

Deals Deals Deals

München: Die **Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG** hat das dritte der insgesamt vier zentralen Büro- und Gewerbe-Grundstücke im Businessquartier Am Hirschgarten an eine Projektgesellschaft der **OFB Projektentwicklung GmbH** verkauft, die als Tochterunternehmen der Landesbank Hessen-Thüringen zur **Helaba Immobiliengruppe** gehört. Auf dem ca. 7.300 qm große können rund 40.000 qm Geschossfläche für Gewerbe- und Hotelnutzungen sowie Dienstleistung entstehen. Der Baubeginn ist für 2015 geplant.

Mannheim: **D&R Investments** erwirbt das Büro- und Geschäftshaus P 7, 10-15, von einem institutionellen Eigentümer. Das Objekt bietet 10.765 qm Mietfläche. Hauptmieter ist die **Deutsche Bank** mit ihrer Mannheimer Hauptfiliale auf einer Gesamtfläche von rund 8.700 qm. **JLL** hat die Transaktion beratend begleitet und vermittelt.

Hamburg: **Hamburg Trust** hat für etwa 28,4 Mio. Euro die bezugsfertige Neubau-Wohnanlage "Little East" erworben. Die Immobilie mit einer Mietfläche von insgesamt etwa 5.700 qm wurde von den Projektentwicklern **Mercurius Real Estate AG** und **Domus Vivendi Group** verkauft. Ca. 75% der Wohnfläche, sind bereits für zehn Jahre an die **Deutsche Bahn** vermietet.

Die Knappheit in nahezu allen Segmenten käme allerdings nicht aus der jetzigen starken Nachfrage in den Metropolen, sondern zeige sich bereits in der Betrachtung der Daten für die letzten 10 Jahre, so Braun. Der Grund für die Knappheit liegt für den empirischen Vorstand in der Neuorganisation Deutschlands durch Landflucht, Demografie und ein höherer Flächenbedarf pro Einwohner. Und bedenken Sie, so Braun, das Bauen von heute ist am falschen Standort der Leerstand von morgen. (AE) □

ERES Industry Seminar in Paris zur Gestaltung von Arbeitsplätzen

Höhere Flexibilität

Vor mehr als 100 Zuhörern diskutierten Experten aus Forschung und Praxis darüber, wie neue Formen der Arbeit zur Wertschöpfung beitragen und wie sich Büroimmobilien dadurch verändern.

In einem Industry Seminar der **ERES European Real Estate Society** ging es um die Frage, wie die Gestaltung des Arbeitsplatzes zur Steigerung des Geschäftserfolgs beitragen kann. Gemeinsam mit der **ESSEC Business School** diskutierten Experten aus der Praxis und Theorie die Fragestellung. Die Veranstaltung wurde von **Ingrid Nappi-Choulet**, Professorin für Immobilien und Nachhaltige Entwicklung an der **ESSEC Business School** in Frankreich, zusammen mit der ebenfalls dort ansässigen **ADI Association des Directeurs Immobiliers** sowie der auf das Immobilienmanagement von Unternehmen spezialisierten Beratungsfirma **AOS Studley** organisiert.

Hilde Remøy, Assistant Professor am Department of Real Estate and Housing der Delft University of Technology in den Niederlanden, nannte in ihrem Vortrag „The new way of working – Adding value to office organisations?“ das Verhältnis von Personen und der von ihnen benötigten Fläche als Kriterium. Obwohl an der Architekturfakultät, zu der das Department gehört, die Zahl der Studenten und damit auch der Mitarbeiter kontinuierlich steige, werde nicht mehr so viel Platz benötigt. Aktuell gäbe es für 961 wissenschaftliche Mitarbeiter 544 Arbeitsplätze. Das entspricht einem Verhältnis von 1 zu 0,57. Nach dem Umzug in ein anderes Gebäude wurde deshalb die Gesamtfläche der Fakultät von vormals 42.000 Quadratmeter auf nunmehr 32.000 Quadratmeter reduziert – um immerhin 25 Prozent. Aber es gäbe nicht nur quantitative, sondern auch qualitative Veränderungen. Nicht mehr Zellenbüros mit geringer Flexibilität sowie lange Korridore ohne Blickfang sind gefragt, vielmehr seien „Offenheit und Transparenz“ wichtig, zudem „flexible Konstellationen, die temporär unterschiedliche Raumnutzungen ermöglichen“.

