ANALYSE VON INVESTMENTPROFILEN

Ankaufsprofile von Immobilieninvestoren

» Einführung

Der Krieg in der Ukraine, die hohe Inflation und die Nachwehen der Corona-Pandemie treiben die Erwartungen der Angebots- und Nachfrageseite in der Immobilienwirtschaft immer weiter auseinander: Die Zinsen steigen, wenngleich sich an dem seitens der Verkäuferseite aufgerufenen Preisniveau nur wenig gegenüber der Niedrigzinsphase ändert.

Im ersten Quartal 2022 war zwar gegenüber dem sehr schwachen ersten Quartal 2021 noch ein deutlicher Zuwachs des Transaktionsvolumens für gewerbliche Immobilien zu beobachten. Gleichzeitig ist von vielen Investoren zu hören, dass sie die weiteren Ankäufe vor dem veränderten Risikogefüge noch intensiver prüfen und ggfs. Ankaufsaktivitäten auch vorerst einstellen.

Besonders der Anteil der Portfoliodeals wuchs stark, von 2,4 auf 9,3 Mrd. Euro. Nicht alle Assetklassen profitieren: Der Zuwachs beschränkt sich vorwiegend auf Büro und Logistik.
Die stärksten Verluste sind bei den Hotels zu verbuchen, begründet durch die Corona-Pandemie. Das Investmentvolumen des Wohnungsmarkts sinkt im Vergleich des ersten Quartals beider Jahre von etwa 6,4 auf 4,0 Mrd. Euro, eine Abnahme von knapp 38 %.

Weitgehend unbeachtet in der immobilienwirtschaftlichen Marktbetrachtung sind jedoch die Ankaufsprofile von institutionellen Investoren. Diese können Hinweise geben, welche Immobilientypen in welchen Lagen zu welchen Konditionen von welchen Investoren gesucht werden. Daraus kann abgeleitet werden, wo welche Investmentvolumina und Immobilientypen auf welches Anlegerinteresse stoßen und wo Limits erreicht werden.
Erstmalig wird damit mit einem innovativen Ansatz die Nachfrageseite des Investmentmarkts beleuchtet. Dies ermöglicht Investoren zu erkennen, wie stark ihr jeweiliges Ankaufsprofil im Wettbewerb mit anderen Ankaufsprofilen steht. Projektentwickler und Verkäufer von Bestandsimmobilien können damit erkennen, wieviele Investoren hinsichtlich ihres hinterlegten Ankaufsprofils an dem Asset interessiert sein könnten. Regelmäßige Updates dieses Analyseansatzes geben Aufschluss, wofür sich Investoren zunehmend stärker bzw. weniger interessieren.

© bulwiengesa AG 2022

Das Unternehmen Akquireal

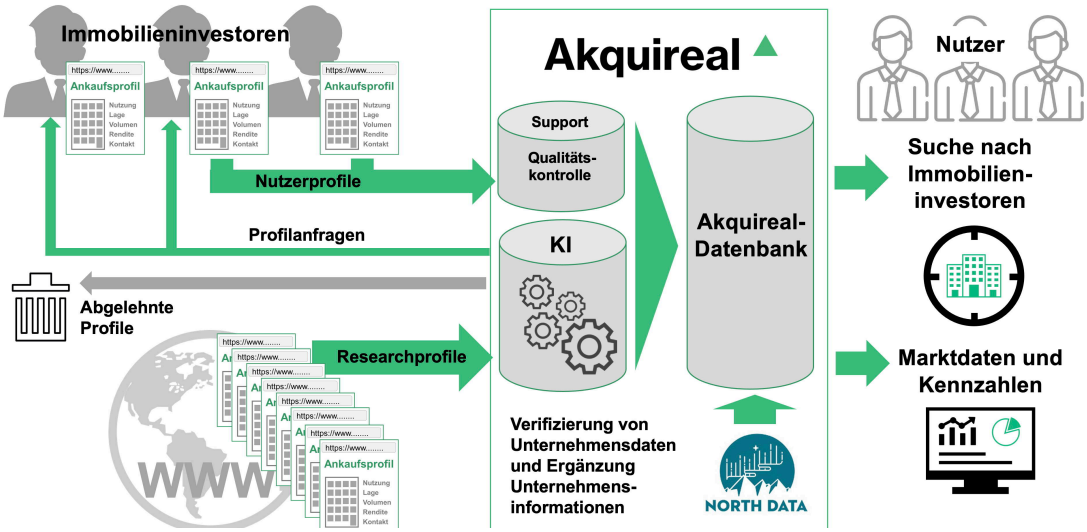
» Das Unternehmen Akquireal

Das Proptech Akquireal sammelt und analysiert Informationen zu Ankaufskriterien institutioneller Immobilieninvestoren. Gegründet wurde das Unternehmen im Frühjahr 2022 von Georg Hartwein und dem geschäftsführenden Gesellschafter Erich Dotzlaff in Geislingen an der Steige. Der Unternehmensgründung war eine mehrjährige Entwicklungsphase auf Initiative der Gesellschaft zur Qualitätssicherung in der Immobilienbewertung e. V. sowie dem Hamburger KI-Experten Dr. Ulrich Janus vorausgegangen.

Ziel des Unternehmens ist die Digitalisierung der einfachen Kontaktanbahnung zwischen Immobilienverkäufern und -Vermittlern sowie den passenden Immobilieninvestoren. Dabei positioniert sich Akquireal nicht selbst als Makler, sondern versteht sich als professioneller Research-Dienstleister für die an der Immobilientransaktion beteiligten Parteien. Für Immobilieninvestoren schafft die Plattform schnell Zugang zu mehr und passgerechteren Immobilienangeboten. Durch den Dienst haben Investoren auch erstmalig einen Überblick über die Immobiliennachfrage und somit die Wettbewerbssituation im Immobilienankauf.

Immobilienverkäufer und -Vermittler erhalten durch Akquireal einfachen, diskreten und provisionsfreien Kontakt zu passenden Immobilieninvestoren und sparen sich somit eigene Ressourcen für Research und Netzwerken. Für seine Nutzer schafft das Proptech eine in der Immobilienwirtschaft bisher einzigartige Transparenz und Professionalität in der Anbahnung eines Transaktionsgeschäfts.

» Funktionsschema von Akquireal:



» Die Methodik

Zur Identifizierung, Verifizierung und Analyse der Ankaufsprofile institutioneller Immobilieninvestoren setzt das Unternehmen auf modernste Methoden.

