

MIPIM-Special

Gewerblicher Immobilienmarkt 2014 – anhaltend solide Entwicklung in den regionalen Zentren

Aufgrund der föderalen Struktur Deutschlands kennt der hiesige Immobilienmarkt im Gegensatz zu vielen anderen europäischen Ländern nicht nur eine Metropole. Vielmehr zählt der Autor sieben und sieht darüber hinaus ein Dutzend Oberzentren als attraktive Investmentstandorte für Büro- und Einzelhandelsimmobilien an. Ein Vergleich der beiden Gruppe zeigt, dass die Oberzentren hinsichtlich Rendite und Ertragsstabilität mit den „Big 7“ mithalten können und diese mitunter sogar übertreffen. Auch in puncto Leerstand und Vermietungsrisiken sei die „zweite Reihe“ durchaus den Top-Standorten ebenbürtig. Dass auch abseits der Metropolen selbst für größere Transaktionen Finanzierer zu finden sind, möchte der Autor nicht unerwähnt lassen. Die genossenschaftliche Finanzgruppe zählt er dazu.

(Red.)

Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt hat sich im Geschäftsjahr 2013 dynamisch entwickelt und damit an das starke Vorjahr angeknüpft. Im internationalen Vergleich gilt Deutschland als interessanter Standort. Grund dafür sind die geordnete wirtschaftliche und politische Situation, die guten ökonomischen Aussichten sowie die Größe des Marktes. Dies bestätigt die anhaltend gute Entwicklung im Berichtsjahr. 2013 wurde ein Transaktionsvolumen gewerblicher Immobilien von 30,7 Milliarden Euro verzeichnet nach 25,3 Milliarden Euro im Vorjahr (Quelle: Jones Lang Lasalle). Damit ist 2013 das transaktionsstärkste Immobilienjahr seit dem Boomjahr 2007. Zunehmend in den Fokus rücken regionale Standorte. Ursächlich dafür ist ein begrenztes Angebot sowie kontinuierlich steigende Preise der stark nachgefragten Core-Immobilien an den Top-Standorten.

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 vier Jahren jeweils im Frühjahr eine Studie, die die Entwicklung in den zwölf regionalen Oberzentren Augsburg, Bremen, Darmstadt, Dresden, Essen, Hannover, Karlsruhe, Leipzig, Mannheim, Mainz, Münster und Nürnberg analysiert. Die Ergebnisse werden mit den sieben deutschen Top-Standorten verglichen. Mit 19 Zentren und einer breiten regionalen Streuung stellt die Studie eine umfassende Analyse des deutschen Immobilienmarkts dar.

Büromieten: Oberzentren weniger volatil

2013 war erneut ein gutes Jahr für den deutschen Büromarkt. Ein entscheidender Faktor für die erfreuliche Situation ist die anhaltend robuste Entwicklung des Arbeitsmarkts. Während die Mietentwicklung der Metropolen in den vergangenen Jahren von spürbaren Anstiegen, aber auch von Rückgängen gekennzeichnet ist, zeigen sich die Oberzentren wesentlich stabiler. Seit 2007 nimmt hier die Spitzenmiete kontinuierlich um rund 2,5 Prozent pro Jahr zu. Gegenüber 2003 ist dies ein Anstieg um 14 Prozent, an den Top-Standorten war im selben Zeitraum dagegen ein Wachstum von leicht unter zehn Prozent zu verzeichnen.

Aufgrund der guten Arbeitsmarktentwicklung hat sich auch die Anzahl der Bürobeschäftigten an den 19 betrachteten Standorten in den vergangenen Jahren ausgeweitet. Die Oberzentren

und Metropolen fungieren oft als „Wachstumsmotoren“ einer Region mit einem hohen Arbeitskräftebedarf. Gleichwohl konnte die Fertigstellung neuer Büroflächen in den vergangenen Jahren davon nicht profitieren. Als Folge von Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise wurden weniger neue Büroprojekte angestoßen.

