



# Wohn- und Geschäftshäuser Marktbericht Deutschland • 2015



## INHALT

### 04 ABBA WAR GESTERN

WGH-Markt zeigt regionale und lokale Verschiebungen

### 06 PREISMAXIMUM

Deutliche Unterschiede bei Mieten, Faktoren und Renditen

### 08 STAATSEINGRIFF

Interventionen als Herausforderungen für den Wohnungsmarkt

### 10 PORTFOLIOMARKT

Gelungener Start der EVIC

### 11 TRANSAKTIONEN

ABCD-Städte im Vergleich

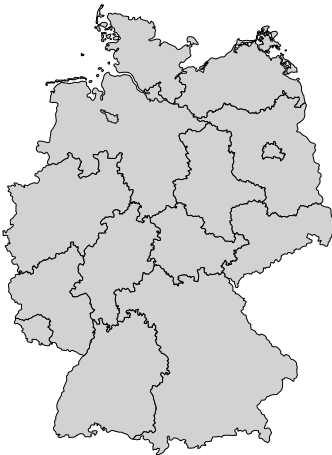
### 12 REGIONALES

Nord: stark und gefestigt

West: Chancen auf engem Raum

Ost: gute Wahl für Investoren

Süd: Wachstum trotz hoher Preise



### 20 INTERNATIONALES

Blick über die Grenzen nach Prag, Zürich und Wien

### 22 KONKRETES

Kleine Auswahl der 2014 verkauften Wohn- und Geschäftshäuser

### 27 E&V STANDORTE

50 Immobilienmärkte in alphabetischer Reihenfolge

### 129 KONTAKTE

Hier finden Sie unsere Gewerbebüros und Marktexperten

### 131 IMPRESSUM

## EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren,

**D**er deutsche Markt für Wohn- und Geschäftshäuser hat auch in den zurückliegenden Monaten nichts von seiner Faszination und Dynamik verloren. Die niedrigen Hypothekenzinsen sowie die hohe Kapitalliquidität sind die wesentlichen Impulse, zumal die Alternativen an vergleichbaren risikoarmen Wertanlagen fehlen. Bei privaten und institutionellen Anlegern steht die nachhaltige, renditestarke Investition in ein Zinshaus mehr und mehr im Fokus.



Rund 20,5 Mrd. EUR wurden ersten Prognosen zufolge 2014 mit dem Verkauf von Wohn- und Geschäftshäusern bundesweit umgesetzt. Auf die 50 in die Analyse einbezogenen Standorte von Engel & Völkers Commercial entfielen rund zwei Drittel des deutschlandweiten Geschäfts.

Seit 2009, dem Jahr null nach der Lehman-Krise, als der absolute Tiefststand auf dem deutschen Immobilienmarkt erreicht war, ist das Transaktionsvolumen kontinuierlich angestiegen. 2014 wurden rund 7,5 Mrd. EUR oder 58 % mehr Umsatz mit dem Verkauf von Zinshäusern erzielt als 2009. Demgegenüber hat sich die Anzahl gehandelter Objekte nur wenig erhöht.

Sicherlich ist das eine Auswirkung des gestiegenen Preisniveaus, aber auch der fehlenden Anlagealternativen für die Eigentümer. Der durchschnittlich gezahlte Kaufpreis pro Immobilie stieg von rund 835.000 EUR im Jahr 2009 um mehr als 40 % auf über 1,2 Mio. EUR im Jahr 2014 an.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und würden uns freuen, wenn Sie den einen oder anderen neuen Aspekt für sich entdecken.

Mit freundlichen Grüßen

Ulrich Dahl

Licensee

EVC Rheinland GmbH

## NACHGEHAKT

Die Engel & Völkers Gruppe hat im Jahr 2014 ihren Markencourtageumsatz um 10,1 % auf 300,3 Mio. EUR erhöht und damit erneut einen Rekord in der Unternehmensgeschichte markiert. Der Gewerbeimmobilienbereich erzielte einen Courtageumsatz von 60,6 Mio. EUR.

## RESEARCH- UND COMMUNICATION-TEAM

### NEUES WAGEN MIT SERIÖSEN INHALTEN



**B**ei Engel & Völkers Commercial standen der Dezember und Januar ganz im Zeichen des „Wohn- und Geschäftshäuser — Marktbericht Deutschland“. Das Research-Team vertiefte sich in Zahlen, Daten und Fakten und diskutierte aktuelle Trends. Doch wie stellen wir das alles dar? Statt „Bleiwüsten“ und seitenfüllender Tabellen favorisierte der Bereich Commercial Communication eine Magazinform, um die Inhalte darzustellen. Ja, warum eigentlich nicht?! Wir haben Neues versucht, ohne dabei auf die bekannten Inhalte zu verzichten. Wir freuen uns, wenn Ihnen die fünfte Ausgabe gefällt.

## Kümmern, kümmern und nochmals kümmern

**Aktives Management statt reaktiven Verwaltens – ein Selbstläufer ist der Kauf einer Anlageimmobilie nicht**

**D**ie hohe Nachfrage nach Anlageimmobilien zeigt, dass Investoren deren Wertstabilität schätzen. Die ebenfalls hohe Nachfrage nach Wohnraum minimiert das Leerstandsrisiko, sodass mit kontinuierlichen Zahlungsströmen gerechnet werden kann. Ein Selbstläufer ist der Kauf einer Anlageimmobilie dennoch nicht. Um eine nachhaltige Wertentwicklung des Investments sicherzustellen, muss man sich konsequent um die Immobilie kümmern.

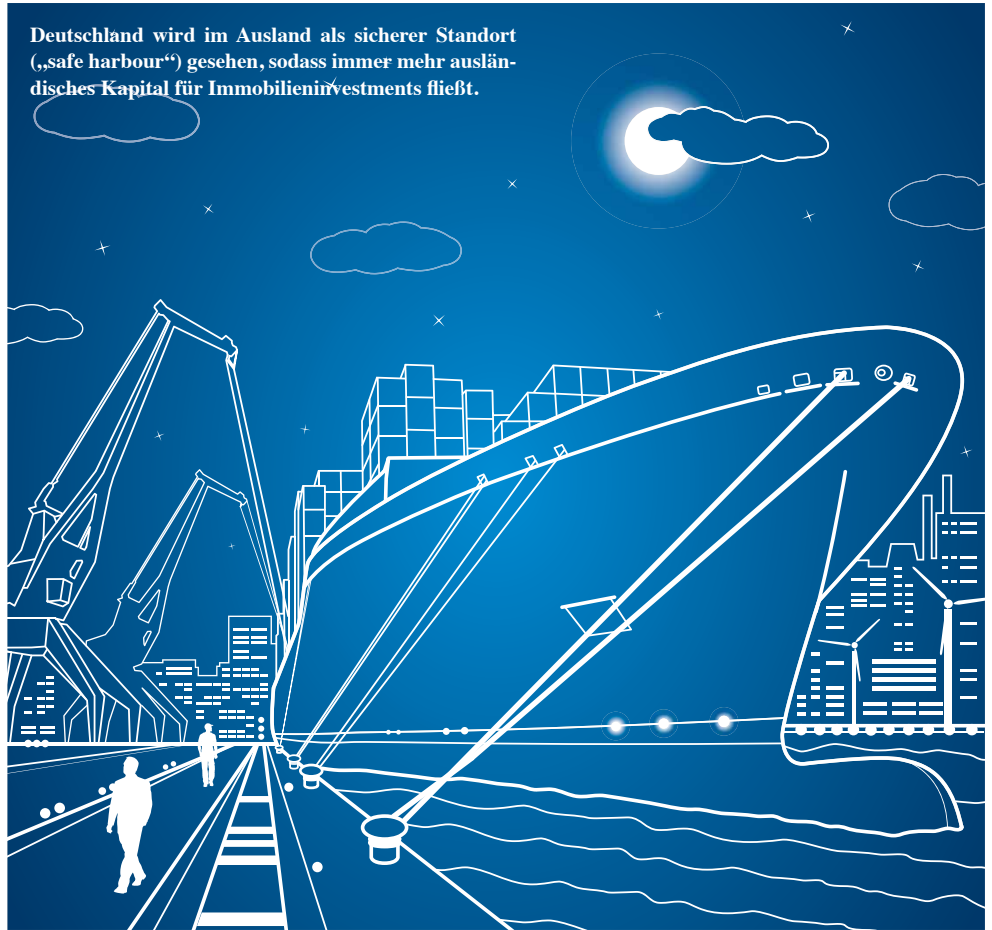
### *Die richtigen Renditehebel*

Wichtig ist, dass die nüchternen Zahlen aus den Exposés durch ein aktives Immobilienmanagement mit Leben gefüllt werden, um nicht hinter den Anlageerwartungen zurückzubleiben. Die oftmals unbefriedigende Performance von privaten Immobilienanlagen beginnt zumeist bei der fehlenden Definition von Entwicklungszielen. Der Fokus vieler Eigentümer liegt auf reaktiver Verwaltung und langfristigem Halten statt auf aktivem Management mit Einbeziehung von Wertentwicklungs- und/oder Exit-Optionen. Damit werden elementare Werthebel nicht ausreichend berücksichtigt.

### *Komplexe Aufgaben für Profis*

Bei der Auswahl eines professionellen Dienstleisters sollte der Preis nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Da jede Immobilie und jeder Standort ihre Besonderheiten haben, sollten die regionale Nähe sowie die Qualifikation und die Kapazitäten von Mitarbeitern berücksichtigt werden. Denn Property Management ist eine komplexe Aufgabe und umfasst die Mieterbetreuung, das Vermietungsmanagement, die Steuerung externer Dienstleister, die Abwicklung von Versicherungsfällen sowie die Vergabe und Überwachung von Bauleistungen. Hinzu kommen die Instandhaltung, die Entwicklung, Umsetzung und Anpassung von Vermietungskonzepten sowie die laufende Wartung der Immobilie. Dabei geht die Vermögensverwaltung von Immobilien weit über die konventionelle Hausverwaltung hinaus.

Deutschland wird im Ausland als sicherer Standort („safe harbour“) gesehen, sodass immer mehr ausländisches Kapital für Immobilieninvestments fließt.



## ABBA war gestern – was wird morgen?

**Dynamik schwächt sich leicht ab – weitere regionale und lokale Verschiebungen – verstärkter Trend zu kleineren Standorten**

**A**uch staatliche Interventionen erwiesen sich für Immobilieninvestoren nicht als Hürde. Trotz Mietpreisbremse, EnEV und Grunderwerbsteuererhöhungen steuert die Anlageklasse kontinuierlich neue Höchstwerte an. Die für 2014 ermittelten Investmentzahlen, sowohl für gewerbliche als auch wohnwirtschaftliche Immobilien, belegen, dass 2014 nach 2007 eines der besten je in Deutschland registrierten Ergebnisse erzielt wurde. Auch 2015 lässt keine Änderung dieser Ausrichtung erwarten.

**Deutschland wird im Ausland** als sicherer Standort („safe harbour“) gesehen, sodass immer mehr ausländisches Kapital für Immobilieninvestments fließt. Dies betrifft allerdings hauptsächlich die großvolumigen gewerblichen Investmentdeals, die 2014 eine Steigerung um knapp 30% auf ein Volumen von rund 40 Mrd. EUR erfuhren. 2014 wurden allein über 30 Deals mit einer Summe von mehr als 300 Mio. EUR registriert. Auch Wohnportfolios wurden stark nachgefragt, konnten aber aufgrund des

fehlenden Angebots nicht das Vorjahresergebnis erreichen. Auch die Marktentwicklung von Wohn- und Geschäftshäusern zeigt steigende Umsatzzahlen (rund 20,5 Mrd. EUR). Ursächlich sind die weiter steigenden Preise. „Aufgrund des begrenzten Angebotes stagnieren die Verkaufszahlen, gleichzeitig steigen die Faktoren bzw. sinken die Bruttoanfangsrenditen“, skizziert Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial, den Markt.

### *Private Investoren prägen den Markt*

Während auf dem Investmentmarkt ausländische Käufer wieder sehr aktiv sind, ist bei Wohn- und Geschäftshäusern deren Marktanteil, entgegen der wahrgenommenen Meinung, noch vergleichsweise gering. Der Markt wird durch deutsche private Investoren geprägt.

**Selbst in Berlin**, der deutschen Stadt mit der höchsten Attraktivität für ausländische Investoren, liegt deren Anteil bei nur 13%. „Rund 60% der Vertragsabschlüsse werden

# Niedrige Zinsen – günstige Kredite

## Neugeschäft der Immobilienbanken auf Höchststand

von Berlinern getätigt und 27 % der Investoren kommen aus anderen Teilen Deutschlands“, berichtet Rieckhoff. Aufgrund der oftmals zu geringen Objektvolumina sind institutionelle Anleger lediglich mit einem Anteil von 32 % vertreten. Auffällig hoch ist im Vergleich zu anderen Städten der Anteil der Aufteiler (20 %). Denn in der Bundeshauptstadt floriert das Geschäft mit Eigentumswohnungen besonders gut.

**Zunehmender Wettbewerb** entsteht vermehrt durch Private und Family Offices, die tendenziell konservativ anlegen. Auch diese Investorengruppe kommt aufgrund der seit Mitte 2011 anhaltenden Niedrigzinsphase in einen zunehmenden Anlage-Druck. Demzufolge ist sie bereit, die Grenzen ihrer Mindestanlagevolumina auch auf Beträge unter 2 Mio. EUR zu senken.

### Alternative: kalkuliertes Risiko

**Aufgrund des begrenzten** Objektangebots in den guten und sehr guten Lagen, verbunden mit den dort aufgerufenen hohen Preisen, weichen die Investoren auf die mittleren und funktionierenden einfachen Lagen aus. Auch sogenannte B-Standorte stehen im Fokus. Anders als bei gewerblichen Investments sind aber auch die guten und sehr guten Lagen in C- und D-Standorten interessant geworden, da dort noch beachtliche Renditen erzielt werden können. ABBA – in A-Städten die B-Lagen und in B-Städten die A-Lagen – war gestern. „Anleger sind bereit, stärker in ein kalkuliertes größeres Risiko zu gehen“, so Rieckhoff. Aufgrund der Diversifizierung der Märkte sind auch die Anlagestrategien zu differenzieren. „Rund 65 % der Anleger verfolgen die Buy-and-hold-Strategie, wobei sie auf attraktive Renditen setzen und weniger mit hohen Wiederverkaufswerten kalkulieren“, ergänzt Rieckhoff. Etwa 15 % suchen überhaupt eine sichere Anlagemöglichkeit, die eine bessere Verzinsung liefert als derzeit auf dem Kapitalmarkt erzielbar. Der Rest von etwa 20 % sind Aufteiler.

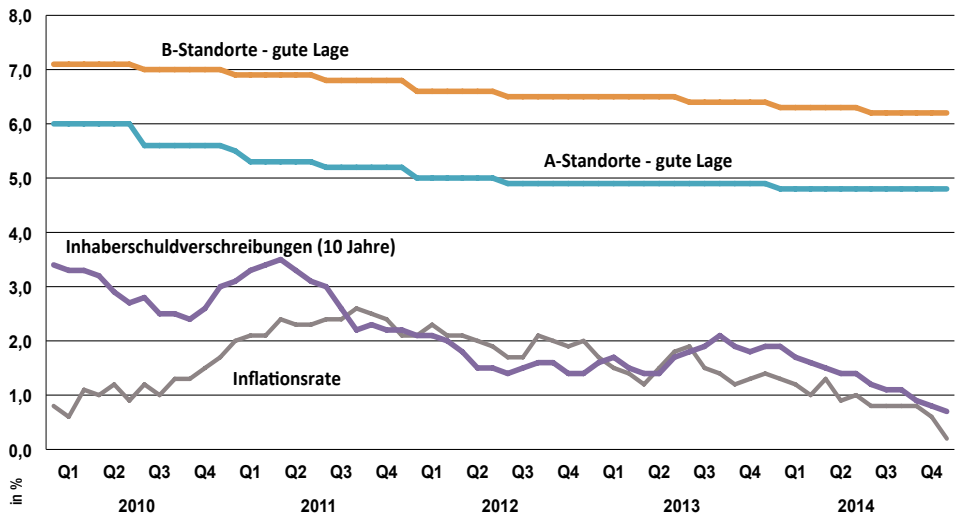
**K**napp 60 % der Banken geben aktuell an, dass das Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zulegt. Dazu gehören auch wohnwirtschaftliche Renditeobjekte wie Wohn- und Geschäftshäuser.

**Kapital sucht** Anlagemöglichkeiten – da sich bei Investitionen in sichere festverzinsliche Wertpapiere kaum mehr Renditen über 1 % erwirtschaften lassen, wird die hohe Nachfrage nach Wohn- und Geschäftshäusern weiter anhalten. Durch die konsequent fortgesetzte expansive Geldpolitik der EZB bleibt das Zinsniveau sehr niedrig und sorgt dafür, dass der Anlage-Druck auf Investoreseite immer größer wird. Allerdings ist der Impuls ein anderer. „Die Investoren treibt nicht mehr die Angst vor einer zukünftigen Inflation, wie noch vor zwei oder drei Jahren, sondern die Aussicht auf bessere Renditen“, hat Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial, beobachtet. Parallel dazu verbessern sich auch die Finanzierungsbedingungen für gewerbliche

Investments. Das sagen 53 % der Befragten des FAP-Barometers, der von Curth-C. Flatow gegründeten Marktbeobachtungsplattform für Kapital- und Finanzierungsfragen (Flatow Advisory Partners). Etwa 47 % sehen gleichbleibende Bedingungen und keiner der befragten Kreditgeber sieht Anzeichen einer restriktiveren Vergabepaxis. Dazu Curth-C. Flatow: „Knapp 60 % der Kreditgeber geben aktuell an, dass das Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung zulegt. Das ist der höchste Stand seit Ende 2012.“

**Bei den finanzierten** Immobilientypen deutet sich eine Trendwende an. Derzeit legen die klassischen Assetklassen Wohnen, Büro und Retail zwar noch weiter zu. In Anbetracht sinkender Renditen könnte das aber nur eine Momentaufnahme sein. „Knapp zwei Drittel erwarten, dass durch den zunehmenden Anlagewettbewerb die Nachfrage nach weniger im Fokus stehenden Assetklassen steigen wird“, führt Flatow aus. Hinzu käme eine künftig anziehende Nachfrage in den C- und D-Lagen.

### Deutschland – WGH-Renditen versus Kapitalmarktrendite



\*Gute Lagen; E&V Commercial Standorte; Quellen: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers

### NACHGEHAKT

Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser zeichnet sich durch seine Konstanz und Stabilität aus. Zwar war auch hier ein Rückgang nach der Finanzkrise spürbar, aber deutlich geringer als auf den Investmentmärkten.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Investment Gewerbe	23,7	49,4	59,5	20,7	10,6	19,5	23,0	25,6	30,9	40,0
Investment Wohnportfolios	15,8	12,9	15,2	6,7	3,4	3,7	5,5	11,4	13,7	12,8
Umsatzvolumen WGH	15,3	16,9	23,3	14,7	13,0	14,5	17,0	18,6	19,5	20,5*

\*Schätzung Engel & Völkers Commercial; Quelle: Gutachterausschüsse, GEWOS, Maklerangaben, Engel & Völkers Commercial

## Steigerung – aber nicht überall

Bundesweit heterogene Situation setzt sich in Städten fort

**S**teigende Wohnungsmieten sind in Deutschland eines der zentralen Themen auf dem Wohnimmobilienmarkt. Aber nicht überall. Betroffen sind vor allem die großen Städte und Wirtschaftsmetropolen, aber auch Universitätsstandorte, die seit Jahren erhebliche Zuzüge verzeichnen. Die Leerstände sind in den prosperierenden Städten in kaum noch nennenswerte Größenordnungen geschrumpft. Die Umzugshäufigkeit hat vielerorts stark abgenommen.

„Dabei wachsen die Mieten weniger in der Spitze, sondern das mittlere Mietniveau steigt sukzessive an“, hebt Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial, hervor und betont: „Dies betrifft besonders die gesuchten guten Wohnlagen und trendigen Viertel.“ Aber auch in den mittleren Lagen ist der Druck auf die Mieten spürbar. Einfache Lagen zeigen mehr und mehr Dynamik. Das gilt allerdings nicht in schwierigen Vierteln mit sozialen Brennpunkten, die bei der Gesamtbetrachtung außen vor gelassen werden müssen.

**Auch in kleineren Städten** steigen die Mieten, dort aber hauptsächlich in den guten und sehr guten Wohnlagen. Dabei kommt es immer wieder zu der Situation, dass das Angebot freier Wohnungen in den Premiumlagen begrenzt ist, während gleichzeitig in den einfachen Lagen Leerstände und schwierig zu vermietende Wohnungsbestände mit Sanierungsproblemen vorzufinden sind. „Insbesondere die Städte im Umland von Köln und Düsseldorf sind hierfür Beispiele“, so Rieckhoff. Die Mietmärkte dieser Städte überzeugen dennoch, weil das Mietniveau in den gesuchten Lagen im Vergleich zur Wirtschaftsmetropole geringer ist. Ein weiteres Beispiel hierfür sind die Nachbarstädte Frankfurt und Offenbach. Auch staatliche Eingriffe, z. B. die Mietpreisbremse oder die Ausweitung von Milieuschutzgebieten, sind dort eher selten zu fürchten.

**Insgesamt hat sich das** Mietwachstum in den großen Metropolen im Vergleich zu den Vorjahren abgeschwächt. Der Druck auf die Mieten ist aber weiter gegeben.

Der mittlere Faktor in guten Lagen liegt in Berlin bei 21,3 – damit rangiert die Bundeshauptstadt noch vor Hamburg (20,8) und Frankfurt (20,5).



## Preisspirale knapp vor dem Maximum

Faktoren: Unterschied zwischen Metropolen und kleineren Städten ist mit mehr als dem Siebenfachen der Jahresnettokaltmiete erheblich

**H**öher als vor der Finanzkrise ist mittlerweile das Niveau von Preisen und Faktoren von Wohn- und Geschäftshäusern in den Metropolen. Anders als in den Vorjahren hat sich aber die Dynamik verändert. Denn die Zeiten sprunghaft ansteigender Faktoren gehören, von wenigen Ausnahmen in ausgesuchten einzelnen Stadtteilen abgesehen, der Vergangenheit an.

**Auch 2014 hat die** anhaltend hohe Nachfrage nach Wohn- und Geschäftshäusern bei gleichzeitig begrenztem Angebot dafür gesorgt, dass sich die Preisspirale in den großen Städten Deutschlands weiter nach oben dreht. Diese Entwicklung hat natürlich immer auch Auswirkungen auf die Faktoren, die ebenfalls weiter angezogen haben. „Da sich aber parallel der kräftige Anstieg der Mieten der letzten Jahre abgeschwächt hat, fehlen zumindest in den Markt-Hotspots zahlreichen Investoren mittlerweile die Fantasien für zukünftige Entwicklungen ihrer Anlageimmobilie“, ergänzt

Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial. Staatliche Regularien wie Mietpreisbremse oder die EnEV haben zusätzlich dämpfenden Charakter.

**In den zehn größten Städten** Deutschlands liegt der durchschnittliche Faktor in guten Lagen beim 18,9-Fachen der Jahresnettokaltmiete. Allein in den sieben A-Städten beträgt der mittlere Vervielfältiger sogar 20,9.

*Berlin schon teurer als Hamburg und Frankfurt*

Spitzenreiter und teuerste Stadt ist und bleibt München mit einem mittleren Faktor in guten Lagen von 26,3. Mitinigem Abstand folgt Berlin mit 21,3, das damit noch vor Hamburg (20,8) und Frankfurt (20,5) liegt. „Der relativ geringe Unterschied der durchschnittlichen Faktoren von B- und C-Städten ist hingegen vor allem auf das hohe Preisniveau vieler süddeutscher Städte wie



z. B. Regensburg oder Freiburg zurückzuführen, durch die die Durchschnittswerte statistisch nach oben getrieben werden“, erläutert Rieckhoff.

**Der Unterschied zwischen** den großen Metropolen und den kleinen D-Städten ist mit mehr als dem Siebenfachen der Jahresnettokaltmiete, jeweils bezogen auf die guten Wohnlagen der untersuchten Städte, jedoch erheblich. „In den kleineren Städten hat der Preisanstieg erst zeitverzögert eingesetzt und mit einer geringeren Dynamik als in den Wirtschaftsmetropolen“, weiß der Researcher. Investitionsziel sind hier seiner Einschätzung nach vor allem interessante Mietrenditen und weniger hohe erwartete Wiederverkaufsgewinne.

**Im Zuge der allgemeinen** Marktentwicklung sind deutliche Preisaufschläge, um eine Immobilie um „jeden Preis“ zu bekommen, selten geworden. „Ausnahmen bilden nach wie vor spezielle Premiulagen, in denen sowieso oft Liebhaberpreise gezahlt werden“, so Rieckhoff. Grundsätzlich prüfen potenzielle Käufer aufgrund des Preisniveaus und der geforderten Faktoren immer kritischer und sehr intensiv. Der Vermarktungsprozess hat sich wieder verlängert.

**Aufgrund der hohen Niveaus** in den Premiulagen suchen gerade Investoren, die ihr Vermögen nicht nur sichern wollen, Alternativen in anderen Lagen und kleineren Städten. „Die seit 2014 auf dem Investmentmarkt zu beobachtende ABBA-Bewegung – in A-Städten in die B-Lagen, in B-Städten in die A-Lagen – hat bei Wohn- und Geschäftshäusern schon viel früher eingesetzt“, berichtet Rieckhoff.

### Renditestarke Alternative

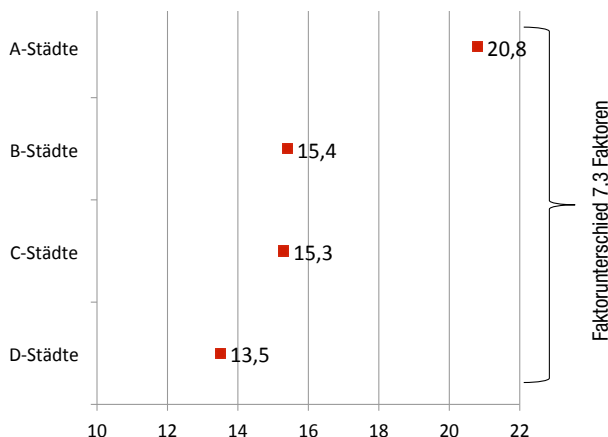
**Gegenwärtig werden nicht** nur B-Städte und mittlere Lagen, sondern auch C- und D-Städte in Betracht gezogen, dort allerdings nur die guten Lagen. „Der Preis- bzw. Faktorunterschied zwischen diesen Städten ist erheblich, sodass gerade überregional agierende Investoren mit Erfahrung dort Objekte als interessante Beimischung erwerben“, sagt Rieckhoff. Besonders kleinere Universitätsstädte können seiner Meinung nach unter Anlagespekten attraktiv sein.

**Die Preise und Faktoren** können noch etwas weiter ansteigen, da die Zinsen voraussichtlich noch einige Zeit so niedrig bleiben werden. „Solange sich durch die Hebelwirkung zwischen Fremd- und Eigenkapital noch interessante Renditen für den Investor darstellen lassen, werden in gewissem Rahmen auch noch marginale Preis- und Faktorerrhöhungen akzeptiert“, lautet das Fazit von Carsten Rieckhoff.

## NACHGEHAKT

### Faktorspread

**Der Blick über** den Tellerrand bietet Renditechancen: Wer bislang nur in den A-Städten in gute Wohnlagen investierte, muss dort heute im Schnitt schon mit dem Faktor 21 kalkulieren. In Städten der zweiten und dritten Reihe liegen die Faktoren, trotz der auch dort erfolgten Preissteigerungen, im Mittel mehr als fünf Punkte niedriger. Zu den D-Städten sind es im Schnitt sogar über sieben Faktoren.



Quelle: Engel & Völkers Commercial

## RATGEBER

### Mietpreisbremse und Mieterhöhung

Ratgeber für das A und O im vertrauensvollen Umgang mit Mietern



**Die im Koalitionsvertrag** der Bundesregierung vereinbarte Einführung der Mietpreisbremse hat kontroverse Diskussionen ausgelöst und zur Verunsicherung auf der Vermietenseite geführt. Grundsätzlich, so ist es angekündigt, soll diese politische Initiative jedoch nicht das übrige Mietrecht verändern.

**Engel & Völkers Commercial** ist auf dem Markt für Wohn- und Geschäftshäuser als eines der größten Beratungs- und Vermittlungsunternehmen in Deutschland erfolgreich tätig. Mieterhöhungen in Mehrfamilienhäusern sind grundsätzlich durch eine Anpassung an den Mietspiegel sowie bei Mieterwechseln möglich. Auch Modernisierungsmaßnahmen können Mietsteigerungen rechtfertigen. Daran soll sich auch in Zukunft im Grundsatz nichts ändern.

**Trotz der dynamischen** Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt bestätigen zahlreiche Institute, dass der Anstieg der Mieten in bestehenden Verträgen in den vergangenen Jahren deutlich niedriger ausgefallen ist als weithin angenommen. Auch bei den Angebotsmieten für die Neu- und Wiedervermietung von Wohnungen sind lediglich moderate Anstiege zu beobachten.

**Engel & Völkers Commercial** hat gemeinsam mit den Rechtsanwälten und Steuerberatern der Kanzlei Heuking Kühn Lüer und Wojtek einen Ratgeber zur geplanten Mietpreisbremse und zum konstruktiven, vertrauensvollen Umgang mit Mietern entwickelt. Details der Umsetzung sowie den genauen Zeitpunkt des Inkrafttretens der Mietpreisbremse können wir derzeit nicht benennen. Ansätze für eine thematische Auseinandersetzung wollen wir Ihnen dennoch bereits jetzt anbieten.

# Wenn der Staat interveniert

Gründerwerbsteuer, Mietpreisbremse, Sanierungspflichten: Kapitalanleger stehen vor Herausforderungen am Wohnungsmarkt



**D**er robuste Immobilienmarkt lässt die Kassen der Finanzämter klingeln: 8,5 Mrd. EUR Grunderwerbsteuer strömten von Januar bis Ende November 2014 in die Schatullen der Länderfinanzminister – 9,8 % mehr als im Vorjahreszeitraum. 9,15 Mrd. EUR erwartet das Bundesfinanzministerium für das vergangene Gesamtjahr. Das ist der höchste Betrag in der Geschichte der Bundesrepublik.

**Dennoch gieren manche** Länderfürsten nach mehr Geld: Zu Jahresbeginn erhöhten Nordrhein-Westfalen und das Saarland die Fiskalabgabe auf Grundeigentumsübertragungen auf 6,5 % – und zogen damit mit Schleswig-Holstein gleich. Das Land zwischen den Meeren hatte bislang einsam die Spitzenstellung beim Abkassieren von Immobilienkäufern inne. Weitere elf Länder verlangen zwischen fünf und sechs %. Nur Bayern und Sachsen begnügen sich noch mit dem ursprünglich bundesweit einheitlichen Satz von 3,5 %.

Mit interessanten Konsequenzen, wie eine Studie des Finanzierungsvermittlers Interhyp zeigt. Danach stemmten 2014 private Immobilienkäufer in Bayern und Sachsen bei neu aufgenommenen Annuitätendarlehen die höchsten anfänglichen Tilgungsra-

ten. 2,77 % des aufgenommenen Kapitals führten Erwerber in Sachsen im Schnitt zum Start der Finanzierung zurück. 2,73 % waren es in Bayern. Die rote Laterne trug Spitzenkassierer Schleswig-Holstein mit nur 2,39 %.

„Die Studie spiegelt die Auswirkungen staatlicher Eingriffe in die Immobilienmärkte wider“, sagt Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. „Je höher die Grunderwerbsteuer, desto mehr Eigenkapital frisst sie.“ Dies zwingt Erwerber, sich höher zu verschulden, und führe automatisch zu niedrigeren Tilgungsraten. Wie gravierend der Einfluss der Höhe der Fiskalabgabe auf die Nebenerwerbskosten ist, zeigt folgende Rechnung: Beim Kauf einer 500.000 EUR teuren Eigentumswohnung in München beträgt die Grunderwerbsteuer 17.500 EUR. Zwar kostet eine vergleichbare Wohnung in Kiel nur 300.000 EUR. Wegen des höheren Steuersatzes liegt die Fiskalabgabe hier jedoch bei 19.500 EUR – und ist damit 11,4 % höher als in der teureren Isarmetropole.

**Hohe Grunderwerbsteuern** können langfristig zu einer Destabilisierung des Immo-

bilienmarkts führen, warnt Vornholz. „Steigen die derzeit extrem niedrigen Zinssätze bis zur Anschlussfinanzierung auf das historische Mittel von mehr als fünf %, würden etliche Erwerber aus dem Rennen geworfen, die jetzt nur gering tilgen können.“ Dies könnte eine „Welle von Zwangsversteigerungen mit negativen Konsequenzen für die Marktwerte auslösen“, sagt der Volkswirt. Ähnlich sieht das Michael Voigtländer, Immobilienökonom am Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln: „Je höher die Grunderwerbsteuer ist, desto stärker drückt sie die Immobilienpreise in einem Abschwung.“

**Dennoch dürften bald** weitere Länder an der Fiskalschraube drehen. „Der Reigen der Grunderwerbsteuererhöhungen ist noch nicht vorbei“, sagt Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial. Profitieren könnten davon am Ende jene Länder, die sich beim Griff in die Tasche der Immobilienkäufer bescheiden. „Überregional agierende Kapitalanleger, die Rendite suchen, werden stärker auf Zinshäuser mit vergleichbaren Risikoparametern in Bundesländern ausweichen, deren Grunderwerbsteuer niedrig ist“, sagt Rieckhoff. „Ausnahme wird Ber-



lin bleiben, da in diesem Markt die höhere Grunderwerbsteuer wegen der starken Nachfrage durch steigende Kapitalwerte kompensiert wird.“

**Die Steueranhebung** in Nordrhein-Westfalen und dem Saarland ist nicht der einzige staatliche Eingriff, mit dem die Wohnungsmärkte 2015 konfrontiert sind. Seit Jahresbeginn greift auch die Mietpreisbremse. Die Länder können seither festlegen, in welchen Städten oder Stadtteilen sie die Wohnungsmieten deckeln. Dies werde etliche Eigentümer und Investoren verschrecken, prognostiziert IW-Immobilienökonom Voigtländer. „Es werden weniger neue Wohnungen gebaut und manche Bestandsobjekte von ihren Besitzern abgestoßen werden.“

**Rackham Schröder**, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial in Berlin, glaubt hingegen nicht an eine Veräußerungswelle. „Angesichts der niedrigen Zinsen und der Minirenditen bei Bundesanleihen gibt es keine Alternative zur Immobilie.“ Er erwartet allerdings, dass Kapitalanleger nun Objekte in Quartieren bevorzugen werden, die noch Mietsteigerungspotenzial bieten. „Käufer werden die Vermietungssituation bei ihren Investmententscheidungen deutlich strenger bewerten“, sagt Schröder.

**Researchleiter Rieckhoff erwartet**, dass private Investoren stärker auf die Randalagen der Großstädte setzen werden: „Dort gibt es noch vermehrt Wohn- und Geschäftshäuser mit Wohnungen, deren Mieten unter der ortsüblichen Vergleichsmiete notieren und interessantes Wertsteigerungspotenzial haben.“ Auch in Kleinstädten direkt in der Peripherie der Metropolen dürfte die Nachfrage steigen. „Diese Orte sind von der Mietpreisbremse überwiegend nicht betroffen und bieten in guten Wohnlagen eine sichere Kapitalanlage“, erläutert Rieckhoff.

**Darüber hinaus dürften** sich erfahrene Immobilienkäufer stärker sanierungsbedürftigen Zinshäusern in den guten Großstadtlagen zuwenden, meint der Researcher. Grund dafür sind die immer schärferen Vorgaben der Energieeinsparverordnung (EnEV), eines weiteren massiven staatlichen Eingriffs in die Wohnungsmärkte. So dürfen seit dem 1. Januar in Mehrfamilienhäusern Gas- und Ölheizungen, die 30 Jahre oder älter sind, nicht mehr betrieben werden. Allerdings haben es viele Eigentümer bislang versäumt, die Anlagen durch moderne Kessel zu ersetzen. „Weit mehr als 1 Mio. alte Geräte müssen noch ausgetauscht werden“, sagt Frank Ebisch vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima. Zudem müssen bis Jahresende in allen

Wohnhäusern die oberste Geschossdecke oder das Dach nachträglich stärker gedämmt werden.

**„Für erfahrene Investoren** kann die EnEV-konforme Sanierung eines Zinshauses in guter Lage attraktive Renditechancen bieten“, erläutert Rieckhoff. Denn Wohnimmobilien, die umfassend energetisch modernisiert werden, sind von der Mietpreisbremse ausgenommen. „In stark gefragten Quartieren lassen sich die hohen Kosten einer solchen Maßnahme durchaus durch höhere Mieten wieder hereinholen“, sagt der Researcher. Problematischer sei die Umsetzung der EnEV hingegen in vielen mittleren und besonders in einfachen Wohnlagen, in denen die Mieten nur begrenztes Steigerungspotenzial haben und die Umlage der Sanierungskosten nicht möglich ist, sagt Rieckhoff. „Da weichen die Mieter dann lieber auf eine günstigere, nicht EnEV-konform sanierte Wohnung aus.“



**Richard Haimann, 51**, arbeitet als freier Immobilienjournalist für in- und ausländische Medien wie „Capital“, „Handelsblatt“, „Immobilien Business“, „Immobilienwirtschaft“, „PropertyEU“ und „Die Welt“.

## NACHGEHAKT

**Die Energieeinsparverordnung (EnEV) schreibt vor, dass Gas- und Ölheizungen, die 30 Jahre oder älter sind, seit Jahresbeginn in vermieteten Wohnobjekten nicht mehr betrieben werden dürfen. Außerdem müssen Vermieter bis Ende des Jahres die oberste Geschossdecke oder das Dach dämmen. Ausgenommen davon sind nur selbst genutzte Ein- und Zweifamilienhäuser, nicht aber Eigentumswohnungen.**

## RATGEBER

# Die Mietpreisbremse

## Gesetz mit Tücken

**D**as voraussichtlich Mitte 2015 in Kraft tretende Gesetz ermöglicht den Ländern, die Neuvertragsmieten in Städten oder Stadtteilen zu deckeln. In sogenannten angespannten Wohnungsmärkten dürfen Eigentümer bei einem Mieterwechsel die Miete um maximal 10 % über den ortsüblichen Mietspiegel anheben. Die Kappungsgrenze werde verhindern, dass die Mieten weiter kräftig steigen, argumentieren SPD und Mieterbund.

**Dabei gibt es aber ein Problem:** „Mietspiegel bilden nicht die Realität des Marktes ab“, sagt Andreas Schulten, Vorstands-

chef der Immobilienforschungsgesellschaft bulwiengesa in Berlin. „Sie bieten keine verlässliche Aussage über die tatsächliche Höhe der Mieten.“ Dies liegt nicht zuletzt an der groben Einteilung. So unterteilt der Berliner Mietspiegel lediglich in drei Lagen: einfach, mittel und gut. Der Hamburger Mietspiegel kennt gar nur zwei Lagen: normal und gut. „Es spricht jeglichem wissenschaftlichen Verständnis hohn, den komplexen Wohnungsmarkt einer Metropole mit 1,75 Mio. Einwohnern in nur zwei Kategorien zu unterteilen“, sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

**Nicht betroffen von der Mietpreisbremse** sind Neubauwohnungen und umfassend modernisierte Wohnungen im Bestand. Hier können Eigentümer die Miete bei Erstbezug frei festlegen. Allerdings kann die Miete erst dann wieder angehoben werden, wenn der ortsübliche Mietspiegel diese Höhe erreicht hat. „Das kann viele Jahre dauern, weil die Vergleichsmieten deutlich unter dem Mietniveau von Neubau- und sanierten Bestandswohnungen liegen“, sagt Schulten.



## Gelungener Start im Engel & Völkers Netzwerk

Maßgeschneidert für die Investoren und das Netzwerk

**D**ie Engel & Völkers Investment Consulting GmbH (EVIC) hat ihr erstes Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Seit dem Start am 15. Januar 2014 sind Verkaufsmandate mit einem Objektvolumen von rund 300 Mio. EUR akquiriert worden. Über das bundesweite Engel & Völkers Netzwerk konnte bereits knapp die Hälfte des Objektvolumens wieder am Markt platziert werden.

**Im ersten Geschäftsjahr** sind aus den von der EVIC akquirierten Portfolios sowohl Einzelobjekte als auch Teilportfolios mit einem Gesamtvolumen in Höhe von 140,8 Mio. EUR über das E&V Netzwerk verkauft worden. Der Verkauf erfolgte dabei in 55 Einzeltransaktionen mit vorwiegend privaten Investoren.

**Noch im Dezember 2014 konnten** zwei Wohnportfoliotransaktionen mit Lagen in Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen abgeschlossen werden. Eines der beiden Wohnungspakete mit Objekten in Hamm, Mönchengladbach und Kehl beinhaltete bei einem Kaufpreis von 26,5 Mio. EUR 589 Wohnungen, acht Gewerbeeinheiten sowie 97 Stellplätze. Die Gesamtnutzfläche beträgt 34.632 m<sup>2</sup>.

**Das zweite große Wohnportfolio** im Gesamtwert von 31,8 Mio. EUR bestand aus 879 Wohneinheiten und sechs Gewerbeflächen mit einer Gesamtnutzfläche von ca. 56.000 m<sup>2</sup>. Die 23 Immobilien befinden sich an zwei Standorten in Niedersachsen.

**Die EVIC hat mit diesem Ergebnis** belegt, dass der strukturierte Ansatz – EVIC als Key-Account-Betreuung und „one face to the customer“ – absolut erfolgreich ist. „Das marktseitige Feedback und die 2014 erfolgte Positionierung bestätigen diesen Erfolg und zeigen weitere Perspektiven für diesen Ansatz auf“, sagt Geschäftsführer Kai Wolfram. Er ist für die Zukunft zuversichtlich.

# Immobilien-AGs äußerst dominant

Portfoliohandel: In insgesamt etwa 320 Transaktionen wurden rund 225.000 Wohnungen verkauft

Der Markt für Anlageimmobilien bietet Chancen – Portfolios lassen sich auch als Teilportfolios oder als Einzelobjekte lukrativ verkaufen.



**D**er aktuelle Boom am deutschen Investmentmarkt ist nicht zuletzt ein Resultat der stark gestiegenen Aktivität am Portfoliomarkt. Wohnungsportfolios haben in den vergangenen Jahren maßgeblich zu der hohen Dynamik beigetragen. Dabei vervierfachte sich das Transaktionsvolumen, ausgehend vom bisherigen Tiefststand infolge der Lehman-Krise von ca. 3,4 Mrd. EUR 2009 auf rund 13,7 Mrd. EUR im Jahr 2013. „Allerdings dürfte damit der zyklische Höhepunkt erreicht worden sein, denn seitdem ist das Transaktionsvolumen bereits deutlich zurückgegangen und wird mangels Angebot voraussichtlich weiter zurückgehen“, prognostiziert Kai Wolfram, Geschäftsführer bei Engel & Völkers Investment Consulting (EVIC).

**Im letzten Jahr 2014** wurden bundesweit noch rund 12,8 Mrd. EUR im gewerblichen Wohnimmobilienmarkt investiert. In insgesamt etwa 320 Transaktionen wurden ca. 225.000 Wohnungen verkauft, was einem Durchschnittspreis von 57.000 EUR pro verkaufter Wohneinheit entspricht. Der durchschnittliche Kaufpreis lag dabei mit gut 900 EUR/m<sup>2</sup> unter dem Niveau des Vorjahres, da sich das Transaktionsgeschehen aus den Metropolen weg, hin in die deutlich günstigeren kleineren Städte ver-

lagert hat. Gleichzeitig betrug das durchschnittliche Transaktionsvolumen pro Deal etwa 40 Mio. EUR und damit gut 15 % weniger als 2013. Allerdings wurden 46 % aller verkauften Wohnungen im Rahmen von lediglich sechs Großtransaktionen mit mehr als 5.000 Wohneinheiten gehandelt.

„Zukünftig werden die Portfoliovolumina deutlich kleiner werden“, prognostiziert Wolfram, da das Angebot weiter zurückgehen wird. Gleichzeitig erwartet er eine deutliche Zunahme von Mergers & Acquisitions bzw. Unternehmensübernahmen. Die Fusion der Deutschen Annington mit der GAGFAH setzt hier ein erstes Zeichen. Mit einem Investitionsvolumen von ca. 7,1 Mrd. EUR waren Immobilien-AGs wie die Deutsche Wohnen, Deutsche Annington, TAG, Adler Real Estate und Patrizia die aktivste Käufergruppe.

„Gemessen an der Gesamtzahl der in Paketen verkauften Wohnungen wird die Mehrzahl mittlerweile in kleineren Städten abseits der sieben A-Standorte gehandelt. Der Anteil der in den Metropolen gelegenen Wohneinheiten sank im letzten Jahr auf nur noch ca. 17 %“, erläutert Wolfram. Hohe Preise und niedrige Zinsen sorgen aber weiterhin für eine hohe Marktdynamik und lassen auch für 2015 ein hohes Transaktionsvolumen erwarten.

# Ein Blick über die Stadtmauer lohnt

## Auswertung der Transaktionszahlen der ABCD-Städte

**B**undesweit besteht ein breites Preisspektrum bei Wohn- und Geschäftshäusern – C- und D-Städte steigen in der Gunst der Investoren.

Wenig Kapitaleinsatz und hohe Rendite oder hohe Investition bei vergleichsweise geringer Verzinsung? Die Anlagemöglichkeiten bieten bundesweit ein breites Spektrum. Während in München der durchschnittliche Objektpreis in der guten Lage bei rund 5,5 Mio. EUR liegt (Rendite: ca. 3,8%), kostet ein Wohn- und Geschäftshaus in Bremerhaven lediglich rund 185.000 EUR. Die Rendite liegt dort bei über 10%.

„Das ist sicherlich eine extreme Darstellung, zeigt aber die Heterogenität und die unterschiedliche Dynamik des Marktes für Zinshäuser“, sagt Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei Engel & Völkers Commercial. Die Differenzierung dieser Entwicklung auf der Basis der Kategorisierung der Städte nach Klassen von A bis D, in der etliche Faktoren wie Wirtschaft, Einwohnergröße etc. eine Rolle spielen, zeigt dies deutlich. Während auf dem großvolumigen Investmentmarkt das Schema „ABBA“ – B-Lagen in A-Städten und in B-Städten A-Lagen – diskutiert wird, sind Investitionen in Wohn- und Geschäftshäuser längst auch in C- und D-Standorten an der Tagesordnung und das Interesse steigt.

Interessant ist hier ein Blick auf die Zeitspanne zwischen den Jahren 2009 und 2013. In diesem Zeitraum sind die durchschnittlichen Objektwerte in A- und B-Städten mit einem Plus von 52% bzw. 51%

deutlich stärker angestiegen als in den kleineren C- und D-Städten. Dort haben die Werte nur um jeweils 28% zugelegt. Allein dieser Vergleich zeigt, welcher Preisanstieg damit verbunden gewesen ist. Heute muss bei einem Objektkauf in einem A-Standort ein Wert von 2,3 Mio. EUR kalkuliert werden, 2009 waren es noch rund 1,5 Mio. EUR. Die Zahl der Transaktionen bzw. Verkäufe von Wohn- und Geschäftshäusern ist dort im Vergleich zu 2009 leicht zurückgegangen.

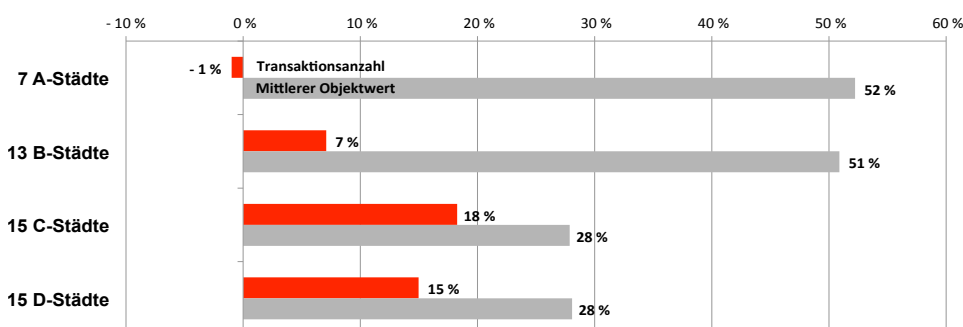
Dass die C- und D-Städte gleichwohl sehr stark in der Gunst von Investoren gestiegen sind, lässt sich daran ablesen, dass dort 2013 erheblich mehr Wohn- und Geschäftshäuser gehandelt wurden als 2009 (+18% bzw. +15%). Der Blick hin zu den kleineren Städten zeigt auch, dass dort deutlich geringere Objektwerte pro Verkauf aufgerufen werden und man für sein Geld viel einfacher die Investition in ein Wohn- und Geschäftshaus realisieren kann. Die mittleren Objektwerte liegen in B-Städten bei rund 680.000 EUR, in C-Städten bei 595.000 EUR und in D-Städten im Schnitt sogar noch deutlich unter 500.000 EUR.

„Damit entfällt mittlerweile fast ein Drittel aller in den 50 betrachteten Städten erfassten Transaktionen auf 30 C- und D-Standorte, aufgrund der im Durchschnitt niedrigeren Kaufpreise allerdings nur 14% des gesamten Transaktionsvolumens von 12,4 Mrd. EUR“, führt Rieckhoff aus. Dagegen werden zwei Drittel des Gesamtumsatzes in den sieben A-Städten erzielt, 31% allein in Berlin (3,8 Mrd. EUR).

## STATISTIK

### Veränderung Transaktionsanzahl und mittlerer Objektwert 2009–2013

#### Prozentuale Veränderung der Durchschnittswerte 2013 gegenüber 2009



## KENNZAHLEN

### Der deutsche Markt

Für den vorliegenden Marktbericht hat Engel & Völkers Commercial 50 Städte untersucht, in denen wir mit unseren Marktexperten vor Ort tätig sind. Diese Städte repräsentieren rund zwei Drittel (64%) des 2013 bundesweit erzielten Gesamtmarktumsatzes in Höhe von 19,5 Mrd. EUR. Die wesentlichen Kennzahlen des Marktes finden Sie im Folgenden:

#### Transaktionsanzahl 2013\*

- 10.406 Transaktionen (9.732)
- Transaktionsanzahl steigt um 7%
- Jeweils rund ein Drittel der Transaktionen in 7 A-Städten, 13 B-Städten sowie 30 C- und D-Städten
- A-Städte mit fast konstanter Transaktionsanzahl (-1%)
- B-Städte mit leichtem Zuwachs (+7%)
- C- und D-Städte mit deutlich mehr gehandelten Objekten (+18% bzw. +15%)

#### Transaktionsvolumen 2013\*

- 12,4 Mrd. EUR Transaktionsvolumen (8,1 Mrd. EUR)
- Transaktionsvolumen steigt um 53%
- Zwei Drittel des Umsatzes in 7 A-Städten, 20% in 13 B-Städten und 14% in 30 C- und D-Städten
- B-Städte mit höchster Umsatzsteigerung (+62%)
- C- und A-Städte mit ähnlich hohem Volumenzuwachs (+54% bzw. +51%)
- D-Städte mit geringster Steigerung (+45%)

#### Durchschnittliche Objektpreise 2013\*

- Durchschnittlicher Objektpreis von 1,19 Mio. EUR (836.000 EUR)
- A-Städte: 2,3 Mio. EUR (1,5 Mio. EUR) Preisspanne von 1,15 Mio. EUR (Stuttgart) bis 5,46 Mio. EUR (München)
- B-Städte: 680.000 EUR (450.000 EUR), Preisspanne von 380.000 EUR (Duisburg) bis 1,84 Mio. EUR (Karlsruhe)
- A- und B-Städte mit höchstem Preisanstieg (+52% / +51%)
- In C-Städten liegt der Objektpreis bei 595.000 EUR (465.000 EUR), Preisspanne von 300.000 EUR (Mönchengladbach) bis 1,76 Mio. EUR (Potsdam)
- In D-Städten liegt der Objektpreis bei 480.000 EUR (380.000 EUR) Preisspanne von 185.000 EUR (Bremerhaven) bis 1,69 Mio. EUR (Rosenheim)

\*(2009)

## ... Region West

• **Region West (NRW + Kassel):** insgesamt 4.081 verkaufte Objekte (+9,3 %) und ca. 2,7 Mrd. EUR Transaktionsvolumen (+36 %), moderater Preisanstieg auf im Mittel 660.000 EUR pro Objekt (+24 %), weite Preisspanne zwischen 257.000 EUR (Lüdenscheid) und 1,73 Mio. EUR (Düsseldorf)

• **Kopf-an-Kopf-Rennen** zwischen Köln und Düsseldorf: Transaktionsvolumen mit 682 vs. 675 Mio. EUR fast gleichauf, aber deutlich mehr Verkäufe in Köln (592) als im kleineren Düsseldorf (390)

• **Durchschnittlicher Objektpreis** in Köln mit 1,15 Mio. EUR deutlich geringer als in Düsseldorf (1,73 Mio. EUR), weil mehr Objekte in einfachen und mittleren Lagen verkauft wurden

• **Erstaunlich hoher Anstieg** der Anzahl verkaufter Objekte in Wuppertal (492). Das entspricht einer Steigerung um fast 40 % gegenüber 2009. Im bundesweiten Ranking bedeutet das Platz 4. Das Transaktionsvolumen hat sich von 87 auf 162 Mio. EUR nahezu verdoppelt. Der durchschnittliche Objektpreis liegt aktuell bei 329.000 EUR (+34 %)

• **Duisburg mit höchster Steigerung** des Umsatzvolumens (+130 %) und des durchschnittlichen Objektpreises (+91 %) bei erstaunlich vielen Verkäufen (443, Platz 5 bundesweit)



• **Positive Entwicklung** bei Umsatzvolumen und Durchschnittspreisen auch in Essen und Bonn

• **Außerdem deutlich mehr** verkaufte Objekte in Kassel, Dortmund, Mülheim, Mönchengladbach und Lüdenscheid, hier wie auch in Kassel allerdings bei erheblichem Preisrückgang pro Objekt

• **Münster mit deutlichem Rückgang** der Transaktionsanzahl (-34 %) und des Umsatzvolumens (-25 %) bei leichtem Anstieg des durchschnittlichen Objektpreises auf 734.000 EUR (+13 %)



Bundesland der unbegrenzten Möglichkeiten - NRW bietet in einem vergleichsweise kleinen Radius vielfältige Investitionschancen

Region West

## Große Chancen auf engem Raum

Volumen, Rendite, Risiko: Nordrhein-Westfalen bietet vielfältigste Anlagemöglichkeiten innerhalb eines kleinen Radius

**D**er Anlagemarkt für wohnwirtschaftliche Immobilien in Nordrhein-Westfalen stellt sich weiterhin als sehr vielseitig dar. So finden Anleger innerhalb eines Radius von 150 km rund um Essen vielfältigste Anlagemöglichkeiten im Hinblick auf Volumen, Rendite und Risiko ihrer geplanten Investition. Nirgendwo in Deutschland finden sich auf so engem Raum so viele unterschiedliche Investitionsangebote.

„Der risikoscheue Investor wird sicherlich die beiden rheinischen Großstädte Düsseldorf und Köln in seinen Fokus nehmen“, ist sich Ulrich Dahl, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Rheinland sicher. Steigende Bevölkerungszahlen, eine stabile Wirtschaft sowie jeweils ein großes Einzugsgebiet haben in den letzten Jahren nicht nur zu gestiegenen Wohnungsmieten, sondern auch zu deutlich gestiegenen Kaufpreisen geführt. Teilweise

lagen diese Anstiege bei knapp 30 % innerhalb der vergangenen fünf Jahre. Eine ähnliche Entwicklung war auch in den mittelgroßen Universitätsstädten Aachen, Bonn und Münster zu verzeichnen. Der Anstieg der Kaufpreise in diesen drei Städten war aufgrund einer niedrigeren Ausgangsbasis sogar noch größer als in den beiden Rheinmetropolen.

**Aufgrund der positiven** Prognosen für die Einwohner- und Haushaltsentwicklung in den kommenden zehn Jahren für die vorgenannten Städte ist von einem weiterhin stabilen Markt auszugehen, der in großen Teilen sicherlich durch einen deutlichen Nachfrageüberhang bei Anlageimmobilien gekennzeichnet ist. Die Entwicklung der Kaufpreise nach oben wird sich allerdings, auch unabhängig von einem möglichen Anstieg der Zinsen am Kapitalmarkt, beruhigen, da bereits heute in guten und sehr guten Lagen nur noch Nettorenditen (Jahresmiet-

ertrag abzüglich Mietausfällen, Instandsetzungsrücklagen, Verwaltungskosten etc.) unterhalb von 3 % zu erzielen sind.

### Mehr Aufwand erforderlich

Eine höhere Rendite verbunden mit geringen Vermietungsrisiken bieten die Großstädte des südlichen Ruhrgebietes, wie Essen und Dortmund, sowie verschiedene mittelgroße Städte, wie Mönchengladbach oder Bielefeld. „Die Kaufpreise haben sich auch in diesen Städten in den vergangenen Jahren nach oben entwickelt“, so Dahl. Allerdings liegen die Kaufpreiskriterien in diesen Kommunen immer noch ca. 20 bis 30 % unterhalb derer von Köln oder Düsseldorf. Aufgrund der teilweise schwierigen wirtschaftlichen Entwicklung (Strukturwandel) und leicht negativer Bevölkerungsprognosen für diese Städte ist ein Investment an diesen Standorten auch mit leichten Risiken bei der Vermietung der Wohnungen verbunden. Ein Eigentümer derartiger Immobilien muss bereits einen erheblich höheren Betreuungsaufwand für seine Immobilie erbringen, um diese nachhaltig im Markt zu positionieren. Anleger, die Renditen zwischen 8 und 10 % mit ihren Immobilieninvestitionen erzielen möchten,

finden geeignete Immobilien überwiegend im nördlichen Ruhrgebiet (z.B. Gelsenkirchen), im Oberbergischen Land bzw. in den vielen Kleinstädten im Sauerland und in der Eifel.

### Wichtig: der Mikrostandort

Hier sind allerdings die genaue Kenntnis und Auswahl des Mikrostandortes sowie des Immobilientyps (Größe, Beschaffenheit, Alter) für den mittelfristigen Erfolg der Investition absolut entscheidend. „Externe Anleger ohne Kenntnis der Lage bzw. Partner vor Ort sollten derartige Standorte eher meiden“, empfiehlt Dahl. Auch ist bei derartigen Investments eine hohe Betreuungsdichte notwendig, um das Objekt ständig im Markt zu halten.

### Stabilität als Chance

Weiterhin haben sich verschiedene Großstädte in NRW, die in der Vergangenheit durch einen deutlichen Bevölkerungsschwund und/oder eine steigende Arbeitslosigkeit geprägt wurden, mittlerweile stabilisiert bzw. steuern langsam in eine positive Richtung. Beispiele hierfür sind Wuppertal und Duisburg. Dies führt mittlerweile dazu, dass die vergleichs-

weise sehr niedrigen Kaufpreiskriterien in diesen Städten beginnen zu steigen, da viele regionale Anleger diese Entwicklung bereits registriert haben und ihre Investitionen in diese Standorte lenken.

### Attraktive Portfolios

„Wegen der geringen Entfernungen in der Region NRW können Anleger auch sehr interessante Portfolios zusammenstellen, die eine entsprechende Risikostreuung und Renditeoptimierung aufweisen“, hebt Dahl abschließend hervor. Vor allem die auf das Kaufpreisvolumen bezogenen niedrigen Objektpreise, verglichen mit z.B. Berlin, München oder Hamburg, machen es in NRW möglich, mit der gleichen Investitionssumme eine größere Anzahl von Immobilien zu erwerben und so „Klumpenrisiken“ im Immobilienbestand zu vermeiden. Der Anlageimmobilienmarkt in NRW wird auch in den kommenden Jahren sehr agil bleiben, da der Anteil von Privateigentümern, die häufiger investieren bzw. deinvestieren, auch in der Zukunft sehr hoch sein wird.



## DIE REGION IN ZAHLEN

### Transaktionen, Transaktionsvolumina, Objektpreise 2013 und Veränderungen gegenüber 2009

Rang	Kategorie	Stadt	Transaktionen (Anzahl verkaufter Objekte)		Transaktionsvolumen (in Mio. EUR)		Mittlerer Objektpreis (in EUR)	
			2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009
1	A	Düsseldorf	390	- 2 %	675	49 %	1.731.000	52 %
2	A	Köln	592	- 9 %	682	15 %	1.152.027	27 %
3	B	Bonn	185	- 13 %	153	39 %	827.027	60 %
4	B	Münster	62	- 34 %	46	- 25 %	733.871	13 %
5	D	Leverkusen	64	8 %	44	37 %	689.063	27 %
6	B	Essen	367	1 %	205	67 %	558.038	66 %
7	C	Bielefeld	169	- 2 %	85	19 %	505.325	22 %
8	C	Kassel	130	37 %	64	- 5 %	489.231	- 30 %
9	B	Dortmund	367	23 %	167	41 %	455.858	14 %
10	B	Duisburg	443	20 %	170	130 %	383.521	91 %
11	C	Wuppertal	492	39 %	162	87 %	328.659	34 %
12	C	Mülheim	181	23 %	55	33 %	304.420	8 %
13	C	Mönchengladbach	270	28 %	82	22 %	303.593	- 4 %
14	D	Krefeld	315	14 %	94	28 %	298.667	12 %
15	D	Lüdenscheid	54	80 %	14	16 %	257.407	3 %
<b>Σ / Ø</b>	<b>15 Städte</b>	<b>Region West</b>	<b>4.081</b>	<b>9 %</b>	<b>2.697</b>	<b>36 %</b>	<b>660.975</b>	<b>24 %</b>

## Hanseatischer Realismus

**Aufwärtstrend bei Anlageimmobilien**

**B**remen erfreut sich an der positiven Entwicklung der Wirtschaft. Von Bedeutung sind neben dem Außenhandel die Automobil-, Schiffsbau-, Stahl- und Lebensmittelindustrie mit dem Mercedes-Benz-Werk und der Brauerei Beck. In den Toplagen ist das Angebot an Wohnraum nach wie vor rar. Platz für Neubauprojekte bieten nur Baulücken und die in der Entwicklung befindliche Überseestadt und der Stadtwerder.

**Steigende Preise** und eine rege Nachfrage kennzeichnen demzufolge den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Bremen. „Auffällig ist, dass in der Hansestadt vermehrt Objekte in einfachen und mittleren Lagen gehandelt wurden, worauf auch der leicht auf 394.400 EUR gesunkene durchschnittliche Objektwert zurückzuführen ist“, erklärt Jörg Tantzen, Geschäftsführer bei Engel & Völkers Commercial Bremen.



**Die Mieten sind im Vergleich** zum Vorjahr konstant geblieben und erreichen in der Spitze bis zu 13,00 EUR/m<sup>2</sup>. Künftig werden sie voraussichtlich ansteigen. Einen leichten Aufwärtstrend hat Engel & Völkers Commercial bei den Kaufpreisen und Faktoren registriert. Gleichwohl bewegen sich die Durchschnittspreise in den guten (1.780 EUR/m<sup>2</sup>) und in den mittleren Lagen (1.030 EUR/m<sup>2</sup>) weiterhin auf einem realistischen Niveau.

### NACHGEHAKT

**In Kiel sind die Preise für Wohn- und Geschäftshäuser minimal zurückgegangen. Die Anzahl der gehandelten Objekte und das Transaktionsvolumen sind deutlich gestiegen.**

**Keine windigen Investitionen - Wohn- und Geschäftshäuser in Norddeutschland gewinnen auch durch die hohe Nachfrage nach Wohnraum an Attraktivität**



**Region Nord**

## Investoren nutzen Chancen im Norden

**Das Transaktionsvolumen steigt seit dem Jahr 2009 um 73 %**

**I**n der **Region Nord** mit den Städten Hamburg, Hannover, Bremen, Braunschweig, Aurich, Leer und Emden sowie Kiel und Bremerhaven wurden 2013 etwa so viele Wohn- und Geschäftshäuser verkauft (ca. 1.500) wie in der Hauptstadt Berlin. Das Transaktionsvolumen stieg seit 2009 um rund 73 % und liegt aktuell bei 1,83 Mrd. EUR. Die unangefochtene Nr. 1 im Norden ist nach wie vor Hamburg. In der Hansestadt wurden 411 Anlageimmobilien gehandelt. Viele Eigentümer nutzten das hohe Preisniveau zum Verkauf. So wurde bei den Anlageimmobilien in der Hansestadt mit einem Gesamtumsatz von rund 1,19 Mrd. EUR der höchste jemals gemessene Wert erzielt. Das durchschnittliche Objektvolumen stieg im Vergleich zum Vorjahr von 2,16 auf 2,89 Mio. EUR. Der Flächenumsatz erhöhte sich um 8 % auf 552.000 m<sup>2</sup>.

**Signifikante Verschiebung des Angebots**

**Zurückzuführen ist der Anstieg** des Umsatzvolumens insbesondere auf die außergewöhnlich hohe Anzahl der Verkäufe in den sehr guten und guten Lagen. „Das zeigt auch, dass Eigentümer in diesen Lagen nicht mehr von deutlichen Preisanstiegen

ausgehen, ihre Anlagestrategie neu ausrichten und verkaufen“, erläutert Alexander Lampert, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Hamburg. Allein in Eimsbüttel (28), Altona-Altstadt (22), Winterhude (21), Harvestehude (16) und Ottensen (14) wurde mit insgesamt 101 verkauften Zinshäusern rund ein Viertel aller Transaktionen getätigt. Demgegenüber lag diese Zahl 2012 nur bei 56 Objekten, sodass es nicht nur eine signifikante Verschiebung der Nachfrage, sondern auch des Angebots gab. Nahezu konstant waren die Verkaufszahlen in den übrigen Lagen Hamburgs sowie im Umland. Hier wird der Markt für Zinshäuser von vielfältigen und attraktiven Investitionsmöglichkeiten geprägt.

**Stabile Umsatzentwicklung**

**Engel & Völkers Commercial** geht von einer stabilen Entwicklung der Umsätze und einem gleichbleibenden Mietniveau aus. Die Wertsteigerungsrendite der Immobilie rückt somit verstärkt in den Fokus. Gleichwohl bietet sich Hamburg aufgrund seiner Wirtschaftskraft und einem hohen Pro-Kopf-Einkommens der Haushalte für eine Immobilienanlage an und zählt weiterhin zu einem der attraktivsten Investitionsstandorte Deutschlands.

# Starker und gefestigter Standort mit Dynamik

Hannover erzielte das beste Ergebnis seit dem Jahr 2007

**D**as beste Ergebnis seit dem Jahr 2007 erzielte der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser im Kommunalverband „Region Hannover“. Der Durchschnittspreis pro Immobilie erreichte 900.000 EUR. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies eine Steigerung um 43%. Hannover präsentiert sich als sehr starker und sehr gefestigter B-Standort, in dem Bewegung und kein Stillstand herrscht. Aufgrund der aktiven Stadtentwicklung bieten sich zahlreiche neue Impulse. „Die bisherige Investitionsentwicklung und das gestiegene Preisniveau zeigen, dass die Investoren dem Standort Hannover die Umsetzung der gewinnbringenden Potenziale auch zutrauen“, so Peter Hanel, Be-

reichsleiter Wohn- und Geschäftshäuser bei Engel & Völkers Commercial Hannover. Als Käufer treten überwiegend private oder mittelständische Bestandhalter sowie institutionelle Anleger aus der Region Hannover auf. Vereinzelt Anfragen kommen auch von überregionalen und internationalen institutionellen Investoren.

**Für das vergangene Jahr** rechnet Engel & Völkers Commercial bei der Gesamtzahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser mit etwa 360 bis 380 Objekten. Das Transaktionsvolumen wird sich voraussichtlich zwischen 340 und 360 Mio. EUR bewegen. Die Mieten und Faktoren bleiben voraussichtlich gleich.

## BRAUNSCHWEIG

# Robuster Wirtschafts- und Uni-Standort

Geringer Leerstand und wachsende Bevölkerungszahl

**I**nsbesondere **Studenten** stellen eine wichtige Gruppe innerhalb der Wohnraumnachfrager dar. So erklären sich die aktuellen Trends zum Bau und zur Planung von Studentenapartments sowie die Umwandlung von leer stehenden Büros zu Wohnungen.

**Die Investitionsbereitschaft** der Anleger wird künftig weiterhin vorhanden sein, da Braunschweig ein wirtschaftlich und demografisch robuster Universitätsstandort mit langfristig gewinnbringenden Renditeaussichten ist. „Aufgrund des niedrigen Mietniveaus sowie der zukünftig geplanten

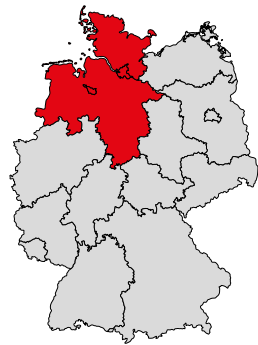
Sanierungsarbeiten und der damit verbundenen Lageaufwertungen gehen wir von einer Steigerung der Mieten in allen Lagen aus“, so André Beyer, Consultant bei Engel & Völkers Commercial Braunschweig. Derzeit sind Käufer bereit, bis zum 16,5-Fachen der Jahresnettokaltmiete zu zahlen.

**Angesichts der Verkaufszurückhaltung** der Eigentümer rechnet Engel & Völkers Commercial mit einer leicht geringeren Verkaufszahl von ca. 85 bis 95 Objekten. Das dazugehörige Umsatzvolumen wird zwischen 45 und 50 Mio. EUR liegen.

## OSTFRIESLAND

# Positive Dynamik durch Windkraft

Emden, Leer und Aurich mit einer Verdreifachung des Umsatzvolumens



**I**n Aurich, Emden und Leer wurde mittlerweile erkannt, dass für viele potenzielle und kaufkraftstarke Neueinwohner kein passendes Angebot vorhanden ist“, berichtet Andreas Pilz, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Ostfriesland. Deshalb bemühen sich die Städte intensiv darum, ihr Image durch neue Quartiere mit hochwertigen Wohnprojekten aufzuwerten.

**Der Handlungsbedarf** in den drei Städten ist vor allem dadurch entstanden, dass die Wirtschaft in Ostfriesland während der vergangenen Jahre einen deutlichen Strukturwandel durchlaufen hat. Mittlerweile haben sich hier neue, prosperierende Wirtschaftszweige etabliert und ihre festen Standorte in Aurich, Emden und Leer gefunden. Zu nennen ist insbesondere der Energiesektor mit dem Bereich „Erneuerbare Energien“, von dem erfreuliche Wachstumsimpulse für die Region ausgehen. In Aurich hat die Firma Enercon, einer der weltweit führenden Hersteller von Windkraftanlagen, ihren Hauptsitz nebst großen Produktionsanlagen. Ein weiteres wichtiges Werk liegt in Emden, wo Enercon nach VW einer der bedeutendsten Arbeitgeber ist.

**Im Jahr 2013** wurden in Aurich, Emden und Leer 105 Zinshäuser im Gesamtwert von rund 41 Mio. EUR verkauft.

## DIE REGION IN ZAHLEN

# Transaktionen, Transaktionsvolumina, Objektpreise 2013 und Veränderungen gegenüber 2009

Rang	Kategorie	Stadt	Transaktionen (Anzahl verkaufter Objekte)		Transaktionsvolumen (in Mio. EUR)		Mittlerer Objektpreis (in EUR)	
			2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009
1	A	Hamburg	411	6 %	1.188	73 %	2.890.024	62 %
2	B	Hannover	388	26 %	348	104 %	896.907	62 %
3	C	Braunschweig	98	13 %	67	102 %	680.612	79 %
4	C	Kiel	107	27 %	58	25 %	540.187	- 2 %
5	D	Emden	34	21 %	16	228 %	482.353	170 %
6	D	Leer	26	73 %	11	178 %	426.923	60 %
7	B	Bremen	288	7 %	114	22 %	394.444	15 %
8	D	Aurich	45	125 %	14	178 %	308.889	24 %
9	D	Bremerhaven	104	46 %	19	37 %	183.654	- 6 %
<b>Σ / Ø</b>	<b>9 Städte Region Nord</b>		<b>1.501</b>	<b>18 %</b>	<b>1.834</b>	<b>73 %</b>	<b>1.222.119</b>	<b>47 %</b>

## Zurückhaltung nimmt bei Investoren ab

Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser stabilisiert sich – Nachfrage konstant hoch

**I**n Rostock kann von einer Normalisierung des Marktes gesprochen werden. Maßgeblich dafür ist der erfolgreiche Strukturwandel von einem Industrie- zu einem modernen Dienstleistungsstandort. Der attraktivste Immobilienmarkt Mecklenburg-Vorpommerns findet zunehmend bei überregionalen Investoren beispielsweise aus Hamburg und Berlin großes Interesse. Lokale Anleger stellen mit ca. 30 % nur den kleineren Teil der Käufer dar. Interessant ist, dass zudem regionale Wohnungsgenossenschaften in zentrumsnahen Lagen passende Objekte aufkaufen.

„Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Rostock präsentiert sich als äußerst stabil“, berichtet Jens Gienapp, Lizenzpartner von Engel & Völkers Commercial Rostock. Mit 78 Verkäufen wurde das Niveau der Vorjahre gehalten. Das Umsatzvolumen sank jedoch im Vergleich zum Ausnahmejahr 2012 um beinahe 31 % auf 58 Mio. EUR, da wieder vermehrt kleinere Objekte gehandelt wurden. Das durchschnittliche Objektvolumen lag damit bei ca. 728.000 EUR. Dennoch übersteigt in der Hansestadt nach wie vor die Nachfrage das Angebot.

