

# Ausländer stützen Frankfurts Büromarkt

Der Frankfurter Büro-  
markt profitiert derzeit  
von der guten Immobili-  
konjunktur. Teure  
Objekte reizen vor  
allem Investoren aus  
dem Ausland.

ps. FRANKFURT, 12. September. Der Markt für deutsche Gewerbeimmobilien zeigt sich in guter Verfassung, und davon profitiert Frankfurt als der führende deutsche Büromarkt in besonderem Maße. Der Immobiliendienstleister Colliers rechnet damit, dass unter anderem wegen des anstehenden Verkaufs einiger Hochhäuser das Investitionsvolumen am Frankfurter Büromarkt 2013 auf mehr als 3 Milliarden Euro steigt und damit den Vorjahreswert von 2,9 Milliarden Euro übertrifft. Auch der Dienstleister Jones Lang

Verkauf der Hertie-Häuser  
kommt in Schwung. **Seite 43**

LaSalle (JLL) zeigt sich optimistisch: Nach einem relativ schwachen Jahresauftakt mit nur wenigen Investitionen und einem guten zweiten Quartal verzeichnete JLL bereits zur Jahresmitte ein Transaktionsvolumen von 1,8 Milliarden Euro. Für das ganze Jahr nennt Timo Tschammer vom deutschen Management Board von JLL noch keinen Wert. Er zeigt sich aber sicher, dass wegen einiger Großtransaktionen 2013 ein hervorragendes Investitionsjahr für Frankfurt wird. Mit dem Halbjahreswert hat Frankfurt seine führende Position unter den deutschen Standorten für Gewerbeimmobilien gefestigt. Das lag an der Büronachfrage: Allein 70 Prozent der Investitionen in Frankfurt flossen in Büroobjekte. Auch in der Vermietung kommt der Frankfurter Markt voran: Trotz eines teilweise zähen Geschäfts im ersten Quartal rechnen Colliers wie JLL damit, dass der Flächenumsatz die Marke von 500 000 Quadratmetern wie im Vorjahr übersteigt und damit



Frankfurt: Stadt mit Zugkraft

Foto Bernd Kammerer

wiederum über dem Durchschnittswert der vergangenen zehn Jahre liegen wird. Hartmut Fründ, Partner des Immobiliendienstleisters Ernst & Young, nennt die niedrigen Zinssätze als Impulsgeber für ein dynamisches Immobiliengeschäft, und zwar für Investoren auf der Suche nach Anlagealternativen sowie als Vorteil bei der Finanzierung. Dabei helfe Deutschland, dass es sich wirtschaftlich ordentlich und solide entwickle, meint Fründ: „Das wissen die Ausländer auch.“ Dass die Ausländer in erster Linie auf Frankfurt blicken, wenn sie an Investitionen in Deutschland denken, liegt nach den Erkenntnissen von Tschammer von JLL an der hohen Transparenz des Marktes, gestützt von einer großen Beraterdichte: Das sei wichtig für die „First Mover“,

also die Investoren, die erstmals nach Deutschland kommen und zuvor vielleicht nur in London engagiert waren. Dieser Kreis werde schon allein von der Skyline und der Dominanz des Bankensektors angezogen, weil dies die Internationalität Londons erinnere. Hinzu kommt, dass die meisten großen Investoren in erster Linie an vermeintlich risikolosen Core-Projekten interessiert seien, also Bürogebäuden in besten Lagen mit guten Mietverhältnissen. Von diesen Core-Projekten fänden sich zwar deutlich mehr in München als in Frankfurt, sagt Robert Menke, Investment-Direktor von Colliers, doch meist zu Werten um 50 Millionen Euro – zu kleinteilig für internationale Großinvestoren wie Pensionskassen oder Staatsfonds. Frankfurt dagegen biete

die begehrten Gebäude mit teils größeren dreistelligen Millionenwerten. Nach Tschammers Worten gilt inzwischen die Faustregel, dass bei Transaktionen von mehr als 100 Millionen Euro zwei Drittel der Investoren aus dem Ausland stammen, bei kleineren Transaktionen dagegen nur ein Drittel.

Frankfurter Beispiele dafür aus dem ersten Halbjahr waren der Verkauf des Büroturms Gallileo im Frankfurter Bankenviertel für geschätzte 265 Millionen Euro an sechs koreanische Pensionskassen und Versicherungen oder der Erwerb des Bürohauses Bockenheimer Warte durch den israelischen Investor Aurec für rund 100 Millionen Euro. Das Bürogebäude Skyper, ebenfalls im Finanzzentrum gelegen, ging dagegen für wohl mehr als 300 Millionen Euro an den Münchener Versicherer Allianz.