Dabei werden automatisch die Webseiten von Immobilienunternehmen nach Ankaufsprofilen durchsucht (sog. Web-Crawling). Ein angelernter und sich stetig verbessernder Algorithmus (sog. machine learning) prüft die folgenden drei Punkte:

1. Erfüllt die Webseite des Immobilienunternehmens die datenschutzrechtlichen Grundvoraussetzungen?
2. Beinhaltet das identifizierte Ankaufsprofil die Mindestinhalte?
3. Erfüllt das Immobilienunternehmen und das Ankaufsprofil die von Akquireal vorgegebenen Qualitätskriterien?

Erst mit Erfüllung aller drei Punkte erfolgt die Erstellung eines Research-Profils in der Akquireal-Datenbank. Handelt es sich bei dem Immobilienunternehmen um eine publikationspflichtige Gesellschaft, wird zur weiteren Verifizierung des Unternehmens auf die Datenbank des Partnerunternehmens North Data GmbH zugegriffen.

Sind alle Voraussetzungen erfolgt, wird das Unternehmen entsprechend kontaktiert und ein Akquireal-Research-Profil

© bulwiengesa AG 2022

erstellt. Hierbei ist das Ziel, dass eine begleitete Übernahme und laufende Aktualisierung des Research-Profils durch das investierende Unternehmen erfolgt. Das Research-Profil wird dadurch zum Nutzerprofil.
Nach Einschätzung von Akquireal veralten je nach aktueller Marktlage innerhalb eines Jahres mindestens 20 % der publizierten Ankaufsprofile. Deshalb sind die automatisierte Erfassung und Analyse sowie die Übergabe der Profile an die jeweiligen Investoren von immenser Bedeutung.

» Anzahl Ankaufsprofile

Aktuell hat Akquireal rd. 5.800 deutschsprachige Ankaufsprofile und rd. 5.000 Immobilieninvestoren im Internet identifiziert. Nicht alle veröffentlichten Ankaufsprofile verfügen jedoch über die Mindestkriterien für die Aufnahme der Profile in die zentralen Akquireal-Datenbank. Profile von nicht mehr existenten Unternehmen, Kleinstfirmen ohne Aktivität oder auch Immobilienvermittler, die in fremdem Namen Immobilien suchen, werden aussortiert. Allerdings haben auch zahlreiche institutionelle Immobilieninvestoren auf ihrer Webseite keine für Akquireal auswertbaren Ankaufskriterien veröffentlicht. Hierzu zählen viele Wohnungsunternehmen, kleinere Bauträgergesellschaften, zahlreiche Spezialfonds sowie ausländische Investitionsvehikel. Bei diesen Investoren setzt das Proptech auf eine persönliche Ansprache und mit steigendem Bekanntheitsgrad der Plattform auf eine zunehmende Anzahl von den Unternehmen selbst gepflegten Ankaufsprofilen.

Die hier vorliegende Analyse wurde auf dem Akquireal-Datenstand von Juni 2022 vorgenommen. Dabei wurden 3.900 qualitätsgesicherte Ankaufsprofile von 1.900 institutionellen Immobilieninvestoren untersucht. Akquireal gibt an, dass sich die Anzahl der erfassten Ankaufsprofile durch weitere technische sowie prozentuale Verbesserungen und eine zunehmende Direktansprache der Immobilieninvestoren in den nächsten Monaten nochmals signifikant erhöhen wird.

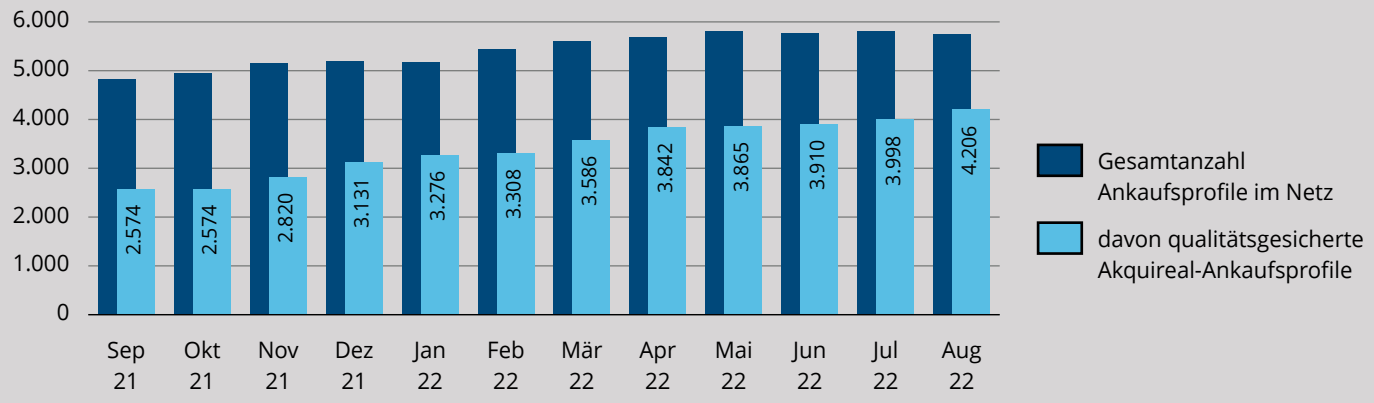
» Analyse und Auswertung

Akquireal verfügt aktuell über die umfangreichste Datenbank für deutschsprachige Ankaufsprofile von institutionellen Immobilieninvestoren. Mit der Erfassung der Suchkriterien Nutzungsart, Immobilientyp, Lage, Rendite und Kaufpreisvolumen verfügt Akquireal über umfangreiche aktuelle Marktindikatoren der Nachfrageseite. Insbesondere im institutionellen gewerblichen Immobilienmarkt, bei dem die Nachfrage und Angebotsanalysen aus Immobilienportalen keine Relevanz haben, hat es bislang an wesentlich messbaren Indikatoren für die Nachfrageseite gefehlt.

Um diese wesentliche Lücke an verfügbaren Immobilienmarktinformationen zu schließen, haben sich das Proptech Akquireal und das führende Research-Unternehmen bulwiengesa zu einer Kooperation bei der Auswertung und der Publizierung der von Akquireal erhobenen Daten entschlossen.

Ziel ist die Analyse der Ankaufsprofile, die regelmäßige Erfassung derer Veränderungen und deren Anpassungsgeschwindigkeit zur Ableitung von Marktindikatoren für die Nachfragen von institutionellen Immobilieninvestoren.
Damit entsteht erstmalig in Deutschland ein Pre-Transaktionsmarktbericht, der sich im Gegensatz zu den gängigen Marktberichten nicht auf Transaktionsdaten der Vergangenheit bezieht, sondern einen Trend zu zukünftigen Marktentwicklungen aufzeigt.