Da besonders gefragte gepflegte Objekte mit bis zu acht Wohneinheiten in sehr guter bis guter Lage wie der Altstadt mit dem Hansaviertel oder der Kröpeliner-Tor-Vorstadt kaum am Markt gehandelt werden, weichen viele Investoren inzwischen auf mittlere Lagen aus. Dort liegen die Faktoren beim 12- bis 15-Fachen der Jahresnettokaltmiete und die Kaufpreise zwischen 700 und 1.400 EUR/m<sup>2</sup>. In sehr guten Lagen bezahlen die Käufer bis zu 2.500 EUR/m<sup>2</sup>. Auch die einfachen Lagen werden aufgrund der steigenden Bevölkerungszahl und der geringen Bautätigkeit der vergangenen Jahre nachgefragt. Diese Lagen werden allerdings vornehmlich durch Großwohnsiedlungen mit den charakteristischen Plattenbauten geprägt. Hier bewegen sich die Preise zwischen 250 und 750 EUR/m<sup>2</sup>.

Institutionelle Investoren schrecken nach eingehender Prüfung auch vor solchen Objekten nicht zurück, wenn die Renditeerwartungen stimmen.



## Gute Wahl für Anleger

Dresden, Leipzig und Halle bieten unterschiedliche Investitionsprofile – ein detaillierter Blick lohnt

**G**ünstige Immobilienpreise und eine hervorragende Logistik helfen, Ansiedlungs- und Betriebskosten zu minimieren. Auch moderate Lebenshaltungskosten und ein wettbewerbsfähiges Lohnniveau machen Sachsen auch unter Kostengesichtspunkten zu einer guten Wahl. Die Städte Leipzig, Dresden und Halle glänzen nicht nur mit ihrer Vergangenheit, sondern ziehen heute als Wissenschafts- und Wirtschaftszentren viele junge Leute mit neuen Ideen an. Es gibt eine große Vielzahl

an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Sachsen.

„Diese positive Entwicklung lässt sich mittlerweile auch am Markt für Wohn- und Geschäftshäuser ablesen“, ist Stefan Rischke, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Dresden, überzeugt. Leipzig ist aktuell nach Berlin und vor Köln die Stadt mit den meisten gehandelten Zinshäusern (794 Objekte). Obwohl in Dresden mit 381 Objekten nur knapp die Hälfte gehandelt wurde, liegen die beiden Städte mit Transaktionsvolumina von rund 440 Mio. EUR auf Augenhöhe. „Im Vergleich zu Leipzig bietet Halle deutlich niedrigere Einstiegspreise“, so Ralf Oberänder, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Leipzig/Halle. Anleger nutzen die Chancen der Handelstadt mehr und mehr als interessante Beimischung, um die Rendite des eigenen Bestands zu verbessern.

## THÜRINGEN

### Mehr als nur ein Kulturerbe

Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis lockt überregionale Investoren

**I**nstitutionelle und überregionale Anleger haben das Potenzial der Region mit ihrem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis erkannt und daher im Vergleich zu den Vorjahren in höherem Umfang investiert. Auf dem Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Erfurt, Weimar und Jena herrscht demzufolge eine rege Nachfrage.

**Gleichzeitig reduziert** sich seit 2012 das Angebot insbesondere in den guten und sehr guten Lagen deutlich. Der Großteil der Käufer kommt aus der Region. Zurückzuführen ist die belebte Nachfrage auf die im bundesweiten Vergleich sehr niedrigen Einstiegspreise. Dennoch sind in allen Lagen der drei thüringischen Städte die Faktoren und Mieten gestiegen. Die Kauf-

preise für unsanierte Häuser steigen im Verhältnis zu den gepflegten und sanierten Objekten stärker. Dies liegt an der im Vergleich zu den vergangenen Jahren hohen Nachfrage seitens der Projektentwickler.

**Festzustellen ist die** immer noch große Differenz zwischen Bestandsmieten und den recht hohen Neuvertragsmieten. „Einige Alteigentümer haben teilweise seit mehr als zehn Jahren die Mieten nicht erhöht“, sagt Stefan Oschinski, Bereichsleiter Wohn- und Geschäftshäuser bei Engel & Völkers Commercial in Erfurt. Viele potenzielle Anleger sind sich indes des Mietoptimierungspotenzials bewusst und so können Käufer langfristig für deutliche Steigerungen der Mieteinnahmen sorgen.





# Mieten und Preise immer noch günstig

Berlin ist der dynamischste und internationalste Immobilienmarkt Deutschlands – davon profitiert auch Potsdam

**A**traktiv, international, dynamisch – so ist Berlin. Demzufolge boomt der Immobilienmarkt. Im Einzelnen wechselten 2013 in Berlin fast 24.000 Eigentumswohnungen, rund 3.500 Ein- und Zweifamilienhäuser sowie knapp 1.516 Wohn- und Geschäftshäuser den Besitzer. Damit ist der Berliner Markt weiterhin der größte und dynamischste Immobilienmarkt Deutschlands.

**Entsprechend der anhaltend** hohen Nachfrage sind die Kaufpreise in allen Teilssegmenten erheblich gestiegen. Die 2013 verkauften Zinshäuser erzielten im Mittel einen Kaufpreis von gut 2,5 Mio. EUR pro Objekt und damit nochmals etwa 15% mehr als im Vorjahr. „Die Spannen sind allerdings groß“, erläutert Philip Hetzer, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Berlin. So sind beispielsweise für ein typisches Zinshaus mit zwölf Wohneinheiten und rund 1.000 m<sup>2</sup> Geschossfläche in einfacher Wohnlage von Reinickendorf rund 1,2 Mio. zu zahlen, für ein ähnliches Objekt in sehr guter Lage in Mitte hingegen etwa 3.600 EUR/m<sup>2</sup>. Mittlerweile werden in den heiß begehrten Innenstadtbezirken wie Kreuzberg, Prenzlauer Berg, Friedrichshain oder Charlottenburg Faktoren vom 25 bis zum 30-Fachen der jährlichen Mieteinnahmen aufgerufen, was einer Anfangsrendite von lediglich 3,3 bis 4% entspricht.

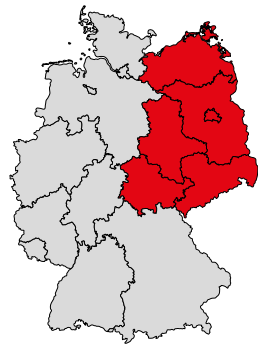
**Obwohl die Neuvertragsmieten** aufgrund des hohen Nachfragedrucks bereits kräftig

angestiegen sind, weist der aktuelle Berliner Mietspiegel über den Gesamtbestand noch immer eine extrem niedrige Durchschnittsmiete von nur 5,54 EUR/m<sup>2</sup> Wohnfläche aus. Verglichen mit den Preisen, die etwa in München oder Stuttgart für Wohnimmobilien gezahlt werden, sind sowohl Mieten als auch Kaufpreise in Berlin günstig.

**Potsdam gilt für viele Investoren** mittlerweile als eine echte Alternative zu Berlin. In den guten Lagen Potsdams werden für voll modernisierte Objekte mittlerweile Preise von 1.900 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt. Gekauft wird vorzugsweise in guten und sehr guten Lagen. „Einfache Lagen kommen in Betracht, wenn Objekt- und Mieterstruktur stimmen“, ergänzt Carmen Liersch, Bereichsleiterin für Wohn- und Geschäftshäuser bei Engel & Völkers Commercial in Potsdam. Aber auch für Objekte mit Sanierungsbedarf finden sich Interessenten, insbesondere wenn sich die Häuser zur Aufteilung und dem späteren Einzelverkauf von Eigentumswohnungen eignen.

**Die brandenburgische Hauptstadt** hat sich zu einem der beliebtesten Wohnstandorte der Region gewandelt. Dies spiegelt sich auch in steigenden Einwohnerzahlen wider, was zu einem immer kleineren Angebot an Mietwohnungen geführt hat. In der Folge steigen die Mieten auf breiter Front, ohne jedoch zu überhitzen. Das Mietniveau ist niedriger als in Berlin, hat aber weiterhin Steigerungspotenzial, zumal auch die Leerstände gering sind.

Preise nähern sich denen in Hamburg und Köln an



Im Gespräch mit Philip Hetzer, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Berlin

**Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Berlin boomt. Damit auch die Preise?** Der Markt ist differenziert. Fest steht, dass die Premiulagen innerhalb des Berliner S-Bahn-Rings sich immer stärker an das Preisniveau anderer Großstädte annähern. Auch in den einfacheren Lagen wird gekauft. Hier steigen die Preise in kleineren Schritten. Die Investoren sind kritisch und preissensibel.

**Wer kauft in der „Weltstadt“ Berlin?** In erster Linie Berliner, deren Anteil bei 60% liegt. Weitere 27% der Anleger kommen aus anderen Teilen Deutschlands. Der Käuferanteil aus dem Ausland liegt bei 13%. Dennoch ist Berlin die mit Abstand internationalste Stadt Deutschlands. Private Anleger stellen einen Anteil von 68% aller Investoren. Institutionelle Investoren und Private Offices kommen auf einen Anteil von 32%.

**Wie geht es weiter in der Bundeshauptstadt?** Berlin bleibt ein Magnet. Die Einwohnerzahl steigt, woran auch die Wirtschaft ihren Anteil hat. Wir rechnen damit, dass das Preiswachstum mit leichten Schwankungen anhalten wird.

## DIE REGION IN ZAHLEN

### Transaktionen, Transaktionsvolumina, Objektpreise 2013 und Veränderungen gegenüber 2009

Rang	Kategorie	Stadt	Transaktionen (Anzahl verkaufter Objekte)		Transaktionsvolumen (in Mio. EUR)		Mittlerer Objektpreis (in EUR)	
			2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009
1	A	Berlin	1.516	16 %	3.822	100 %	2.520.976	72 %
2	C	Potsdam	67	26 %	118	203 %	1.764.179	140 %
3	B	Dresden	381	- 8 %	422	108 %	1.107.612	125 %
4	C	Rostock	78	15 %	57	85 %	728.205	61 %
5	C	Erfurt	91	5 %	65	200 %	717.582	186 %
6	D	Jena	27	- 49 %	16	- 33 %	592.593	32 %
7	B	Leipzig	794	36 %	443	127 %	557.305	66 %
8	D	Halle	188	- 1 %	87	59 %	464.894	60 %
9	D	Weimar	28	- 50 %	10	- 42 %	364.286	17 %
<b>Σ / Ø</b>	<b>9 Städte Region Ost</b>		<b>3.170</b>	<b>13 %</b>	<b>5.040</b>	<b>102 %</b>	<b>1.589.968</b>	<b>79 %</b>

# Geringes Risiko bei Anlageimmobilien

Stuttgart und Karlsruhe: starke Wirtschaft sowie Verzahnung von Hochschulen und Wissenschaft als Zukunftsmotoren

Region  
Süd

**S**tuttgart zählt mit den ansässigen Großkonzernen wie Daimler, Bosch und Porsche sowie zahlreichen mittelständischen Unternehmen zu den wirtschaftsstärksten Metropolregionen Deutschlands. Demgegenüber ist Karlsruhe eher ein exzellenter Hochschul- und Wissenschaftsstandort, der sehr gut mit der regionalen forschungsnahen Wirtschaft vernetzt ist. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach Wohnraum, aber auch nach Anlageimmobilien.

## Einwohnerzahl wächst

**Bevölkerungsrückgang** ist in beiden Städten kein Thema. In Stuttgart soll die Bevölkerungszahl bis 2025 auf rund 640.000 Einwohner steigen. Dadurch wird sich die Zahl der Haushalte im Vergleich zu 2013 voraussichtlich um 25.000 erhöhen und langfristig für eine hohe Wohnraumnachfrage sorgen. „Mit einer robusten Wirtschaft, einem hohen Pro-Kopf-Einkommen

und dem prognostizierten Bevölkerungswachstum bietet sich Stuttgart auch künftig für die Immobilienanlage an“, ist Volker Merk, Büroleiter bei Engel & Völkers Commercial Stuttgart, überzeugt.

## Studenten und Forscher

**Die gute wirtschaftliche** Entwicklung in Karlsruhe wird durch den Zuzug zahlreicher Firmen weiter vorangetrieben. So baut beispielsweise die Drogeriemarktkette dm ihre Zentrale in Karlsruhe. Außerdem lockt der wichtige Forschungsstandort mittlerweile 42.000 Studenten in die Stadt. Demzufolge werden für Einzelpersonen-Wohnungen die höchsten Mieten erzielt. In sehr guten Lagen werden bis zu 11,30 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt. „Die Anlage in Objekte mit kleinen Wohneinheiten verspricht deshalb vergleichsweise hohe Renditen bei einem nur geringen Investitionsrisiko“, empfiehlt Julian Balck, Büroleiter bei Engel & Völkers Commercial Karlsruhe.

## NACHGEHAKT

**München ist der teuerste Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Deutschland. Mit Blick auf die Anzahl der Transaktionen liegt die Bayernmetropole allerdings lediglich auf Augenhöhe mit Städten wie Bielefeld oder Nürnberg. Beim Transaktionsvolumen (929 Mio. EUR) liegen Berlin (3,8 Mrd. EUR) und Hamburg (1,2 Mrd. EUR) weit vor München.**

## REGION RHEIN-NECKAR

### Klein, aber fein

Mannheim, Ludwigshafen und Heidelberg: Heterogene Städte mit gleicher Dynamik

**D**er Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Mannheim, Ludwigshafen und Heidelberg ist sehr dynamisch und wird von steigenden Preisen geprägt. „Bei aller Heterogenität eint diese Standorte eine hohe Nachfrage bei einem eher begrenzten Angebot“, fasst Nikolas Wiksner, Geschäftsführer Engel & Völkers Commercial in Mannheim, zusammen. Die erfreuliche wirtschaftliche Entwicklung in den drei Städten spiegelt sich in Mannheim

und Heidelberg in deutlich steigenden Bevölkerungs- und Haushaltszahlen wider. Hinzu kommen steigende Studentenzahlen. Mannheim ist das Handels- und Dienstleistungszentrum der Region und Heidelberg der Universitäts- und Forschungsstandort. Ludwigshafen ist als Chemiestandort mit BASF eher industriell geprägt.

**Für das Gesamtjahr 2014** rechnet Engel & Völkers Commercial in Mannheim und Heidelberg mit Verkaufszahlen auf dem Niveau von 2013 sowie einem Umsatzvolumen von bis zu 58 Mio. EUR in Mannheim und 74 Mio. EUR in Heidelberg. In Ludwigshafen könnten bei einer weiter anhaltenden Dynamik 60 Mio. EUR erreicht werden.

## KENNZAHLEN FÜR ...

### ... den Süden

**Kennzeichnend für die Region Süd ist das bundesweit weit überdurchschnittliche Preisniveau mit durchschnittlich 1,72 Mio. EUR für ein Wohn- und Geschäftshaus.**

Spitzenreiter ist nach wie vor München mit einem durchschnittlichen Objektprice von 5,5 Mio. EUR. Die Anzahl der Transaktionen ist in der gesamten Region vergleichsweise gering.



### Die Bayernmetropole und das beschauliche Rosenheim

- München: 25 % weniger Wohn- und Geschäftshäuser (169) als noch im Jahr 2009 wechselten den Eigentümer. Der durchschnittliche Objektprice ist nur noch leicht gestiegen.

- Rosenheim mit deutlicher Erhöhung des Umsatzvolumens (+150 %) und Verdreifachung des durchschnittlichen Objektprices auf knapp 1,7 Mio. EUR

### Drei starke Oberzentren

- Nürnberg: relativ konstante Preise, aber dennoch weniger Verkäufe

- Regensburg: gestiegenes Umsatzvolumen trotz zurückgehender Zahl der Transaktionen

- Würzburg: profitiert von der allgemein hohen Nachfrage nach Anlageimmobilien

### Der attraktive Süden

- In Freiburg, Friedrichshafen und Konstanz liegen die Kaufpreise in guten Lagen bei über 2.500 EUR/m<sup>2</sup>

# Frankfurt und seine attraktiven Nachbarn

Wiesbaden, Mainz und Offenbach:

Hohe Nachfrage lässt die Immobilienpreise steigen – aber auch die Mieten



Immer mehr Leute ziehen in die umliegenden Städte und pendeln zwischen den Orten.

Die Preise für Wohn- und Geschäftshäuser sind im Rhein-Main-Gebiet seit dem Jahr 2009 teilweise kräftig gestiegen. In Frankfurt hat sich der durchschnittliche Objektprice nahezu verdoppelt und liegt in den guten Lagen aktuell bei 2,2 Mio. EUR. Auch in Wiesbaden, Mainz und Offenbach müssen Investoren für Anlageimmobilien mehr Kapital einsetzen.

„Die deutlichen Preissteigerungen während der vergangenen beiden Jahre haben dazu geführt, dass sich die Faktoren und Preise in Frankfurt gegenwärtig nur noch in kleinen Schritten erhöhen“, berichtet Felix von Saucken, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Frankfurt. Steigende

Preise werden hauptsächlich in den mittleren und einfachen Lagen registriert. Gegenwärtig werden für lagetypische Objekte in den mittleren Lagen 2.000 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt und in den einfachen Lagen 1.500 EUR/m<sup>2</sup>. In den sehr guten Lagen sind die Objekte mit 4.000 EUR/m<sup>2</sup> erheblich teurer.

„Offenbach war bis vor wenigen Jahren für viele Investoren keine wirkliche Wahl“, erinnert sich von Saucken. Dies hat sich geändert, seitdem in Frankfurt die Faktoren, Kaufpreise und Mieten drastisch steigen. Mittlerweile liegen die Durchschnittspreise für Wohn- und Geschäftshäuser in der guten Lage bei 1.300 EUR/m<sup>2</sup>. Durch das anhaltende Bevölkerungswachstum befinden sich viele Quartiere im Aufwertungsprozess, sodass Mieten und Preise steigen.

Die hohe Nachfrage von Investoren hat in Wiesbaden zu einem deutlichen Anstieg des durchschnittlich gehandelten Objektpreises geführt. „Während im Jahr 2008 für ein Mehrfamilienhaus noch 640.000 EUR gezahlt wurden, liegt der Preis mittlerweile bei 1,49 Mio. EUR“, weiß Cornelius von Lippa, Bereichsleiter Wohn- und Geschäfts-

häuser bei Engel & Völkers Commercial Wiesbaden. Auch die Mieten und Faktoren sind in allen Lagen gestiegen. Die Mietspanne reicht momentan in den mittleren und einfachen Lagen von 7,50 bis 10,75 EUR/m<sup>2</sup>. In den sehr guten Lagen werden bis zu 16,30 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt. Für Wohn- und Geschäftshäuser werden in sehr guten Lagen bereits in der Spitze 3.650 EUR/m<sup>2</sup> und in guten Lagen 2.500 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt. Pendler, die in Frankfurt arbeiten, sowie Studenten lassen in Mainz die Einwohnerzahl konstant steigen. Die Mietpreise in der rheinland-pfälzischen Landeshauptstadt sind aufgrund der hohen Nachfrage nach Wohnraum in allen Lagen gestiegen. So werden in sehr guten Lagen im Maximum 14,75 EUR/m<sup>2</sup> gezahlt. Auch die Kaufpreise für Wohn- und Geschäftshäuser sind in allen Lagen gestiegen. „In den sehr guten Lagen haben die Quadratmeterpreise für Wohn- und Geschäftshäuser in der Spitze bereits 3.650 EUR erreicht und in den guten Lagen zahlen die Käufer bis zu 2.650 EUR“, weiß Benedict von Glasenapp, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Wiesbaden und Mainz.

## DIE REGION IN ZAHLEN

### Transaktionen, Transaktionsvolumina, Objektpreise 2013 und Veränderungen gegenüber 2009

Rang	Kategorie	Stadt	Transaktionen (Anzahl verkaufter Objekte)		Transaktionsvolumen (in Mio. EUR)		Mittlerer Objektpreis (in EUR)	
			2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009	2013	Veränderung zu 2009
1	A	München	169	- 25 %	923	- 14 %	5.461.538	14 %
2	A	Frankfurt	318	- 24 %	699	37 %	2.196.855	81 %
3	B	Karlsruhe	56	- 41 %	103	24 %	1.836.911	110 %
4	D	Rosenheim	17	- 19 %	29	150 %	1.688.235	208 %
5	D	Konstanz	31	15 %	52	24 %	1.676.774	8 %
6	C	Regensburg	50	- 29 %	83	32 %	1.650.000	85 %
7	B	Wiesbaden	87	- 34 %	130	25 %	1.490.000	89 %
8	C	Freiburg	83	- 12 %	107	27 %	1.287.952	44 %
9	A	Stuttgart	140	- 25 %	160	- 11 %	1.145.714	18 %
10	C	Mainz	111	23 %	114	128 %	1.026.036	85 %
11	D	Würzburg	70	17 %	66	46 %	935.714	25 %
12	B	Nürnberg	168	- 12 %	153	- 2 %	910.714	11 %
13	C	Heidelberg	64	10 %	56	- 7 %	880.219	- 15 %
14	C	Offenbach	74	- 3 %	57	9 %	766.216	12 %
15	D	Ludwigshafen	76	49 %	45	110 %	593.715	41 %
16	B	Mannheim	98	- 13 %	53	- 9 %	543.980	3 %
17	D	Friedrichshafen	42	121 %	18	190 %	430.952	31 %
<b>Σ / Ø</b>	<b>17 Städte</b>	<b>Region Süd</b>	<b>1.654</b>	<b>- 14 %</b>	<b>2.847</b>	<b>9 %</b>	<b>1.721.000</b>	<b>27 %</b>

Quelle: Engel & Völkers Commercial nach Angaben der lokalen Gutachterausschüsse

# Europäische Alternative „vor der Haustür“

Sanierter Bestand – Renditen zwischen 4 und 7 %

**D**er Markt hat das Tal hinter sich und eine positive Zeit vor sich“, bringt Andreas von Schlik, Lizenzpartner von Engel & Völkers Commercial Tschechien, seine Erfahrungen auf den Punkt. Nach den Krisenjahren 2008 und 2009 belebt sich der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser seit 2010 schrittweise und ist mittlerweile sehr stabil.

**Vor sechs, sieben Jahren** war das anders. „Damals haben nahezu keine Transaktionen stattgefunden, weil Käufer und Verkäufer einfach nicht zueinandergefunden haben“, erinnert sich von Schlik. Investoren waren noch die „alten“ Finanzierungsbedingungen gewöhnt und konnten jetzt gar nicht oder nur sehr konservativ finanzieren. Dem standen die Eigentümer gegenüber die aus der Boomzeit nur immer steigende Preise kannten und mit dieser Vorstellung und Erwartung weiterlebten.

„Die Dynamik wie in Deutschland haben wir natürlich noch nicht, es ist immer noch vergleichsweise langsam“, verrät der Marktexperte. Aktuell sind Investoren, die in der Vergangenheit solide gewirtschaftet haben, heute in einer starken Position und in der Lage und willens zu kaufen. Auf der Eigentümerseite bewegen sich die Preiser-

wartungen immer häufiger in einem realistischen Rahmen. Positiv hat sich in den zurückliegenden Jahren der Gebäudezustand entwickelt und ist im Durchschnitt deutlich verbessert. Diese Investitionen seien, so von Schlik, mehr oder weniger freiwillig geschehen. Bei zahlreichen Objekten drohten jedoch hoher Leerstand, niedrigere Mieten oder gar der Abriss der Immobilie.



„Allerdings haben nicht alle Eigentümer die notwendigen Mittel oder die Motivation für erforderliche Sanierungen, sodass letztlich nur der Verkauf bleibt“, sagt von Schlik. Mittlerweile liegt das Mietniveau für Wohnungen zwischen 4,00 EUR/m<sup>2</sup> in den einfachen Lagen und bis zu 10,00 EUR/m<sup>2</sup> Kaltmiete in den sehr guten Lagen auf einem sehr bodenständigen Niveau.

PRAG

**Investoren finden** demzufolge zunehmend die Sicherheit und stabile Einnahmen, die Wohn- und Geschäftshäuser zu einer echten Anlagealternative machen. Attraktiv ist der Markt in Prag darüber hinaus für Entwickler, die ihr Handwerk verstehen und nachhaltig erfolgreich sein wollen. Spekulanten spielen nahezu keine Rolle. „In letzter Zeit suchen zunehmend auch russische Käufer die Sicherheit für ihr Anlagekapital“, berichtet von Schlik. Ansonsten wird das Marktgeschehen von lokalen Interessenten bestimmt sowie von Ausländern, die schon lange in Prag aktiv sind. „Im Laufe des vergangenen Jahres kamen auch die ersten neuen Westeuropäer, also neue Marktteilnehmer aus dem Ausland“, ergänzt von Schlick. Die Renditen in Prag liegen aktuell zwischen 4 und 7 %.

**Für Andreas von Schlik** gibt es keinen Zweifel, dass Tschechien eine stabile europäische Alternative „vor der Haustür“ von deutschen Investoren ist. Während aus seiner Sicht die Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz Überhitzungstendenzen aufweisen und für sein hiesiges Verständnis sehr teuer sind, sind die Renditen in Prag solide und nachhaltig. Schnäppchenpreise sollten Investoren jedoch nicht erwarten. Allerdings ist die Mietgesetzgebung sehr eigentümerfreundlich und auch das Durchschnittseinkommen von derzeit unter 1.000 EUR hat im Vergleich zu Deutschland viel Aufholpotenzial.

# NACHHALTIGE INVESTMENTS

Bruttofaktoren liegen im Bereich von 25 bis 27 Jahresnettokalmmieten



**Im Gespräch mit** Dr. Hans Ueli Keller, Managing Partner von Engel & Völkers Commercial Schweiz

ausländische Investoren sehr nachhaltig, nicht zuletzt durch unsere Währungsicherheit.

**Welche Auswirkungen hat das auf den Markt?** Zum einen ist derzeit eine rege Bautätigkeit zu beobachten.

Außerordentlich viele Großprojekte wie beispielsweise das Toni Areal, Zölly oder der ETH Campus werden realisiert. Andererseits wird aus Platzgründen immer mehr verdichtet bzw. in die Höhe gebaut. Auch Umnutzungen von Büros zu Wohnflächen nehmen zu.

**Wer kauft, wer verkauft?** Die Verkäuferseite wird von Privatpersonen dominiert. Portfoliobereinigungen durch pro-

ZÜRICH

fessionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen etc. sind momentan die Ausnahme. Vielmehr stehen diese institutionellen Kunden oftmals unter starkem Anlagedruck und sind demzufolge bereit, attraktive Kaufpreise zu offerieren.

**Welche Preise und Faktoren werden aufgerufen?** Die Bruttofaktoren für Mehrfamilienhäuser in Zürich liegen im Bereich des ca. 25- bis 30-Fachen der Jahresnettokalmmiete.

**Was erwarten Sie für das Jahr 2015?** Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Zinshäusern landesweit konstant auf hohem Niveau bleiben wird. Entsprechend werden sich die Ankaufsrenditen für Mehrfamilienhäuser auf ähnlichem Niveau bewegen. Auch Büroliegenschaften, in zentralen Lagen und mit langfristigen Mietverträgen ausgestattet, werden bei den Marktwerten stabil bleiben.

# Chancen für kreative Investoren

Restriktives Mietrechtsgesetz in Gründerzeithäusern als Herausforderung bei der Anlageentscheidung



WIEN

Das klassische Wiener Zinshaus wurde durch die starke Bautätigkeit in der Gründerzeit zwischen 1848 und 1918 geschaffen. Auch heute noch wird das Stadtbild in Wien von den Wohn- und Geschäftshäusern markant geprägt. „Es existieren ca. 15.000 Gründerzeithäuser in Wien, was ca. 9% des gesamten Gebäudebestands entspricht“, weiß Christian Sommer, Lizenzpartner von Engel & Völkers Commercial Österreich. Die Anlageimmobilien sind als Investment sehr beliebt und haben in fast jedem Immobilienportfolio ihren festen Platz.

**Der Wiener Zinshausmarkt** zeigt sich in den letzten Jahren stark nachfragegetrieben und wird durch die aktuelle Zinssituation auf dem Geldmarkt in Kombination mit einer damit verbundenen Steigerung der Preise für Eigentumswohnungen auch in Zukunft steigende Kaufpreise und ein verknappendes Angebot aufweisen. „Nach

einer kurzen Verschnaufpause im Jahr 2013, das in den Durchschnittspreisen für Zinshäuser nur einen Anstieg von knapp über 2% aufwies, zeigen die bisherigen Transaktionen im Vergleich zu 2013, einen spürbaren Anstieg um ca. 10%“, führt Sommer aus.

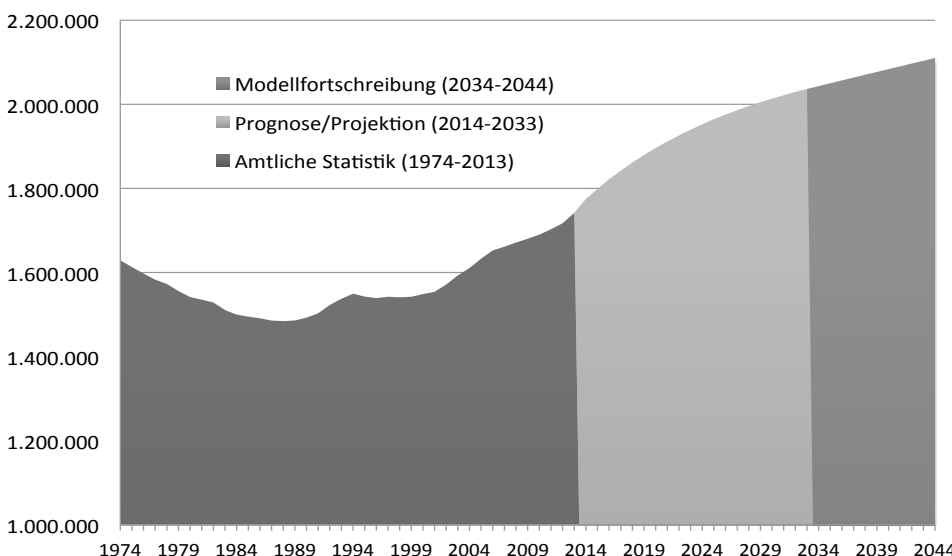
**Die Verknappung** des Angebots ist ein weiterer Grund für den Preisanstieg, da die Anzahl der Transaktionen jedes Jahr etwas fällt. „Im Jahr 2013 haben ca. 450 Transaktionen stattgefunden und für 2014 erwarten wir einen merklichen Rückgang auf ca. 370 Transaktionen“, prognostiziert der Marktexperte. Der Durchschnittspreis zeigt über die Jahre eine steigende Tendenz auf und bewegt sich im Jahr 2014 bei ca. 2,4 Mio. EUR je Transaktion.

**Die weiteren Zukunftsaussichten** sind aufgrund des nach wie vor niedrigen Zinsniveaus sehr positiv. „Im Altbereich

bis zum Baujahr 1945 bietet sich für den Investor die Möglichkeit der Aufteilung in Wohnungseigentum, meist verbunden mit einem Ausbau des Dachgeschosses“, rät Sommer. Diese Vorgehensweise, gestützt durch die weitere Wohnungsverknappung, erwirtschaftet in einem absehbaren Zeitraum eine attraktive Rendite. Die Preise für Eigentumswohnungen weisen einen stabilen Anstieg über die letzten Jahre auf, wobei die Steigerungen bis 2013 ca. 8 bis 10% pro Jahr betragen. Im Jahr 2014 ist eine Verflachung des Preisanstiegs auf ca. 4% eingetreten.

**Eine Vermietung** als Alternative kommt mehrheitlich im Neubaubereich zum Tragen, da hier ein freier Mietzins vereinbart werden kann und damit Mietrenditen zwischen 2,5 und 4,5% erzielbar sind. Im Altbereich, speziell in guten und sehr guten Lagen in den inneren Bezirken Wiens, ist die Vermietung nur bei einer Mischnutzung mit Geschäftsflächen attraktiv. Als Nachteil wirkt sich hier das restriktive Mietrechtsgesetz aus, das eine Vermietung mit freier Mietzinsbildung in diesen Gründerzeithäusern untersagt. Aus diesem Grund wird ein Großteil der Gründerzeitobjekte in Form von Eigentumswohnungen aufgeteilt und verkauft. Sollte der Werterhalt im Vordergrund stehen, dann ist der Altbau auch mit einer Vermietung interessant, da die Miete jedenfalls die Instandhaltung bezahlt und durch den Wertzuwachs, aufgrund der Preissteigerungen am Markt, eine steuerlich attraktive Wert-Reserve aufgebaut werden kann.

## STATISTIK



Quelle: <https://www.wien.gv.at/statistik/bevoelkerung/prognose/>

## Bevölkerungsentwicklung

1974 bis 2013 und  
Vorausschätzungen bis 2044

**W**ien ist die größte und gleichzeitig wirtschaftlich stärkste Stadt in Österreich, was sich in einer weit überdurchschnittlichen Kaufkraft und in einer inzwischen wieder stetig wachsenden Bevölkerungszahl niederschlägt. Lebten vor 25 Jahren nur noch knapp 1,5 Mio. Menschen in Wien, so hat sich die Einwohnerzahl inzwischen auf rund 1,74 Mio. erhöht. Ab 2030 sollen nach aktuellen Prognosen wieder mehr als 2 Mio. Menschen in Wien leben.

**Zum Markt für Wohn- und Geschäftshäuser**

**„Anleger stürmen Leipzigs Immobilienmarkt“**

*BILD, 3. September 2014*

**„In Dresden fehlen 4000 Wohnungen“**

*Sächsische Zeitung, 20. August 2014*

**„Der große Run auf Mehrfamilienhäuser“**

*Dresdner Wochenkurier, 27. August 2014*

**„Zweitklassige Städte werden zur ersten Wahl“**

*Handelsblatt, 18. Juli 2014*

**„Sicherheit oder Rendite“**

*Handelsblatt, 26. Juni 2014*

**„Mietshäuser sind ein gutes Geschäft“**

*Frankfurter Neue Presse, 16. Juli 2014*

**„Preisexplosion bei Mehrfamilienhäusern“**

*Hannoversche Allgemeine Zeitung, 28. Juli 2014*

**„Investoren erobern B-Standorte“**

*Die Welt, 5. Juli 2014*

**„Die Goldgräberzeiten sind vorbei“**

*Der IMMOBILIEN Brief, 24. Oktober 2014*

**„Der Speckgürtel wird hip“**

*DUB Unternehmer, 6. Juni 2014*

**„Studenten sichern Immobilienanleger ab“**

*Main-Post, 23. Mai 2014*

**„Wohn- und Geschäftshäuser in Metropolen gefragt“**

*dpa, 22. April 2014*

**„Signifikante Verschiebung des Angebots“**

*Welt am Sonntag, 5. Oktober 2014*



**Berlin**

KAUFPREIS EUR 7,4 MIO. KP/M<sup>2</sup> EUR 2.636  
 JNKM EUR 253.591 GESAMTNUTZFLÄCHEN 2.804 m<sup>2</sup>  
 WOHN EINHEITEN 31 GESCHÄFTSEINHEITEN 4  
 FAKTOR 29,1-FACH



**Hannover**

KAUFPREIS EUR 2,7 MIO.  
 KP/M<sup>2</sup> EUR 929  
 JNKM EUR 201.524  
 WOHNFLÄCHEN 2.906 m<sup>2</sup>  
 WOHN EINHEITEN 63  
 FAKTOR 13,4-FACH

**Hamburg**

KAUFPREIS EUR 3,6 MIO.  
 KP/M<sup>2</sup> EUR 1.957  
 JNKM EUR 167.057  
 WOHNFLÄCHEN 1.839 m<sup>2</sup>  
 WOHN EINHEITEN 24  
 FAKTOR 21,6-FACH



### Dresden

KAUFPREIS EUR 1,23 MIO.  
KP/M<sup>2</sup> EUR 1.358  
JNKM EUR 61.857  
WOHNFLÄCHEN 906 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 8  
FAKTOR 19,9-FACH



### Dresden

KAUFPREIS EUR 1,15 MIO.  
KP/M<sup>2</sup> EUR 1.007  
JNKM EUR 72.408  
WOHNFLÄCHEN 1.142 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 20  
FAKTOR 15,9-FACH



### Dresden

KAUFPREIS EUR 800.000 KP/M<sup>2</sup> EUR 1.320  
JNKM EUR 44.928  
GESAMTNUTZFLÄCHEN 606 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 9  
GESCHÄFTSEINHEITEN 1  
FAKTOR 17,8-FACH



### Bremen

KAUFPREIS EUR 1,75 MIO. KP/M<sup>2</sup> EUR 1.437  
JNKM EUR 128.676 GESAMTNUTZFLÄCHEN 1.218 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 9 GESCHÄFTSEINHEITEN 3  
FAKTOR 13,6-FACH



### Hamburg

KAUFPREIS EUR 1,2 MIO. KP/M<sup>2</sup> EUR 2.479  
JNKM EUR 55.752 GESAMTNUTZFLÄCHEN 484 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 7 GESCHÄFTSEINHEITEN 1  
FAKTOR 21,5-FACH



### Duisburg

KAUFPREIS EUR 415.000  
KP/M<sup>2</sup> EUR 563  
JNKM EUR 40.440  
WOHNFLÄCHEN 737 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 11  
FAKTOR 10,3-FACH



### Köln

KAUFPREIS EUR 1,65 MIO.  
KP/M<sup>2</sup> EUR 2.566  
JNKM EUR 72.600  
WOHNFLÄCHEN 643 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 10  
FAKTOR 22,7-FACH



### Wuppertal

KAUFPREIS EUR 385.000  
KP/M<sup>2</sup> EUR 376  
JNKM EUR 66.388  
WOHNFLÄCHEN 1.023 m<sup>2</sup>  
WOHNEINHEITEN 15  
FAKTOR 5,8-FACH

# Standorte im Vergleich

Standorte - 2. Halbjahr 2014*						
Stadt	Faktor	Trend	Miete in EUR/m <sup>2</sup>	Trend	Verkaufspreis in EUR/m <sup>2</sup>	Trend
Aurich	9,5 – 12,5	→	7,00 – 10,00	→	780 – 1.370	→
Berlin	19,0 – 23,5	→	8,50 – 14,00	→	1.750 – 2.600	→
Bielefeld	14,0 – 16,2	→	7,00 – 8,50	→	1.100 – 1.750	→
Bonn	14,0 – 16,0	→	8,10 – 12,00	↗	1.300 – 2.200	→
Braunschweig	10,5 – 14,5	→	6,25 – 8,00	↗	760 – 1.220	→
Bremen	14,8 – 18,0	→	8,00 – 11,50	↗	1.300 – 2.400	→
Bremerhaven	8,0 – 10,5	↗	4,80 – 6,00	↗	340 – 530	↗
Dortmund	12,0 – 14,2	→	7,50 – 9,60	→	870 – 1.450	→
Dresden	16,0 – 20,0	↗	7,20 – 10,00	↗	1.200 – 2.200	↗
Duisburg	10,5 – 12,0	↗	6,80 – 7,70	→	700 – 1.100	→
Düsseldorf	17,0 – 19,9	→	9,90 – 12,80	→	1.700 – 2.675	→
Emden	9,5 – 11,5	→	7,00 – 10,00	→	780 – 1.310	→
Erfurt	13,7 – 15,5	↗	6,50 – 8,00	↗	975 – 1.275	↗
Essen	12,5 – 14,7	→	7,00 – 7,50	→	900 – 1.450	→
Frankfurt	18,5 – 22,5	→	13,00 – 17,00	→	2.200 – 3.400	→
Freiburg	16,0 – 20,0	↗	9,50 – 13,00	→	2.000 – 3.100	→
Friedrichshafen	16,0 – 18,5	→	7,50 – 12,00	→	1.750 – 2.700	→
Halle	12,1 – 14,6	→	5,30 – 8,50	→	600 – 940	→
Hamburg	18,5 – 23,0	→	10,00 – 14,00	→	1.800 – 3.300	→
Hannover	12,0 – 16,0	→	6,50 – 10,00	→	920 – 1.450	→
Heidelberg	15,0 – 19,0	→	10,00 – 13,00	→	1.700 – 2.500	→
Jena	14,7 – 16,2	↗	6,90 – 9,90	↗	1.175 – 1.475	↗
Karlsruhe	17,0 – 19,2	↗	7,30 – 9,90	↗	1.500 – 2.280	↗
Kassel	13,5 – 17,0	↗	6,20 – 8,50	→	1.000 – 1.700	↗
Kiel	14,3 – 17,0	↗	7,00 – 11,50	→	1.210 – 2.350	↗
Köln	18,6 – 21,3	↗	8,60 – 12,00	↗	1.920 – 2.900	↗
Konstanz	13,4 – 16,7	→	8,50 – 11,60	→	2.000 – 3.350	→
Krefeld	12,2 – 13,1	→	5,90 – 7,60	→	860 – 1.190	→
Leer	9,5 – 13,0	→	7,50 – 10,00	→	800 – 1.500	→
Leipzig	13,6 – 18,2	↗	5,60 – 8,50	↗	870 – 1.650	↗
Leverkusen	10,2 – 11,6	→	7,00 – 8,10	↗	850 – 1.085	↗
Lüdenscheid	10,5 – 11,5	→	6,50 – 8,50	→	750 – 1.100	→
Ludwigshafen	11,7 – 13,2	→	7,00 – 8,50	→	1.000 – 1.400	→
Mainz	16,5 – 19,3	→	9,90 – 13,30	→	1.680 – 2.650	→
Mannheim	13,5 – 17,0	→	8,10 – 11,60	→	1.200 – 1.600	→
Mönchengladbach	11,6 – 13,1	↗	5,90 – 7,20	↗	740 – 1.070	↗
Mülheim	11,5 – 13,5	→	7,50 – 8,80	→	1.035 – 1.425	→
München	24,0 – 28,5	→	15,80 – 18,50	→	4.450 – 6.250	→
Münster	15,0 – 18,0	→	7,00 – 12,00	↗	1.200 – 2.300	→
Nürnberg	14,5 – 16,7	→	8,00 – 9,80	→	1.400 – 2.000	→
Offenbach	13,5 – 15,0	→	8,50 – 10,00	→	1.200 – 1.400	→
Potsdam	16,7 – 19,1	↗	8,00 – 10,00	→	1.620 – 2.020	↗
Regensburg	19,0 – 21,0	→	9,00 – 10,50	→	1.950 – 2.500	→
Rosenheim	18,0 – 21,0	→	10,00 – 11,00	↗	2.200 – 2.800	↗
Rostock	14,0 – 16,0	→	7,50 – 9,50	→	1.300 – 1.800	→
Stuttgart	17,3 – 19,8	↗	11,20 – 15,80	↗	2.000 – 3.200	↗
Weimar	13,8 – 15,1	↗	6,70 – 8,00	↗	975 – 1.275	↗
Wiesbaden	16,5 – 18,8	↗	10,00 – 13,50	→	1.880 – 2.650	↗
Wuppertal	10,0 – 12,0	→	5,40 – 7,90	→	650 – 1.100	→
Würzburg	16,2 – 18,0	→	7,10 – 8,50	→	1.400 – 1.850	→

\* Engel & Völkers Commercial Standorte; min./max. Spanne, gute Lage  
Quelle: Engel & Völkers Commercial



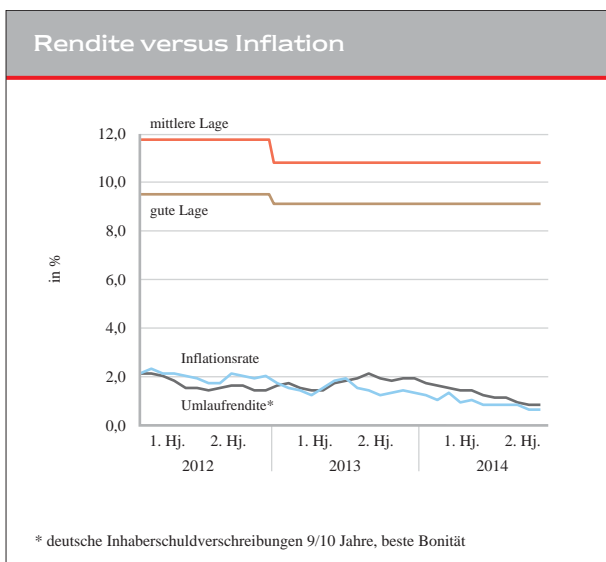




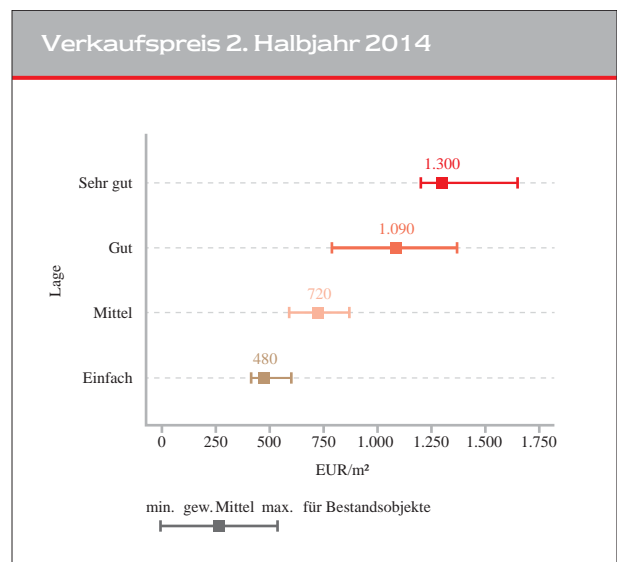
# **Betrachtete Engel & Völkers Commercial Standorte**

## Zahlen, Daten, Fakten

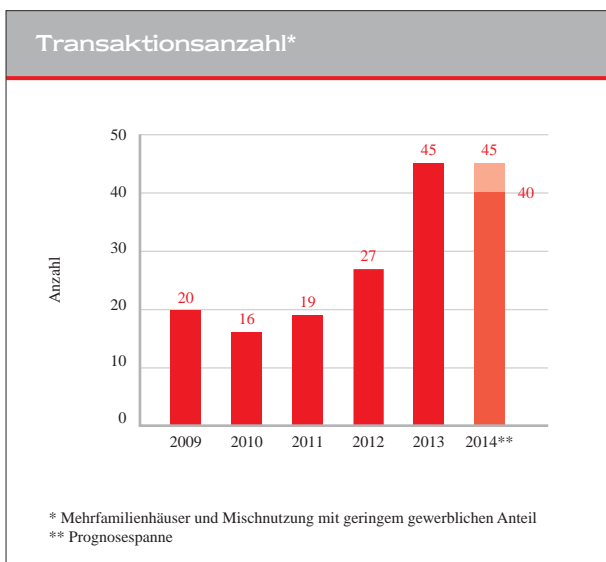
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Aurich



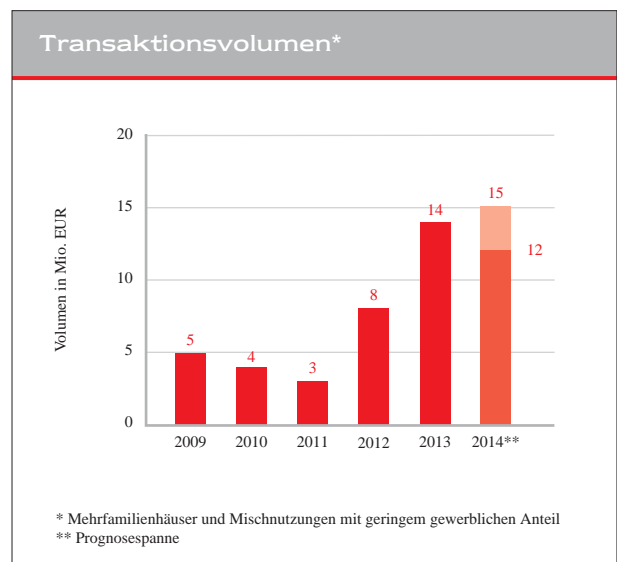
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

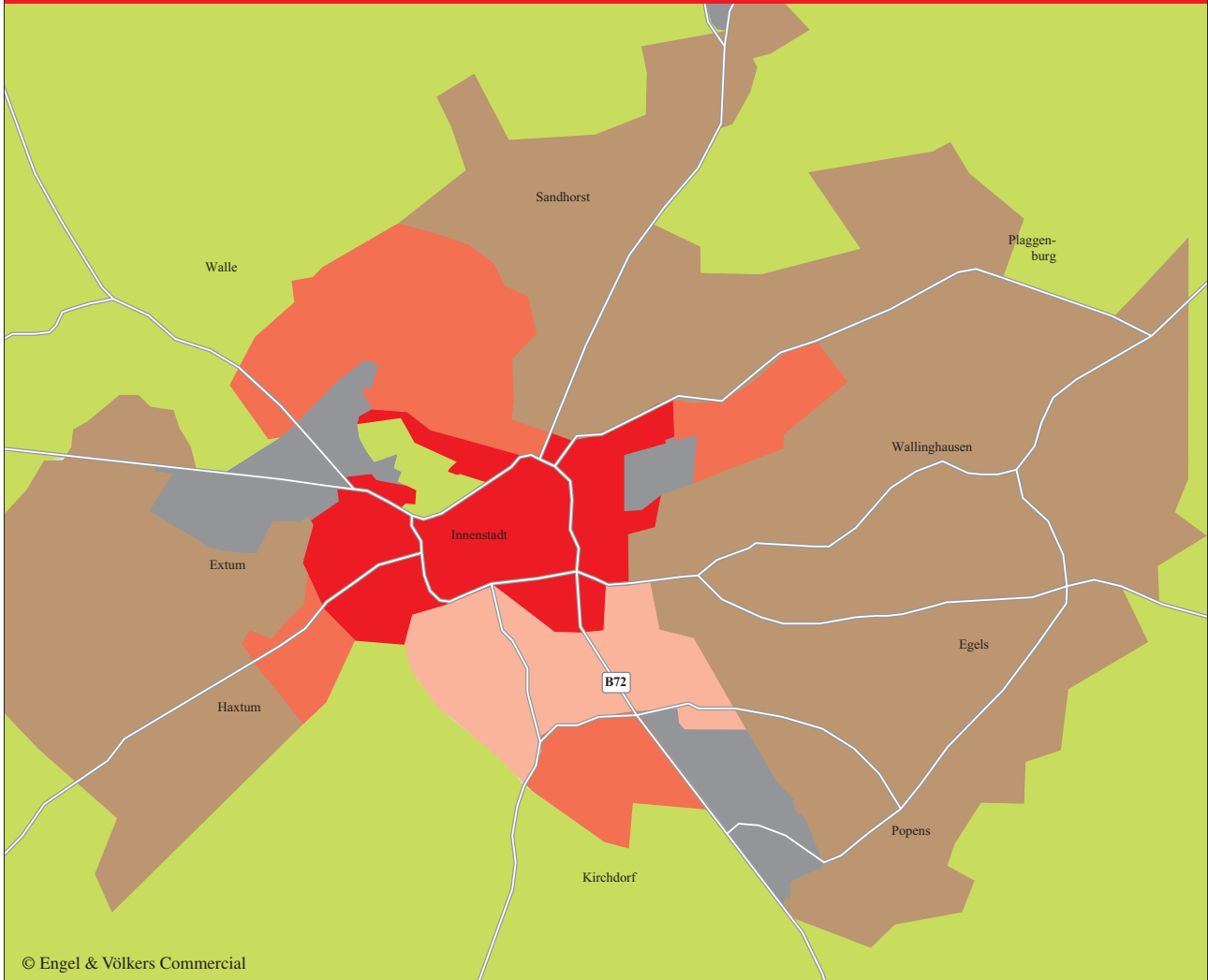


Quelle: Gutachterausschuss Aurich, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Aurich, Engel & Völkers Commercial

## Aurich - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

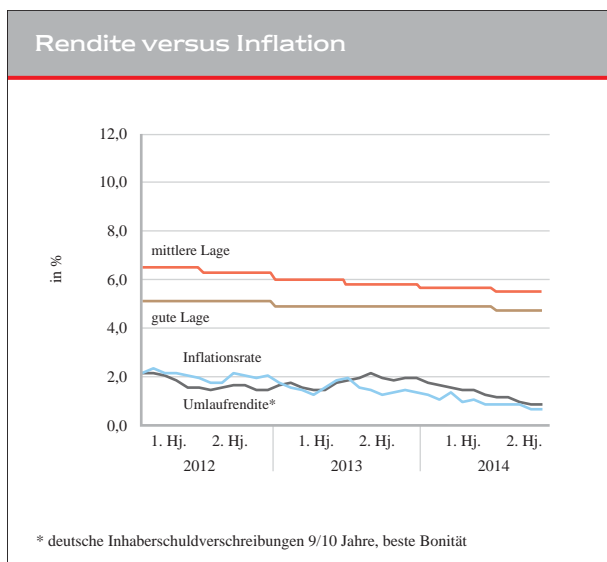


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

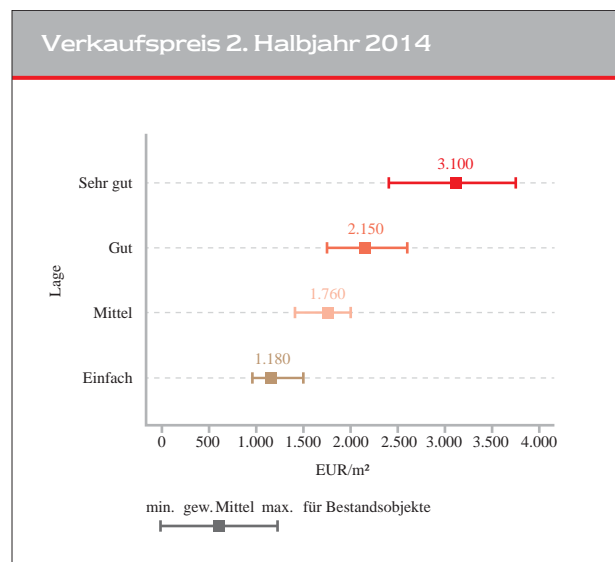
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	<span style="color: red;">■</span>	12,5 – 15,5	12,5 – 15,5	12,5 – 15,5	12,5 – 15,5	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	➔
	<span style="color: lightorange;">■</span>	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	7,5 – 8,5	7,5 – 8,5	7,5 – 8,5	7,5 – 8,5	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	<span style="color: red;">■</span>	10,00 – 12,00	10,00 – 12,00	10,00 – 12,00	10,00 – 12,00	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	➔
	<span style="color: lightorange;">■</span>	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	4,00 – 5,00	4,00 – 5,00	4,00 – 5,00	4,00 – 5,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

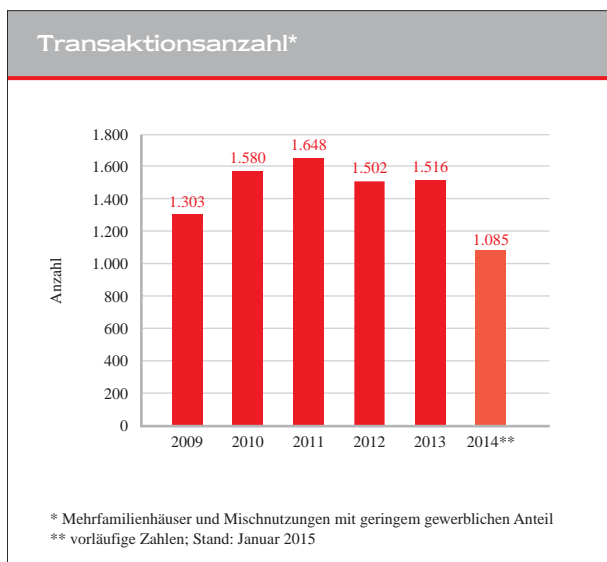
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Berlin



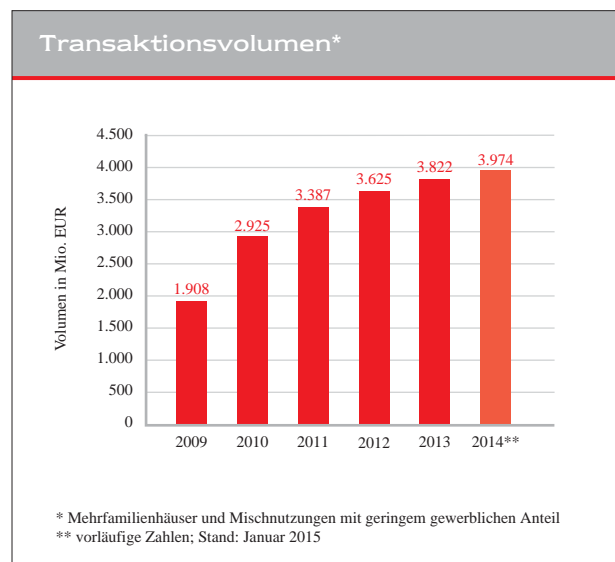
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

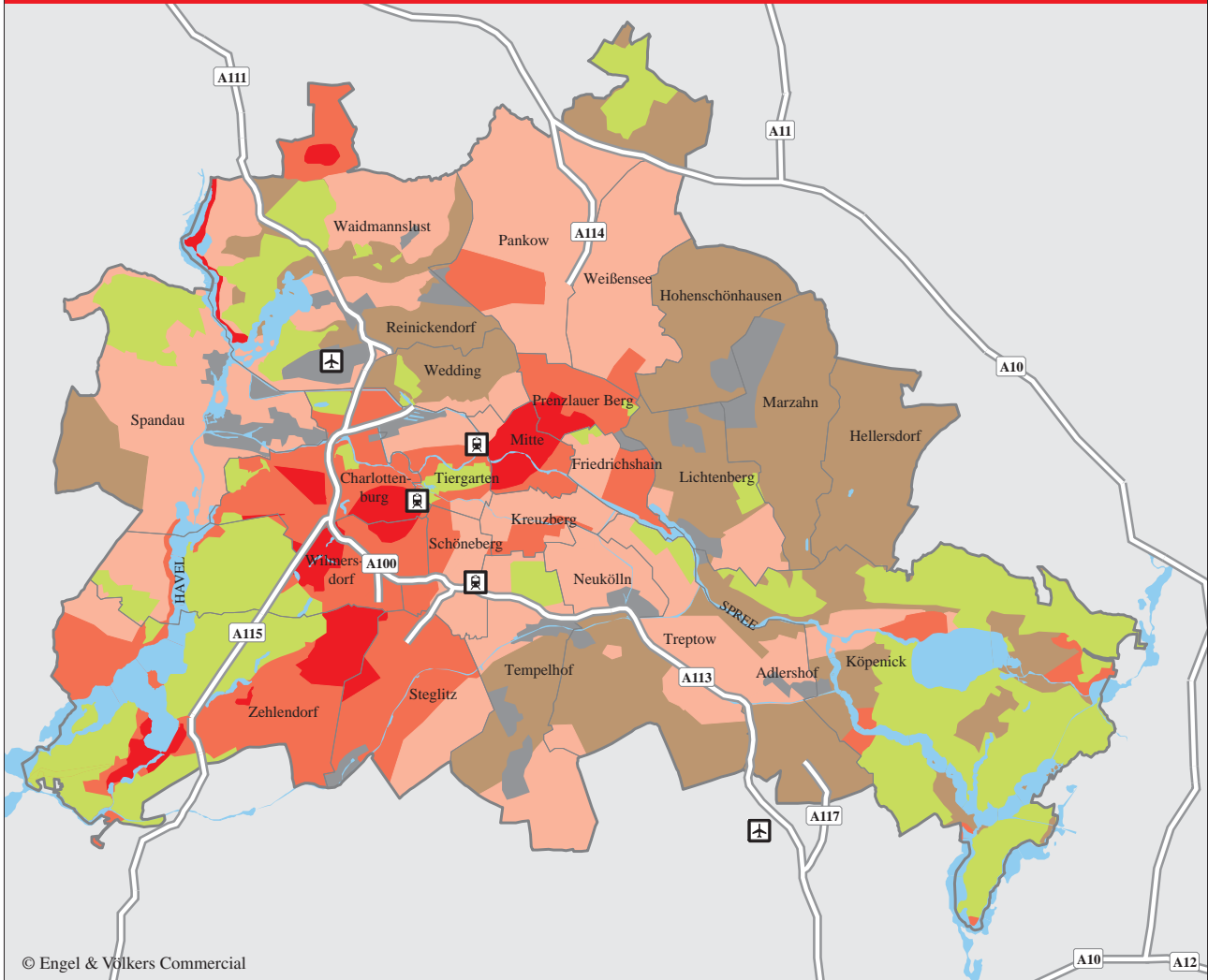


Quelle: Gutachterausschuss Berlin, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Berlin, Engel & Völkers Commercial

## Berlin - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



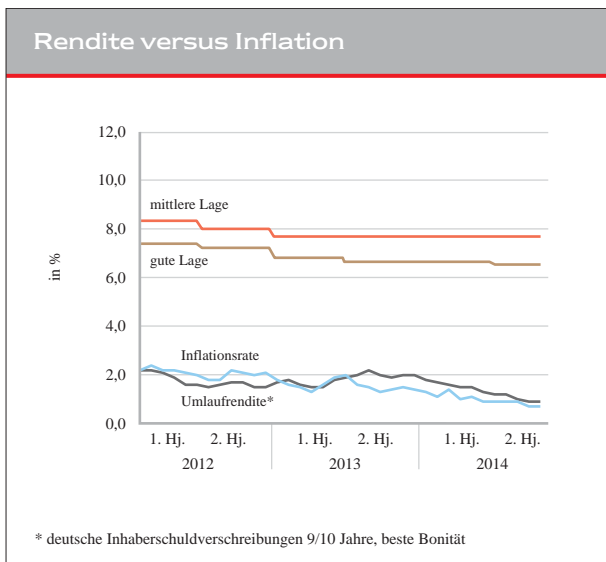
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

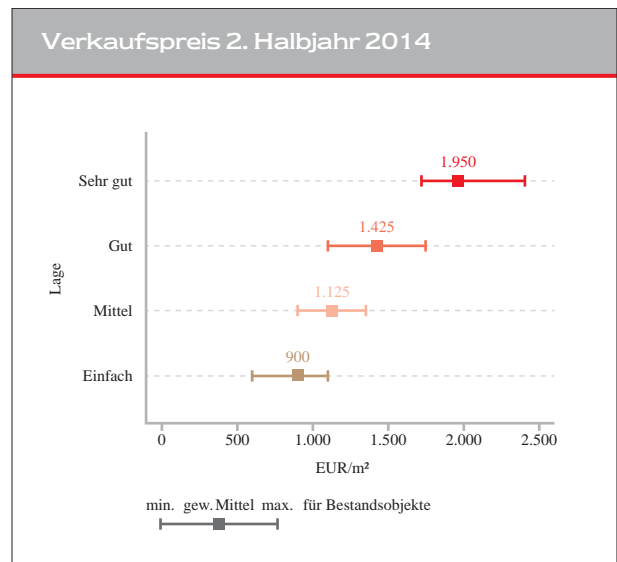
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	20,00 – 25,0	20,0 – 25,5	20,0 – 26,0	21,0 – 28,0	➔
	■	18,0 – 22,5	18,0 – 22,5	18,0 – 22,5	19,0 – 23,5	➔
	■	15,5 – 18,0	16,0 – 18,5	16,0 – 19,0	16,5 – 20,0	➔
	■	13,5 – 16,0	13,5 – 16,2	13,5 – 16,5	14,0 – 17,5	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	12,00 – 23,00	12,00 – 23,00	12,00 – 23,00	12,00 – 23,00	➔
	■	8,50 – 14,00	8,50 – 14,00	8,50 – 14,00	8,50 – 14,00	➔
	■	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	➔
	■	5,50 – 8,00	5,50 – 8,00	5,50 – 8,00	6,00 – 8,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

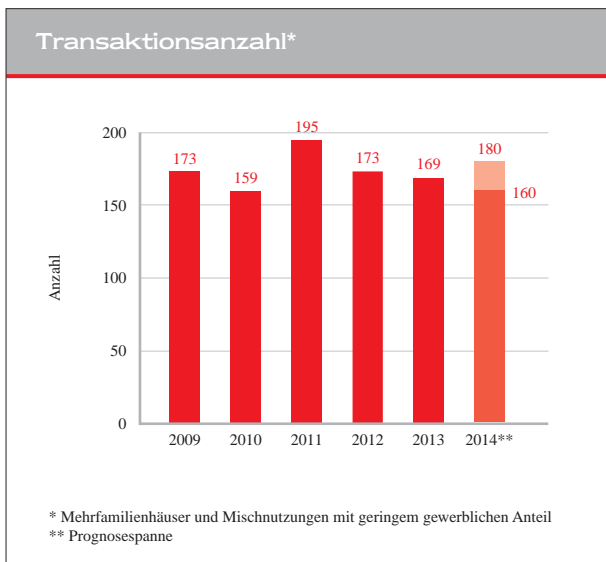
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Bielefeld



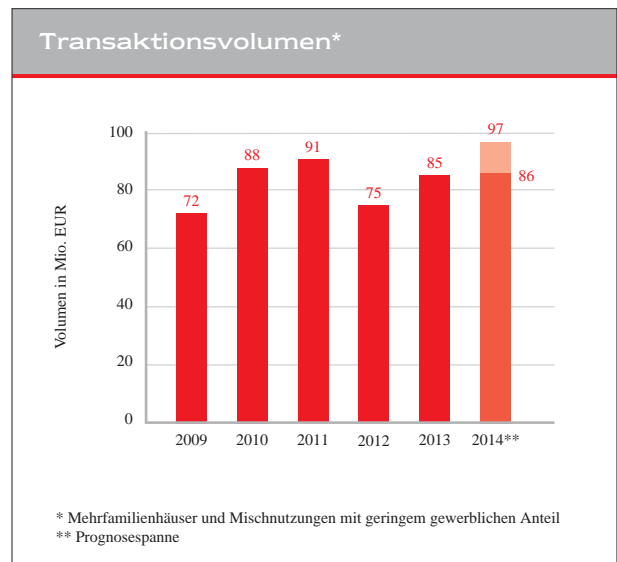
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



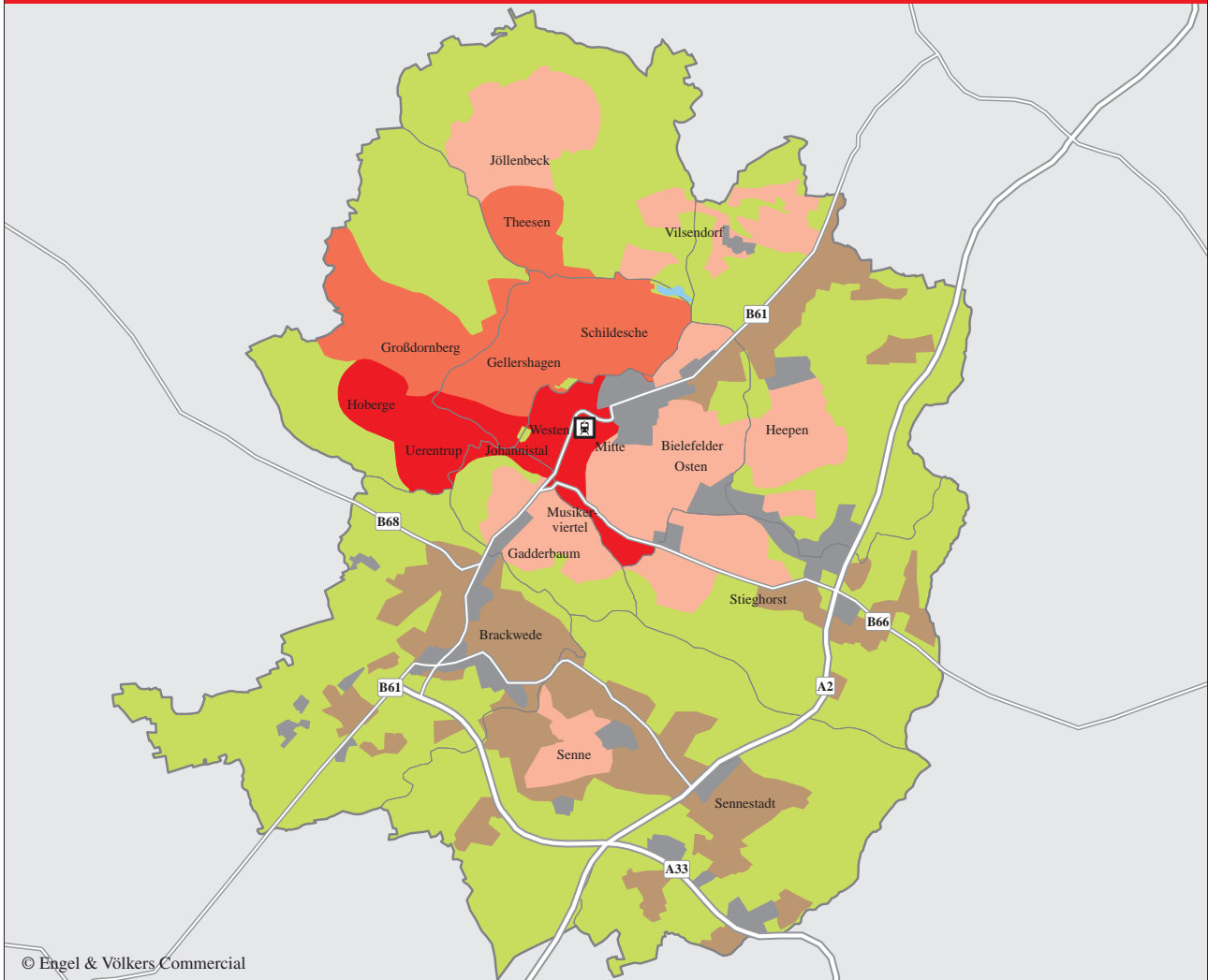
Quelle: Gutachterausschuss Bielefeld, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Bielefeld, Engel & Völkers Commercial



## Bielefeld - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



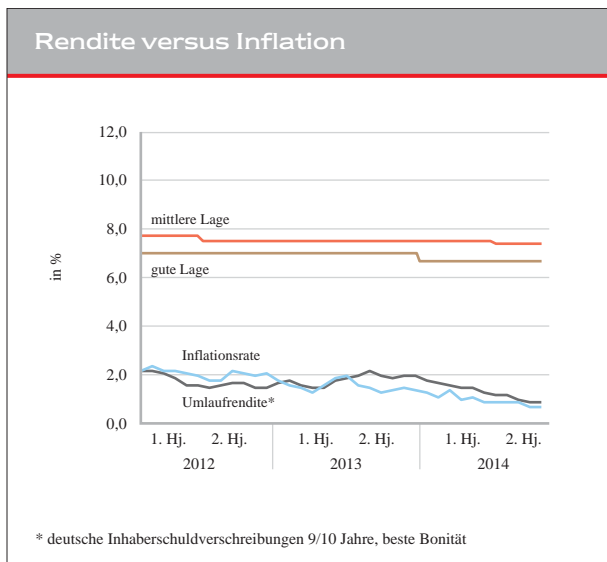
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

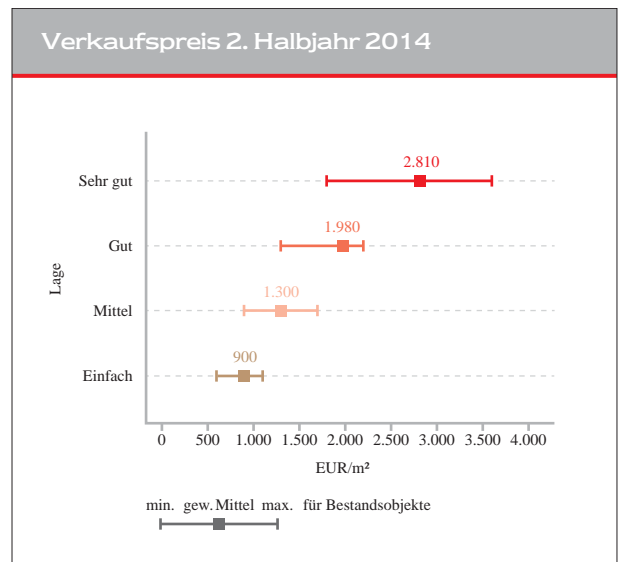
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	16,0 – 18,0	16,2 – 18,0	16,2 – 18,6	16,4 – 18,6	➔
	■	13,5 – 16,0	14,0 – 16,0	14,0 – 16,0	14,0 – 16,2	➔
	■	12,5 – 13,5	12,5 – 13,5	12,5 – 13,5	12,5 – 13,5	➔
	■	11,5 – 13,0	11,5 – 13,0	11,5 – 13,0	11,5 – 13,0	⬇
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	8,50 – 9,70	8,50 – 9,90	8,50 – 10,30	8,90 – 10,80	➔
	■	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	➔
	■	6,40 – 7,20	6,40 – 7,50	6,50 – 7,20	6,50 – 7,20	➔
	■	5,00 – 6,50	5,50 – 6,50	5,00 – 6,50	5,00 – 6,50	⬇

Quelle: Engel & Völkers Commercial

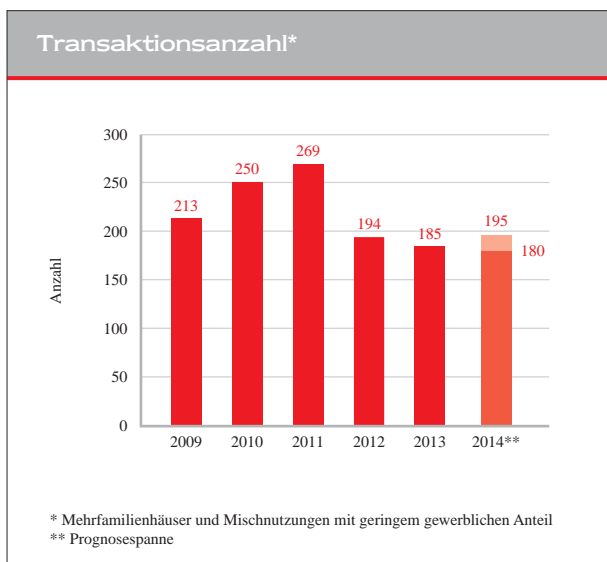
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Bonn



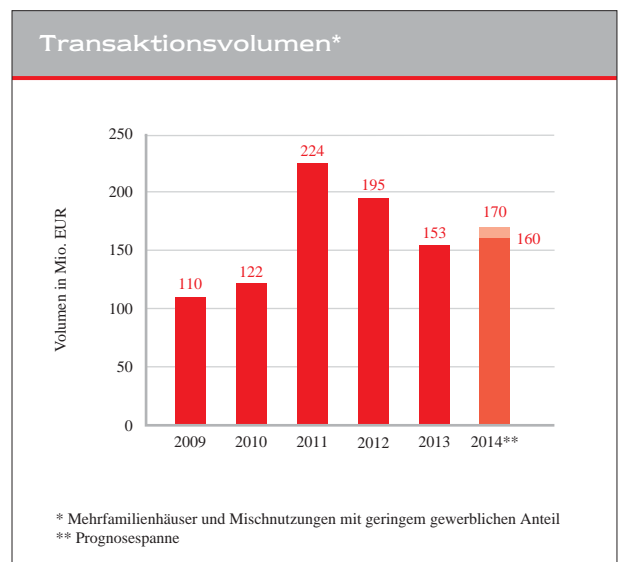
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

