

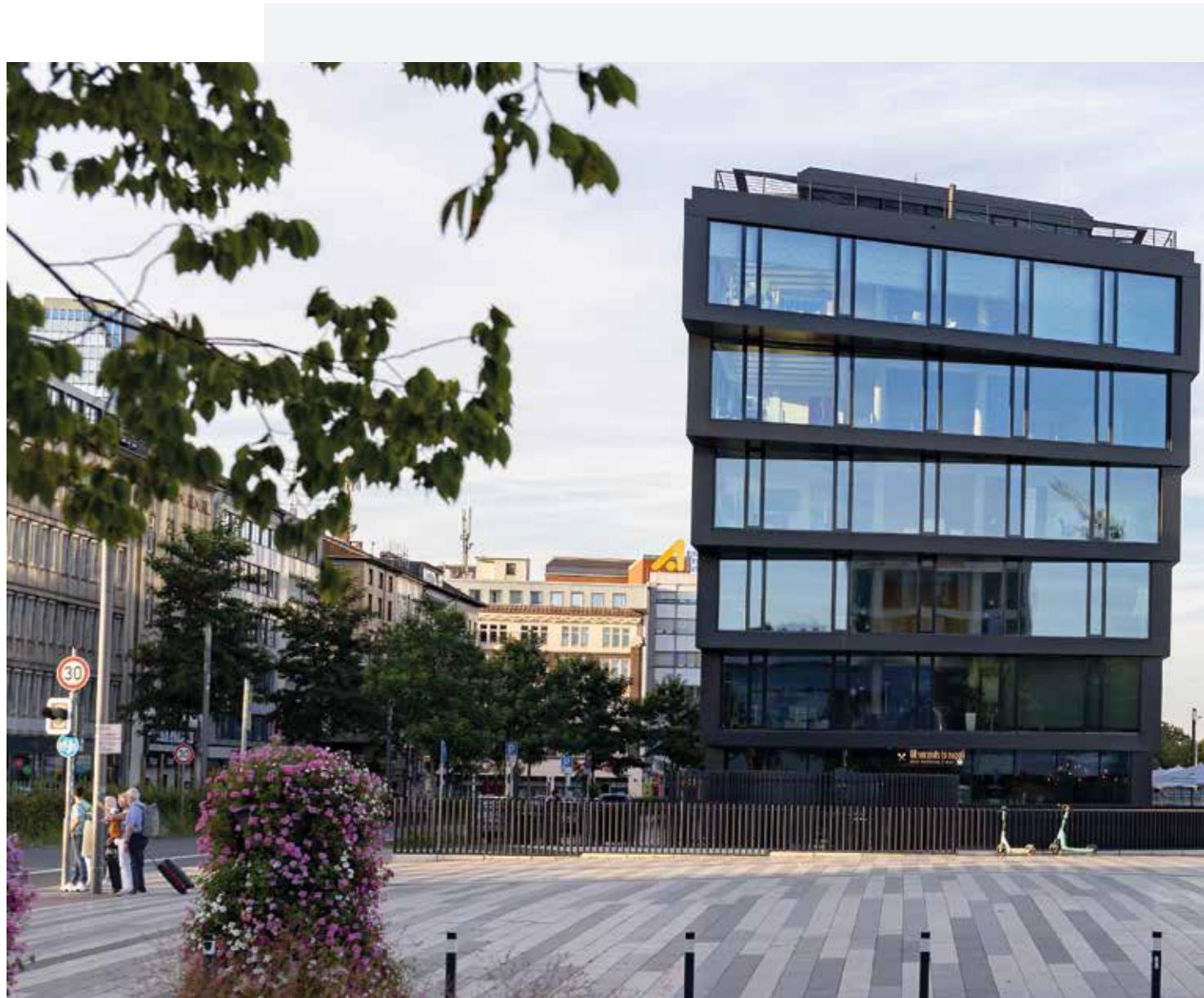
51. MARKT bericht



Armin **Quester**
Immobilien GmbH

Inhalt //

- // 3 Duisburg 2023/2024
- // 6 Privates Wohnen / Einfamilienhäuser
- // 8 Privates Wohnen / Eigentumswohnungen
- // 9 Neue Chancen für den Renditemarkt?
- // 10 Duisburger Büromarkt
- // 13 Hallen und Produktionsflächen
- // 14 Ausblick



Energie, Energie, Energie statt Lage, Lage, Lage?

