebunden im Speckgürtel einer großen Metropole ist nicht nur für viele Familien eine Traumvorstellung, die allzu oft unerfüllbar bleibt, sondern auch für institutionelle Investoren, schreibt Sabine Nass von der Deutschen Teilkauf auf [PRIVATE BANKING MAGAZIN](#) am 7.2. Denn anders als zum Beispiel in den USA, wo große Pakete mit projektierten oder vermieteten

Einfamilienhäusern von gewerblichen Investoren aufgekauft würden, gebe es solche Kaufgelegenheiten in Deutschland so gut wie gar nicht, denn der Markt für Einfamilienhäuser sei viel zu fragmentiert und fest in privater Hand. Die meisten Häuser würden von ihren Eigentümern selbst bewohnt, und wenn doch eines vermietet werde, dann fast immer von privat. Damit fehle institutionellen Investoren praktisch jeglicher Zugang zu einem der größten Immobilien-Teilmärkte überhaupt in Deutschland. Doch gebe es durchaus einen Weg für institutionelle Investoren zu diesem chancenreichen Teilmarkt, der allerdings bislang kaum begangen werde. Die Rede sei von Equity Release, was bedeute, dass Eigenheimbesitzer das in den eigenen vier Wänden gebundene Eigenkapital (teilweise) freisetzen, ohne ausziehen zu müssen – zum Beispiel durch einen Teilverkauf.

Wie das Asset Management von Service-KVGen profitieren kann

Das Modell Service-KVG hat sich im Bereich der Immobilienfonds als Erfolgsmodell erwiesen, und so stellt sich die Frage, warum das grundlegende Prinzip dahinter – Effizienzgewinne durch Arbeitsteilung – nicht auch für andere Stufen der Fonds-Wertschöpfungskette funktionieren soll, zum Beispiel im Asset Management, schreibt Nicholas Brinckmann von Hansainvest Real Assets auf [IPE D.A.CH](#) am 7.2. Dem Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) zufolge hätten zum Jahreswechsel 2021/22 externe Service-KVG ein Volumen von 49,4 Mrd. Euro in offenen Immobilien-Spezialfonds verwaltet, was sechsmal so viel sei wie noch 2015 und mehr als fünfzigmal so wie viel 2010, und einem Anteil von 37 % am gesamten institutionellen offenen Immobilienfondsvermögen entspreche. Fondsinitaloren profitierten von dem spezifischen Fachwissen der Service-KVGs und Skaleneffekten in der Fondsadministration. Das umso mehr, je komplexer die regulatorischen Anforderungen würden. „Investoren profitieren dadurch von einem breiteren Angebot, mehr Wettbewerb, einem höheren Spezialisierungsgrad und insgesamt günstigeren Konditionen“, schreibt Brinckmann und erklärt, wie sich das Erfolgsmodell Service-KVG auf Asset Management übertragen lasse.

BLOG

Investieren im Traumziel Mallorca

Mallorca lockt jedes Jahr Millionen von Touristen aus der ganzen Welt. Vor allem die Deutschen zieht es nach Mallorca, und manch einer erfüllt sich den Traum vom eigenen

Haus in Deutschlands sogenannten ‚17. Bundesland‘. Doch als Kapitalanlage sollte ein Immobilienkauf eher den Profis überlassen werden. Crowdfunding stellt eine sinnvolle Alternative dar. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [ACHTSTEIN INVEST](#).

LINKEDIN

Investoren setzen weiterhin auf ihre ESG-Strategie



Dr. Jan Linsin

CBRE

Von einer zunehmenden Zurückhaltung der Investoren ist 2023 nicht auszugehen – im Gegenteil – fast 60 % aller deutschen Investoren planen in diesem Jahr eine steigende oder zumindest gleichbleibende Kaufs- und Verkaufsaktivität im Vergleich zum Vorjahr, sagt Dr. Jan Linsin von CBRE. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

Rückgang der Investitionen in Immobilien geringer als befürchtet



IVD

2022 wurden in Deutschland insgesamt 329,4 Mrd. Euro auf den privaten und gewerblichen Immobilienmärkten investiert – damit ist der von vielen Branchenkennern vorhergesagte

Rückgang weniger dramatisch als befürchtet, postet der IVD. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

Neubau ist essenziell, um den Pflegeplatzmangel zu lindern



Gerald Klinck

Cureus

Auf dem CARE INVEST und ‚Universal-Rooms Expertenforum‘ in Rheda-Wiedenbrück ging es für uns Panel-Teilnehmer sowie für das Publikum um die Beantwortung der Frage, wie der Pflegenotstand immobilienseitig angegangen werden kann, sagt Gerald Klinck von Cureus. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der PB3C News der Woche: PB3C GmbH, Tauentzienstraße 16, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktcommunication und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.