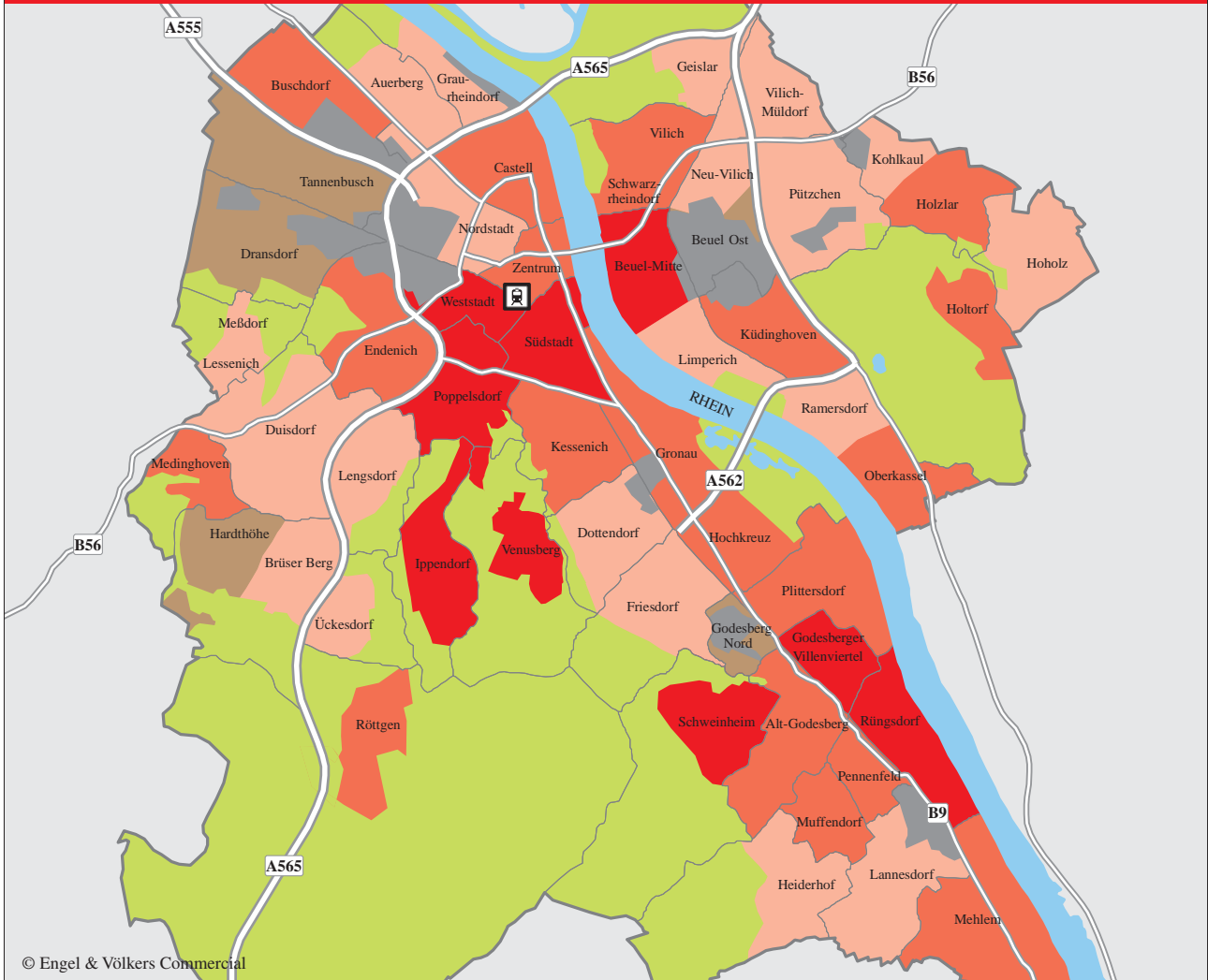


Quelle: Gutachterausschuss Bonn, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Bonn, Engel & Völkers Commercial

## Bonn - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

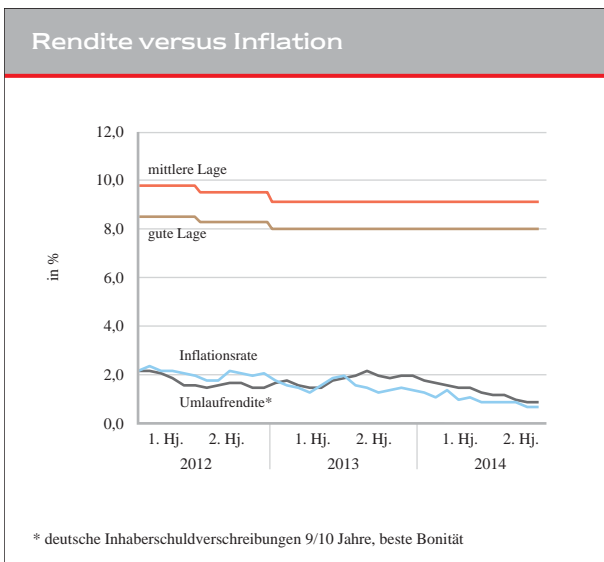


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

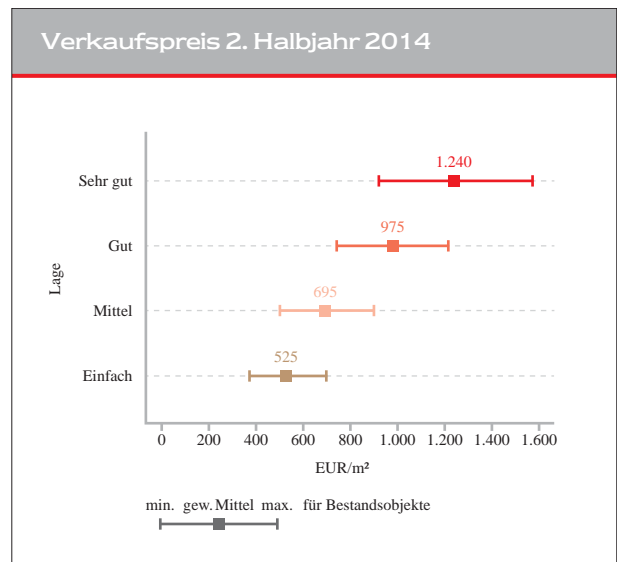
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	15,0 – 18,0	15,0 – 18,0	16,0 – 18,0	16,0 – 18,0	➔
	■	13,5 – 15,0	13,5 – 15,0	14,0 – 16,0	14,0 – 16,0	➔
	■	12,5 – 14,0	12,5 – 14,0	12,5 – 14,0	12,5 – 14,5	↗
	■	9,5 – 11,0	9,5 – 11,0	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	10,00 – 15,50	10,00 – 15,50	10,00 – 16,50	10,00 – 16,50	↗
	■	8,10 – 12,00	8,10 – 12,00	8,10 – 12,00	8,10 – 12,00	↗
	■	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	➔
	■	5,00 – 7,50	5,00 – 7,50	5,00 – 7,50	5,00 – 7,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

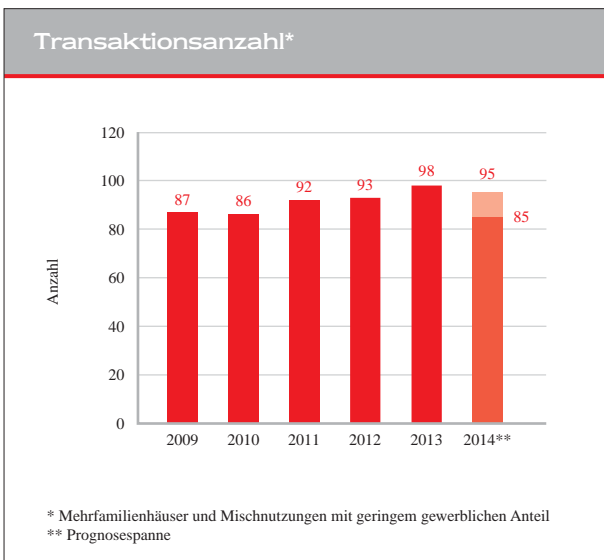
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Braunschweig



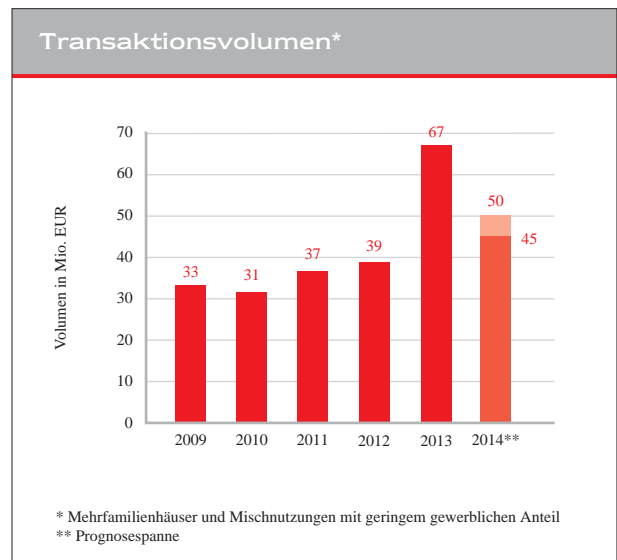
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

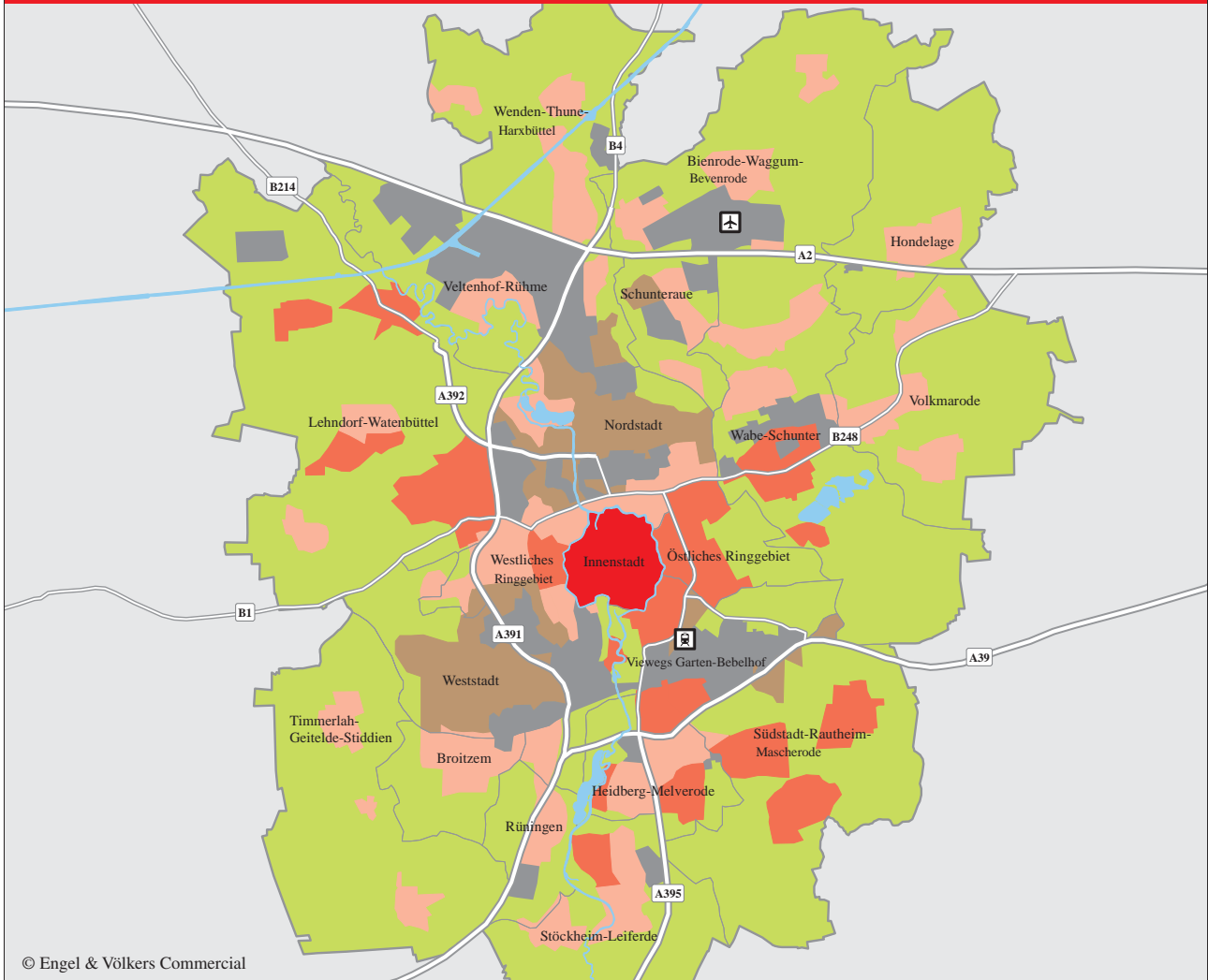


Quelle: Gutachterausschuss Braunschweig, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Braunschweig, Engel & Völkers Commercial

## Braunschweig - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



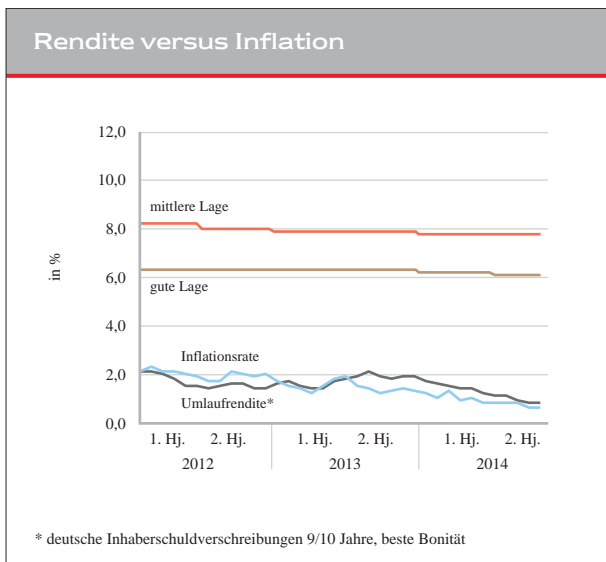
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

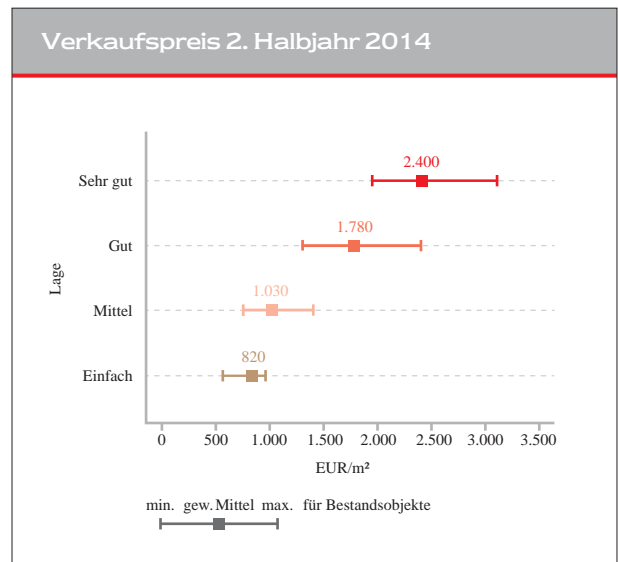
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	12,0 – 16,5	12,0 – 16,5	12,0 – 16,5	12,0 – 16,5	→
	■	10,5 – 14,5	10,5 – 14,5	10,5 – 14,5	10,5 – 14,5	→
	■	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	→
	■	9,0 – 11,5	9,0 – 11,5	9,0 – 11,5	9,0 – 11,5	→
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	6,50 – 8,00	6,50 – 8,50	6,50 – 8,75	6,75 – 9,00	↗
	■	6,00 – 7,00	6,00 – 7,50	6,00 – 7,75	6,25 – 8,00	↗
	■	4,50 – 6,00	4,50 – 6,50	4,50 – 6,75	4,75 – 7,00	↗
	■	3,50 – 5,00	3,50 – 5,50	3,50 – 5,75	3,65 – 5,90	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

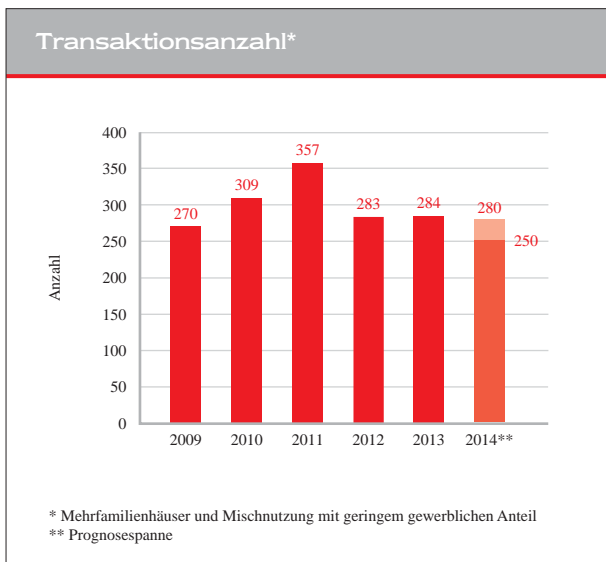
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Bremen



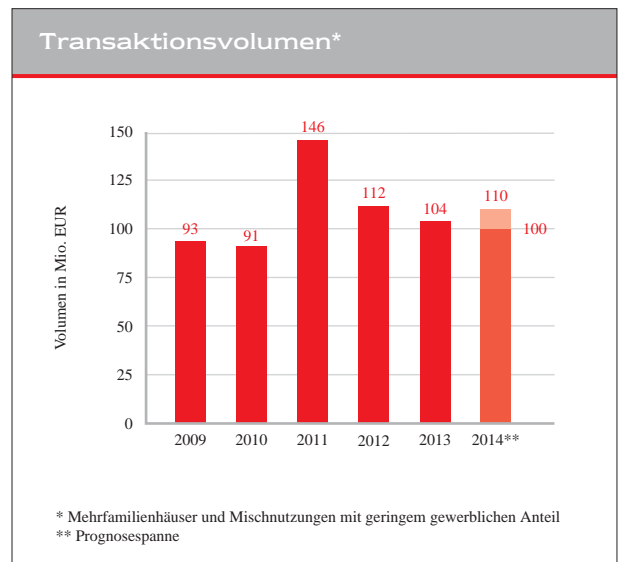
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

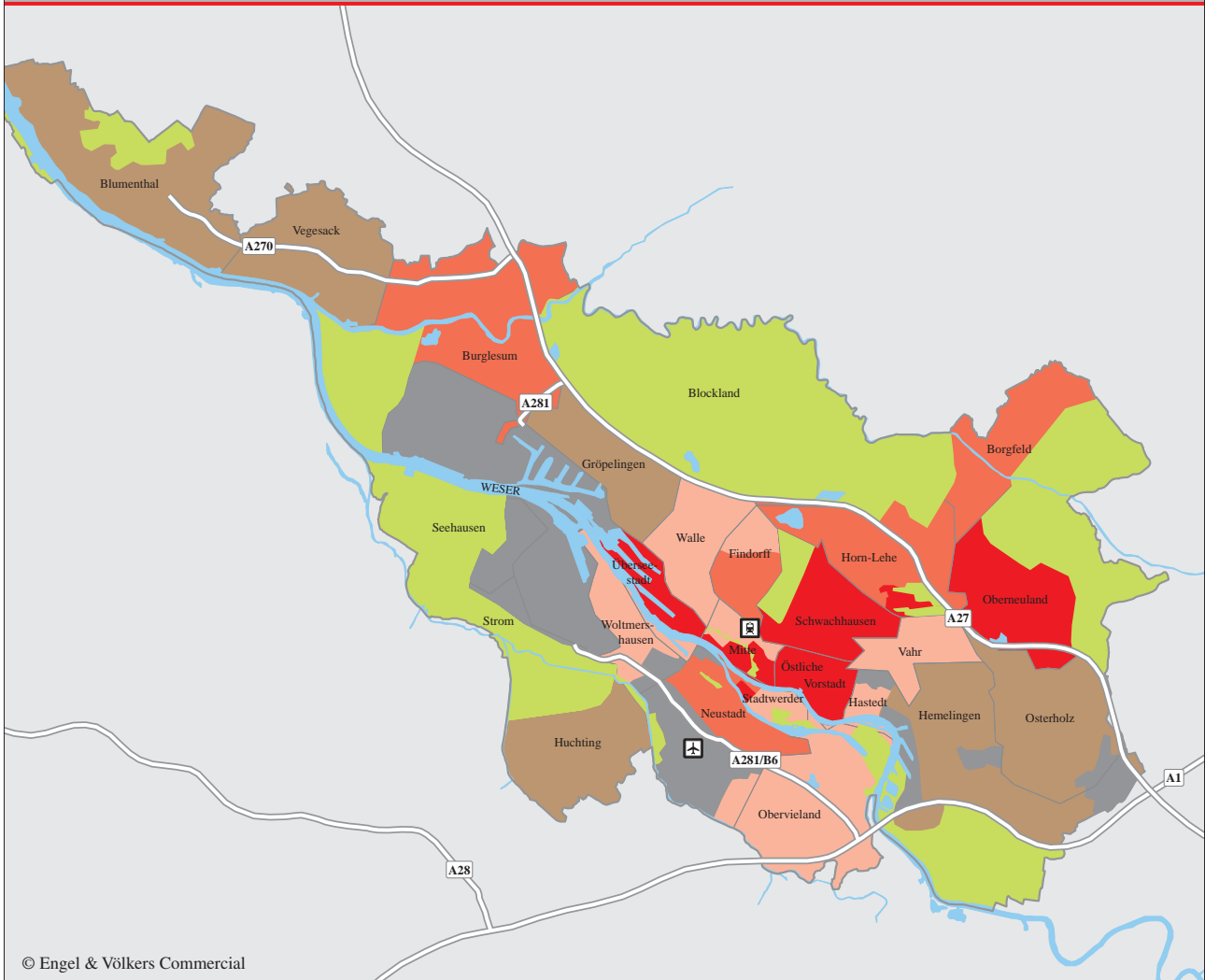


Quelle: Gutachterausschuss Bremen, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Bremen, Engel & Völkers Commercial

## Bremen - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

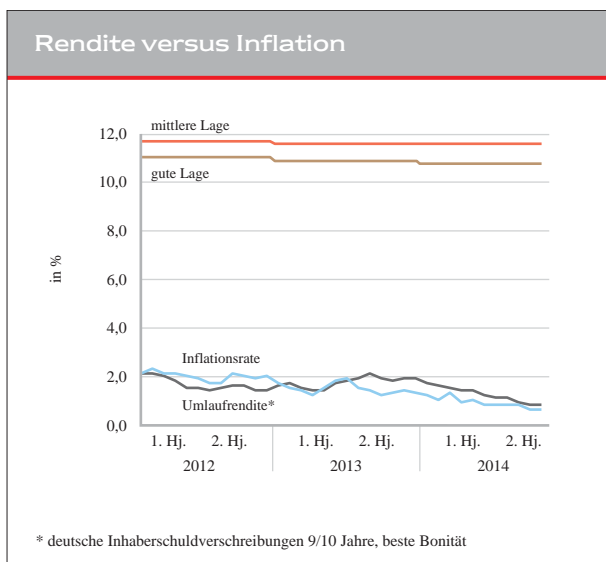


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

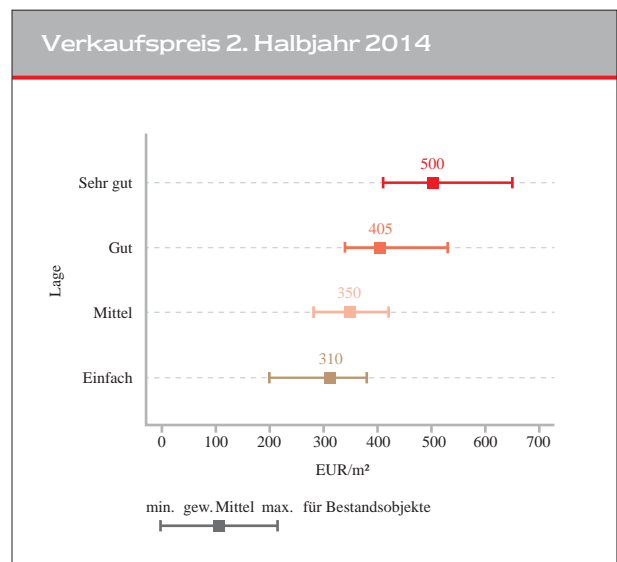
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	15,4 – 19,5	15,4 – 19,5	15,6 – 19,5	15,8 – 20,0	↗
	■	14,4 – 17,5	14,4 – 17,5	14,6 – 17,7	14,8 – 18,0	→
	■	11,7 – 13,5	11,7 – 13,5	11,9 – 13,7	11,9 – 13,8	→
	■	9,7 – 11,0	9,7 – 11,0	9,9 – 11,2	10,0 – 11,2	→
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	9,00 – 13,00	9,00 – 13,00	9,00 – 13,00	9,00 – 13,00	↗
	■	7,50 – 11,00	7,50 – 11,00	7,50 – 11,00	8,00 – 11,50	↗
	■	5,20 – 7,70	5,20 – 7,70	5,20 – 7,70	5,50 – 7,70	↗
	■	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

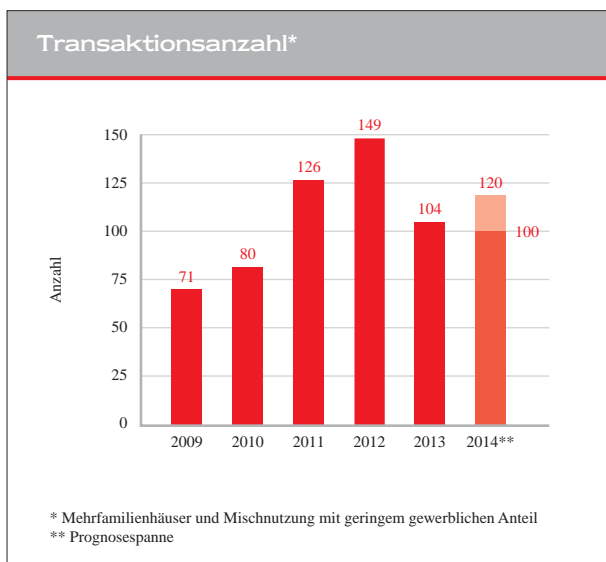
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Bremerhaven



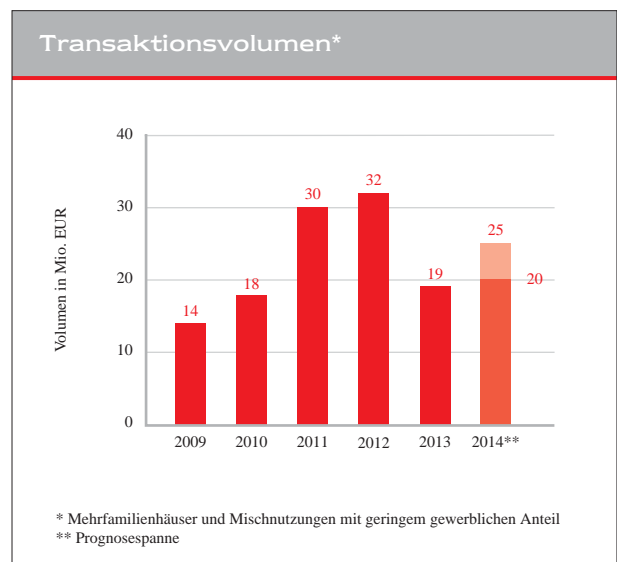
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



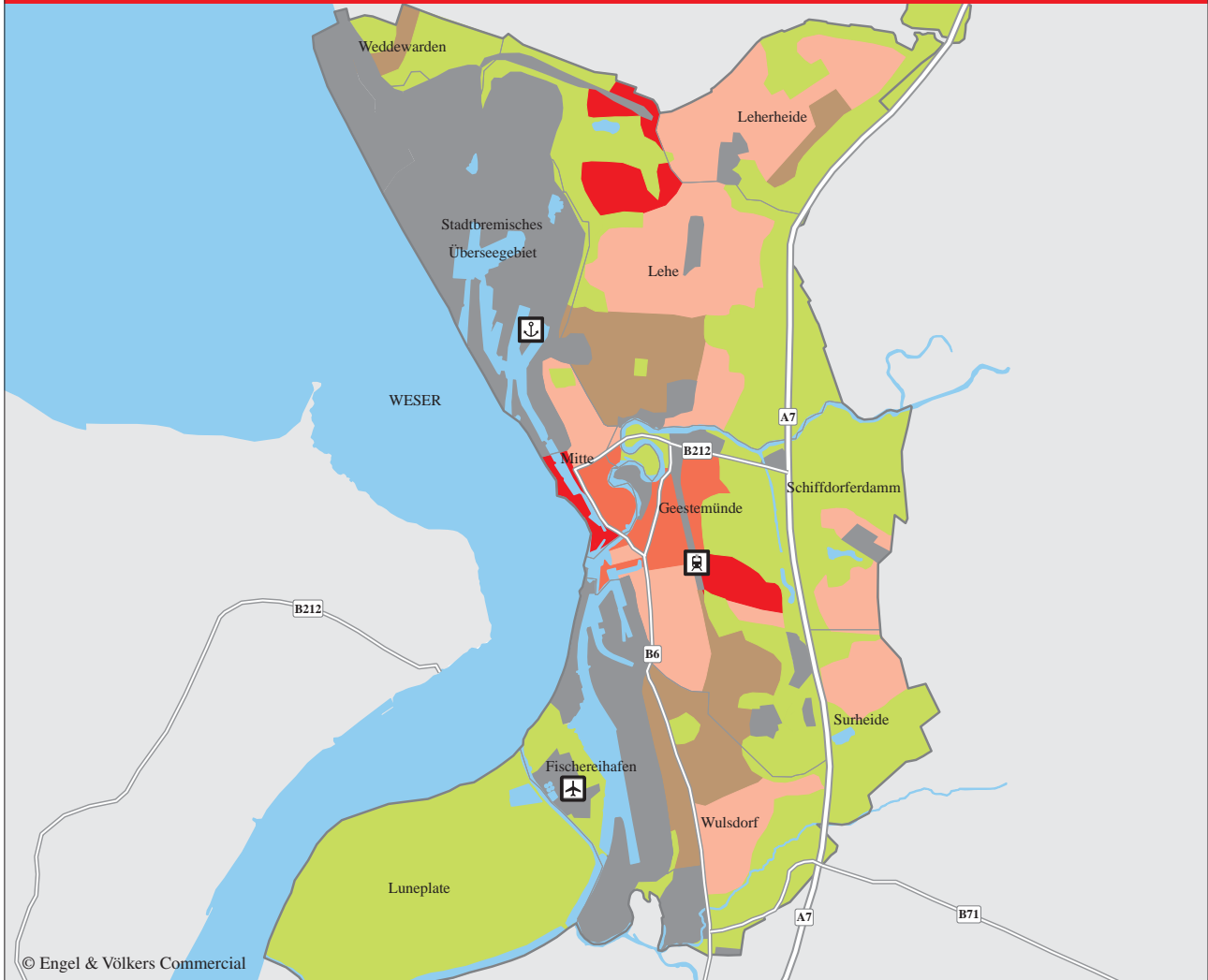
Quelle: Gutachterausschuss Bremerhaven, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Bremerhaven, Engel & Völkers Commercial



## Bremerhaven - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

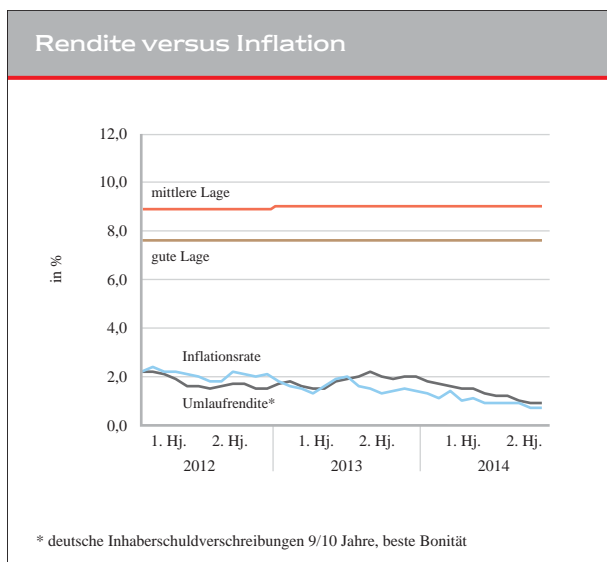


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

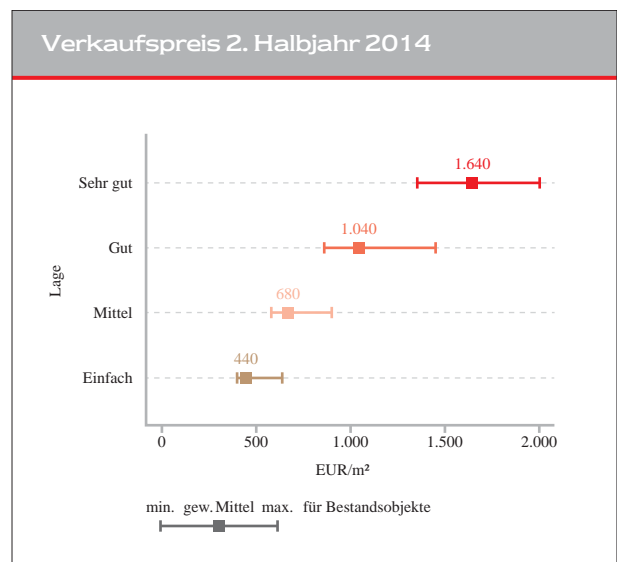
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	8,3 – 11,5	8,3 – 11,5	8,4 – 11,5	8,5 – 11,5	↗
	■	7,8 – 10,5	7,8 – 10,5	7,9 – 10,5	8,0 – 10,5	↗
	■	7,2 – 9,6	7,3 – 9,6	7,4 – 9,7	7,5 – 9,8	→
	■	6,1 – 8,8	6,3 – 8,8	6,4 – 8,9	6,5 – 9,0	→
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	5,20 – 6,70	5,20 – 6,70	5,20 – 6,80	5,20 – 6,80	↗
	■	4,80 – 5,90	4,80 – 5,90	4,80 – 6,00	4,80 – 6,00	↗
	■	3,90 – 5,10	3,90 – 5,10	3,90 – 5,10	3,90 – 5,10	→
	■	3,10 – 4,80	3,10 – 4,80	3,10 – 4,80	3,10 – 4,80	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

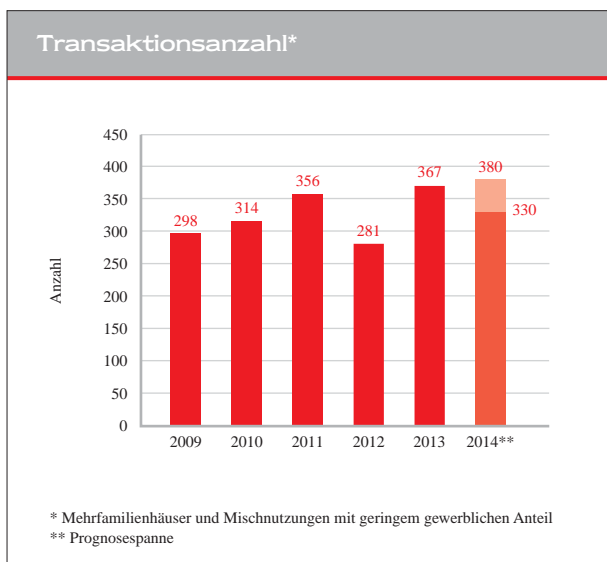
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Dortmund



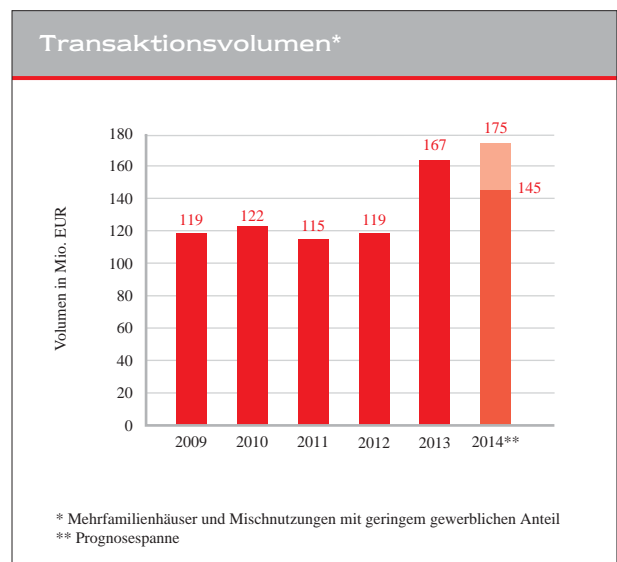
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

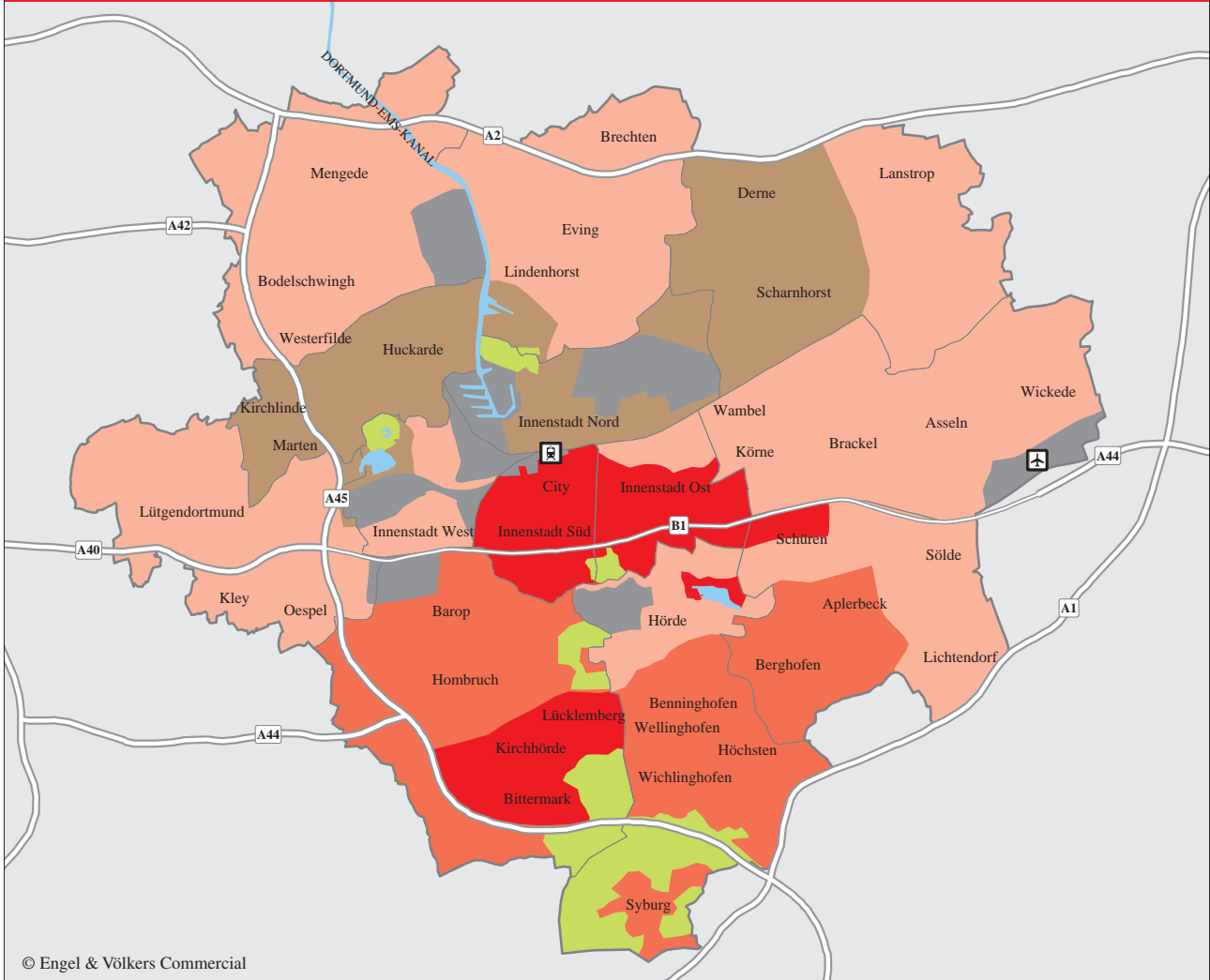


Quelle: Gutachterausschuss Dortmund, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Dortmund, Engel & Völkers Commercial

## Dortmund - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



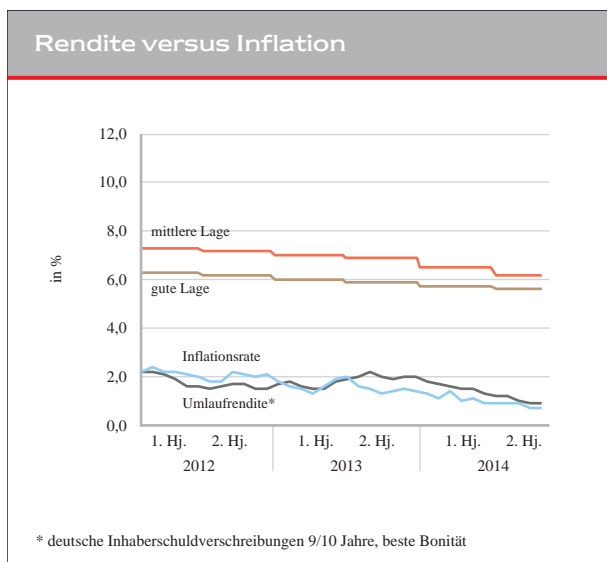
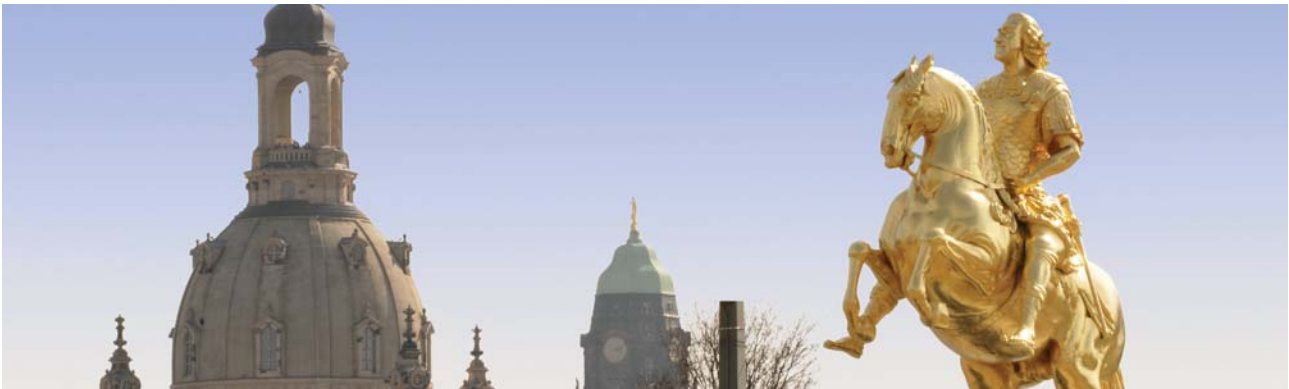
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

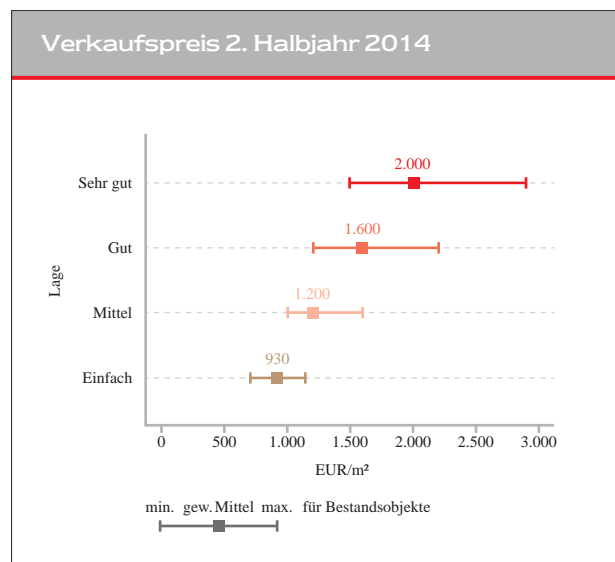
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	14,3 – 15,1	14,3 – 15,1	14,3 – 15,3	14,3 – 15,5	↗
	■	12,0 – 14,2	12,0 – 14,2	12,0 – 14,2	12,0 – 14,2	→
	■	10,3 – 12,0	10,3 – 12,0	10,3 – 12,0	10,3 – 12,0	→
	■	8,0 – 10,0	7,8 – 10,0	7,8 – 10,0	8,0 – 10,0	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,80 – 11,80	8,80 – 11,80	8,80 – 12,00	8,80 – 12,00	→
	■	7,50 – 9,60	7,50 – 9,60	7,50 – 9,60	7,50 – 9,60	→
	■	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	→
	■	4,20 – 5,50	4,20 – 5,50	4,20 – 5,50	4,20 – 5,50	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

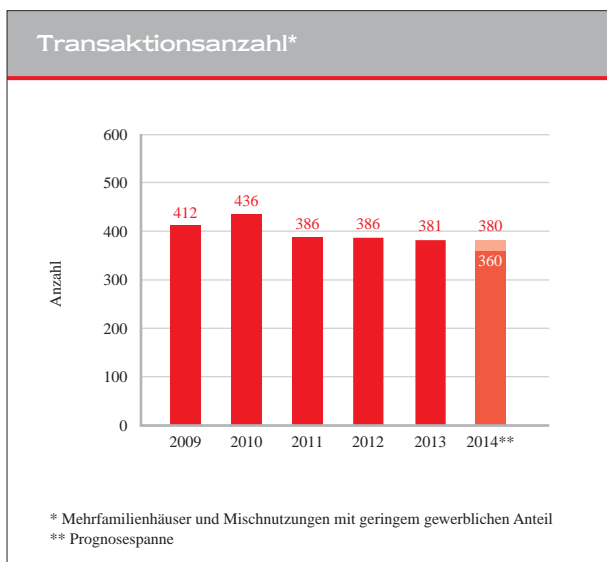
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Dresden



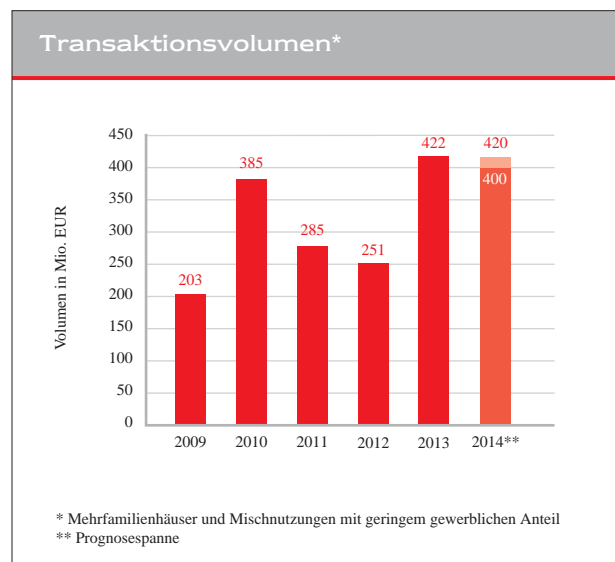
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

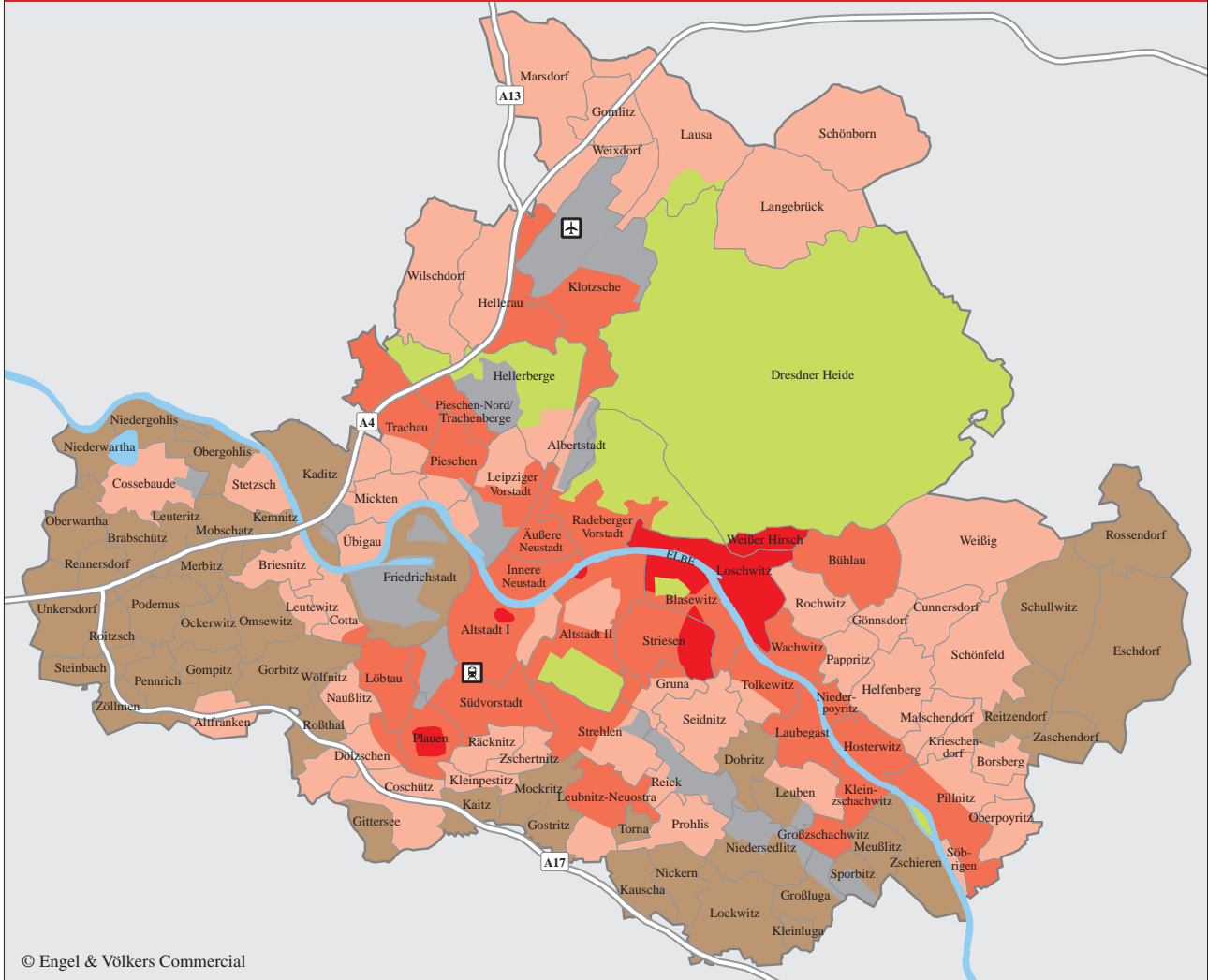


Quelle: Gutachterausschuss Dresden, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Dresden, Engel & Völkers Commercial

## Dresden - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

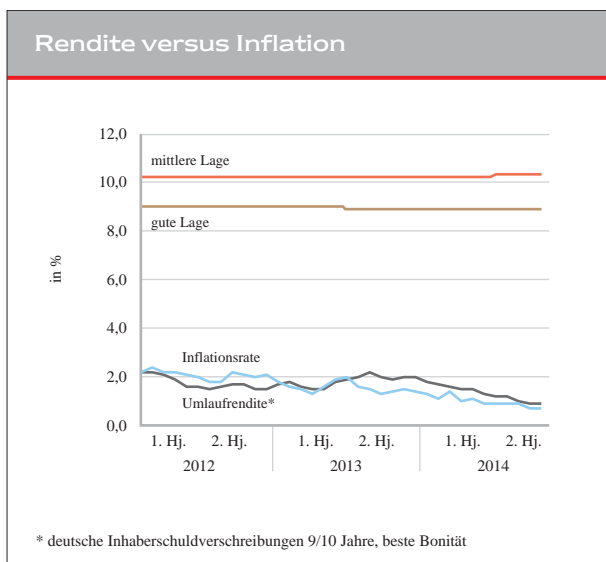


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

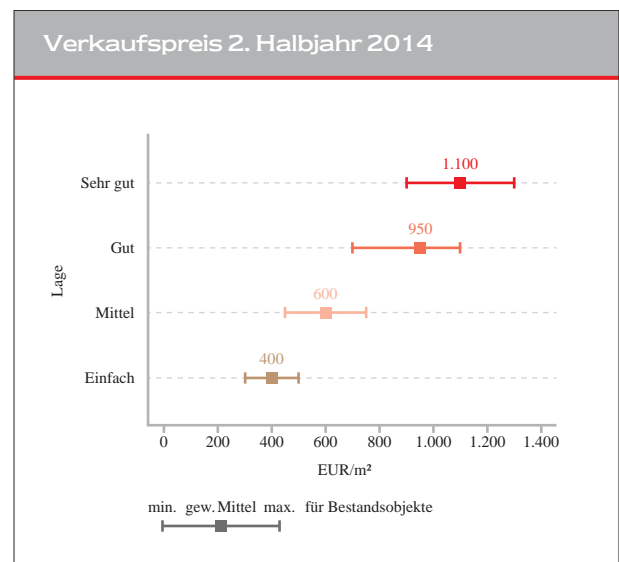
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	15,8 – 20,0	16,2 – 21,0	16,6 – 21,5	17,0 – 22,0	↗
	■	14,5 – 19,0	15,0 – 19,0	15,7 – 19,5	16,0 – 20,0	↗
	■	12,9 – 15,6	13,0 – 15,8	14,0 – 16,6	15,0 – 17,2	↗
	■	11,0 – 13,0	11,2 – 13,5	11,9 – 14,0	12,0 – 14,5	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	7,20 – 11,10	7,50 – 11,50	7,80 – 11,80	8,00 – 12,50	↗
	■	6,30 – 9,00	6,60 – 9,00	6,90 – 9,30	7,20 – 10,00	↗
	■	6,10 – 7,50	6,30 – 7,50	6,80 – 8,00	6,90 – 8,20	↗
	■	4,50 – 6,50	4,70 – 6,50	5,00 – 6,50	5,00 – 6,50	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

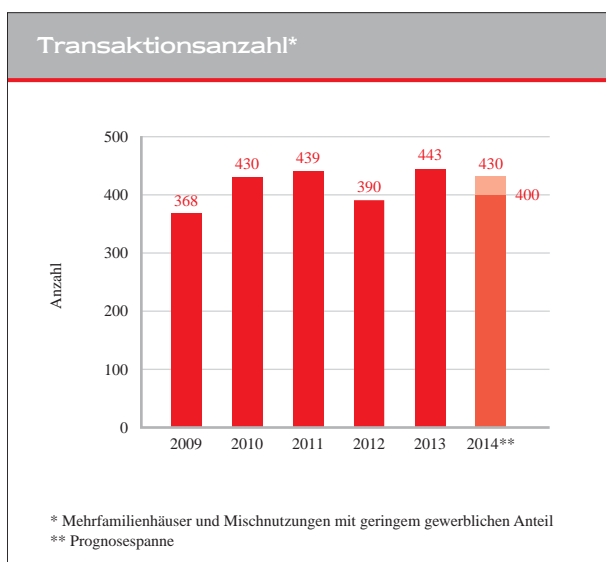
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Duisburg



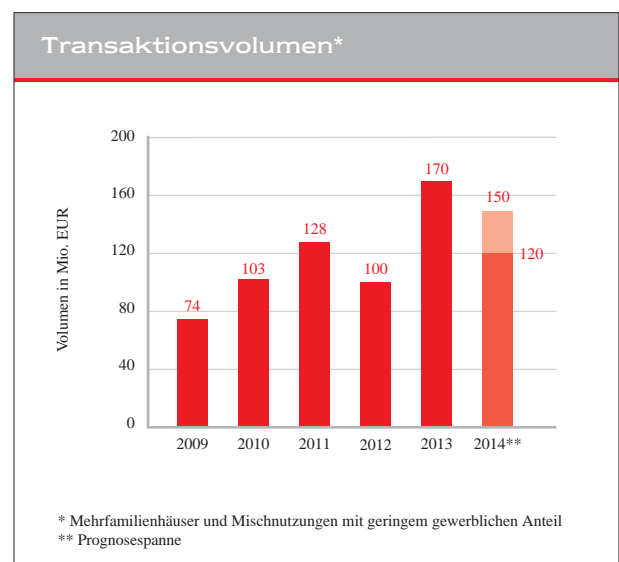
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

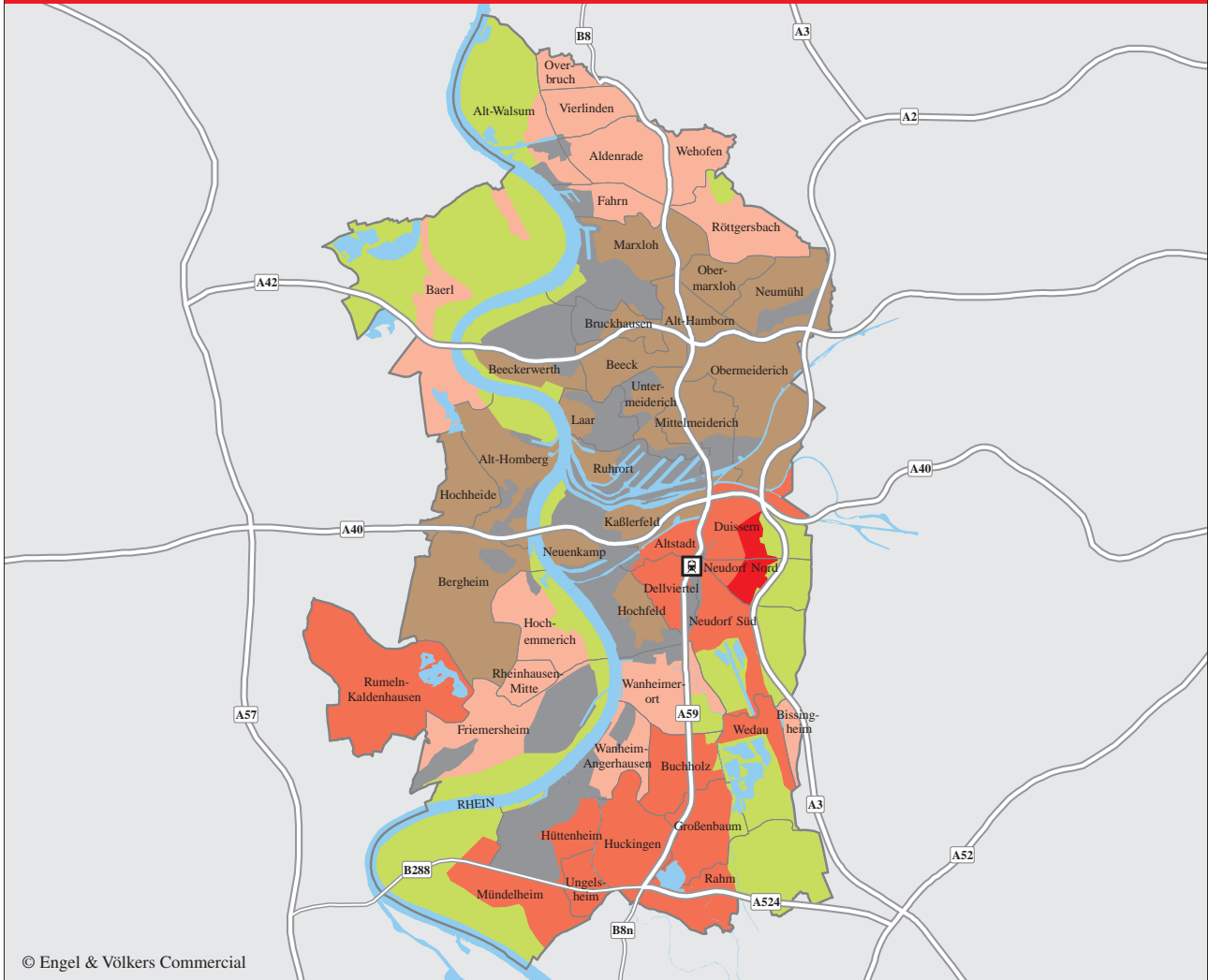


Quelle: Gutachterausschuss Duisburg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Duisburg, Engel & Völkers Commercial

## Duisburg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



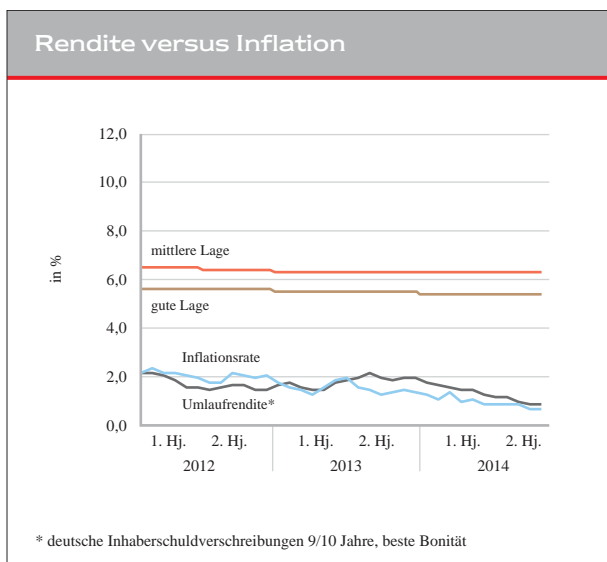
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

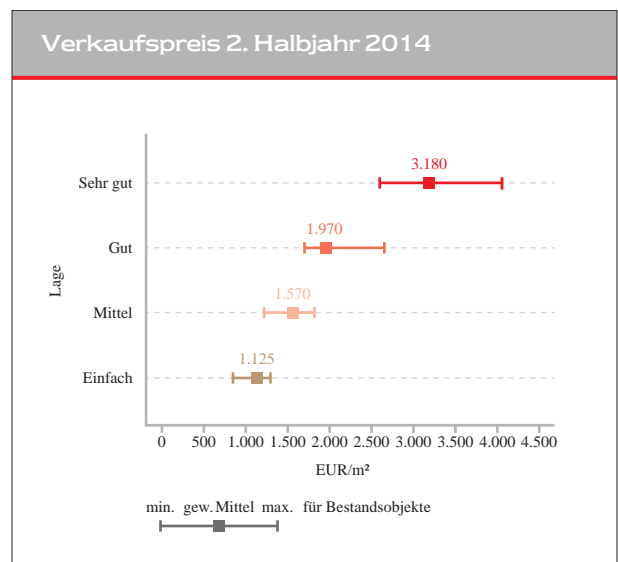
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	11,3 – 13,4	11,4 – 13,4	11,4 – 13,4	11,5 – 13,5	↗
	■	10,4 – 11,9	10,5 – 11,9	10,5 – 11,9	10,5 – 12,0	↗
	■	9,1 – 10,5	9,1 – 10,5	9,1 – 10,5	9,0 – 10,5	→
	■	7,0 – 8,0	7,0 – 8,0	7,0 – 8,0	7,0 – 8,0	→
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	7,00 – 8,20	7,00 – 8,20	7,00 – 8,20	7,00 – 8,20	→
	■	6,80 – 7,70	6,80 – 7,70	6,80 – 7,70	6,80 – 7,70	→
	■	4,50 – 5,50	4,50 – 5,50	4,50 – 5,50	4,50 – 5,50	→
	■	3,40 – 3,70	3,40 – 3,70	3,40 – 3,70	3,40 – 3,70	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

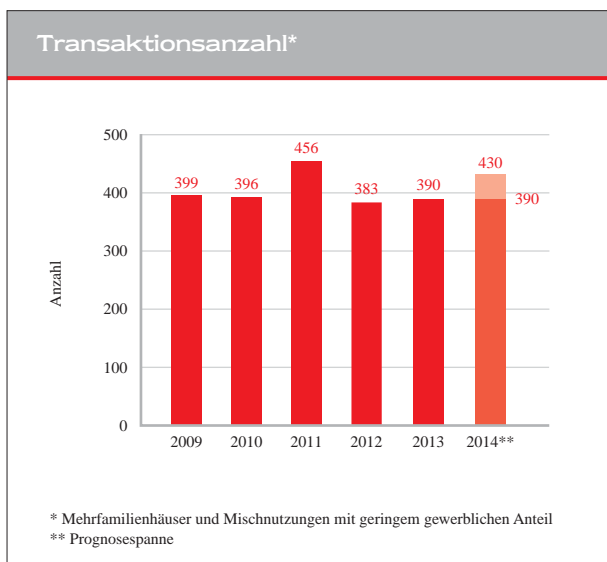
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Düsseldorf



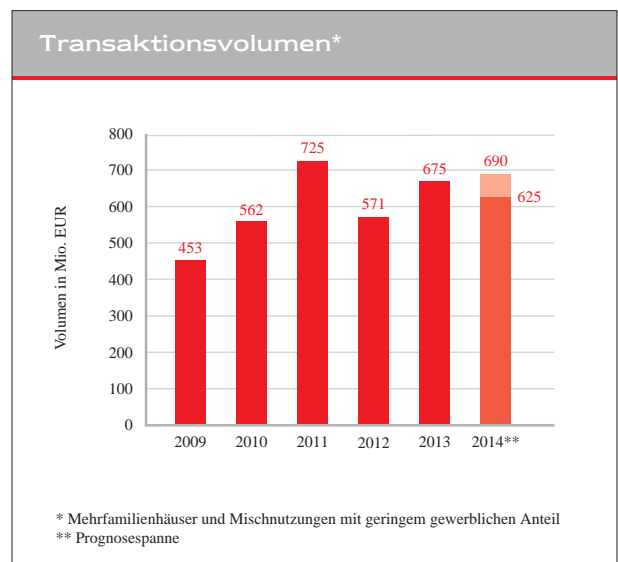
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



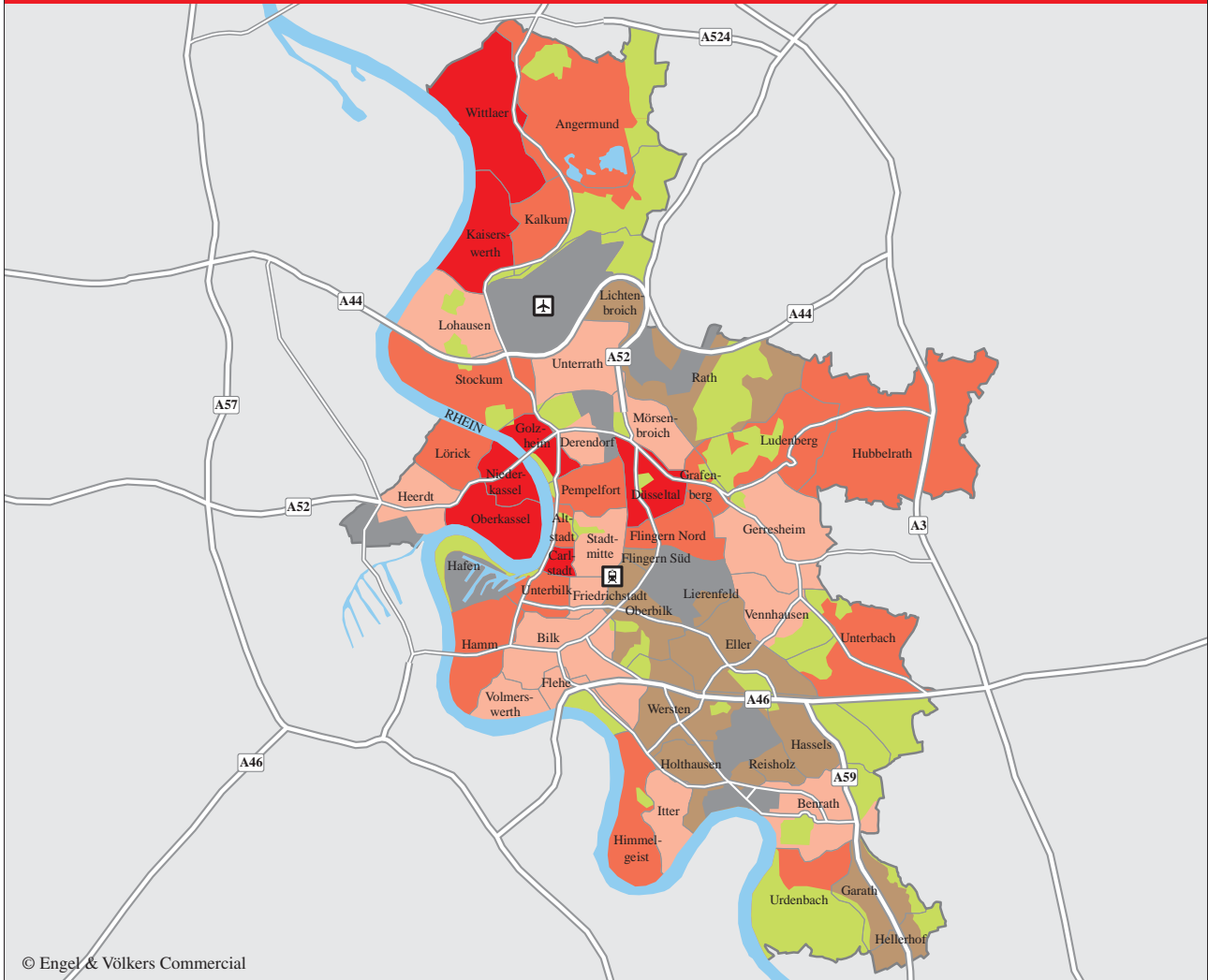
Quelle: Gutachterausschuss Düsseldorf, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Düsseldorf, Engel & Völkers Commercial



## Düsseldorf - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

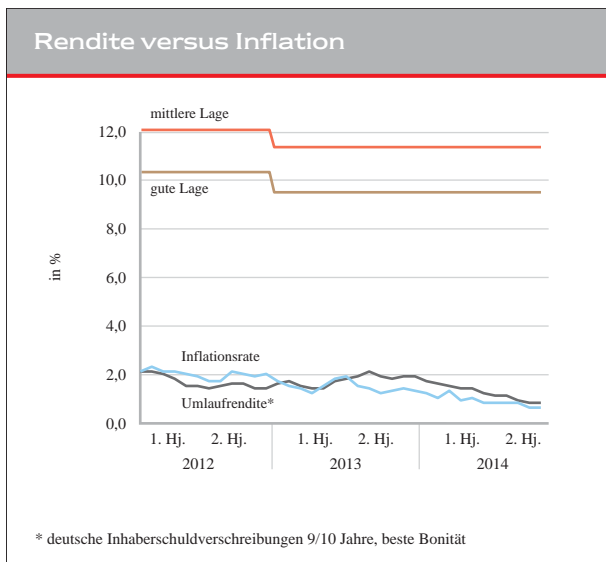


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

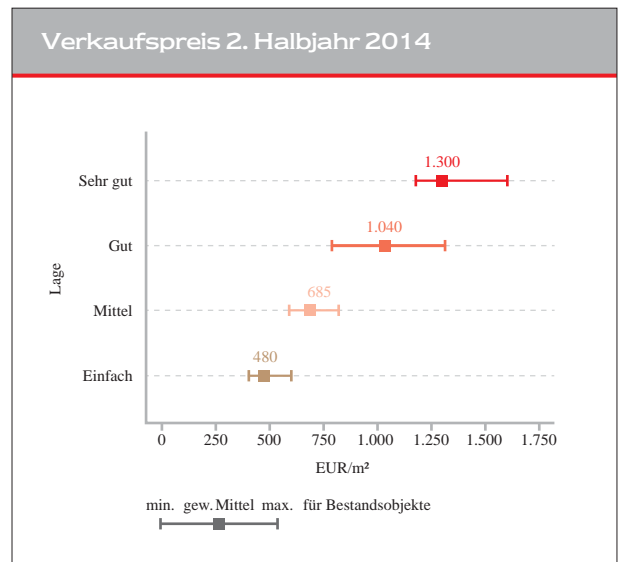
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	19,0 – 23,1	19,0 – 23,1	19,0 – 23,5	19,0 – 23,5	➔
	■	16,9 – 19,4	16,9 – 19,4	17,0 – 19,9	17,0 – 19,9	➔
	■	14,4 – 17,4	14,4 – 17,4	14,4 – 17,4	14,4 – 17,4	➔
	■	11,3 – 13,4	11,3 – 13,4	11,3 – 13,4	11,3 – 13,4	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	12,20 – 17,50	12,20 – 17,50	12,20 – 17,60	12,20 – 17,60	➔
	■	9,90 – 12,70	9,90 – 12,70	9,90 – 12,80	9,90 – 12,80	➔
	■	8,80 – 10,90	8,85 – 10,95	8,85 – 10,95	8,85 – 10,95	➔
	■	6,10 – 7,90	6,10 – 7,95	6,10 – 7,95	6,10 – 7,95	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

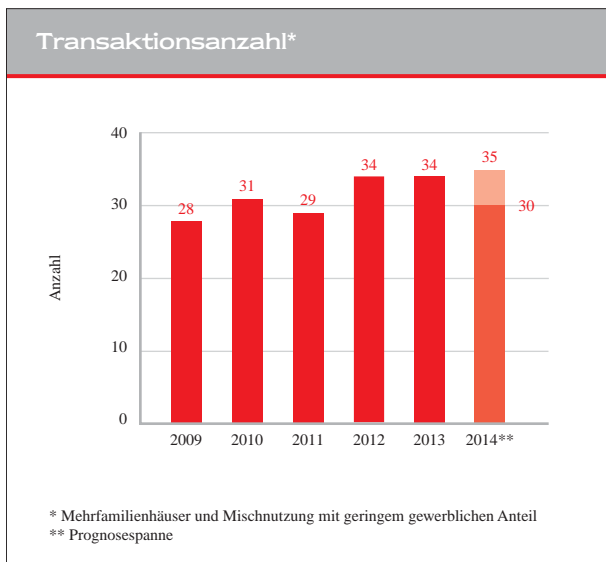
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Emden



