

IMMOBILIENMARKT RHEIN- RUHR UND CORONA

Online Pressekonferenz
19.05.2020



DIE REFERENTEN

IMMOBILIENMARKT RHEIN-RUHR UND CORONA



Andreas Schulten

Generalbevollmächtigter
Bulwiengesa

Thema:

Immobilien Rhein-
Ruhr 2020 ff. -
Marktentwicklung
Wohnen und Büro



Dr. Ulrich Schückhaus

Geschäftsführer
EWMG und WFMG

Thema:

Immobilienmarkt
Mönchengladbach



Dominik Barton

Geschäftsführender
Gesellschafter
Barton Group

Thema:

Wohnimmobilien in
der Corona-Krise



Markus Drews

Vorstand
Diok Real Estate

Thema:

Büroimmobilien an
deutschen
Sekundärstandorten

AGENDA

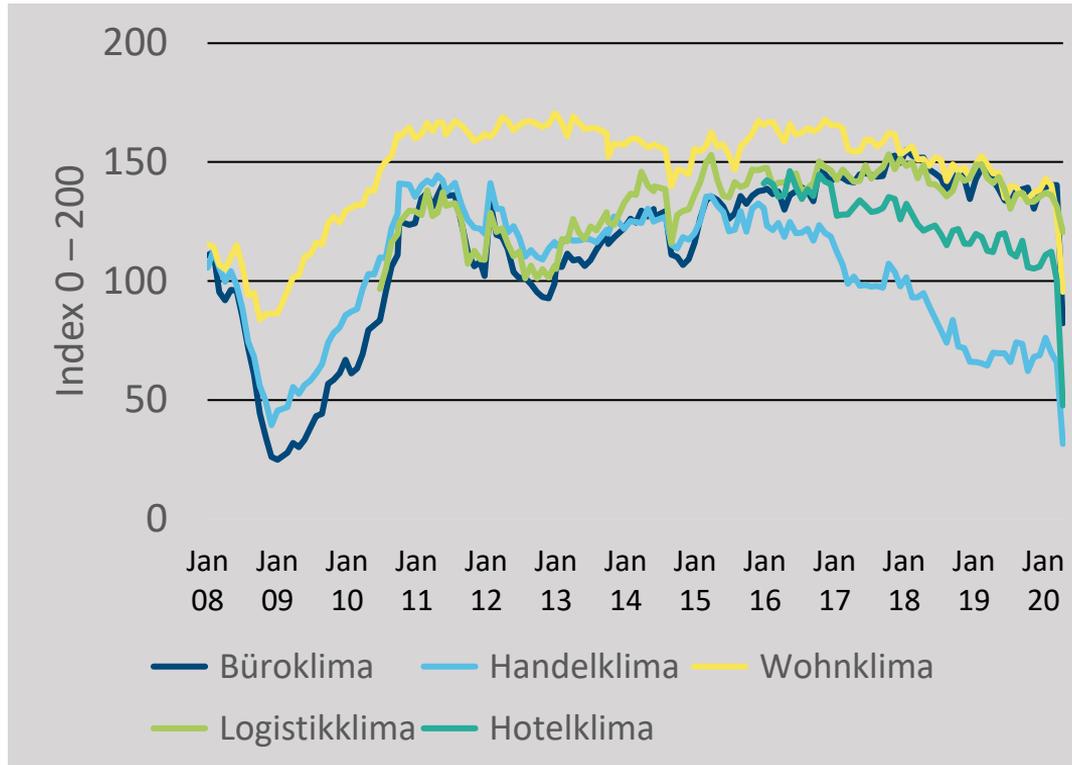
IMMOBILIENMARKT RHEIN-RUHR UND CORONA

- 01** Begrüßung
- 02** Kurzvorträge der Referenten
- 03** Diskussion und Fragerunde



