

### **23. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg**

Der Brexit, die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft und Unternehmensimmobilien als Asset-Klasse standen ebenso auf dem Programm der 23. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg wie Themen aus den Bereichen Wertermittlung und Stadtentwicklung. Rund 190 Teilnehmer diskutierten mit Experten aus Wissenschaft und Praxis die Hintergründe und Folgen.

#### **Zur Bedeutung des Brexit für Deutschland und die EU**

„Das mehrheitliche Votum der Briten für den Austritt aus der EU basierte vor allem auf dem Wunsch nach größerer politischer Unabhängigkeit und der Begrenzung des Zustroms von Migranten“, stellte DIA-Studienleiter Professor Hans-Hermann Francke fest. Aus britischer Sicht biete der Brexit zudem ökonomische Vorteile: Die Entlastung Netto-Beitragszahlungen an die EU sowie die Befreiung von überhöhten Preisen für Nahrungsmittel aufgrund der EU-Einfuhrzölle. Probleme könne allerdings die für Großbritannien sehr wichtige heimische Finanzwirtschaft bereiten, wenn größere Teile aus London in die EU abwandern sollten. Für die EU bedeute der Brexit eine nachhaltige Schwächung ihres weltpolitischen Einflusses, denn sie verliere 18 Prozent ihres Bruttoinlandprodukts und 13 Prozent ihrer Bevölkerung. Ebenso werde ihre militärische Sicherheit durch den Austritt der Atommacht Großbritannien beeinträchtigt. Ob es zu größeren Zuwanderungen von britischen Unternehmen und Finanzinstituten komme sei fraglich. Im Bankensektor würden dadurch bestenfalls Arbeitsplätze kompensiert, die in der schrumpfenden deutschen Bankwirtschaft verloren gingen. Der Brexit verdüstere jedoch die Zukunft der EU und stütze EU-kritische Parteien.

#### **Immobilienmärkte 2017 – Chancen und Herausforderungen**

„Der bundesweite Anstieg der Mieten bewegt sich Rahmen normaler Marktschwankungen“, stellte Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD), fest. Die Mieten der Baualtersklasse nach 1949 hätten im Zeitraum 2015/16 im Bundesdurchschnitt um 3,7 Prozent zugelegt. Die größte Steigerung hätten mit 4,32 Prozent Großstädte mit 250.000 bis 500.000 Einwohnern verzeichnet. Die Mieten von Neubauten seien im Schnitt um 1,8 Prozent gestiegen. Mit einem Plus von 3,93 Prozent hätten insbesondere Städte mit 50.000 bis 100.000 Einwohner zugelegt, während die Mieten größerer Städte im Vergleich zum Zeitraum 2015/14 Steigerungsraten von unter zwei Prozent aufgewiesen hätten. „Ganz anders stellt sich die Situation der Wohneigentumspreise dar“, so Schick. Die Preise von Eigentumswohnungen im Bestand hätten 2016 um gut 6

Prozent gegenüber dem Vorjahr zugelegt. „Insbesondere in den deutschen Großstädten kam es dabei mit einem Plus von 9,42 Prozent zu einer deutlich stärkeren Preissteigerung als in den vergangenen Jahren. Ein wichtiger Grund dafür ist die Wohnraumknappheit. Immer mehr Menschen zieht es in die Metropolen.“ Spitzenreiter sei Frankfurt mit Preissteigerungen um knapp 19 Prozent auf durchschnittlich 2.200 Euro pro Quadratmeter gewesen. Trotz allgemein gestiegener Bauaktivitäten gebe es eine ausgeprägte Unterversorgung im Angebot und eine immer größer werdender Nachfrage. Die Politik habe viel zu spät auf die sich andeutende Wohnraumknappheit reagiert. Die Folgen dieses verschleppten Wohnungsbaus spiegelten sich in den gestiegenen Preisen wieder. „Trotz gestiegener Preise ist allerdings die Erschwinglichkeit von Wohneigentum auf einem historisch hohen Niveau. Lag der Indexwert vor zehn Jahren noch bei unter 100, erreicht er aktuell einen Wert von 143“, so Schick.