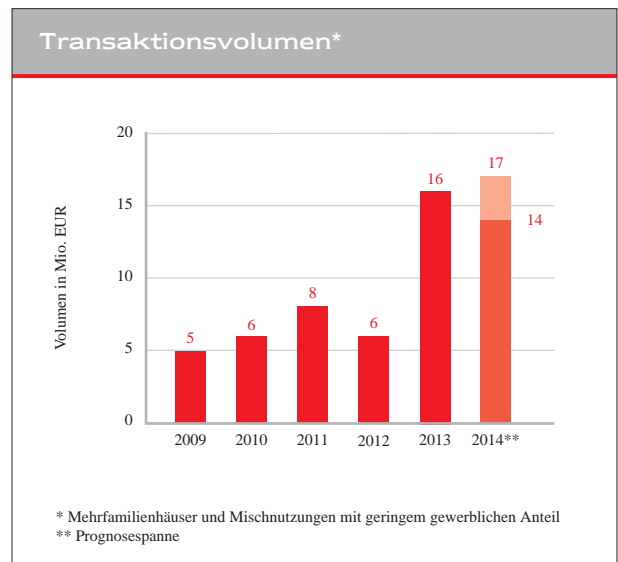
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

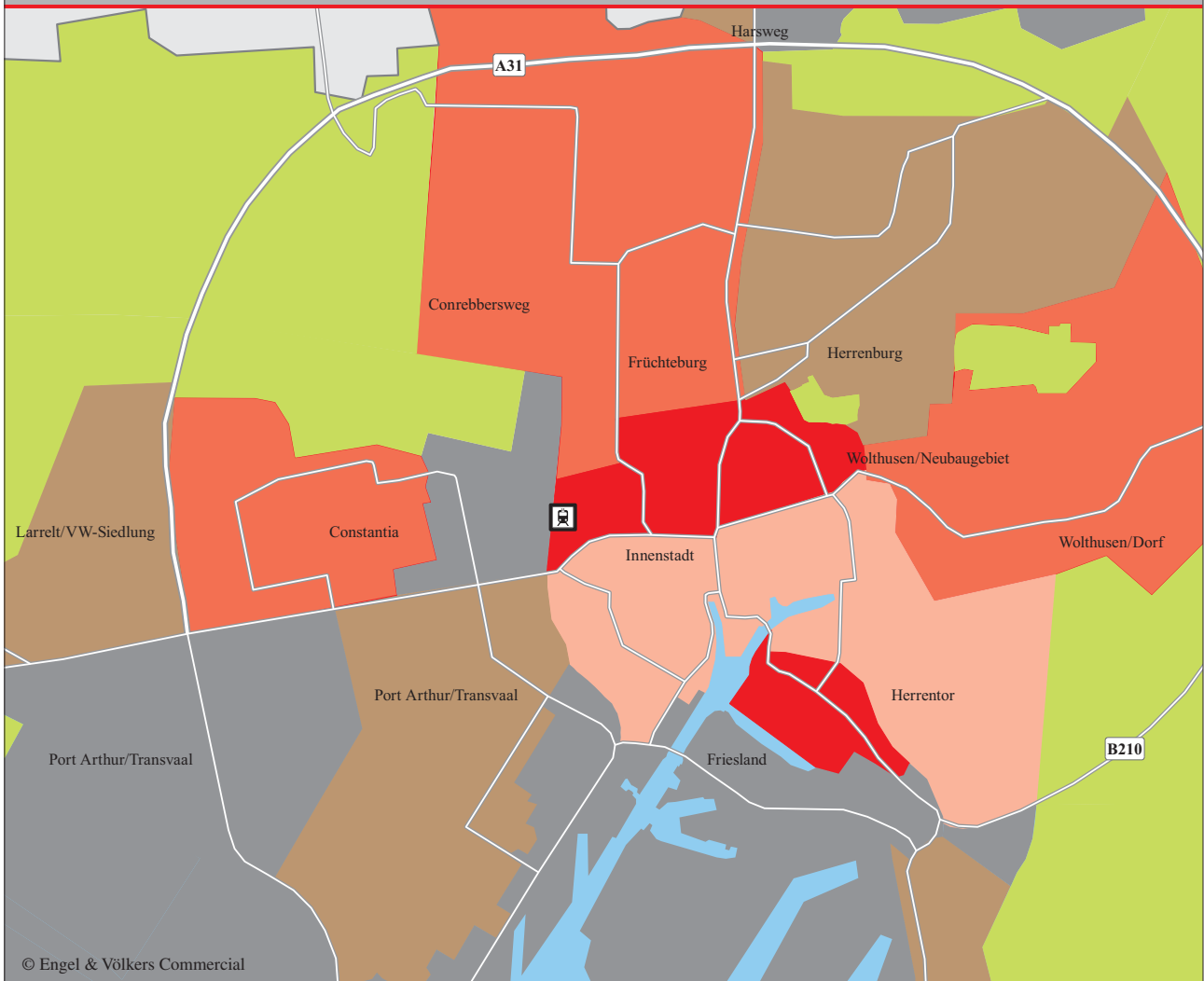


Quelle: Gutachterausschuss Emden, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Emden, Engel & Völkers Commercial

## Emden - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

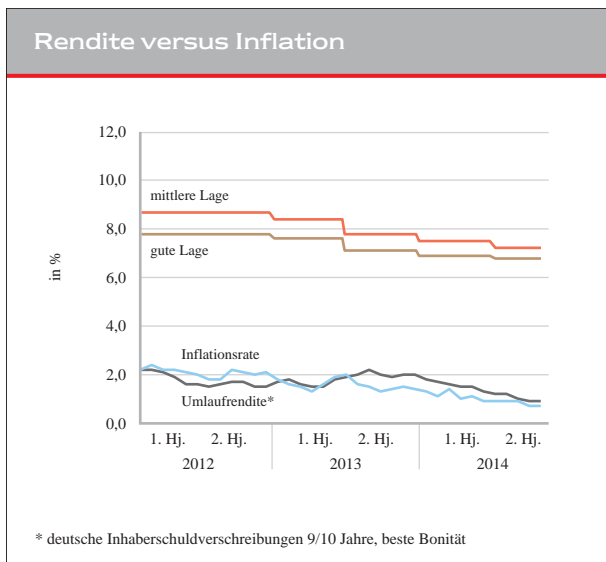


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

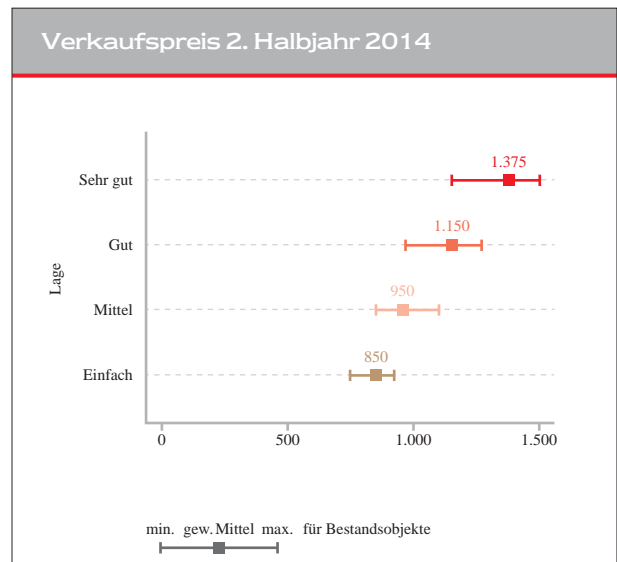
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	11,5 – 16,0	11,5 – 16,0	11,5 – 16,0	11,5 – 16,0	➔
	■	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	➔
	■	8,0 – 9,5	8,0 – 9,5	8,0 – 9,5	8,0 – 9,5	➔
	■	7,0 – 8,5	7,0 – 8,5	7,0 – 8,5	7,0 – 8,5	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,50 – 11,00	9,50 – 11,00	9,50 – 11,00	9,50 – 11,00	➔
	■	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	➔
	■	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	➔
	■	4,00 – 5,50	4,00 – 5,50	4,00 – 5,50	4,00 – 5,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

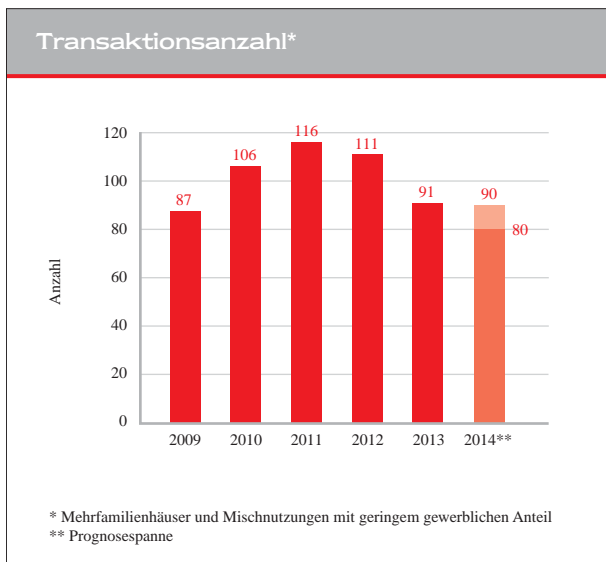
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Erfurt



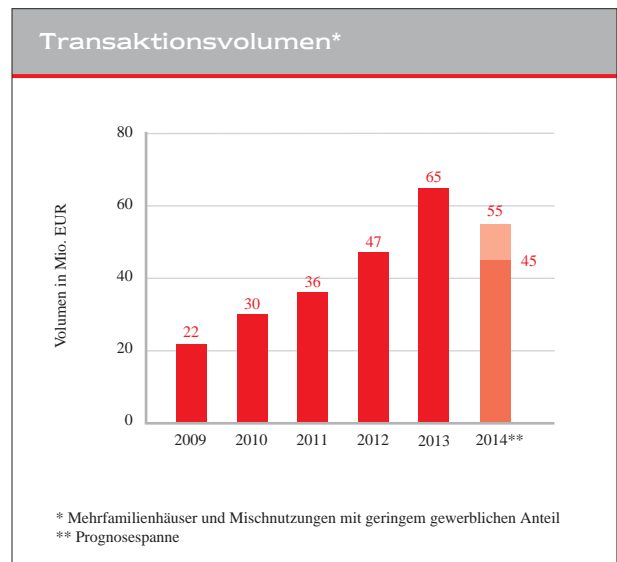
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

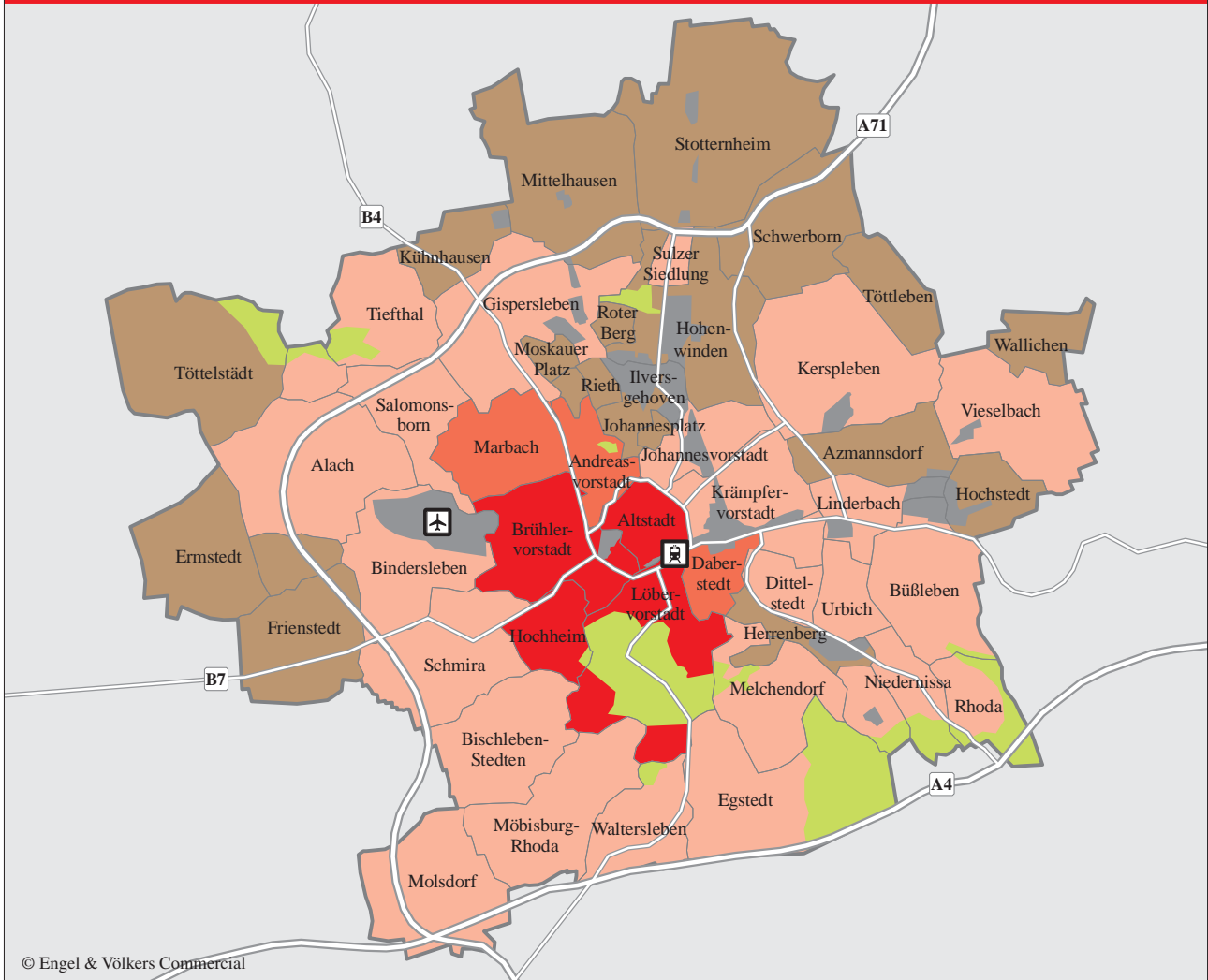


Quelle: Gutachterausschuss Erfurt, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Erfurt, Engel & Völkers Commercial

## Erfurt - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

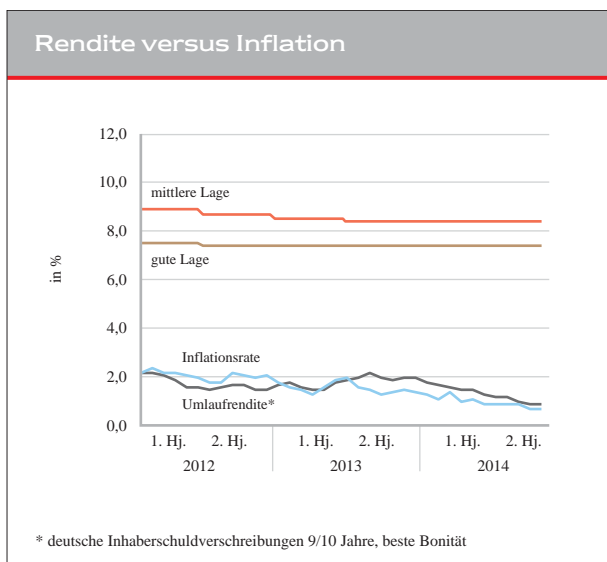


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

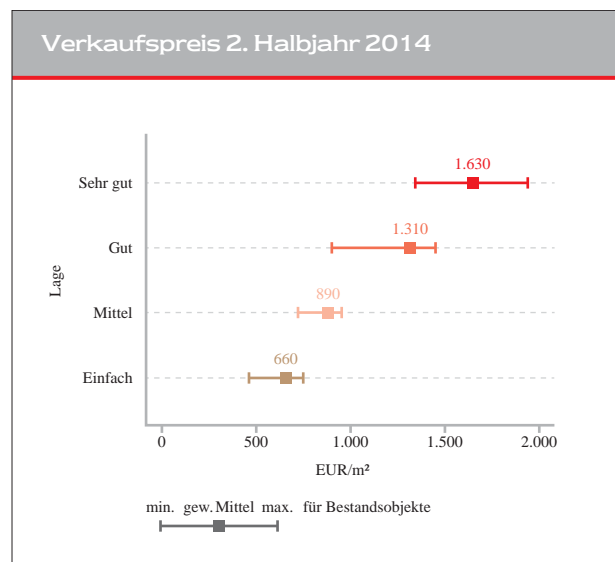
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	13,5 – 14,9	13,6 – 15,6	14,1 – 16,3	14,3 – 16,5	↗
	■	12,5 – 13,9	13,1 – 14,9	13,5 – 15,3	13,7 – 15,5	↗
	■	11,0 – 12,8	11,8 – 13,8	12,5 – 14,2	13,0 – 14,7	↗
	■	10,0 – 11,5	10,5 – 12,0	11,1 – 12,8	11,3 – 13,0	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	6,70 – 8,90	6,70 – 8,90	6,90 – 9,50	7,00 – 9,80	↗
	■	5,80 – 7,00	5,80 – 7,00	6,00 – 7,30	6,50 – 8,00	↗
	■	4,90 – 6,30	4,90 – 6,30	5,00 – 6,40	5,60 – 7,00	↗
	■	4,00 – 5,30	4,00 – 5,30	4,00 – 5,60	4,80 – 5,90	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

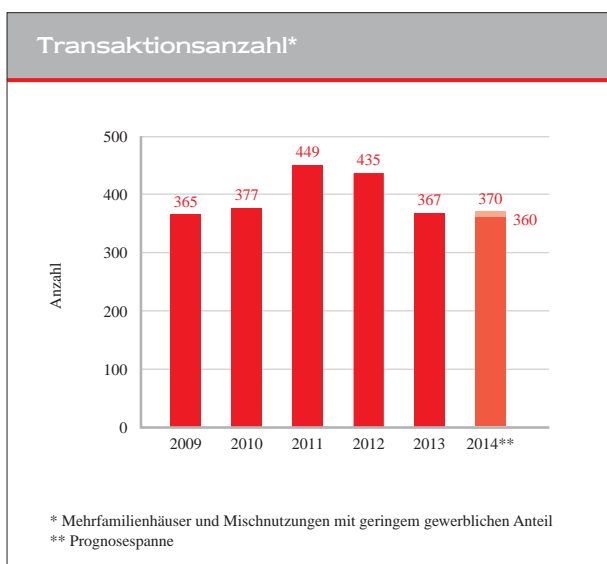
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Essen



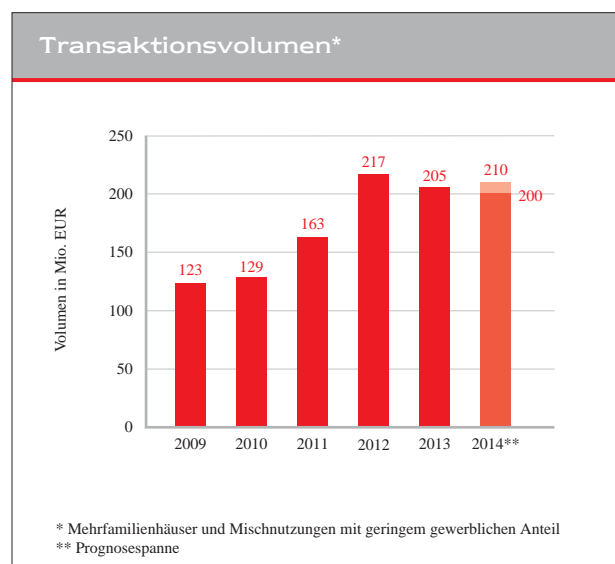
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

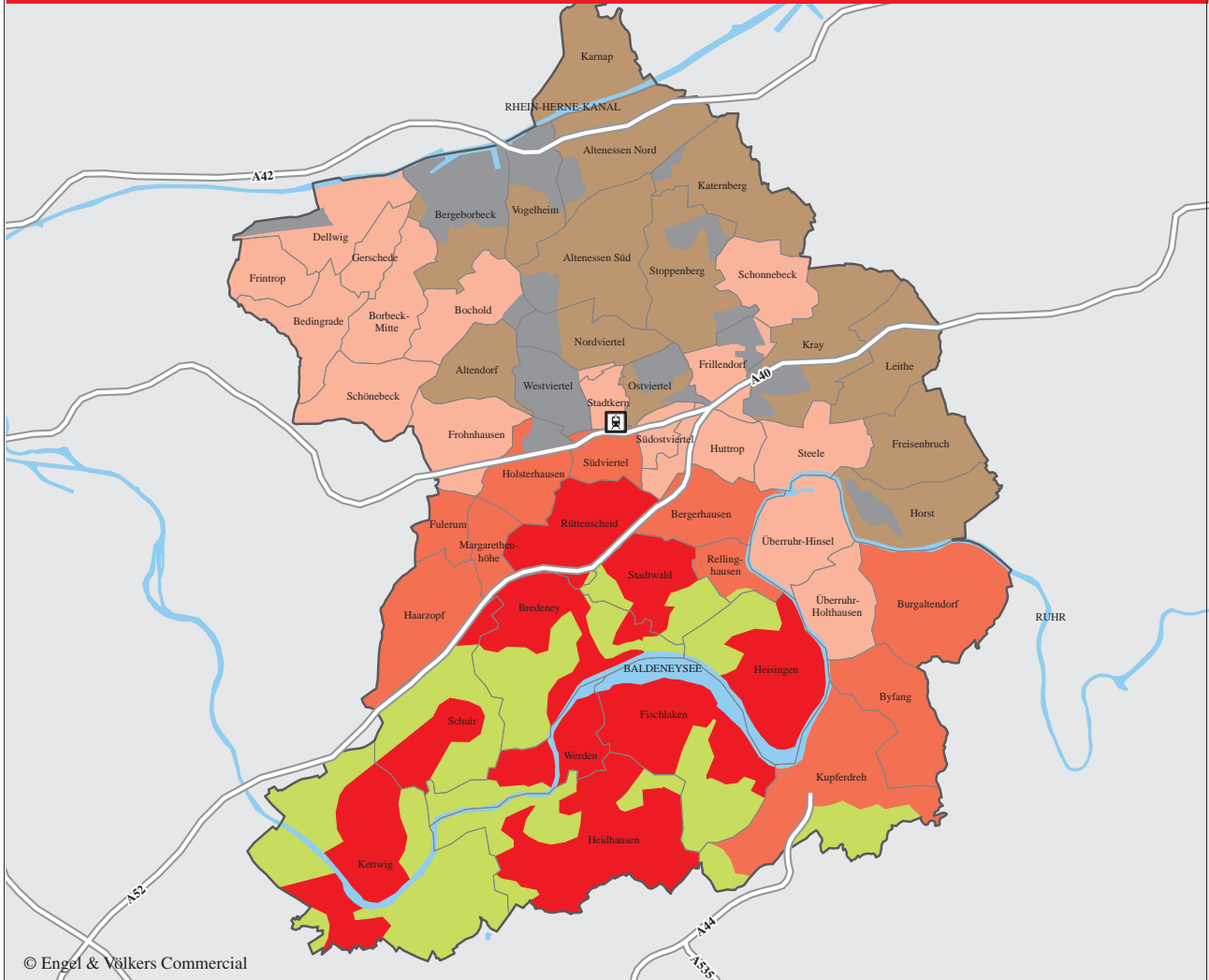


Quelle: Gutachterausschuss Essen, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Essen, Engel & Völkers Commercial

## Essen - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

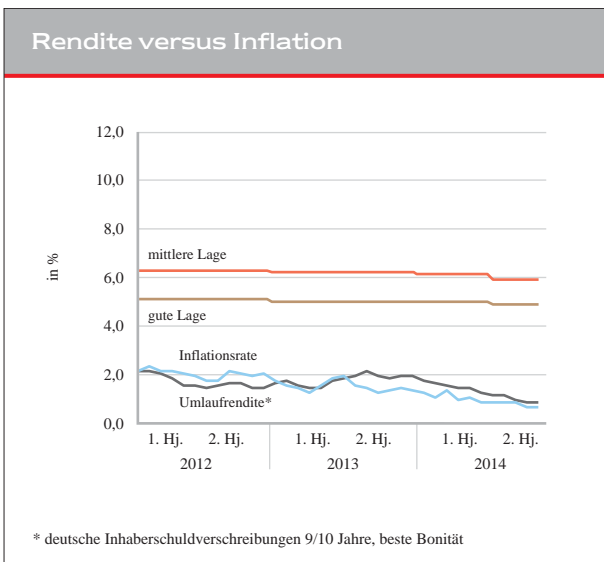


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

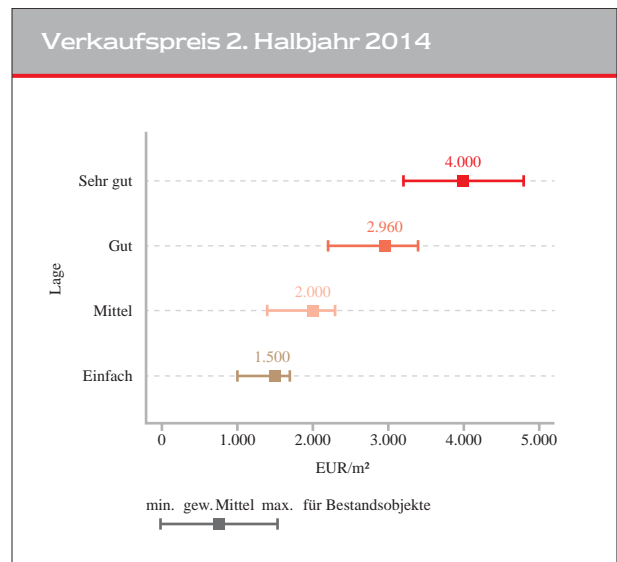
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	14,0 – 16,2	14,0 – 16,2	14,0 – 16,5	14,0 – 16,5	➔
	■	12,2 – 14,7	12,2 – 14,7	12,5 – 14,7	12,5 – 14,7	➔
	■	11,2 – 12,2	11,4 – 12,4	11,4 – 12,5	11,4 – 12,5	➔
	■	8,9 – 10,7	9,0 – 10,8	9,0 – 10,8	9,0 – 10,8	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	8,00 – 10,00	8,00 – 10,00	8,00 – 10,00	8,00 – 10,00	➔
	■	6,60 – 7,60	6,70 – 7,80	6,70 – 7,80	7,00 – 7,50	➔
	■	5,30 – 6,00	5,50 – 6,20	5,50 – 6,20	5,50 – 6,40	➔
	■	4,30 – 5,70	4,50 – 5,80	4,50 – 5,80	4,50 – 5,80	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

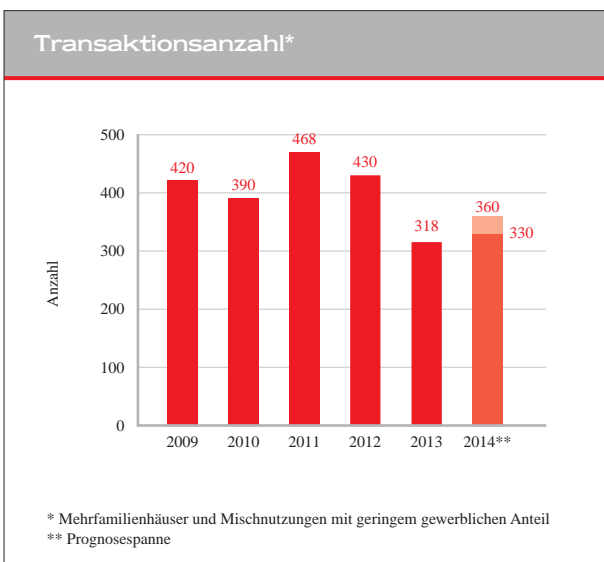
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Frankfurt



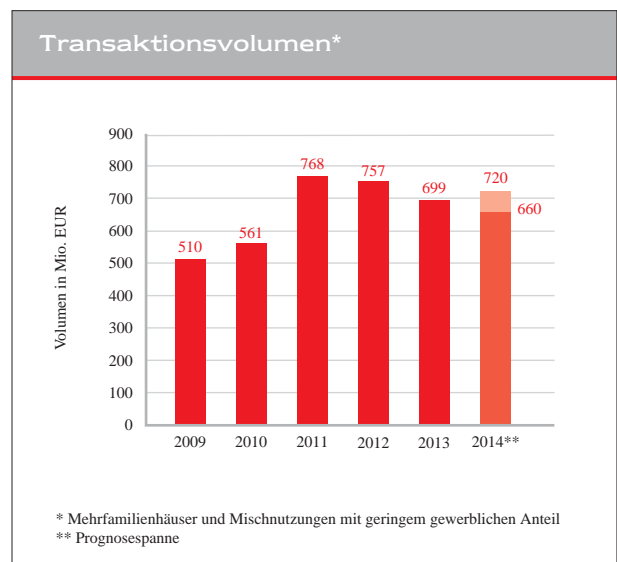
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



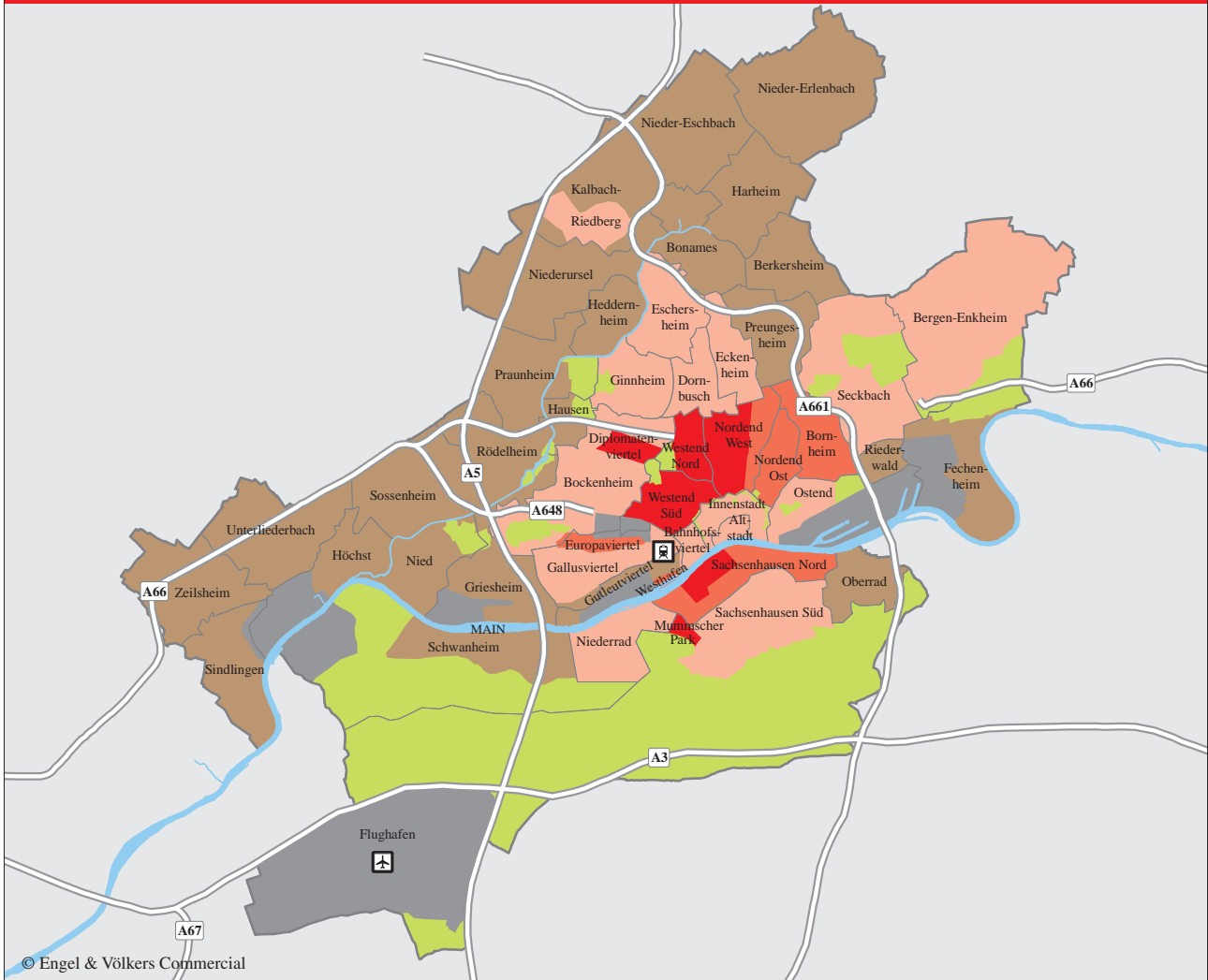
Quelle: Gutachterausschuss Frankfurt/Main, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Frankfurt/Main, Engel & Völkers Commercial



## Frankfurt - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

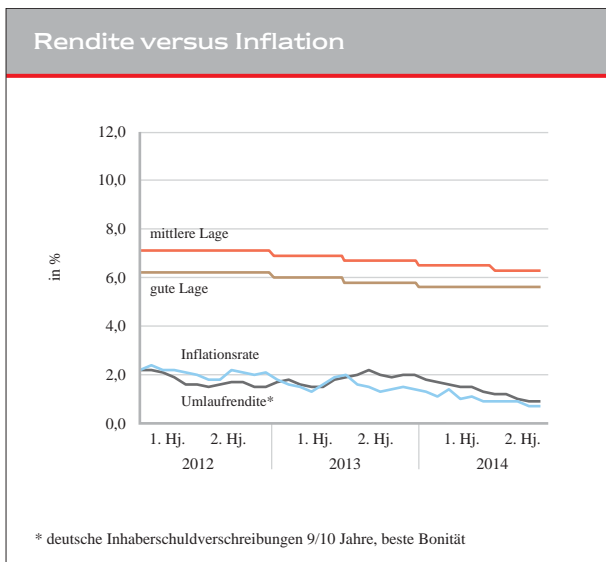


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

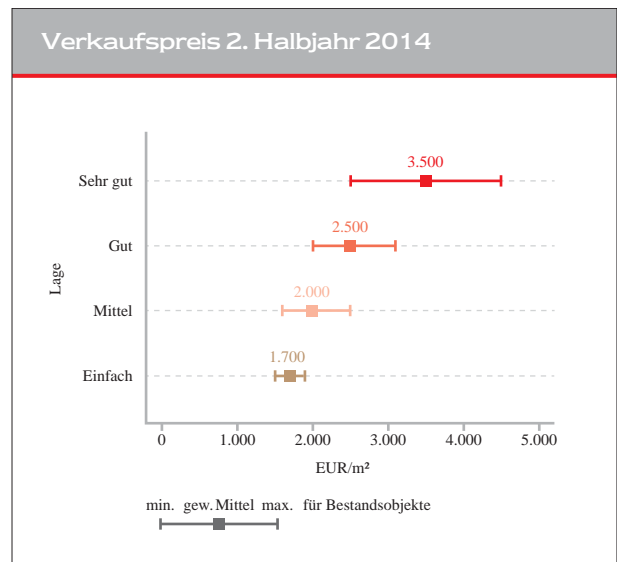
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	19,5 – 24,0	19,5 – 24,0	19,8 – 24,0	19,8 – 25,0	➔
	■	18,5 – 21,5	18,5 – 21,5	18,5 – 21,7	18,5 – 22,5	➔
	■	15,5 – 17,0	15,5 – 17,0	15,5 – 17,5	16,0 – 18,0	➔
	■	12,5 – 14,5	12,5 – 14,5	12,7 – 14,7	13,0 – 15,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	15,00 – 22,00	15,00 – 22,00	15,00 – 22,00	15,00 – 22,00	➔
	■	13,00 – 17,00	13,00 – 17,00	13,00 – 17,00	13,00 – 17,00	➔
	■	11,25 – 14,00	11,25 – 14,00	11,25 – 14,30	11,25 – 14,30	➔
	■	8,50 – 10,00	8,50 – 10,00	8,50 – 10,50	8,50 – 10,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

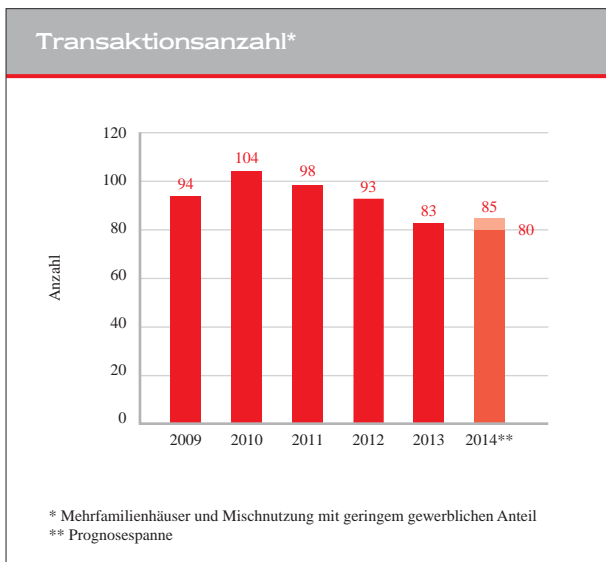
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Freiburg



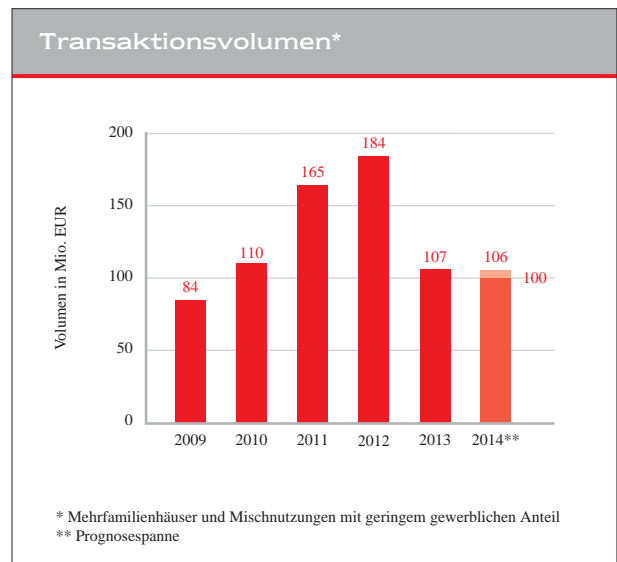
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

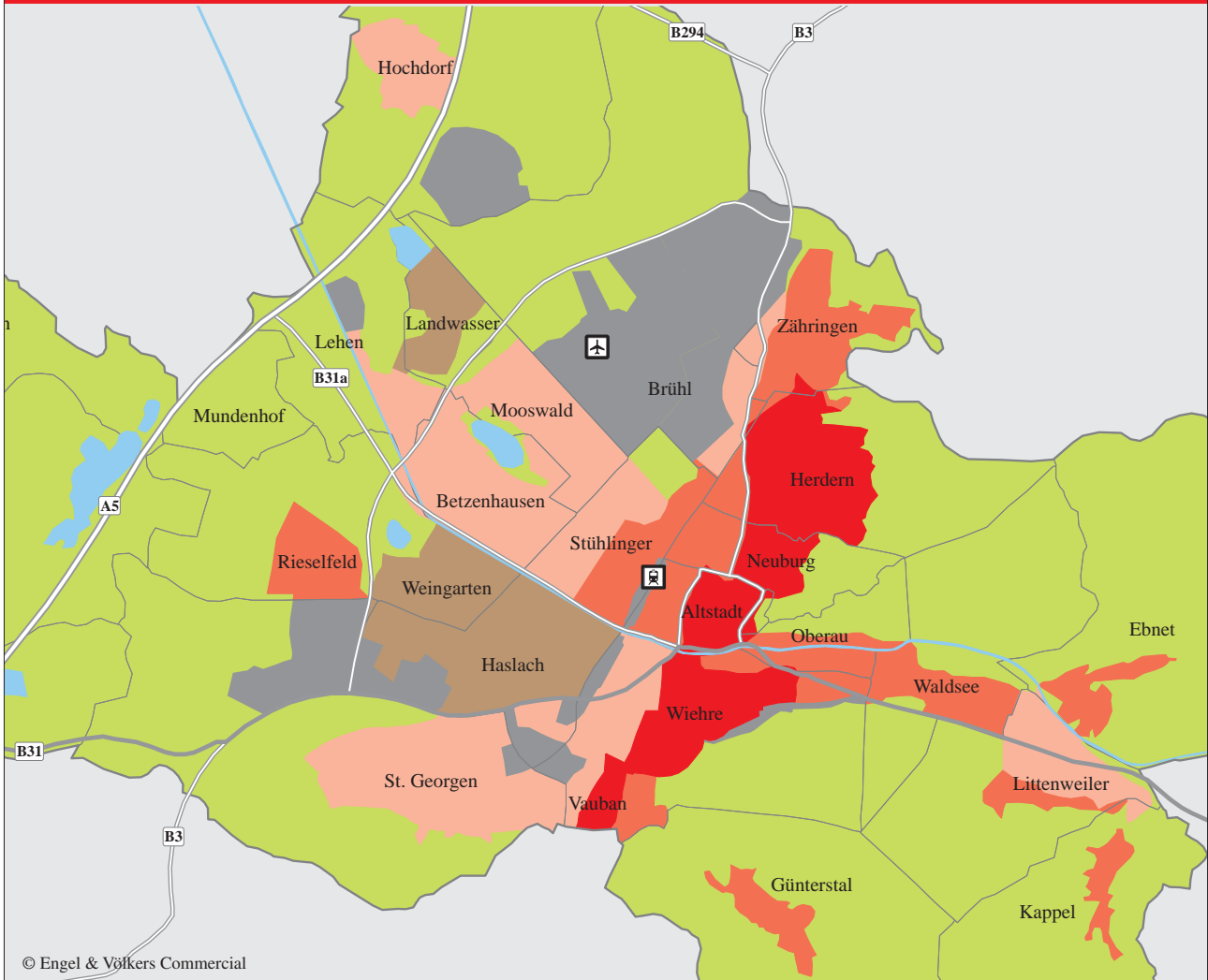


Quelle: Gutachterausschuss Freiburg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Freiburg, Engel & Völkers Commercial

## Freiburg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

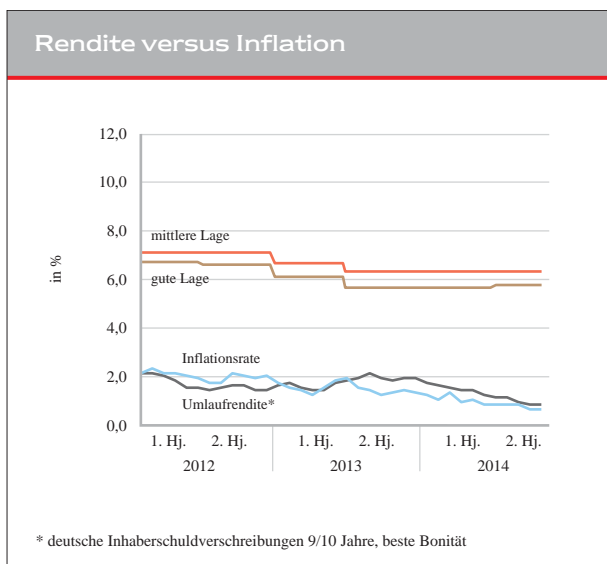


■ Sehr gute Lage   
 ■ Gute Lage   
 ■ Mittlere Lage   
 ■ Einfache Lage   
 ■ Gewerbe-/Industriefläche   
 ■ Grünfläche   
 ■ Gewässer

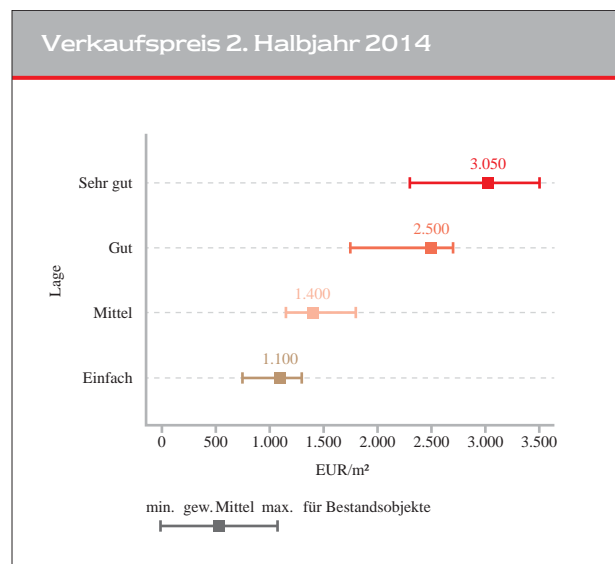
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	19,0 – 21,5	19,0 – 22,5	19,5 – 23,5	19,5 – 24,5	↗
	■	15,0 – 18,5	15,5 – 19,0	16,0 – 19,5	16,0 – 20,0	↗
	■	13,5 – 15,5	14,0 – 16,0	14,5 – 16,5	14,5 – 17,0	↗
	■	11,5 – 14,0	12,0 – 14,5	12,5 – 15,0	13,5 – 15,5	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	9,50 – 13,50	10,00 – 14,00	10,50 – 14,50	10,50 – 15,00	→
	■	9,00 – 12,50	9,00 – 12,50	9,50 – 13,00	9,50 – 13,00	→
	■	8,00 – 11,00	8,00 – 11,00	8,50 – 11,50	8,50 – 11,50	↗
	■	7,00 – 9,50	7,00 – 9,50	7,50 – 10,00	7,50 – 10,00	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

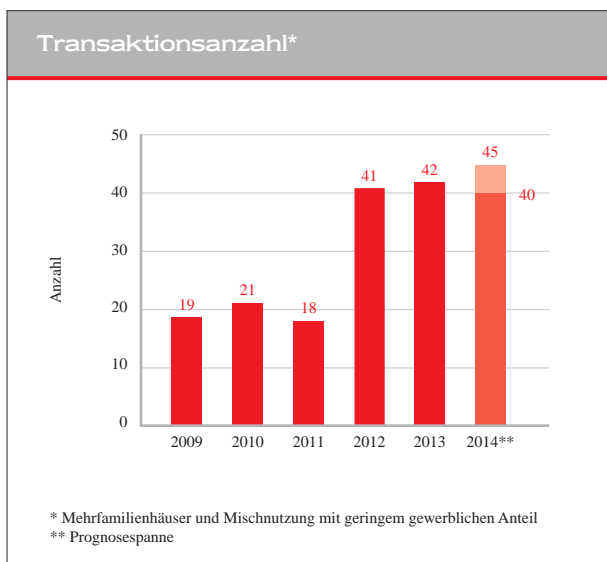
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Friedrichshafen



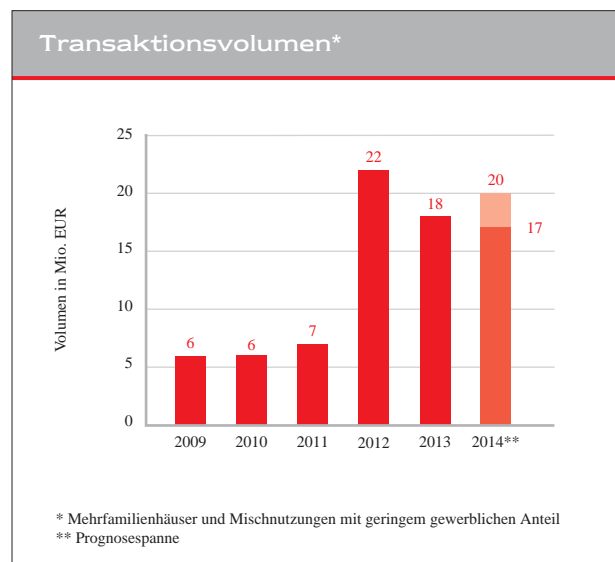
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

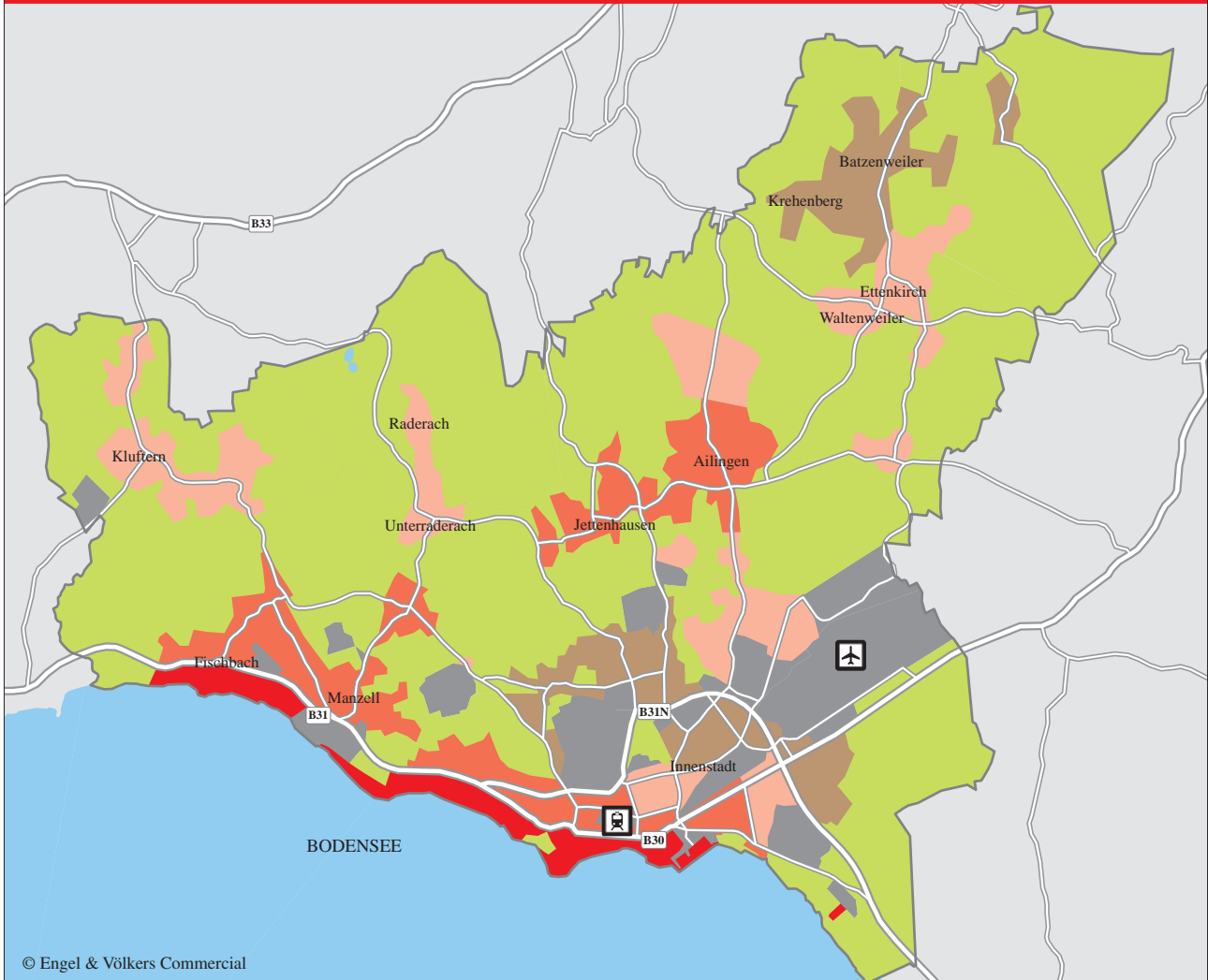


Quelle: Gutachterausschuss Friedrichshafen, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Friedrichshafen, Engel & Völkers Commercial

## Friedrichshafen - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



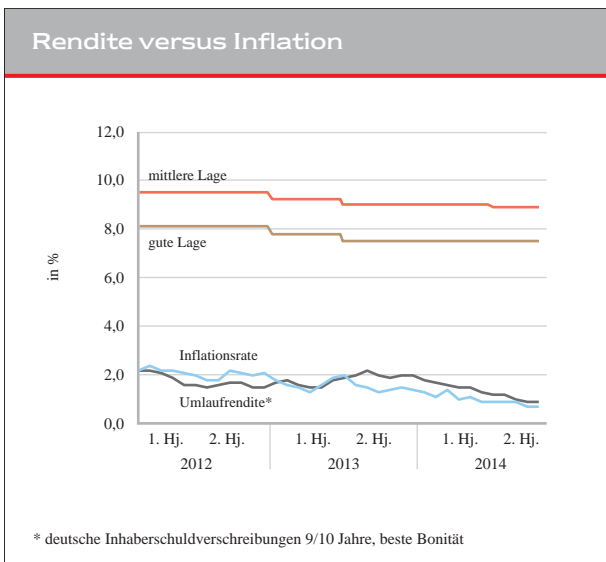
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

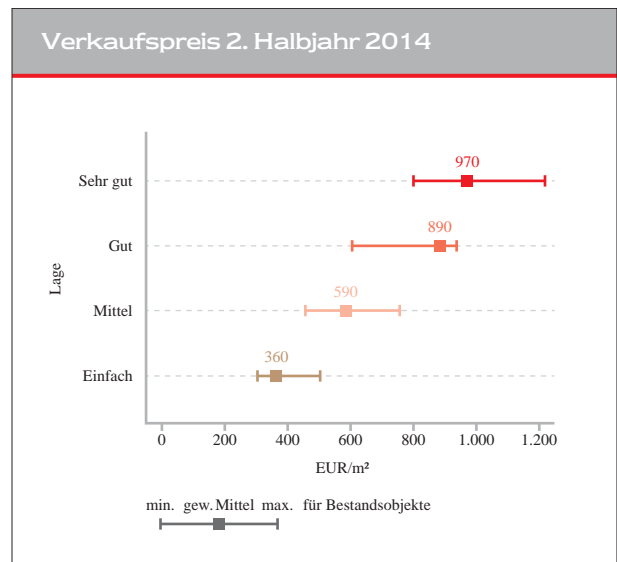
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	16,0 – 22,0	17,0 – 23,0	17,0 – 23,0	17,0 – 22,0	➔
	■	15,0 – 18,0	16,0 – 19,0	16,0 – 19,0	16,0 – 18,5	➔
	■	14,0 – 16,0	15,0 – 17,0	15,0 – 17,0	15,0 – 17,0	➔
	■	11,0 – 14,0	11,0 – 15,0	11,0 – 15,0	11,0 – 15,5	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,00 – 14,00	9,00 – 14,00	9,00 – 14,00	9,00 – 14,00	➔
	■	7,50 – 12,00	7,50 – 12,00	7,50 – 12,00	7,50 – 12,00	➔
	■	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	➔
	■	4,50 – 6,50	4,50 – 7,00	4,50 – 7,00	4,50 – 7,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

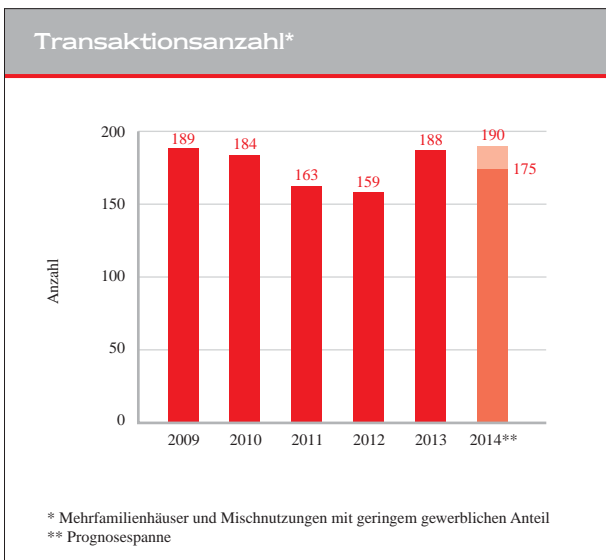
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Halle



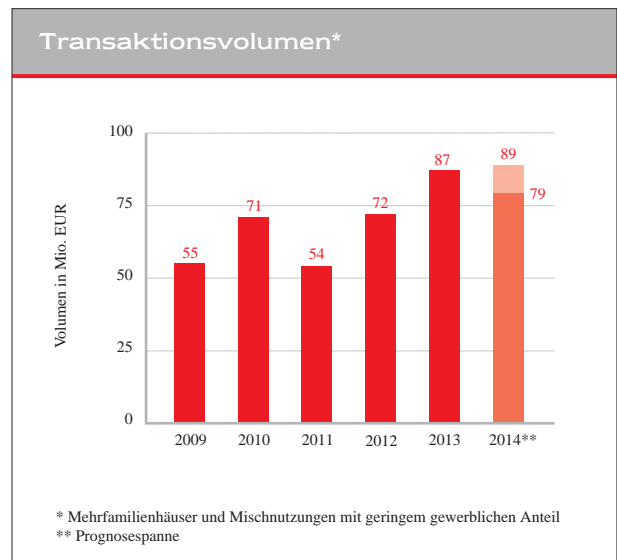
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

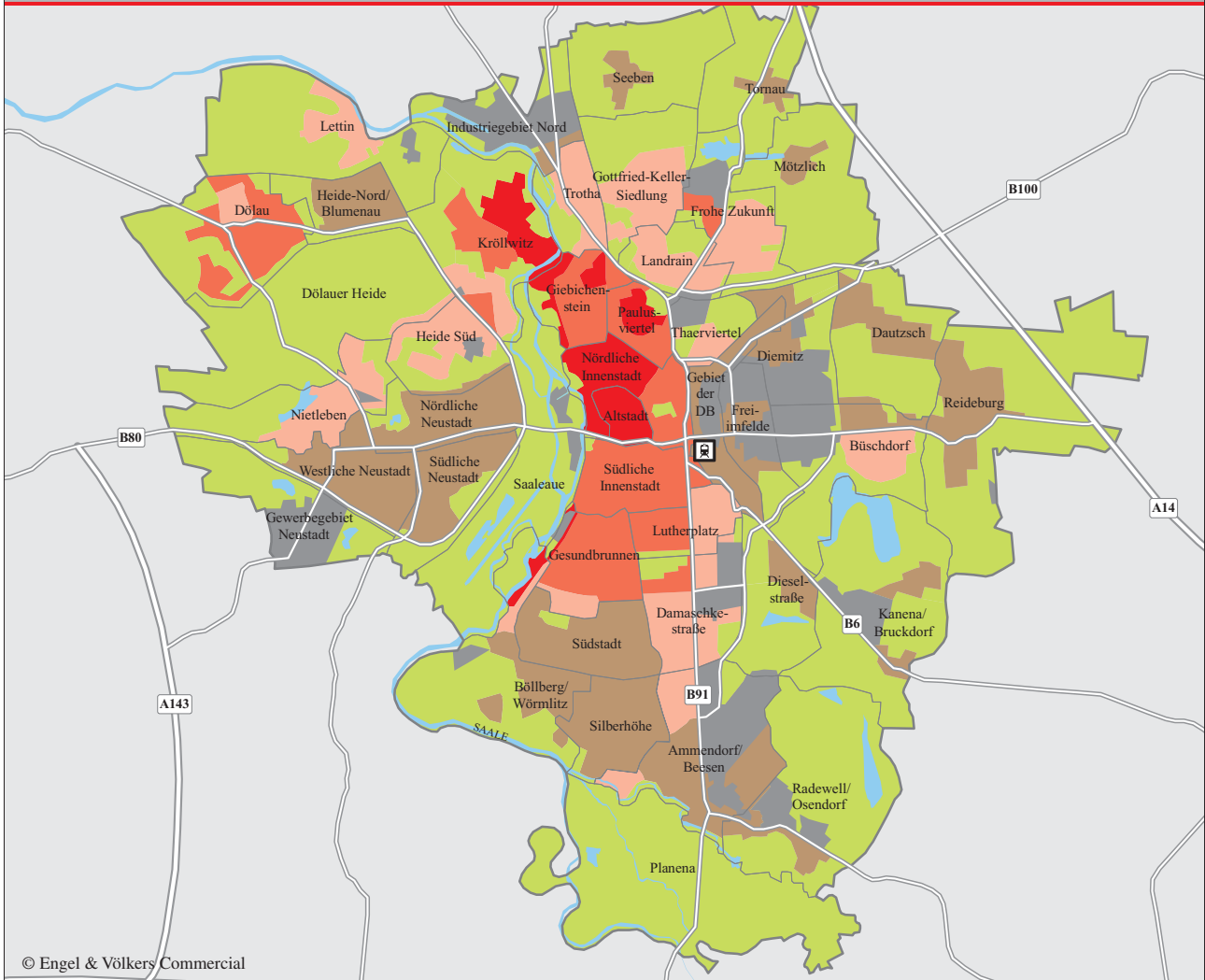


Quelle: Gutachterausschuss Halle, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Halle, Engel & Völkers Commercial

## Halle - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



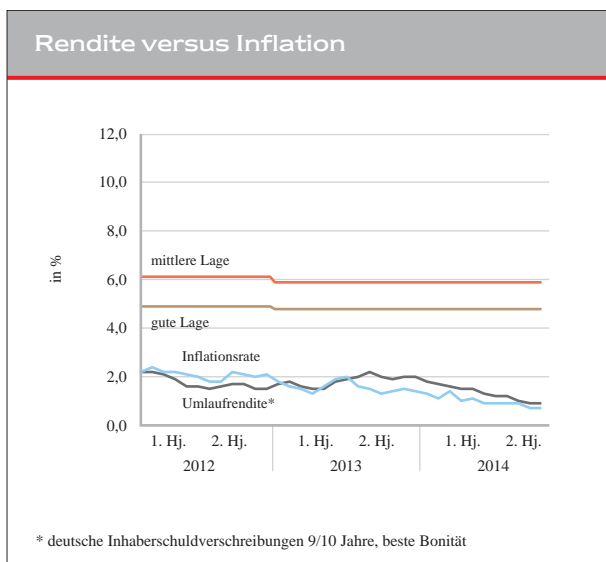
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

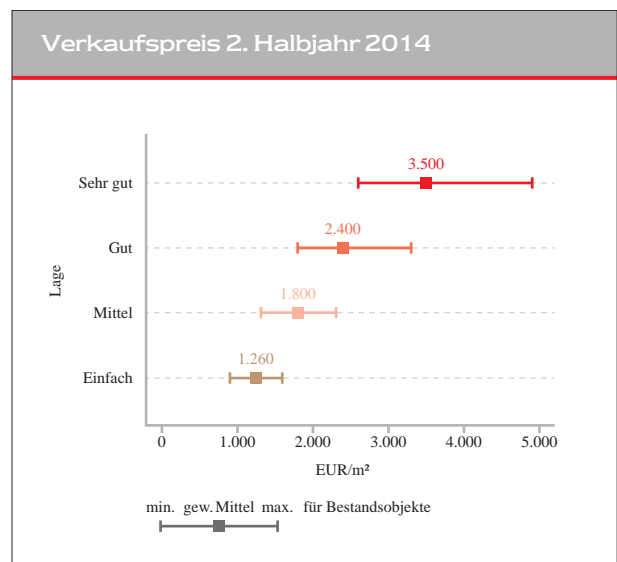
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	12,8 – 16,0	13,0 – 16,5	13,0 – 16,5	13,2 – 16,5	↗
	■	11,5 – 14,2	12,0 – 14,5	12,0 – 14,5	12,1 – 14,6	→
	■	9,5 – 12,2	9,8 – 12,5	9,8 – 12,5	9,9 – 12,6	↗
	■	6,5 – 9,8	6,5 – 10,0	6,5 – 10,0	6,5 – 10,0	→
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	6,00 – 9,50	6,30 – 9,60	6,30 – 9,60	6,30 – 9,60	→
	■	5,00 – 8,30	5,30 – 8,50	5,30 – 8,50	5,30 – 8,50	→
	■	4,30 – 5,80	4,30 – 6,00	4,30 – 6,00	4,30 – 6,00	→
	■	3,30 – 5,00	3,30 – 5,00	3,30 – 5,00	3,30 – 5,00	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

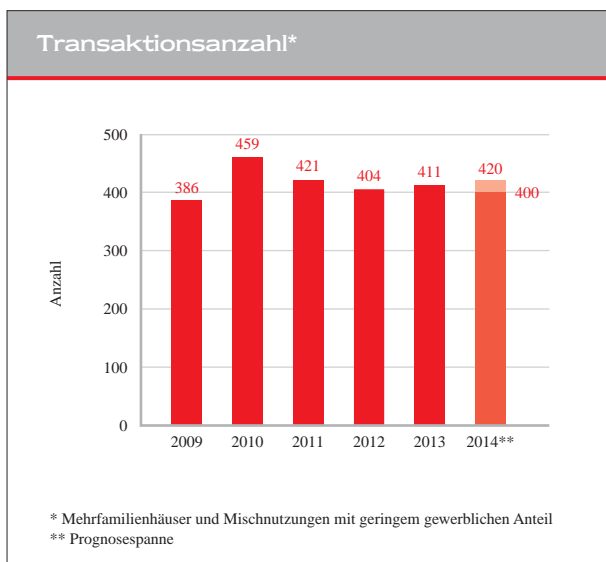
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Hamburg



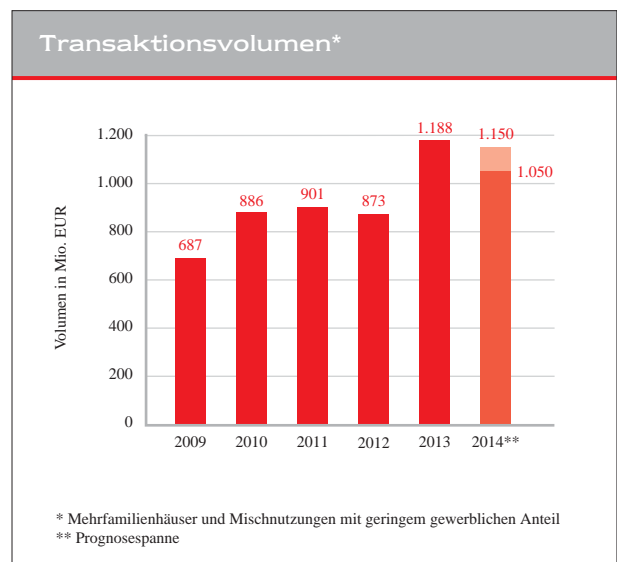
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



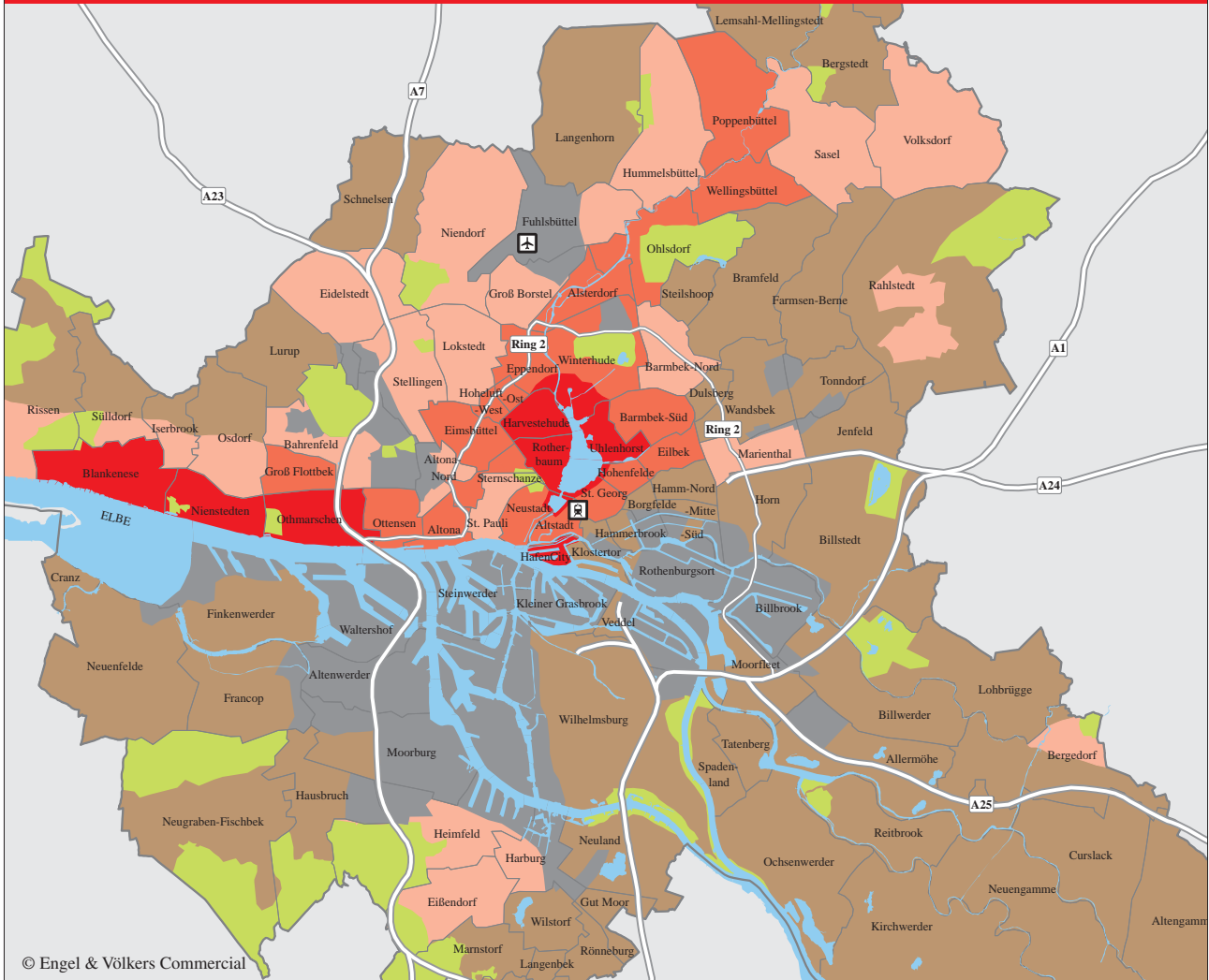
Quelle: Gutachterausschuss Hamburg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Hamburg, Engel & Völkers Commercial



## Hamburg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



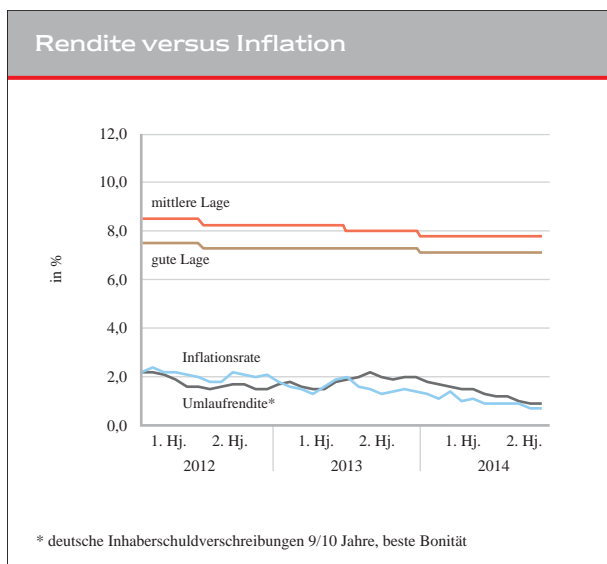
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

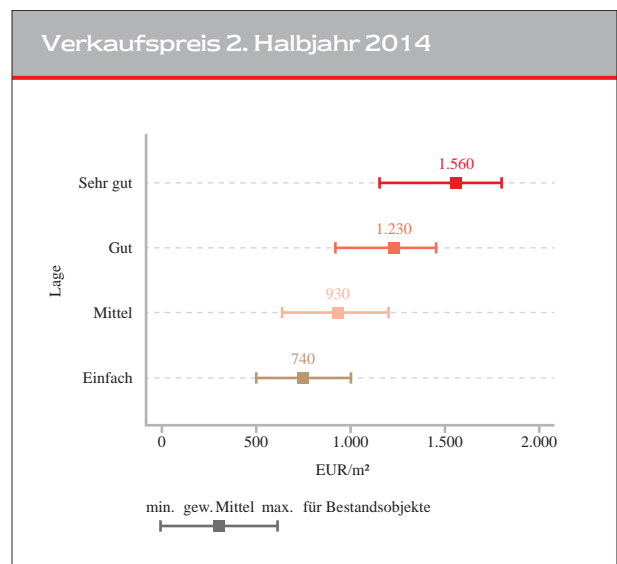
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	21,0 – 26,0	21,0 – 26,0	21,0 – 26,0	21,0 – 26,0	➔
	■	18,5 – 23,0	18,5 – 23,0	18,5 – 23,0	18,5 – 23,0	➔
	■	15,5 – 18,5	15,5 – 18,5	15,5 – 18,5	15,5 – 18,5	➔
	■	12,5 – 15,3	12,5 – 15,3	12,5 – 15,3	12,5 – 15,3	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	13,50 – 22,00	13,50 – 22,00	13,00 – 20,00	13,00 – 20,00	➔
	■	10,50 – 15,00	10,50 – 15,00	10,00 – 14,00	10,00 – 14,00	➔
	■	8,00 – 11,70	8,00 – 11,70	8,00 – 11,00	8,00 – 11,00	➔
	■	6,00 – 8,50	6,00 – 8,50	6,00 – 8,50	6,00 – 8,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

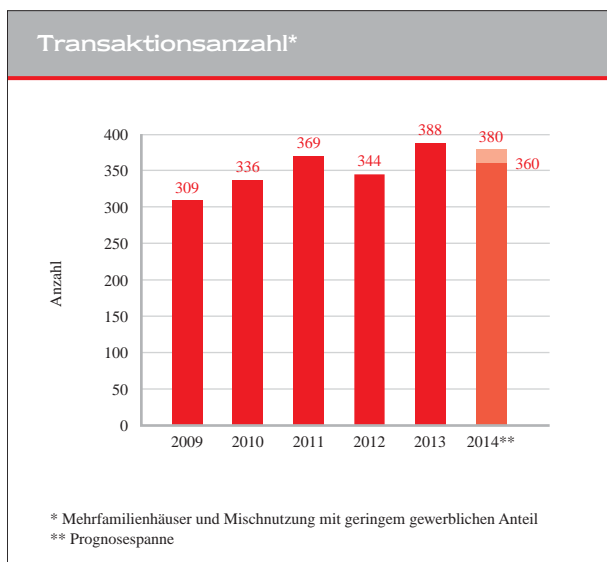
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Hannover