Immobilien Rhein-Ruhr 2020 ff. Marktentwicklung Wohnen und Büro

Deutsche Hypo Immobilienklima Jan 2008 – Apr 2020 nach Immobilientypen



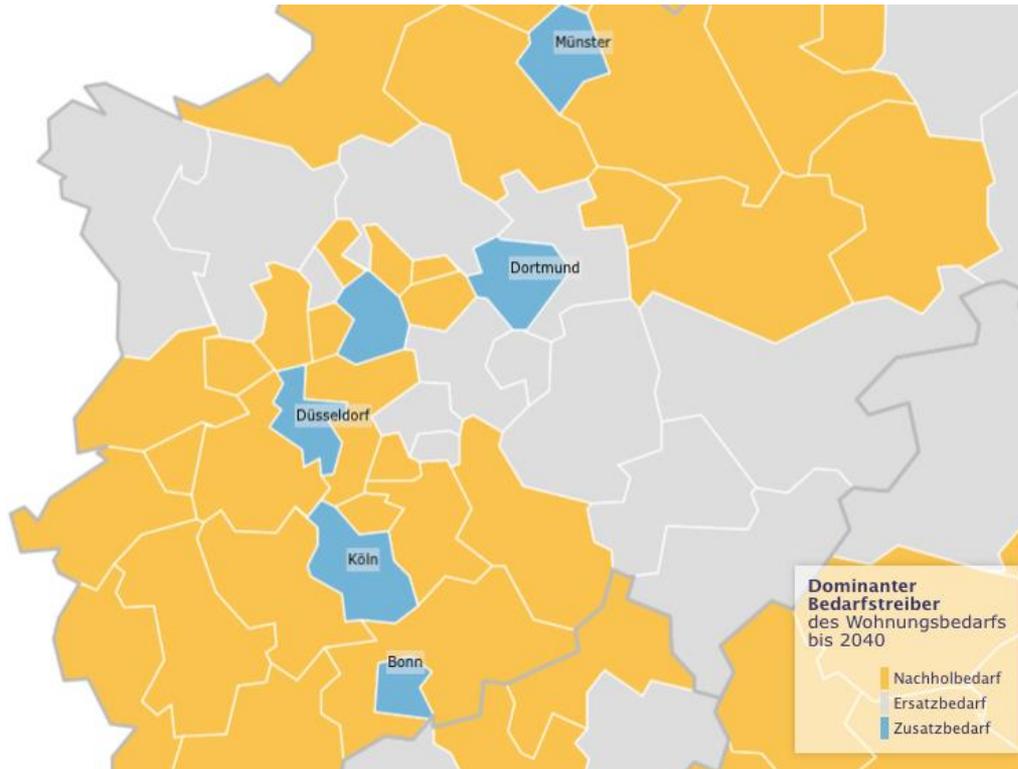
Stimmung bricht ein

„Werden die kommenden sechs Monate besser oder schlechter als die letzten sechs Monate?“

Veränderung seit Januar 2020:

Logistik	-12,0 %
Wohnen	-33,3 %
Büro	-41,0 %
Hotel	-56,9 %
Einzelhand.	-58,5 %

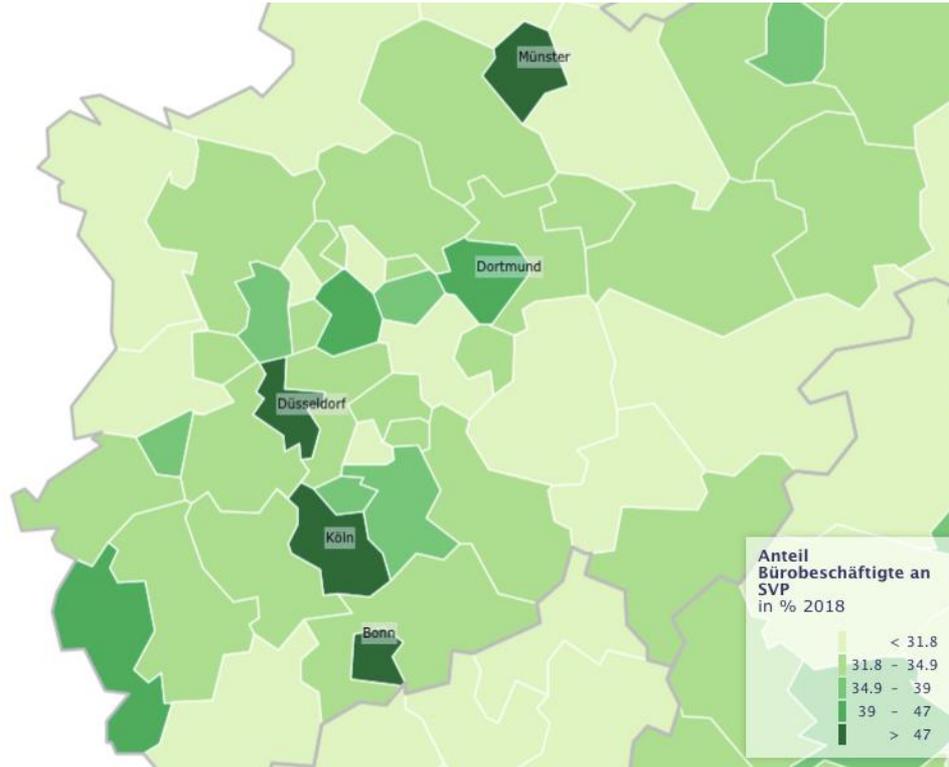
Wohnungsbedarf nach Bedarfsmotiven in Städten und Kreisen der Region



Kerngröße für die Wohnungsmärkte sind Bestandsqualität und **Neue Haushalte**.