Infolgedessen hat sich das frei verfügbare Volumen an attraktiven Büroflächen reduziert und zu einem Anstieg der Spitzenmiete geführt. Diese Entwicklung wird durch den hohen Anteil älterer Büroflächen unterstützt, die kaum nachgefragt werden. Damit entlasten diese Flächen nicht das an vielen Standorten verringerte Angebot. Gleichwohl ist die Leerstandsquote seit einigen Jahren kontinuierlich gesunken. Im Durchschnitt weisen die Oberzentren mit einem Leerstand von 6,3 Prozent im vergangenen Jahr einen niedrigeren Wert auf als die Top-Standorte mit 8,4 Prozent.

Während die Nachfrageseite im laufenden Jahr stabil bleiben dürfte, könnte die Ausweitung des Flächenangebots den weiteren Mietanstieg dämpfen. So ist für 2014 infolge einer steigenden Anzahl an Büroprojekten ein höherer Flächenneuzugang an einigen Standorten zu erwarten. Dieser wird angesichts des ausgedünnten Angebots an attraktiven Büroflächen aber nicht zu einer wesentlichen Veränderung der Nachfrage-Angebots-Relation führen. Insofern ist für 2014 mit einem leicht verlangsamten Anstieg der Spitzenmiete zu rechnen.

Moderat steigende Einzelhandelsmieten

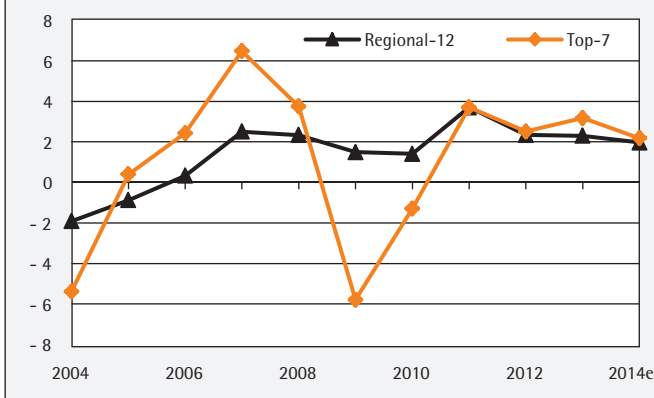
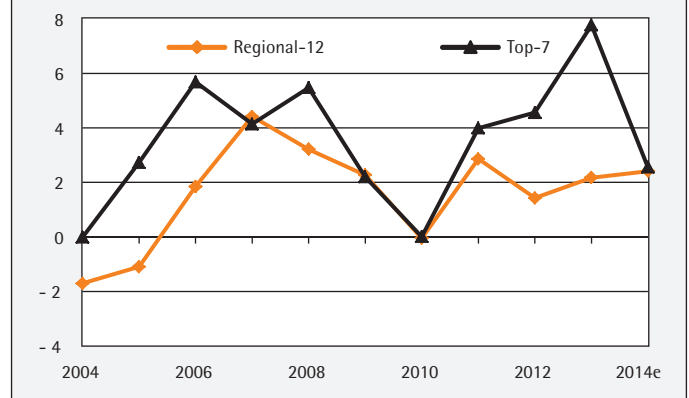
Im Segment Einzelhandel zeigt sich ein differenziertes Bild. Hier entwickeln sich die Spitzenmieten an den regionalen Standorten spürbar moderater als in den sieben Wirtschaftszentren. Grund dafür ist das Flächenangebot, das in den Oberzentren in den vergangenen zwei Jahrzehnten stärker gewachsen ist

Der Autor

Dr. Georg Reutter

Vorsitzender des Vorstands, Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank AG, Hamburg