Eine zunehmende Internationalität des Frankfurter Büromarkts sieht auch Ulrich Höller, der Vorstandsvorsitzende des Immobilienkonzerns DIC Asset. Der Markt sei wie kaum ein anderer in Europa auf langfristiges und nachhaltiges Wachstum ausgerichtet. Die Attraktivität hänge auch mit der geographisch günstigen Lage und der richtigen Entscheidung zum Flughafen ausbau zusammen.

Dass der Frankfurter Büromarkt in den Himmel wächst, glauben die meisten Beobachter aber trotz optimistischer Grundhaltung nicht. Viele Büronutzer beschäftigen sich nach den Worten Fründ intensiv mit der Frage, wie sie die Flächen intensiver nutzen können, etwa durch engeres Zusammentreten. Zudem bringe der platzsparende Fortschritt in der IT mit sich, dass der Flächenbedarf sinke. Schließlich stehe der in Frankfurt dominierende Finanzsektor durch die zunehmende Regulierung unter Druck, so dass so manche Expansion von Banken oder Versicherungen gebremst werde oder ausbleibe.

Gerade die zunehmende Finanzkontrolle könnte allerdings auch zum Glücksfall für Frankfurt werden, meint Peter Kunz, Colliers-Geschäftsführer in der Rhein-Main-Metropole: Bis zu 1000 Arbeitsplätze sollen in der neuen Europäischen Zentralbank (EZB) entstehen. Das bedeute zusätzlichen Bedarf an Büroflächen von einigen 10 000 Quadratmetern. Und Kunz zeigt sich überzeugt, dass auch die EZB selbst weiter wachsen wird.

## Immobilienbrief

### Gebäude für Generationen

Von Thomas Kuhlmann

Einzelhandelsfachleute und Immobilieninvestoren sind sich einig: Der demographische Wandel ist das zentrale Thema bei der Entwicklung neuer Standorte. Betrachtet man die Zahlen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, verwundert dies wenig: Demnach stammt jeder dritte Euro, der in Deutschland privat ausgegeben wird, von einem Menschen, der älter ist als 60 Jahre. Den Experten zufolge wird der Anteil bis zum Jahr 2050 auf 41 Prozent steigen. Seniorinnen und Senioren werden dann stattliche 386 Milliarden Euro im Jahr ausgeben.

Es gilt: Nicht nur die Produkte müssen sich dem demographischen Wandel anpassen, sondern auch die Läden, in denen diese verkauft werden. Neben den grundsätzlichen Anforderungen wie einem ausgewogenen und auf das jeweilige Einzugsgebiet abgestimmten Branchenmix ist für die Einzelhandelsformate die Tatsache entscheidend, dass die Generation 60 plus völlig andere Ansprüche an die Immobilien stellt als die jüngere Generation. Dabei kommt es zunächst auf die Funktionalität an: Die Kunden müssen sich darauf verlassen können, dass die Gebäude möglichst barrierearm gestaltet sind, dass die Gänge ausreichend breit und mögliche Gefahrenstellen deutlich markiert sind. Preise sollten gut lesbar sein, und es sollte beispielsweise Sitzgelegenheiten zum Ausruhen geben.

Eine Initiative, die eine solche generationenübergreifende Gebäudegestaltung unterstützt, ist das Qualitätszeichen „Generationsfreundliches Einkaufen“, das der Handelsverband Deutschland (HDE) gemeinsam mit Bundes- und Landesministerien, Verbänden, Unternehmen und der Initiative „Wirtschaftsfaktor Alter“ entwickelt hat. Geschäfte, die den Einkauf für Menschen aller Altersgruppen ermöglichen, verschaffen sich durch das Prüfsiegel einen Wettbewerbsvorsprung für ihr vorbildhaftes Verhalten. Die Kriterienliste für das Siegel reicht von der Erreichbarkeit des Geschäfts über die Gestaltung der Läden bis hin zur Sortimentsgestaltung

und der Servicequalität der Mitarbeiter. Seit seiner Einführung im März 2010 wurden bundesweit bereits mehr als 2000 Einzelhandelsunternehmen zertifiziert. Ein Vorreiter im Bereich des Lebensmittel Einzelhandels ist zum Beispiel Edeka Nordbayern mit seinen mit dem Qualitätssiegel ausgezeichneten Generationenmärkten.

