

Presseinformation

Immobilienmarkt Deutschland: Aktuelle Themen und Ausblick 2023

Frankfurt am Main, 12.12.2022 - Ulrich Höller, Geschäftsführender Gesellschafter der ABG Real Estate Group, kommentiert zum Jahreswechsel 2022/2023 aktuelle Themen sowie Fragestellungen der Immobilienbranche und gibt einen Ausblick auf 2023.

1. Market Update sowie Einschätzungen Miet- und Investmentmärkte 2022/2023

Ulrich Höller zu den großen Linien 2022: „Vier zentrale Entwicklungen prägten 2022 den Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland und führten das Ende eines langjährigen, ungebrochenen Aufschwungs herbei: Die **Zinswende**, die deutlich steigende Finanzierungskosten mit sich brachte. Die höchste **Inflation** seit Jahrzehnten mit **Energiepreisen und teilweise auch Materialkosten auf hohem Niveau** erhöhten die Baukosten signifikant, wengleich sich wegen vieler gestoppter Projekte und entsprechend gesunkener Nachfrage hier schon eine Entspannung abzeichnet. Ein eklatanter **Fachkräftemangel**, aber auch die neue **Zurückhaltung vieler Investoren** – aus dem In- wie dem Ausland -, für die Deutschland an Attraktivität vorübergehend eingebüßt hat. Im Ergebnis hat sich der deutsche Immobilienmarkt deutlich abgekühlt: Knapp 10 Prozent weniger Baugenehmigungen wurden beantragt und erteilt. Eine ganze Reihe von Immobilienprojekten wurde zurückgestellt oder verzögerte sich. Auch weil sich viele Investoren bei Neuinvestitionen zurückhielten oder sehr selektiv vorgehen, hat sich das Transaktionsvolumen – vor allem im zweiten Halbjahr 2022 – sehr stark reduziert. Während es im ersten Quartal 2022 noch rund 20 Mrd. EUR erreichte, liegen die Schätzungen für das vierte Quartal bei nur noch rund 6 Mrd. EUR.“

Ulrich Höller zu den Erwartungen 2023: „Auch wenn wir eine ganze Reihe an Signalen sehen, die eine abnehmende Entwicklungsdynamik bei Inflation, Zinsen, Energie- sowie Material- und Baukosten insgesamt ankündigen könnten, gehen wir davon aus, dass sich eine wirklich nachhaltige Trendumkehr ab 2024 abzeichnen wird, wenn auch die Konjunktur wieder Fahrt aufnehmen dürfte.“

Ulrich Höller zum Thema Entwicklung der Mietpreise: „Die Bestandsmieten werden aus zwei Hauptgründen steigen: Bei Gewerbeimmobilien sind die Mietpreise in aller Regel indexiert, was gerade im Angesicht hoher Inflationsraten zu entsprechenden Erhöhungen führt. Gleichzeitig wird die geringere Anzahl von Projektentwicklungen die Nachfrage nach Bestandsimmobilien und damit deren Mietpreise zusätzlich befördern. Vor allem die Mietpreise für Objekte in den begehrten Lagen wie auch für qualitativ und energetisch hochwertige Objekte werden deutlich zulegen, weil das Angebot die Nachfrage auf absehbare Zeit nicht decken kann. Dazu trägt der weltweite „War for Talents“ bei, in dem die Arbeitsumgebung zu einem nicht unerheblichen Wettbewerbsfaktor wird. Wer gute Leistungen erbringen soll, der will in einer attraktiven Umgebung arbeiten, zu der neben einer komfortablen Infrastruktur auch Kommunikationsoptionen einschließlich individueller

Begegnungsmöglichkeiten zählen. Unternehmen bzw. Arbeitsgeber investieren viel, um die Mitarbeiter für die Anwesenheit im Büro zu motivieren, damit die unternehmensinterne Kommunikation sowie Kreativität gefördert wird. Schließlich reduziert der Homeofficetrend als hybride Arbeitsform, die Präsenz und Absenz im klassischen Büro intelligent vereint, zwar den Bedarf an Flächen insgesamt, forciert aber umso mehr die Anforderung an Top-Büroflächen mit den aufgeführten Charakteristika.“

Ulrich Höller zum Thema Kaufpreisentwicklung von Büro- und Geschäftsimmobilien: „Bei Gewerbeimmobilien hat bereits eine Bereinigung mit erheblichen Abschlägen gegenüber dem Peak in der zweiten Jahreshälfte 2021 stattgefunden, je nach Qualität des Objektes und des Standorts von bis zu 20 Prozent. Absolute Topobjekte können sich gegen diesen Trend am besten behaupten. Auch der Vertrieb von Wohnimmobilien ist im Moment deutlich verlangsamt und erschwert, potentielle Kaufinteressenten sind aufgrund der Markt- und Finanzierungsentwicklung verunsichert und weitestgehend inaktiv.“

