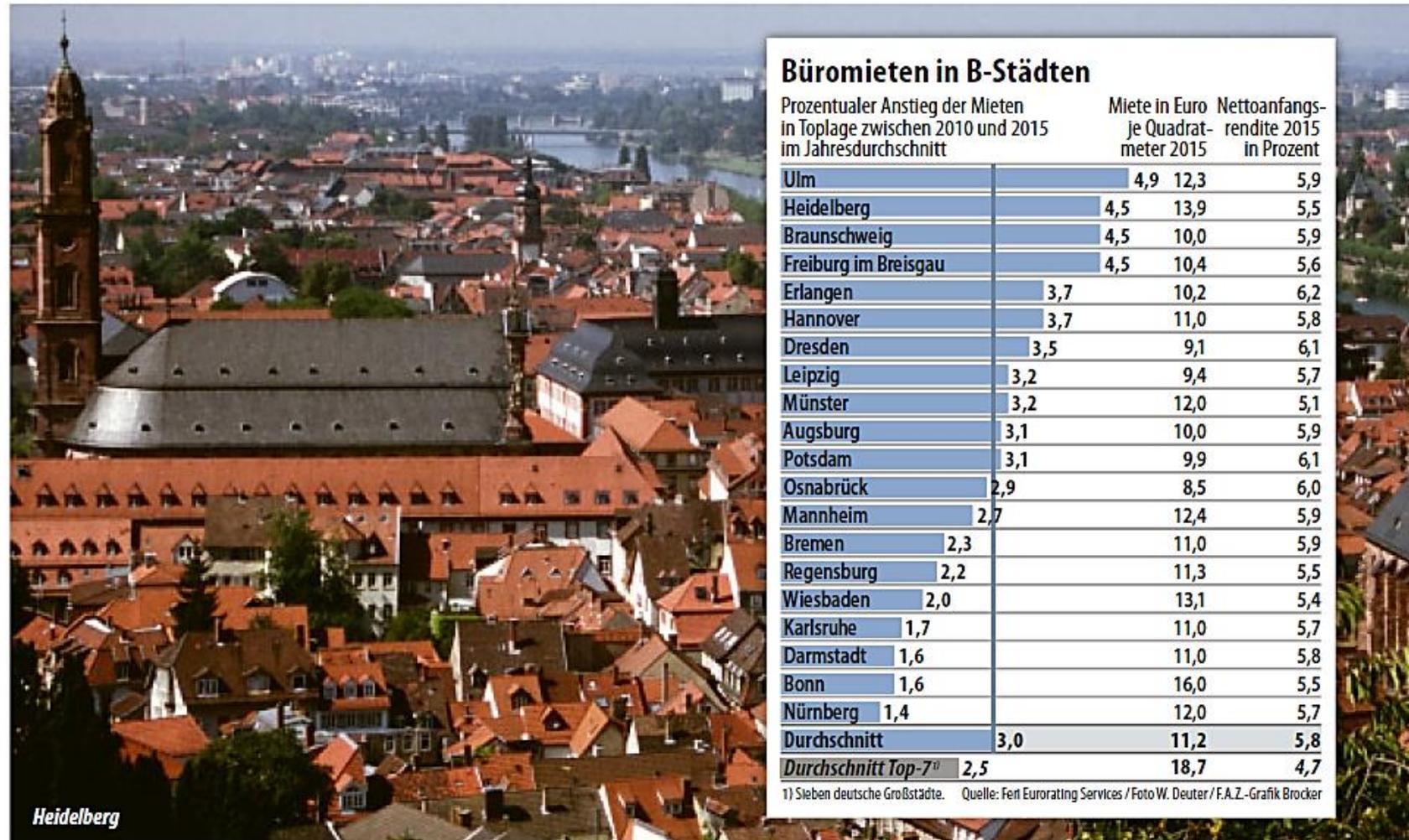


Die Städte in der zweiten Reihe werden attraktiver

Gewerbliche Investoren sind traditionell fast nur an den deutschen Metropolen interessiert. Das ändert sich offenbar, wie ein Blick auf den Büromarkt zeigt.