19 Monate nach Kriegsbeginn in der Ukraine kehrt die Balance in den Immobilienmärkten wieder zurück. Doch diese Balance ist eine komplett andere als noch 19 Monate zuvor. Nach einer 12-jährigen Boomphase mit jährlich steigenden Preisen sind viele Teilmärkte geprägt von zunehmenden Angeboten, vorsichtigen Käufern und zurückhaltend finanzierenden Kreditinstituten. Durchschnittliche Vermarktungszeiten haben sich verlängert.

Viele Marktteilnehmer, die nur die 12-jährige Boomphase der Immobilienmärkte kennengelernt haben, sind konsterniert, erschrocken und manchmal ratlos. Viele Immobilieneigentümer, Privatverkäufer aber auch Profis hatten eine längere Finanzierungsphase. Aber auch auf der Käuferseite waren die teilweise brachialen Schlagzeilen der Medien über einen angeblichen Marktseinbruch oder Sturz nicht unbedingt hilfreich. Ein Ende des Booms, ein kalkulierbarer Preisrückgang ist eben keine Schlagzeile wert, da wird gerne von einem historischen Einbruch geschrieben, den es nicht gegeben hat. Unsere Markterfahrung, unsere Beratung über zwei Generationen seit 1953 ist in der heutigen Situation hilfreich.



Duisburg

2023/2024

Ein beliebter Spruch über die drei entscheidenden Punkte bei einer Immobilie war in der Vergangenheit 1. Lage, 2. Lage, 3. Lage. Sind die entscheidenden Attribute heute 1. Energie, 2. Energie, 3. Energie? Natürlich spielt die Lage der Immobilie immer noch eine große Rolle. Unbestreitbar ist das Thema Energie mehr in den Fokus gerückt. Wer heute kauft, beschäftigt sich vernünftigerweise auch mit der energetischen Sanierung der Immobilie. Insbesondere Immobilien jenseits der Energieeffizienzstufe E sind von der Energiediskussion betroffen. Käufer haben ein Gesamtbudget und die hohen Kosten für eine energetische Sanierung sind Teil des Budgets und drücken die zu zahlenden Kaufpreise.

Das Thema energetisches Sanieren gab es auch vor 19 Monaten, aber es war in der Wahrnehmung weniger prominent und wurde von der euphorischen Situation überdeckt. Zumal waren die Kosten 2021 im Bereich Material und Handwerkerleistung deutlich günstiger, Energieberater und Handwerker verfügbar, es gab keine monatelangen Wartezeiten.

Bei einer fremdfinanzierten Sanierung war die Belastung entsprechend deutlich niedriger, ebenso waren die Eigenkapitalanforderungen geringer.

Die großen Marktforschungsinstitute zeigen, dass es kaum einen Immobilienmarkt gibt, der nicht von Preisrückgängen betroffen ist. Dies ist kein Phänomen des Ruhrgebiets, sondern ein bundesweiter Trend.