### **Unternehmensimmobilien als neue Asset-Klasse**

„Bei gehandelten Immobilien spielen Unternehmensimmobilien immer noch eine kleine Rolle, doch ihr Investmentpotenzial summiert sich auf 262 Milliarden Euro“, erläuterte Andreas Schulten, Vorstand der Bulwiengesa AG. Zum Segment Unternehmensimmobilien zählten Transformationsobjekte, Logistik, Gewerbeparks und Produktionsimmobilien. Alle vier Kategorien zeichneten sich durch die Merkmale Drittverwendungsfähigkeit, Nutzungsreversibilität und eine grundsätzliche Eignung für Mehr-Parteien-Strukturen aus. Auf dem Investmentmarkt habe das erste Halbjahr 2016 mit einem Transaktionsvolumen von knapp 775 Millionen Euro den vergleichbaren Vorjahreswert bereits rund 27 Prozent überschritten. Die Gruppe mit dem größten Verkaufsvolumen hätten insgesamt 331 Millionen Euro Projektentwickler und Bauträger gebildet. Als stärkste Käufergruppe seien mit rund 319 Millionen Euro wieder die Spezialfonds in Erscheinung getreten. Die Unsicherheit der Märkte und die niedrigen Zinsen drückten allerdings auch bei Unternehmensimmobilien auf die Renditen. Bei den Durchschnittsrenditen sei ein Rückgang in allen Kategorie zu beobachten. „Besonders groß war der Rückgang bei den Transformationsimmobilien. Lag die gemittelte Rendite für 2015 noch bei 8,4 Prozent, wurde bei den Verkäufen 2016 eine Rendite von 6,2 Prozent im Durchschnitt ermittelt“, sagte Schulten. „Die geringste Kompression gab es bei den Produktionsimmobilien. Ihre Durchschnittsrendite lag zum ersten Halbjahr 2016 bei 8,4 Prozent.“ Bei Logistikimmobilien und Produktionsflächen trete ein neuer Trend zur Hybridimmobilien in Erscheinung. Zudem rückten Logistikimmobilien immer näher an die Stadtzentren und Metropolregionen heran. Daraus entwickle sich eine neue Nachfrage nach alternativen Konzepten, großen dezentralen Logistik-HUBs, kleineren Last-Mile-Immobilien, Micro-HUBs und White-Label-HUBs.

## **Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – vom Hype zur Wertschöpfung**

„Die stark mittelständisch geprägte Immobilienwirtschaft hinkt in ihrer Innovationsfähigkeit und beim Umgang mit der Digitalisierung deutlich hinter anderen Branchen hinterher“, stellt Dominik Brunner, Inhaber von BetterREIT, fest. Noch falle es der Branche schwer, Daten in und um die Immobilien strukturiert zu sammeln und durch die Auswertung einen Mehrwert zu generieren oder diese in Dienstleistungen umzuwandeln. Anderen Branchen sei dies schon gelungen. So besitze das größte Taxiunternehmen Uber keine Autos, das größte Medienhaus Facebook erzeuge keine Inhalte und der größte Retailer Alibaba habe keine Lagervorräte. In dieser Lücke könnten sich PropTech-Unternehmen profilieren. Die Trends entwickelten sich heute zunehmend vom Endverbrauchermarkt her. Dabei wählten Start-ups häufig einen „Minimum Viable Product“-Ansatz für neue Produkte und bewiesen Mut zur Lücke. Nicht jedes neue Produkt oder Dienstleistung müsse gleich perfekt ausgestaltet sein. Die Einbeziehung vieler „Helfer“, beispielsweise über Plattformen wie kickstarter, ermögliche einen raschen Einstieg, die Finanzierung erfolge häufig nicht mehr über Banken, sondern durch Crowdfunding.

## **Wohnraumpotenziale durch Aufstockung**

„Groß- und Universitätsstädten stehen unter einem starken Druck, neuen kostengünstigen Wohnraum zu schaffen. Aufstockungen sind hierfür ein geeignetes Instrument“, stellte Katrin Groß von der Technischen Universität Darmstadt fest. Sie seien hinsichtlich Energiebilanz, Flächeninanspruchnahme und Ressourcenschonung eindeutig vorteilhaft. Im Rahmen einer Studie hätten die TU Darmstadt und das Pestel Institut für Deutschland ein Potenzial von etwa 1,5 Millionen zusätzlichen Wohnungen durch Aufstockungen ermittelt. „Allerdings eignen sich nicht alle Gebäude für eine Aufstockung“, räumte Groß ein. Neben statischen Zusatzbelastungen seien bauordnungs- und bauplanungsrechtliche Regelungen im Zusammenhang mit dem Bestand zu beachten. Darunter fielen vor allem Maß und Dichte der innerstädtischen Flächennutzung, brandschutztechnische Anforderungen sowie Auflagen aus den Stellplatzregelungen.