pso. FRANKFURT, 7. April. Angesichts der niedrigen Zinsen entwickeln sich die Städte hinter den sieben großen Metropolen zu einer ernsthaften Alternative für Investoren. Das zeigt eine neue Studie des Beratungs- und Analysehauses Feri über Büromärkte in sogenannten A- und B-Städten, die dieser Zeitung exklusiv vorliegt. Aus ihr geht hervor, dass die durchschnittliche Anfangsrendite, die die Mieteinnahmen ins Verhältnis zum Kaufpreis setzt, in den sieben Metropolen (Berlin, Hamburg, München, Frankfurt, Köln, Düsseldorf und Stuttgart) 2015 bei 4,7 Prozent lag. In den B-Städten betrug sie dagegen 5,8 Prozent. Außerdem haben sich die Büromieten in den Bestlagen der Metropolen in den Jahren 2010 bis 2015 im Durchschnitt jährlich um 2,5 Prozent erhöht, während sie in den B-Städten immerhin um drei Prozent zunahmen. Für die Analyse hat Feri sich auf die zwanzig wichtigsten



B-Städte konzentriert, bei denen der Bürobestand jeweils größer als eine Million Quadratmeter ist sowie die Mietentwicklung und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nach oben weisen.

Die höhere Rendite im Vergleich zu den Metropolen dürfte in Zeiten, in denen sichere Staatsanleihen kaum noch Zinsen bieten, ein immer stärkerer Anreiz werden, auf Investitionsmöglichkeiten in den B-Städten zu blicken. Das bekräftigt Manfred Binsfeld, Chefanalyst von Feri und Autor der Studie: „Tatsächlich hat unsere Analyse bestätigt, dass in den Top-7-Metropolen die Anfangsrenditen auf ein Niveau gefallen sind, das dem Niveau vor der Finanzkrise entspricht. In den B-Städten ist dieser Rückgang moderater abgelaufen.“ Gleichwohl strömen jetzt nicht alle Büroinves-

toren aus den Metropolen in Städte wie Ulm oder Wiesbaden. Nach Binsfelds Erkenntnissen zögern vor allem internationale Investoren. Diese seien nationale Märkte mit klarem Schwerpunkt wie London und Paris gewohnt und akzeptierten die „polyzentrische Struktur“ in Deutschland nicht sofort, vor allem im Hinblick auf B-Städte.

Zudem stehen die von manchen Investoren geforderten Trophäenobjekte wie der Frankfurter Opernturm eben nicht in Städten wie Braunschweig. Zudem seien vor allem große Investoren an Bürogebäuden für 50 oder besser 100 Millionen Euro an interessiert, weil sie sich angesichts ihrer hohen Anlagemittel nicht verzetteln wollen. Derartige Objekte

finden sich aber selten in kleineren Städten. Hier glaubt Binsfeld jedoch, dass Portfolio-Transaktionen, also Paketkäufe, die mehrere B-Städte in einzelnen Regionen zusammenfassen, zu einer interessanten Alternative werden. Immerhin böten B-Städte meist verlässliche Mietrenditen, die den Weiterverkauf erleichterten.

Angesichts der höheren Rendite, die Investoren derzeit in den Städten der zweiten Reihe erwartet, stellt sich allerdings die Frage, ob sie nicht auch ein höheres Risiko spiegelt. Das wird von Marktteilnehmern unterschiedlich beantwortet. Morten Hahn vom Maklerhaus Dr. Lübke & Kelber meint, dass die Risiken in den B-Städten generell nicht hö-

her als in den Metropolen seien. Allerdings müsse man in den kleineren Städten die Objekte deutlich kritischer prüfen und auf bessere Lagen zielen, um diese Risiken in Schach zu halten. Außerdem gibt Hahn zu bedenken, dass nicht nur Investoren, sondern auch die Banken in den B-Städten genauer hinschauten. Das wiederum verhindere, dass in kleineren Städten spekulativ gebaut werde, also ohne von vornherein gesicherte Mieterschaft.

Darin wiederum sieht Andreas Lewandowski, Geschäftsführer des Investors GAM (German Assetmanagement), einen besonderen Vorteil der B-Städte: „Wenn die Konjunktur einbricht, gehen in den Metropolen sofort Mieter verloren. Das passiert, auch wegen des fehlen-

den spekulativen Neubaus, in den B-Städten so nicht.“ Lewandowski sieht jedenfalls in den B-Städten eher geringere Risiken als in den Metropolen, wo Spitzenobjekte zu gewaltigen Preisen gehandelt würden – auch wegen des Herdentriebs vieler Anleger. Binsfeld von Feri gibt andererseits zu bedenken, dass die Büromärkte in den Metropolen auf Dauer klare und risikomindernde Vorteile aufweisen: Größe und Liquidität, Transparenz, Hauptsitze von Großkonzernen und Demographie sprächen klar für die größten Städte. Allerdings glaubt Binsfeld, dass in den kommenden fünf Jahren die Metropolen aus konjunkturzyklischen Gründen stärker unter Druck geraten – also letztlich doch ein Argument für die B-Städte.