Veröffentlichte und von Akquireal identifizierte Ankaufsprofile



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik

Key-Facts

Akquireal dient als Plattform, auf der Ankaufsprofile von Immobilieninvestoren aufgeführt werden. In der Einzelprofilbetrachtung soll damit beantwortet werden, wer, wo, was und zu welchen Konditionen sucht. Auf einer globalen Ebene können damit perspektivisch z. B. Nachfragetrends oder räumliche Verdichtungen abgeleitet werden.

» Wo wird investiert?

- Der Fokus der Investoren liegt dabei mit mehr als 90 % der Profile in Deutschland.
- Eine räumliche Abgrenzung ist gegeben: Für eine Gruppe von 29 Kreisen bzw. kreisfreien Städten bestehen deutlich mehr Ankaufsprofile, angeführt von den 7 A-Städten.
- Für viele Investoren ist die Stadtkategorie (A/B/C/D-Stadt) unbedeutend: 60 % suchten in allen Kategorien. Für immerhin rund 22 % der Fälle ist jedoch die spezifische Stadtkategorie entscheidend.
- Falls nur eine Kategorie angegeben ist, liegt der Fokus mit 55 % auf A-Städten (B/C: 13 %, D: 19 %).

» Was wird gesucht?

- In Bezug auf die gesuchten Immobilientypen werden vorwiegend Bestandsimmobilien und Grundstücke gesucht, zusammen kommen diese in mindestens 80 % der Profile vor.
- Die Nachfrage verteilt sich gleichmäßiger als bei den Immobilientypen auf die einzelnen Assetklassen, wenngleich dort der Schwerpunkt auf Wohnen und Büro liegt (jeweils >55 %).
- Die Stadtkategorie hat einen untergeordneten Einfluss darauf, welche Immobilientypen oder Assetklassen gesucht werden, mit gesteigertem Interesse wächst anteilig die Nachfrage nach Immobilientypen und Assetklassen.

» Welche Konditionen gibt es?

- Nur recht wenige Ankaufsprofile geben direkt Unter- bzw. Obergrenzen bezüglich der Investitionsvolumina (45 % Untergrenze, 29 % beides).
- Sofern Unter- bzw. Obergrenzen bezüglich der Investitionsvolumina angegeben sind, wirken sich die Immobilientypen deutlich stärker auf die Investitionsvolumina aus als die Kreistypisierung.
  ➞ Das geringste Niveau liegt bei Grundstücken vor, das höchste bei Neubauimmobilien und Projektentwicklungen.
- Die Anzahl der Ankaufsprofile auf Landkreisebene ist negativ korreliert mit der Rendite: Steigt die Anzahl, sinkt die Rendite (et vice versa); in umkämpften Märkten ist die Rendite zwar niedrig, allerdings sind oftmals die Risiken auch geringer, z. B. durch Leerstand.

» Worauf sollten Sie ihr Ankaufsprofil ausrichten, wenn Sie möglichst wenig Konkurrenz haben wollen?

- Neubauimmobilien aller Assetklassen und besonders für Logistik und Hotel.
- Eher Projektentwicklungen anstatt Grundstücke.
- Eher C/D-Städte und regionale Märkte.
- Und ganz besonders neue Logistikimmobilien in C-Städten

» Bei welchem Ankaufsprofil müssen Sie damit rechnen, auf viel Konkurrenz auf der Nachfragerseite zu treffen?

- Bestandsimmobilien aller Assetklassen und besonders für Wohnen und Büro.
- Generell in A-Städten bei Immobilien aller Nutzungsarten und Typologien.
- Eher Grundstücke anstatt Projektentwicklungen.
- Und ganz besonders Bestands-Wohnimmobilien in A-Städten.
- Generell auch bei Ankaufsprofilen ohne eine konkrete Nennung von Investitionssummen je Transaktion.

© bulwiengesa AG 2022

Investorentypen

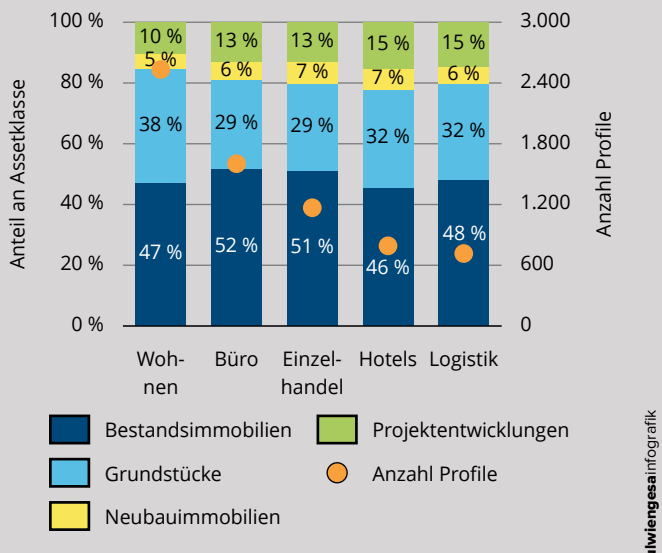
Der analysierte Datensatz der Akquireal-Plattform stammt von Juni 2022 und umfasst 3.900 Ankaufsprofile von 1.900 institutionellen Immobilieninvestoren. Durchschnittlich verfügt jeder Investor über zwei Ankaufsprofile, die sich hinsichtlich der Kategorie (Grundstück, Bestandsimmobilie, Neubau, Projektentwickung) oder der Nutzungsart unterscheiden. Der Großteil der Investoren hat maximal drei Profile (ca. 89 %) mit dem Schwerpunkt auf einem Profil (ca. 44 %), d. h. es gibt nur wenige Investoren mit einer Vielzahl an Ankaufsprofilen. Die Abbildung zeigt zum einen, wie sich diese Profile auf die einzelnen Assetklassen verteilen und zum anderen wie stark sich deren Anteile nach Immobilientyp unterscheiden.

Wohnen wird bei mehr als 60 % aller Ankaufsprofile genannt. Auch recht stark auf der Watchlist sind Büro mit 41 % und Handel mit 30 %. Logistik und Hotels sind dagegen mit bis zu 20 % eher Nischenthemen. Interessanterweise werden Bestandsimmobilien unabhängig von ihrer Nutzungsart jeweils am häufigsten gesucht, wohl da diese direkt Cashflow erwirtschaften und kalkulierbare Risiken mitbringen. Grundstücke sind stets die zweitwichtigste Kategorie, und speziell für Wohnimmobilien stark gesucht. Diese spielen speziell bei Ankaufsprofilen von Projektentwicklern eine zentrale Rolle. Projektentwicklungen werden zwar gesucht, vorwiegend aber für Hotels bzw. Logistik. Reine Neubauimmobilien sind erstaunlicherweise nur in 5 bis 7 % der Ankaufsprofile genannt, obwohl diese im Kontext der Erfüllbarkeit von ESG-Kriterien wohl mit die besten Voraussetzungen mitbringen dürften. Allerdings ist hier üblicherweise die Anfangsrendite besonders niedrig. Die Angabe von mehr als einer Stadtkategorie in einem Profil tritt in 40 % der Fälle ein. Dabei gilt: Höhere Mehrfachnennungen treten immer seltener auf. Am häufigsten werden dabei Büroimmobilien und Hotels zusammen genannt.

