

Kölner Transaktionsmarkt zu Ende Q1 2023 mit weniger als 100 Mio. € am Tiefstpunkt der letzten 15 Jahre

Das zweite Quartal bricht an und aus Kölner Sicht gibt es leider nicht viel zu berichten, außer dass statistisch gesehen der Tiefpunkt erreicht sein müsste. Das **Transaktionsergebnis** im ersten Quartal 2023 ist mit einem Ergebnis von unter **100 Mio. €** historisch niedrig. Die Investoren sind weiterhin sehr zurückhaltend und abwartend. Die Angebotskaufpreise für Büroimmobilien und Büro- und Geschäftshäuser haben sich im Schnitt um rund fünf bis sieben Faktoren reduziert – das entspricht im Einzelfall einer Reduktion von bis zu 25%. Damit haben sich die Kaufpreise aus der „alten Welt“ bereits dem Markt zum Teil angepasst. Das klingt nach großen Schritten, reicht aber in den meisten Fällen immer noch nicht aus, um eine Transaktion durchzuführen. Bei einer durchschnittlichen Refinanzierung von rund 4,00% plus Tilgung, ist der Kapitaldienst oftmals nicht vollständig gedeckt.

Die Nachfrage nach Neubauten oder Bestandsobjekten die ESG geeignet sind, ist seit Anfang des Jahres spürbar sprunghaft angestiegen. Die aktuellen Debatten in der politischen Öffentlichkeit tragen Ihren Teil dazu bei. Somit verliert zwangsläufig eine Baujahresklasse – die Objekte, die in den 90er Jahren gebaut wurden. Diese Objekte sind in der Regel noch zu gut erhalten, um Sie vollständig energetisch zu sanieren. Zu „wertvoll“ in ihrer Substanz und im Ankauf auch noch zu hochpreisig, um Sie einfach abzureißen. Das führt langfristig zu einer Abwertung solcher Assets, die zu schwache Voraussetzungen mitbringen, um diese zukunftsfähig zu machen. „Manage to ESG“ ist sicherlich eine der nachhaltigsten Formen mit Ressourcen in der Immobilienbranche schonend aber gewinnbringend zu agieren. In der Regel sind die Objekte ab den 2000er Baujahren dafür bereits geeignet, so dass dieses Segment nach über 20 Jahren auch eine Revitalisierung erfahren sollte und sich das Angebot an modernen Büroflächen mittel- bis langfristig erhöhen wird.

Das Segment der Wohnprojektentwicklung steht auch nach mittlerweile über einem Jahr weiterhin unter starkem Druck. Zwar entspannt sich die Verfügbarkeit von Baumaterialien leicht und die Baukosten haben Ihren Peak erreicht, aber auf das alte Niveau wird man wohl nicht mehr zurückfinden. Erschwerend kommt weiterhin dazu, dass aufgrund der stark angestiegenen Zinsen die Finanzierung für die Projektentwickler teurer geworden ist. Viel schwerwiegender aber ist, dass sich der Endkunde/ Eigennutzer seinen Traum von den eigenen vier Wänden nicht mehr leisten kann. Die gestiegenen Herstellungskosten & Finanzierungsparameter haben den Wohnungsbau zum Erliegen gebracht. Ein Ende der Misere ist leider nicht in Sicht. Abhilfe können fallende Einstandspreise nur bedingt leisten, da der Grundstücksanteil nur rund ein Drittel der Gesamtherstellungskosten ausmacht.

Somit schauen viele Investoren gespannt auf das gewerbliche Segment. Hier scheint die Welt noch in Ordnung zu sein. Der Kölner Büroimmobilienmarkt hat 2022 mit einem guten Ergebnis abgeschlossen und bereits vergangene Krisen gut gemeistert. Blickt man auf die Nachbarmetropole am Rhein, so

stellt man fest, dass die Landeshauptstadt in NRW mit einer steigenden Leerstandsquote auf fast 10%, dieser Markt als vollkommener Mietermarkt zu verstehen ist. „Solche Verhältnisse wird es auch in absehbarer Zeit in Köln nicht geben, auch wenn die durchschnittliche Objektqualität derzeit noch schwächer ist. Und wer will schon freiwillig dem Dom den Rücken kehren. Die Objektqualität ist derzeit ein entscheidender Vermarktungsfaktor. Ganz nach dem Motto „The Best vs the Rest“ reflektieren die suchenden Unternehmen immer mehr auf hohe Qualität.“, so Uwe Mortag, Leiter der Bürovermietung bei Larbig & Mortag.