Weite Teile der Region Rhein-Ruhr haben **Zusatzbedarf** wie auch **Nachholbedarf**

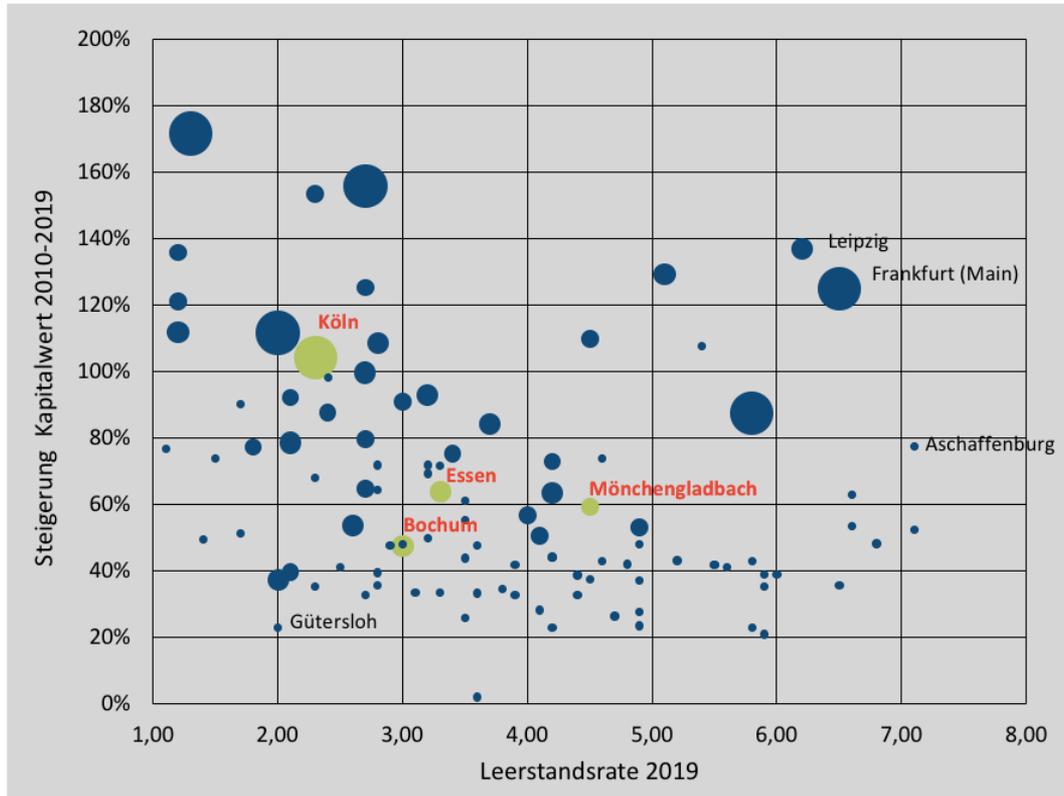
Bedeutung von Bürobeschäftigung in Städten und Kreisen der Region



Kerngröße für die Büroimmobilienmärkte sind die **Bürobeschäftigten**.

Münster hat vor 15 Jahren den Aufstieg von einer C- zur B-Stadt absolviert. Wer sind weitere mögliche Entwicklungsstandorte?

Investmentpositionierung deutscher Büroimmobilienmärkte – exemplarische Übersicht



Auch in Städten
jenseits der großen
Märkte bleiben Wert-
steigerungen erzielbar.

Dabei sind die
Marktverfassungen
eher heterogen.

Anlagevolumina sind
aufgrund der geringen
Marktgröße eher
gering.

Daten und Fakten aus der RIWIS-Prognose 2020

Wohnen

- 1 Der Trend zur Re-Urbanisierung läuft schon seit längerem aus. **Umlandstandorte** in der Metropolregion Rhein-Ruhr gewinnen an Bedeutung (Brühl, Kettwig, Meerbusch etc.)
- 2 Eigentumswohnungspreise **sinken** (2020 und 2021) prozentual stärker als Mieten. Bspw. in Dortmund zunächst **leicht** um ca. 50 Euro/m² oder in Bonn um ca. 60 Euro/m².
- 3 Der anhaltend sehr hohe **Wohnungsbedarf** in den Metropolregionen (ca. 40 % des deutschen Wohnungsbestandes) wird die Preisentwicklung bis 2022 ff. aber wieder anziehen lassen.

Büro

- 1 Die **Bürobeschäftigung** wird sich aufgrund der öffentlichen Stützungen deutschlandweit (noch) nicht wesentlich verringern. Das hält Leerstände niedrig und die marktüblichen Mieten in etwa auf Vorkrisen-Niveau.
- 2 Einige Städte, wie etwa Düsseldorf, sehen ein **leicht sinkende Mietniveaus** von etwa 30 Cent/m². Andere Städte, wie etwa Bonn, ein fast gleichbleibendes Niveau (rote Null).
- 3 **Strukturelle Stärken**, wie etwa in Bochum, werden mit einer konstant leicht steigenden Marktmiete „belohnt“ (auf 10,70 Euro/m² in 2024).

bulwiengesa AG

Huysenallee 74
45128 Essen

Telefon +49 201 874696-60

info@bulwiengesa.de
www.bulwiengesa.de

Urheberrechtlicher Hinweis

Die in diesem Gutachten vorgelegten Ermittlungen und Berechnungen sowie die durchgeführten Recherchen wurden nach bestem Wissen und mit der nötigen Sorgfalt auf der Grundlage vorhandener oder in der Bearbeitungszeit zugänglicher Quellen erarbeitet. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit wird nur für selbst ermittelte und erstellte Informationen und Daten im Rahmen der üblichen Sorgfaltspflicht übernommen. Eine Gewähr für die sachliche Richtigkeit für Daten und Sachverhalte aus dritter Hand wird nicht übernommen.