Werden auf Basis der Assetklasse und Stadtkategorie Gruppen gebildet, lässt sich daraus eine Rangfolge nach den meistgesuchten Eigenschaften erstellen. Bei dem Immobilientyp handelt es sich dabei nur um Bestandsimmobilien, da diese den größten Anteil haben. Es fällt auf, dass es stark nach Assetklasse geordnet ist, startend mit Wohnen und Büro. Im Einzelhandel zeigt sich das gleiche Bild. Ein Konsens besteht: Am Ende des Rankings finden sich immer die C-Städte. Ein Erklärungsansatz ist, dass die Anzahl der Städte in D-Standorten deutlich höher ist als in der B-/C-Kategorie. Dieses Missverhältnis wird vermutlich nicht durch den vermeintlich besseren Standort in B-/C-Städten kompensiert. Das Verhältnis aus Gesuche pro Stadt fällt aufgrund der geringeren Städtezahl in B-/C-Standorten höher aus. Zusätzlich wird für jede Gruppe die Nettoanfangsrendite angegeben. Für die Wohn-Kategorien ergibt sich die Nettoanfangsrendite annäherungsweise aus 85 % der Bruttoanfangsrendite. Besonders an A-Standorten ist die Rendite am niedrigsten, bei D-Städten am höchsten. Der Trend der Rendite verläuft gegensätzlich zur Anzahl: Dort wo niedrige Renditen herrschen, ist die Nachfrage höher.

Die Tabelle verdeutlicht die Unterschiede innerhalb der Top 10: Die Rendite verhält sich analog zu den Stadtkategorien, niedrig in A- und ansteigend bis hin zu D-Standorten. Sie spiegelt dabei eine Art Sicherheitsmaß wider. In A-Lagen ist die Rendite zwar geringer, v. a. in Wohnen kann dort aber ebenfalls das Risiko eines Leerstands niedriger sein.

Anteil der Ankaufsprofile
nach Assetklasse und Immobilientyp



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik

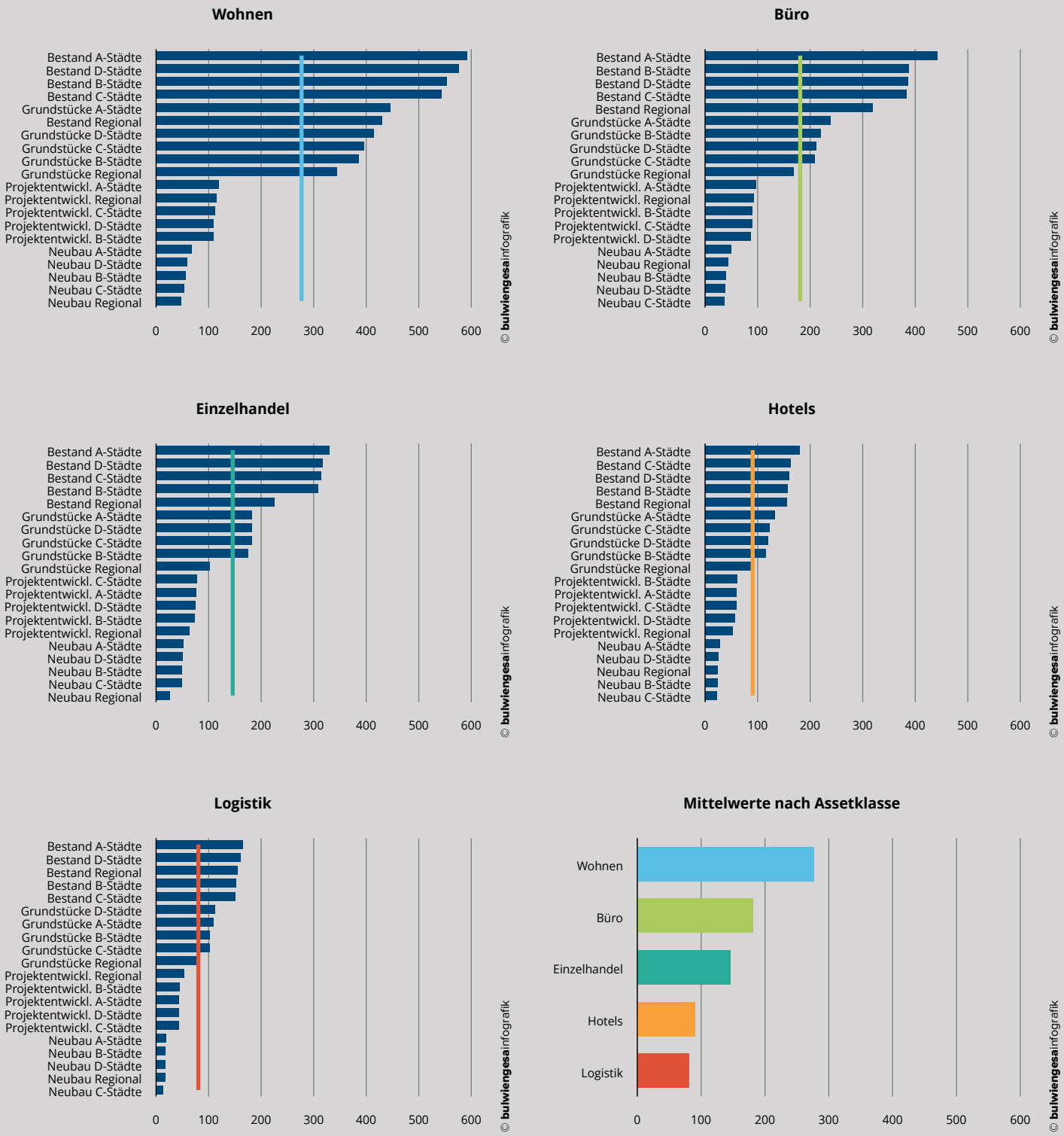
Top 10 Cluster der Bestandsimmobilien

Cluster	Anzahl Profile	RIWIS-Spitzennettoanfangsrendite
Wohnen A-Städte	593	2,05 %
Wohnen D-Städte	577	3,57 %
Wohnen B-Städte	554	2,98 %
Wohnen C-Städte	544	3,03 %
Büro A-Städte	442	2,63 %
Büro B-Städte	387	3,91 %
Büro D-Städte	386	5,63 %
Büro C-Städte	383	4,43 %
Einzelhandel A-Städte	330	3,03 %
Einzelhandel D-Städte	317	5,88 %