Trotz der ganzen Veränderungen in der Bürolandschaft, wird die Nachfrage an modernen Büroflächen in der Domstadt weiterhin solide bleiben. Aufgrund der Erkenntnisse der letzten drei Jahre, wird das HomeOffice den Büroarbeitsplatz nicht ablösen. In den Büros existiert eine „Bürokultur“, die ihre Daseinsberechtigung hat und von den Mitarbeitenden geschätzt wird. „Derzeit werden verstärkt Büros in zentralen Lagen, im urbanen Umfeld nachgefragt. Das hat zur Folge, dass unsere Investmentkunden Assets in citynahen Lagen bevorzugen“, so Markus Larbig.

Glaubt man dem Tenor der MIPIM, so werden wir uns auf dem Investmentmarkt noch bis zur zweiten Jahreshälfte 2023 gedulden müssen. Die „Wait-and-See-Phase“ wird dann hoffentlich beendet sein und die Akteure kehren auf das Parkett zurück. Voraussetzung dafür sind natürlich belastbare Finanzierungen und angepasste Kaufpreisvorstellungen. Entscheidend für den weiteren Jahresverlauf wird sein, wie schnell die Verkäuferseite bereit sein wird, ihre Kaufpreisvorstellungen den neuen Marktparametern anzupassen. Fakt ist, dass das Niveau der alten Faktoren erstmal nicht mehr erreicht werden wird, so dass zahlreiche Eigentümer Ihren Bestand neu bewerten müssen. Je früher dieser Changeprozess gelingt, desto schneller nimmt der Transaktionsbereich wieder an Fahrt auf.

Das Wenige, was wir derzeit an Transaktionen registrieren, basiert überwiegend auf Investoren mit hohem Eigenkapital und gewerbliche Eigennutzer, die Ihre nutzerspezifischen Anforderungen an Ihre Immobilie, entsprechend eigenständig umsetzen. Aufgrund der hohen Anzahl an Aktivitäten auf der Verkäuferseite und den zahlreichen Bewertungen die derzeit angefragt werden, dürften die Voraussetzungen für einen lebhafteren Jahresverlauf grundsätzlich geebnet sein.

Zur Larbig & Mortag Immobilien GmbH:

Larbig & Mortag, Partner der NAI apollo group, wurde 2008 von Markus Larbig und Uwe Mortag als unabhängiges Gewerbemaklerunternehmen gegründet und beschäftigt derzeit Gruppenweit 35 Mitarbeiter im Großraum Köln, Bonn und Leverkusen. Der Schwerpunkt der Immobilienberatung liegt in der Bürovermietung, Hallenvermietung und im gewerblichen Investment sowie in der

Ladenvermietung durch die Tochtergesellschaft conceptstories Immobilien GmbH. Das hauseigene Research unterstützt darüber hinaus diese Bereiche mit fundiertem Zahlenmaterial. So sind die Berater in der Lage, Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette einer Büroimmobilie anzubieten. Von der Marktanalyse und Immobilienbewertung über Vermarktungskonzepte für Bestandsgebäude und Neubauprojekte (Vermietung und Verkauf). Der Fachbereich Eigentümerservice komplettiert das Dienstleistungsangebot.

Seit 15 Jahren vertrauen die Kunden auf die Marktdurchdringung, die innovative und zielgerichtete Beratung sowie auf die persönliche und nachhaltige Betreuung von Larbig & Mortag. Als lokaler und unabhängiger Marktteilnehmer zählt Larbig & Mortag Immobilien zu den führenden Büroimmobilienberatern im Großraum Köln, Bonn und Leverkusen. Eine überregionale und internationale Kooperation mit dem Netzwerk NAI apollo group bindet Larbig & Mortag als regionalen Spezialisten in ein Netzwerk mit mehreren deutschen, aber auch europäischen und weltweiten Standorten ein.

Abdruck honorarfrei

Ihr Ansprechpartner:

Larbig & Mortag Immobilien GmbH
Theodor-Heuss-Ring 23
50668 Köln
Tel.: 0221-998 997 0
FAX: 0221-998 997 99
info@larbig-mortag.de