Ein weiterer wichtiger Punkt, den die Immobilienentwickler erkennen müssen, ist die Tatsache, dass die zukünftigen Senioren nicht mehr mit denen von heute und gestern vergleichbar sind. Bereits heute deutet sich an, dass sich die Senioren der Zukunft keineswegs als solche fühlen und auch nicht so behandelt werden möchten. So fühlen sich Senioren im Schnitt gegenwärtig zwölf Jahre jünger, als es ihrem wirklichen Alter entspricht. Medizinische Studien zeigen in diesem Zusammenhang: Die Menschen bleiben tatsächlich länger fit und gesund. Ein weiterer Aspekt für die Entwicklung: Bei der Generation der mehr als 60 Jahre alten Menschen handelt es sich nicht um eine einheitliche Zielgruppe. Besonders beim Lebensstil zeigen sich große Unterschiede. Diese werden beispielsweise bei einem Blick auf die sogenannte Milieubegrenzung des Sinus Sociovision Instituts deutlich. Demnach lässt sich die Zielgruppe in mindestens zehn kleinere Gruppen aufteilen, die sich durch ein unterschiedliches Konsumverhalten auszeichnen. Dabei unterscheiden die Experten beispielsweise zwischen „Traditionsverwurzelten“, „Konsum-Materialisten“ und „Experimentalisten“.

Für die Immobilienentwickler bedeutet dies: Sie müssen mit Blick auf die Zukunft zwar seniorengerechte Immobilien bauen, diese dürfen jedoch nicht als „Senioren-Immobilien“ empfunden werden. Vielmehr sollte das Ziel sein, Geschäfte zu entwickeln, in denen der Einkauf für Menschen aller Altersgruppen, Familien sowie Menschen mit vorübergehenden oder ständigen gesundheitlichen Einschränkungen so komfortabel ist wie möglich.

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Hahn Gruppe.

## ZUR SACHE

### Zwei Klassen von Kreditnehmern

Was ist aus der Kreditklemme geworden?

Kreditklemme bezeichnet eine Einschränkung der Kreditvergabe durch das private Bankensystem an Haushalte und insbesondere Unternehmen, wodurch negative konjunkturelle Auswirkungen resultieren. So die lexikalische Definition des Begriffs Kreditklemme, der in den vergangenen Jahren in der Diskussion über die Kreditvergabe eine Rolle gespielt hat. In der Nachbetrachtung stellt sich die Frage, was aus dieser Kreditklemme geworden ist oder ob wir je eine hatten. Infolge der Finanzmarktkrise haben sich un-



Andreas Pohl,  
Mitglied des  
Vorstands  
Deutsche Hypo

Foto Unternehmen

terschiedliche, teils gegenläufige Entwicklungen ergeben. Zum einen haben sich zahlreiche immobilienfinanzierende Banken ganz oder teilweise aus dem Markt verabschiedet. Zudem sahen sich die verbleibenden Finanzierer einer sich laufend verschärfenden Regulatorik gegenüber; insbesondere die Eigenkapitalanforderungen stiegen drastisch. Zum anderen sank aber auch das Transaktionsvolumen stark, und zahlreiche Transaktionen wurden durch Eigenkapital finanziert, so dass die daraus resultierende Kreditnachfrage ebenfalls deutlich zurückging.

Durch die verschärften Kreditvergabebedingungen hat sich der Kreditnehmermarkt aufgeteilt in die, die diese Bedingungen erfüllen können, und die, die es nicht vermögen. Letztere haben Probleme, Kredite zu bekommen, so dass aus der subjektiven Sicht eine (gefühlte) Kreditklemme entstanden ist. Aktuell sehen wir wieder ein deutlich gestiegenes Transaktionsvolumen und rege Aktivitäten am Kreditmarkt. Neue Kreditgeber wie Versicherungen sind verstärkt in das Finanzierungsgeschäft eingestiegen und tragen somit – wie auch neue alternative Finanzierungsformen – zu einer ausreichenden Kreditversorgung der Immobilienwirtschaft bei. Eine reale Kreditklemme gibt und gab es in Deutschland nicht, da gute Objekte in attraktiven Lagen mit einem starken Investor immer finanziert wurden und werden.