Ulrich Höller zum künftigen Verhalten der Immobilieninvestoren: „Fakt ist, dass der Großteil der institutionellen Investoren aktuell mit Immobilieninvestitionen abwartet. Die Entwicklung des Zinsniveaus deutet allerdings auf Beruhigung hin, so dass wir im zweiten Quartal 2023 wieder mit einer Marktbelebung und verstärkten Engagements rechnen. Dann gerät Deutschland als Investitionsstandort wieder in den Fokus der Investoren, weniger als ‚Safe Haven‘, sondern weil das gesunkene Einstiegsniveau und der starke Dollar attraktive Renditechancen bieten. Zusätzlich werden sich opportunistische Investoren, insbesondere auch aus dem angelsächsischen Raum, angesichts der zu erwartenden Marktbereinigung neu aufstellen und dabei auch den deutschen Markt in den Fokus ihrer Überlegungen stellen. Diese Entwicklung ist bereits jetzt zu beobachten.“

2. Aktuelle Trends und Entwicklungen

Ulrich Höller zum Fachkräftemangel: „Der Fachkräftemangel hat sich auch im Baugewerbe zum großen Geschäftsrisiko entwickelt. Zum Jahresbeginn 2022 bezeichneten in einer Umfrage des DIHK 78 % der Bauunternehmen den Fachkräftemangel als Hauptrisiko für die eigene wirtschaftliche Entwicklung. 2010 waren es dagegen nur 21 %. Die Arbeitskosten haben in der personalintensiven Baubranche traditionell große Bedeutung. Für Abhilfe kann nur eine Veränderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen sorgen: Deutschland braucht dringend ein professionelles und zielgerichtetes Einwanderungsgesetz, das der Wirtschaft signifikant mehr an qualifizierten und motivierten Arbeitskräften, die auch lernen und sich bewähren wollen, zur Verfügung stellt.“

Ulrich Höller zum Thema ESG: „Das Gesprächsthema Nr. 1 aus dem Jahr 2021 war die Umsetzung von ESG-Anforderungen. Auch wenn es in diesem Jahr 2022 in den Hintergrund treten musste, wird seine Bedeutung die Zukunft unverändert beherrschen. Der Themenkomplex Klimaschutz mit Dekarbonisierung und der nötigen Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks stellt uns auf dem gesamten Globus vor dramatisch wachsende Herausforderungen. Das gilt besonders für den Immobiliensektor, dem weltweit fast 40 Prozent der CO₂-Emissionen zugerechnet werden. Diese Herausforderungen werden wir nur dann bewältigen können, wenn wir

an allen verfügbaren Stellschrauben auch wirklich drehen und das Thema ernsthaft und mit Überzeugung angehen. Das gilt auch für Investoren, zumal ESG-Tauglichkeit aktuell noch mit geringeren Renditen einhergeht – und es muss sich unter den wegen der aktuellen Lage verschärften Rahmenbedingungen erst zeigen, wer bereit ist, das noch mitzugehen. Darüber hinaus werden das S und G, die sozialen und Governance-Komponenten stärker in den Vordergrund treten. Hier sehe ich für die Immobilienbranche viel Aufholbedarf und große Chancen, sich zu positionieren.“

Ulrich Höller zur Entwicklung der Immobilienquoten in den Portfolien: „Die Immobilienquoten der meisten Investoren sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich stark gestiegen. Natürlicherweise ist jetzt eine Verlangsamung eingetreten. Manche Investoren haben darauf zunächst mit einem Stopp bei weiteren Netto-Zukäufen reagieren, auch weil die Bondseite für Investoren wieder attraktiver geworden ist. Trotzdem sehen wir keine nachhaltige Abwanderung von Kapitalanlagen aus der Assetklasse Immobilie, die im letzten Jahrzehnt dramatisch an Bedeutung gewonnen, sich deutlich professionalisiert hat und damit auch langfristiger Bestandteil der Portfolien bleiben wird.“

