

DER IMMOBILIEN

FAKten • MEINUNGEN • TENDENZEN

Brief

NR. 404 | 30. KW | 28.07.2017 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Inhaltsverzeichnis

Editorial	1
Preis- und Mietrallye geht weiter	2
JLL: Europäischer Mietpreis-Index	3
DIP: Vermietungsanteil der B-Büromärkte	7
Deutschland überholt GB	8
Mietpreisbremse gescheitert	9
Zinswende bedroht Immobilienmärkte	11
Logistik der letzten Meile erhöht Innenstadt-Flächenbedarf	14
Interview mit Tibor von Wiedebach-Nostitz, BVT	15
Wert investmentrelevanter Hotels stieg 2016	18
Großes Hotelsterben unvermeidbar (Völcker)	19
Frankfurter Hotelmarkt auf Expansionskurs	22
Serie Digitalisierung (Vornholz)	23
Bestellerprinzip führt nicht zum gewünschten Ergebnis (Hoffmann)	24
München: Boom nur gemeinsam zu bewältigen (Döbel)	25
Deutschland wird Mekka der europäischen Baubranche (Krentz)	27
Nordische Länder – Chance für internationale Hotelbetreiber (Krentz)	28
Immobilienbrief Köln	30
Impressum	31

Folgen Sie uns auf
facebook und twitter



Werner Rohmert, Herausgeber

Sehr geehrte Damen und Herren,

die (Selbst-) Demontage Deutschlands geht weiter. Nach deutschen Banken und offenen bzw. geschlossenen Fonds als Schuldige an der Welt-Finanzkrise und den deutschen Energiekonzernen als den Schuldigen von Fukushima und Klimawandel folgen jetzt die deutschen Betrüger und Abspracheverdächtigen der Automobilindustrie. Natürlich lässt sich viel über normal arbeitende Banker in überreguliertem Umfeld, über die sichersten Atomkraftwerke der Welt, über ein realitätsfernes elektrophiles Umfeld oder über die besten Dieselmotoren der Welt schreiben. Sicherlich sind die Grenzen zwischen guter Verbandsarbeit, politischer Branchen-Lobbyarbeit, freiwilligen Selbstverpflichtungen, Erfahrungsaustausch und möglicherweise verbotenen Absprachen je nach politischer Intention fließend. Dennoch hat sich im neuen Jahrtausend schleichend etwas geändert. Heute fehlen die Bremsen. Die Hebel sind länger geworden. Aus Geschichte und persönlicher Erinnerung wissen wir alle, dass hoch intelligente und gut ausgebildete Menschen im testosterondominierten Alter Grenzen austesten. Der Fortschritt verlängert diese Altersphase und setzt die natürliche Kontrolle außer Kraft.

Vielleicht müssen wir lernen, dass mit Spezialisierung und Verbesserung der Ausbildung in Verbindung mit immer dezidierterem Eingriff der Behörden sich das Denken ändert. Heute werden überall im jeweils übertragenden Sinne nicht mehr die besten Motoren, sondern die besten Prüfstand-Motoren gebaut. Mit wachsender Verfügbarkeit von Informationen wird die Informationsverteilung immer asymmetrischer, was immer mehr Möglichkeiten zur Monetarisierung gegenüber schlechter Informierten eröffnet. Privacy is dead. Big Data verändert die Welt. Dem sind die tradierten Anlegerschutz-, Insider- oder Compliance-Regelungen nur bedingt gewachsen. Vielleicht liegt bei aller medialen Übertreibung hier immer noch ein Sinn des Journalismus.