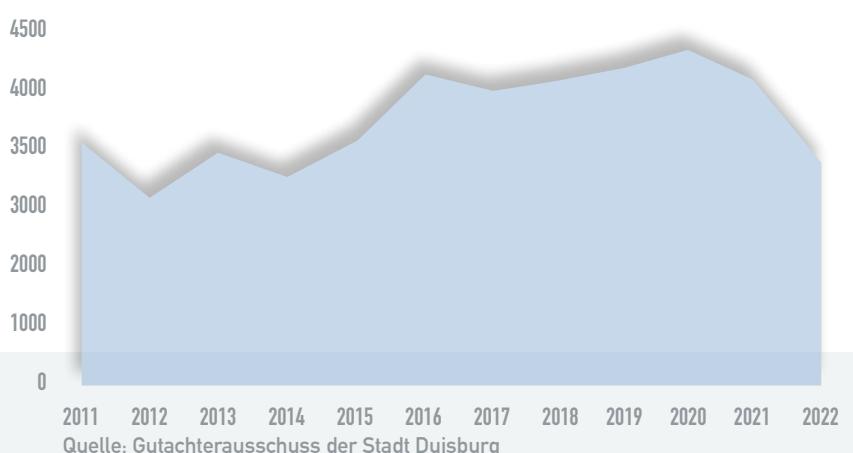


Doch es gibt zwei gute Nachrichten:

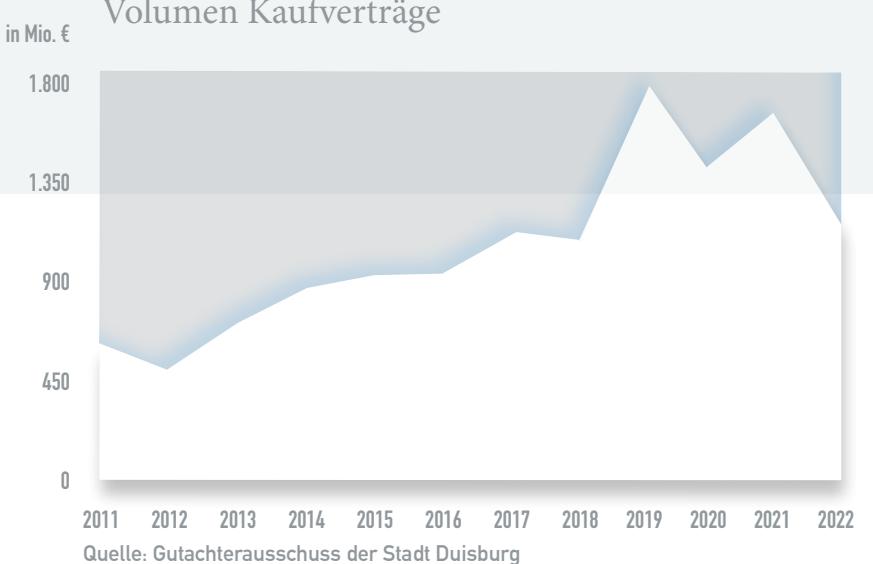
1. Wer heute verkauft, verkauft auf einem Preisniveau von 2019 oder 2020. Historisch gesehen, sind dies immer noch sehr hohe Kaufpreise. Beim Blick zurück sollte man nicht auf den Spitzenwert aus 2021 schauen, sondern sich als Verkäufer beruhigt zurücklehnen – man verkauft noch immer deutlich über dem Durchschnittspreis der letzten 10 Jahre

2. Die Talsohle der abfahrtzeigenden Kaufpreise ist nach Meinung vieler Marktforschungsinstitute erreicht, die Preise geben nicht weiter nach, werden aber auch mittelfristig nicht anziehen. Dies wirkt beruhigend auf beide Vertragsseiten. Der Käufer muss sich nicht sorgen, dass er heute kauft und seine Immobilie morgen günstiger bekommen hätte. Der Verkäufer kann mit einem stabilen Preisniveau kalkulieren. Wenn die Voraussetzungen stimmen, macht abwarten keinen Sinn, die Preise verharren stabil.