Ulrich Höller zu den Perspektiven der Projektentwicklungen: „Die Rahmenbedingungen für **neue Projektentwicklungen** verschlechtern sich, zumindest vorübergehend. Sowohl Eigenkapital als auch Kreditfinanzierungen werden schwieriger zu strukturieren sein und sind bereits signifikant teurer. Dabei wird der Markt die Spreu vom Weizen trennen: Renommierte, langjährig erfahrene und erfolgreiche Player werden sich gut behaupten und die benötigten Finanzierungsmittel verlässlich erhalten, während besonders opportune Teilnehmer einem gesunden Konsolidierungsprozess zum Opfer fallen. Aber auch **laufende Projektentwicklungen** können sich den veränderten Rahmenbedingungen nicht entziehen: Viele laufende Projekte müssen neu bewertet werden, was zu Kurskorrekturen führen kann. Das Mezzanine-Kapital wird kritischer in den Blick genommen, einige Projektentwicklungen werden sicherlich in der Kapital- und Projektstruktur neu aufgesetzt werden müssen. Das eine oder andere Projekt kann nicht mehr profitabel sein und muss mit Verlusten beendet werden. Dagegen werden Objekte mit guter Lage, mit Spitzenausstattung und hoher Gestaltungsflexibilität fortgeführt werden; Sie könnten sogar von einer sinkenden Angebotssituation profitieren.“

3. Aktuelles zur ABG

Ulrich Höller zur Entwicklung der ABG Real Estate Group: „Trotz des sehr viel schwierigeren Marktumfeldes konnten wir bei der ABG unser Geschäft planmäßig ausbauen, weil wir uns konsequent allein auf Projekte im Top-Segment fokussierten, die weit weniger Schwankungen unterworfen sind als der Gesamtmarkt. Die Gruppe betreut ein Gesamtvolumen an Assets under Management von rund 3,5 Mrd. EUR; Dazu gehören 11 Großprojekte in deutschen Topstandorten. Sie liegen in Bau und Umsetzung im Plan. Allein 2022 haben wir im Investmentbereich unser Portfolio um vier Projekte ergänzt: Sky (Eschborn bei Frankfurt am Main), das Logistikcenter Kerpen (Kerpen), Palais am Roßmarkt (Frankfurt am Main) und das VTG-Center (Hamburg) mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 455 Mio. EUR. Verkauft haben wir 2022 das nahezu vollvermietete VOLTAIR in Berlin (Gesamtinvestitionsvolumen von rund 460 Mio. EUR). In 2022 konnten wir auch bei den Vermietungen mit

insgesamt rund 90.000qm erstklassiger Flächen, verteilt auf die Top-Großstädte in Deutschland eine außergewöhnliche Performance mit großem Marktanteil vorweisen. Mit Blick auf die Zukunft beobachten wir die Marktentwicklung sehr genau, weil wir in der anstehenden Bereinigung bzw. Neuaufstellung des Marktes attraktive Einstiegsmöglichkeiten in den Folgejahren erwarten. Dazu haben in diesem Jahr die Voraussetzungen geschaffen, um 2023/2024 investieren und attraktive Chancen realisieren zu können.

Über die ABG Real Estate Group:

Die ABG Real Estate Group, 1967 in München gegründet, blickt auf eine über 55-jährige Erfolgsgeschichte zurück. Mit den Bereichen ABG Development, ABG Immobilienmanagement und ABG Capital deckt sie aus einer Hand den kompletten Immobilienzyklus ab, von der Projektentwicklung über die Baubetreuung bis hin zu Vermietung, Finanzierung und Investmentbetreuung. Der Fokus der ABG liegt dabei auf Deutschland, wo sie mit eigenen Büros an den Standorten Hamburg, Frankfurt, Berlin, Köln und München präsent ist. Sie projiziert und realisiert mit über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern überwiegend Gewerbeimmobilien, aber auch Wohnobjekte und Stadtquartiere. Das aktuelle Volumen der Assets under Management beträgt über 3,5 Mrd. Euro. Zu den Referenzen zählen namhafte Immobilien wie das Hochhaus Skyper in Frankfurt, das Ericus-Contor mit dem SPIEGEL-Verlagsgebäude in Hamburg, das Wohnprojekt Living Isar in München oder das Landmark VoltAir sowie das Wohn- und Geschäftshaus am Pariser Platz in Berlin. Laufende ABG-Projekte sind beispielsweise das neue Deutschlandhaus in Hamburg, das Landmark VoltAir in Berlin, das Yorcks in Düsseldorf, das Gebäudeensemble Central Parx im Zentrum Frankfurts sowie weitere Projektentwicklungen in München und Köln.

www.abg-group.de

Pressekontakt ABG Real Estate Group:

Hausmann Strategic Advisory
Dr. Daniel Hausmann
Pariser Platz 6a
10117 Berlin
Tel.: +49 173 3015911
Email: hausmann@hausmann-advisory.de