Täglich entdeckt die Tagespresse das Überschreiten kritischer Immobilienpreisschwellen. Deutschland wird beäugt und nicht verstanden. So ging es mir in der Beobachtung des Stuttgarter „3%“-Marktes im „7%“-Umfeld der 70er bis 90er Jahre. Inzwischen ist „Stuttgart“ überall. Die Entwicklungen entziehen sich unseren Erfahrungen. Aktuell erleben wir Entwicklungen wie in den Nachkriegsjahren und den prosperierenden 70er und 80er Jahren. Nur damals war klar, woher die Nachfrage und das knappe Angebot kamen. Und heute? Der einzige Flächennutzer ist der Mensch. Computer brauchen keine Immobilien, sondern Strom und Wetterschutz. Für eine anhaltend erhöhte Flächennachfrage benötigt man in den jeweiligen Segmenten entweder mehr Menschen oder mehr monetär unterlegten Flächenverbrauch pro Nutzer. Alle Fachleute, wie wir heute wieder mehrfach berichten, gehen von einem anhaltenden Aufwärtstrend auf dem deutschen Immobilienmarkt aus. Die Gründe sind bekannt. Die Frage bleibt aber, inwieweit diese Rahmenbedingungen langfristige Zusatznachfrage schaffen. FDP-Lindner sieht Deutschland derzeit unter Drogen. Ich zeigte Ihnen lange vorher auf, dass im Umfeld der letzten Jahre bei uns der konjunkturelle Boden brennen müsste, statt mickrige 1,7% abzuwerfen.

Bis zur nächsten größeren Störung sehe aber auch ich den Zug der Nutzer-Lemminge in die Metropolen und der Anlage-Lemminge in die Immobilien der Metropolen. Allerdings regelt der Preis traditionell die Nutzernachfrage. Früher fragte ich in meinen Vorträgen, was passiert, wenn die Kapitalanlagenachfrage die Nutzernachfrage anhaltend überholt. Nach Vereinigungseuphorie und Internet-Blase lernten wir die Antwort des Marktes mit einer lang anhaltenden Flaute in der Immobilienwirtschaft bis zum Hype vor der Finanzkrise. Noch heute sind in Frankfurt noch nicht die nominalen Büromieten der frühen 90er Jahre mit über 40 Euro nominal erreicht. Von über 40% Inflation ganz zu schweigen. Übrigens, im letzten Boom wusste eigentlich jeder, dass es sich um einen Hype handelt, der durch die Zinsnormalisierung begrenzt ist. **Heute aber sind wir nicht im Boom; wir sind im Markt.** Da stören eigentlich nur ein paar wahrscheinlich dümmlich ungebildete, längst überholte Erfahrungen: Volkswirtschaft geht so nicht. Finanzwirtschaft geht so nicht. Immobilienwirtschaft geht so nicht. Zumindest nicht auf Dauer. Aber ein paar Jahre geht es noch. Viel Spaß.



triebswege. Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass sich die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien in den kommenden Jahren nicht grundlegend verändern wird. Es wächst aber der Druck auf den Einzelhandel, die verschiedenen Vertriebskanäle besser miteinander zu verzahnen (Multi- oder Omnichannel-Strategien).

Auswirkungen auf Standorte

Bislang gab es einen stetigen Anstieg der Einzelhandelsflächen, da der Umsatz im stationären Handel absolut stetig angestiegen ist, auch wenn es schon immer einen Strukturwandel gab. Durch den E-Commerce erhöht sich der Wettbewerb zwischen Standorten und Betriebsformen. Es kommt zu Veränderungen bei der **Sortimentsentwicklung**, die sich dann auch auf die einzelnen Standorte des Einzelhandels auswirkt. So ist mit weiteren Rückgängen der Flächennachfrage von Buchhändlern oder den Elektrofachhändlern zu rechnen.

Aufgrund des starken Wachstums des E-Commerce werden die **Standorte** mehr oder weniger negativ betroffen sein. Die Auswirkung ist dabei zwischen Städten unterschiedlicher Größe und Funktion (Metropolen/Großstädten, Klein- und Mittelstädte) und zwischen verstedtertem und ländlichem Raum unterschiedlich. Bei den Standorten werden von den Auswirkungen die Toplagen der Innenstädte von Großstädten sowie die Shoppingcenter weniger betroffen, wobei sich aber der Mietermix verändern wird.

Auch Einzelhandelslagen in Groß- und Mittelstädten, die eine günstige wirtschaftliche und soziodemografische Entwicklung aufweisen, können sich besser gegen den Onlinehandel behaupten. Fachmarktzentren sind ebenfalls weniger

betroffen. Vorteilhaft sind weiterhin sehr gut geschnittene Geschäftshäuser in erstklassigen Lagen größerer Städte, die eine hohe Anzahl an Verbrauchern erreichen, die Bekanntheit von Marken fördern und Einzelhändlern die Möglichkeit einer bestmöglichen Warenpräsentation bieten.