## **Golfanlagen in der Wertermittlung**

„Golfanlagen sind keine Goldgruben“, führte Dr. Falk Billion, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wirtschaftlichkeitsbewertung von Golfanlagen, aus. In Deutschland gebe es aktuell 727 Golfanlagen. Während die Statistik für das Jahr 1997 noch 44 neu errichtete Golfanlagen aufweise, sei im vergangenen Jahr mit der Schließung einer Anlage erstmals ein negativer Status verzeichnet worden. Ein ähnliches Bild ergebe sich bei der Anzahl der Golfspieler. Nach einem Boom in den 1990er Jahren und einer stabilen Entwicklung in den Jahren nach der Jahrtausendwende habe sich die Anzahl der

registrierten neuen Golfspieler von 25.000 im Jahr 2009 bis auf 1.044 im Jahr 2015 verringert. Während die Zahl der vollzahlenden Mitglieder sinke, steige die Zahl der Greenfee-Golfer. Golfanlagen stellten Managementimmobilien dar, deren Erfolg vom Standort, dem Produkt und dem Management abhängt.

### **Das neue EEG 2016/2017 - Auswirkungen auf die Wertermittlung von Grundstücken mit Anlagen erneuerbarer Energien**

„Das Erneuerbare-Energien-Gesetzes 2017 (EEG 2017) stellt gegenüber den Vorgängergesetzen einen Paradigmenwechsel dar. Die Vergütungshöhe des erneuerbaren Stroms wird ab 2017 nicht wie bisher staatlich festgelegt, sondern durch Ausschreibungen am Markt ermittelt“, stellte Herbert Troff, Leitender Vermessungsdirektor i. R. fest. Eine weitere „Anschubfinanzierung“ werde es - bis auf Windkraftanlagen auf See - künftig nicht mehr geben. Durch staatliche Einspeisevergütungsgarantien hätten sich die erneuerbaren Energien vom Nischendasein zu einer festen Größe in der Energieversorgung entwickelt. Die Höhe der erforderlichen Vergütung für Strom aus erneuerbaren Energien werde künftig über Auktionen ermittelt. Ausgeschrieben werde die Vergütungshöhe für Windenergie an Land und auf See, Photovoltaik und Biomasse. Ausgenommen seien kleine Anlagen. Bis 2050 solle der Anteil der erneuerbaren Energien am gesamten Inlandsstromverbrauch von aktuell 33 Prozent auf 80 Prozent steigen. Die häufigen Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen erfordere eine intensive Auseinandersetzung mit der Materie, um eine sachgerechte Bewertung von Grundstücken mit Anlagen der erneuerbaren Energien zu gewährleisten.

### **Bewertung von Erbbaurechten in der Niedrigzinsphase**

„Die Laufzeit von Erbbaurechten beträgt in der Praxis meist 50 bis 99 Jahren“, erläuterte Professor Martin Ingold vom Lehrstuhl für Immobilienbewertung am Center for Real Estate Studies (CRES). Für den Erbbauberechtigten ergebe sich immer dann ein Vorteil, wenn der Erbbauzins unter dem Kapitalmarktzins liege. In der aktuellen Phase niedriger Zinsen seien Erbbaurechte vor allem in Gebieten mit hohen Grundstückspreisen und einem geringen Angebot an bebaubaren Grundstücken gefragt. Der Erbbaurechtsgeber genieße den Vorteil, dass ihm ohne eigene wirtschaftliche Aktivität laufende Einnahmen zufließen. Zudem bleibe ihm der Wertzuwachs des Grundstücks, das er nach Ablauf des Erbbaurechtsvertrags zurückerhalte. Angesichts der langen Dauer des Erbbaurechts ermöglichen so genannte Anpassungsklauseln dem Erbbaurechtsgeber sich gegen Wertverluste des Erbbauzinses zu schützen. Für Wohnerbbaurechte orientiere sich die Anpassung an der Änderung der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse. Da die Änderung des Vergleichsmaßstabes zur Anpassung des tatsächlichen Erbbauzinses meist nicht identisch mit der

Bodenwertsteigerung sei, entspreche der tatsächliche Erbbauzins nach einer gewissen Zeit nicht mehr dem Erbbauzins, der bei einer Neuvereinbarung erzielbar wäre. Mit steigendem Auseinandertriften von angemessenem und tatsächlichem Erbbauzins sinke die Rendite des Erbbaurechtsgrundstücks; der Wert bleibe zunehmend hinter dem Wert eines vergleichbaren unbelasteten Grundstücks zurück. Professor Ingold wies durch die Analyse der unterschiedlichen Modelle zur Bewertung von Erbbaurechten nach, dass es modelltheoretisch möglich ist, die Niedrigzinsphase in die Modelle zur Bewertung von Erbbaurechten und Erbbaurechtsgrundstücke einzubinden. Probleme entstünden, wenn die Vergleichswerte fehlten und die Gutachterausschüsse keine entsprechenden Marktanpassungsfaktoren zur Verfügung stellen könnten.