Quelle: Akquireal GmbH, bulwiengesa AG, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

Cluster: Anzahl der Ankaufsprofile nach Assetklasse, Immobilientyp und Stadtkategorie

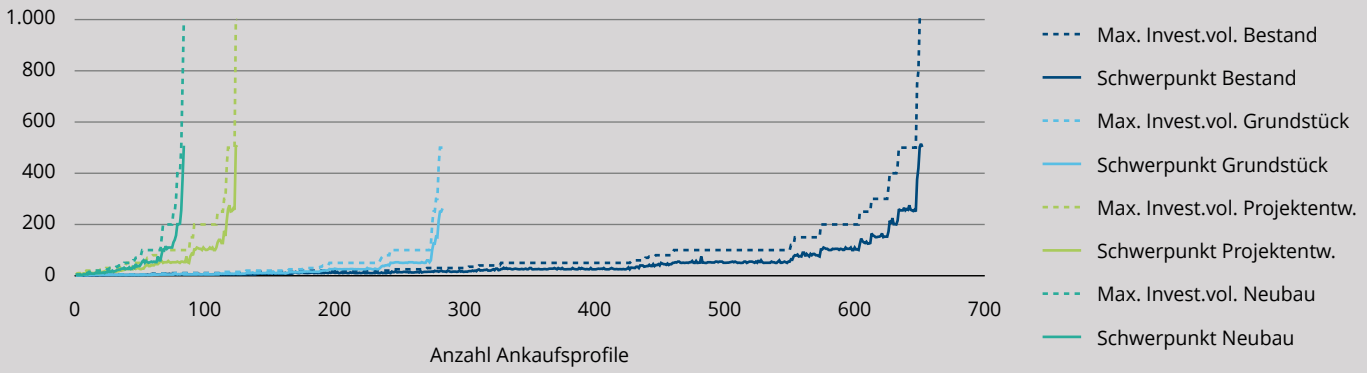
■ Anzahl Profile, Mittelwert Anzahl Profile nach Assetklasse: ● Wohnen, ● Büro, ● Einzelhandel, ● Hotels, ● Logistik



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

Investitionsvolumen

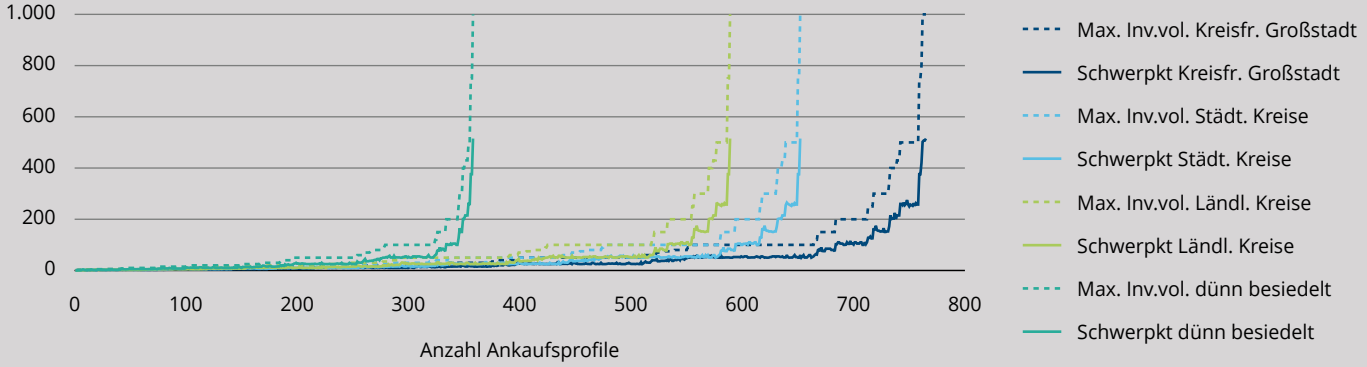
Investitionsvolumen
nach Immobilientyp, Mio. Euro



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik

Investitionsvolumen
nach Kreistyp, Mio. Euro



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik

Der Rahmen des potenziellen Investitionsvolumens ist bei 29 % aller Ankaufsprofile mit je einer Ober- und Untergrenze definiert, 25 % definieren nur ein Mindestvolumen, aber 46 % aller Ankaufsprofile geben hierzu keine Auskunft. Die Abbildung verdeutlicht den Verlauf der Investitionsvolumens über alle vollständigen Profile, geordnet nach dem maximalen Volumen. Je flacher der Verlauf, desto niedriger ist das mittlere Investitionsvolumen. Der zusätzlich abgebildete Schwerpunkt errechnet sich durch das arithmetische Mittel aus Ober- und Untergrenze. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass durchschnittlich die gesuchten Investmentvolumina bei Projektentwicklungen und Neubauten am höchsten und bei Grundstücken am niedrigsten sind, Bestandsimmobilien ordnen sich dazwischen ein. Dort bestehen die meisten Profile mit vollständigem Investitionsrahmen.

Wird das Investitionsvolumen nach Kreistyp differenziert, so zeigt sich, dass die Anzahl der vollständigen Profile mit steigender Zentralität zunimmt. An der Abbildung ist zu erkennen, dass sich die Verläufe zwischen den einzelnen Kreistypen stark ähneln: Zu Beginn ein flacher Verlauf und schlussendlich ein rascher Anstieg. Das führt dazu, dass das Investitionsvolumen sich zwischen den einzelnen Kreistypen schwächer unterscheidet, wie das noch bei den Immobilientypen zu erkennen war. Wenig überraschend besteht das höchste mittlere Investitionsvolumen in kreisfreien Großstädten.