Deutlich negativ werden Geschäfte in Nebenlagen und in kleineren Städten betroffen sein. Tendenziell ist die Gefahr von Leerstand in Mittelstädten größer, wobei jedoch die Ursachen nicht ausschließlich auf den Online-Handel zurückzuführen sind. Für Kleinstädte und im ländlichen Raum werden weitere Nachfrageverluste und Leerstand erwartet.

Auswirkungen auf Gebäude und -ausstattung

Durch technische Entwicklungen sind auch die **Einzelhandelsimmobilien** selbst zu optimieren. Einige Einzelhandelsimmobilien, insbesondere große Shoppingcenter, verfügen bereits über WLAN innerhalb des Gebäudes, welches von den Kunden kostenlos genutzt werden kann. Dies soll einerseits die Attraktivität der Einzelhandelsimmobile für potentielle Kunden steigern, andererseits können durch die WLAN-Signale der Smartphones der Kunden deren Verhalten innerhalb der Einzelhandelsimmobilie analysiert werden. Eine weitere technische Optimierung von Einzelhandelsimmobilien stellt die Entwicklung und Verbreitung von mobilen Apps dar, die das Einkaufserlebnis von Kunden optimieren sollen. So können sich Kunden die Shopping-Apps der Einzelhändler herunterladen und werden so informiert. □

Weitere Informationen zu diesem Thema finden sich in dem neuen Buch des Autors „Entwicklungen und Megatrends der Immobilienwirtschaft“.

Wer bestellt, der zahlt

Warum das Bestellerprinzip nicht zum gewünschten Ergebnis führt

Jürgen Hoffmann

Wer bestellt, der zahlt. Dieses Prinzip gilt seit zwei Jahren für die Maklercourtage im Mietwohnungsmarkt. Am 1. Juni 2015 wurde hier das so genannte Bestellerprinzip eingeführt. Ein Blick in das Programm der SPD zur Bundestagswahl im September zeigt, dass die Sozialdemokraten nicht nur die Mietpreisbremse weiter verschärfen, sondern auch das Bestellerprinzip auf Verkaufsimmobiliens ausweiten wollen.

Das sieht Kai Enders, Vorstandsmitglied des Maklerunternehmens **Engel & Völkers** kritisch: „Schon die Einführung

des Bestellerprinzips bei der Vermittlung von Mietwohnungen hat das Geschäft des Maklergewerbes erheblich erschwert. Einige Wettbewerber haben drastische Umsatzeinbrüche erlitten, auch Engel & Völkers hat Rückgänge zu verzeichnen gehabt, weil viele Vermieter versucht haben, ihre Objekte selbst zu vermarkten, um die Courtage zu sparen. Zwar kommen inzwischen wieder viele zurück, weil sie gemerkt haben, dass es allein viel Arbeit macht, aber das Geschäft ist kleiner geworden.“ Zudem habe das Bestellerprinzip dazu geführt, dass das Angebot an Mietwohnungen insbesondere auf den

großen Vermittlungsportalen geringer geworden sei, „weil viele Objekte unter der Hand weg gehen“.

Noch drastischer sagt es **Hanno Heintzenberg** von **McMakler**: „Das Bestellerprinzip in der Vermietung und die Mietpreisbremse sind gescheitert. Es ist das passiert, was die Politik unterbinden wollte: weitere Preisexplosionen in Großstädten, anhaltende Wohnungsnot.“ Für Mieter sei es heute noch schwieriger ohne „professionelle Hilfe“ eine Wohnung zu finden: „Da nützt es auch nichts, wenn sie den Makler nicht mehr zahlen müssen.“ Zudem sei die Chance vertan worden, mit sogenannten „Küchentisch-Maklern“ aufzuräumen, die oft von Zuhause aus Wohnungsvermittlung als Nebenjob machen: „Hier wäre staatliche Regulierung wirklich sinnvoll gewesen und hätte vielen Käufern und Verkäufern bei der durchschnittlich größten Investition des Lebens viel Ärger und Geld ersparen können.“