Duisburg: Anzahl ausgewerteter Kaufverträge



Volumen Kaufverträge



Einfamilienhäuser: Fertige Lösungen sind beliebt

Einfamilienhäuser in der neuen Marktsituation

In einem Markt, in dem der Neubau auch von Einfamilienhäusern kaum noch eine Rolle spielt, da Bauträger kaum noch aktiv sind und auch die privaten Bauherren aufgrund der Kostenrisiken überwiegend von einem Neubau Abstand nehmen, rücken gebrauchte Immobilien in den Vordergrund. In Duisburg und in den Nachbarstädten erleben wir einen Markt, der nach einigen Monaten großer Zurückhaltung langsam wieder Fahrt aufnimmt. Hauptgrund ist die Markttransparenz nach einigen Monaten der Unsicherheit. Das größte Transaktionshemmnis in jedem Markt ist eine unterschiedliche Wahrnehmung der Marktsituation zwischen Verkäufer und Käufer. Nunmehr erleben wir auf beiden Transaktionsseiten eine realistische Einschätzung der Marktsituation. Dies war Anfang des Jahres 2023 noch anders.

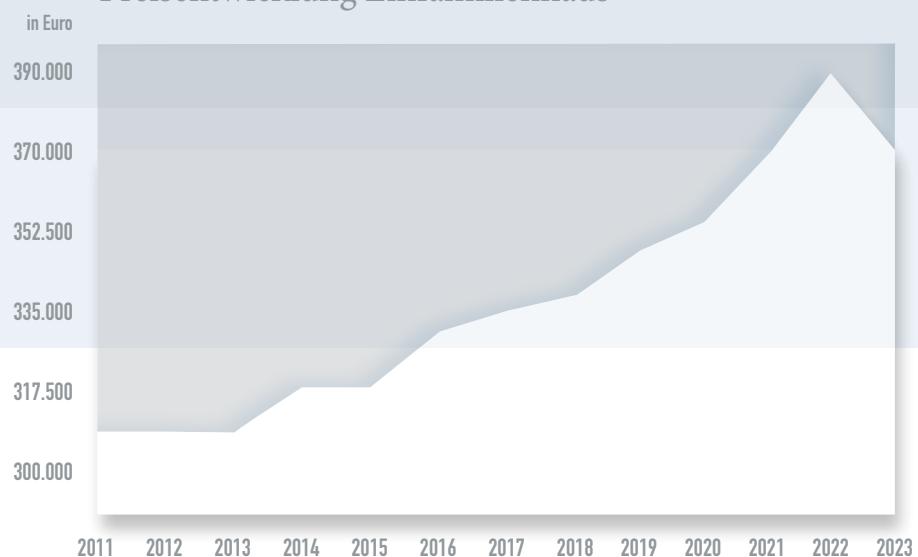
Verkäufer wissen, dass die Preise von 2021 am Markt nicht mehr umsetzbar sind. Käufer haben zur Kenntnis genommen, dass der Markt nicht ins Bodenlose gestürzt ist, sondern auf einem Preisniveau etwa aus 2019/2020 sich konsolidiert hat. Doch auch bei Bestandsimmobilien haben die hohen Baukosten und die Unsicherheiten bei der Planung von Sanierungskosten Spuren hinterlassen. Beliebt sind „fertige Häuser“. Entweder sind dies jüngere Baujahre oder bereits durchsanierter Immobilien mit guter Energieeffizienz. Weniger beliebt sind sogenannte Handwerkerhäuser, die einen hohen Sanierungsaufwand mit sich bringen und bis vor wenigen Jahren noch überaus begehrt waren.

Die Kaufpreise zwischen den gefragten Lagen, den energetisch besseren „fertigen“ Häusern auf der einen Seite und den einfachen Lagen, den sanierungsbedürftigen Häusern auf der anderen Seite driften weiter auseinander. Die fokussierte Nachfrage führt zu stabilen Preisen bei dem, was immer schon gefragt und beliebt war, und teilweise bis zu 20 Prozent rückläufigen Preisen bei Häusern, die für den Käufer Kompromisse bedeuten.





