

Mit einem Beitrag der
 **Sparkasse
Nürnberg**

Marktbericht
Nürnberg 2017
Investment

EDITORIAL

Das Immobilienjahr 2016 ist beendet und es ist an der Zeit, Bilanz zu ziehen und gleichzeitig den Blick nach vorne zu richten. Welche Determinanten prägten das Geschehen im abgelaufenen Jahr? Wie wird sich der hiesige Immobilienmarkt entwickeln, welche Veränderungen sind zu erwarten?

Wie auch in 2015 erlebten wir in 2016 eine Nachfrage nach Immobilien auf sehr hohem Niveau - ein Niveau, mit dem das Angebot nicht Schritt halten konnte. Die Zahlen aus den TOP-7-Standorten erweckten im Laufe des Jahres 2016 den Eindruck, es wäre ein signifikanter Rückgang zu erwarten. Doch mit einem fulminanten 4. Quartal konnten die Ergebnisse des Vorjahres getoppt und wiederum Höchststände vermeldet werden.

Passend zu diesen Szenarien zeigte sich auch der Nürnberger Markt für gewerbliche Immobilieninvestments bärenstark und wartet ebenfalls mit einem neuen Rekordergebnis auf. Die aktuellen Zahlen belegen mehr als deutlich die anhaltend hohe Nachfrage in Kombination mit der Bereitschaft in steigende Kaufpreise zu investieren und zeigen den robusten Charakter des hiesigen Marktes.

Dies hatte fallende Renditen zur Folge – nicht nur im nach wie vor stärksten Segment der Büroimmobilien. Hier konnten wir Abschlüsse in der Rendite um 250 Basispunkte feststellen. In der Asset-Klasse Wohnen fielen die Rückgänge deutlicher aus – hierzu mehr auf den nächsten Seiten.



Wolfgang P. Kuspert
Geschäftsführer
Telefon 0911.51 90 60-10
w.kuspert@
kuspert-kuspert.de



Jürgen Hausmann
Immobilienökonom (ebs),
Leiter Investment
Telefon 0911.51 90 60-24
j.hausmann@
kuspert-kuspert.de

BOOMPHASE UNGEBROCHEN

Zunächst stellen wir fest, dass der Wettbewerb um Core-Objekte – einhergehend mit einer ungebrochen starken Nachfrage – weiter zugenommen hat. Dies hatte ein weiteres Absinken der Renditen zur Folge. Ein Szenario, welches bereits seit zwei Jahren zu unseren wichtigsten Prognosen gehört, rücken doch die 14-B-Standorte in Deutschland weiter ins Rampenlicht der anlagewilligen und nach auskömmlichen Renditen suchenden Käufer.

Sinkende Renditen und abnehmendes Angebot in den TOP-7-Städten sorgen dafür, dass dies auch weiterhin so bleiben wird. Punktuell wird sich die Akquisition auch auf C- und D-Standorte ausweiten.

Unter den genannten 14-B-Standorten punktet Nürnberg mit starken Zahlen hinsichtlich Arbeitslosen- und Beschäftigungsquote sowie Beschäftigungsprognose. Indizien, welche ein weiteres Wachstum erwarten lassen.

Wie aber nun umgehen mit der zunehmenden Diskrepanz zwischen Investment- und Mietmarkt, der sogenannten „Yield Compression“? Die Mietmärkte senden nur verhalten positive Signale aus und die Nachfrage am Nutzermarkt entwickelt sich nicht im gleichen positiven Ausmaß wie der Investmentmarkt. Dies könnte mittelfristig zu Problemen führen, spätestens dann, wenn erste Prolongationen in den Finanzierungsstrukturen anstehen.

Vorsicht ist daher das Gebot der Stunde, Risikoabsicherung nahezu unumgänglich. Vielleicht ist aber das Engagement in B-Städten bereits eine Form der Risikoabsicherung, wenn wir zugrunde legen, dass diese Märkte in der Regel weniger anfällig für konjunkturelle Schwankungen sind.