Und nun das Bestellerprinzip auch für Kaufimmobilien? Bisher gibt es in diesem Segment keine gesetzliche Regelung in Deutschland, wer die Courtage des Maklers zu zahlen hat und wie hoch diese sein darf. Von Bundesland zu Bundesland haben sich andere marktübliche Gepflogenheiten eingebürgert. In einigen Ländern teilen sich der Käufer und der Verkäufer diese Kosten, etwa in Bayern. Hier zahlen beide Seiten in der Regel je 3,57%. Diese Variante favorisiert Engel & Völkers. In anderen Bundesländern, beispielsweise in Berlin, Bremen, Hamburg und Hessen, muss die Maklercourtage allein vom Käufer entrichtet werden. Kai Enders: „Im Gegensatz zum Mietmarkt arbeiten wir

im Kaufmarkt aber sehr intensiv auch für den Objektsuchenden, machen Bedarfsanalysen für ihn, informieren ihn, wenn wir ein passendes Objekt gefunden haben, und begleiten ihn bei vielen Fragen bis hin zur Finanzierung.“ Hier sei also gar nicht klar zu sagen, wer der Besteller ist. „Deswegen ist es nur fair, wenn hier die Kosten von beiden Seiten gezahlt werden.“ Würde das Bestellerprinzip von der Vermietung eins zu eins übertragen werden, würden Makler künftig ausschließlich für den Verkäufer aktiv sein, „und der Käufer wäre bei einer seiner wichtigsten Entscheidungen in seinem Leben allein“. Enders ist überzeugt, dass Verkäufer versuchen werden, die von ihnen zu zahlende Courtage über den Verkaufspreis auf den Käufer abzuwälzen, „was zusätzlich preistreibend wirken würde“. Damit nicht genug: „Und auf diesen erhöhten Preis müsste der Käufer dann auch noch eine höhere Grunderwerbssteuer zahlen“, so der E&V-Manager.

Das sieht Hanno Heintzenberg von McMakler genauso: „Die Maklerkosten würden von vielen Eigentümern auf den Kaufpreis aufgeschlagen werden. Das würde nochmals zu einer Steigerung der sowieso aufgeblähten Immobilienpreise führen“. Er unterstreicht, dass bereits jetzt die Renditen in Großstädten aufgrund der steigenden Preise rückläufig sind: „Dagegen finden viele Eigentümer in ländlichen Regionen selbst zu niedrigen Preisen keine Käufer. Eine Senkung der Nebenerwerbskosten, insbesondere der Grunderwerbssteuer, wäre eine sinnvollere Maßnahme um dieser Blasenentwicklung entgegenzuwirken.“ □

Metropolregion München

Boom nur gemeinsam zu bewältigen

Thomas Döbel, Münchener Korrespondent „Der Immobilienbrief“

München hat, was Wirtschaftskraft und Zukunftsfähigkeit betrifft, seit vielen Jahren eine Spitzenstellung unter den Großstädten in Deutschland. In fast jedem Ranking ist die bayerische Landeshauptstadt die Nummer Eins. Und auch die Wachstumsperspektiven für die kommenden Jahre lassen die meisten deutschen Regionen vor Neid erlassen.

Neben den positiven Auswirkungen birgt die hohe Attraktivität der Stadt auch Schattenseiten und Probleme, die nur in enger Zusammenarbeit mit der gesamten Region, ihren Landkreisen und Kommunen gelindert und bestmöglich gelöst werden können. Auf starke Resonanz stieß darum der Metropolregionen-Dialog München, der von **Heuer Dialog**

organisiert und unter dem Motto „Mit wegweisenden Projekten zum Wachstum mit Qualität“ veranstaltet wurde. Rund 130 Vertreter von Politik und Verwaltung sowie Immobilienexperten aus der „Europäischen Metropolregion München“ – dazu zählen die Kreise und Städte zwischen Garmisch-Partenkirchen und Eichstätt sowie von Dingolfing bis Augsburg – diskutierten über Entwicklungen, Modelle und Lösungskonzepte, die dazu beitragen, den Boom in der Region zu meistern.

Die Stadtbaurätin der Landeshauptstadt München, **Prof. Dr. Elisabeth Merk** prognostizierte in ihrem Eingangsstatement allein für die Stadt ein Bevölkerungswachstum um rund 20% innerhalb des Zeitraums von 2015 bis 2035. Bis