Preisentwicklung Einfamilienhaus



Quelle: IVD Preisspiegel, eigene Datenbank, Preisentwicklung freistehendes
Einfamilienhaus in mittlerer Wohnlage

Eigentumswohnungen

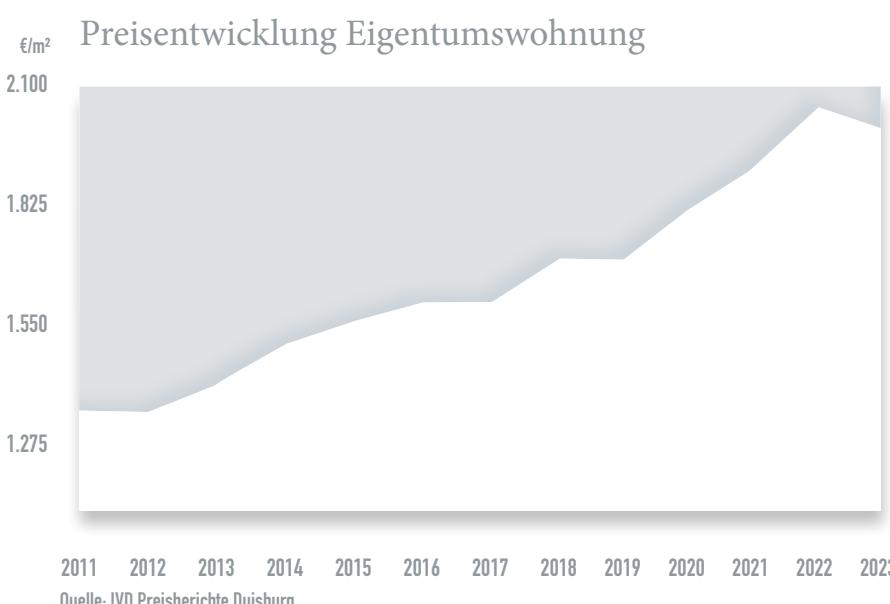
Beständige Nachfrage: Gute Lagen - bezugsfertige Wohnungen

Auch bei Eigentumswohnungen rückt der Bestand in den Fokus. Bei einer weitgehend ausbleibenden Neubaufertigstellung, wie auch schon in den Vorjahren, ist die Verfügbarkeit von moderneren Eigentumswohnungen in den gefragten Lagen mit Eignungspotenzial gering. Dies führt zum Beispiel dazu, dass eine 100 m² Wohnung,

40 Jahre alt oder jünger, beispielsweise im Duisburger Süden im Kaufpreis in der aktuellen Marktsituation nur wenig nachgegeben hat.

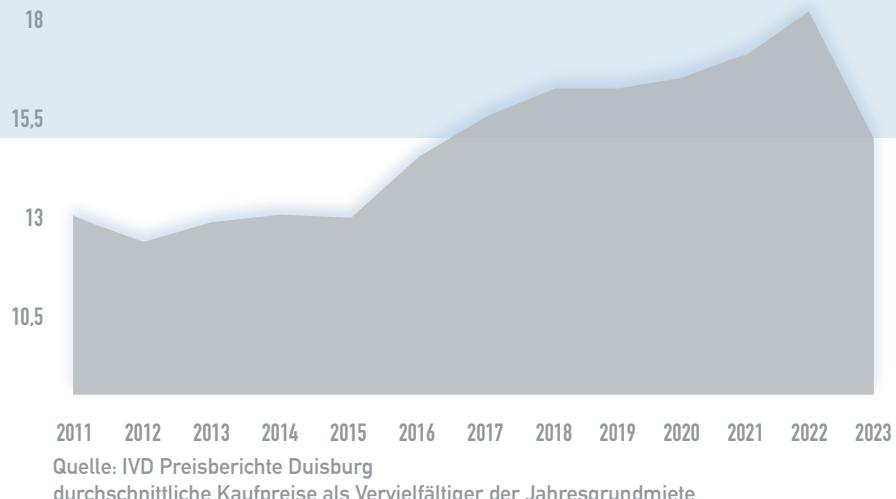
Jenes was auch die Jahrzehnte zuvor knapp und teuer war, ist weiter gefragt und hat im Preis kaum nachgegeben. Dazu gehören Wohnungen mit Aufzug, größere Wohnungen mit drei und vier Zimmern, Wohnungen in guten Lagen als Altersersatz für zu aufwendig gewordene Einfamilienhäuser. Durchschnittspreise von Eigentumswohnungen sind rückläufig und dies liegt auch an dem hohen Bestand sanierungsbedürftiger Einheiten. Die wirtschaftliche Situation der Gemeinschaft, die Rücklagen, die geplanten energetischen Maßnahmen werden von Käufern wesentlich aufmerksamer und kritischer geprüft, als noch vor wenigen Monaten.