WICHTIGSTE ASSET-KLASSE

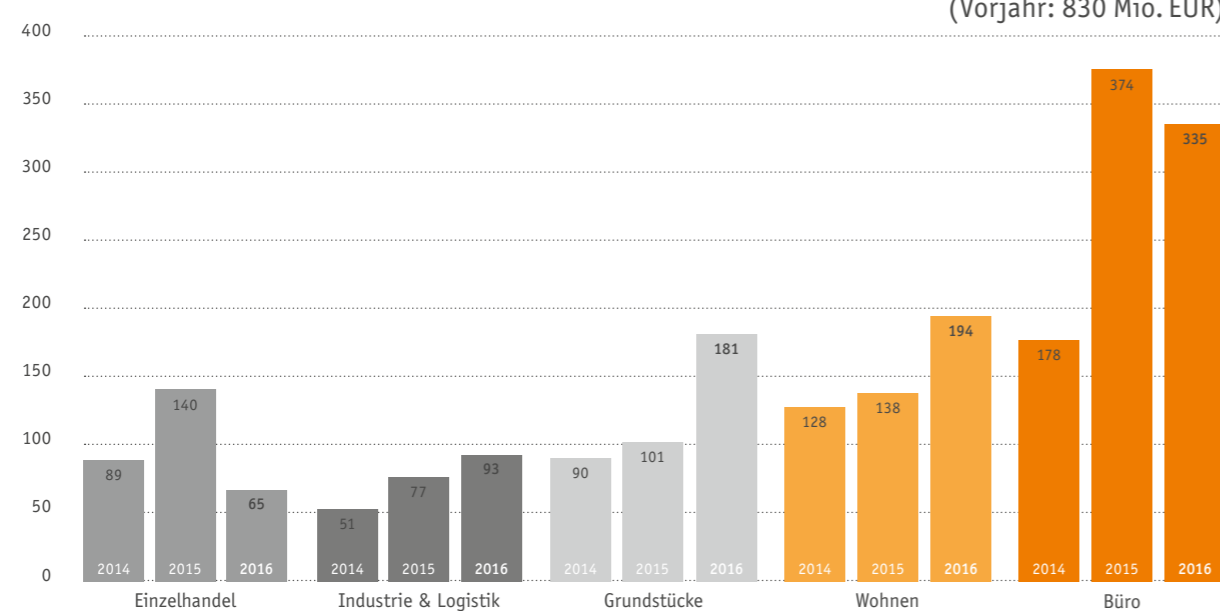
So schnell werden wir einen Paradigmenwechsel im Anlageverhalten nicht erleben und deswegen ist auch im abgelaufenen Jahr 2016 die mit Abstand nachgefragteste und für den größten Geldumsatz verantwortliche Anlageklasse die Büroimmobilie. Und würde es ein größeres Angebot geben, hätten auch die Umsätze noch einmal deutlich angezogen.

Allerdings können wir festhalten, dass die Wohnimmobilie in der Beliebtheitsskala aufgeholt hat und deutlich auf den zweiten Platz vorgerückt ist. Da an dritter Stelle bereits der Umsatz mit Grundstücken steht, dürfen wir von einer weiterhin starken Tätigkeit von Projektentwicklern und einer gefüllten Pipeline von neuen Produkten ausgehen. Aufgrund der ungebrochenen Attraktivität des Standortes Nürnberg erwarten wir hieraus überwiegend wohnwirtschaftliche Projekte.

Auf den Plätzen folgen Industrie & Logistik sowie Einzelhandel. Das schwache Abschneiden im Bereich Einzelhandel können wir nur durch das mangelnde Angebot und eine restriktive Genehmigungspolitik erklären.

Das Transaktionsvolumen der Nürnberger Gewerbeimmobilien summiert sich somit auf 868 Mio. EUR. Knapp 38,6 % entfallen auf Büroimmobilien, 22,3 % auf die Asset-Klasse Wohnen, 20,8 % auf Grundstücke, 10,7 % auf Industrie & Logistik und 7,5 % auf den Einzelhandel.