## Elefanten in der Innenstadt

Stabile Aussichten für den schwedischen Immobilienmarkt

mgo. STOCKHOLM, 12. September. Kein Rüssel, keine großen Ohren, keine Stoßzähne. So richtig kann niemand erklären, warum das Bürogebäude in der Nähe des Stockholmer Bahnhofs „Elefanten“ heißt. „Bei uns hat jede Immobilie einen Namen“, sagt Anders Palmgren, Chef der Finanzierungsabteilung des schwedischen Immobiliendienstleisters Catella. Er ist in Schweden zuständig für die Auswahl und den Ablauf der Transaktionen und berät in dieser Funktion auch die Fonds der Catella Real Estate AG Kapitalanlagegesellschaft, zum Beispiel beim Kauf des Elefanten. Die Tochtergesellschaft mit Sitz in München erwirbt regelmäßig für institutionelle Investoren Bürogebäude, Geschäftshäuser und Wohnungen in Schweden. „Der Stockholmer Markt ist anders als zum Beispiel Paris oder London ein closed shop“, sagt Andreas Kneip, Vorstandssprecher der Catella KAG. „Wer hier nicht mit einem Netzwerk vor Ort vertreten ist, kommt bei interessanten Transaktionen kaum zum Zuge.“

Immobilien in Schweden sind gefragt, wobei sich die relevanten Standorte auf Malmö, Göteborg und die Hauptstadt Stockholm beschränken. Die Preise dort haben angezogen. Typische Objekte kosten 18 bis 20 Jahresmieten, was eine Rendite zwischen fünf und 5,5 Prozent bedeutet. Dennoch ist die Nachfrage hoch, was sich auch mit dem niedrigen Zinsniveau erklären lässt. „Staatsanleihen verzinsen sich bei einer Laufzeit von fünf Jahren aktuell mit rund 1,6 Prozent“, sagt Palmgren und berichtet von einheimischen Property Funds mit vollen Kassen, die über Club Deals für einen überschaubaren Kreis von Investoren und Private-Equity-Gesellschaften dringend geeignete Immobilien suchen.

Dabei nehmen Anleger in Schweden beim Kauf von Büroimmobilien einige Schattenseiten in Kauf. So hat der übliche Mietvertrag nur eine Laufzeit von drei bis fünf Jahren. So etwas kommt bei Immobilienanlegern mit ihrer Vorliebe für langfristige Investments eigentlich nicht gut an. Ausländer gehen darüber hinaus ein Währungsrisiko ein, denn die Schweden haben in einem Referendum 2003 ent-

schieden, die Krone zu behalten. Typische Großanleger wie Versicherer und Pensionskassen begrenzen dieses Risiko über Sicherungsgeschäfte, die jedoch zu Lasten der Rendite gehen.

Hohe Preise, Währungsrisiko, niedrige Renditen – warum sollten internationale Investoren überhaupt in Schweden Geld anlegen? „Auf diese Frage gibt es vor allem eine Antwort: Sicherheit“, sagt Kneip. „Schweden ist ein außerordentlich stabiles Land. Es ist viel besser durch die Krise gekommen als andere europäische Staaten, und die wirtschaftlichen Aussichten für die kommenden Jahre sind vielsprechend.“

Anleger spekulieren außerdem darauf, dass die Mieten steigen werden. Gewerbliche Nutzer zahlen in Bestlagen Stockholms rund 4500 Kronen je Quadratmeter und Jahr, das sind umgerechnet rund 525 Euro, also knapp 44 Euro Monatsmiete. Eigentümer konnten auch schon einmal bis zu 6000 Kronen im Central Business District verlangen, doch das ist zwölf Jahre her. Seitdem sind die Mieten zunächst gesunken. Seit 2009 steigen sie moderat, aber kontinuierlich wieder an. Ohne Vergünstigungen wie beispielsweise mietfreie Zeiten wird dennoch kaum ein Vertrag abgeschlossen, vor allem nicht jenseits der fragten Innenstadt. In einigen Vierteln nördlich wie südlich der City haben die Mieter alle Karten in der Hand. „Hier sind Immobilien Ladenhüter“, berichtet Palmgren und rät von Investitionen ab. Die Lage dürfte sich erst ändern, sollte die Zahl der Bürojobs nachhaltig steigen. Die Arbeitslosenquote beträgt derzeit 8 Prozent, und noch ist keine Trendwende in Sicht.