Dagegen haben Eigentumswohnungen als Kapitalanlage an Bedeutung verloren. Typische Kapitalanlagewohnungen, die aufgrund von Größe und Lage für einen Eignungspotenzial ausscheiden, haben 20 Prozent bis 30 Prozent im Kaufpreis nachgegeben. Grund ist die Verfügbarkeit von alternativen, weniger betreuungsintensiven Anlageformen.



Renditemarkt

Vervielfältiger MFH



Das Ende für Investimmobilien oder neue Chancen am Renditemarkt?

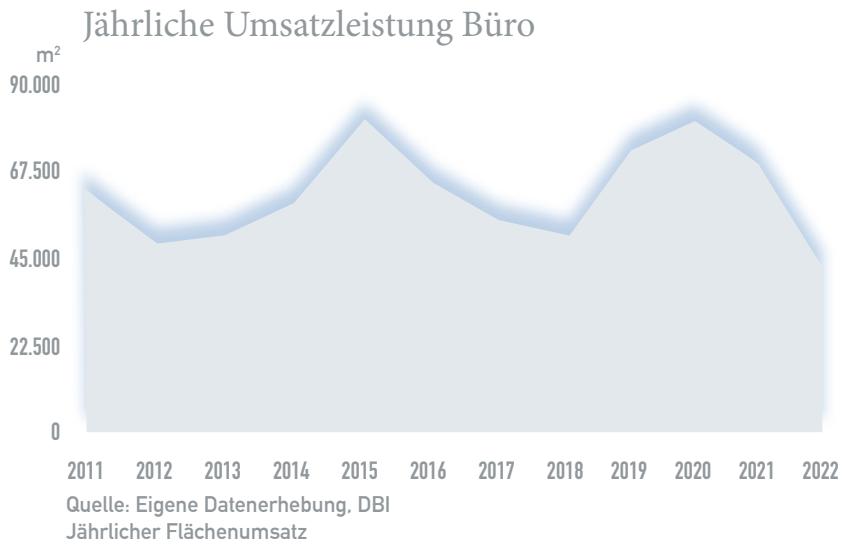
Wie Immobilieninvestoren sich im neuen Marktumfeld positionieren

Bis Ende 2021 hat der Markt für Investimmobilien Kapriolen geschlagen, die auch im historischen Rückblick einzigartig gewesen sind. Eine Null-Zinssituation, Verwahrentgelte für Vermögen und die Nichtverfügbarkeit von alternativen Anlageformen haben zu einer Fokussierung auf den Immobilienmarkt geführt. Durch die historisch niedrigen Finanzierungszinsen konnten Investoren bei wenig Eigenkapitaleinsatz sehr hohe Eigenkapitalrenditen erzielen. Für manche Anleger stand eine Rendite gar nicht im Vordergrund, sondern allein das Ziel, Liquidität wertbeständig zu „parken“, anders sind Vervielfältiger vom 50-fachen an Standorten wie zum Beispiel München nicht erklärbar.