Transaktionsvolumen im Jahr 2016 (in Mio. EUR)



ANGEBOT UND NACHFRAGE

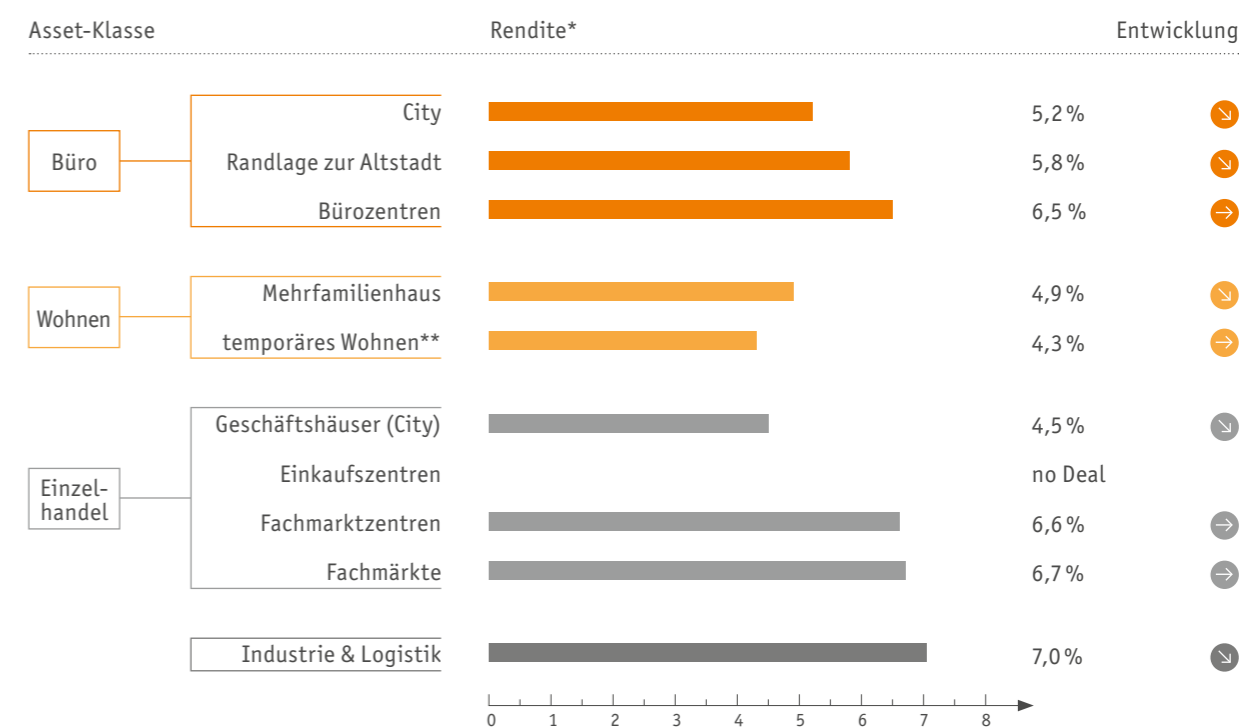
Schenkt man der klassischen Volkswirtschaftslehre Glauben, so ist davon auszugehen, dass ein bestimmtes Gut, dessen Preis unablässig steigt, sich mit zunehmendem Preis einer geringer werdenden Nachfrage sicher sein kann. Gleichzeitig betreten mehr Anbieter den Markt, da zu einem höheren Preis verkauft werden kann. So die Theorie.

In der Praxis der Immobilienwirtschaft der vergangenen Jahre und auch des abgelaufenen Jahres wurde diese Theorie zunehmend außer Kraft gesetzt und geradezu in das Gegenteil verkehrt. Obgleich der Preis für Immobilien steigt, steigt auch die Nachfrage. Wir erleben eine Ausdehnung der Nachfrageseite, d. h. immer mehr Nachfrager betreten den Markt auf der Suche nach adäquaten Anlageimmobilien. Gleichzeitig sorgen nicht mehr Anbieter für ein Gleichgewicht, sondern das Angebot wird knapper. Der Preis allerdings reagiert typisch – er steigt und steigt weiterhin.

Die Nachfrager reagieren und sehen sich nach Alternativen um. Sie weichen auf andere Märkte und Asset-Klassen aus und nehmen Nürnberg zusehends ins Visier.