Pär Nuder jedoch ist optimistisch, dass es von 2014 an neue Arbeitsplätze gibt. Nuder ist Mitglied im Aufsichtsrat der Catella KAG und war Finanzminister in der sozialdemokratischen Regierung unter Göran Persson. Seine Argumentation: Schweden investiert deutlich mehr Geld in Bildung und Ausbildung als viele andere europäische Länder. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt machen die Bildungsausgaben nach aktuellen Studien immerhin 6,3 Prozent aus, in Deutschland sind es nur 4,8 Prozent.

präsentiert. Man wolle eine Antwort darauf geben, wie erneuerbare Energie in Wohngebieten erzeugt, zentral gespeichert, intelligent verteilt und gemeinschaftlich genutzt werden könne, heißt es beim BDF. Vor gut zwei Jahren kamen erste Anbieter mit den Plus-Energiehäusern auf den Markt. Doch nach anfänglichem großen Wirbel wurde es rasch ziemlich still um die neuen Vorzeigebauten. Die seien wegen der hohen Kosten und der noch unzureichenden Speichertechnik nur etwas für Überzeugungstäter, klagten mehr oder weniger offen die Unternehmen.

## Aus Liebe zum schönen Zuhause.



Sachsens.-Städt. Lux. Penthouse, Aufzug, Wohnfl. ca. 160 m², 3 Zi., Dachterr. ca. 40 m², Balk., Fußb.-bzg., € 875.000,-, E&V ID W-017QXY  
**Frankfurt +49-(0)69-24 44 49 49**



Dornbusch: Mod. Doppelh.-hälft., Grdst. ca. 340 m², Wohnfl. ca. 307 m², 9 Zi., Bj. 1922, kensan., Kamin, Sauna, Carport, € 1.495 Mio., E&V ID W-011PQR  
**Frankfurt +49-(0)69-24 44 49 49**



Königstein: Bezugsfertige DHH in schöner Lage, Wohnfl. ca. 166 m², 5 Zi., Grdst. ca. 378 m², € 620.000,-, E&V ID W-01EEDV  
**Königstein +49-(0)6174-959 00**



Oberursel: Charm. Altbauvilla, traumh. Garten, Wohnfl. ca. 292 m², Nutzfl. ca. 100 m², Grdst. ca. 1.137 m², Preis auf Anf., E&V ID W-017QXY  
**Bad Homburg +49-(0)6172-49 54 10**



Kronberg: Exklusiv u. hochwertig, direkt am Victoriapark, Wohnfl. ca. 135 m², 4 Zi., gr. Balk., Garagenstellpl., € 600.000,-, E&V ID W-017POY  
**Kronberg +49-(0)6173-60 10 70**



Frankfurt Bergen-Enkheim: Architektenhaus in begehrter Wohnlage, Wohnfl. ca. 220 m², Grdst. ca. 940 m², € 880.000,-, E&V ID W-01IDSR  
**Bad Vilbel +49-(0)6101-98 76 10**



Exklusives Villenanwesen am Rhein, Wohnfl. ca. 787 m², Grundstücksfl. ca. 9.500 m², Bj. 1992, € 2.68 Mio., E&V ID W-01FOWQ  
**Koblenz +49-(0)261-394 10 28**



Stürth: Denkmalgeschützte Doppelhaushälfte, Wohnfl. ca. 143 m², 6 Zi., Grundstücksfl. ca. 353 m², € 685.000,-, E&V ID W-00ZUYZ  
**Köln +49-(0)221-29 94 50**



Lindenthal: Erstbezug-Maisonette in sehr guter Lage, Wohnfl. ca. 235 m², 4/5 Zi., Garten u. Terrasse, € 895.000,-, E&V ID W-01GHWQ  
**Köln +49-(0)221-57 77 99 80**



Starnberg: Familientraum auf uneinseh. Grdst., Wohnfl. ca. 348 m², Grdst. ca. 1.018 m², Terr. ca. 70 m², ELW, € 2.050 Mio., E&V ID W-01H1VJ  
**Starnberg +49-(0)8151-36 89 70**



Würthsee: Modernes Architektenhaus, Wohnfl. ca. 320 m², Grdst. ca. 1.192 m², wenige Schritte zum See, € 1.85 Mio., E&V ID W-011RUM  
**Starnberg +49-(0)8151-36 89 70**



Grund: Histor. Anw., Alleinw., Wohnfl. ca. 1.103 m², Grdst. ca. 31.750 m², sep. Gäste-Personaltrakt, Garagen, Pflanzboxen, Preis a. Anf., E&V ID W-017J2M  
**Tegernsee +49-(0)8022-70 41 80**

Der Immobilienmakler mit dem internationalen Netzwerk: [www.engelvoelkers.com](http://www.engelvoelkers.com)  
Zentrales Service-Telefon +49-(0)40-36 13 10 • [info@engelvoelkers.com](mailto:info@engelvoelkers.com)



ENGEL & VÖLKERS