Abbildung 1: Büromieten in Top-Lagen (Veränderung in Prozent)**Abbildung 2: Handelsmieten in Top-Lage (Veränderung in Prozent)**

als der Umsatz. Hinzu kommt die Attraktivität der Top-Lagen in den Metropolen für den Einzelhandel. Denn: Filialisten und Marken-Stores sind als „Preistreiber“ unverändert auf sehr gute Lagen fixiert. Diese Flächen sind nur begrenzt vorhanden und konzentrieren sich auf wenige Straßenzüge sowie Shoppingcenter. Vor diesem Hintergrund ist die Spitzenmiete in den Metropolen in den vergangenen Jahren stärker gestiegen als in den Oberzentren. Kleiner sind die Unterschiede in Seitenlagen, die zudem eine geringere Mietdynamik aufweisen.

Im Segment Einzelhandel dürften die Top-Standorte weiterhin davon profitieren, dass sie für neue Anbieter auf dem deutschen Markt sowie neue Einzelhandelskonzepte im Fokus stehen. Vor dem Hintergrund der soliden konjunkturellen Lage und der wirtschaftlichen Bedeutung Deutschlands ist mit einer weiterhin lebhaften Flächennachfrage an den Top-Standorten zu rechnen.

Gleichzeitig stehen die Oberzentren insbesondere im Rahmen einer Expansionsstrategie im Fokus der Einzelhändler.

Während internationale Filialisten und Marken auf dem deutschen Markt eine Niederlassung an den sieben Top-Standorten favorisieren, kann für eine Expansionsstrategie in die deutschen Oberzentren unter einer spürbar größeren Anzahl von Städten ausgewählt werden. Insofern ist auch an den regionalen Standorten mit einer anhaltenden Flächennachfrage in Spitzenlagen zu rechnen. Gleichwohl dürfte die Mietentwicklung nicht an die der Top-Standorte heranreichen.

Marktkennntnis vor Ort

Angesichts der großen Spreizung der Spitzenmiete ist davon auszugehen, dass die unterschiedliche Dynamik zwischen Top-Standorten und regionalen Immobilienzentren in Zukunft abnehmen wird. Stärker dürfte aber noch die Tatsache wiegen, dass die Oberzentren mit ihrer stabileren Entwicklung verlässlichere Immobilieninvestitionsstandorte bleiben.

Bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen abseits der Top-Standorte ist regionales Know-how von grundsätzlicher Bedeutung. Regionale Finanzierer wie Volksbanken und Raiffeisenbanken haben hier eine starke Position, da sie die Kunden, Strukturen und Rahmenbedingungen in ihren Märkten gut kennen. Jede Genossenschaftsbank hat einen guten Überblick über ihr Geschäftsgebiet und erfährt frühzeitig von geplanten Investitionen. 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 Projekten ist die genossenschaftliche Pfandbriefbank ein wichtiger Partner, denn die Begleitung großvolumiger gewerblicher Vorhaben ist für die Volksbanken und Raiffeisenbanken in der Region aufgrund begrenzter Kreditvergabespielräume nicht immer möglich. Aufgrund ihrer guten Bonität ist die genossenschaftliche Finanzgruppe bei Investoren ein gefragter Finanzierungspartner.

mmmm

MONEREO MEYER MARINEL-LO
Abogados

Spanien im Aufwind
Nutzen Sie die Gut-Wetterlage

Qualität, Engagement, Kompetenz und 20 Jahre Erfahrung im grenzüberschreitenden Rechtsverkehr mit Spanien

Transaktionsbegleitende Rechts- und Steuerberatung beim Erwerb von Immobilien und Kreditportfolios sowie bei *cross border* Finanzierungen in Spanien.

Immobilien- und Baurecht · Gesellschaftsrecht · Restrukturierungen

www.mmmm.es

MADRID · Stefan Meyer
Tel. +34 91 319 96 86 · mad@mmmm.es

BARCELONA · Philipp Kirchheim
Tel. +34 93 487 58 94 · bcn@mmmm.es

PALMA DE MALLORCA · Antonio C. Jiménez Abraham
Tel. +34 971 71 70 34 · pm@mmmm.es