© bulwiengesa AG 2022

Lageabhängigkeit und räumliche Verteilung

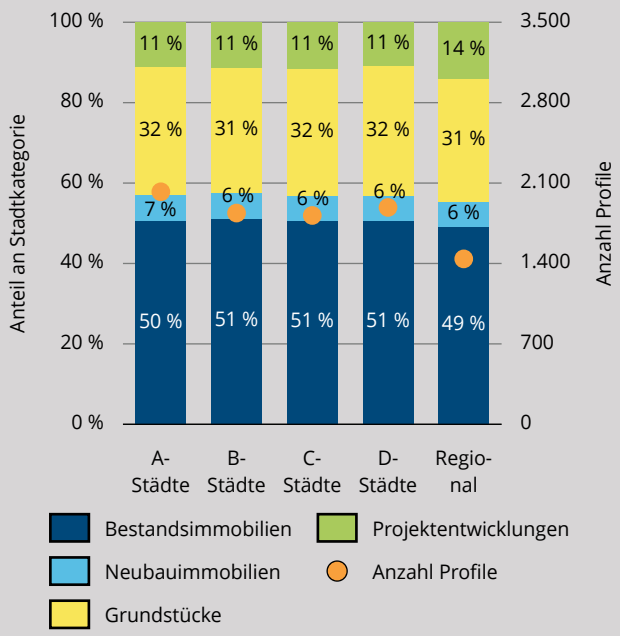
Die Anteile nach Immobilientyp und Stadtkategorie werden im Balkendiagramm veranschaulicht. Die Anzahl der Profile wird nicht durch die Stadtkategorie beeinflusst, außerhalb der 127 A/B/C/D-Städte (Regional) ist jedoch ein deutlich nachlassendes Investoreninteresse feststellbar. Innerhalb der Städte werden stets Bestandsimmobilien gesucht, gefolgt von Grundstücken und Projektentwicklungen. Neubauimmobilien sind nur in ausgewählten Profilen explizit genannt.

Die gesuchten Immobilientypen sind weitgehend konsistent über alle Stadtkategorien hinweg: Wohnen ist stets Rang 1, gefolgt von Büro, Handel, Hotels und Logistik. Dies bleibt auch außerhalb der 127 RIWIS-Städte gültig. Wohnen und Büro machen dabei immer einen Anteil von über 55 % aus.

Im Durchschnitt entfallen auf jeden Landkreis 655 Gesuche. Die Verteilung ist allerdings einseitig verteilt: Es gibt 29 Landkreise, in denen von mehr als 1.000 Ankaufsprofilen gesucht wird, alle anderen Kreise bzw. kreisfreien Städte sind in maximal 809 Ankaufsprofilen benannt. Die Kreise mit den sieben höchsten Werten werden durch ausschließlich A-Städte besetzt. Das Cluster mit den meistgesuchten Landkreisen zeigt sich visuell scharf abgegrenzt von den anderen. Die räumliche Verteilung der Ankaufsprofile ist konsistent über alle Assetklassen, die Landkreise mit den höchsten Anzahlen bleiben in jeder Assetklasse die gleichen.

Verteilung der Ankaufsprofile

nach Immobilientyp und Stadtkategorie



Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik

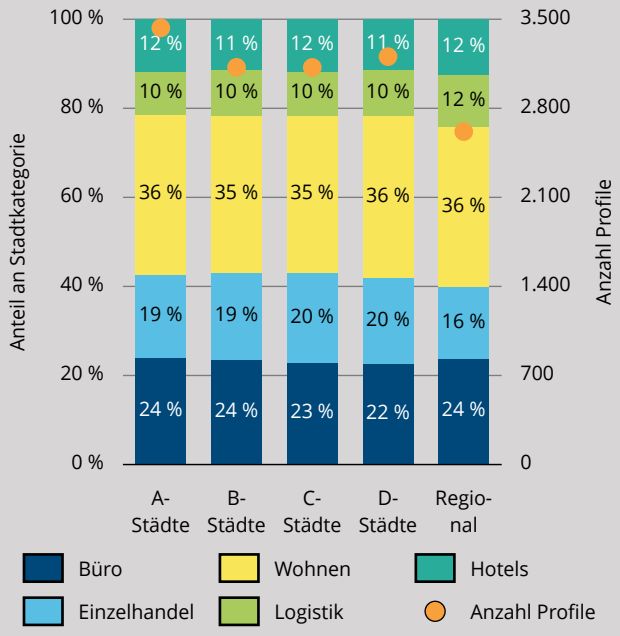
Die meistgesuchten Landkreise

Landkreis	Anz. Profile	Landkreis	Anz. Profile
Düsseldorf	1.424	Region Hannover	1.139
Köln	1.419	Wiesbaden	1.131
Berlin	1.367	Leipzig	1.114
Frankfurt (Main)	1.338	Landshut (Landkr.)	1.110
München	1.336	Donau-Ries	1.090
Stuttgart	1.322	Dresden	1.084
Hamburg	1.317	Bremen	1.029
Bonn	1.249	Rhein-Kreis-Neuss	809
Essen	1.185	Mettmann	805
Karlsruhe	1.175	Leverkusen	797
Duisburg	1.174	Rhein-Sieg-Kreis	796
Münster	1.173	Städtereg. Aachen	795
Dortmund	1.168	Rheinisch-Berg. Kr.	793
Mannheim	1.163	Erftkreis	791
Bochum	1.160	Krefeld	790
Mönchengladbach	1.160	Mülheim (Ruhr)	787
Wuppertal	1.160	Solingen	785
Bielefeld	1.157	Viersen	782
Nürnberg	1.154	Recklinghausen	781
Gelsenkirchen	1.152	Oberhausen	780
Augsburg	1.148	Bottrop	779
Heinsberg	1.144	Hamm	779

Quelle: Akquireal GmbH, bulwiengesa AG, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