Die Ausfertigungen dieses Gutachtens bleiben bis zur vollständigen Bezahlung des vereinbarten Honorars unser Eigentum. Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und bei der bulwiengesa AG registriert. Alleine der Auftraggeber ist berechtigt, das Gutachten oder Auszüge davon (diese jedoch nur mit Quellenangabe) für die gemäß Angebot/Auftrag vereinbarte Zweckbestimmung weiterzugeben. Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe von Inhalten an Dritte in jeglicher Form sind grundsätzlich nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung der bulwiengesa AG und nur mit Angabe der Originalquelle gestattet. Ausgenommen ist die Verwendung des Gutachtens oder Teile davon für Vermarktungsprospekte, hier ist ausnahmslos die vorherige schriftliche Einwilligung der bulwiengesa AG einzuholen.

Essen, der 19. Mai 2020

Immobilienmarkt Mönchengladbach

Dr. Ulrich Schückhaus

- **mg+ - die Stadtentwicklungsstrategie der Stadt Mönchengladbach**
 - Attraktivität der Wohn- und Lebensverhältnisse aller sozialer Strukturen
 - Umweltbedingungen unter Berücksichtigung der Aspekte Klima, Freiraum, Mobilität
 - Ausbau der Wirtschaftsstruktur sowie attraktive Arbeitsplatzangebote

- **Stärken Mönchengladbach**
 - Hochschulachse mit Textilakademie/Smart-Textile-Anwendungen
 - Logistikachse und LOG4MG: Logistik-Initiative Mönchengladbach
 - nextMG: Digitalisierungs- und Startup-Förderung
 - Einwohnerzahl und Beschäftigung wachsen seit Jahren (Arbeitsplätze +25% seit 2006)

Seestadt mg+

- **2019:** Grundstückskaufverträge abgeschlossen
- **2020:** Baustart, Offenlage B-Plan
- bis zu 2.000 Wohneinheiten in Mehrfamilienhäusern
- Gewerbeflächen und öffentliche Infrastruktur (Kitas, Spielplätze, Mobilitäts-Hubs, Packstation)
- zentrales Element: öffentlicher See



Maria-Hilf-Terrassen

- **2019:** Vermarktung Denkmalbereich
- **2020:** Abriss Klinik-Areal und Hauptschule, Erarbeitung Vermarktungskonzept (Vermarktungsstart **2021**)
- ca. 350 Wohneinheiten in Appartements, Stadthäusern, Mietwohnungen
- Öffentliche Infrastruktur (Quartiersplatz, Grünflächen, Pocket Parks, Tiefgaragen)

19 Häuser

- 80-120 Wohneinheiten für unterschiedliche Zielgruppen
- Ergänzende Infrastruktur: Dienstleistung, Büros, Einzelhandel, Hotel, Gastronomie und angrenzender Mobilitätshub
- Baubeginn: Mitte **2021**



REME-Gelände

- **2019:** Ausschreibung und Konzeptvergabe Los 2
- **2020:** Vorbereitungen Direktvermarktung Los 1, Offenlage B-Plan
- Bebauung:
 - Los 1: Einfamilien- und Doppelhäuser
 - Los 2: ca. 300 Wohneinheiten unterschiedlichen Typs, öffentliche Infrastruktur mit Nahversorgung und Kita, Erhalt der Panzerhalle als Landmarke
 - Los 3: Schwerpunkt Wohnen

Flughafen Mönchengladbach

- Weichen gestellt für zukunftsweisende Entwicklung
 - Neue Betriebszone mit Ansiedlung zusätzlicher Werft-/Wartungsbetriebe
 - Entwicklung einer Airport City mit Ansiedlung neuer Unternehmen



Nordpark

- Hochwertige Business-Adresse
 - 165 ha
 - ca. 5.000 Arbeitsplätze realisiert
 - Büroflächen zur Anmietung und im Teileigentum verfügbar
 - Flexible Gewerbeflächen ab 3.000 m² verfügbar (insgesamt noch 10 ha)

Mönchengladbach geht gestärkt aus der Krise hervor

EWMG, WFMG und Stadtverwaltung arbeiten gemeinsam daran, Mönchengladbach erfolgreich durch die Corona-Krise zu bringen und die wirtschaftliche Vielfalt zu erhalten. Zielstrebig nutzen wir die Krise als Initialzündung für die stärkere Digitalisierung unserer Aktivitäten. Im Handel wird das neue Konzept Micro Fashion Hub getestet.