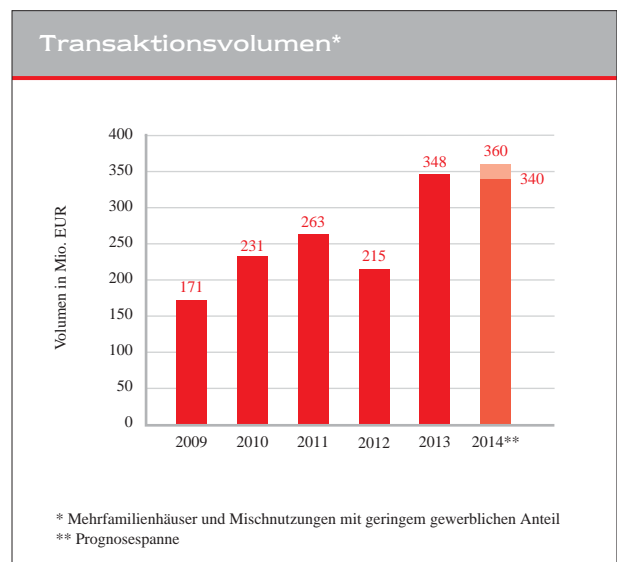
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

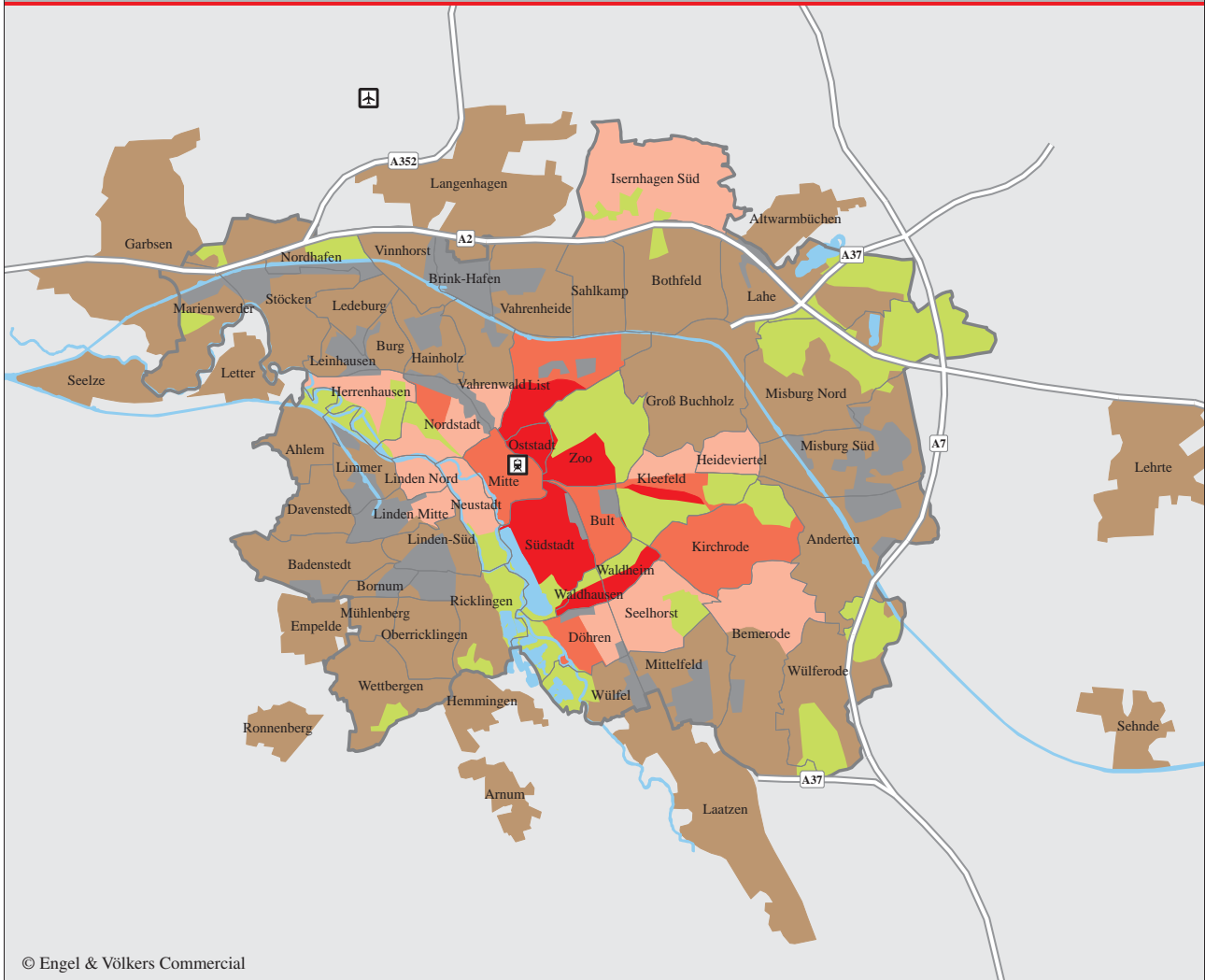


Quelle: Gutachterausschuss Hannover, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Hannover, Engel & Völkers Commercial

## Hannover - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



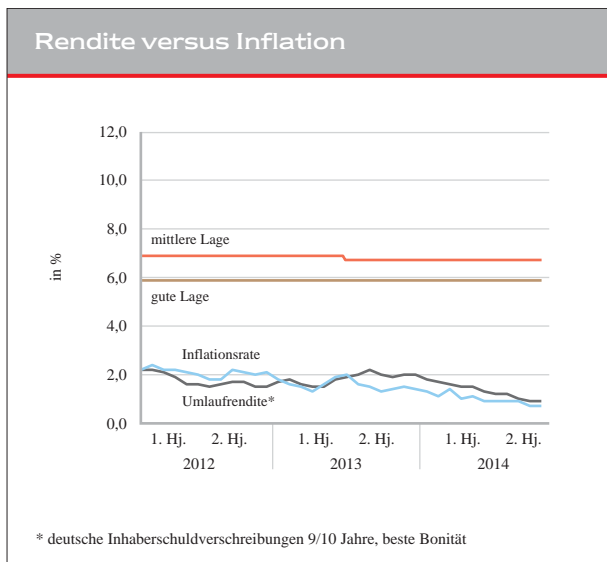
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

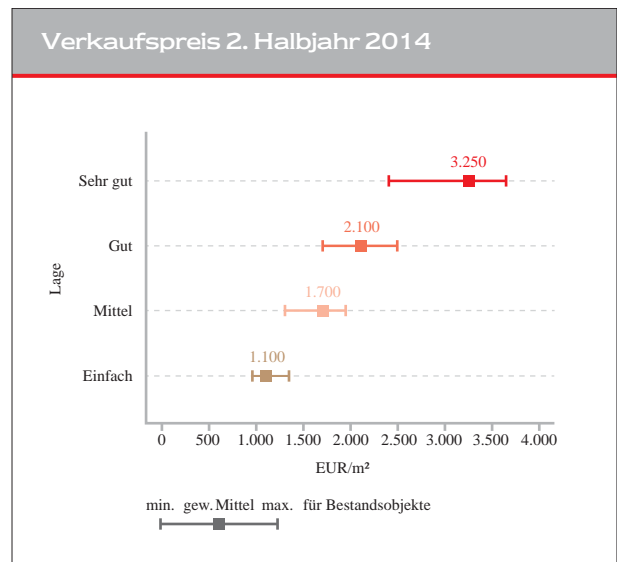
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	12,0 – 17,0	12,5 – 18,0	13,0 – 18,0	13,0 – 18,0	➔
	■	11,5 – 16,0	11,5 – 16,0	12,0 – 16,0	12,0 – 16,0	➔
	■	9,5 – 15,0	10,0 – 15,0	10,5 – 15,0	10,5 – 15,0	➔
	■	8,0 – 12,0	9,0 – 12,0	9,5 – 12,5	9,5 – 12,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	7,50 – 13,50	7,50 – 13,50	7,50 – 13,50	7,50 – 13,50	➔
	■	6,50 – 10,00	6,50 – 10,00	6,50 – 10,00	6,50 – 10,00	➔
	■	5,50 – 7,50	5,50 – 7,50	5,50 – 7,50	5,50 – 7,50	➔
	■	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

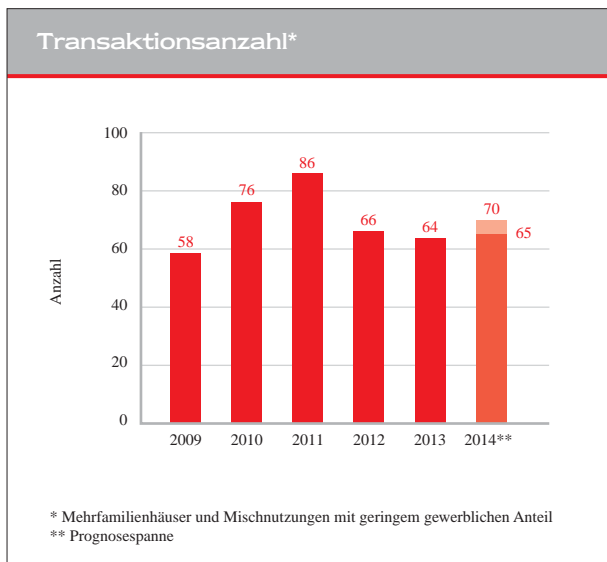
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Heidelberg



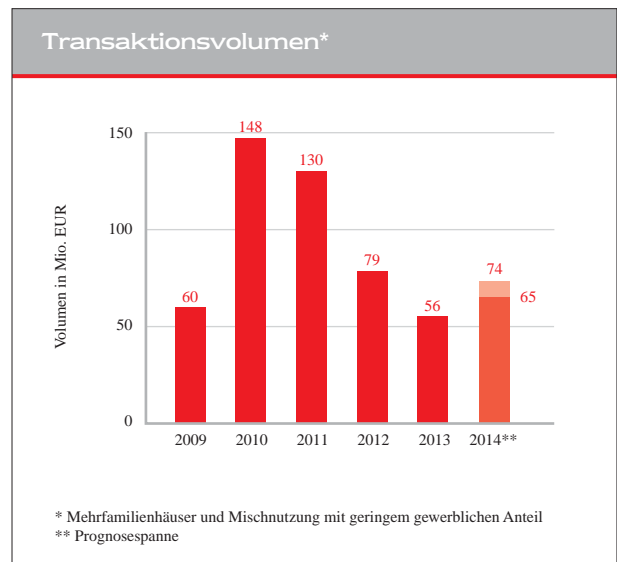
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

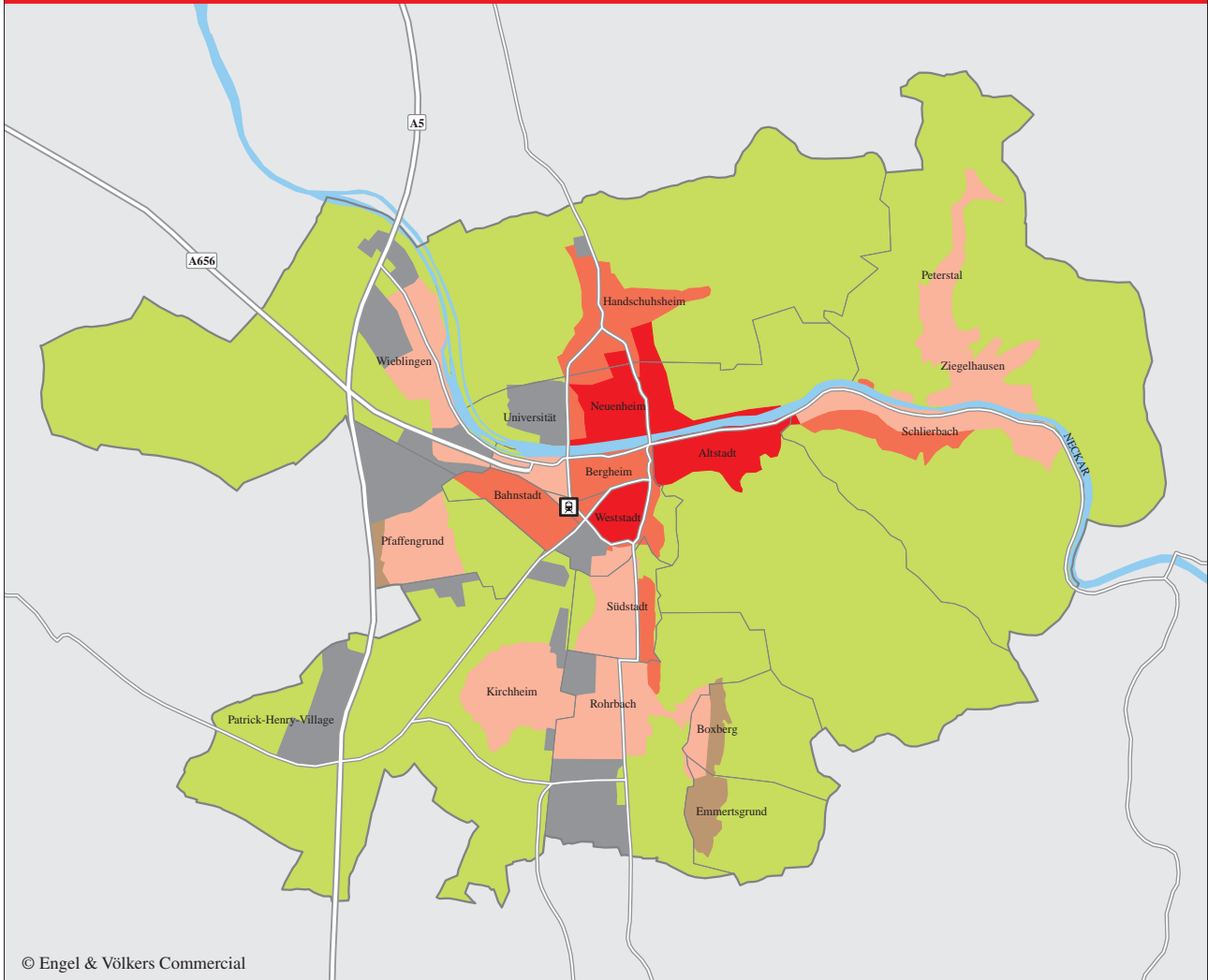


Quelle: Gutachterausschuss Heidelberg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Heidelberg, Engel & Völkers Commercial

## Heidelberg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

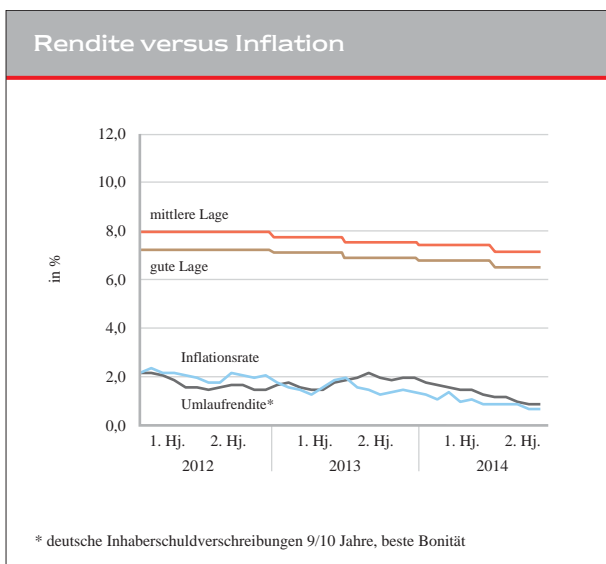


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

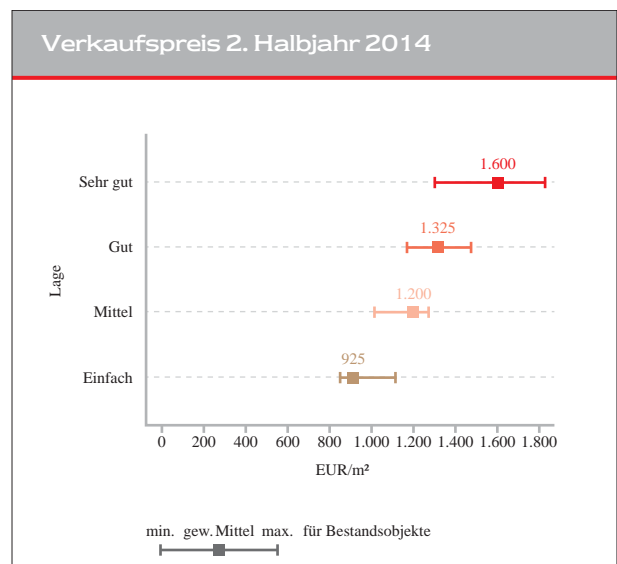
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	18,5 – 21,5	18,5 – 22,5	18,5 – 22,5	18,5 – 22,5	➔
	■	14,8 – 19,0	15,0 – 19,0	15,0 – 19,0	15,0 – 19,0	➔
	■	13,5 – 15,5	13,5 – 16,5	13,5 – 16,5	13,5 – 16,5	➔
	■	12,0 – 13,7	12,0 – 13,7	12,0 – 13,7	12,0 – 13,7	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	13,00 – 18,50	13,00 – 18,50	13,00 – 18,50	13,00 – 18,50	➔
	■	10,00 – 13,00	10,00 – 13,00	10,00 – 13,00	10,00 – 13,00	➔
	■	8,50 – 11,00	8,50 – 11,00	8,50 – 11,00	8,50 – 11,00	➔
	■	6,50 – 8,80	6,50 – 8,80	6,50 – 8,80	6,50 – 8,80	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

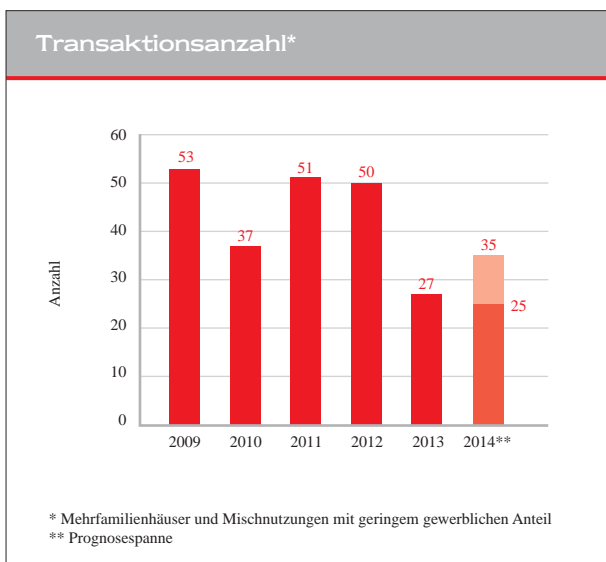
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Jena



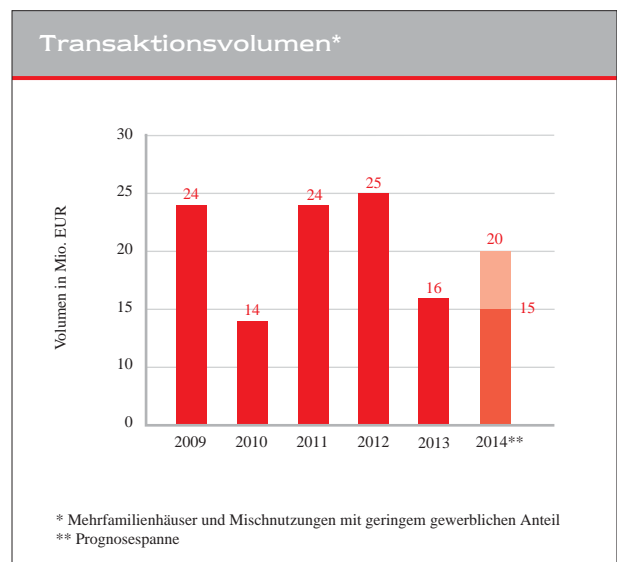
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

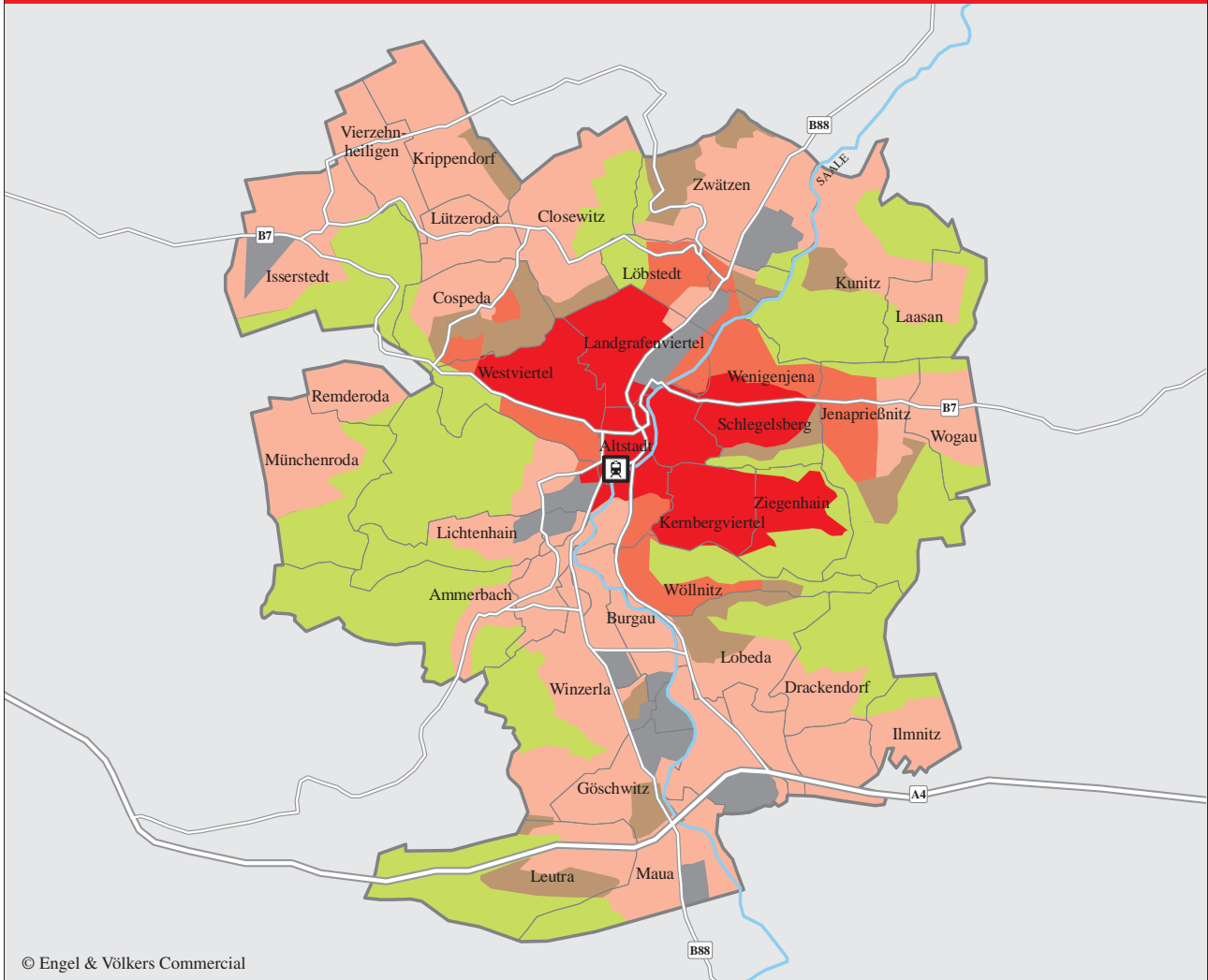


Quelle: Gutachterausschuss Jena, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Jena, Engel & Völkers Commercial

## Jena - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

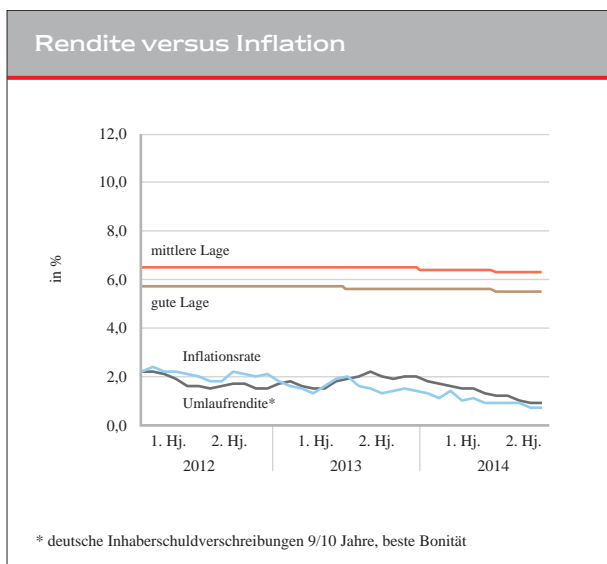


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

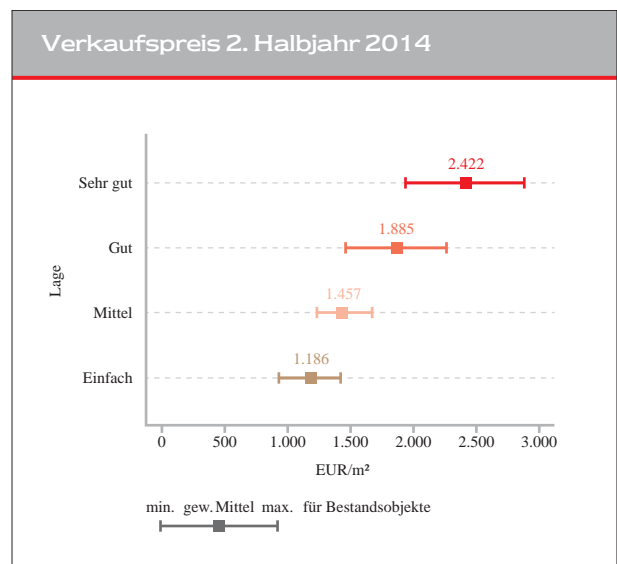
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	14,5 – 16,2	14,7 – 16,8	14,7 – 17,2	15,3 – 17,8	↗
	■	13,2 – 14,9	13,7 – 15,3	13,9 – 15,5	14,7 – 16,2	↗
	■	11,8 – 13,7	12,3 – 14,3	12,5 – 14,5	13,5 – 14,8	→
	■	10,8 – 12,2	11,5 – 12,8	11,7 – 13,0	12,1 – 13,5	→
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	7,20 – 11,00	7,20 – 11,00	7,70 – 11,50	8,50 – 11,50	↗
	■	6,00 – 9,20	6,00 – 9,20	6,50 – 9,70	6,90 – 9,90	↗
	■	5,50 – 7,70	5,50 – 7,70	6,00 – 8,10	6,20 – 8,40	→
	■	5,00 – 6,60	5,00 – 6,60	5,00 – 6,90	5,30 – 6,90	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

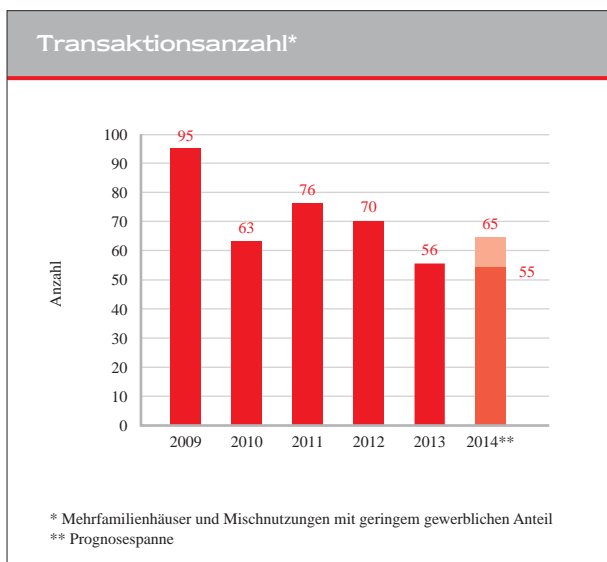
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Karlsruhe



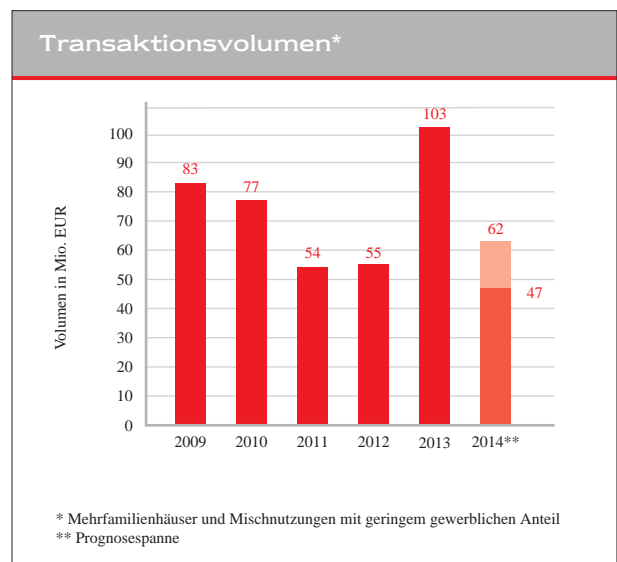
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



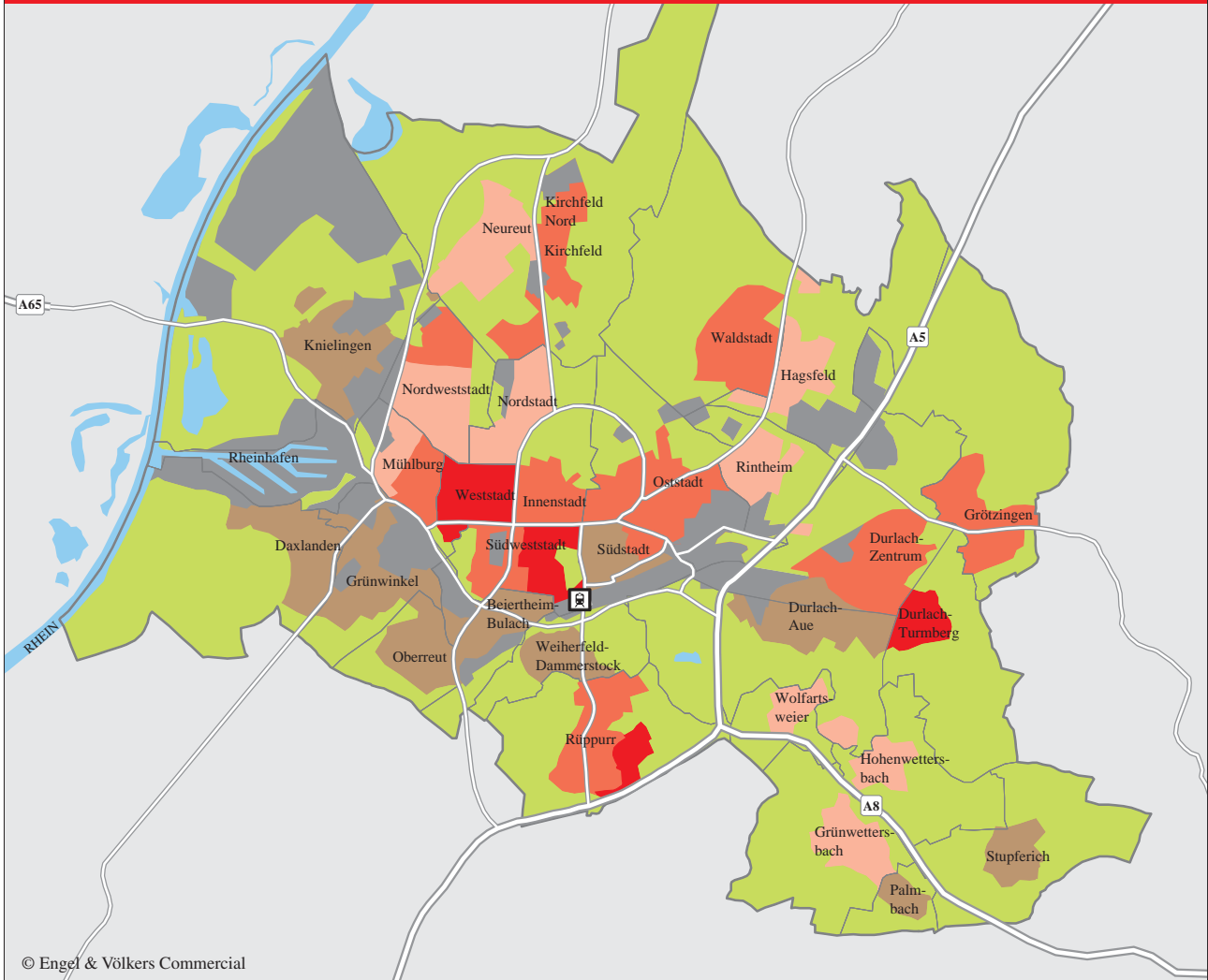
Quelle: Gutachterausschuss Karlsruhe, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Karlsruhe, Engel & Völkers Commercial



## Karlsruhe - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



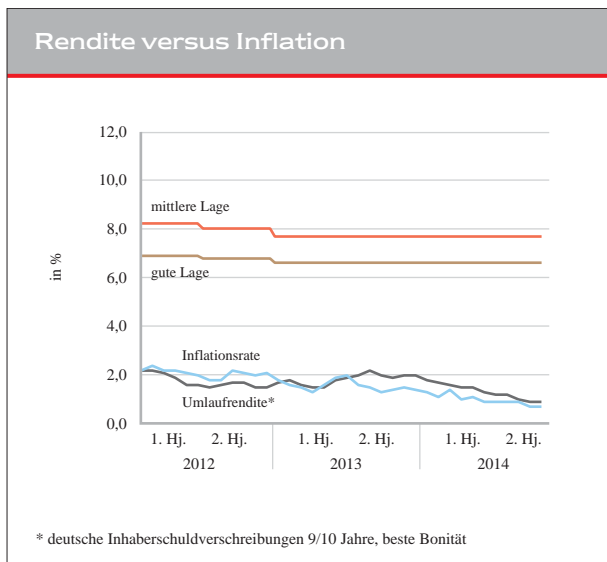
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

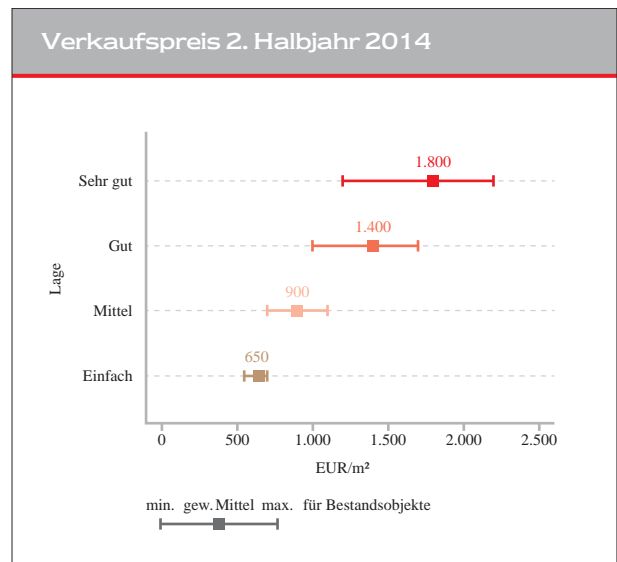
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	18,5 – 20,0	18,5 – 21,0	18,5 – 20,6	18,7 – 20,8	↗
	■	16,5 – 18,5	16,8 – 18,9	16,8 – 18,9	17,0 – 19,2	↗
	■	15,0 – 16,0	15,0 – 16,0	15,0 – 16,2	15,2 – 16,4	↗
	■	13,5 – 15,0	13,8 – 15,3	14,0 – 15,6	14,0 – 15,7	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,70 – 11,00	8,70 – 11,80	8,70 – 11,30	8,80 – 11,50	↗
	■	7,50 – 9,00	7,10 – 9,60	7,10 – 9,70	7,30 – 9,90	↗
	■	6,50 – 8,00	6,50 – 8,30	6,70 – 8,50	6,70 – 8,60	↗
	■	5,00 – 6,50	5,35 – 7,20	5,50 – 7,30	5,70 – 7,50	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

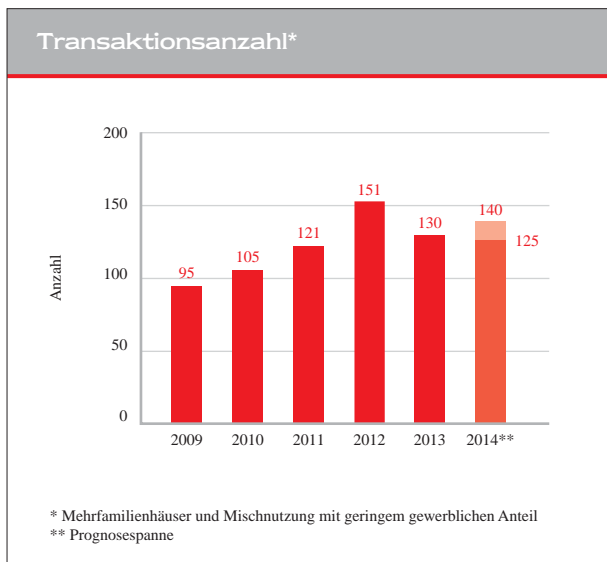
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Kassel



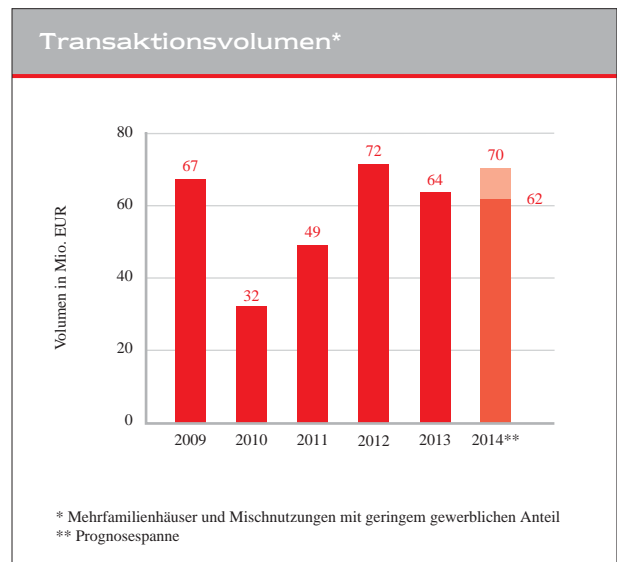
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

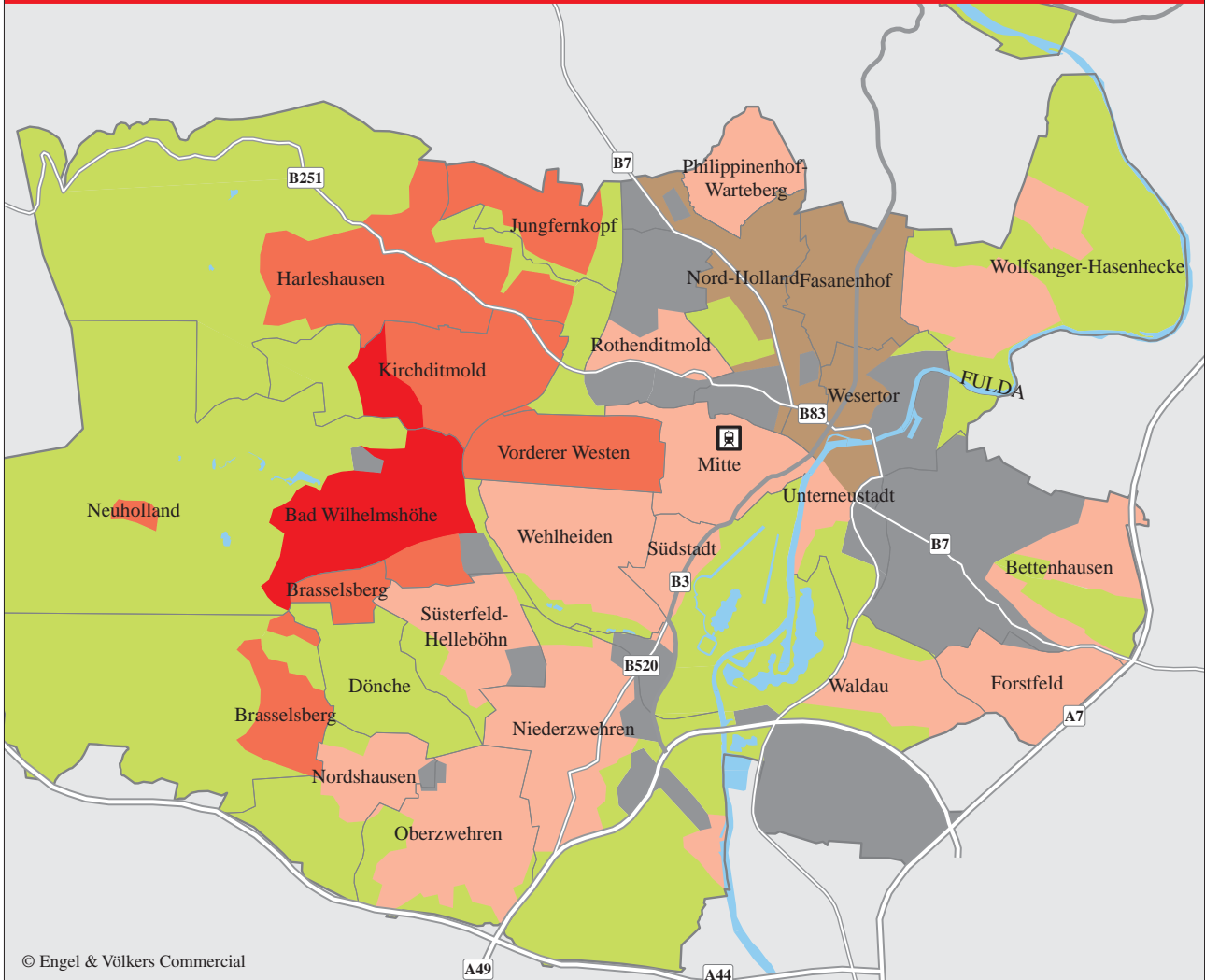


Quelle: Gutachterausschuss Kassel, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Kassel, Engel & Völkers Commercial

## Kassel - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

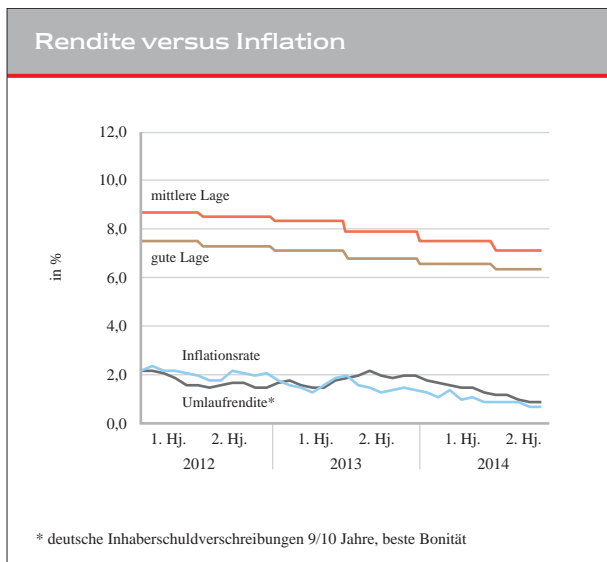


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

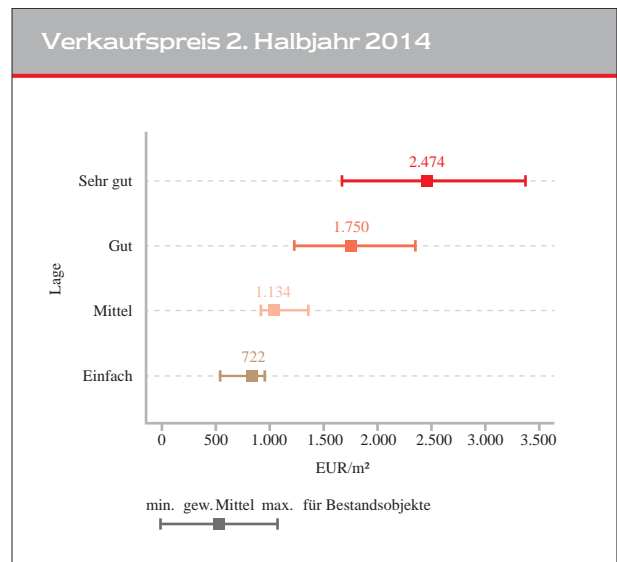
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	15,0 – 18,0	15,0 – 18,0	15,0 – 18,5	15,0 – 18,5	➔
	■	13,5 – 17,0	13,5 – 17,0	13,5 – 17,0	13,5 – 17,0	↗
	■	11,0 – 15,0	11,0 – 15,0	11,0 – 15,0	11,0 – 15,0	➔
	■	10,0 – 14,0	10,0 – 14,0	10,0 – 14,0	10,0 – 14,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	6,80 – 9,50	6,80 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	➔
	■	6,00 – 8,00	6,20 – 8,50	6,20 – 8,50	6,20 – 8,50	➔
	■	5,00 – 6,80	5,50 – 7,20	5,50 – 7,20	5,50 – 7,20	➔
	■	4,50 – 6,00	4,50 – 6,20	4,70 – 6,20	4,70 – 6,20	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

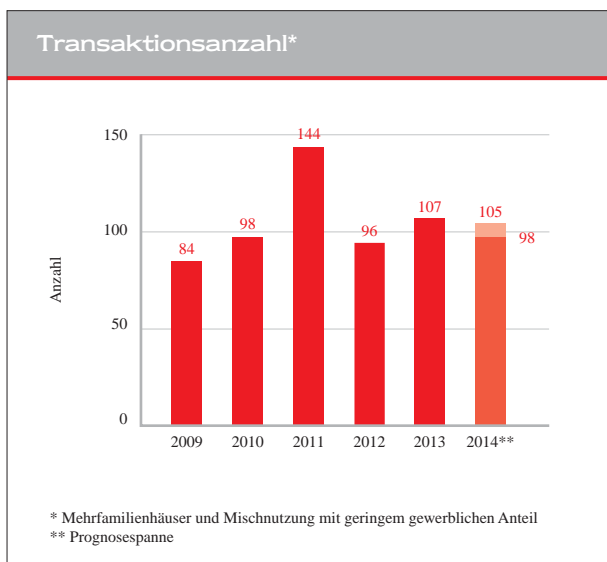
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Kiel



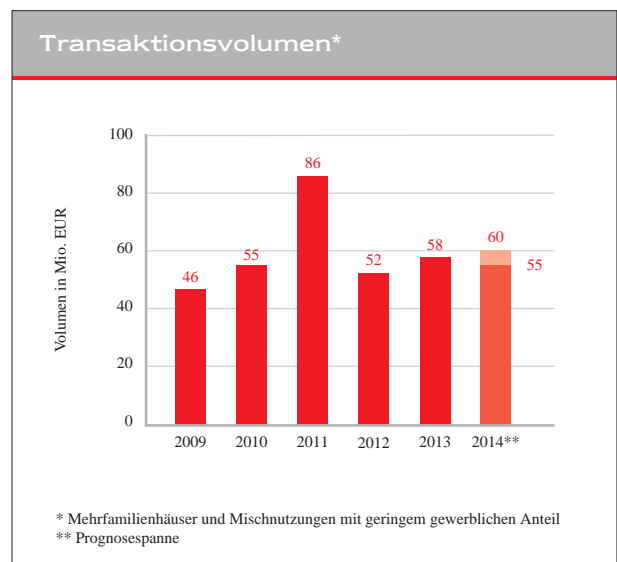
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

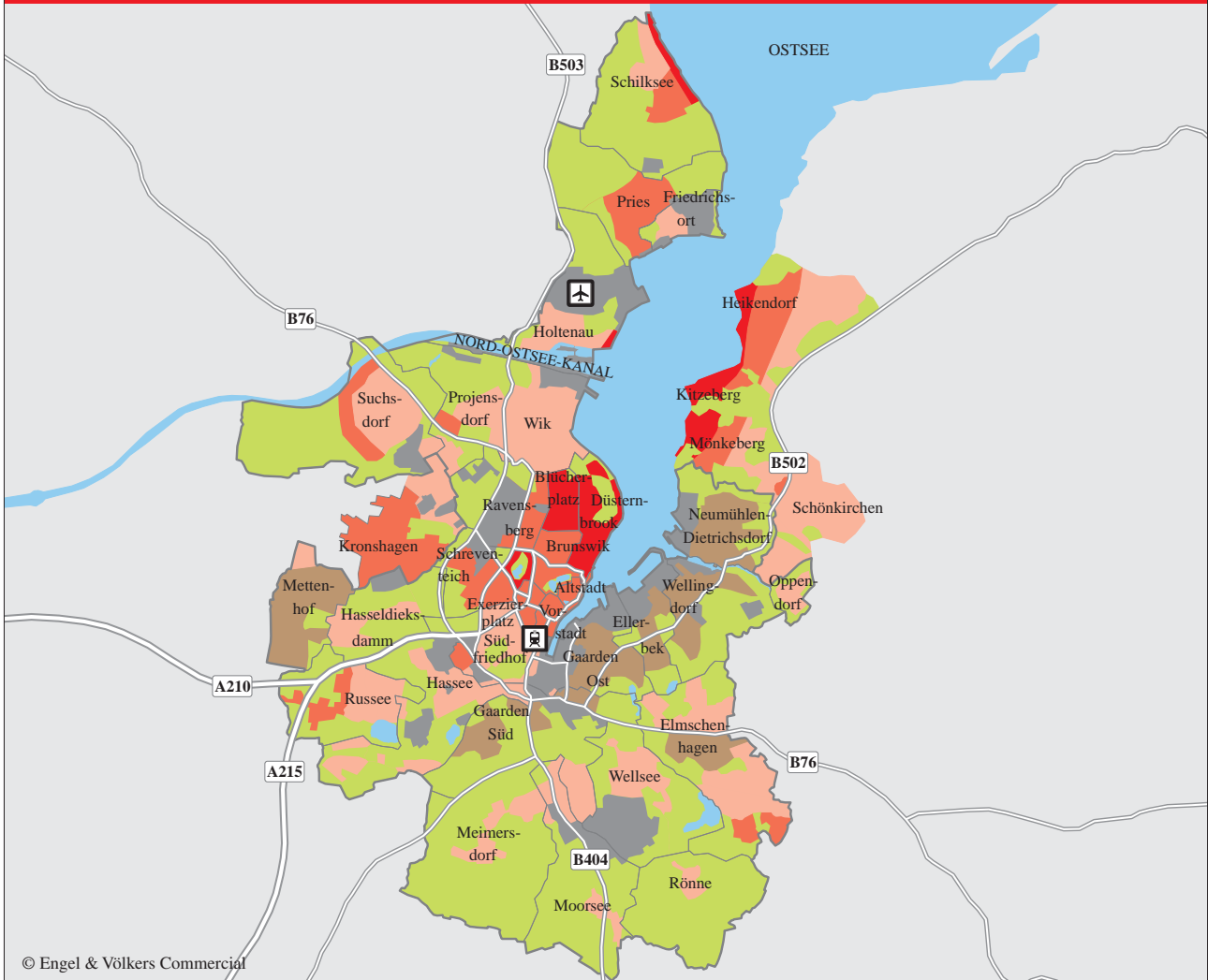


Quelle: Gutachterausschuss Kiel, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Kiel, Engel & Völkers Commercial

## Kiel - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

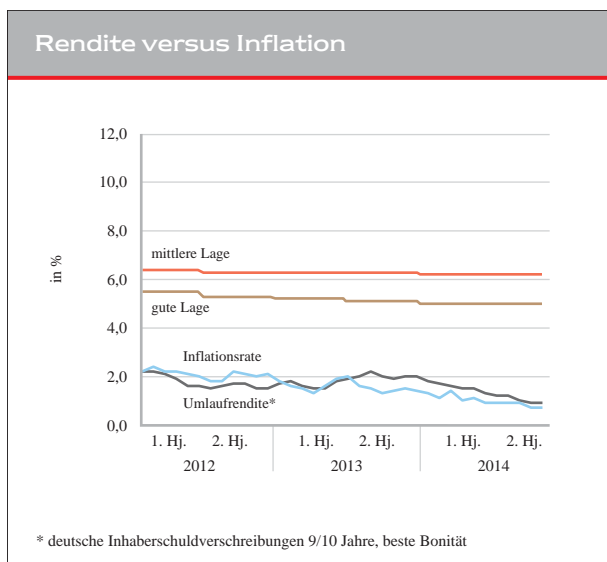


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

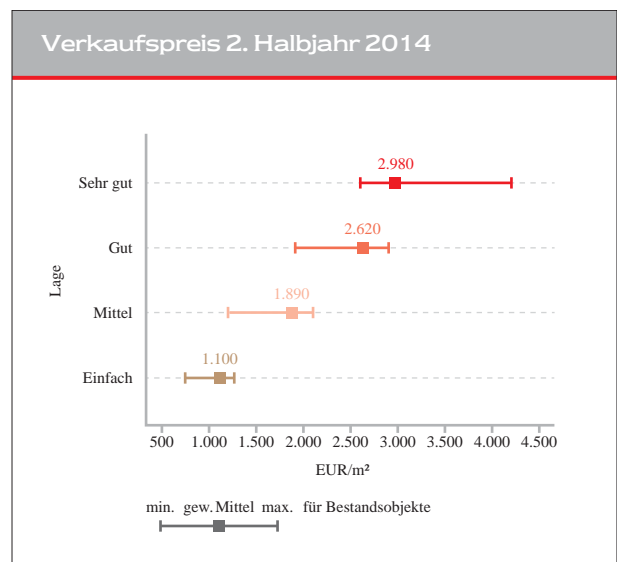
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	15,3 – 16,5	15,5 – 18,0	16,0 – 19,5	16,5 – 20,0	↗
	■	13,3 – 15,0	13,8 – 15,5	14,0 – 16,5	14,3 – 17,0	↗
	■	11,2 – 12,9	11,9 – 13,5	12,5 – 14,0	13,0 – 15,0	↗
	■	9,4 – 11,2	9,9 – 11,6	10,0 – 12,5	10,0 – 12,5	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,20 – 13,10	8,20 – 13,50	8,50 – 14,00	8,50 – 14,00	→
	■	7,00 – 10,90	7,00 – 11,00	7,00 – 11,50	7,00 – 11,50	→
	■	5,90 – 7,80	5,90 – 8,00	6,00 – 8,00	6,00 – 8,00	→
	■	4,20 – 6,00	4,20 – 6,10	4,20 – 6,20	4,20 – 6,20	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

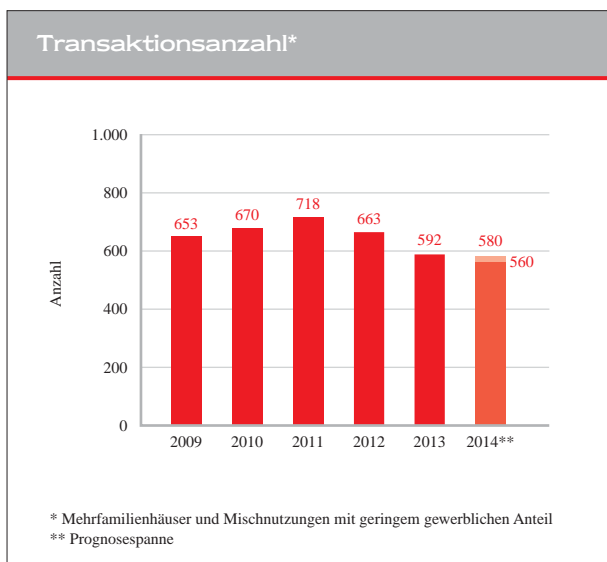
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Köln



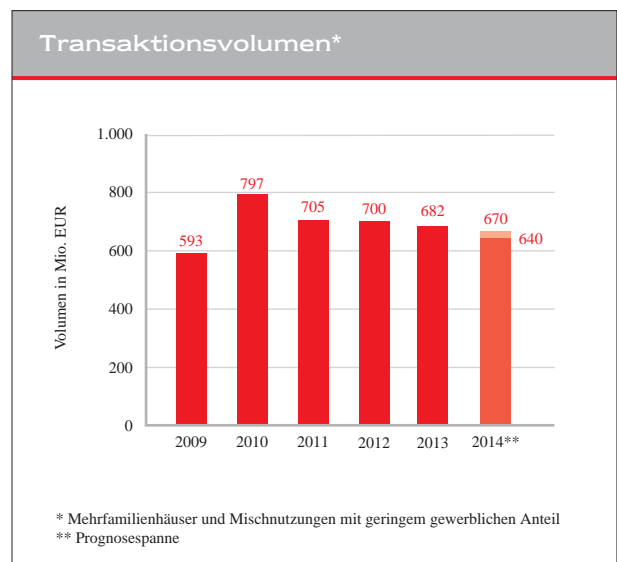
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

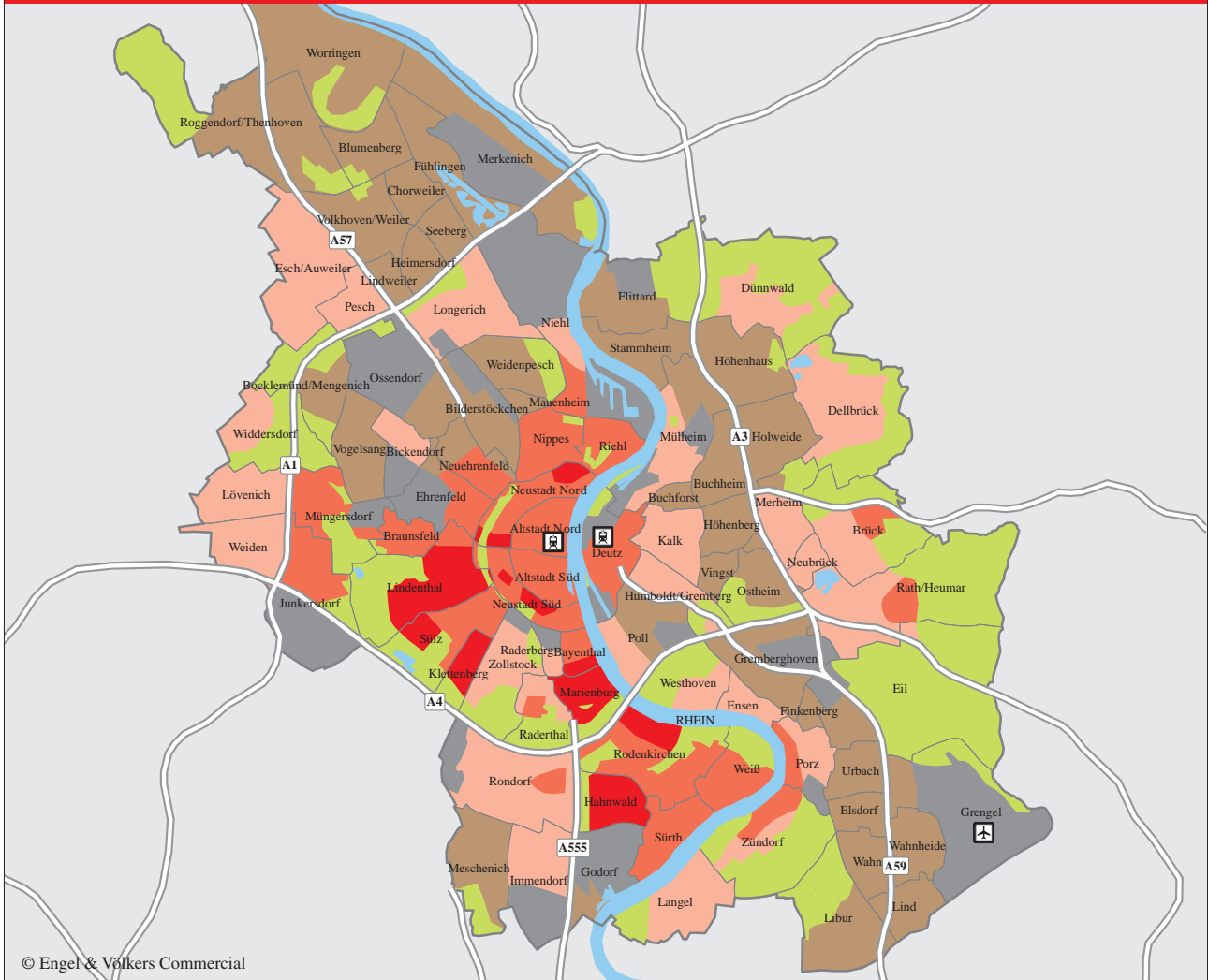


Quelle: Gutachterausschuss Köln, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Köln, Engel & Völkers Commercial

## Köln - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



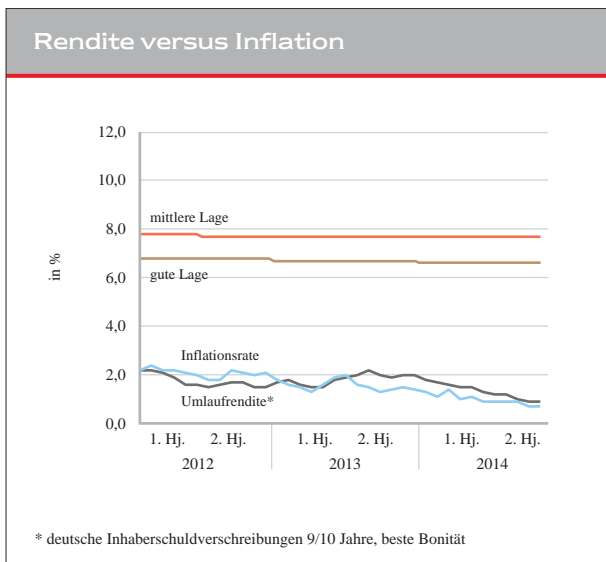
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

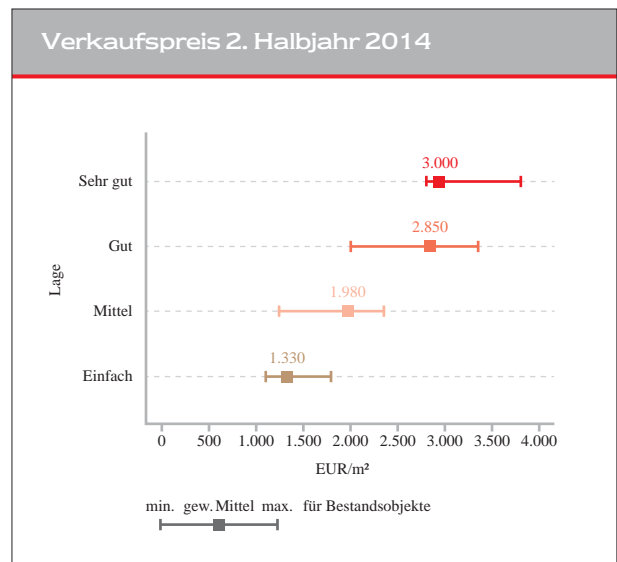
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	19,0 – 24,5	19,1 – 24,7	19,7 – 24,7	20,0 – 24,7	↗
	■	18,0 – 20,6	18,3 – 20,9	18,6 – 21,3	18,6 – 21,3	↗
	■	14,3 – 17,7	14,3 – 17,7	14,5 – 17,7	14,5 – 17,7	↗
	■	11,1 – 12,8	11,5 – 13,1	11,5 – 13,1	11,5 – 13,1	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	11,00 – 14,00	11,00 – 14,00	11,10 – 14,00	11,10 – 14,00	↗
	■	8,60 – 11,70	8,60 – 11,70	8,60 – 12,00	8,60 – 12,00	↗
	■	7,00 – 9,30	7,00 – 9,30	7,00 – 9,30	7,00 – 9,30	↗
	■	5,50 – 7,00	5,70 – 7,30	5,70 – 7,30	5,70 – 7,30	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

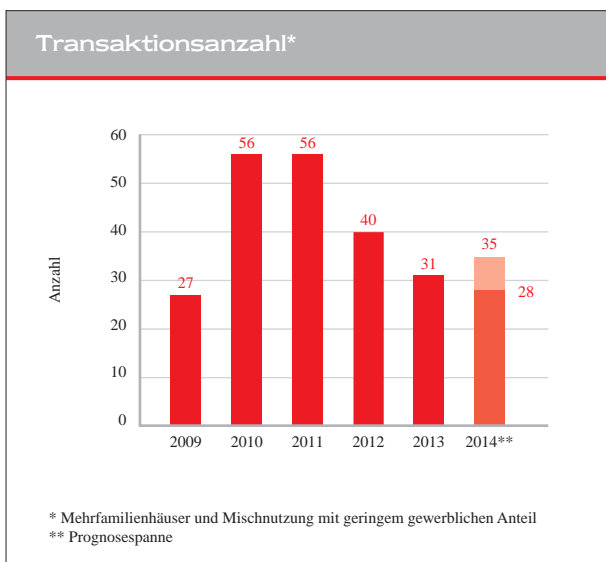
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Konstanz



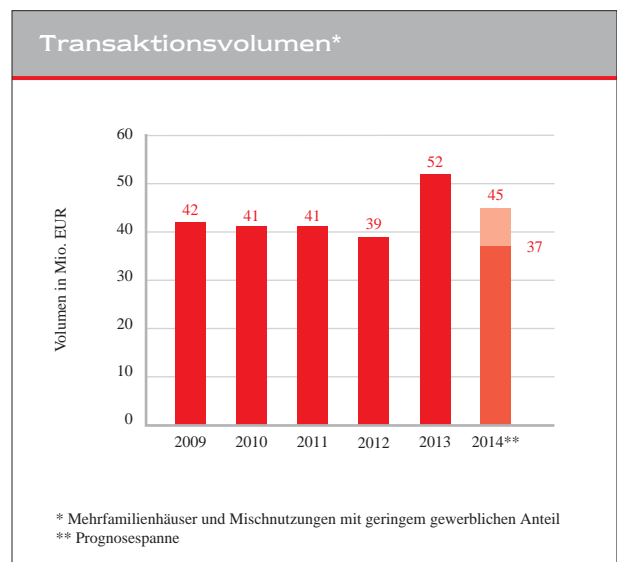
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



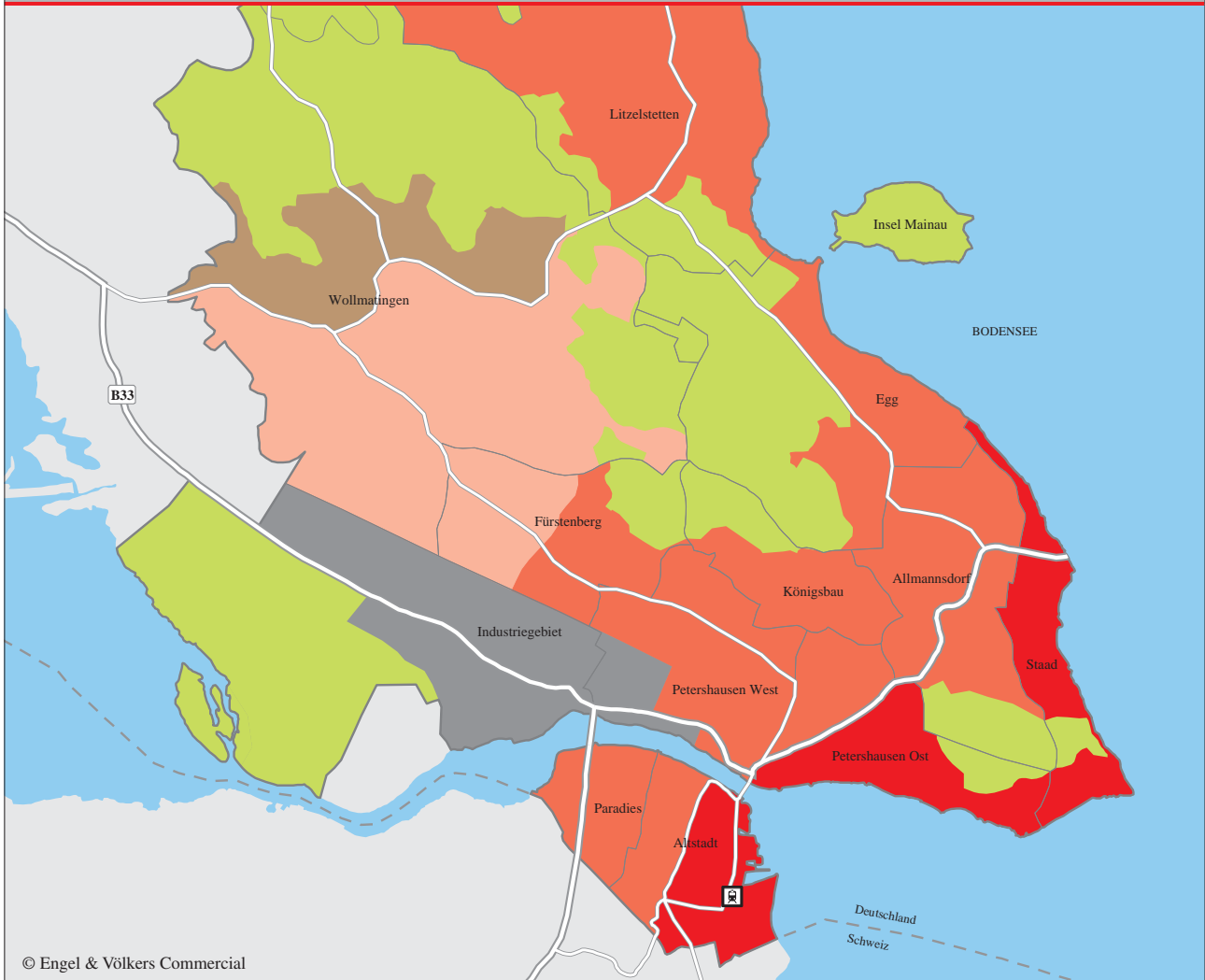
Quelle: Gutachterausschuss Konstanz, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Konstanz, Engel & Völkers Commercial



## Konstanz - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

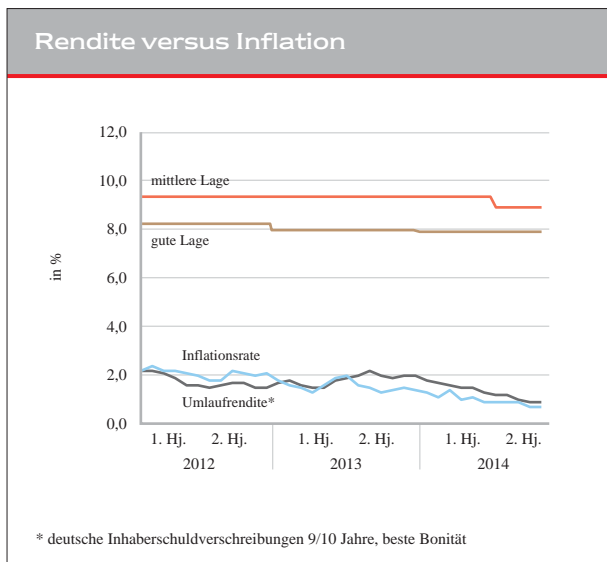


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

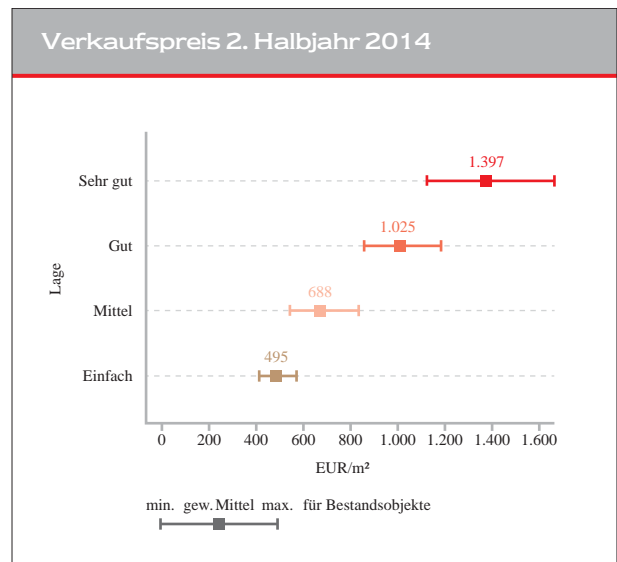
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	16,0 – 21,0	16,0 – 21,0	16,0 – 21,0	16,0 – 21,0	➔
	■	13,4 – 16,4	13,4 – 16,5	13,4 – 16,7	13,4 – 16,7	➔
	■	12,0 – 13,9	12,0 – 14,0	12,0 – 14,1	12,0 – 14,1	➔
	■	10,0 – 12,8	10,0 – 12,8	10,0 – 12,8	10,0 – 12,8	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	9,80 – 14,50	9,80 – 14,50	9,80 – 14,50	9,80 – 14,50	➔
	■	8,50 – 11,30	8,50 – 11,50	8,50 – 11,60	8,50 – 11,60	➔
	■	6,20 – 8,80	6,20 – 8,90	6,20 – 9,00	6,20 – 9,00	➔
	■	4,80 – 7,20	4,80 – 7,20	4,80 – 7,20	4,80 – 7,20	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

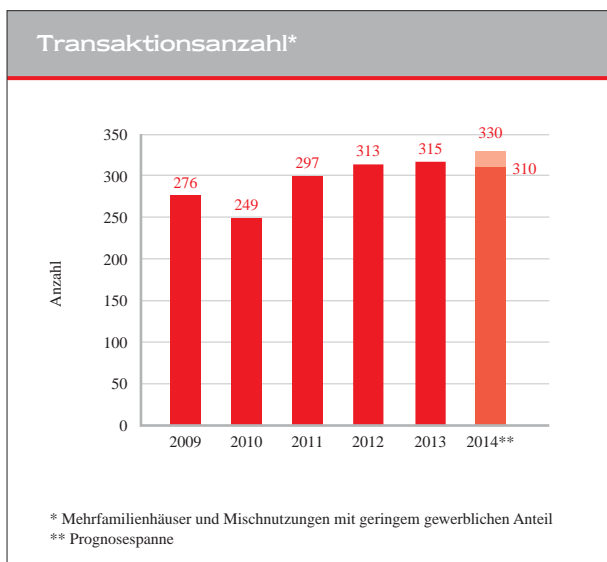
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Krefeld