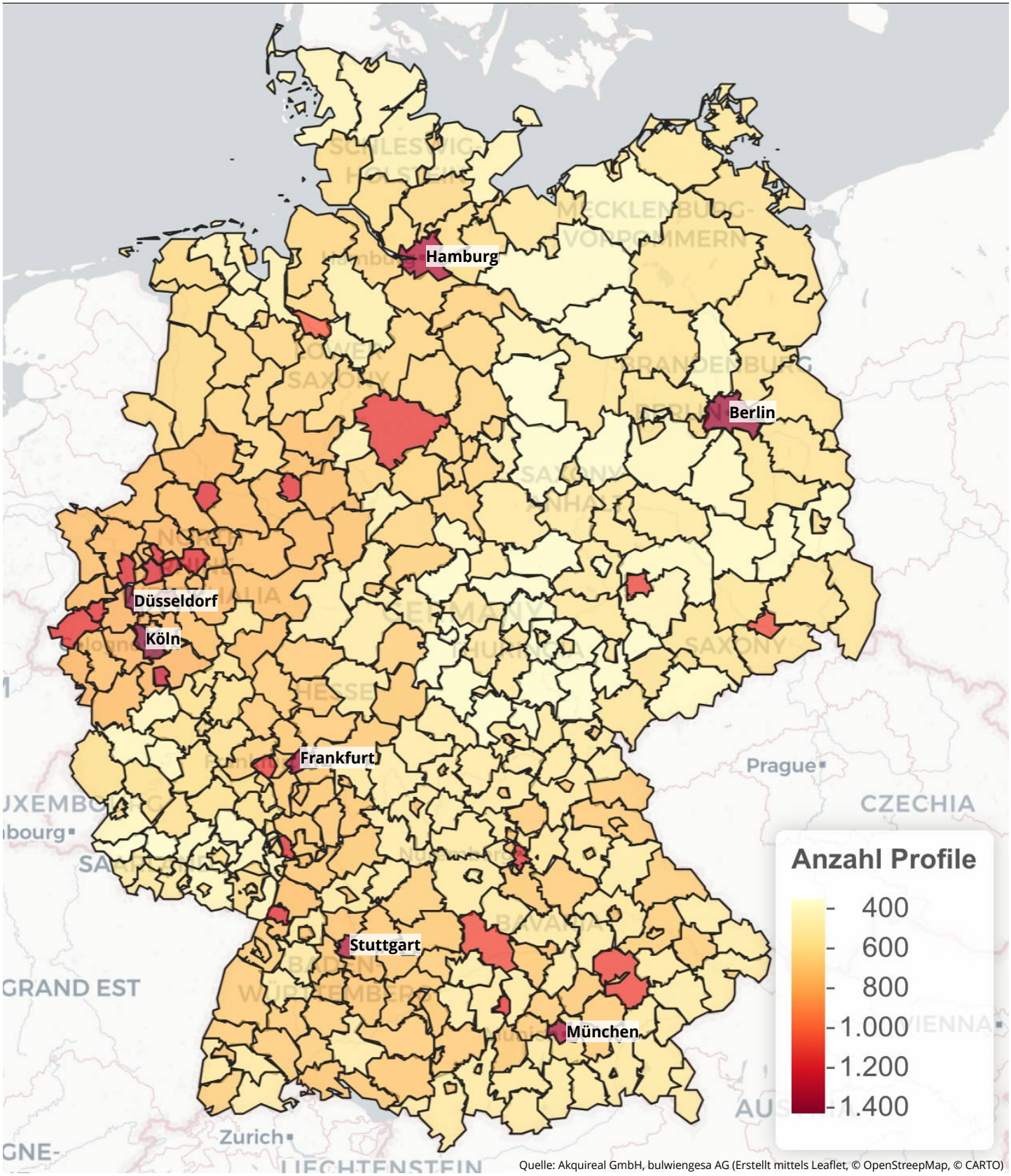
Verteilung der Ankaufsprofile

nach Assetklasse und Stadtkategorie

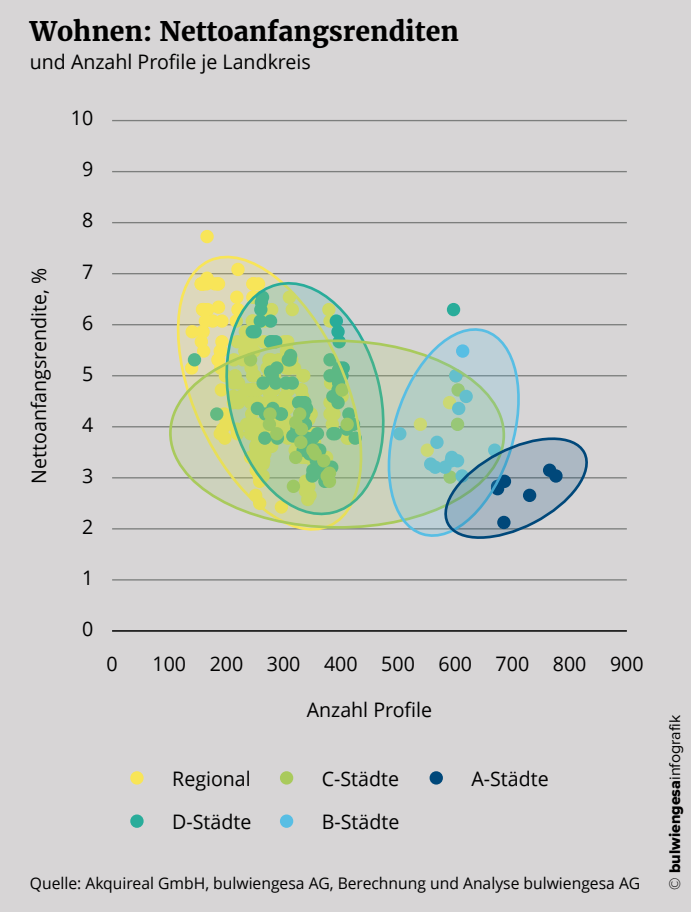


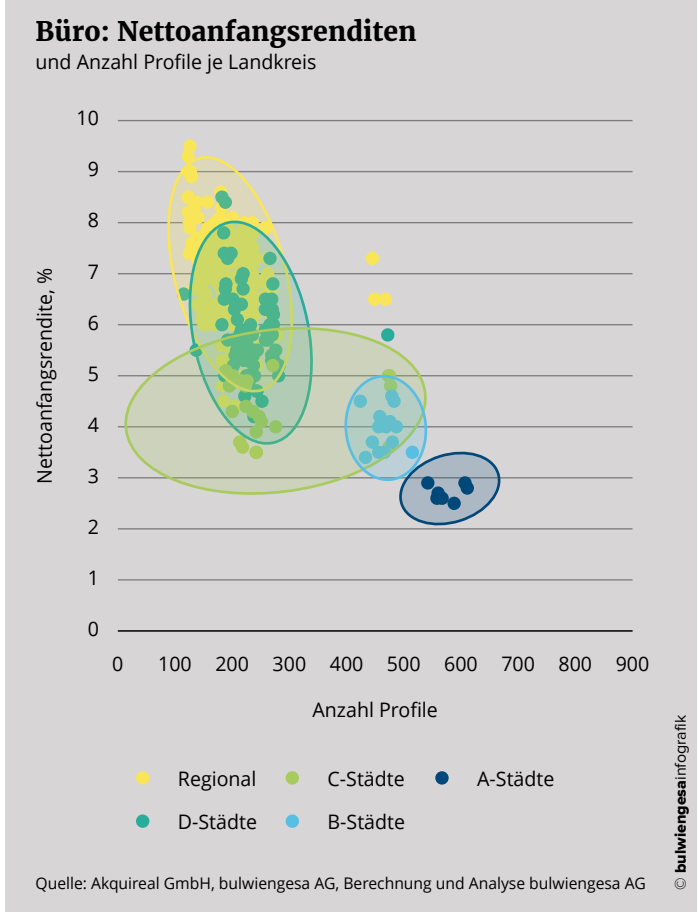
Quelle: Akquireal GmbH, Berechnung und Analyse bulwiengesa AG