- Corona kann zu zeitlichen Verzögerungen führen, ein Stopp von Großprojekten wird aber nicht erwartet
- Aktive, strategische Standortgestaltung erzeugt dynamische Entwicklung und höhere Krisenresistenz und schafft Chancen für Projektentwickler und Investoren
- Renditen sind höher als an A-Standorten
- Projekte und Investments erhöhen die Attraktivität des Standorts Mönchengladbach
- Das Resultat: Wachstum bei Arbeitsplätzen und Einwohnern, auch nach der Corona-Krise

Online-Presskonferenz Rhein-Ruhr

Barton Group

Dominik D. M Barton, CEO

19.05.2020

Die Barton Group – Das vollintegrierte Investmenthaus



In dritter Generation bestehend, kombiniert die Barton Group eine langfristige, familienunternehmerisch geprägte Ausrichtung mit dem vollintegrierten Investmentansatz, der das operative Immobilienmanagement vollständig „inhouse“ abbildet, flankiert um institutionelle Prozesse.

1.

Spezialist im Management von Wohnimmobilien und Wohn- und Geschäftshäuser in Deutschland. Als vollintegriertes Investmenthaus wird die komplette immobiliäre Wertschöpfungskette abgebildet

2.

Eindeutige Konzentration auf das Kerngeschäft „Immobilien“ bestehend aus Portfolio-, Asset-, Property- und Facilitymanagement sowie Transaktionen

3.

Institutionelles Investment-Know-How rundet das Kerngeschäft im Sinne der Investoren ab

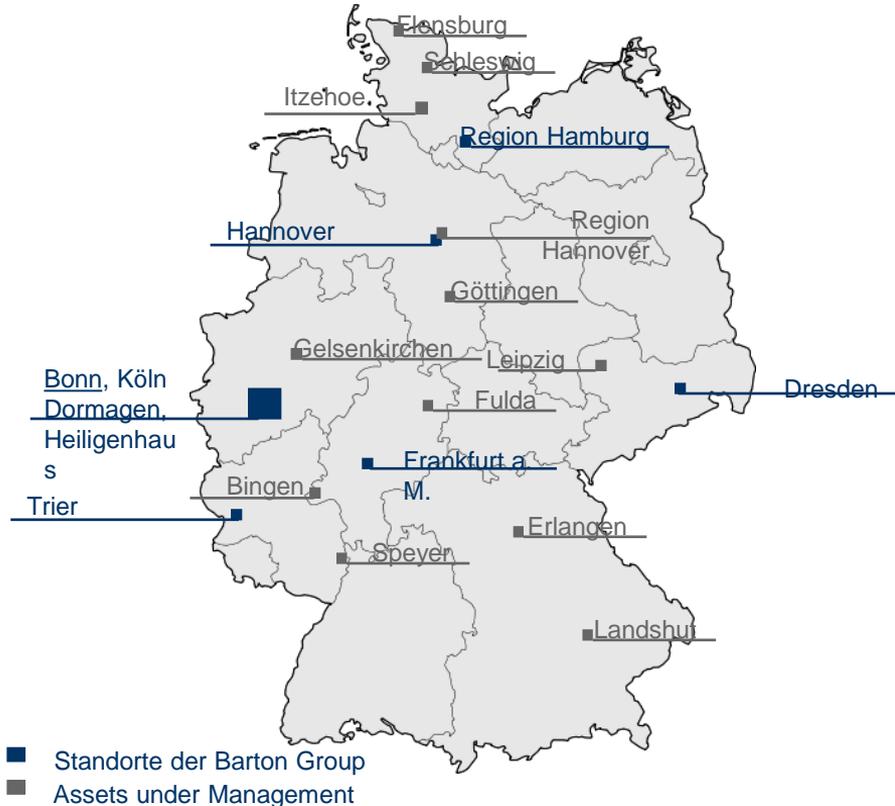
4.

Besetzung des Managements mit langjährigen Investmentprofessionals

5.

Der Ursprung als Family Office führt zur Unabhängigkeit von Banken und anderen Marktteilnehmern