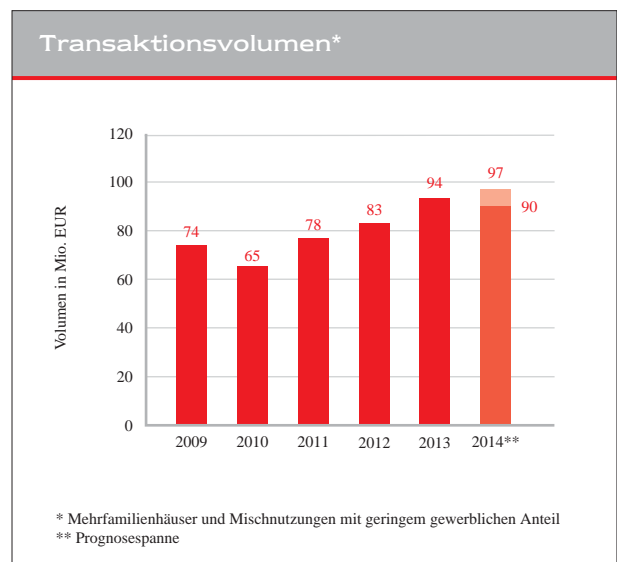
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

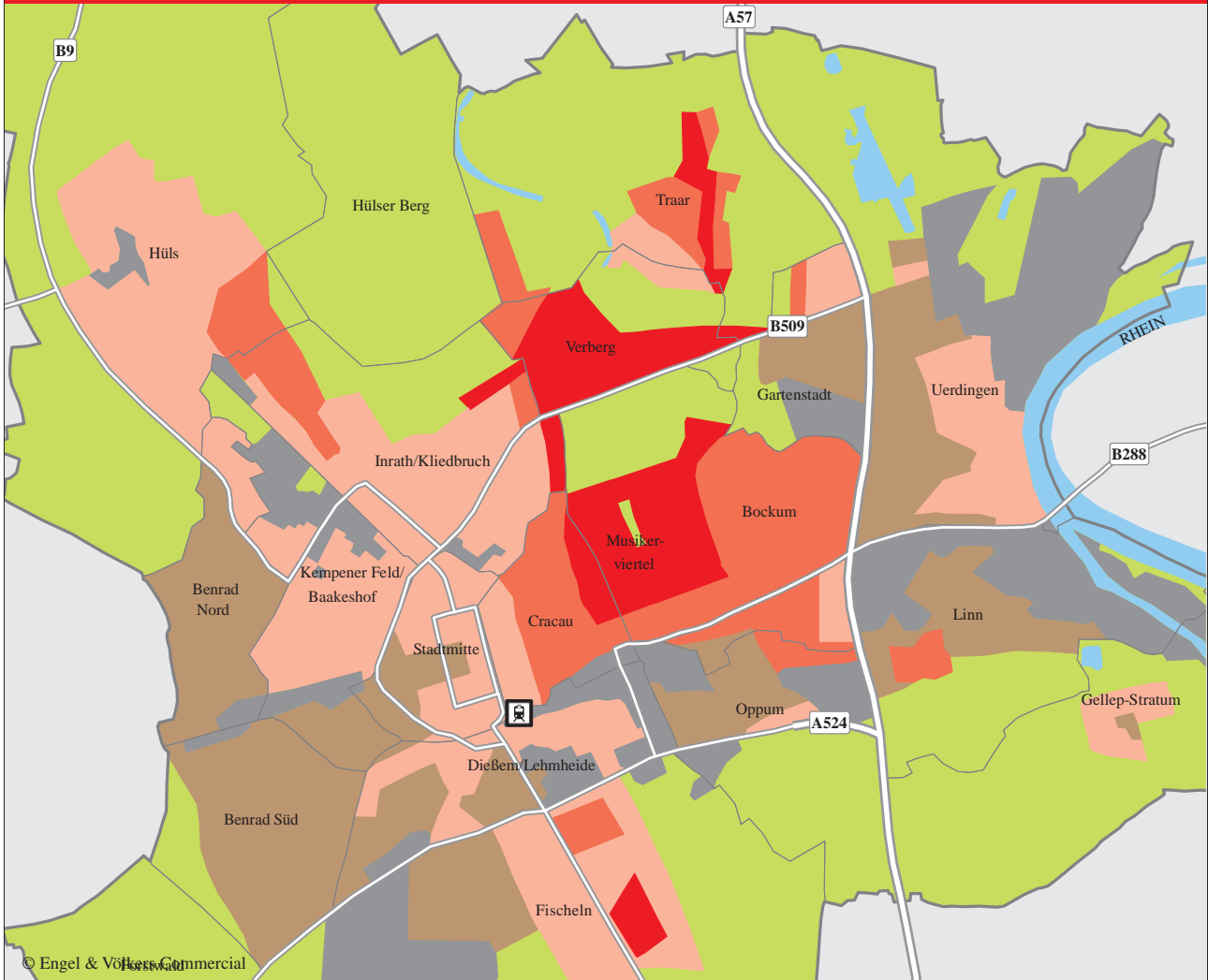


Quelle: Gutachterausschuss Krefeld, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Krefeld, Engel & Völkers Commercial

## Krefeld - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



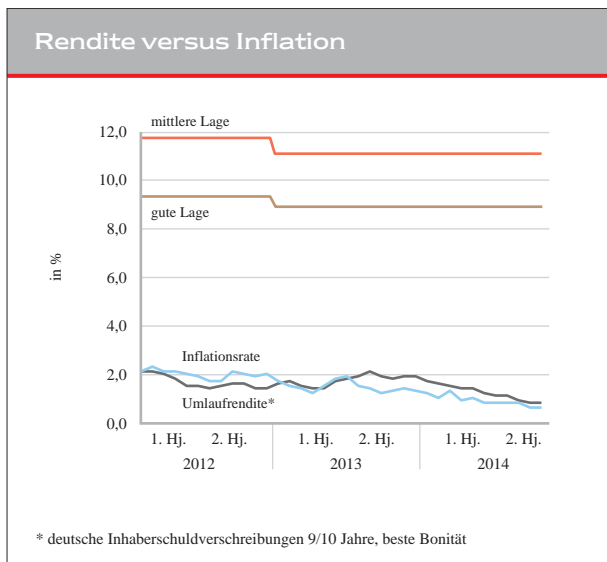
■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	13,2 – 15,5	13,2 – 15,5	13,4 – 15,7	13,4 – 15,7	➔
	■	12,0 – 13,0	12,0 – 13,0	12,2 – 13,1	12,2 – 13,1	➔
	■	10,0 – 11,5	10,0 – 11,5	10,0 – 11,5	10,5 – 12,0	➔
	■	8,7 – 10,0	8,7 – 10,0	8,7 – 10,0	8,7 – 10,0	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	➔
	■	5,80 – 7,50	5,80 – 7,50	5,90 – 7,60	5,90 – 7,60	➔
	■	4,30 – 5,80	4,30 – 5,80	4,30 – 5,80	4,30 – 5,80	➔
	■	3,90 – 4,90	3,90 – 4,90	3,90 – 4,90	3,90 – 4,90	➔

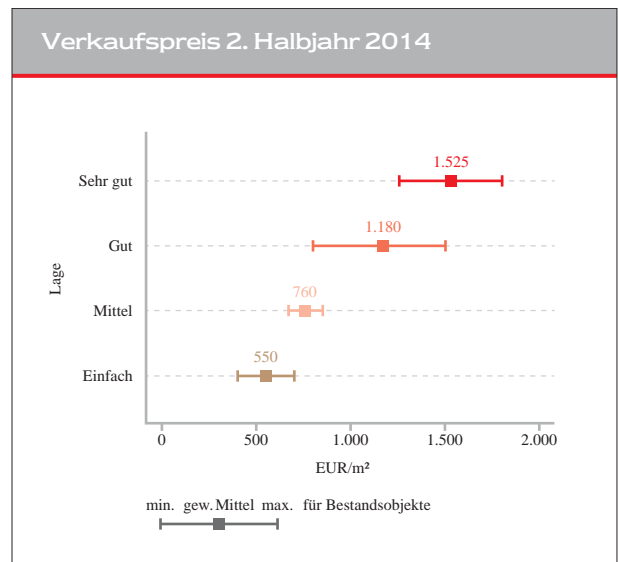
Quelle: Engel & Völkers Commercial

# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser

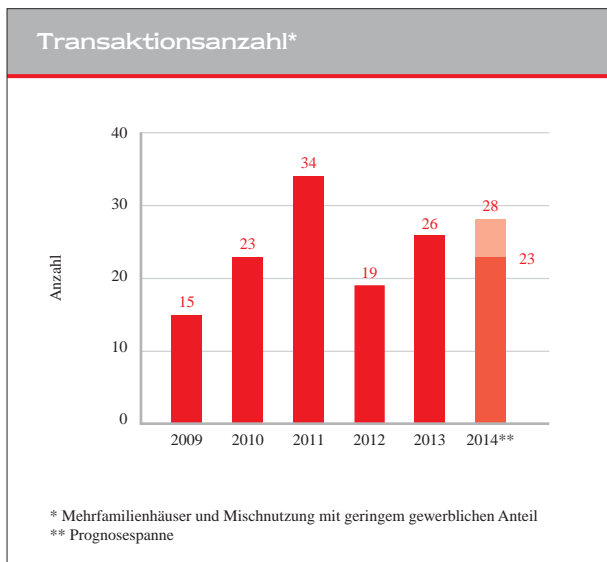
## Leer



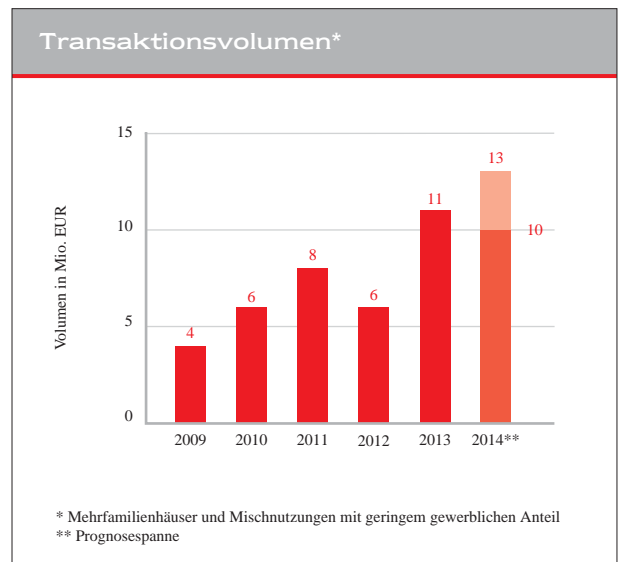
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

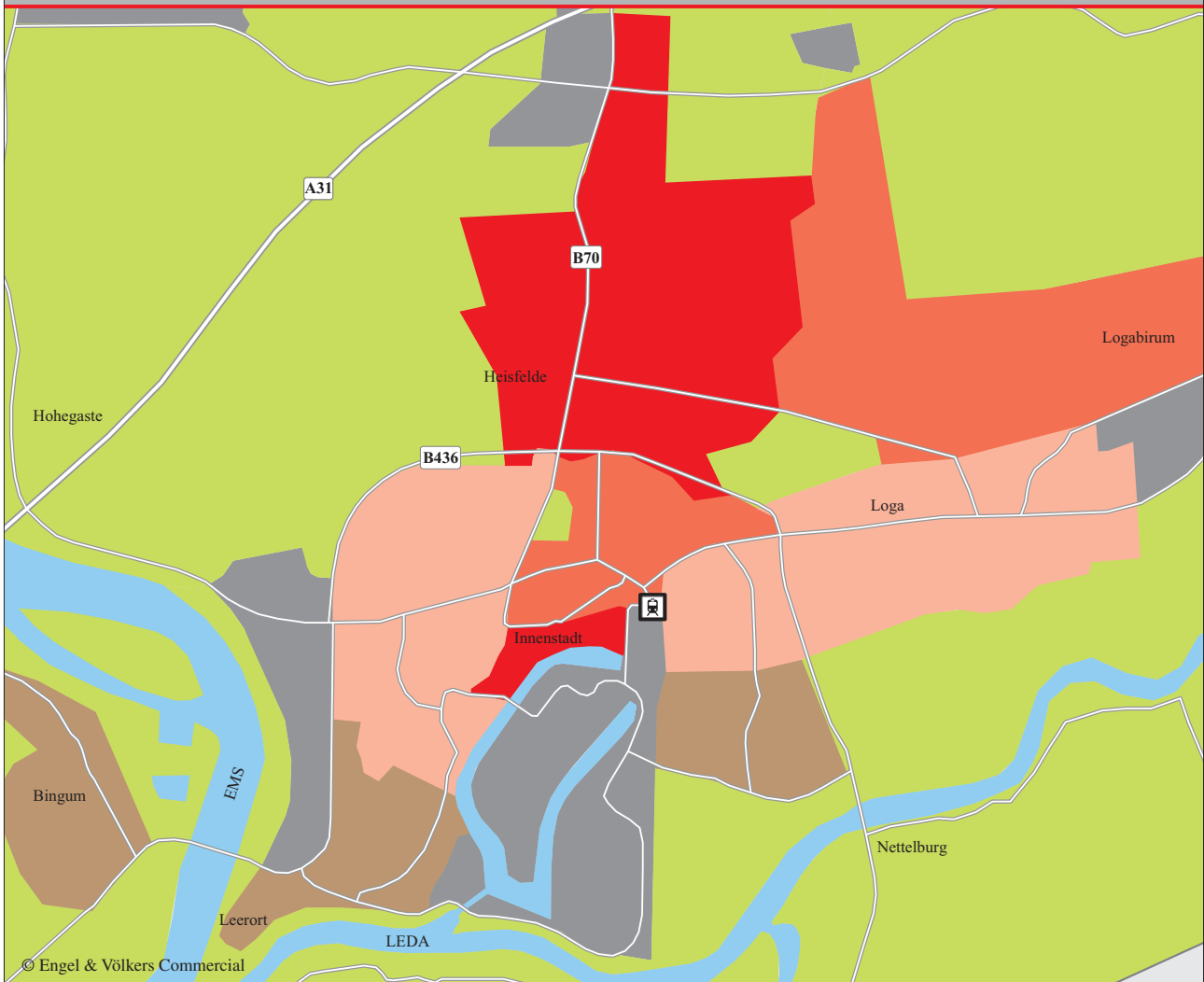


Quelle: Gutachterausschuss Leer, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Leer, Engel & Völkers Commercial

## Leer - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

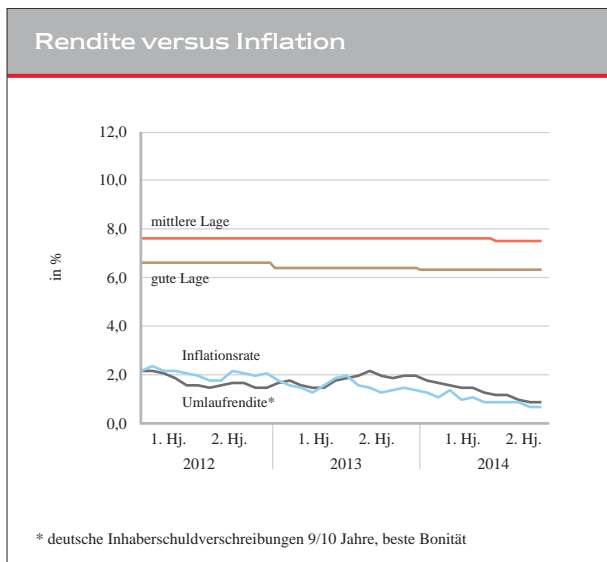


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

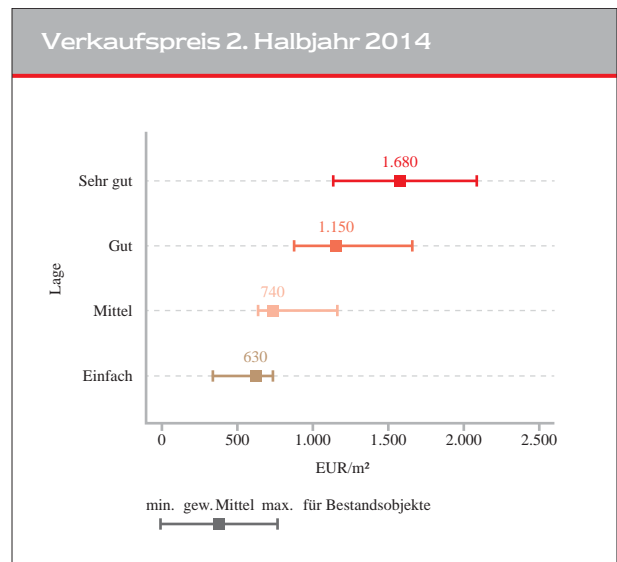
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	<span style="color: red;">■</span>	13,0 – 16,5	13,0 – 16,5	13,0 – 16,5	13,0 – 16,5	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	9,5 – 13,0	9,5 – 13,0	9,5 – 13,0	9,5 – 13,0	➔
	<span style="color: #f4a460;">■</span>	8,5 – 9,5	8,5 – 9,5	8,5 – 9,5	8,5 – 9,5	➔
	<span style="color: #a0522d;">■</span>	6,5 – 8,5	6,5 – 8,5	6,5 – 8,5	6,5 – 8,5	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	<span style="color: red;">■</span>	10,00 – 12,50	10,00 – 12,50	10,00 – 12,50	10,00 – 12,50	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	7,50 – 10,00	7,50 – 10,00	7,50 – 10,00	7,50 – 10,00	➔
	<span style="color: #f4a460;">■</span>	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	➔
	<span style="color: #a0522d;">■</span>	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	4,50 – 6,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

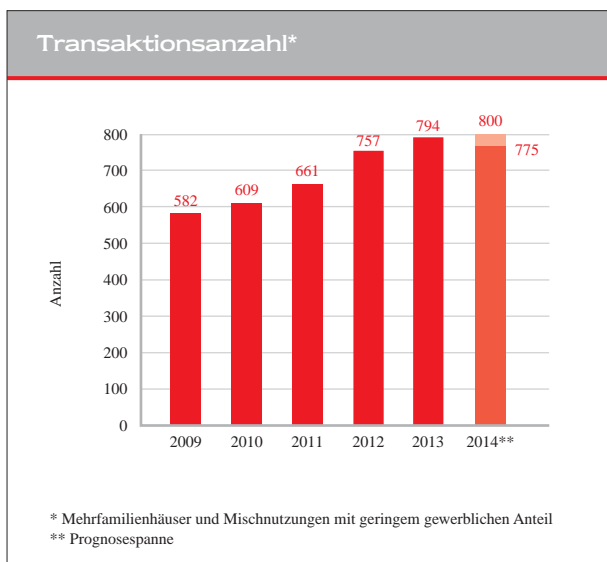
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Leipzig



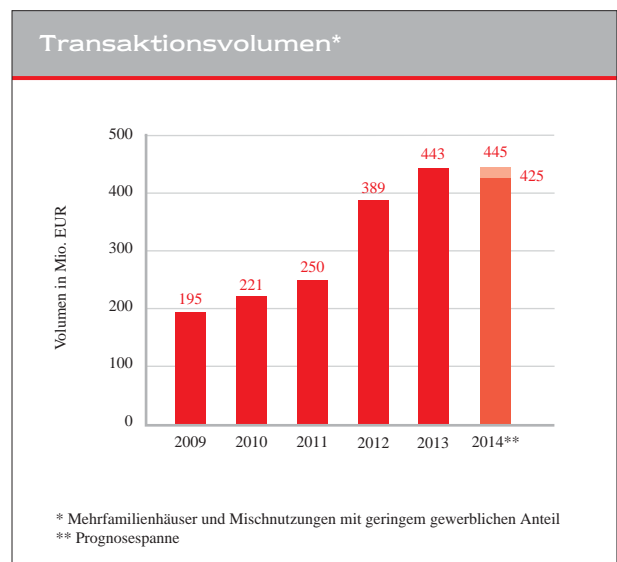
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

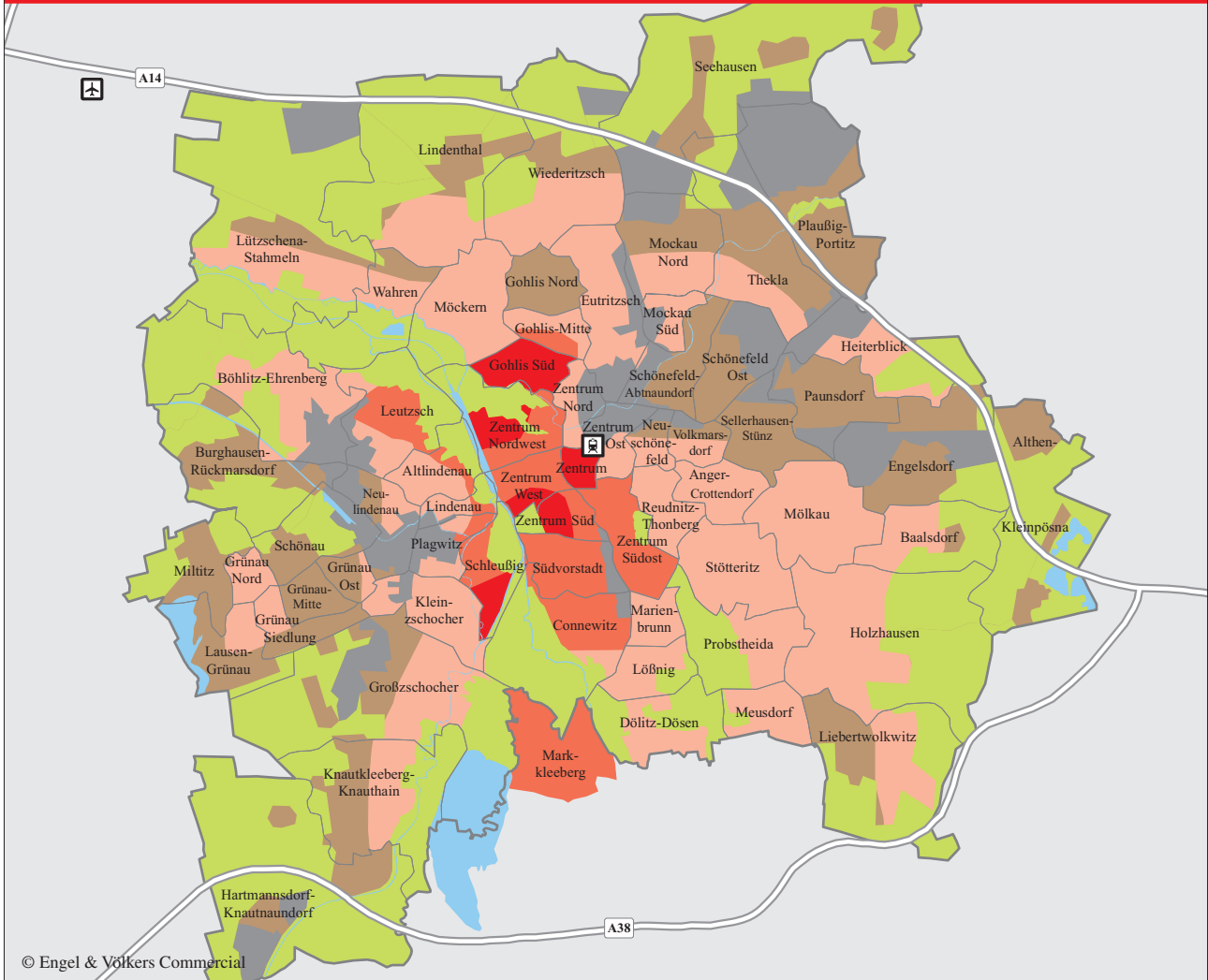


Quelle: Gutachterausschuss Leipzig, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Leipzig, Engel & Völkers Commercial

## Leipzig - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

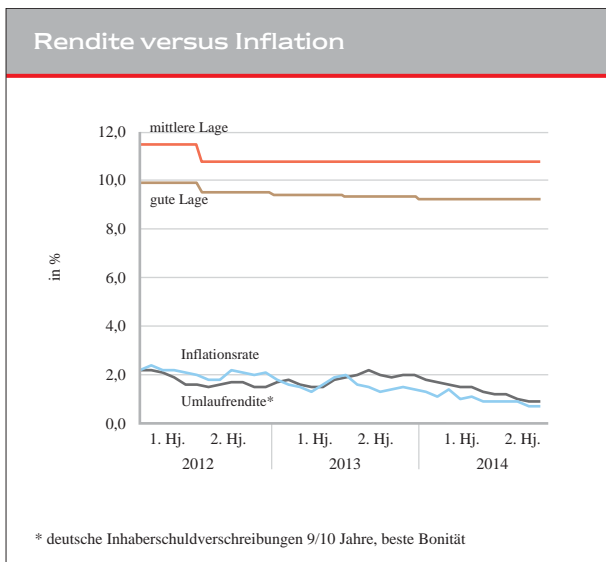


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

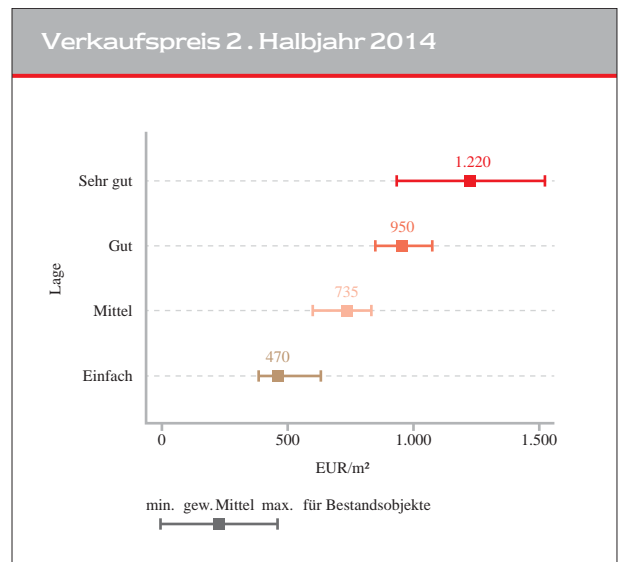
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	15,0 – 19,5	15,0 – 19,5	15,0 – 19,8	15,5 – 21,0	↗
	■	13,4 – 18,0	13,4 – 18,0	13,5 – 18,0	13,6 – 18,2	↗
	■	11,8 – 14,5	11,8 – 14,5	11,8 – 14,5	12,0 – 14,8	↗
	■	8,5 – 11,5	8,5 – 11,5	8,5 – 12,0	8,5 – 12,3	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	6,30 – 10,00	6,50 – 10,50	6,50 – 10,50	6,80 – 11,50	↗
	■	5,40 – 8,00	5,40 – 8,00	5,50 – 8,00	5,60 – 8,50	↗
	■	4,50 – 6,50	4,50 – 6,50	4,80 – 6,50	4,80 – 6,60	↗
	■	3,30 – 4,50	3,30 – 4,50	3,50 – 4,80	3,50 – 4,80	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

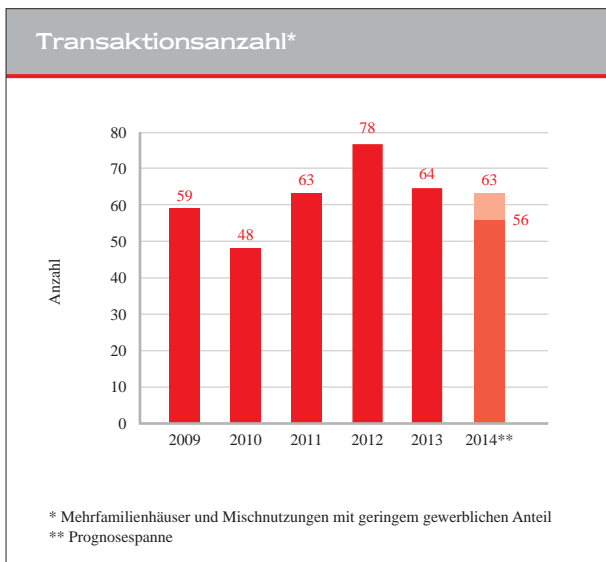
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Leverkusen



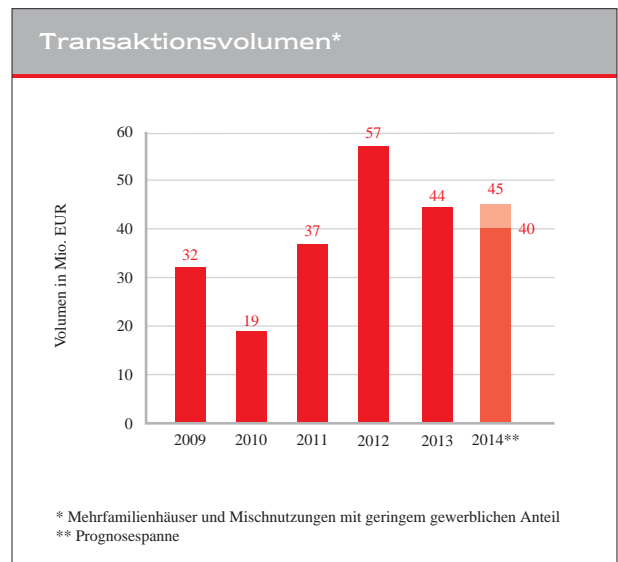
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



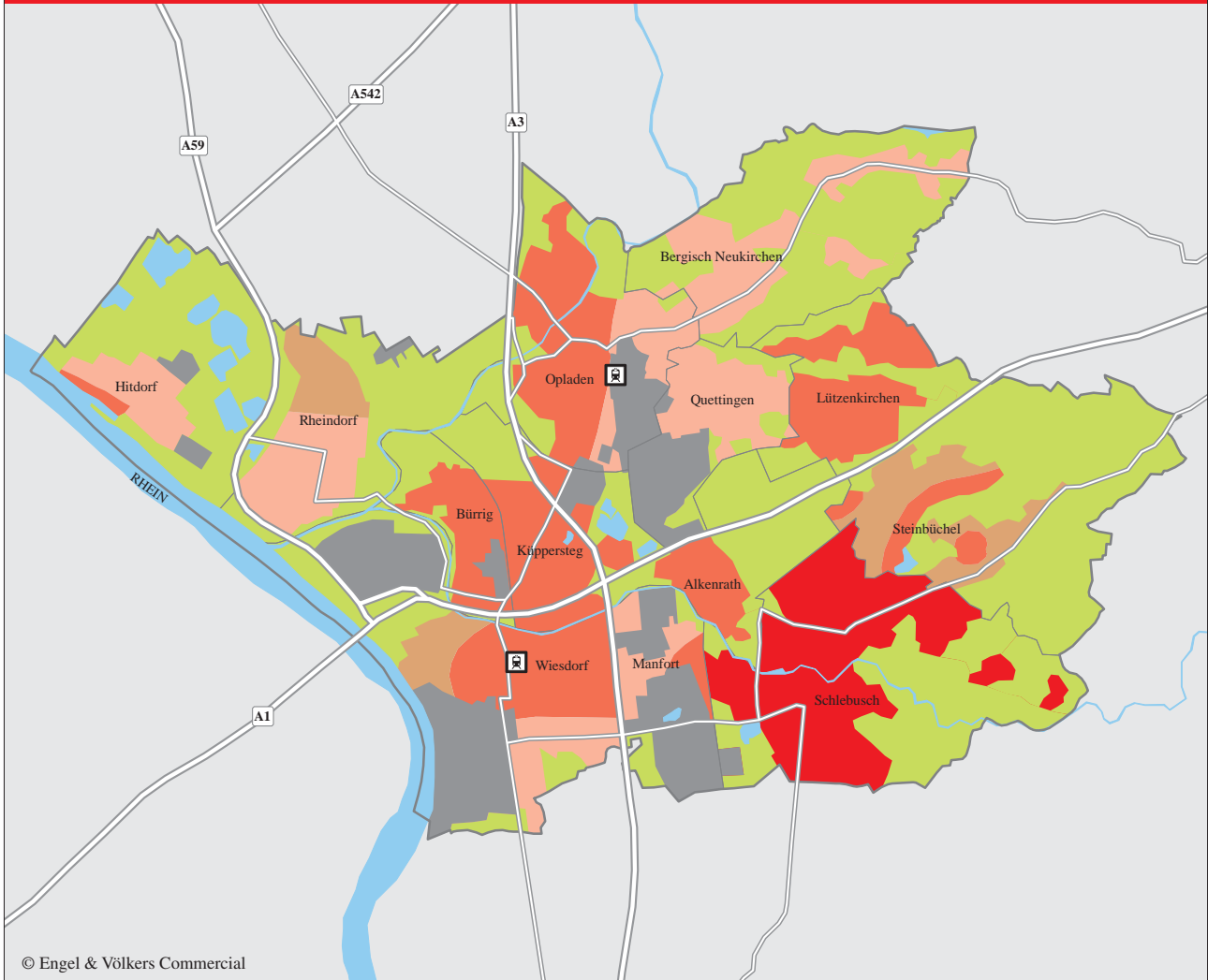
Quelle: Gutachterausschuss Leverkusen, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Leverkusen, Engel & Völkers Commercial



## Leverkusen - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

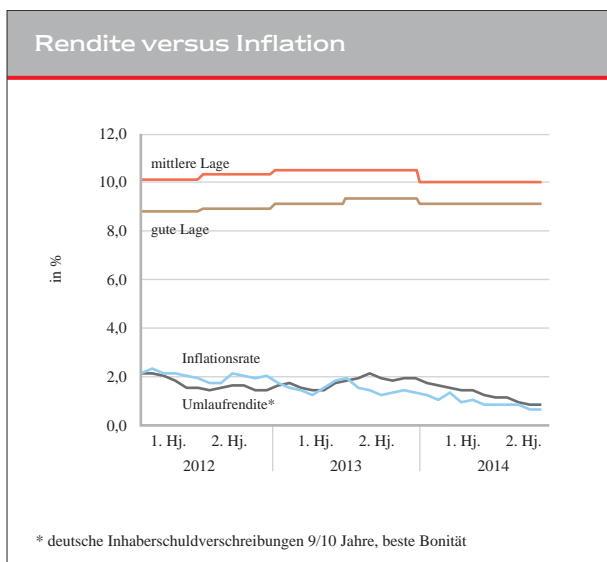


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

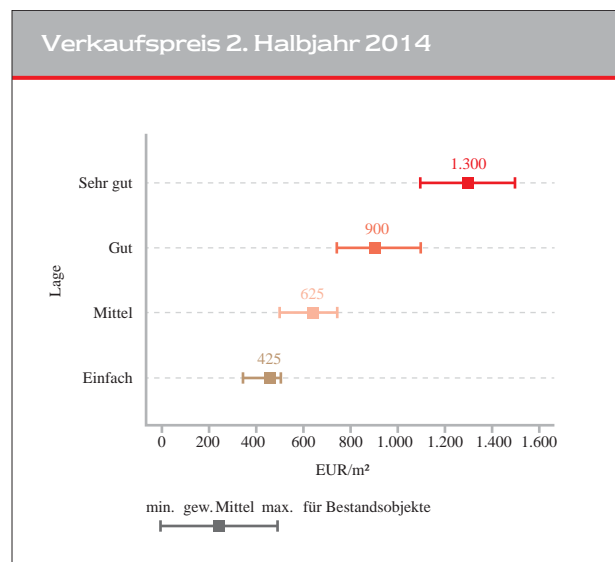
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	11,2 – 12,9	11,4 – 13,3	11,6 – 13,5	11,7 – 13,7	↗
	■	10,1 – 11,2	10,2 – 11,4	10,2 – 11,5	10,2 – 11,6	→
	■	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	8,5 – 10,0	→
	■	6,7 – 7,9	6,7 – 7,9	6,7 – 7,9	6,7 – 7,9	→
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	6,70 – 9,20	7,20 – 9,50	7,35 – 9,70	7,50 – 10,00	↗
	■	7,00 – 7,65	7,00 – 7,90	7,00 – 7,95	7,00 – 8,10	↗
	■	6,30 – 6,90	6,30 – 6,90	6,30 – 7,00	6,30 – 7,00	→
	■	4,90 – 5,80	4,90 – 5,80	4,90 – 5,80	4,90 – 5,80	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

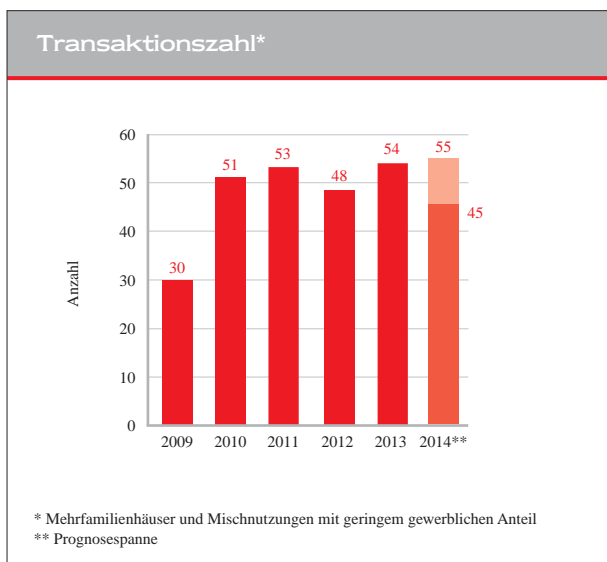
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Lüdenscheid



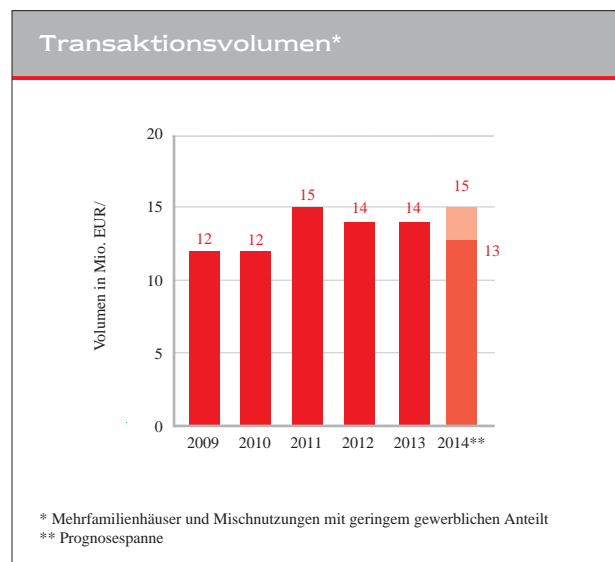
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

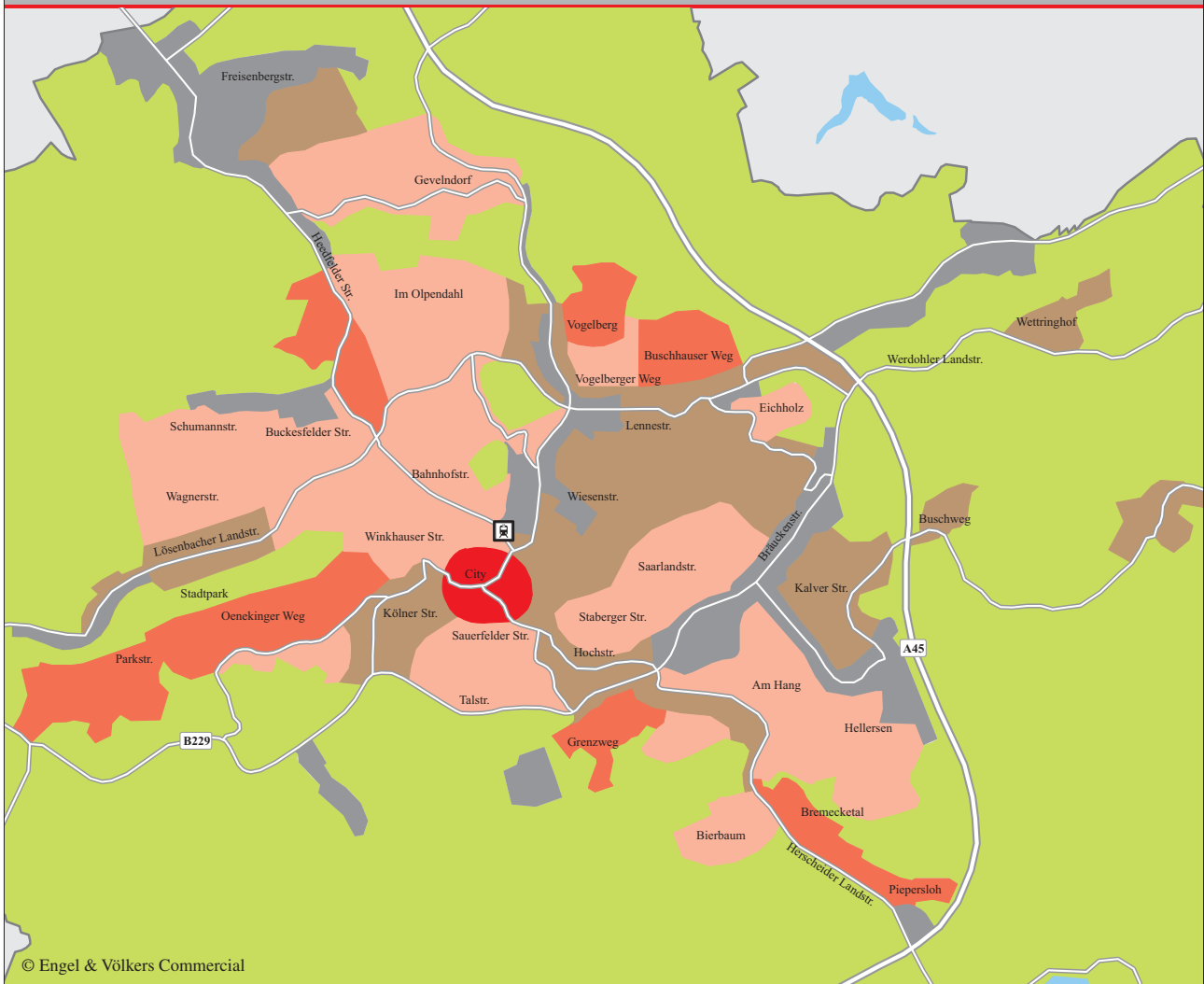


Quelle: Gutachterausschuss Lüdenscheid, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Lüdenscheid, Engel & Völkers Commercial

## Lüdenscheid - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



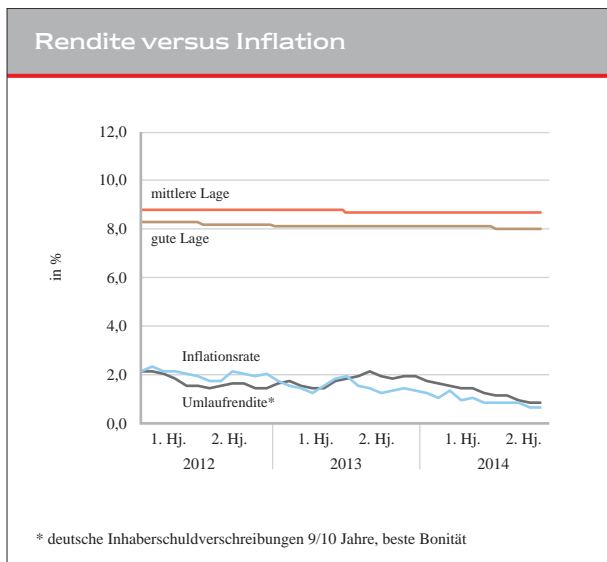
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

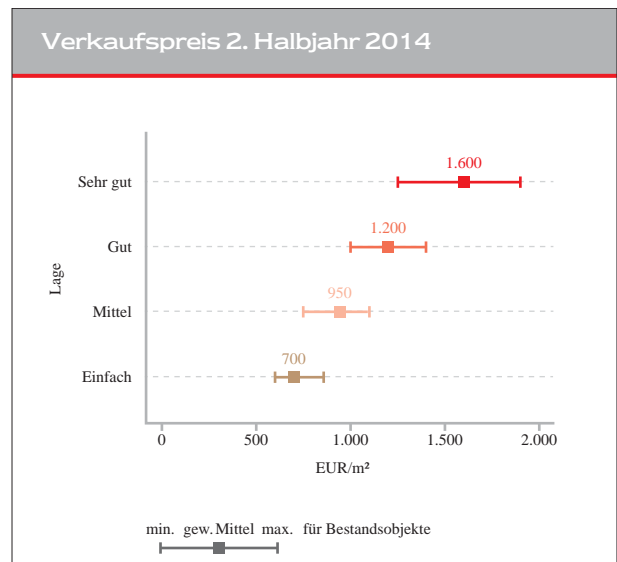
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	12,0 – 13,5	11,5 – 13,5	11,5 – 13,5	11,5 – 13,5	➔
	■	10,0 – 12,0	10,0 – 11,5	10,5 – 11,5	10,5 – 11,5	➔
	■	9,0 – 10,0	9,0 – 10,0	9,5 – 10,5	9,5 – 10,5	➔
	■	8,0 – 9,0	8,0 – 9,0	8,0 – 9,5	8,5 – 9,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,50 – 10,00	8,65 – 10,00	8,65 – 10,00	8,65 – 10,00	➔
	■	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	➔
	■	5,00 – 6,50	5,00 – 6,50	5,00 – 6,50	5,00 – 6,50	➔
	■	3,50 – 5,00	3,40 – 5,00	3,40 – 5,00	3,40 – 5,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

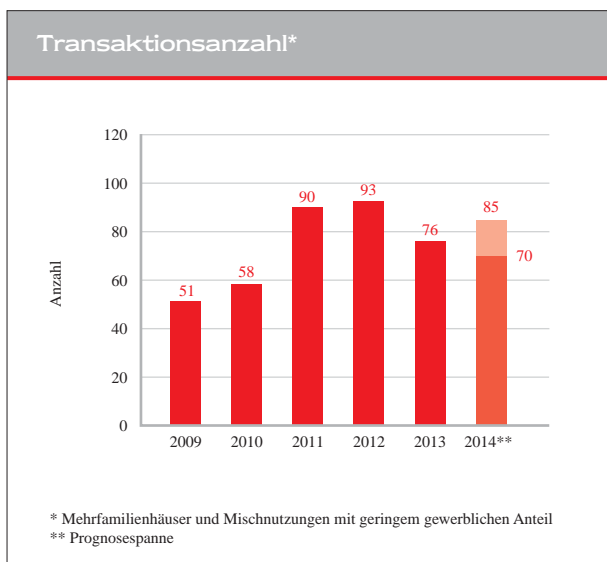
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Ludwigshafen



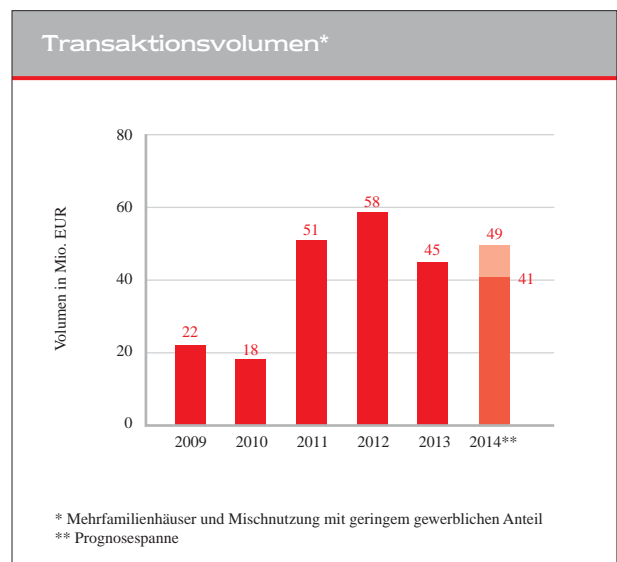
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

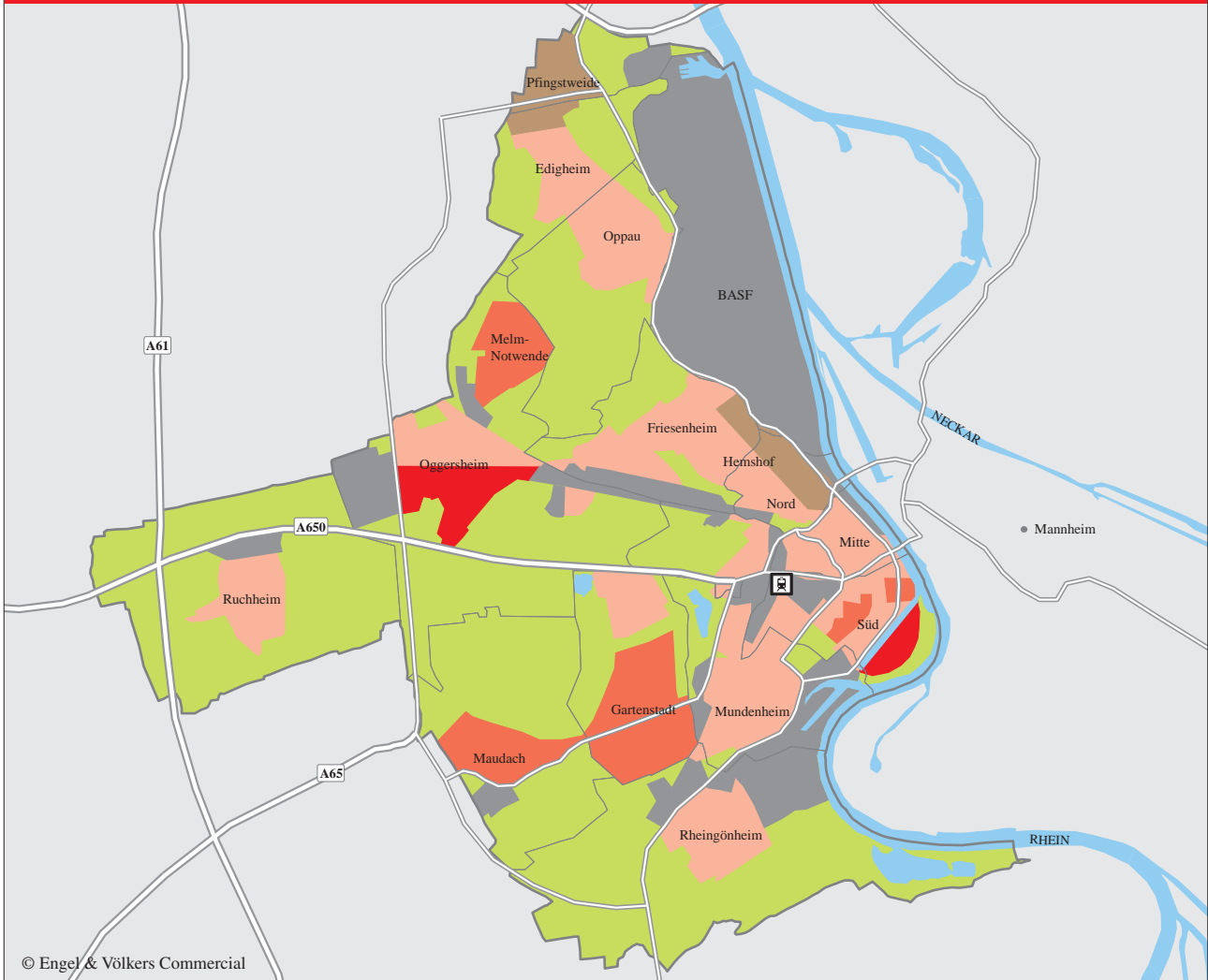


Quelle: Gutachterausschuss Ludwigshafen, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Ludwigshafen, Engel & Völkers Commercial

## Ludwigshafen - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

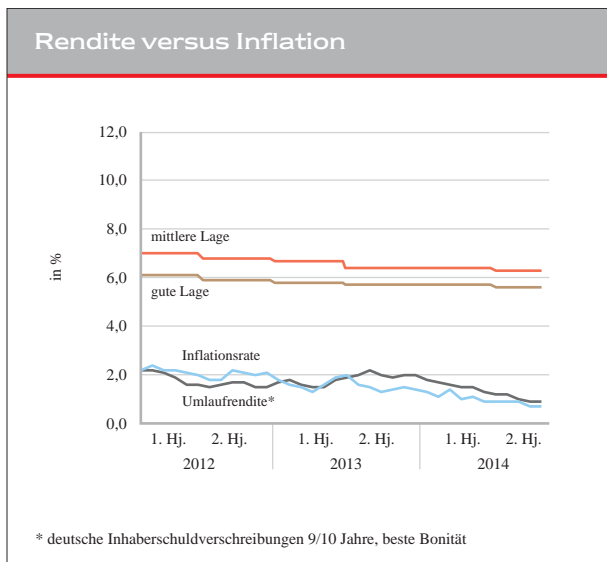


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

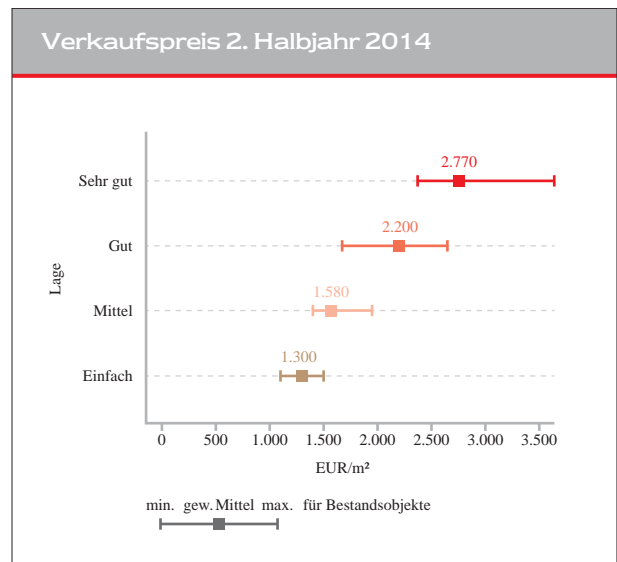
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	12,9 – 13,9	12,9 – 14,2	12,9 – 14,2	13,0 – 14,5	↗
	■	11,7 – 13,0	11,7 – 13,0	11,7 – 13,0	11,7 – 13,2	→
	■	11,0 – 11,8	11,0 – 12,0	11,0 – 12,0	11,0 – 12,0	→
	■	9,3 – 11,0	9,3 – 11,5	9,3 – 11,5	9,5 – 11,5	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,00 – 11,50	8,00 – 11,50	8,00 – 11,50	8,00 – 11,50	→
	■	6,80 – 8,30	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	→
	■	5,70 – 6,90	5,70 – 7,00	5,70 – 7,00	5,70 – 7,00	→
	■	4,50 – 6,00	4,50 – 6,20	4,50 – 6,20	4,70 – 6,20	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

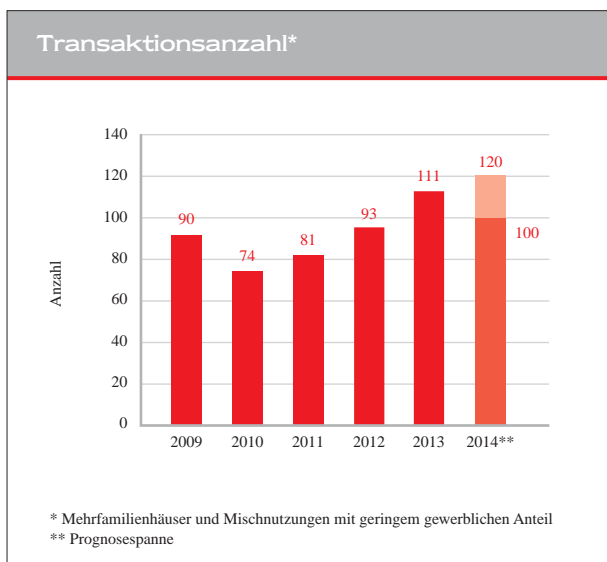
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Mainz



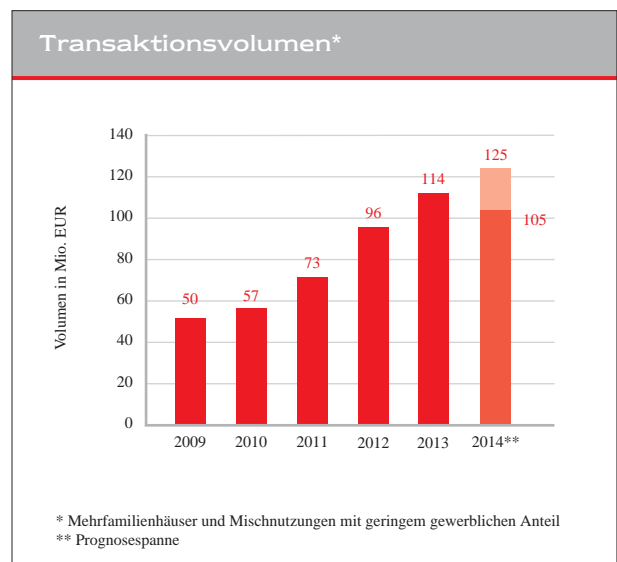
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

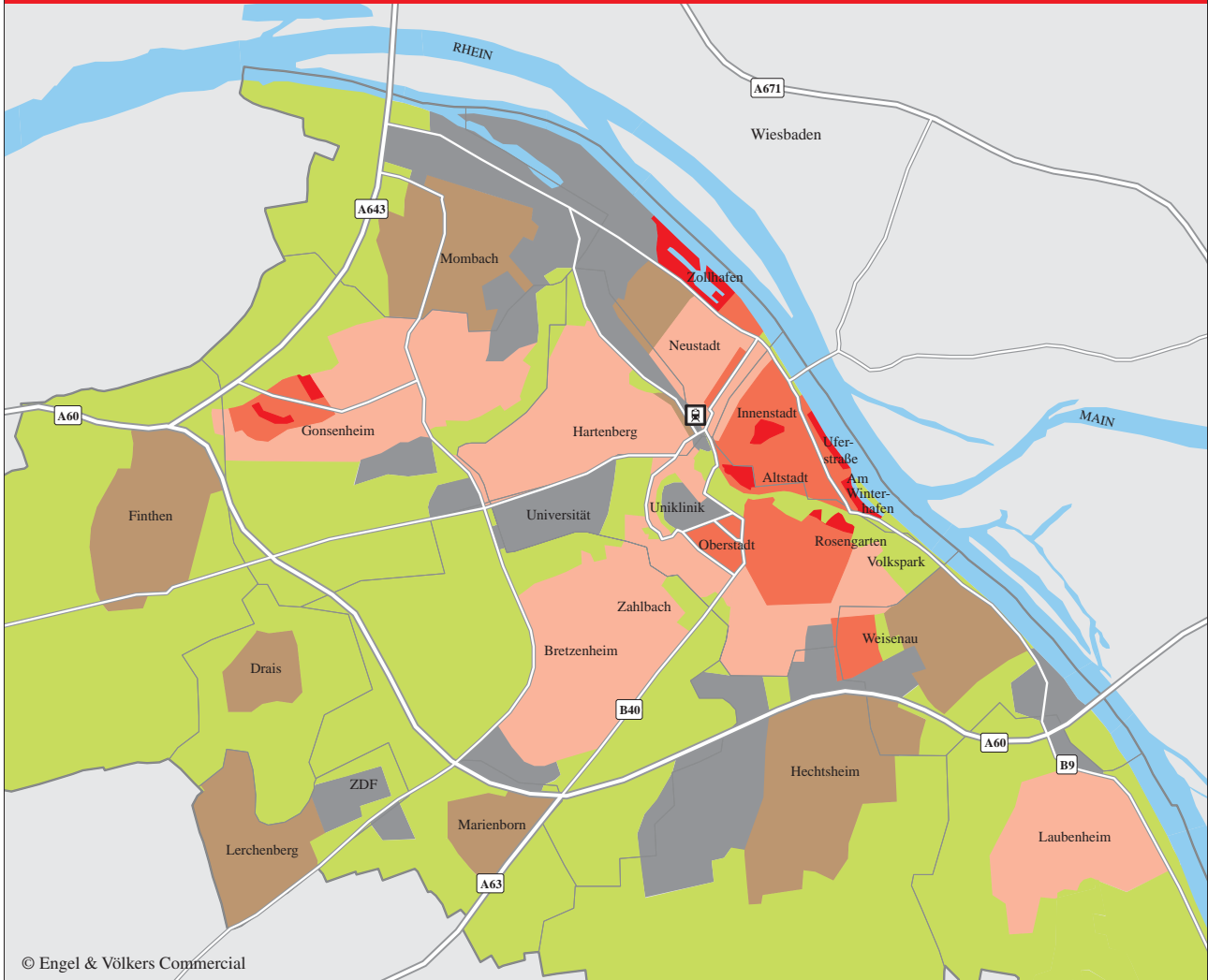


Quelle: Gutachterausschuss Mainz, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Mainz, Engel & Völkers Commercial

## Mainz - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

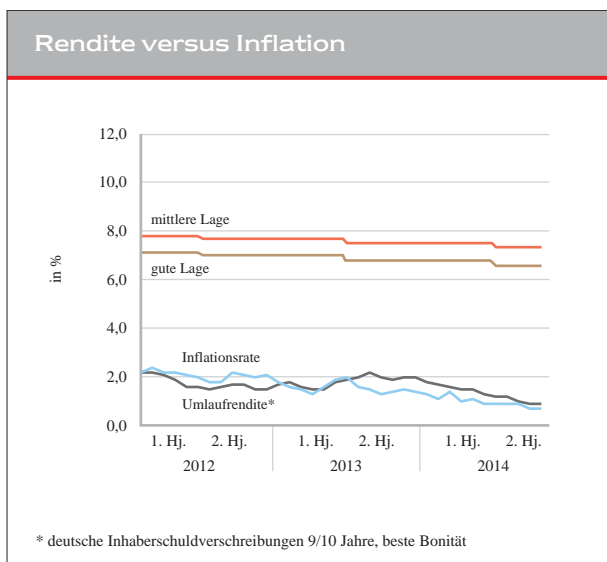


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

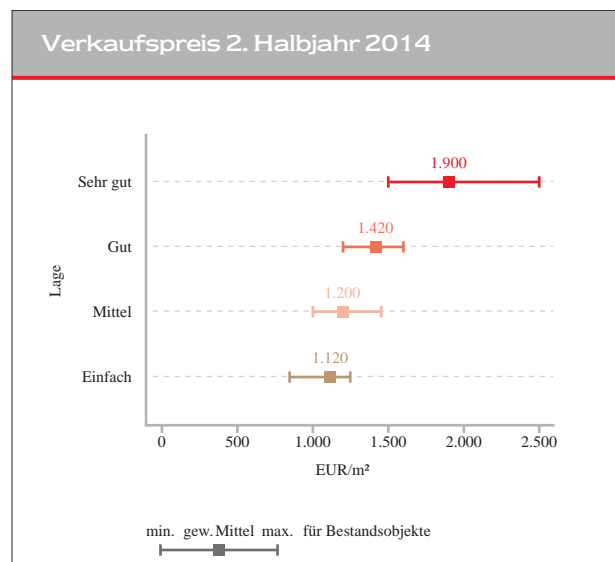
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	17,5 – 20,0	17,6 – 20,3	17,6 – 20,5	17,8 – 20,8	↗
	■	16,0 – 18,5	16,2 – 18,8	16,3 – 19,0	16,5 – 19,3	→
	■	14,0 – 16,0	14,5 – 16,8	14,5 – 16,9	14,8 – 17,0	→
	■	11,5 – 14,5	12,0 – 15,0	12,3 – 15,5	12,5 – 15,8	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	11,00 – 14,00	11,25 – 14,50	11,30 – 14,50	11,50 – 14,75	→
	■	9,50 – 12,70	9,70 – 13,00	9,75 – 13,10	9,90 – 13,25	→
	■	8,50 – 10,50	8,70 – 10,75	8,85 – 11,00	9,00 – 11,25	↗
	■	6,50 – 8,50	6,75 – 8,80	6,80 – 9,00	7,00 – 9,25	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

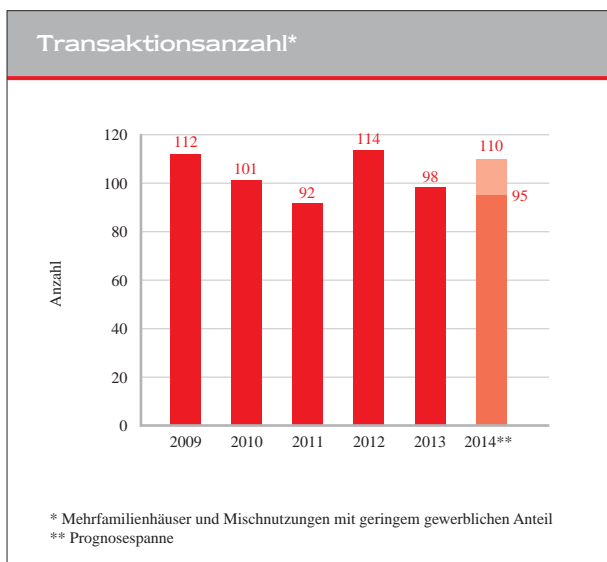
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Mannheim



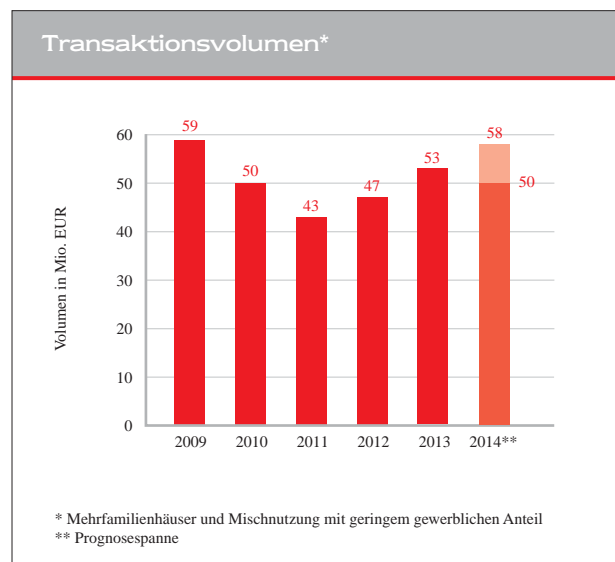
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



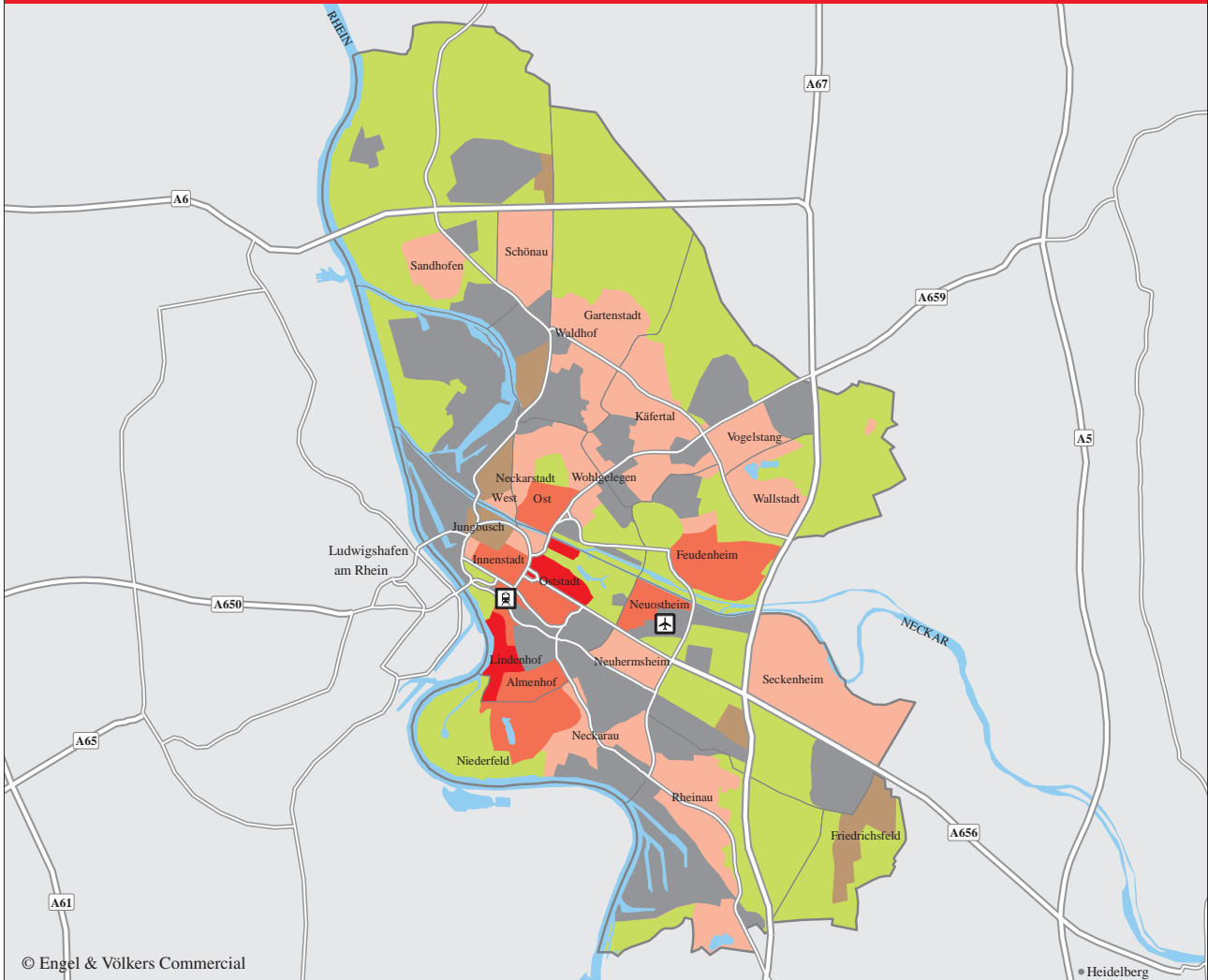
Quelle: Gutachterausschuss Mannheim, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Mannheim, Engel & Völkers Commercial



## Mannheim - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

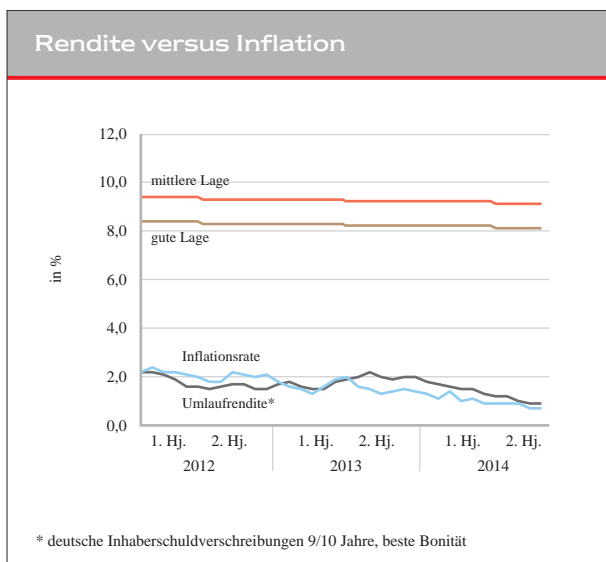


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

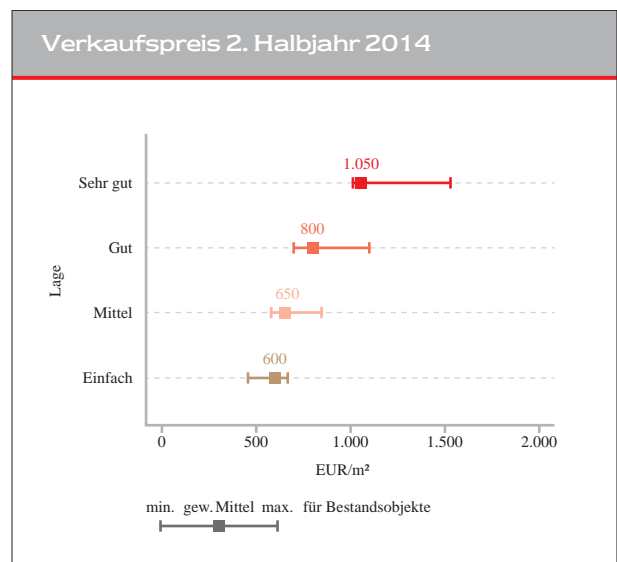
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	<span style="color: red;">■</span>	15,0 – 18,5	15,0 – 19,0	15,0 – 19,0	15,5 – 19,0	↗
	<span style="color: orange;">■</span>	13,0 – 15,5	13,0 – 16,5	13,0 – 16,5	13,5 – 17,0	→
	<span style="color: lightorange;">■</span>	12,0 – 14,0	12,0 – 14,5	12,0 – 14,5	12,5 – 15,0	↗
	<span style="color: brown;">■</span>	11,0 – 12,5	11,0 – 13,0	11,0 – 13,0	11,4 – 13,2	→
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	<span style="color: red;">■</span>	10,00 – 13,80	10,00 – 13,80	10,00 – 13,80	10,00 – 13,80	→
	<span style="color: orange;">■</span>	8,00 – 11,60	8,00 – 11,60	8,00 – 11,60	8,10 – 11,60	→
	<span style="color: lightorange;">■</span>	7,00 – 9,20	7,00 – 9,20	7,00 – 9,20	7,00 – 9,20	→
	<span style="color: brown;">■</span>	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

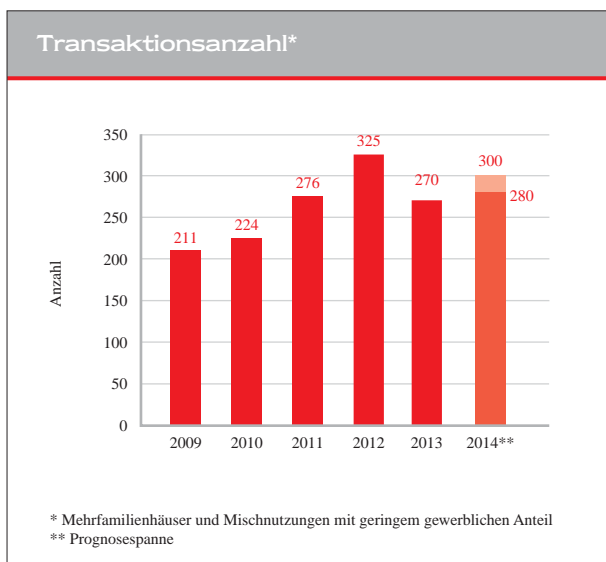
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Mönchengladbach



