

## Schwerpunkt Genossenschaften in der Immobilienwirtschaft

# Gewerblicher Immobilienmarkt 2013 – regionale Standorte im Blickpunkt

Nachdem sich die Nachfrage nach gewerblichen Immobilien in Deutschland zuletzt auf die großen Ballungszentren konzentrierte, rücken nun auch wieder die Oberzentren in den Fokus der Anleger. Zwar haben die Büromärkte an Standorten wie Mannheim, Nürnberg, Hannover oder Dresden eine geringere Größe und deshalb auch niedrigere Fungibilität als beispielsweise Frankfurt am Main, München oder Hamburg, aber dafür sind auch die Mieten in den sogenannten B-Städten stabiler und die Leerstände sogar geringer, wie Untersuchungen zeigen. Für Immobilienfinanzierer, die sich in diesen Märkten auskennen, eröffnen sich dadurch attraktive Finanzierungschancen, prognostiziert der Autor. Dabei hat er vor allem die genossenschaftlichen Primärinstitute – gegebenenfalls als Konsortialpartner – im Blick. (Red.)

Der deutsche Immobilienmarkt zeichnet sich durch eine anhaltend positive Entwicklung aus. 2012 wurde laut Savills auf dem Gewerbeinvestmentmarkt mit 25,3 Milliarden Euro das höchste Transaktionsvolumen der vergangenen fünf Jahre verzeichnet. In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres setzte sich die positive Marktentwicklung nahtlos fort.

### Steigendes Transaktionsvolumen

Mit einem Transaktionsvolumen von 6,7 Milliarden Euro (Savills) lag das Quartalsergebnis um rund ein Drittel über dem Vorjahreswert. Die gute Immobilienkonjunktur wird auch das laufende Jahr 2013 aufgrund der vergleichsweise robusten Verfassung der Volkswirtschaft, der hohen Wertstabilität von Immobilien sowie der niedrigen Zinsen weiter bestimmen, sodass sich das Transaktionsvolumen auf anhaltend hohem Niveau entwickeln wird.

#### Der Autor



**Manfred Salber**

Mitglied des Vorstands, Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG, Hamburg

Zunehmend in den Fokus der Investoren rücken regionale Standorte. Knapp die Hälfte der gewerblichen Immobilieninvestitionen im vergangenen Jahr wurde außerhalb der sieben Wirtschaftszentren getätigt. Grund für das steigende Interesse ist das begrenzte Angebot und die gestiegenen Preise primär nachgefragter Core-Immobilien an den Top-Standorten. Vor diesem Hintergrund investieren Anleger zunehmend in den regionalen Zentren in geeignete Objekte. 2012 betrug das Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien außerhalb der Wirtschaftszentren laut Savills 11,6 Milliarden Euro – eine Steigerung von rund einer Milliarde Euro gegenüber dem Vorjahr.

Als gewerbliche Immobilienbank der genossenschaftlichen Finanzgruppe untersucht die DG Hyp regelmäßig die Märkte, in denen sie aktiv ist. Im Rahmen dessen veröffentlicht die Bank seit drei Jahren im Frühjahr eine Studie, die die Entwicklung in den Segmenten Büro und Einzelhandel in den zwölf Oberzentren Augsburg, Bremen, Darmstadt, Dresden, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Mainz, Münster und Nürnberg analysiert. Die Ergebnisse werden mit den sieben deutschen Wirtschaftszentren verglichen. Mit 19 Standorten und einer breiten regionalen Streuung stellt die Studie eine umfassende Analyse des deutschen Immobilienmarkts dar.

In den zwölf untersuchten deutschen Oberzentren haben sich die Büromieten in den vergangenen zehn Jahren stabiler entwickelt als an den sieben Top-Standorten. Dort liegen die Mieten heute aufgrund erheblicher Rückgänge rund

20 Prozent unter dem Niveau von vor zehn Jahren. Im selben Zeitraum konnten die Oberzentren das Niveau mit einem kumulierten Anstieg von drei Prozent leicht steigern. Die stabile Entwicklung an den regionalen Standorten wird dadurch unterstrichen, dass der Mietzuwachs auch in den Krisenjahren ab 2007 weniger volatil und zudem durchgängig positiv war.

### Stabile Büromieten in den Oberzentren

Insgesamt betrachtet ist die Marktsituation in den untersuchten Oberzentren gemessen an der Spitzenmiete homogener. So beträgt der Unterschied zwischen dem günstigsten Standort Dresden und Mannheim am oberen Ende der Skala nicht einmal 30 Prozent. An den Top-Standorten ist der Abstand mit über 70 Prozent zwischen Stuttgart und Frankfurt deutlich größer. Die Standortgröße spielt dabei keine Rolle.