Barton Group betreut aktuell Immobilien deutschlandweit

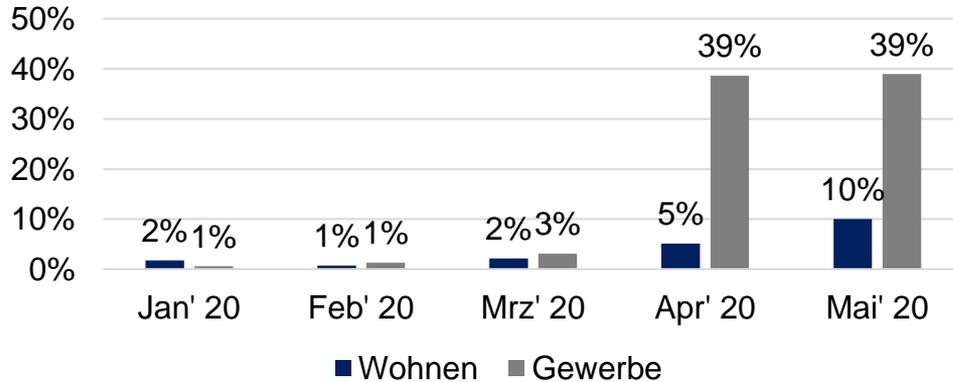


- Hauptsitz in Bonn
- Vollintegriertes Investmenthaus
 - Technisches Facilitymanagement vor Ort
 - Eigene Ansprechpartner für Mieter in den Quartieren
 - Lokale Vermietungsbüros sichern Präsenz, Nähe zu Mietern und tiefe Kenntnis der Märkte
- AuM rd. 420 Mio. Euro
- Verwaltete Einheiten: rd. 3.500
- Weitere Standorte im Zuge des Aufbaus des verwalteten Immobilienportfolios geplant

Regionale Präsenz sichert Marktzugänge, direkte Informationen über den Zustand der Immobilie sowie eine schnelle Handlungsfähigkeit durch Mitarbeiter vor Ort

Wohnen wird uns durch die Krise führen

Entwicklung der OPOS in Barton gemanagten Portfolien



* Auswertung basiert auf ca. Werten

**Portfolioübergreifende Einschätzung

Investment-/Portfoliostrategie der Barton Group (Status Quo)

- Investmentfokus: Wohninvestments (ca. 80% des Bestandes)
- Fokussierung auf urbane, mittlere und einfache Wohnlagen in Metropolregionen, Wachstumsregionen, Schwarmstädte sowie Umland von Metropolen – grds. kein Top-Segment, i.d.R. keine A-Städte bei klassischem Wohnen –Service Wohnen
- Status Quo Aufnahme: tatsächliche Mietausfallrate bei Wohnen gering

Durch Corona bedingte Entwicklung:

Wohnen:

- Mieten werden weiter gezahlt – geringe Erhöhung des OPOS erkennbar
- Finanzielle Unterstützung durch soziale Sicherungssysteme wie bspw. Wohngeld, Harz IV sowie Kurzarbeitergeld, bieten Absicherungsinstrumente für Mieter

Gewerbe:

- Schließungen der Einzelhandelsgeschäfte, Sportstätten, Gastronomie, uvm.
- Einbruch der Umsätze (März, April & Mai) -> Mieten können durch Gewerbetreibende nicht/ oder nicht in vollem Umfang geleistet werden (Stundungsvereinbarungen) – Worst Case: Mietreduktion = Mietausfall

Fazit:

Das Wohnsegment, insbesondere im unteren und mittleren Miet-Sektor, bietet aus Sicht der Barton Group eine zuverlässige und stabile Ertragsbasis.

Investment- und Portfoliostrategie der Barton Group

Referenzobjekte



Köln

Investmentstory:

- Wohn- und Geschäftshaus
- Manage to Core-Strategie
- Repositionierung der Einzelhandelsfläche im EG an einen Versorger
- Kontinuierliche Modernisierung der Wohnungen im Rahmen der Fluktuation



Schwarzenbek

Investmentstory:

- Gefragte Wohnlage im Umfeld Hamburgs
- Mittleres Mietsegment mit positiver Entwicklung durch die Nähe zur Metropole Hamburg
- Manage to Core-Strategie durch Fluktuationsmodernisierung



Weilerswist

Investmentstory:

- Nachgefragter Wohnstandort in Metropolregion Köln/Bonn
- Standort profitiert von Marktengage Köln
- Mittleres Mietsegment mit Nahversorgern
- Kaum Instandhaltungsaufwand durch sehr gute Objektqualität



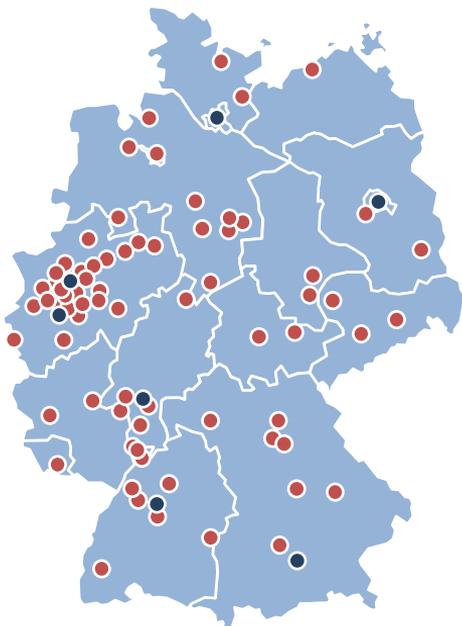
Dormagen

Investmentstory:

- Manage to Core-Strategie durch Fluktuationsmodernisierung
- Standort profitiert von Marktengage Köln und Düsseldorf
- Vollvermietung erreicht
- Einfaches bis mittleres Mietsegment



DAS DIOK- GESCHÄFTSMODELL



● Top 7 Städte

● Städte mit >100.000 Einwohnern



AUSSCHLIESSLICH BÜRO-INVESTMENTS

DIOK fokussiert sich exklusiv auf Bürogebäude mit bonitätsstarken Mietern; das gesamte Property-Management ist an externe Dienstleister vergeben.