© bulwiengesainfografik



Quelle: Akquireal GmbH, bulwiengesa AG (Erstellt mittels Leaflet, © OpenStreepMap, © CARTO)





Die beiden Streudiagramme veranschaulichen die einzelnen Kreise bzw. kreisfreien Städte und deren mittlere Nettoanfangsrenditen sowie Anzahl der Ankaufsprofile. Beide Eigenschaften sind negativ korreliert, steigt die Anzahl der Profile in einem Kreis (bzw. einer kreisfreien Stadt), fallen die Renditen (r = -0,43/-0,66 für Wohnen/Büro). Die Stadtkategorien dienen in den Abbildungen als approximatives Cluster. Je breiter die Wolken ausfallen, desto größer ist die Streuung innerhalb. Gibt es größere Wolken, sind die Unterschiede der Landkreise in Bezug auf deren Anzahl der Profile und Vervielfacher/Renditen stärker ausgeprägt.

In beiden Streudiagrammen bilden die C-Städte die größte Wolke. Für Wohnen sind die B-Städte am homogensten, bei Büroimmobilien die A-Lagen. Insgesamt scheinen die Cluster für Büro trennschärfer als Wohnen zu sein, wo diverse Schnittmengen zwischen den Gruppen existieren. D-Städte und Kreise bzw. kreisfreie Städte außerhalb der 127 A/B/C/D-Klassifizierung sind sich in Bezug auf Nettoanfangsrendite und die Anzahl der Ankaufsprofile am ähnlichsten und verhalten sich, besonders bei Wohnen, fast gleich.

Was kann daraus abgeleitet werden? Beide Abbildungen deuten an, dass sich A- und B-Städte am stärksten von den anderen absetzten. Dort ist die Gesuchanzahl höher und die Rendite niedriger. Am deutlichsten wird das in A-Städten. C- und D-Städte sowie Kreise bzw. kreisfreie Städte außerhalb der 127 A/B/C/D-Klassifizierung haben in der Regel die größten Ähnlichkeiten, am klarsten wird das bei Wohnen. C-Städte weisen die größte Heterogenität auf: Dort existieren Schnittmengen mit fast jeder anderen Stadtkategorie.

© bulwiengesa AG 2022

Kontakt

» Kontaktpersonen

Felix Embacher MRICS
embacher@bulwiengesa.de
Bereichsleiter Research & Data Science bulwiengesa AG

Sebastian Sager
sager@bulwiengesa.de
Data Scientist bulwiengesa AG

Georg Hartwein
georg.hartwein@bewertungsstandards.de
Vorstand Gesellschaft zur Qualitätssicherung in der Immobilienbewertung e. V.

Erich Dotzlaff
Erich.dotzlaff@akquireal.de
Geschäftsführer Akquireal GmbH

» 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.

Der Begriff Gutachten steht für alle Formen der Vervielfältigungen, Veröffentlichungen und Weitergabe sowie der Informationen, und diese gesamt unterliegen diesem urheberrechtlichen Hinweis. Es zählen hierzu unter anderem Daten, Datenreihen, Tabellen, Graphiken, Texte, Analysen, Berichte, Studien, Abhandlungen, Empfehlung oder Bewertungen.

Die Ausfertigungen dieses Gutachtens bleiben bis zur vollständigen Bezahlung des vereinbarten Honorars Eigentum der bulwiengesa AG. Das Gutachten ist urheberrechtlich geschützt und bei der bulwiengesa AG registriert. Der Auftragnehmer erteilt dem Auftraggeber, und dieser wiederum dem Nutzer, insbesondere das Recht, die Gutachten als PDF-Dokumente oder in anderen digitalen Formaten zu speichern, Ausdrucke zu erstellen und das Gutachten oder Teile davon innerhalb des üblichen Rahmens für Analysen, Bewertungen, Beschlussfassungen, Präsentationen, Prospekte, Pressemitteilungen zu nutzen. Unter anderem besteht dieses Nutzungsrecht im fachlichen Austausch gegenüber Bauherren, Investoren, Banken, öffentlicher Hand (Gemeinden, Städten, Kreisen, Ländern, Bund und zugeordneten Behörden), Vereinen, Verbänden, Zweckgesellschaften, Wirtschaftsprüfern und Verwahrstellen des Nutzers sowie Vertrieb oder Verkäufern. Die Quellenangabe ist obligatorisch. Umfangreiche Veröffentlichungen und Publikationen des Gutachtens oder Teilen davon, welche über das übliche Maß hinausgehen, (z. B. im Rahmen von Auslegungsverfahren, Marketing-Produkte der bulwiengesa AG auf der Website des Auftraggebers oder Nutzers, Kampagnen in sozialen Medien) in analoger und digitaler Form sind im Vorfeld zwischen den Parteien abzustimmen und schriftlich gemäß dem Angebot und der Beauftragung zu bestimmen. Das Nutzungsrecht für PDF-Dokumente und andere Downloads ist zeitlich unbeschränkt.

» Disclaimer

Interpretiert und bewertet werden die Ergebnisse vor dem Hintergrund der Erfahrungen der bulwiengesa AG in ihrer deutschland- und europaweiten Forschungs- und Beratungstätigkeit. Aktuell sind sowohl wirtschaftliche als auch politische Risiken zu verzeichnen, die eine gesicherte Einschätzung der kurz- bis mittelfristigen Marktentwicklung deutlich erschweren. Die Corona-Pandemie, steigende Finanzierungszinsen und Baukosten in Verbindung mit dem aktuellen Krieg in der Ukraine führen zu einer Verunsicherung der Marktteilnehmer und werden sich auf das zukünftige Marktgeschehen niederschlagen. Die Fortsetzung der langjährigen Marktentwicklung erscheint insofern zunehmend fraglich. Die Unvorhersehbarkeit des Ukraine-Konflikts, die weltweiten Auswirkungen und der ungewisse Zeitrahmen bis zur Lösung des Konflikts führen dazu, dass die Analyse des Untersuchungsobjekts unter diesen Rahmenbedingungen dem Risiko einer erhöhten Volatilität unterliegt und innerhalb einer kurzen Zeitspanne nach dem Analysestichtag bereits deutlich abweichen könnte. In den Analysen werden die zum Stichtag zur Verfügung stehenden Marktdaten herangezogen und objektspezifisch unter Berücksichtigung der aktuellen Situation gewürdigt.

München, 22. September 2022

bulwiengesa AG
Nymphenburger Straße 5, 80335 München
Tel. +49 89 23 23 76-0, Fax +49 89 23 23 76-76, www.bulwiengesa.de