

Kölner Transaktionsmarkt - Rien ne va plus – Nichts geht mehr!

Investmentbericht Köln – 1. Halbjahr 2023

Die ersten 6 Monate in 2023 sind bereits Vergangenheit. Nach einem schwachen Jahresstart hat das Transaktionsgeschehen auch im weiteren Verlauf keine Fahrt aufgenommen. Für das 1. Halbjahr 2023 konnten nicht mehr als eine Handvoll an Transaktionen registriert werden, so dass das Transaktionsvolumen mit 65 Mio. € einen neuen Tiefpunkt erreicht hat. Vergleicht man den Wert mit dem Vorjahr, (1. HJ 2022: 827 Mio. €) so steht ein Rückgang von 92,4 % zu buche. Fehlende großvolumige Deals sowie fehlende Anteile an Portfolioverkäufen haben ebenfalls zu dem schwachen Ergebnis beigetragen.

Bei den wenigen Deals, die verzeichnet werden konnten, war die Assetklasse der Büroimmobilien mit 74,5 % einmal mehr am stärksten vertreten. Der restliche Anteil ist der Assetklasse der Logistik / Light Industrial Immobilien zu zuschreiben. Die größte Transaktion macht mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens aus. Hier handelt es sich um einen Büroneubau im I/D Cologne in Köln-Mülheim, den ein Family Office aus Hamburg erworben hat.

Die Kölner Innenstadt war bislang immer eine der beliebtesten Lagen in der Domstadt. Im ersten Halbjahr 2023 ist die Innenstadt überhaupt noch nicht vertreten. Hier klafft die Schere zwischen den Kaufpreisvorstellungen noch zu weit auseinander. Notverkäufe sind momentan noch nicht am Markt zu beobachten. Köln-Mülheim konnte sich mit zwei Transaktionen und einem Anteil von 67,8 % mit Abstand oben festsetzen. Gefolgt von Bocklemünd mit 23,1 %.

Auf der Käuferseite haben die eigenkapitalstarken Family Offices mit 67,8 % dominiert. In der aktuellen Marktphase keine große Überraschung, aber aufgrund der geringen Anzahl an Transaktionen auch nicht wirklich repräsentativ. Mit großem Abstand dahinter sind Projektentwickler / Bauträger mit 23,1 %. Diese befinden sich auf der Verkäuferseite ganz oben, mit 52,4 %. Gefolgt von Privatinvestoren / Family Offices mit 23,1 % und Investment-/ Assetmanagern mit 15,4 %.

Die Renditen in allen Assetklassen steigen weiter an. Eine genaue Aussage zur Spitzenrendite kann aufgrund der fehlenden Transaktionen nicht seriös festgelegt werden. Die „gefühlte“ Spitzenrendite hat allerdings unabhängig von der Assetklasse die 4 %-Marke überschritten.

Das Produktangebot hat in den vergangenen Monaten wieder zugenommen. Bei den meisten Angeboten handelt es sich dabei um Off-Market-Offerten, strukturierte Bieterverfahren sind mit ganz wenigen Ausnahmen schlichtweg nicht mehr vorhanden. Eine Anpassung der Kaufpreiskriterien hat

teilweise bereits stattgefunden, aber in den meisten Fällen noch nicht in dem Ausmaß, dass ein gemeinsamer Konsens zwischen Verkäufer und Käufer gefunden werden kann.

Neben den Volatilitäten am Fremdkapitalmarkt und den von den Banken geforderten höheren Eigenkapitalquoten, gesellen sich weitere Themen wie ESG und die veränderten Anforderungen der Mieter (Beispiel: New Work Konzepte) dazu. Somit werden viele Verkaufsprozesse zur Hängepartie. Aktuell sind einige Exklusivitäten am Markt zu beobachten. Sollten die kürzlich von der EZB angekündigten Leitzinserhöhungen der EZB keinen Strich durch die Rechnung machen, so ist im dritten Quartal wieder mit etwas mehr Aktivität am Transaktionsmarkt in Köln zu rechnen. Das Gesamtjahr 2023, das lässt sich bereits zum Halbjahr feststellen, wird vermutlich ein Rekordjahr - im negativen Sinne.

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
Frau Caroline Breitbach
Theodor-Heuss-Ring 23
50668 Köln
Tel.: 0221-998 997 0
FAX: 0221-998 997 99
breitbach@larbig-mortag.de