FOKUS AUF SECONDARY LOCATIONS IN DEUTSCHLAND

Sekundärstädte mit ansprechenden Fundamentaldaten sind DIOKs „Sweet Spot“ in Bezug auf Mietniveau und Mieterzielgruppe.



AGIEREN IN NISCHENMÄRKTEN

DIOK's Zielgröße für Investments liegt im Bereich von 5-25 Mio. EUR mit Schwerpunkt auf renditestarke Off-Market-Transaktionen.



POSITIVE CASHFLOWS VOM ERSTEN TAG AN

Fokus auf Cashflow-positive Gewerbeimmobilien.



DIVERSIFIZIERTES RISIKOPROFIL

Risikomanagement durch geographische und Mieterdiversifizierung; sowie durch Lean-Management und Outsourcing.



SCHAFFUNG EINES INVESTMENTPRODUKTS

Klare Unternehmensstruktur und organisatorischer Aufbau ermöglichen verschiedenste Einstiegsmöglichkeiten.



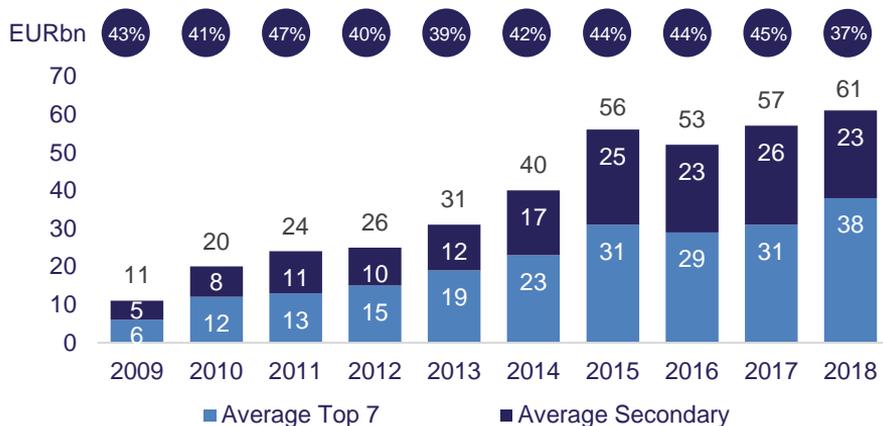
SEHR ERFAHRENES MANAGEMENT-TEAM

Nutzung des erweiterten Netzwerks von Management und Aktionären zur Schaffung eines Portfolios von mehr als 1 Mrd. EUR GAV.

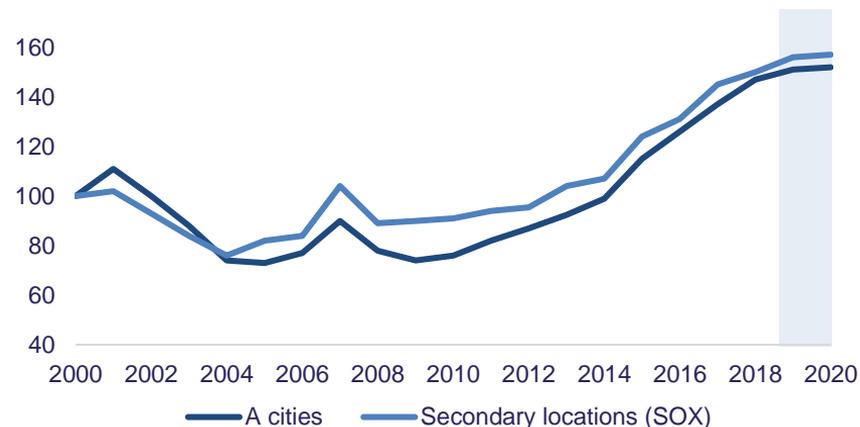
BÜROMARKTÜBERBLICK

Starke Fundamentaldaten

Commercial real estate transaction volume



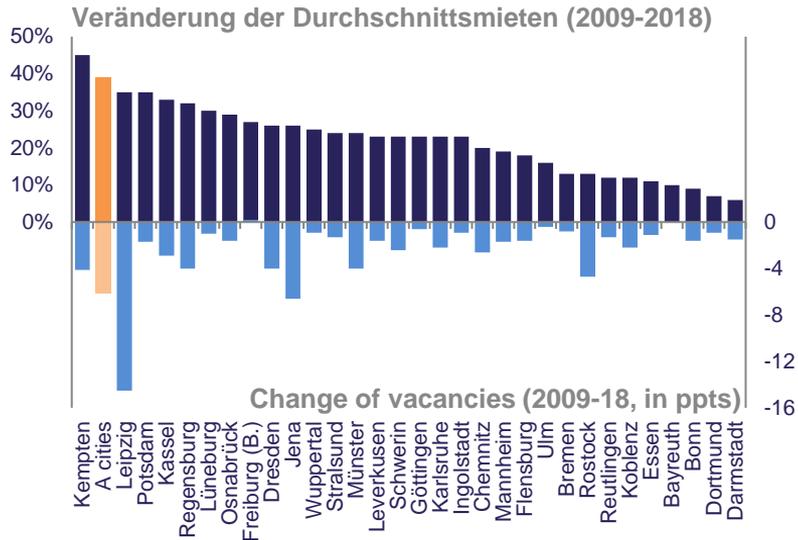
Secondary-office-index (SOX) vs. A cities¹