„Kostenreduzierung und wachsende Flexibilität“ führte **Rianne Appel-Meulenbroek** als wesentliche Merkmale an, wenn es um den Mehrwert geht. Ebenfalls in den Niederlanden forscht und lehrt sie an der **TU Eindhoven** in der Real Estate Management & Development Group. Als Problem sieht Rianne Appel-Meulenbroek jedoch die „Quantifizierbarkeit“ von Arbeitsplätzen. Deren reine Anzahl im Verhältnis zur Fläche sei ein nur begrenzt aussagefähiger Wert. Andere Kriterien müssten hinzukommen, so zum Beispiel das räumliche Layout, dessen Darstellung und Auswertung sich nicht nur an Architekturplänen, sondern auch an der Sichtbarkeit orientieren könne.

Besonders für Unternehmen geht es um die Frage der Wertschöpfung sowie deren Messbarkeit. **Cécile de Guillebon**, Vice President Real Estate & Facility Management beim Automobilunternehmen Renault, hob hervor, dass jede Aktivität „in einer Kosten-Nutzen-Analyse betrachtet und gemessen werden muss“. Besonders bei einem Unternehmen wie Renault, das weltweit 122.000 Beschäftigte und 37 Fertigungsstandorte hat, keine ganz leichte Aufgabe. Bereits 2007 ermöglichte Renault seinen Angestellten, auch zu Hause zu

arbeiten, und das auf allen Ebenen – vom Management über die Verwaltung bis hin zur Technik. Zu den Bedingungen gehören jedoch eine physische Anwesenheitspflicht im Unternehmen an mindestens einem Tag in der Woche sowie die Möglichkeit, sowohl seitens des Unternehmens als auch seitens des Mitarbeiters die Vereinbarung wieder aufzuheben. Die konkrete Ausgestaltung umfasst zudem Vorgaben hinsichtlich der Geräte und Verbindungen. Auch die jeweilige Personalabteilung ist in die Abläufe einbezogen. Seit der Einführung nahm das Interesse kontinuierlich zu. Waren nach dem Start im Januar 2008 zunächst 171 Mitarbeiter dabei, stieg deren Zahl mittlerweile weit über 1000.

Als Vorteile sieht Cécile de Guillebon nicht nur die „Work-Life-Balance“ und – damit verbunden – das selbst gewählte sowie gestaltete Arbeitsumfeld mit höherer zeitlicher Flexibilität, sondern auch die Reduzierung der Unfallrisiken auf dem Weg zum und vom Arbeitsplatz. Bei allem betont sie den Nutzen für den Arbeitgeber. Zusätzlich trügen für das Unternehmen geringere Bewegungen und räumliche Nutzungen auch dazu bei, die CO₂-Bilanz zu verbessern.

Die Präsentationen können unter www.eres.org kostenfrei abgerufen werden. Die European Real Estate Society ERES wurde 1994 mit dem Ziel gegründet, in Europa Immobilienwissenschaft und Immobilienwirtschaft stärker zu vernetzen und besonders die Immobilienforschung nach vorne zu bringen. Mitglieder sind nationale Forschungsgesellschaften, akademische Forscher, Praktiker und Doktoranden, die sich mit immobilienwirtschaftlichen Themen beschäftigen. Die Hauptaktivitäten von ERES umfassen die Jahreskonferenzen, Industry Seminare und Education Seminare. Auf der Homepage finden sich in der digitalen Bibliothek aus den Konferenzen und Seminaren mehr als 3.000 Papers von rund 1.000 Autoren zu unterschiedlichsten immobilienwirt- und wissenschaftlichen Themen. □

Wohnungsportfolios – Investoren gehen auch in B-Städte

Deutlich schwächeres zweites Quartal

Der Markt für Wohnungsportfoliotransaktionen in Deutschland ging im zweiten Quartal lt. Savills erwartungsgemäß auf 1,7 Mrd. Euro zurück, nach 5,1 Mrd. Euro im ersten Quartal. Die Milliardentransaktionen haben damit erstmals seit Februar 2012 ein Ende gefunden. Das erste Halbjahr liegt jedoch immer noch 18% über dem des Vorjahres.