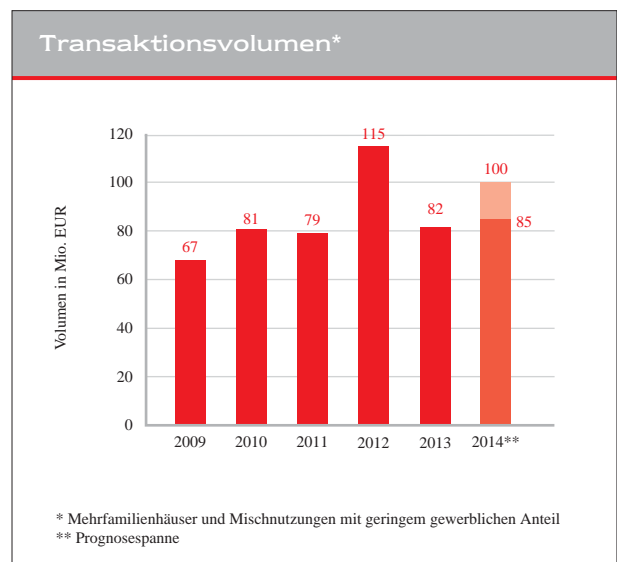
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

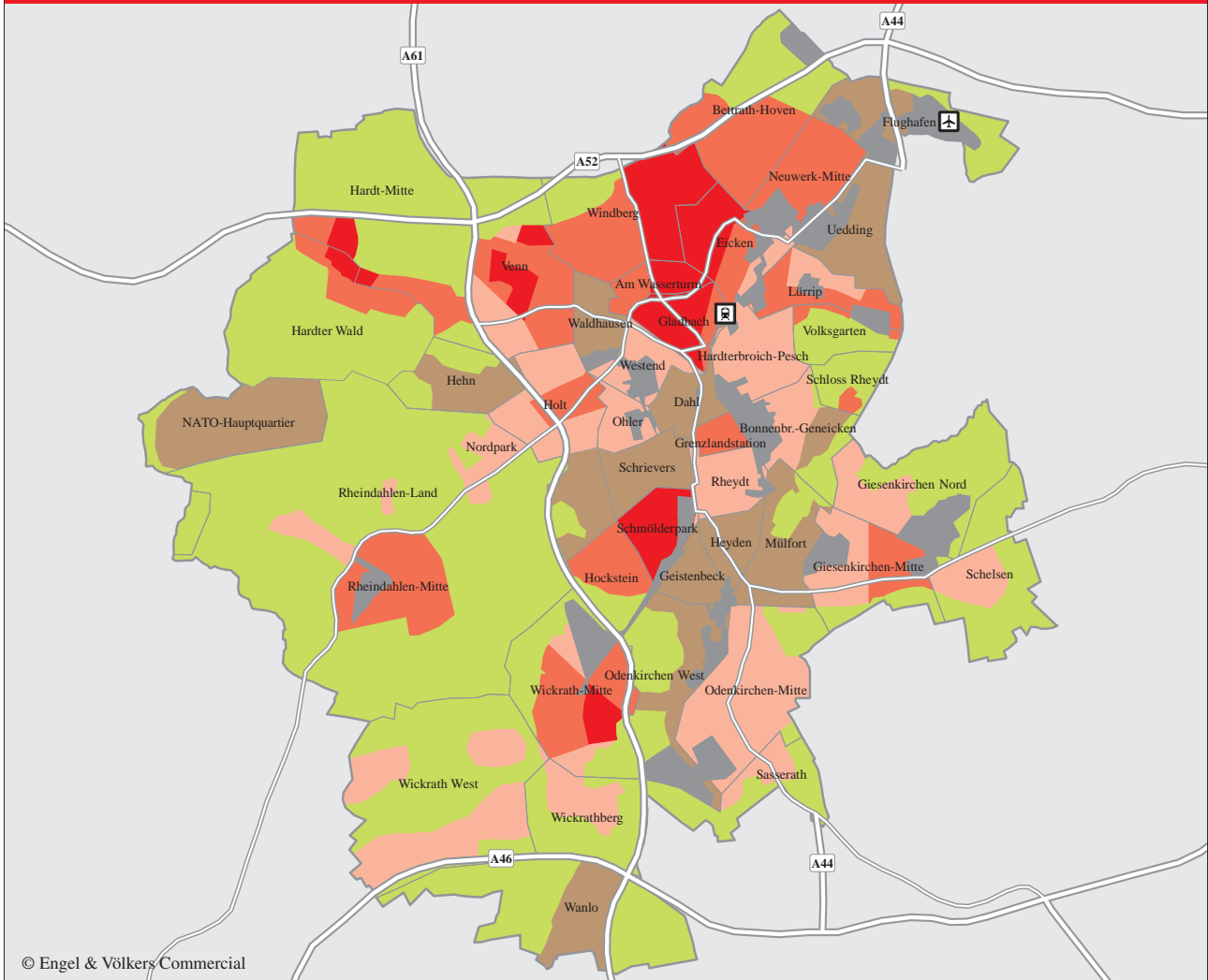


Quelle: Gutachterausschuss Mönchengladbach, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Mönchengladbach, Engel & Völkers Commercial

## Mönchengladbach - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

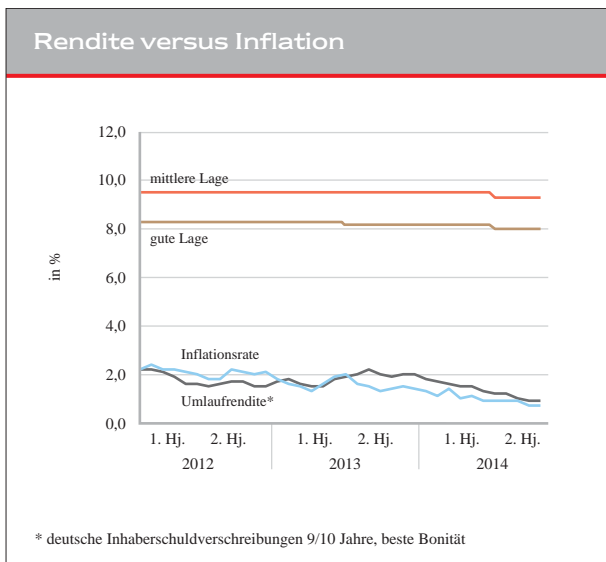


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

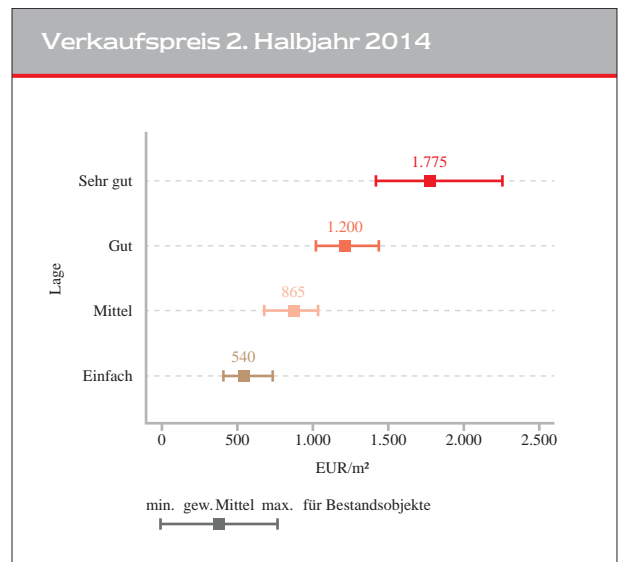
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	12,8 – 13,6	12,9 – 13,8	12,9 – 14,5	13,0 – 14,6	↗
	■	11,6 – 12,5	11,6 – 12,7	11,6 – 12,8	11,6 – 13,1	↗
	■	10,2 – 11,2	10,3 – 11,4	10,3 – 11,5	10,3 – 11,7	↗
	■	9,0 – 9,9	9,0 – 10,0	9,0 – 10,0	9,0 – 10,3	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	6,80 – 9,25	6,80 – 9,25	6,80 – 10,00	6,80 – 10,00	→
	■	5,75 – 7,05	5,75 – 7,05	5,75 – 7,05	5,85 – 7,20	↗
	■	5,30 – 6,30	5,30 – 6,30	5,30 – 6,30	5,30 – 6,30	→
	■	4,30 – 5,10	4,30 – 5,30	4,30 – 5,30	4,30 – 5,40	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

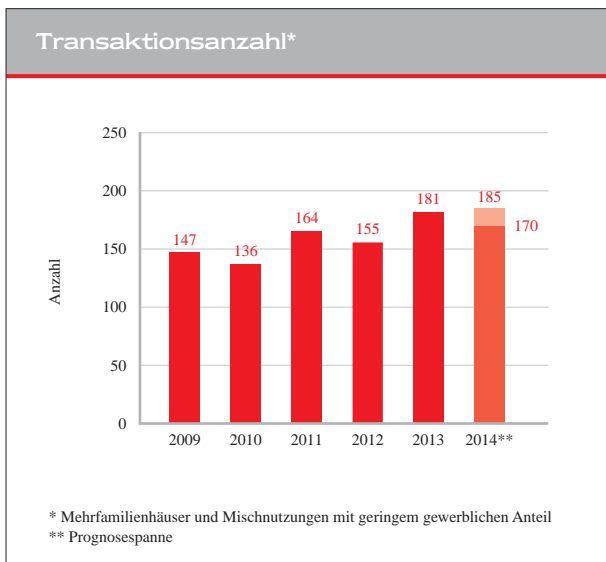
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Mülheim an der Ruhr



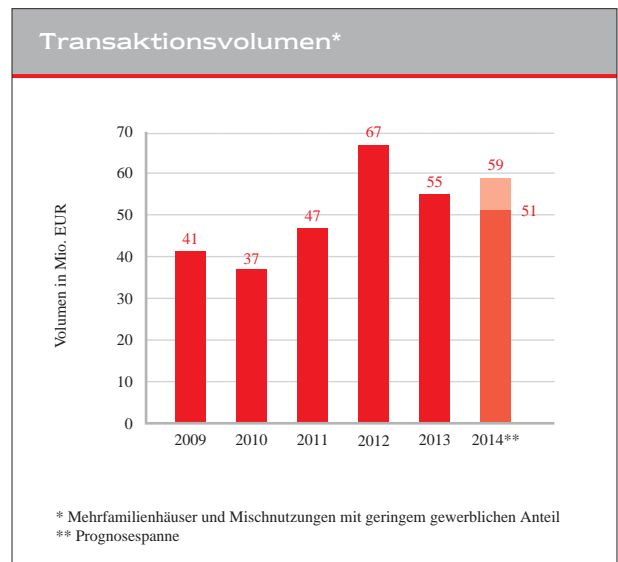
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

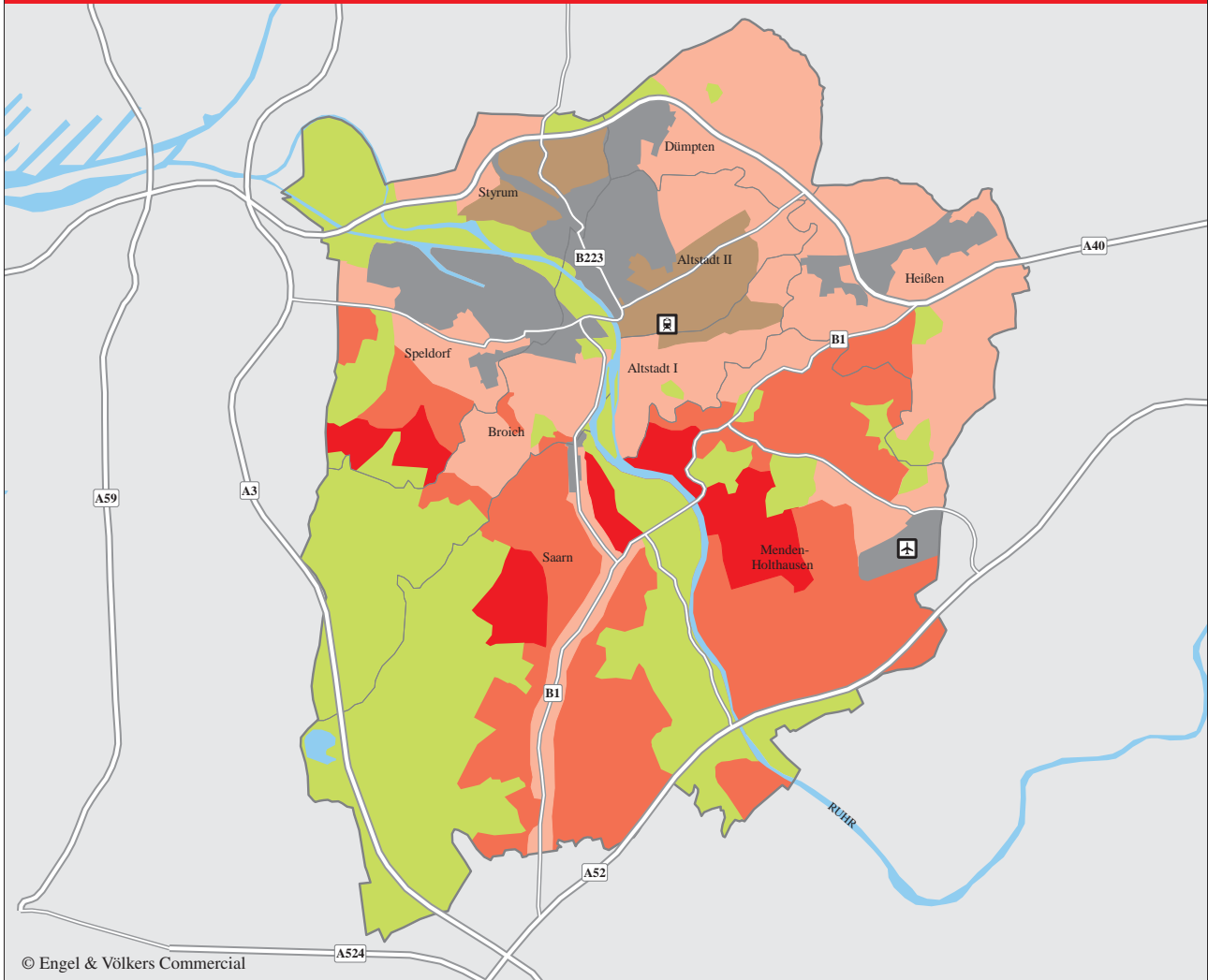


Quelle: Gutachterausschuss Mülheim an der Ruhr, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Mülheim an der Ruhr, Engel & Völkers Commercial

## Mülheim an der Ruhr - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

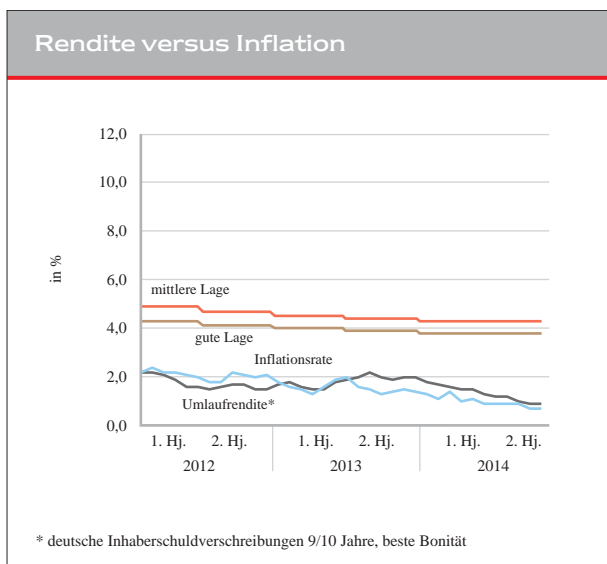


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

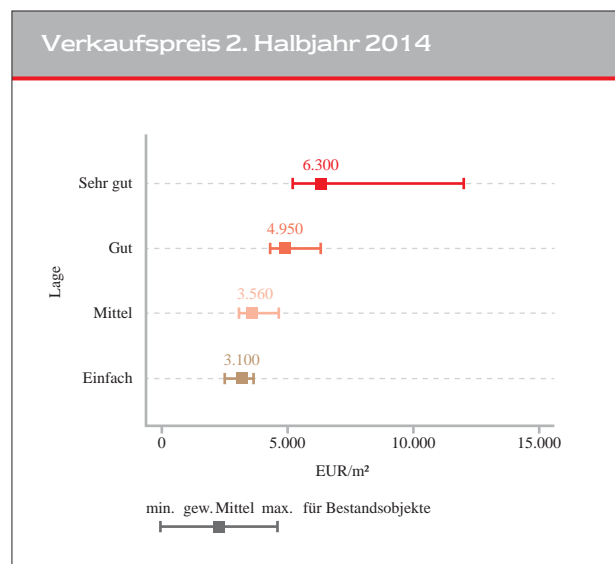
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	13,0 – 14,5	13,0 – 15,0	13,0 – 15,0	13,0 – 15,0	➔
	■	11,0 – 13,0	11,0 – 13,5	11,0 – 13,5	11,5 – 13,5	➔
	■	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	9,5 – 11,5	9,5 – 12,0	➔
	■	7,0 – 9,0	7,0 – 9,0	7,0 – 9,0	7,0 – 9,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,00 – 12,50	9,00 – 12,50	9,00 – 12,50	9,00 – 12,50	➔
	■	7,50 – 8,60	7,50 – 8,80	7,50 – 8,80	7,50 – 8,80	➔
	■	6,30 – 7,30	6,30 – 7,30	6,30 – 7,30	6,30 – 7,30	➔
	■	4,80 – 6,40	4,80 – 6,40	4,80 – 6,40	4,80 – 6,40	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

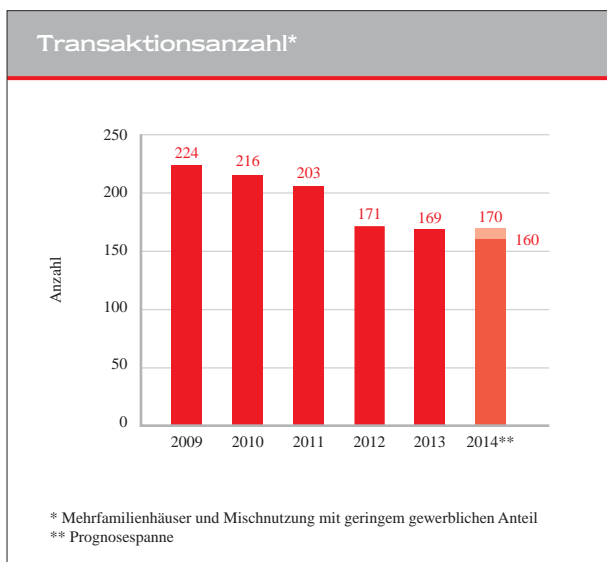
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser München



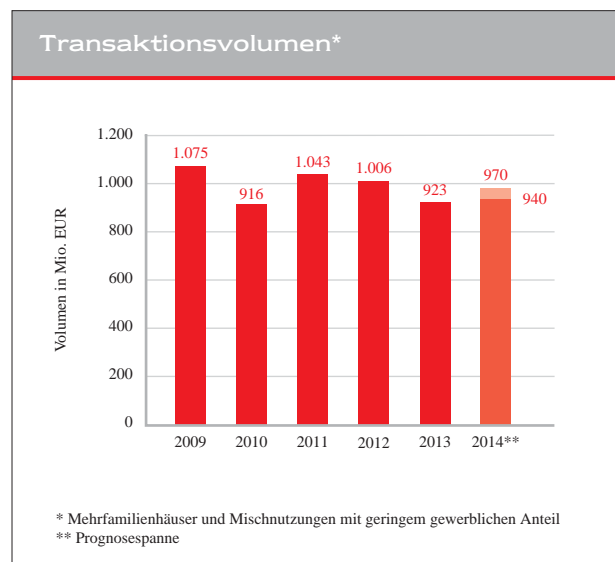
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

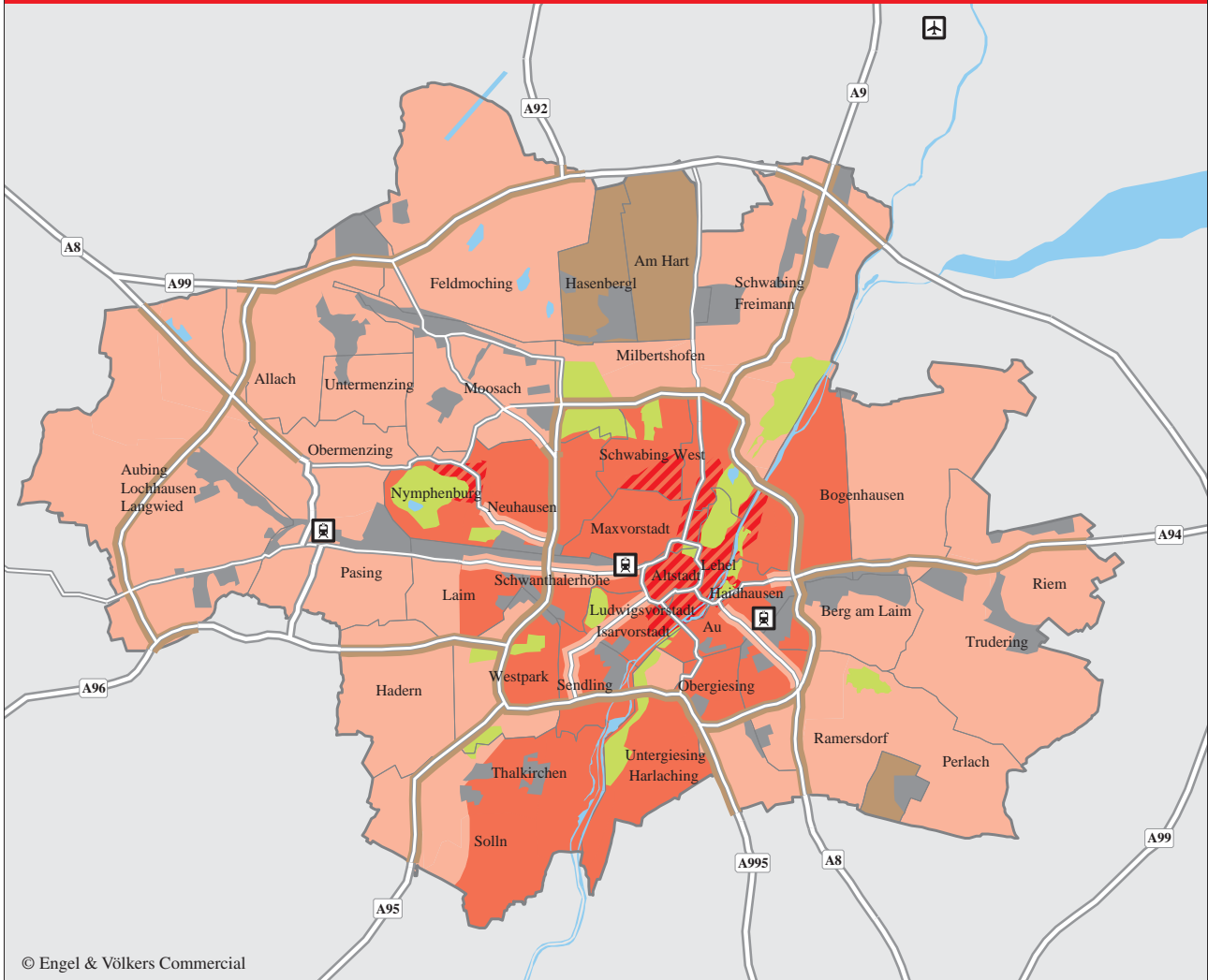


Quelle: Gutachterausschuss München, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss München, Engel & Völkers Commercial

## München - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



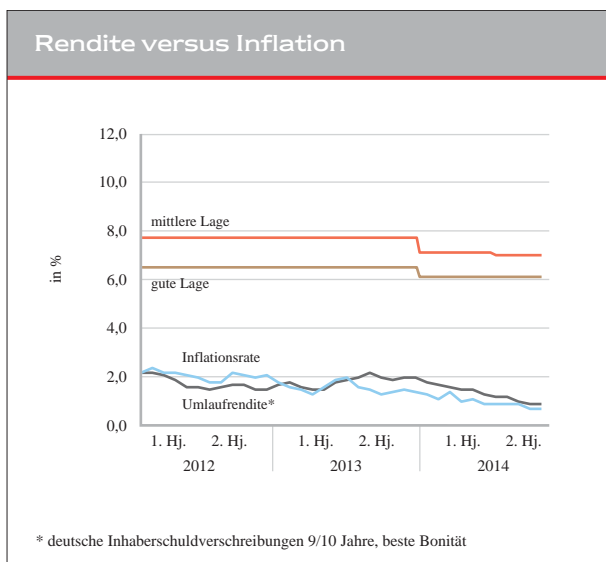
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

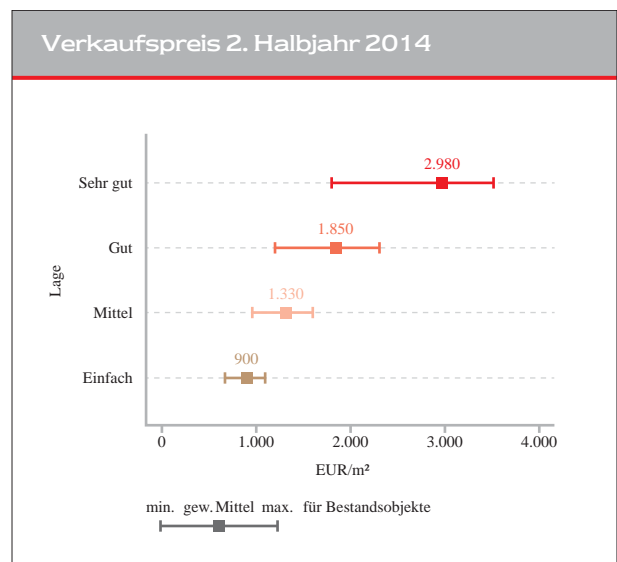
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	27,0 – 33,0	27,5 – 33,5	28,0 – 34,0	28,0 – 34,0	➔
	■	23,0 – 27,0	23,5 – 27,5	24,0 – 28,5	24,0 – 28,5	➔
	■	20,5 – 24,0	21,0 – 24,5	21,5 – 25,0	22,0 – 25,0	➔
	■	18,5 – 20,5	19,0 – 21,0	20,0 – 22,0	20,5 – 22,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	15,00 – 27,00	15,50 – 30,00	16,00 – 32,00	16,00 – 32,00	➔
	■	14,50 – 16,50	15,00 – 17,00	15,50 – 18,20	15,80 – 18,50	➔
	■	10,20 – 14,80	10,50 – 15,50	11,00 – 16,00	11,50 – 16,50	➔
	■	8,00 – 11,30	8,50 – 12,00	9,00 – 12,50	9,50 – 13,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

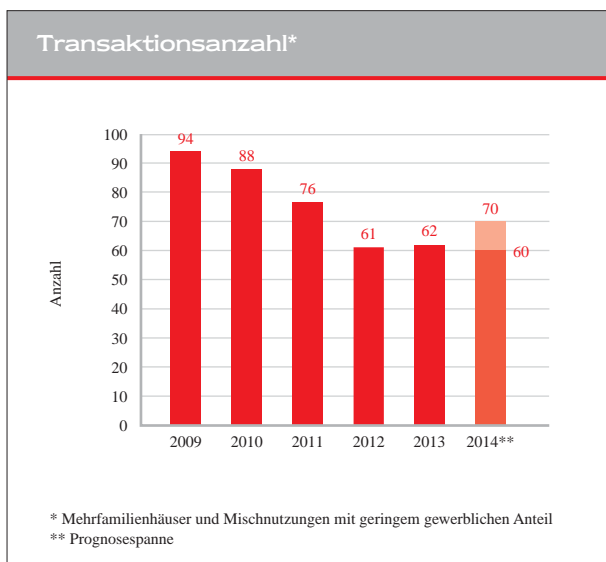
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Münster



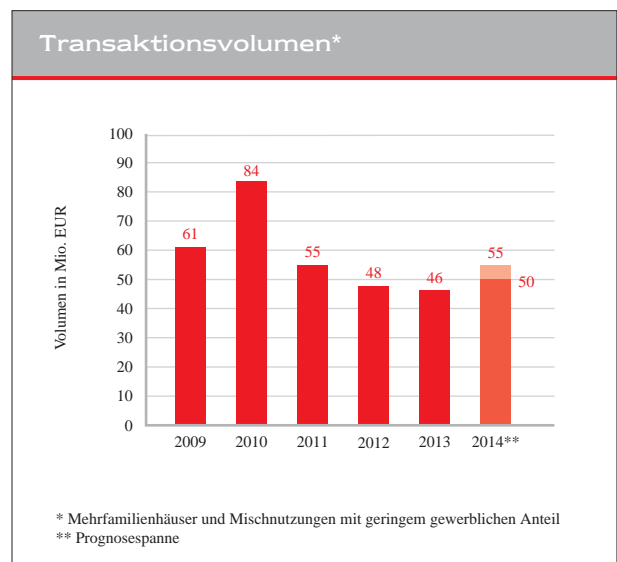
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



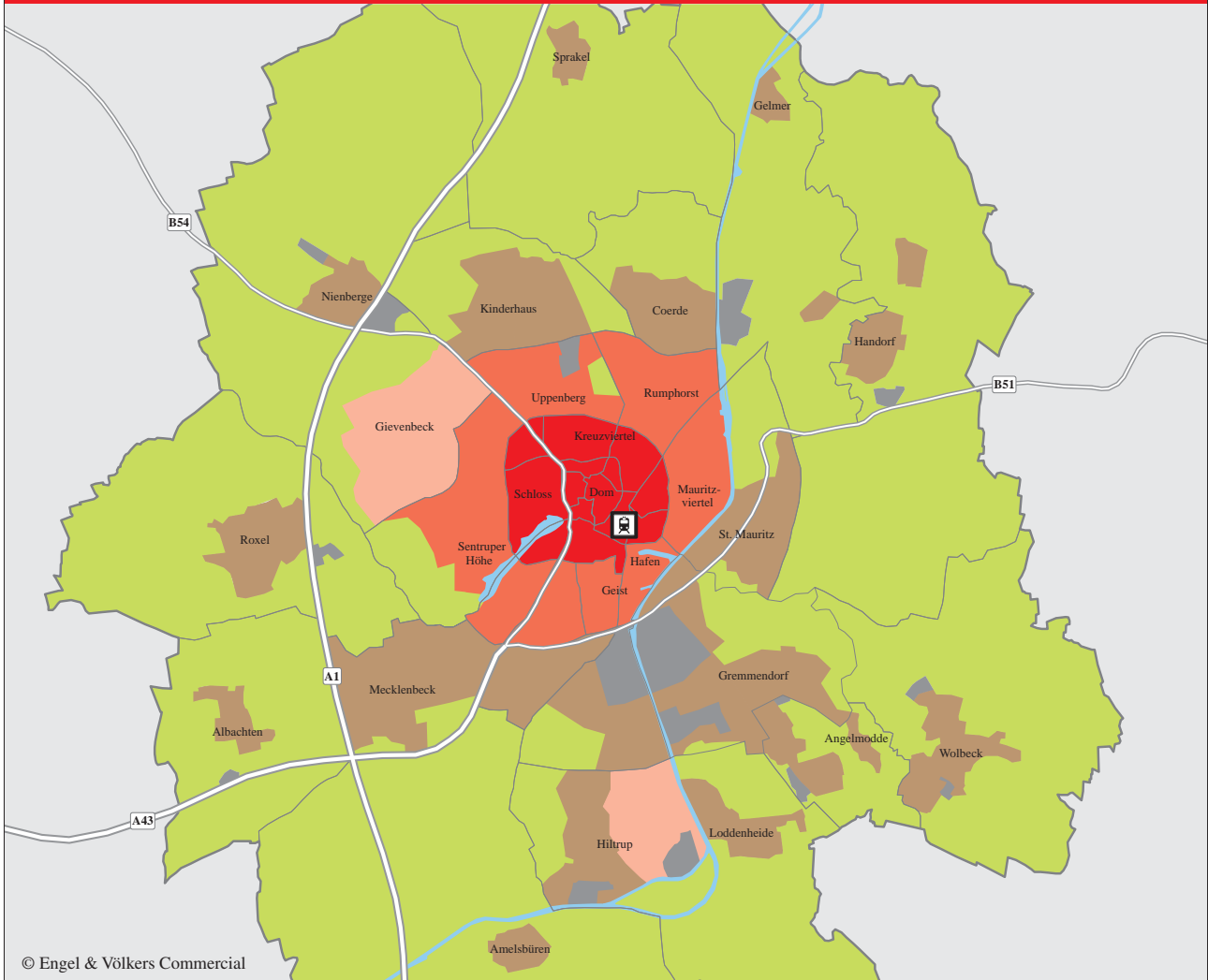
Quelle: Gutachterausschuss Münster, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Münster, Engel & Völkers Commercial



## Münster - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

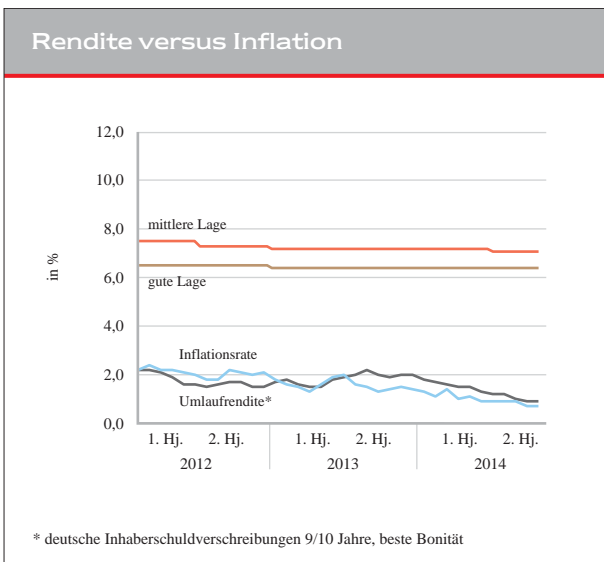


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

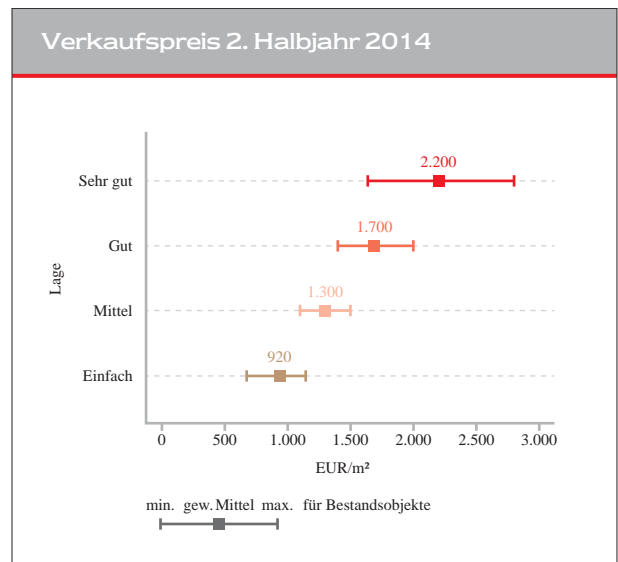
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	16,0 – 22,0	16,0 – 22,0	18,0 – 23,0	18,0 – 23,0	➔
	■	14,0 – 17,0	14,0 – 17,0	15,0 – 18,0	15,0 – 18,0	➔
	■	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	13,0 – 15,0	13,5 – 15,0	➔
	■	10,0 – 13,0	10,0 – 13,0	10,0 – 13,0	11,0 – 13,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,00 – 15,00	9,00 – 15,00	9,00 – 15,50	9,00 – 15,50	➔
	■	7,00 – 11,00	7,00 – 11,00	7,00 – 12,00	7,00 – 12,00	➔
	■	6,50 – 9,00	6,50 – 9,00	6,50 – 9,00	7,00 – 9,00	➔
	■	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	5,50 – 7,00	6,00 – 7,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

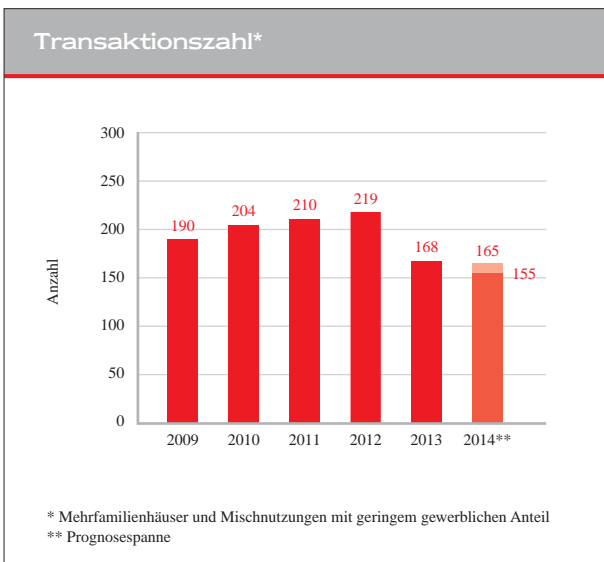
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Nürnberg



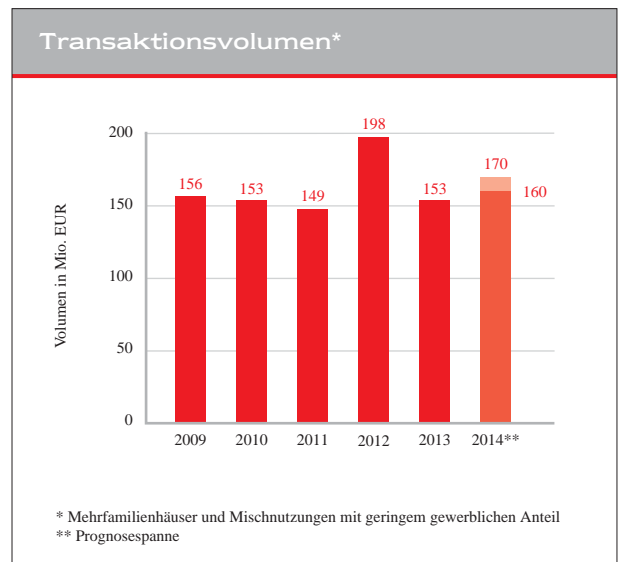
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

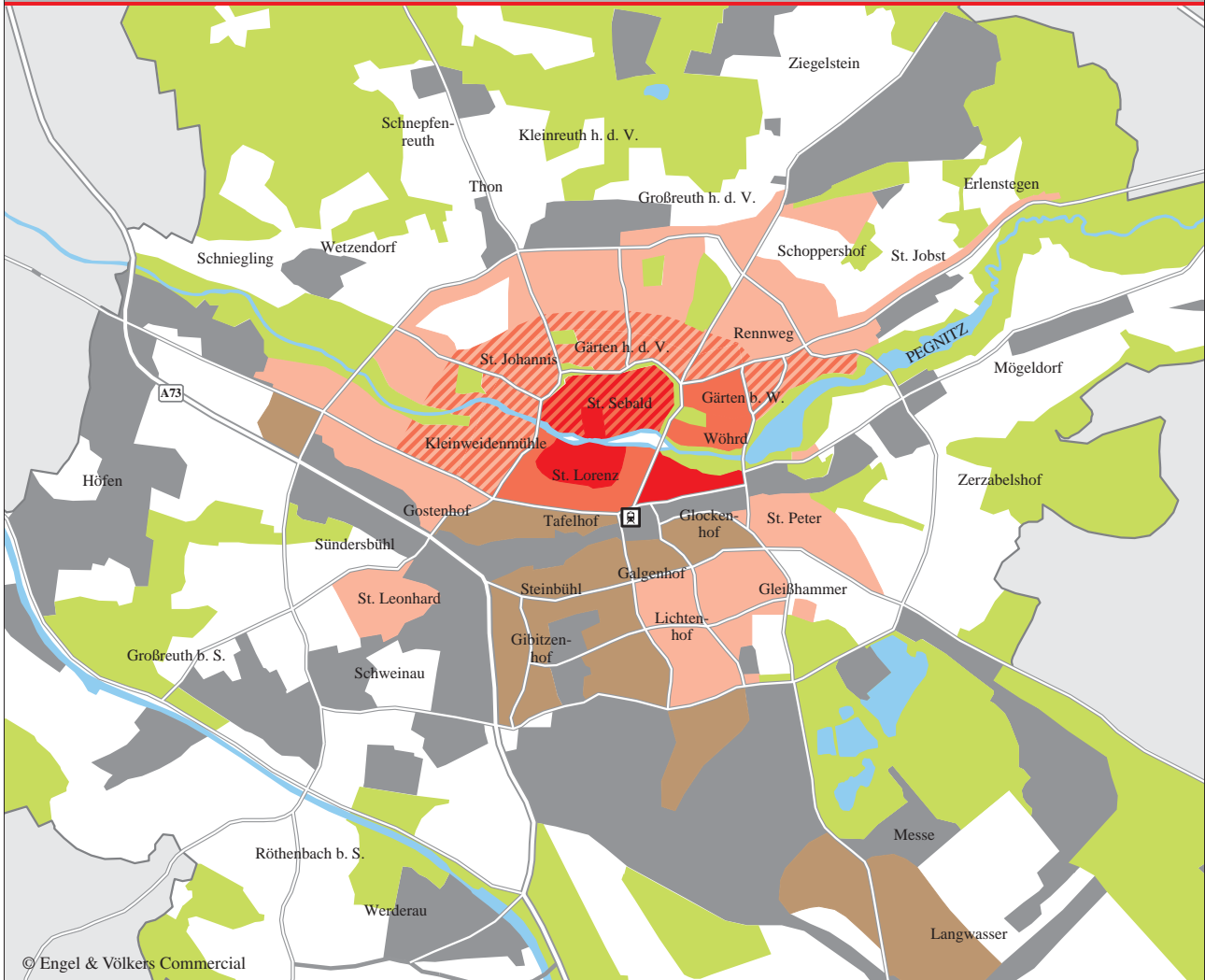


Quelle: Gutachterausschuss Nürnberg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Nürnberg, Engel & Völkers Commercial

## Nürnberg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

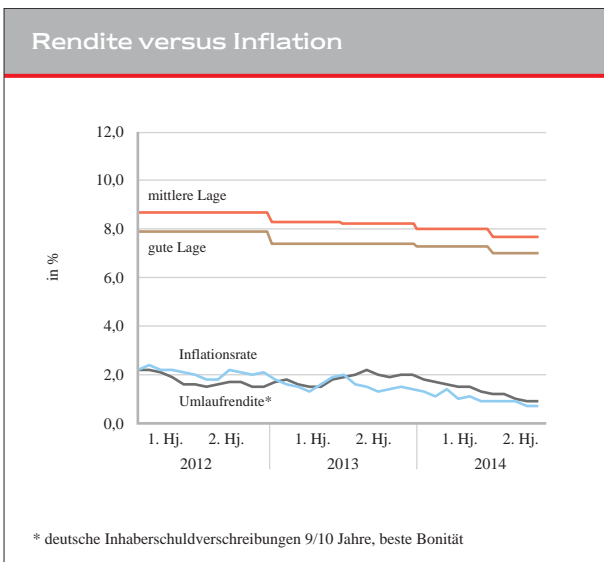


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

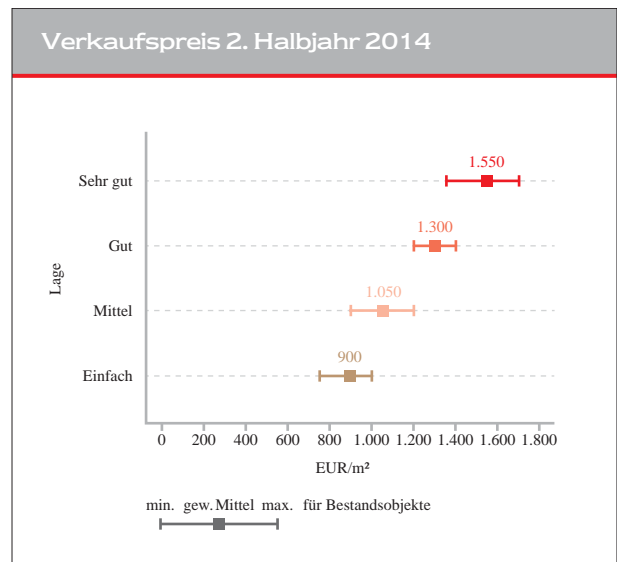
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	15,5 – 18,5	15,5 – 18,5	15,5 – 18,5	15,5 – 19,0	➔
	■	14,5 – 16,7	14,5 – 16,7	14,5 – 16,7	14,5 – 16,7	➔
	■	12,8 – 14,8	12,9 – 14,8	12,9 – 14,8	13,0 – 15,0	➔
	■	10,5 – 13,8	10,5 – 13,5	10,5 – 13,5	10,5 – 13,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,60 – 12,10	8,70 – 12,10	8,70 – 12,10	8,90 – 12,50	➔
	■	7,80 – 9,60	7,80 – 9,60	7,80 – 9,60	8,00 – 9,80	➔
	■	6,90 – 8,20	6,90 – 8,20	6,90 – 8,20	7,00 – 8,40	➔
	■	5,40 – 6,80	5,40 – 6,80	5,40 – 6,80	5,50 – 7,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

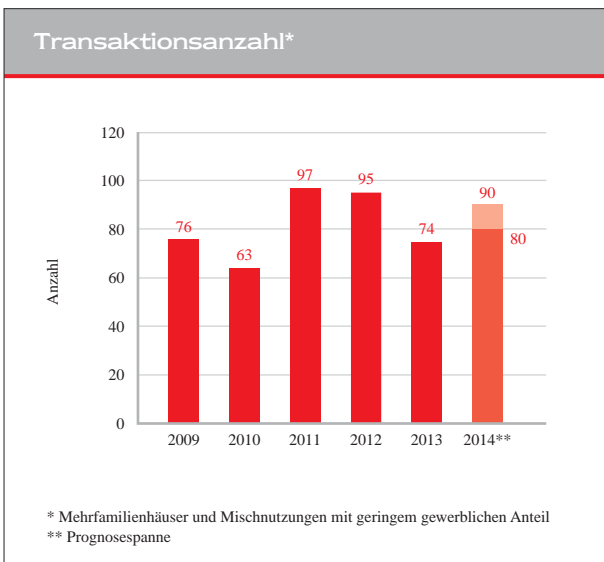
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Offenbach



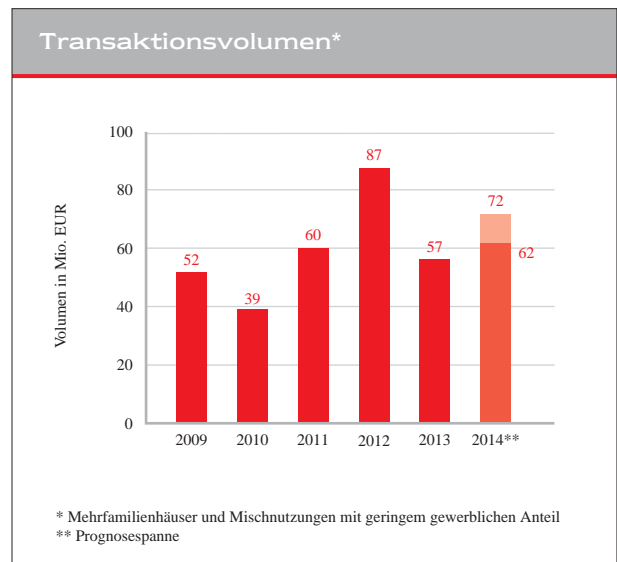
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

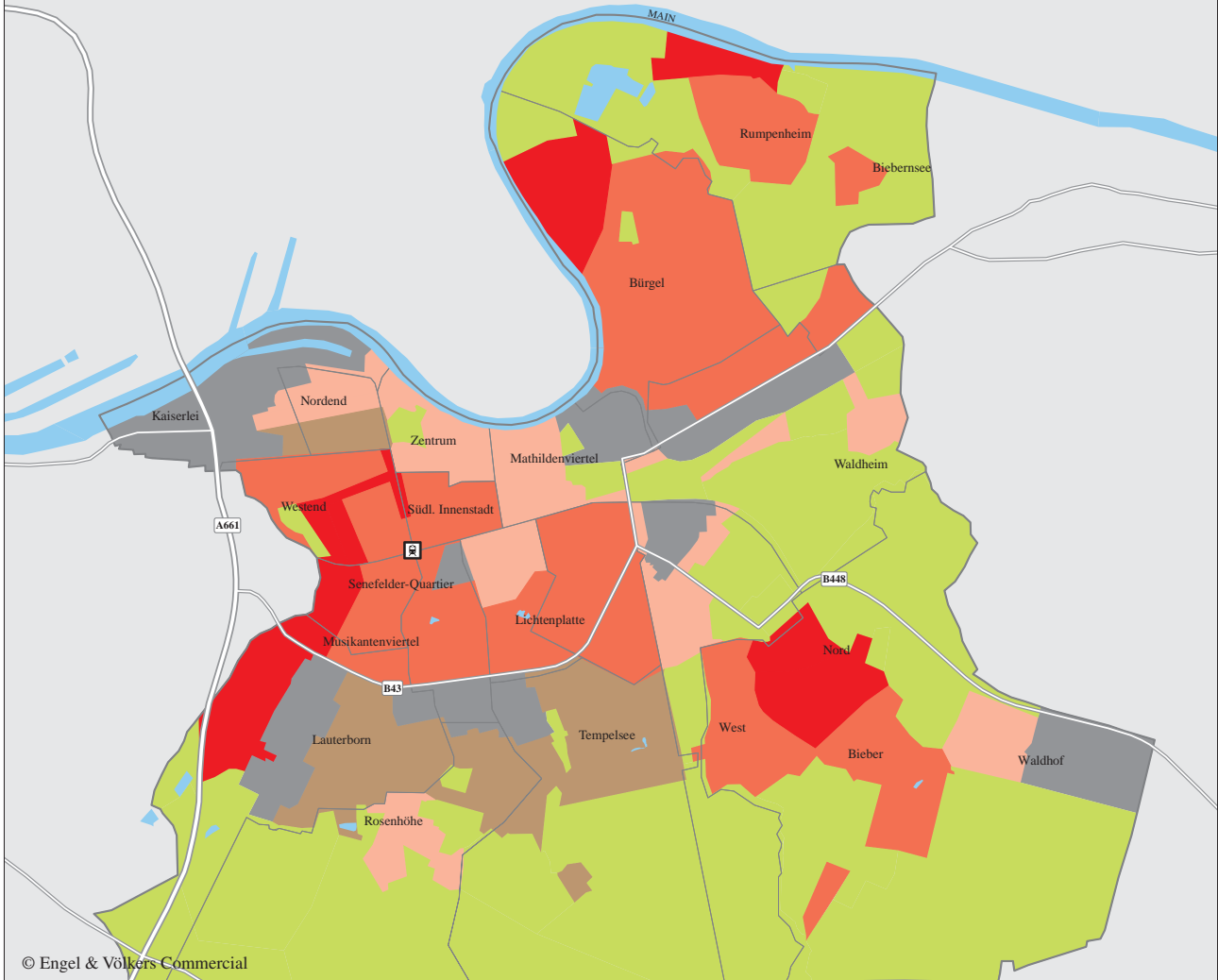


Quelle: Gutachterausschuss Offenbach, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Offenbach, Engel & Völkers Commercial

## Offenbach - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

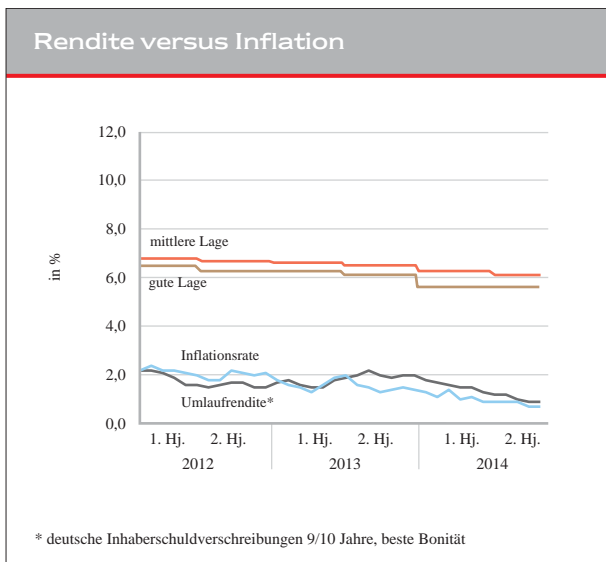


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

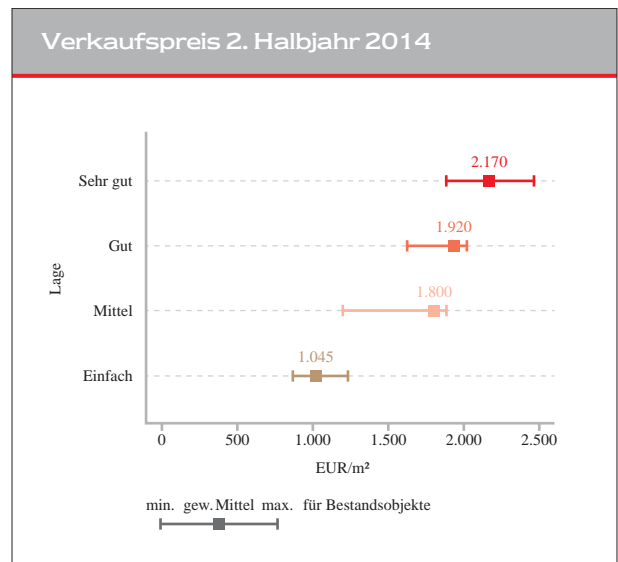
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	<span style="color: red;">■</span>	14,0 – 15,0	14,2 – 15,2	14,3 – 16,0	14,5 – 16,5	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	13,0 – 14,0	13,0 – 14,2	13,0 – 14,5	13,5 – 15,0	➔
	<span style="color: lightorange;">■</span>	11,5 – 12,5	11,6 – 12,8	11,6 – 13,5	12,0 – 14,0	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	10,5 – 11,5	10,5 – 11,6	10,5 – 11,7	10,5 – 12,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	<span style="color: red;">■</span>	9,00 – 11,00	9,00 – 11,00	9,00 – 11,00	9,00 – 11,00	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	8,20 – 9,70	8,20 – 9,70	8,50 – 10,00	8,50 – 10,00	➔
	<span style="color: lightorange;">■</span>	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	6,50 – 8,50	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	6,00 – 7,00	6,00 – 7,00	6,00 – 7,00	6,00 – 7,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

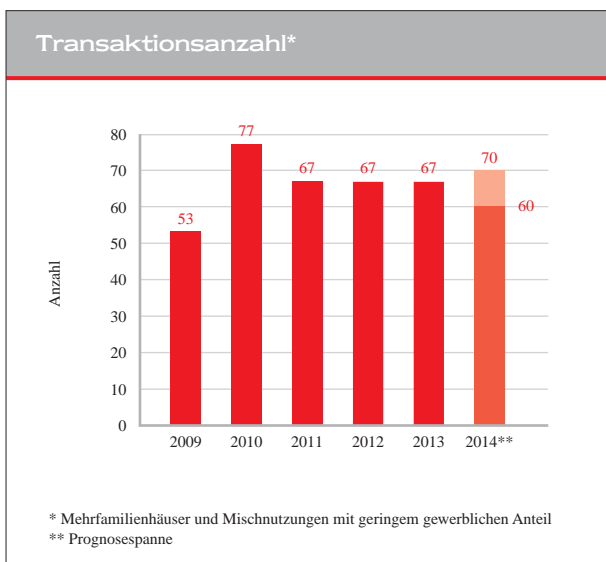
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Potsdam



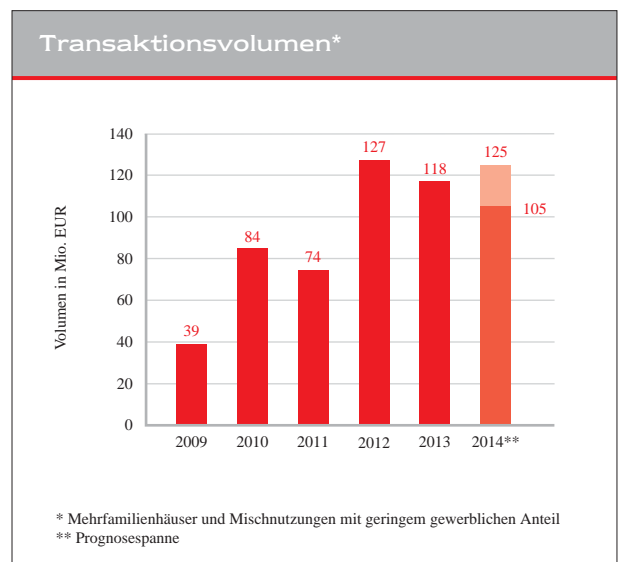
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

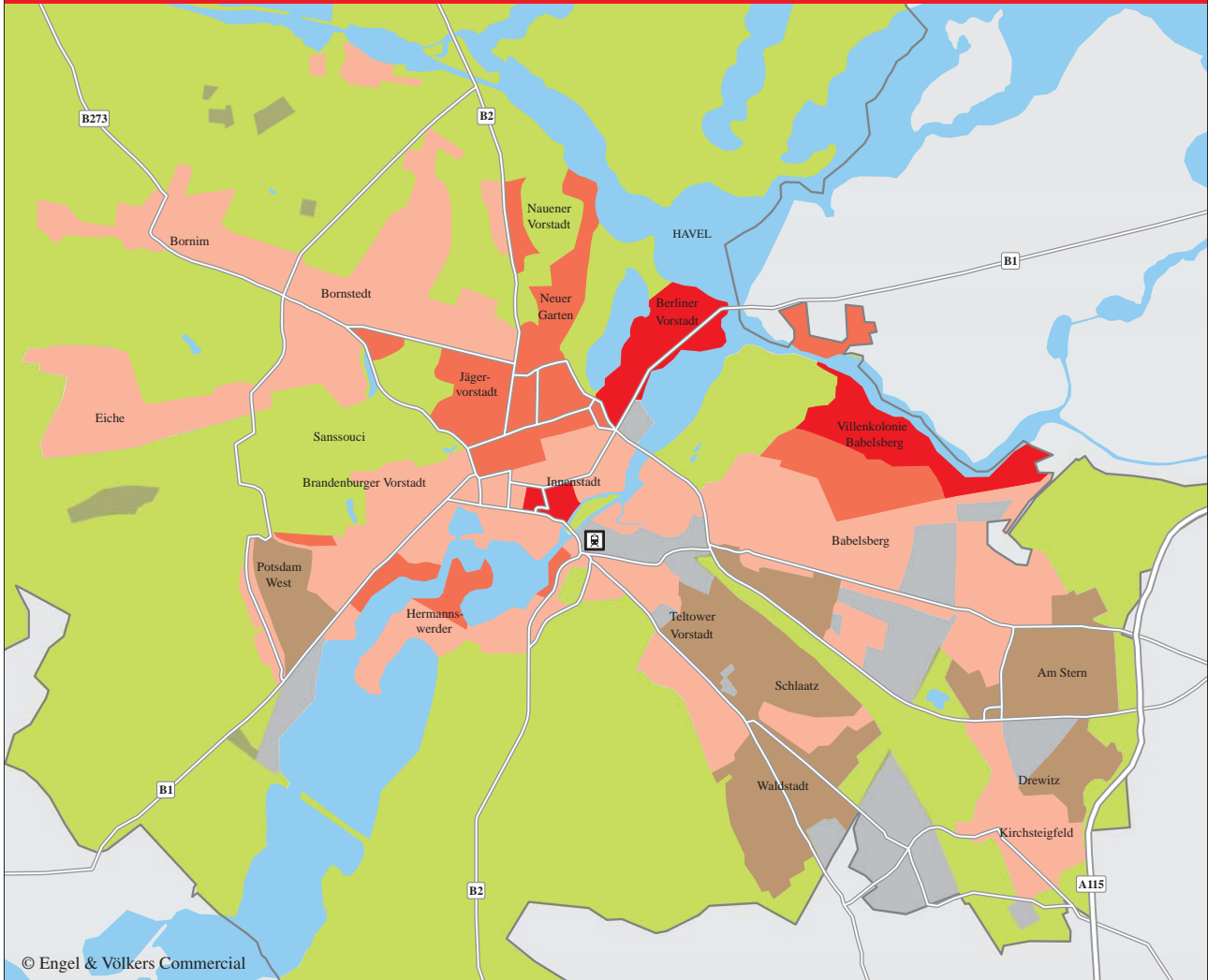


Quelle: Gutachterausschuss Potsdam, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Potsdam, Engel & Völkers Commercial

## Potsdam - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

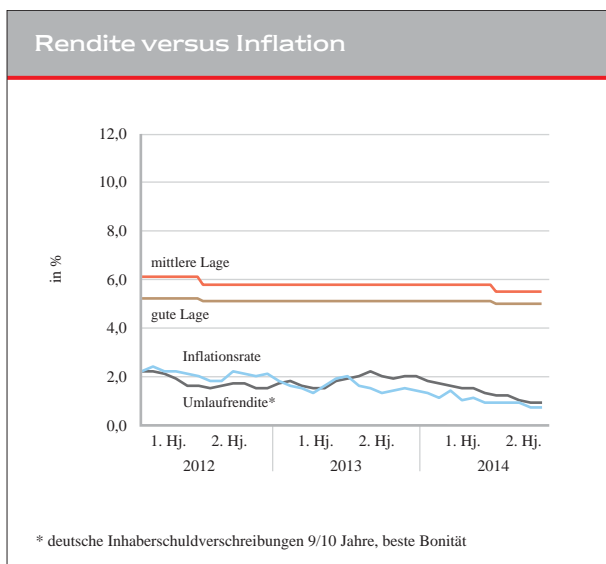


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

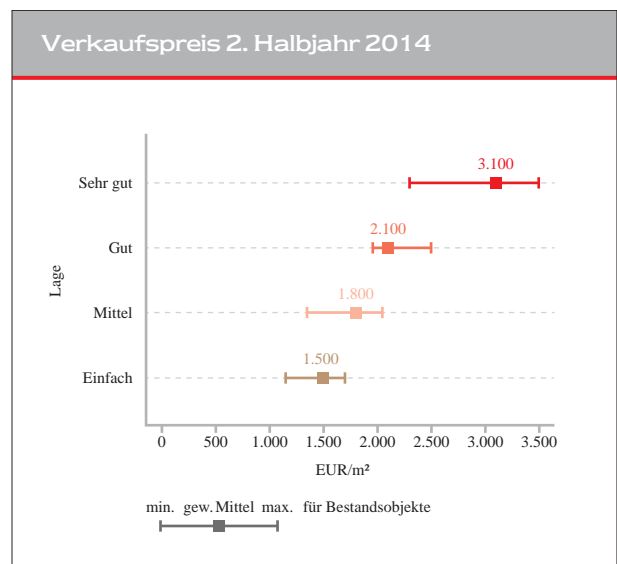
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	17,7 – 20,1	17,8 – 20,2	19,0 – 20,5	19,1 – 20,6	↗
	■	15,0 – 17,0	15,5 – 17,2	16,5 – 19,0	16,7 – 19,1	↗
	■	14,2 – 16,0	14,5 – 16,2	15,5 – 17,0	15,7 – 17,2	↗
	■	11,7 – 13,5	12,0 – 13,7	12,5 – 14,5	12,8 – 14,8	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,35 – 11,50	9,40 – 11,60	10,00 – 12,50	10,00 – 12,50	↗
	■	7,85 – 9,60	7,85 – 9,70	8,00 – 10,00	8,00 – 10,00	→
	■	7,65 – 9,00	7,75 – 9,10	8,00 – 9,50	8,00 – 9,50	→
	■	6,35 – 7,50	6,50 – 7,60	6,80 – 8,00	6,80 – 8,00	→

Quelle: Engel & Völkers Commercial

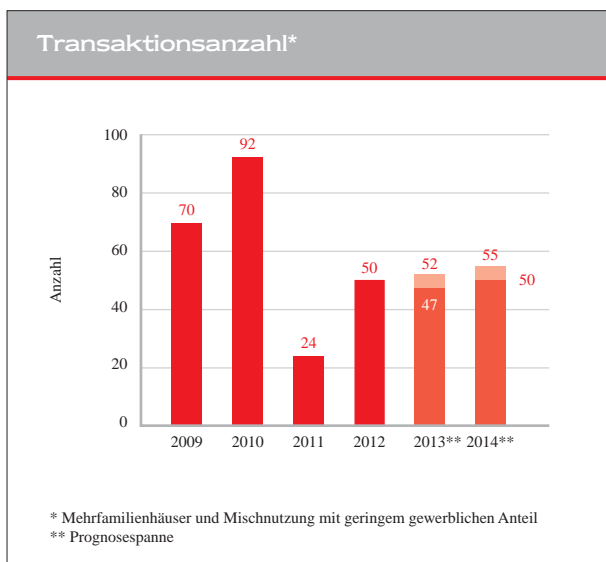
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Regensburg



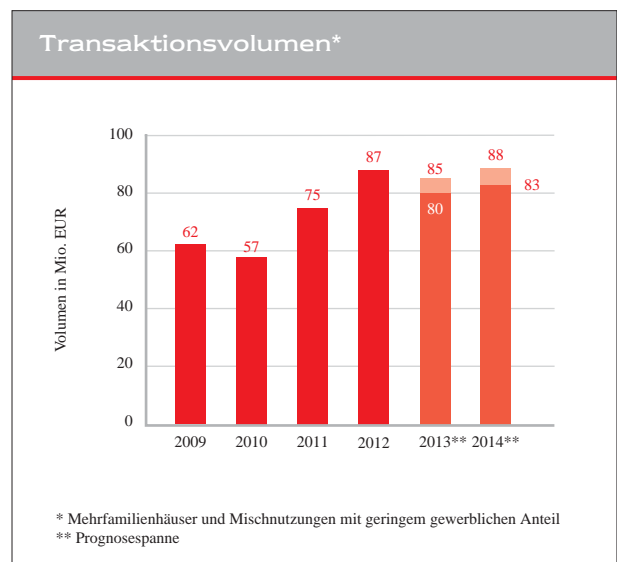
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



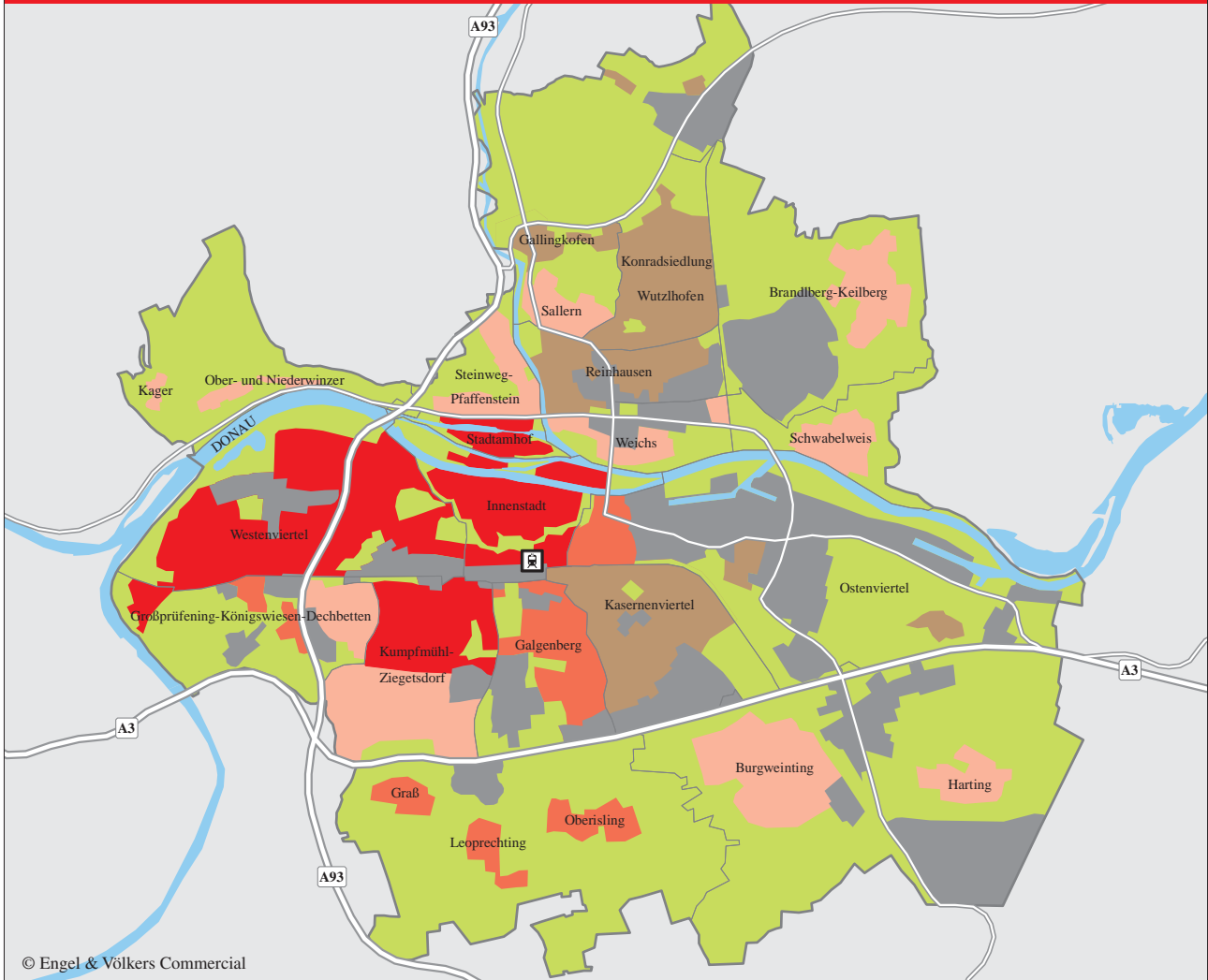
Quelle: Gutachterausschuss Regensburg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Regensburg, Engel & Völkers Commercial



## Regensburg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



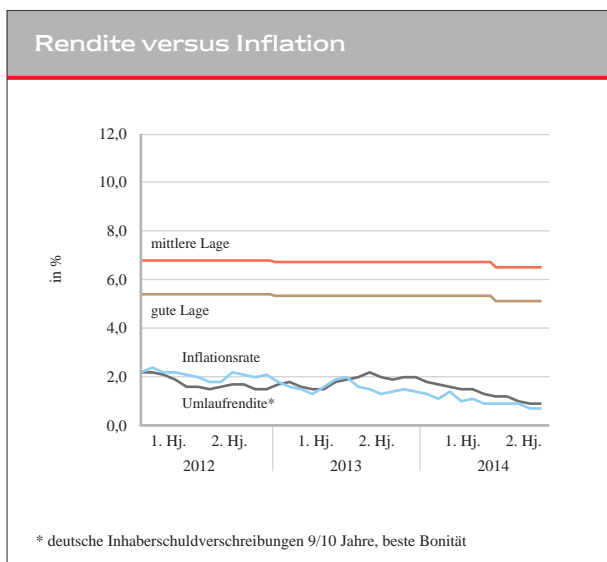
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

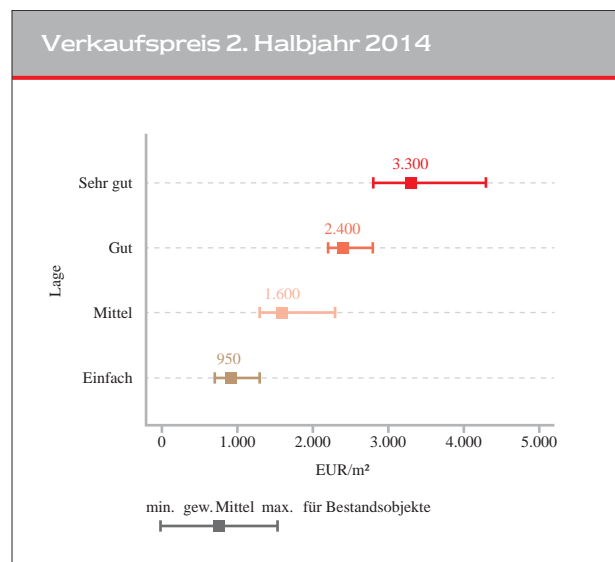
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	20,0 – 25,0	20,0 – 25,0	20,0 – 25,0	21,0 – 25,0	➔
	■	18,5 – 21,0	18,5 – 21,0	18,5 – 21,0	19,0 – 21,0	➔
	■	15,5 – 19,0	15,5 – 19,0	15,5 – 19,0	16,5 – 20,0	➔
	■	15,0 – 18,0	15,0 – 18,0	15,0 – 18,0	16,0 – 18,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	9,50 – 12,00	9,50 – 12,00	9,50 – 12,00	10,00 – 13,00	➔
	■	8,50 – 10,20	8,50 – 10,20	8,50 – 10,20	9,00 – 10,50	➔
	■	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	7,00 – 9,00	8,00 – 9,50	➔
	■	5,35 – 7,20	5,35 – 7,20	5,35 – 7,20	6,10 – 7,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

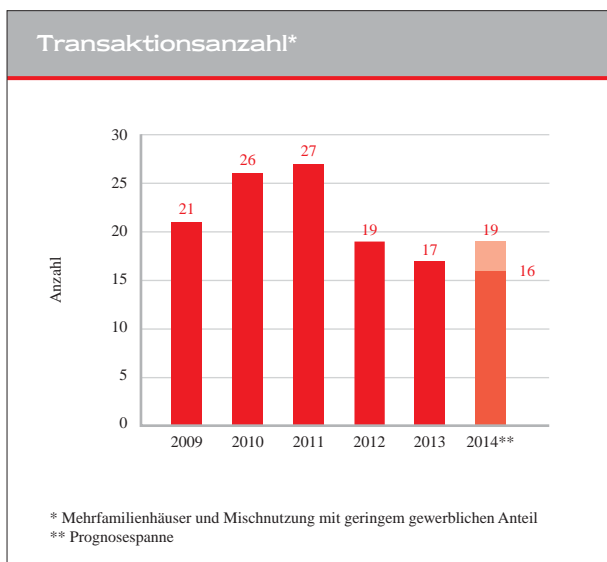
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Rosenheim