- Das Segment Büroimmobilien ist über alle Anlagearten hinweg durchweg am aktivsten.
- In den Sekundärstädten haben Transaktionsvolumen und Liquidität in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen und sich bei etwa 25 Mrd. EUR p.a. stabilisiert.
- Der SOX-Index, der das gesamtwirtschaftliche Umfeld, das Zinsniveau, den Arbeitsmarkt (Beschäftigung, Migration usw.), die Lage auf dem Büromarkt und die Investitionen berücksichtigt, zeigt eine deutliche Outperformance von Büroimmobilien an Sekundärstandorten im Vergleich zu ihren Pendanten in Spitzenlagen.

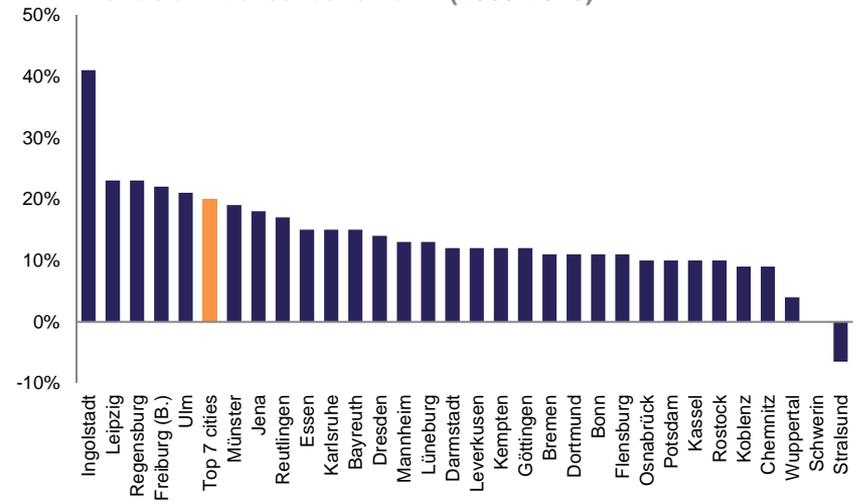
Note: ¹ SOX based on five indicators: Economy, Public finances, Labor market, Office market and office investment market. Bulwiengesa, 2019.

SEKUNDÄRSTANDORTE: Solide Performance



- Die durchschnittlichen Büromieten sind seit 2009 an allen Sekundärstandorten gestiegen; das Wachstum betrug in diesem Zeitraum bis zu 45%
- Im gleichen Zeitraum gingen die Büroleerstände in allen Sekundärstädten mit Ausnahme von Freiburg zurück.

Trends am Büroarbeitsmarkt (2009-2018)



- Das Wirtschaftswachstum der letzten Jahre hat die Schaffung von Arbeitsplätzen für Angestellte in Deutschland beflügelt
- Alle sekundären (und primären) Städte in Deutschland außer Stralsund verzeichneten seit 2009 einen Aufwärtstrend bei der Zahl der Büroarbeitsplätze und einen entsprechenden Marktdruck auf Leerstandsrate und Mieten

BÜROIMMOBILIENMARKT RHEIN-RUHR

- In der Region Rhein-Ruhr sind auf relativ kleinem Raum überdurchschnittlich viele aus Investorensicht aussichtsreiche Sekundärstandorte vertreten. Zudem existiert hier eine gut ausgebaute Infrastruktur.
- An den Sekundärstandorten der Region Rhein-Ruhr gibt es eine Reihe von attraktiven, ertragbringenden Büroimmobilien mit Investitionsvolumina von EUR 5 bis 25 Mio., die für internationale Investoren zu klein, für vermögende Privatinvestoren jedoch häufig zu groß sind.
- Das Mietniveau ist an den Sekundärstandorten deutlich weniger volatil als an den A-Standorten. Dies hat für Investoren zwei Vorteile:
 - Zum einen ist das Rückschlagspotenzial geringer als an Standorten mit starken Mietsteigerungen.
 - Zum anderen besteht für Büromieter weniger Anreiz zum Wechseln innerhalb desselben lokalen Marktes.

**HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!
FÜR WEITERE FRAGEN STEHEN WIR IHNEN
GERNE ZUR VERFÜGUNG!**



Christof Hardebusch



hardebusch@rueckerconsult.de



T +49 (0)221 29 29 56 33

M +49 (0)170 83 17 991



www.rueckerconsult.de