6,8 Mrd. Euro wurden im bisherigen Jahr 2014 in Wohnungsportfolios investiert. 132.500 Einheiten wechselten den Besitzer. Der durchschnittliche Preis je Einheit sank gegenüber dem Vorjahr auf 51.300 Euro je Einheit. Dies hat

vor allem zwei Ursachen: Erstens ging die Zahl der gehandelten Projektentwicklungen von 14 im 1. Halbjahr des Vorjahres (ca. 480 Mio. Euro Transaktionsvolumen) auf 11 (295 Mio. Euro) zurück. Zweitens hat sich das Transaktionsgeschehen stark auf die B-Standorte verlagert, an denen die Preise teilweise noch deutlich unter denen der Top-Metropolen liegen. Befanden sich im Vorjahreszeitraum mit Berlin, München und Düsseldorf noch drei A-Städte unter den Top-5-Destinationen, so hielt sich im 1. Halbjahr des laufenden Jahres nur noch Berlin in der Spitzengruppe. Die vier weiteren Vertreter sind Kiel, Bremen, Mönchengladbach und Lübeck. Auch auf den weiteren Plätzen folgen kleinere Städte, die nächste A-Stadt ist Köln auf Rang 10.

Die abnehmende Risikoaversion auf Investorensseite und das damit verbundene verkäuferfreundliche Umfeld nutzen vor allem Private-Equity-Unternehmen, die vor allem in der Phase vor der Finanzkrise in Deutschland nahezu flächendeckend Wohnimmobilien erworben haben. Mit einem Verkaufsvolumen von 1,7 Mrd. Euro waren sie im 1. Halbjahr die aktivste Verkäufergruppe. Ihnen standen zumeist die Immobilien-AGs und REITs gegenüber, die Wohnungsportfolios für ca. 3,8 Mrd. Euro erwarben und damit für mehr als die Hälfte des Gesamtvolumens stehen. Zugleich sind es überwiegend einheimische Investoren, die für die Wohnungsportfoliokäufe verantwortlich zeichnen. Mehr als drei Viertel des Gesamtvolumens entfielen auf deutsche Käufer. Österreicher (16%) sowie Käufer aus Großbritannien und Schweden (jeweils 2%) folgen mit großem Abstand. Auch auf der Verkäuferseite dominieren deutsche Akteure (33%), allerdings dicht gefolgt von US-amerikanischen Investoren (32%).

Savills geht davon aus, dass sich dieser Trend der Investments vornehmlich auch in B- und C-Städten weiter fortsetzen wird. Auch in diesen Märkten beobachtet Savills einen zunehmenden Nachfrageüberhang, der sich in steigenden Preisen widerspiegelt. Beim Jahresumsatz rechnet Savills weiterhin mit einem Volumen von deutlich über 10 Mrd. Euro, wobei das Vorjahresergebnis (ca. 14,3 Mrd. Euro) höchstwahrscheinlich nicht erreicht werden wird. (AE) □

Markt für Wohn- und Geschäftshäuser: Investoren weichen auf B- und C-Städte aus

Immobilien waren auch im vergangenen Jahr 2013 eine der gesuchtesten Anlageklassen. Rund 19,5 Mrd. Euro wurde nach Schätzung von Engel & Völkers Commercial mit dem Verkauf von Wohn- und Geschäftshäusern deutschlandweit 2013 umgesetzt. Bereits seit einigen Jahren bewegt sich die Nachfrage in Deutschland auf hohem Niveau. Denn die Wohnimmobilienmärkte deutscher Großstädte stehen unter Druck: Immer mehr Menschen wollen städtisch wohnen,