Die veränderte Zinslandschaft, die Verfügbarkeit von alternativen Anlagen und die im Vordergrund gerückten energetischen Sanierungspflichten haben den Markt grundlegend durchgeschüttelt. Rund 12 Monate hat es nun gedauert, bis sich Verkäufer und Käufer im neuen Marktumfeld durch mehr Transparenz im Marktgescchehen wieder aneinander annähern können. Durchaus vergleichbar mit anderen Teilmärkten erleben wir, dass insbesondere die unsanierten Altbauten mit niedrigen Energieeffizienzklassen von 20 bis 30 Prozentigen Preisrückgängen betroffen sind. Für Verkäufer, die zum Zeitpunkt der Höchstpreise 2021 gekauft haben, ist dies sicherlich eine schwierige Situation. Für Verkäufer, die ihre Bestände bereits länger halten, ist dies auch bei einem heutigen Verkauf immer noch mit einem Wertzufluss verbunden.

Für den Käufer ergeben sich Möglichkeiten und Potenziale: Der ausbleibende Neubau führt auch im Ruhrgebiet und deutschlandweit zu steigenden Mietpreisen. Gesunkene Einstiegspreise und eine in Zukunft bessere Ertragssituation locken. Die zu bewältigende Aufgabe ist die zeitlich und kostenmäßig zu planende energetische Sanierung in den nächsten Jahren.

Duisburger Büromarkt



Neubau und Investitionen im Bestand stocken

Ein Aushängeschild des Duisburger Immobilienmarktes ist über die Jahrzehnte der Büromarkt. Gerade in turbulenten Zeiten, egal ob die Krise des neuen Marktes, die Corona-Pandemie oder die Auswirkungen des Ukraine-Krieges, der Markt hat sich deutlich stabiler gezeigt als zum Beispiel Büromärkte an den A-Standorten.

Die allgemeine Marktsituation ist jedoch auch am Duisburger Büromarkt nicht spurlos vorbeigegangen. Wie auch an anderen Standorten deutschlandweit sind die großen Neubauprojekte nicht in Aussicht. Die Neubaufertigstellung 2023 ist historisch niedrig, 2024 dürfte es noch deutlicher werden.



Leerstand Büro



Auch der Verkauf von realisierten Büroimmobilien im Bestand ist über das Jahr 2022 und im 1. Halbjahr 2023 durch die schwierige Marktsituation und die unterschiedlichen Erwartungshaltungen von Bestandsaltern auf der einen Seite und Investoren auf der anderen Seite fast gänzlich zum Erliegen gekommen.

Nach wie vor zufriedenstellend, auch wenn nicht ganz auf dem Stand 2021, war 2022 der Flächenumsatz mit rund 48.000 m² und im 1. Halbjahr 2023 mit rund 27.000 m². Hier ist zwar ein Rückgang in der Nachfrage zu beobachten, zum Beispiel durch Home-Office-Tendenz und zurückgestellte Verlagerungs- oder Vergrößerungsplanungen. Fachleute haben jedoch einen größeren Rückgang erwartet.

Weil neuere Flächen nicht an den Markt kommen und der Bestand an modernen Flächen insgesamt klein ist, bleiben die Preise stabil. Preisdruck besteht allein auf älteren, unsanierten Flächen, insbesondere in den Peripherielagen.

Duisburger Büromarkt

Deutlich gezeichnet vom Marktumfeld ist das Investgeschäft mit Büroimmobilien. Während 2022 noch kleinere Verkäufe auf vergleichsweise hohem Preisniveau stattfanden, sind in ersten Halbjahr 2023 die Transaktionen zum Erliegen gekommen. Investoren sehen gerade ältere Bestände kritisch, auch im Hinblick auf die zu erwartenden energetischen Sanierungsaufgaben zum Beispiel durch die Europäische Gebäuderichtlinie EPBD. Vorausgesetzt die politischen Rahmenbedingungen bleiben stabil und die Zinslandschaft verändert sich nicht gravierend, erwarten wir 2024 eine leichte Belebung des Marktes.