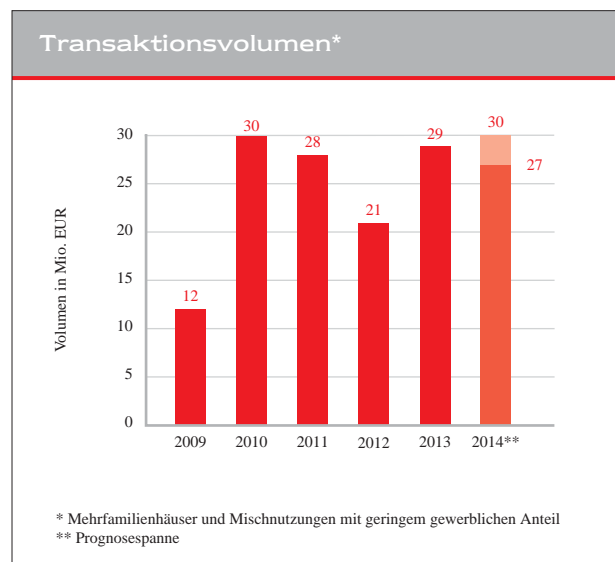
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

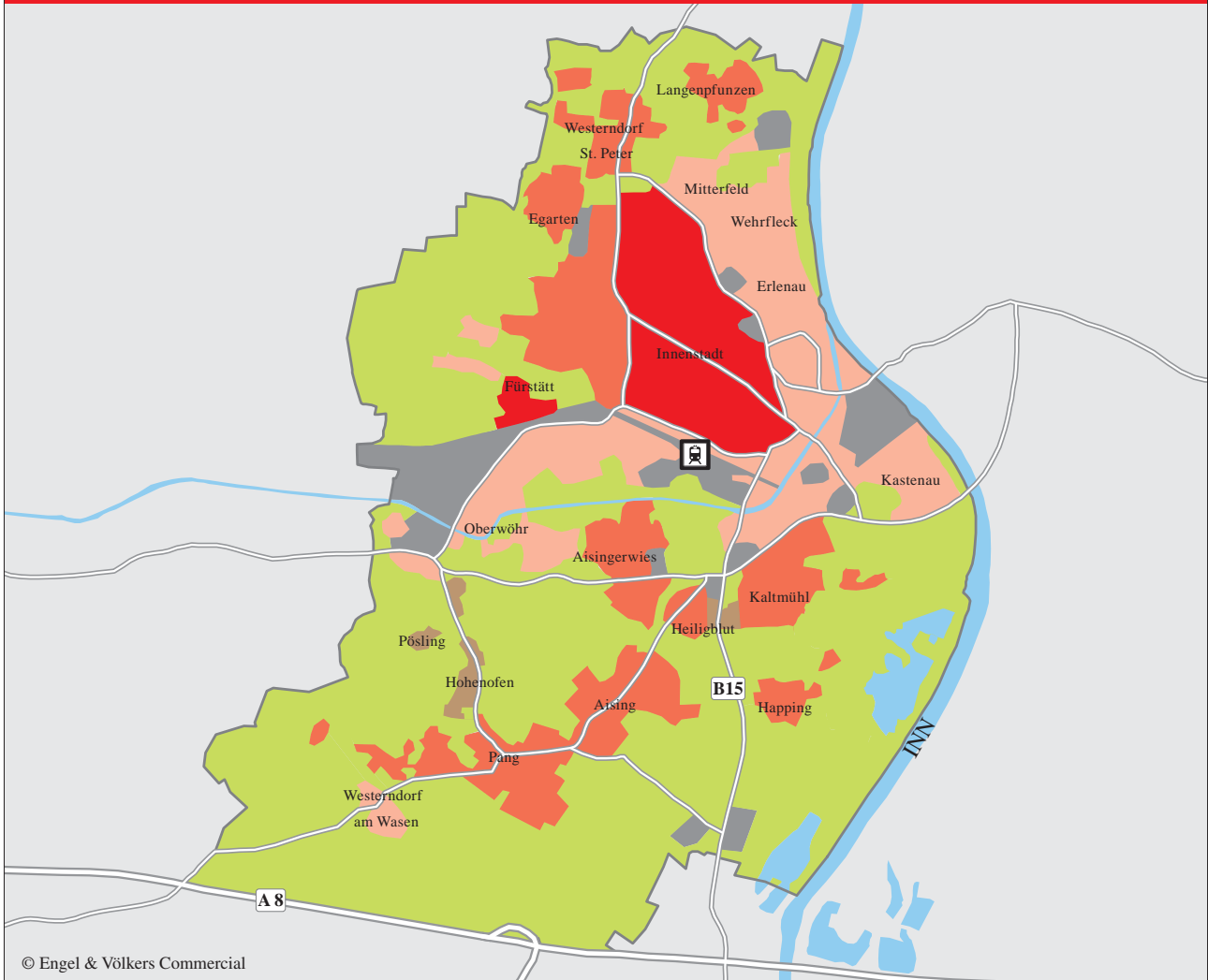


Quelle: Gutachterausschuss Rosenheim, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Rosenheim, Engel & Völkers Commercial

## Rosenheim - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

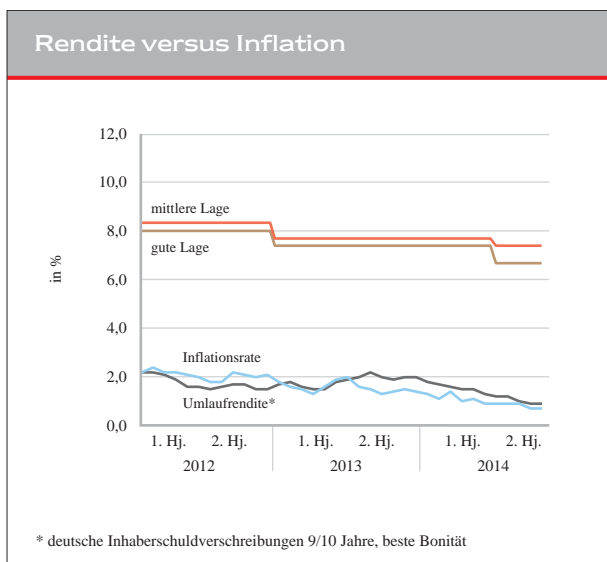


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

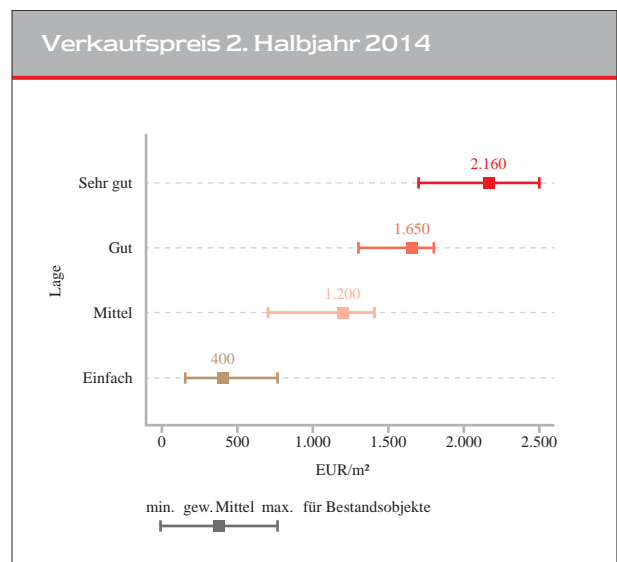
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	<span style="color: red;">■</span>	20,0 – 25,0	20,0 – 25,0	20,0 – 25,0	21,0 – 25,0	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	18,0 – 20,0	18,0 – 20,0	18,0 – 20,0	18,0 – 21,0	➔
	<span style="color: lightcoral;">■</span>	12,0 – 18,0	12,0 – 18,0	12,0 – 18,0	12,0 – 19,0	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	<span style="color: red;">■</span>	11,00 – 14,00	11,00 – 14,00	11,00 – 14,50	11,00 – 14,50	➔
	<span style="color: orange;">■</span>	9,00 – 11,00	9,00 – 11,00	9,00 – 11,00	10,00 – 11,00	↗
	<span style="color: lightcoral;">■</span>	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	7,00 – 10,00	➔
	<span style="color: brown;">■</span>	4,00 – 7,00	4,00 – 7,00	4,00 – 7,00	4,00 – 6,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

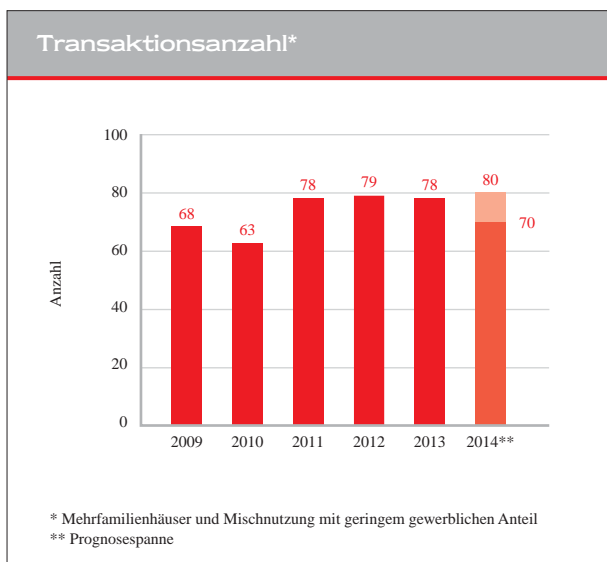
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Rostock



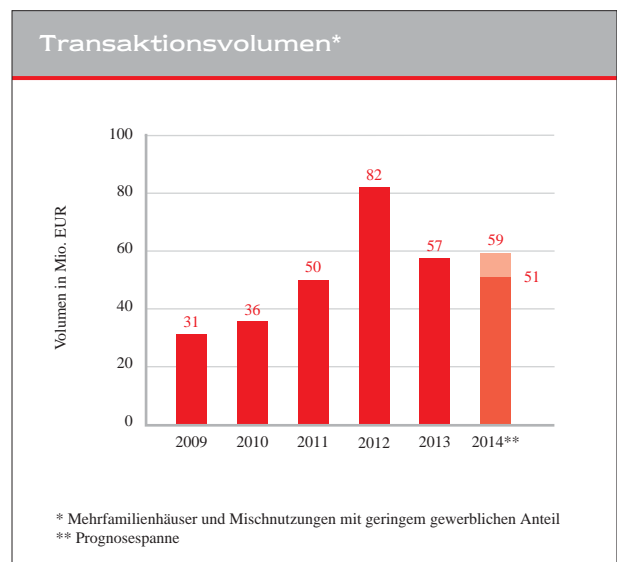
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



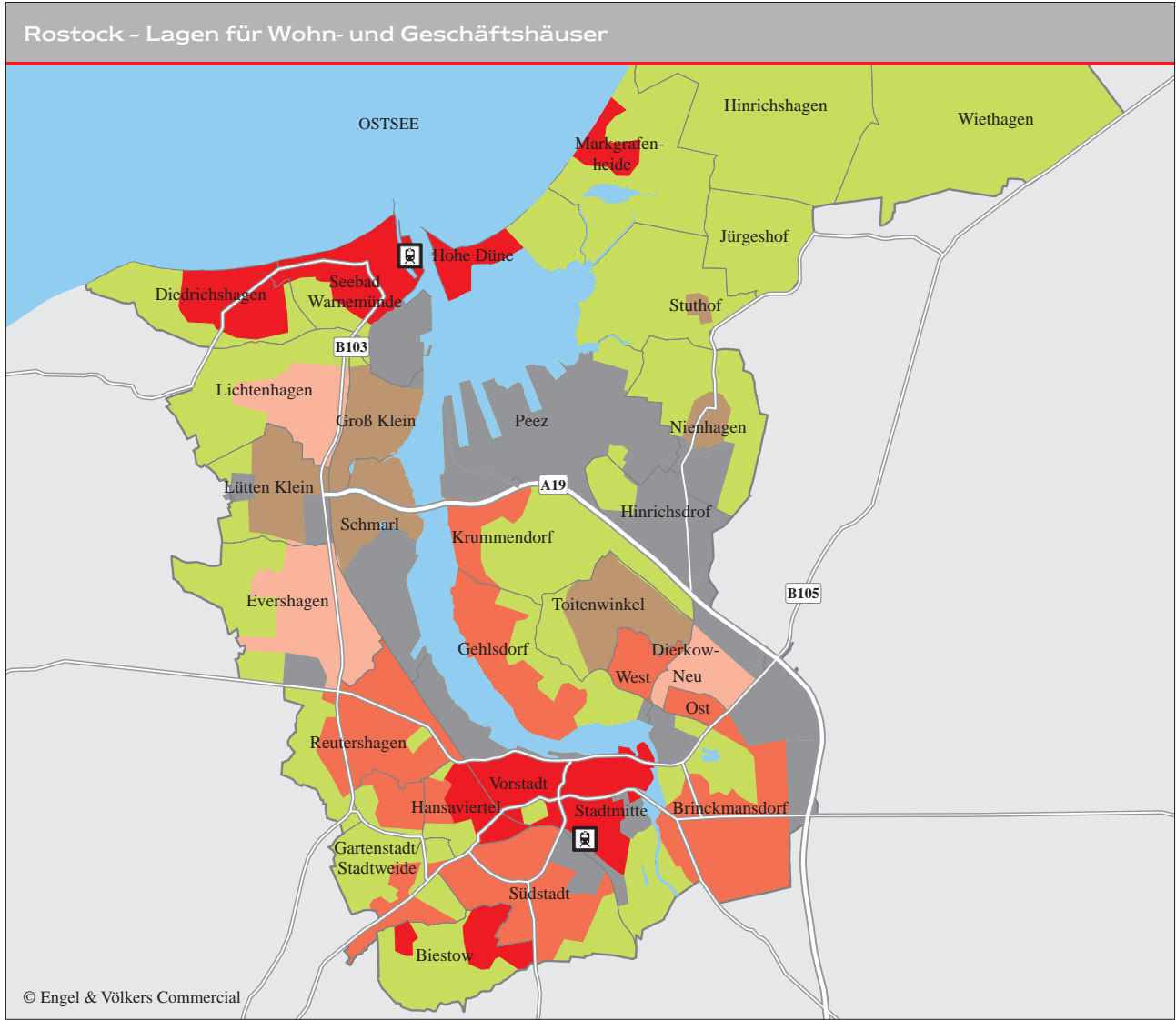
Quelle: Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Rostock, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Rostock, Engel & Völkers Commercial

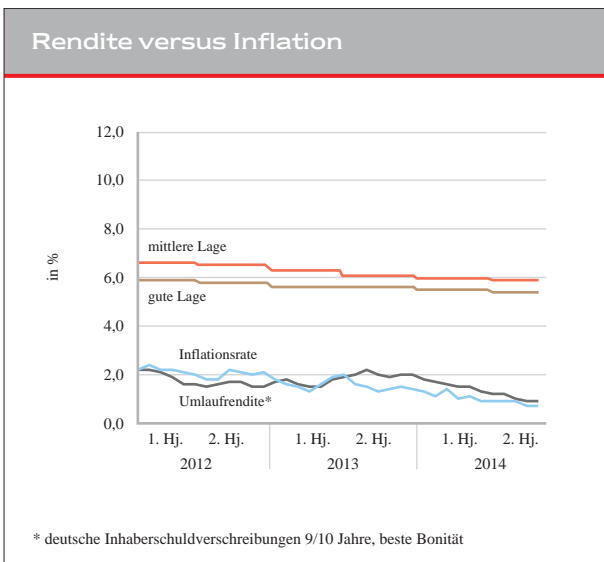


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

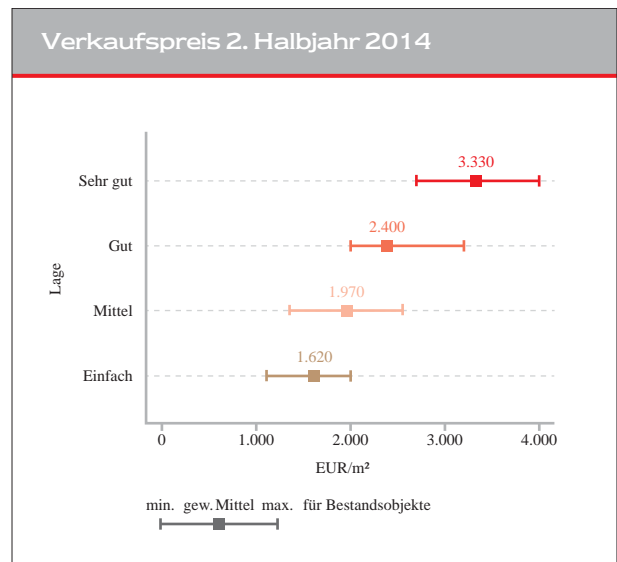
Indikator						
Faktor		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
	■	13,0 – 15,0	13,0 – 15,0	13,0 – 15,0	15,0 – 17,0	➔
	■	13,0 – 14,0	13,0 – 14,0	13,0 – 14,0	14,0 – 16,0	➔
	■	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	12,0 – 14,0	12,0 – 15,0	➔
	■	11,0 – 12,0	11,0 – 12,0	11,0 – 12,0	8,0 – 12,0	➔
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	9,50 – 12,50	9,50 – 12,50	9,50 – 12,50	9,50 – 12,50	➔
	■	7,50 – 9,50	7,50 – 9,50	7,50 – 9,50	7,50 – 9,50	➔
	■	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	6,00 – 7,50	➔
	■	4,00 – 6,00	4,00 – 6,00	4,00 – 6,00	4,00 – 6,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

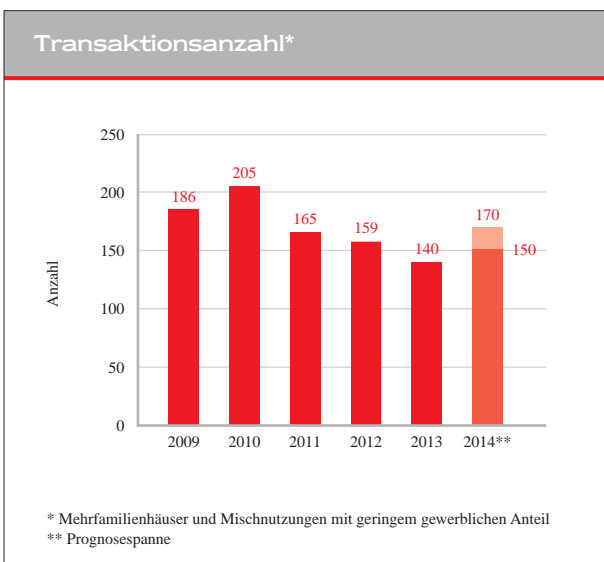
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Stuttgart



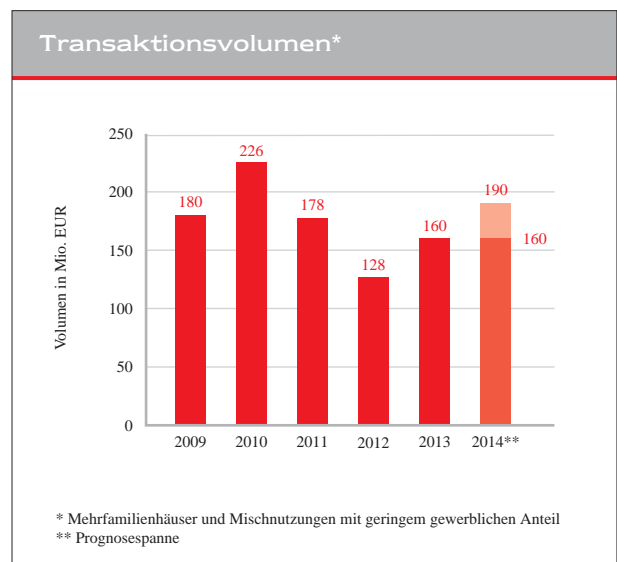
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

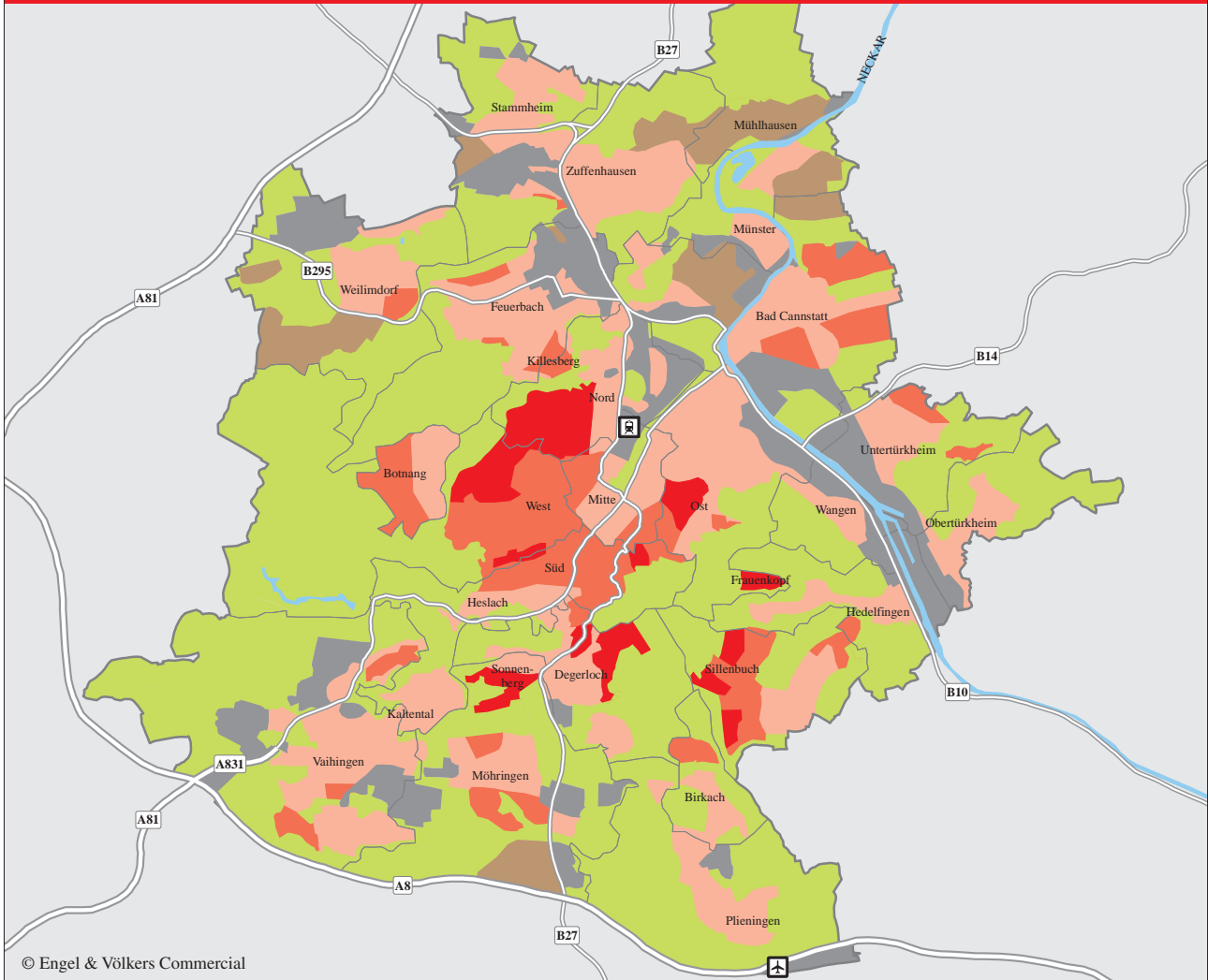


Quelle: Gutachterausschuss Stuttgart, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Stuttgart, Engel & Völkers Commercial

## Stuttgart - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



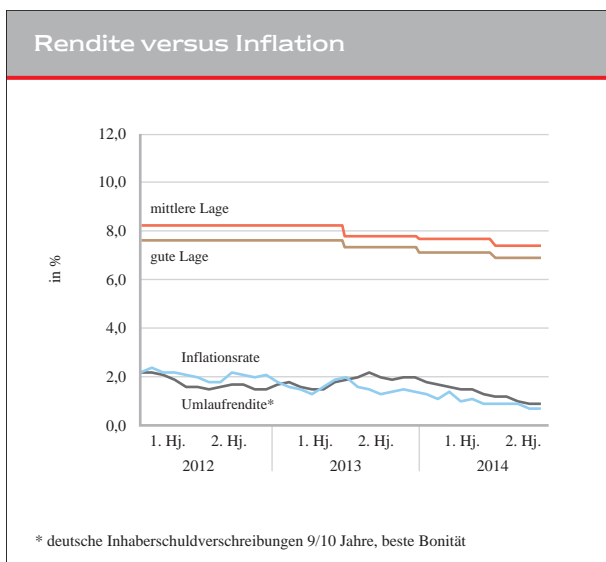
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

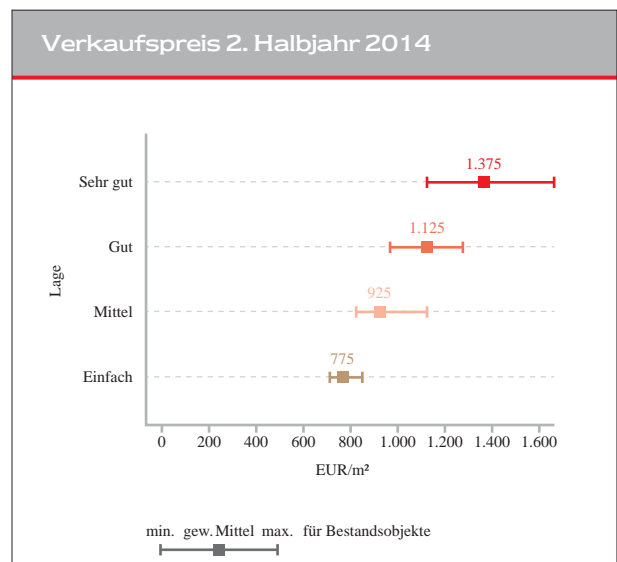
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
<b>Faktor</b>	■	18,5 – 21,3	18,7 – 21,3	18,8 – 21,4	19,0 – 21,5	→
	■	16,5 – 18,9	16,8 – 19,0	17,0 – 19,3	17,3 – 19,8	↗
	■	15,0 – 17,0	15,4 – 17,3	15,7 – 17,8	15,9 – 18,1	↗
	■	12,0 – 15,0	12,2 – 15,2	12,6 – 15,5	13,0 – 15,8	↗
<b>Whg.-Mieten in EUR/m<sup>2</sup></b>	■	11,50 – 18,30	12,00 – 19,00	12,50 – 19,50	12,80 – 19,80	→
	■	10,50 – 14,40	10,50 – 15,00	10,80 – 15,50	11,20 – 15,80	↗
	■	7,20 – 10,80	7,50 – 11,00	7,80 – 11,30	8,10 – 11,60	↗
	■	5,80 – 8,80	6,00 – 9,00	6,20 – 9,30	6,50 – 9,70	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

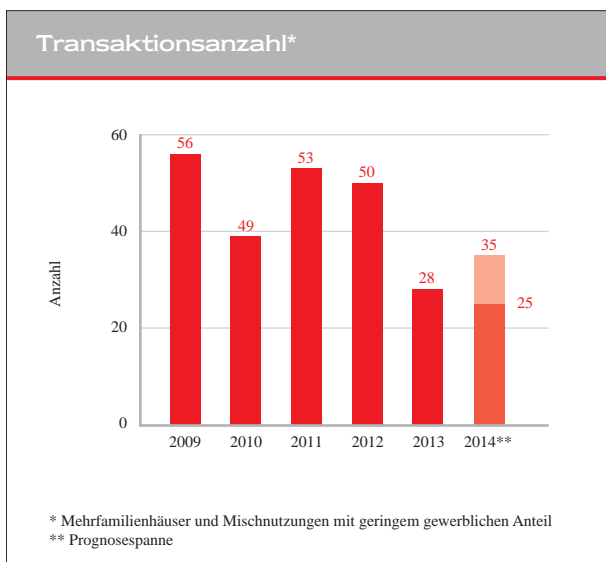
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Weimar



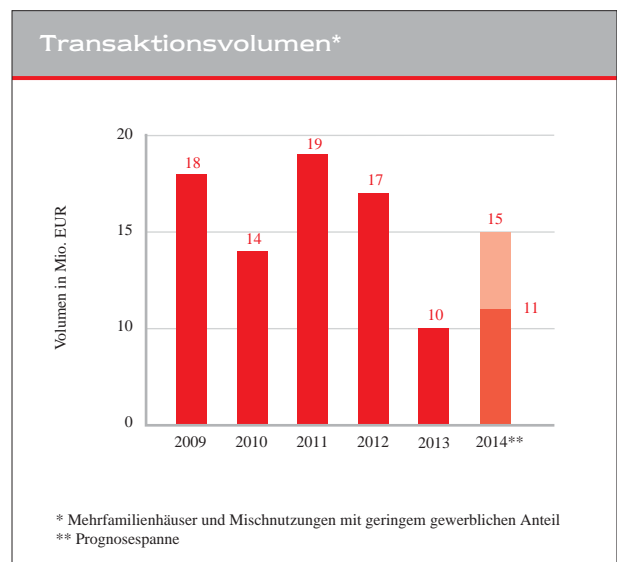
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial



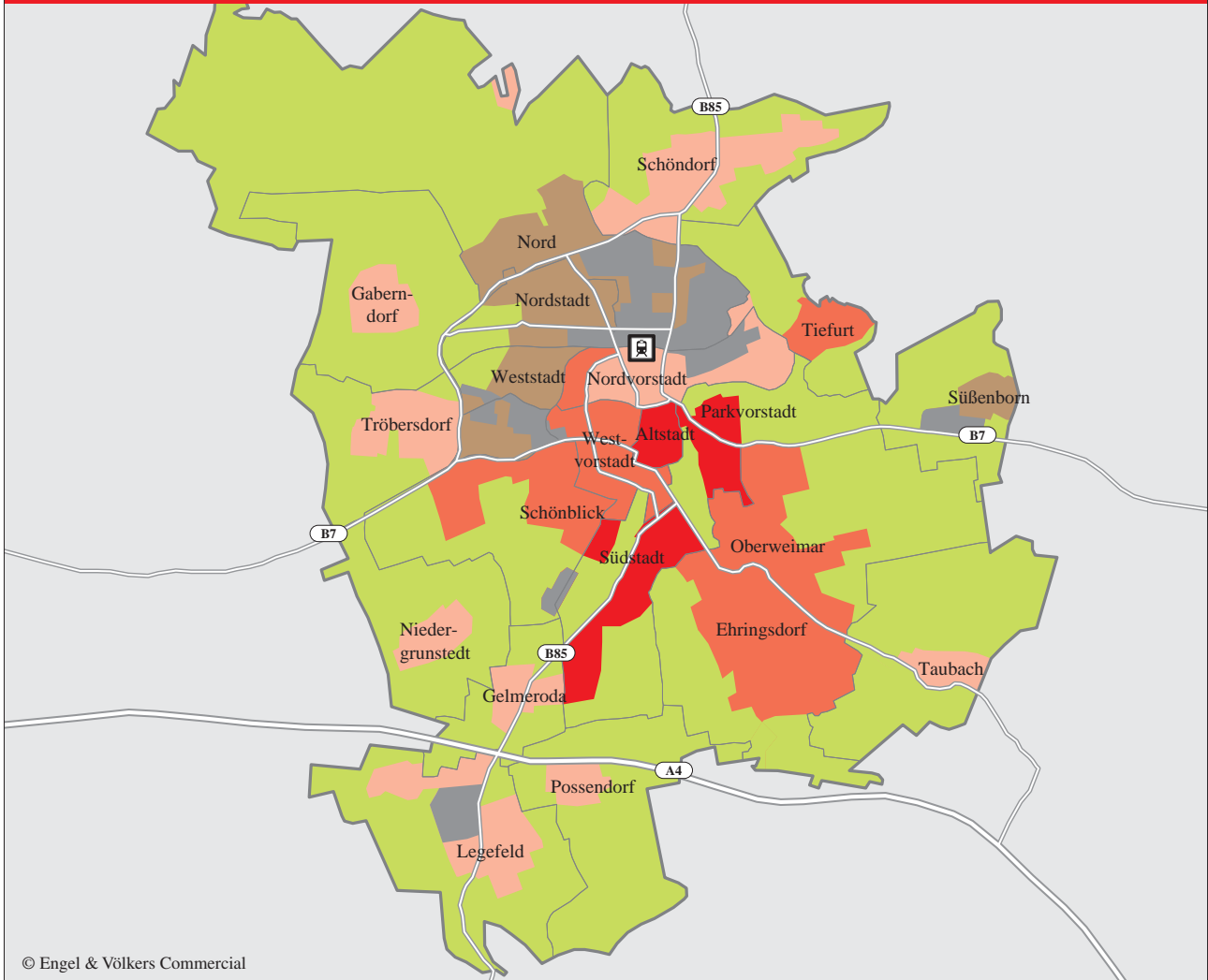
Quelle: Gutachterausschuss Weimar, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Weimar, Engel & Völkers Commercial



## Weimar - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

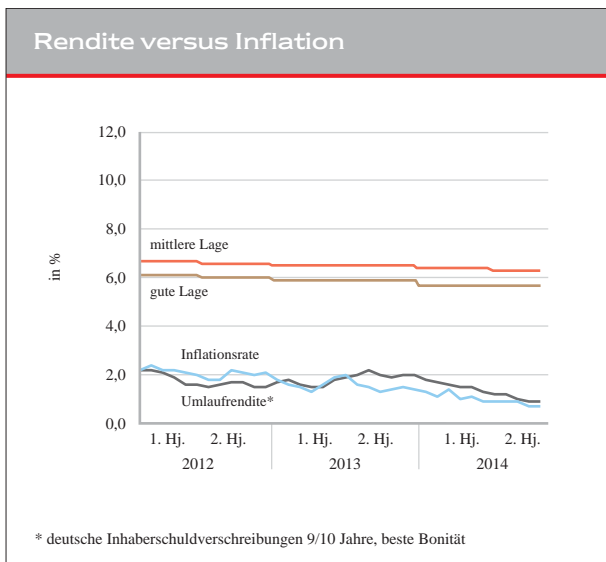


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

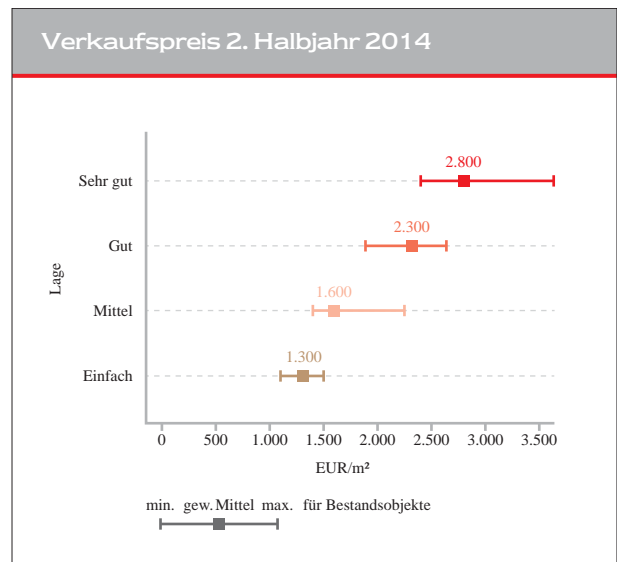
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	13,5 – 14,5	13,9 – 15,4	14,2 – 16,1	14,5 – 16,4	➔
	■	12,5 – 13,8	13,0 – 14,5	13,2 – 14,9	13,8 – 15,1	↗
	■	11,5 – 13,0	12,0 – 13,5	12,5 – 13,5	13,0 – 14,2	↗
	■	11,0 – 12,0	11,2 – 12,5	11,5 – 12,8	11,8 – 13,0	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	6,70 – 9,30	6,90 – 9,80	7,00 – 9,80	7,00 – 9,80	↗
	■	6,00 – 7,50	6,50 – 7,70	6,70 – 8,00	6,70 – 8,00	↗
	■	5,50 – 6,50	5,70 – 6,70	5,80 – 6,90	5,80 – 7,00	↗
	■	4,10 – 5,50	4,20 – 5,60	4,20 – 5,60	4,40 – 5,80	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

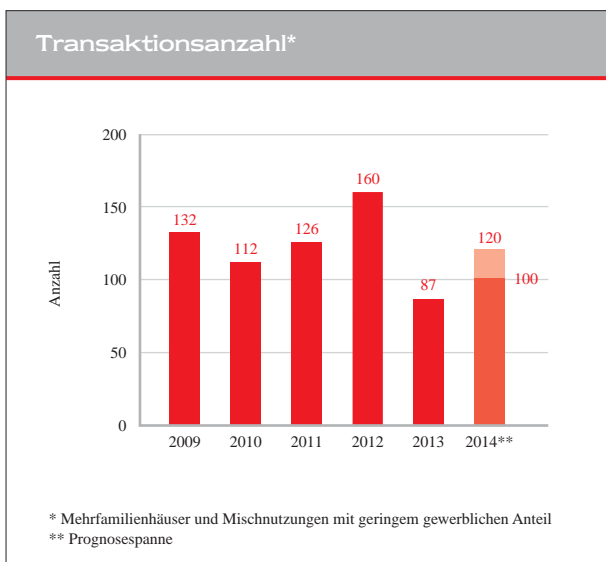
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Wiesbaden



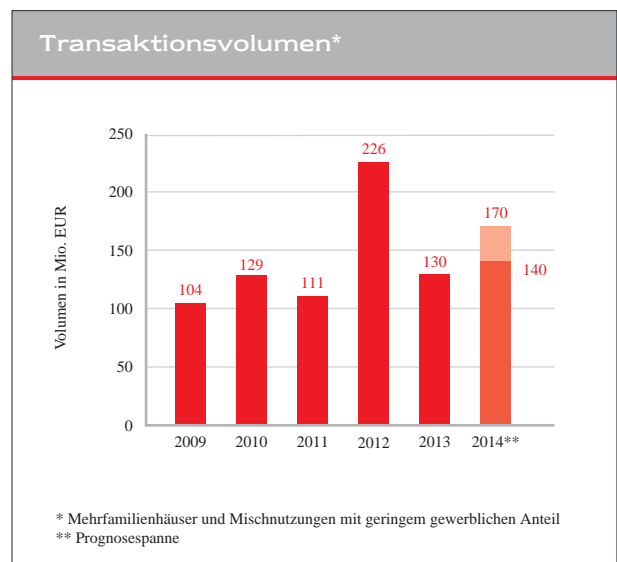
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

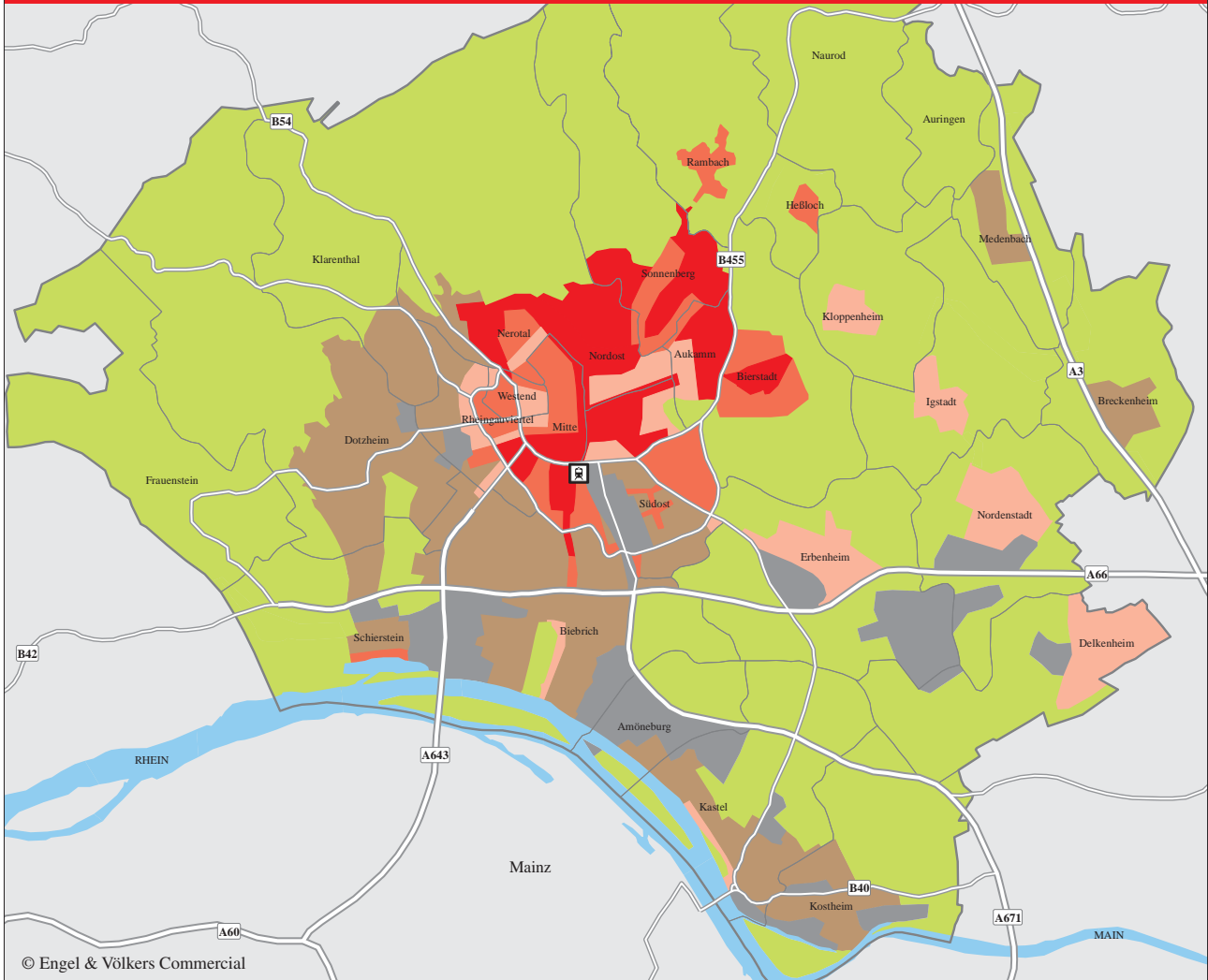


Quelle: Gutachterausschuss Wiesbaden, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Wiesbaden, Engel & Völkers Commercial

## Wiesbaden - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



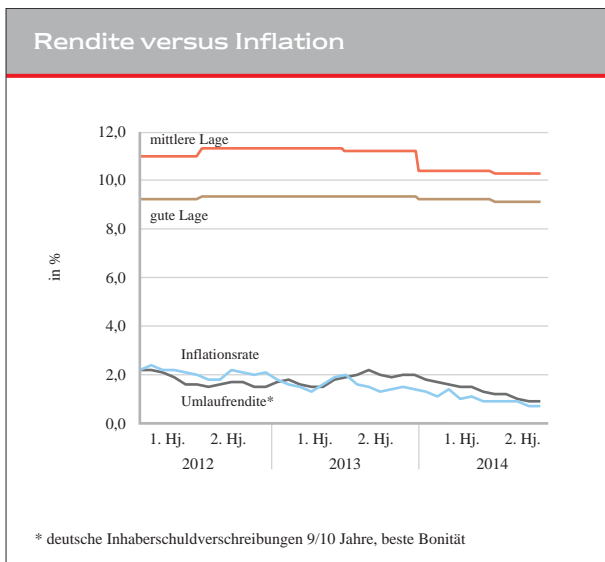
© Engel & Völkers Commercial

■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

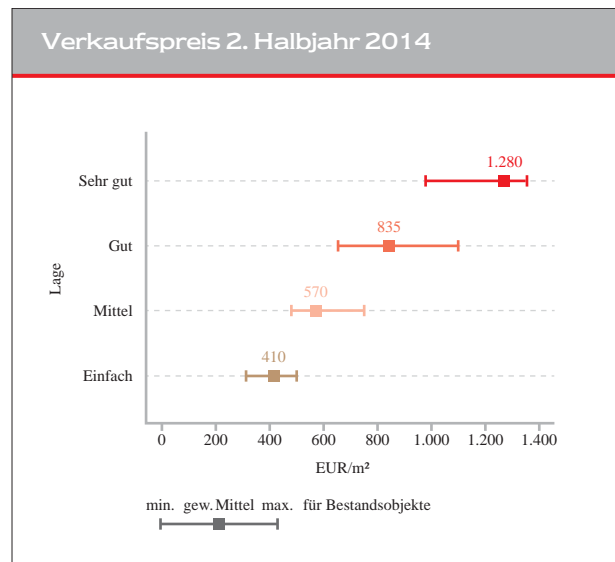
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	16,9 – 19,4	17,0 – 19,8	17,5 – 20,0	18,0 – 21,0	➔
	■	15,8 – 18,0	15,9 – 18,2	16,2 – 18,6	16,5 – 18,8	➔
	■	14,5 – 16,5	14,5 – 16,5	14,7 – 16,6	14,9 – 16,8	➔
	■	12,4 – 14,9	12,5 – 15,0	13,0 – 15,5	13,5 – 16,8	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	12,00 – 15,50	12,25 – 15,80	12,50 – 16,00	12,75 – 16,30	➔
	■	9,50 – 12,80	9,70 – 13,00	9,80 – 13,15	10,00 – 13,50	➔
	■	7,65 – 10,00	7,80 – 10,25	8,00 – 10,50	8,30 – 10,75	➔
	■	6,80 – 8,35	7,00 – 8,50	7,50 – 8,80	7,80 – 9,00	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

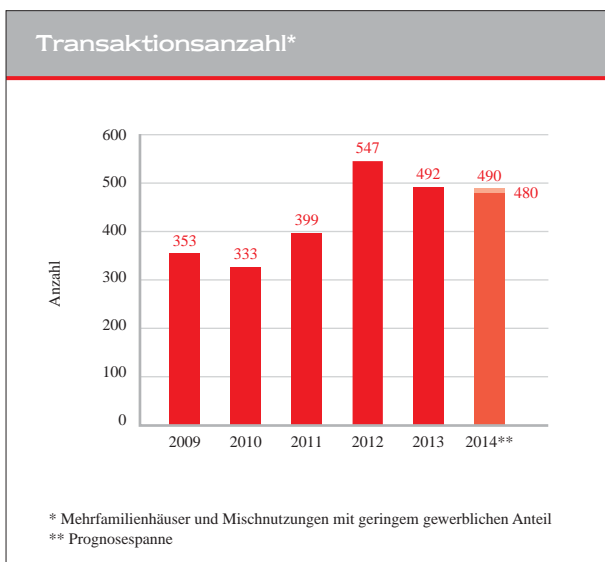
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Wuppertal



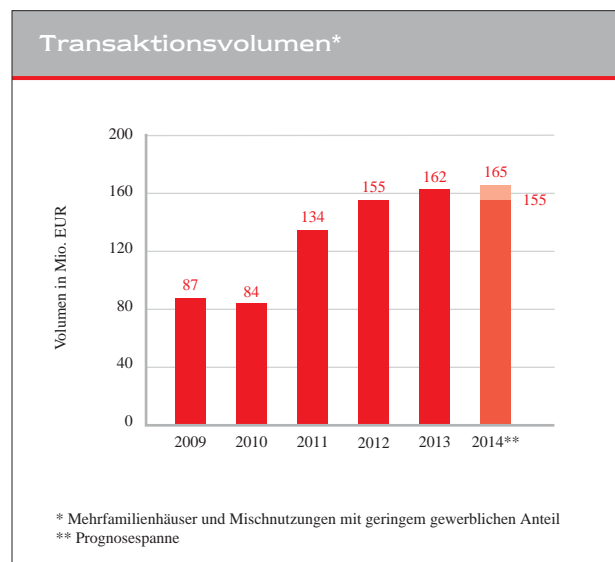
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

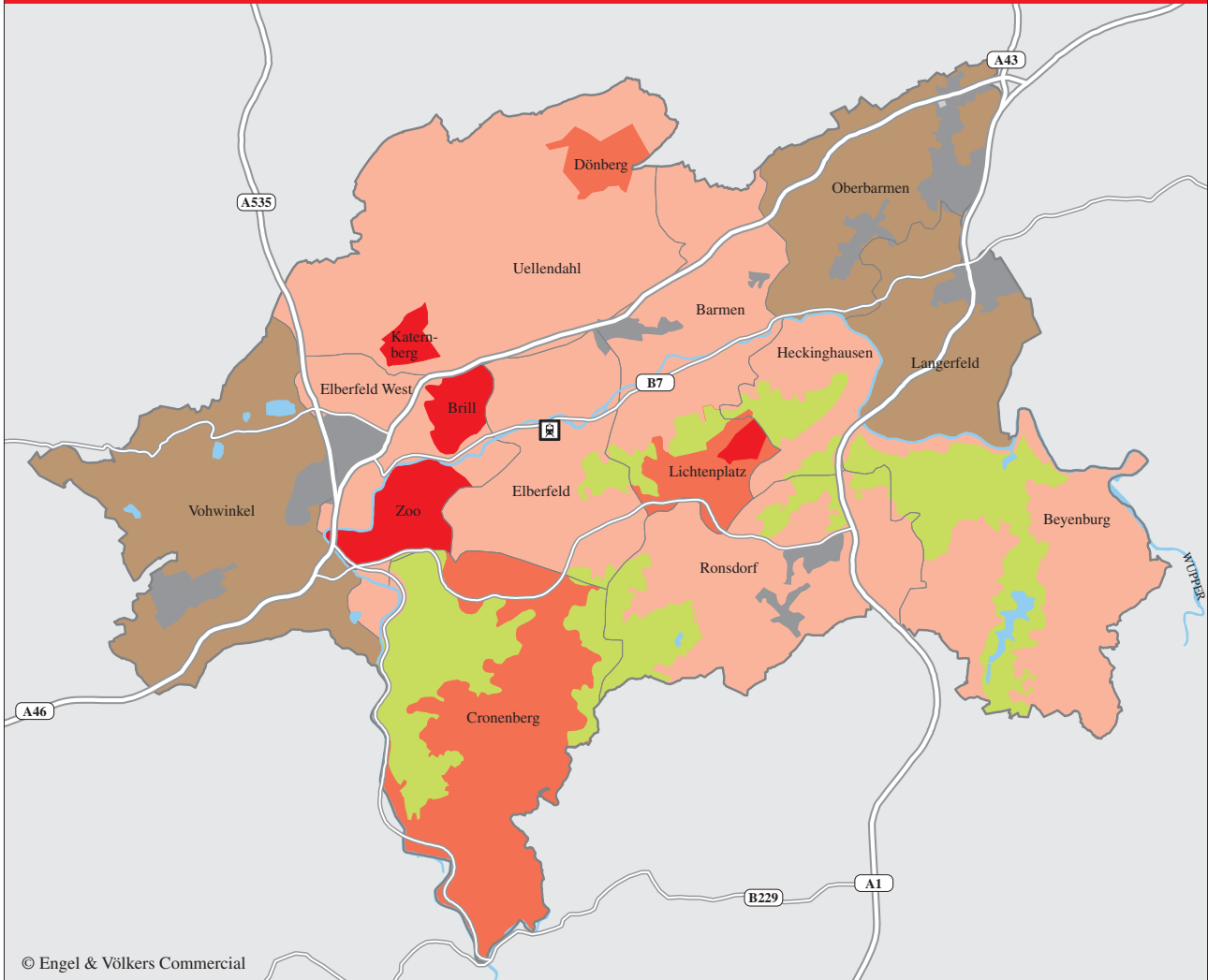


Quelle: Gutachterausschuss Wuppertal, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Wuppertal, Engel & Völkers Commercial

## Wuppertal - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser

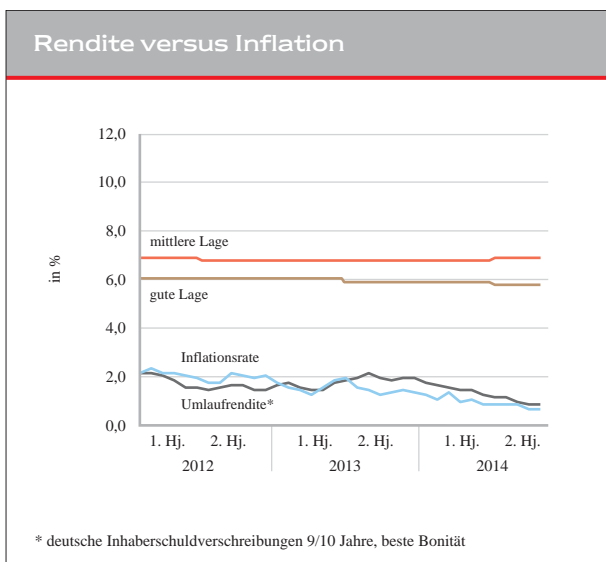


■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

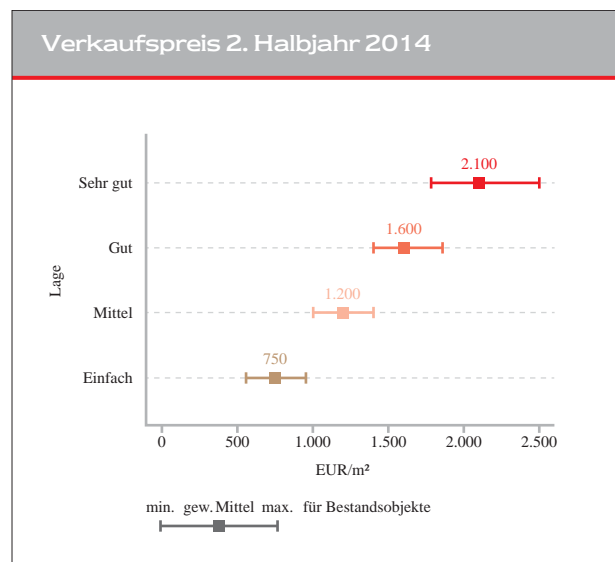
Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	11,8 – 13,1	11,8 – 13,1	11,8 – 13,5	11,8 – 13,5	➔
	■	10,0 – 11,4	10,0 – 11,4	10,0 – 11,8	10,0 – 12,0	➔
	■	8,5 – 9,2	8,5 – 9,3	8,7 – 10,5	8,7 – 10,8	↗
	■	6,9 – 7,6	6,8 – 7,6	6,7 – 7,5	6,7 – 7,7	↗
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	7,00 – 8,50	7,00 – 8,50	7,00 – 9,50	7,00 – 9,50	➔
	■	5,40 – 7,60	5,40 – 7,60	5,40 – 7,90	5,40 – 7,90	➔
	■	4,70 – 5,80	4,70 – 5,80	4,70 – 6,50	4,70 – 6,50	➔
	■	4,00 – 4,50	4,00 – 4,50	4,00 – 4,50	4,00 – 4,50	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

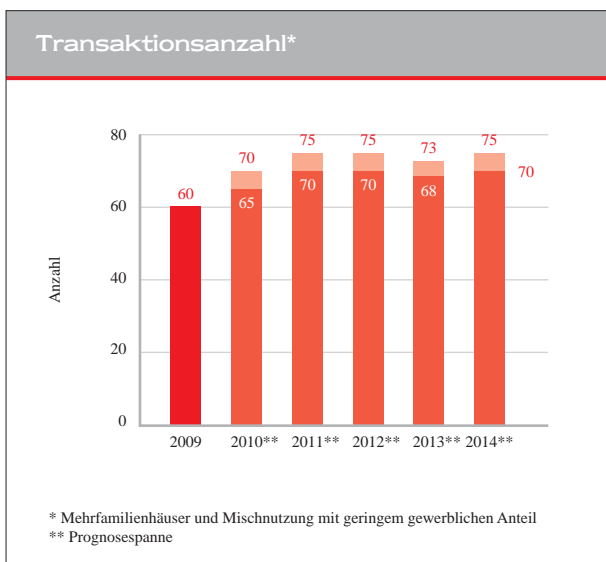
# Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser Würzburg



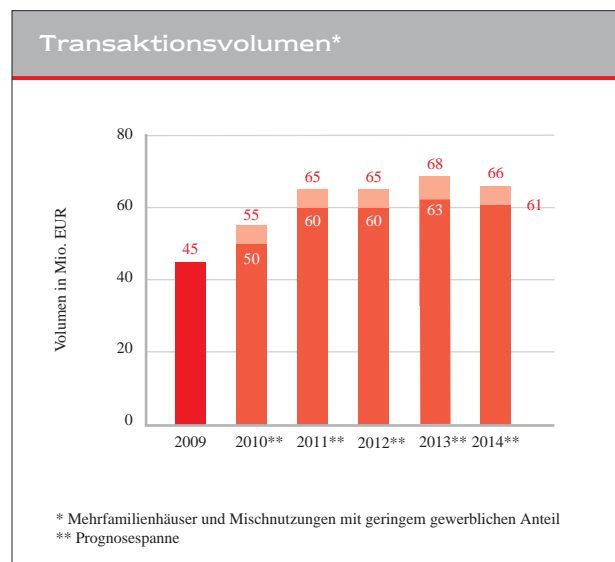
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

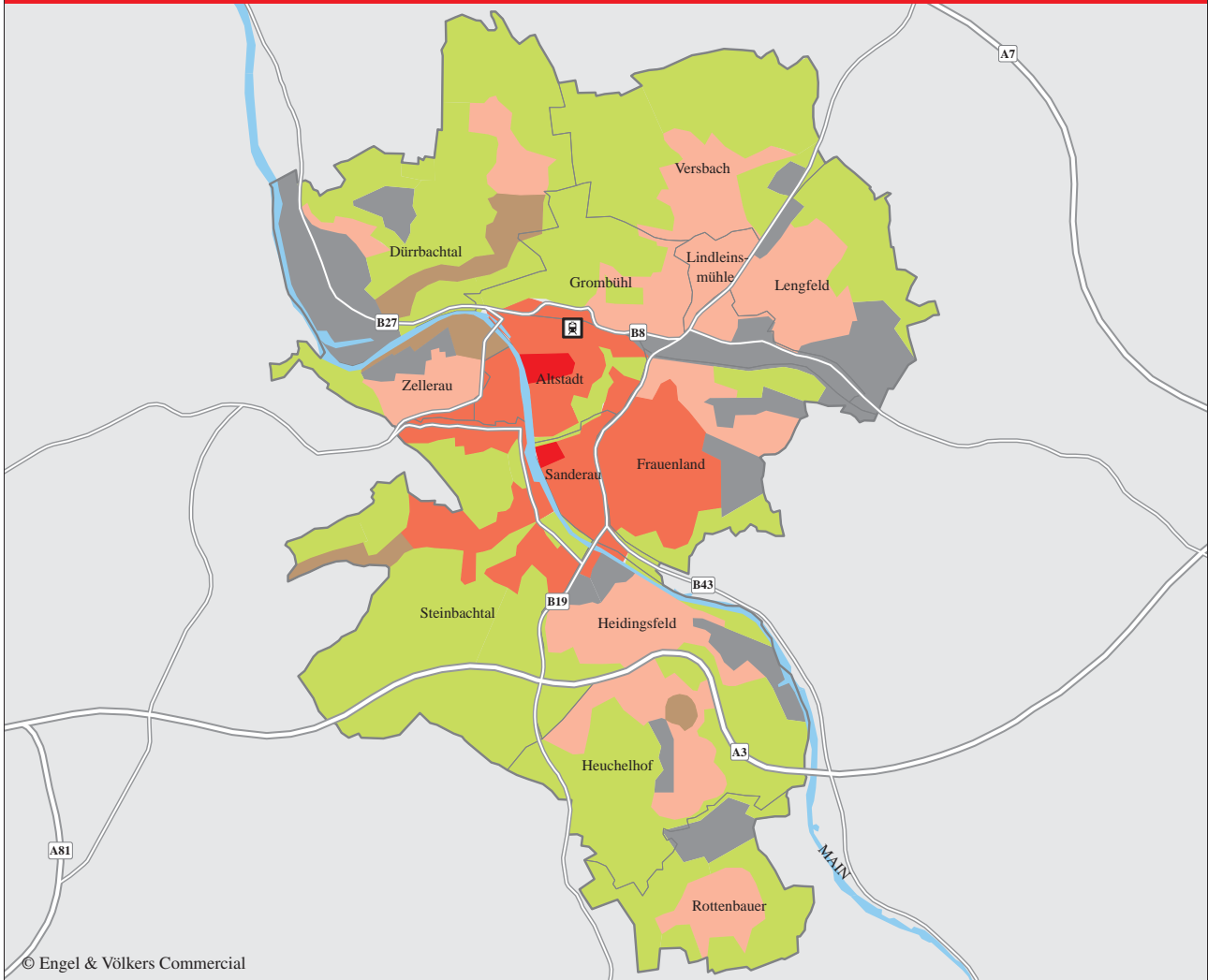


Quelle: Gutachterausschuss Würzburg, Engel & Völkers Commercial



Quelle: Gutachterausschuss Würzburg, Engel & Völkers Commercial

## Würzburg - Lagen für Wohn- und Geschäftshäuser



■ Sehr gute Lage  
 ■ Gute Lage  
 ■ Mittlere Lage  
 ■ Einfache Lage  
 ■ Gewerbe-/Industriefläche  
 ■ Grünfläche  
 ■ Gewässer

Indikator		1. Halbj. 2013	2. Halbj. 2013	1. Halbj. 2014	2. Halbj. 2014	Trend
Faktor	■	17,5 – 20,0	17,9 – 20,5	17,9 – 20,5	18,0 – 21,0	➔
	■	16,0 – 17,5	16,1 – 17,9	16,1 – 17,9	16,2 – 18,0	➔
	■	13,2 – 16,0	13,2 – 16,1	13,2 – 16,1	12,7 – 16,2	➔
	■	9,8 – 13,2	9,8 – 13,2	9,8 – 13,2	9,8 – 12,7	➔
Whg.-Mieten in EUR/m <sup>2</sup>	■	8,20 – 10,00	8,25 – 10,20	8,25 – 10,20	8,50 – 10,30	➔
	■	7,00 – 8,20	7,10 – 8,25	7,10 – 8,25	7,10 – 8,50	➔
	■	6,00 – 7,00	6,10 – 7,10	6,10 – 7,10	6,20 – 7,10	➔
	■	4,90 – 6,00	4,90 – 6,10	4,90 – 6,10	4,90 – 6,20	➔

Quelle: Engel & Völkers Commercial

# Definitionen/Abgrenzungen

## Definitionen/Abgrenzungen

### **Wohn- und Geschäftshaus (WGH):**

Bei Wohn- und Geschäftshäusern handelt es sich um Immobilien mit mindestens vier vermieteten Wohnungen, die im Besitz einer Privatperson, einer Erbengemeinschaft oder eines Unternehmens sind. Neben dem reinen Mehrfamilienhaus fallen unter den Begriff auch Mischobjekte, die gewerbliche Flächen enthalten, wie z. B. Ladenflächen im Erdgeschoss oder eine Arztpraxis. Der Anteil dieser Flächen erbringt jedoch weniger als 20 % der Nettokaltmiete, sodass der Wohncharakter dominiert. Synonyme in der Immobilienwirtschaft sind Geschosshaus, Anlageimmobilie oder Zinshaus.

### **Transaktionen Wohn- und Geschäftshäuser:**

Transaktionen sind das Ergebnis der Grundstücksmarktanalyse des Gutachterausschusses und werten die Anzahl der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauften Objekte und ihr dazugehöriges Umsatzvolumen in der jeweiligen Stadt aus.

### **Preise Wohn- und Geschäftshäuser in EUR/m<sup>2</sup>:**

Die Verkaufspreise von Wohn- und Geschäftshäusern sind nach Einschätzung von Engel & Völkers Commercial in EUR/m<sup>2</sup> ausgewiesen. Der Mittelwert bezieht sich auf ein gewichtetes Mittel von typischen in dieser Lage und Stadt verkauften Objekten.

### **Wohnungsmieten:**

Die Mieten werden nach Einschätzung von Engel & Völkers Commercial in EUR/m<sup>2</sup> angegeben und enthalten Bestandsobjekte in allen Größenklassen.

### **Trendpfeil:**

Der Trendpfeil gibt die Einschätzung von Engel & Völkers Commercial für den jeweils lokal betrachteten Markt für das erste Halbjahr 2014 an:

↗ steigende Preise → stabile Preise ↘ sinkende Preise

### **Lagekarte:**

Das Stadtgebiet wird nach Einschätzung von Engel & Völkers Commercial nach vier Lagekategorien differenziert: sehr gute Lage, gute Lage, mittlere Lage, einfache Lage. Innerhalb der einzelnen Lagekategorien kann es zu weiteren Abgrenzungen von Mikrolagen kommen, die aber aufgrund der Darstellung nicht berücksichtigt werden konnten. Bewertet werden im Wesentlichen Wohn- und Geschäftshauslagen.

### **Faktor/Vervielfältiger:**

Der Faktor ist das Verhältnis zwischen Nettokaufpreis und Jahresnettomiete zum Kaufzeitpunkt und entspricht dem Kehrwert der Bruttoanfangsrendite. Die Faktorenangaben beziehen sich auf den Rohertragsfaktor/Vervielfältiger.

**Faktor/Vervielfältiger:** 
$$\frac{\text{Nettokaufpreis des Objekts}}{\text{Jahresnettomiete zum Kaufzeitpunkt}}$$

**Bruttoanfangsrendite:** 
$$\frac{\text{Jahresnettomiete zum Kaufzeitpunkt}}{\text{Nettokaufpreis des Objekts}}$$



# Unsere Commercial Standorte – wir sind, wo Sie sind.

## Deutschland

### Augsburg

Telefon: +49-(0)821-460 93 33 0  
AugsburgCommercial@engelvoelkers.com

### Baden-Baden

Telefon: +49-(0)7221-97 08 60  
BadenBadenCommercial@engelvoelkers.com

### Berlin

Telefon: +49-(0)30-20 34 60  
BerlinCommercial@engelvoelkers.com

### Bielefeld

Telefon: +49-(0)521-525 10 90  
BielefeldCommercial@engelvoelkers.com

### Bonn

Telefon: +49-(0)228-850 50 90  
BonnCommercial@engelvoelkers.com

### Braunschweig

Telefon: +49-(0)531-213 69 00  
BraunschweigCommercial@engelvoelkers.com

### Bremen

Telefon: +49-(0)421-989 84 90  
BremenCommercial@engelvoelkers.com

### Bremerhaven

Telefon: +49-(0)471-308 56 00  
Bremerhaven@engelvoelkers.com

### Dortmund

Telefon: +49-(0)231-13 88 22 00  
DortmundCommercial@engelvoelkers.com

### Dresden

Telefon: +49-(0)351-65 57 80  
DresdenCommercial@engelvoelkers.com

### Düsseldorf

Telefon: +49-(0)211-863 20 40  
DuesseldorfCommercial@engelvoelkers.com

### Emden/Aurich/Leer

Telefon: +49-(0)4921-392 30 40  
EmdenCommercial@engelvoelkers.com

### Erfurt/Jena/Weimar

Telefon: +49-(0)361-663 78 30  
ErfurtCommercial@engelvoelkers.com

### Essen/Duisburg/Wuppertal

Telefon: +49-(0)201-89 45 90  
EssenCommercial@engelvoelkers.com

### Frankfurt am Main/Offenbach

Telefon: +49-(0)69-24 75 75 50  
FrankfurtCommercial@engelvoelkers.com

### Freiburg

Telefon: +49-(0)761-89 64 40  
FreiburgCommercial@engelvoelkers.com

### Friedrichshafen

Telefon: +49-(0)7541-95 35 90  
FriedrichshafenCommercial@engelvoelkers.com

### Fulda

Telefon: +49-(0)69-24 75 75 50  
FuldaCommercial@engelvoelkers.com

### Halle

Telefon: +49-(0)341-46 37 62 10  
HalleCommercial@engelvoelkers.com

### Hamburg

Telefon: +49-(0)40-36 13 10  
HamburgCommercial@engelvoelkers.com

### Hannover

Telefon: +49-(0)511-36 80 20  
HannoverCommercial@engelvoelkers.com

### Karlsruhe

Telefon: +49-(0)721-530 77 00  
KarlsruheCommercial@engelvoelkers.com

### Kassel

Telefon: +49-(0)511-36 80 20  
KasselCommercial@engelvoelkers.com

### Kiel

Telefon: +49-(0)431-59 29 72 00 10  
KielCommercial@engelvoelkers.com

### Koblenz

Telefon: +49-(0)261-96 09 83 00  
KoblenzCommercial@engelvoelkers.com

### Köln/Leverkusen

Telefon: +49-(0)221-29 94 66 00  
KoelnCommercial@engelvoelkers.com

### Konstanz

Telefon: +49-(0)7531-81 92 90  
KonstanzCommercial@engelvoelkers.com

### Krefeld

Telefon: +49-(0)2151-454 57 20  
KrefeldCommercial@engelvoelkers.com

### Kühlungsborn

Telefon: +49-(0)38-293 438 00  
KuehlungsbornCommercial@engelvoelkers.com

### Leipzig

Telefon: +49-(0)341-46 37 62 10  
LeipzigCommercial@engelvoelkers.com

### Lüdenscheid

Telefon: +49-(0)2351-35 93 30  
LuedenscheidCommercial@engelvoelkers.com

### Mannheim/Ludwigshafen/Heidelberg

Telefon: +49-(0)621-400 40 70  
MannheimCommercial@engelvoelkers.com

### Mönchengladbach

Telefon: +49-(0)2161-94 64 70  
MoenchengladbachCommercial@engelvoelkers.com

### Mülheim an der Ruhr

Telefon: +49-(0)208-466 83 10  
MuelheimCommercial@engelvoelkers.com

### München

Telefon: +49-(0)89-210 19 20  
MuenchenCommercial@engelvoelkers.com

### Münster

Telefon: +49-(0)251-60 93 10  
MuensterCommercial@engelvoelkers.com

### Norderney

Telefon: +49-(0)4932-869 68 60  
NorderneyCommercial@engelvoelkers.com

### Nürnberg

Telefon: +49-(0)911-214 30 30  
NuernbergCommercial@engelvoelkers.com

### Potsdam

Telefon: +49-(0)331-27 91 00  
PotsdamCommercial@engelvoelkers.com

### Regensburg

Telefon: +49-(0)941-260 76 00  
RegensburgCommercial@engelvoelkers.com

### Rosenheim

Telefon: +49-(0)8031-235 63 86  
RosenheimCommercial@engelvoelkers.com

### Stuttgart

Telefon: +49-(0)711-758 58 20  
StuttgartCommercial@engelvoelkers.com

### Wiesbaden/Mainz

Telefon: +49-(0)611-950 17 30  
WiesbadenCommercial@engelvoelkers.com

### Würzburg

Telefon: +49-(0)931-991 75 00  
WuerzburgCommercial@engelvoelkers.com

## Österreich

### Wien

Telefon: +43-(0)1-961 50 00  
WienCommercial@engelvoelkers.com

## Schweiz

### Ascona

Telefon: +41-(0)91-785 14 80  
AsconaCommercial@engelvoelkers.com

### Bern

Telefon: +41-(0)31-550 15 15  
BernCommercial@engelvoelkers.com

### Kreuzlingen/St. Gallen

Telefon: +41-(0)71-677 18 18  
KreuzlingenCommercial@engelvoelkers.com

### Luzern

Telefon: +41-(0)41-410 66 91  
LuzernCommercial@engelvoelkers.com

### Zürich

Telefon: +41-(0)44-206 15 15  
ZuerichCommercial@engelvoelkers.com

## Tschechien

### Prag

Telefon: +42-(0)233-09 10 11  
PragCommercial@engelvoelkers.com

# Unser Unternehmensprofil – so vielfältig wie einzigartig.



## ENGEL & VÖLKERS

Mit der Vermittlung hochwertiger Wohnimmobilien begann 1977 in Hamburg die Erfolgsgeschichte von Engel & Völkers. Heute steht hinter unserer starken Marke ein weltweit renommiertes Franchisesystem mit einem umfassenden Dienstleistungsspektrum für jedes Immobilienanliegen.



## ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL

Der 1988 gegründete Geschäftsbereich Commercial hat sich auf die Vermittlung von Gewerbeimmobilien (Wohn- und Geschäftshäuser, Büro-, Industrie- und Handelsflächen sowie Investmentobjekte) spezialisiert und ist mit über 45 Gewerbebüros in Deutschland, Europa, Südafrika und dem Nahen Osten vertreten.



## ENGEL & VÖLKERS CAPITAL

Die 2009 gegründete Engel & Völkers Capital AG agiert heute als unabhängiges Immobilieninvestment- und Beratungsunternehmen und greift dabei auf das globale Netzwerk und das umfassende markt- und immobilienpezifische Know-how der Engel & Völkers Gruppe zurück.



## ENGEL & VÖLKERS RESORTS

Dieser im Jahr 2004 gegründete Geschäftsbereich hat sich auf maßgeschneiderte Vermarktungsstrategien, den europaweiten Vertrieb sowie auf individuelle Beratungsdienstleistungen für hochklassige Immobilien-Resorts im Ausland spezialisiert.



## ENGEL & VÖLKERS YACHTING

Seit 2007 ergänzt der Geschäftsbereich Yachting das umfangreiche Dienstleistungsportfolio von Engel & Völkers. Er umfasst neben der Vermittlung hochwertiger Yachten auch den Charterservice sowie die Betreuung von Neu- und Umbauten.



Der unternehmenseigene Verlag Grund Genug publiziert seit 1988 das in sechs Sprachen erscheinende Architektur- und Lifestyle-Magazin GG. In diesem international renommierten Titel werden vierteljährlich neben Reportagen, Homestories und Reisetipps exklusive Immobilien und Yachten aus aller Welt präsentiert.

# Impressum

**Herausgeber**

Engel & Völkers Commercial GmbH  
Stadthausbrücke 5  
20355 Hamburg

**Geschäftsführung**

Kai Enders, Sven Odia

**Research**

Carsten Rieckhoff (Leiter Research)

**Redaktion Text**

Holger Klapproth (Leiter Commercial Communication)

**Autor dieser Ausgabe**

Richard Haimann

**Art-Direktion**

Caroline Pantke (design & conception)

**Satz und Lektorat**

GOLDLAND MEDIA GmbH

**Fotos**

Shutterstock

Hamburg, Februar 2015

Alle Informationen wurden von uns mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen übernehmen wir keine Gewähr und Haftung für Schäden, ausgenommen sind Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Stand der Informations- und Datenlage: Dezember 2014. Vervielfältigung nur mit Quellenangabe, Quelle: Engel & Völkers Commercial GmbH.

---

[www.engelvoelkers.com](http://www.engelvoelkers.com)

**ENGEL&VÖLKERS**COMMERCIAL