Im vergangenen Jahr hat die solide wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland die Nachfrage nach attraktiven Büroflächen begünstigt. Sowohl an den Top-Standorten als auch in den Oberzentren stand einer guten Nachfrage nach attraktiven Büroflächen ein begrenztes Angebot gegenüber. Dennoch weisen die Leerstandsquoten trotz eines im Durchschnitt spürbaren Rückgangs an den Top-Standorten mit neun Prozent immer noch hohe Werte auf. Die Oberzentren schneiden dagegen mit einer Leerstandsquote von 6,5 Prozent besser ab.

An praktisch allen Standorten verbergen sich hinter den leer stehenden Büroflächen überwiegend nicht mehr marktgängige beziehungsweise veraltete Flächen. Aber durch das wieder steigende Fertigstellungsvolumen von Büroflächen sind allenfalls geringfügige Steigerungen der Spitzenmiete – sowohl in den Oberzentren als auch an den Top-Standorten – zu erwarten. Zudem hat sich das deutsche Wirt-

schaftswachstum in der zweiten Jahreshälfte 2012 abgekühlt, was trotz weitgehend stabiler Beschäftigungslage zu einer Minderung der Nachfragedynamik nach Büroflächen geführt hat. Auch das Leerstandsniveau dürfte dementsprechend in diesem Jahr kaum noch weiter abnehmen.

### Einzelhandel: Spielraum für Investitionen

Etwas verhaltener stellt sich die durchschnittliche Entwicklung im Segment Einzelhandel in den untersuchten regionalen Immobilienzentren dar. Hier ist die Einzelhandelsfläche verglichen mit den Top-Standorten in den vergangenen zwei Jahrzehnten stärker gewachsen als der Umsatz. Dieser Trend konnte erst 2010 gestoppt werden. Infolgedessen sind die Spitzenmieten in den Oberzentren in den letzten zehn Jahren nur moderat gestiegen, wohingegen sie an den Top-Standorten im selben Zeitraum kontinuierlich gewachsen sind.

Die dynamischere Entwicklung ist auch der Bedeutung der Filialisten in sehr guten Shopping-Lagen geschuldet. Hier genießen die Top-Standorte eine höhere Priorität als die Oberzentren. Dementsprechend befinden sich die Mieten an den Top-Standorten bereits auf einem sehr hohen Niveau, während in den Oberzentren noch Potenzial nach oben vorhanden ist. Hinzu kommt, dass eine Reihe aktueller Bauprojekte anstehen. Auch dadurch wird die Mietdynamik derzeit gebremst. Die in der zweiten Jahreshälfte prognostizierte konjunkturelle Belebung dürfte an beiden Standortgruppen in sehr guten Lagen zu einer Fortsetzung des Aufwärtstrends der Einzelhandelsmieten bei nachlassender Dynamik führen.

### Regionales Know-how erforderlich

Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen abseits der Top-Standorte ist regionales Know-how von grundsätzlicher Bedeutung. Regionale Finanzierer wie die Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie die Sparkassen haben hier eine starke Position, da sie die Kunden, Strukturen und Rahmenbedingungen in ihren Märkten gut kennen. Dies spiegelt auch die steigende Bedeutung von Volksbanken und Raiffeisenbanken in der gewerblichen Immobilienfinanzie-

rung wider. Jede Genossenschaftsbank hat einen guten Überblick über ihr Geschäftsgebiet und erfährt frühzeitig von geplanten Finanzierungen. Diese ausgeprägten Kenntnisse der Banken vor Ort ergänzt die DG Hyp durch spezifisches Immobilien-Know-how, ihre überregionalen Netzwerke, Marktvergleiche zwischen Wettbewerbern sowie eine individuelle Risikoeinschätzung.

Insbesondere bei großen Investitionsvorhaben ist die Hypothekbank ein wichtiger Partner, denn die Begleitung großvolumiger gewerblicher Immobilienfinanzierungen ist für die Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Region aufgrund begrenzter Kreditvergabespielräume nicht immer möglich. Von der Zusammenarbeit profitieren die genossenschaftlichen Primärbanken und die Hypothekbank gleichermaßen, weil nur in dem Zusammenspiel beider Partner Finanzierungen erfolgreich zum Abschluss gebracht werden können.

Die gewerbliche Immobilienfinanzierung ist für die genossenschaftliche Finanzgruppe ein nachhaltig interessantes Geschäftsfeld mit großem Potenzial, da sie über Zyklen hinweg realwirtschaftliche Grundbedürfnisse bedient.

Die Volkswirtschaft benötigt Immobilien, in denen die Bevölkerung lebt, arbeitet oder einkauft und die laufend an die sich verändernden Bedingungen und Anforderungen angepasst werden – an Top-Standorten gleichermaßen wie in den regionalen Immobilienzentren. Aufgrund ihrer guten Bonität ist die Finanzgruppe bei Investoren ein gefragter Finanzierungspartner.

Nur durch eine intensive Zusammenarbeit können die Volksbanken und Raiffeisenbanken und die DG Hyp gewerbliche Finanzierungen in der Region mit ihren mittelständischen Immobilienkunden erfolgreich umsetzen und so gemeinsam Kreditgeschäft für die Finanzgruppe akquirieren. 