Spitzenmiete Büro

in Euro/m²

17

13

9

4

0

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

Quelle: eigene Daten, DBI

Durchschnittsmiete Büro

in Euro/m²

11

8,25

5,5

2,75

0

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

Quelle: eigene Daten, IVD Preisspiegel, DBI

Hallen und Produktionsflächen

Hohe Nachfrage, kaum Angebot



Hallen und Produktionsflächen in den Duisburger Gewerbegebieten sind wie in den vergangenen 15 Jahren ein knappes Gut. Neue Flächen werden nicht ausgewiesen. Mieten im Hallenbereich steigen weiter. Aufgrund der geringen Verfügbarkeit von Flächen, trotz der sich ändernden Zinssituation, werden Unternehmensimmobilien zum Kauf nach wie vor nachgefragt.



Ausblick

Vorsicht und Stabilität

Wir erwarten für alle Nutzungsformen nach turbulenten Monaten eine Stabilisierung. Bei den renditeorientierten Immobilien wird die Knappheit von Wohnraum und die anziehenden Mieten wieder zu mehr Aufmerksamkeit durch Investoren führen. Hier können gegebenenfalls auch die Kaufpreise wieder etwas anziehen, werden aber nicht mehr das Niveau von 2021 erreichen.

Bei eigengenutzten Wohnimmobilien, also Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen führt die augenblickliche Marktsituation dazu, dass die Anzahl der potentiellen Käufer zurückgegangen ist. Die höheren Finanzierungskosten, aber auch die notwendigen energetischen Maßnahmen in naher Zukunft führen dazu, dass viele Erstkäufer, die sich vom verfügbaren Einkommen bislang eine Immobilie leisten konnten, nunmehr als Käufer ausscheiden. Kaufpreise werden daher bei Einfamilienhäusern und auch Eigentumswohnungen in naher Zukunft nicht deutlich anziehen.

Unser Unternehmen betreibt das Maklergeschäft seit 1953. Die augenblickliche Marktsituation sortieren wir zumindest teilweise als eine Rückkehr ins Normale ein. Die Markteuphorie von 2011 bis 2021 war ungewöhnlich und hat keinen funktionierenden Markt abgebildet.

Die Zukunft wird auch dadurch bestimmt, wie der Gesetzgeber mit den großen Herausforderungen umgehen wird. Letztlich lebt der Markt auch von Stabilität bei der Gesetzgebung. Für die großen Fragen der Zeit muss der Gesetzgeber Antworten finden und diese Antworten sollten dann auch über mehrere Jahre hindurch Geltung behalten.

Für die Marktentwicklung ist die Aktivierung von privatem Kapital gerade auch bei der Sanierung und dem Neubau von Wohnungsbeständen essenziell. Es müssen Anreize geschaffen und keine Daemenschrauben angelegt werden. Die Baubooms in der Vergangenheit waren angetrieben von kleinteiligen privaten Investoren, weniger von großen Konzernen. Die großen Neubaubooms waren fast immer steuerlich motiviert.





Die Forderung an die Politik daher ist:

- Ein stabiler gesetzlicher Rahmen im Bereich Bauen, Vermietung, energetische Anforderungen. Immobilieninvestments werden auf Jahrzehnte ausgerichtet.
- Eine ausgewogene Politik zwischen Mietern und Vermieter. Das „Berliner Modell“ hat gezeigt, dass eine scheinbare mietfreundliche Politik in Wahrheit dem Mieter schadet, durch ausbleibendes Angebot und zurückgehende Investitionen
- Ausreichende Förderung und steuerliche Stützung von Neubau, Sanierung und der Umsetzung energetischer Vorgaben.
- Eine Vereinfachung bürokratischer Abläufe unter der Berücksichtigung von kleineren Privatinvestoren

Armin **Quester** Immobilien GmbH

Friedrich-Wilhelm-Straße 7
47051 Duisburg

Telefon: 0203 28 28 70

info@quester.de
www.quester.de

Mitglied im Immobilienverband
Deutschland, IVD



Fotonachweis:

Titel, Seite 2, 4, 10, 13, 15: Ralf Grossek
Seite 6, 7, 8: Armin Quester Immobilien GmbH
Seite 11, 13: Bernd Uhlen
Gestaltung: www.fraupimatelier.de