Somit verzeichnen wir in 2016, wie auch schon im Vorjahr, einen lebhaften Handel in allen von uns betrachteten Asset-Klassen. Bemerkenswert in diesem Zusammenhang ist vielleicht der relativ schwache Umsatz im Segment Einzelhandel in Nürnberg. Hingegen in der Nachbarstadt Fürth mit dem Verkauf der „Neuen Mitte Fürth“, dem „City-Center Fürth“ sowie dem „Phönix-Center“ einige spektakuläre Deals abgeschlossen wurden. Rechnet man noch den Verkauf der „Uferstadt“ an der Stadtgrenze hinzu – den Zuschlag erhielt die Union Investment – so kann davon gesprochen werden, dass nun auch Märkte erschlossen werden, welche in den vergangenen Jahren nicht im unmittelbaren Fokus der Anleger waren.

Durchschnittsrendite im Jahr 2016



* Bruttoanfangsrenditen (keine Berücksichtigung der Bewirtschaftungs- und Anschaffungsnebenkosten)

** möblierte Apartments, Studentenwohnungen, Boarding House



KÄUFERGRUPPEN

Mit großem Abstand dominierte die Gruppe der Projektentwickler und Bauträger im abgelaufenen Jahr 2016 das Geschehen. In Zahlen ausgedrückt war die Käufergruppe für ca. 61,8 % der Ankaufsaktivitäten verantwortlich. Diese erstreckten sich gleichermaßen auf den Neubau von Immobilien wie auch auf die Entwicklung verschiedener Nutzungsarten.

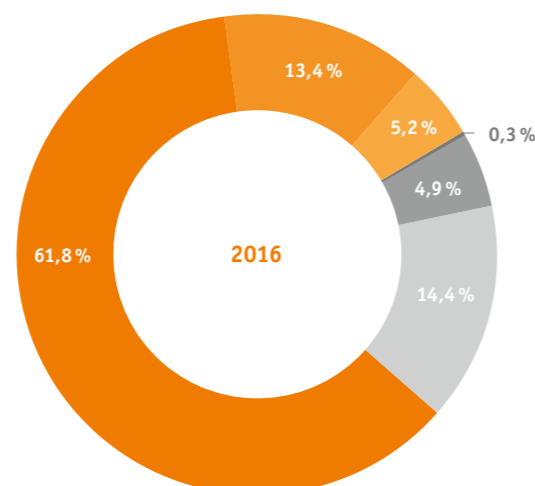
Bezeichnend, daher typisch für Entwickler, ist die starke Fokussierung auf Grundstücke und Wohneinheiten. Die Nachfrage nach Grundstücken hält somit unverändert an und lässt für 2017 erneut Wachstumswahrscheinlichkeiten für Wohnbau in Nürnberg erwarten.

Keine Überraschung, wenn man sich die seit langem bekannten Prognosen über „Abwanderung in Wachstumsregionen“, „Zuzug aus dem Ausland“, „Bildung kleinerer Haushalte“ oder „Landflucht“ ansieht. Ein Trend der nun schon lange anhält und wohl erst zwischen 2020 und 2030 bedingt durch den sogenannten „demographischen Übergang“ oder auch demographischen Wandel ein langsames Ende finden wird.

Auch dass mit Dream Global Reit dann ein Fonds den größten bekannten Einzeldeal in der Stadt zum Abschluss brachte, überrascht nicht. Zeigt dieser Deal exemplarisch die für B-Städte eigene Performance: vereinzelt Big Deals sind möglich, große Stückzahlen aber nicht zu erwarten.

Käufergruppen

Projektentwickler/Bauträger.....	61,8%
Fonds, offen/geschlossen	13,4%
Privatanleger/Family Office/Stiftungen.....	5,2%
Banken/Versicherungen.....	0,3%
Eigennutzer	4,9%
Sonstige.....	14,4%



VERKÄUFERGRUPPEN / DEALS UND FACTS

Auch in diesem Jahr sind die Projektentwickler für den deutlich größten Anteil an den Verkäufen in Nürnberg verantwortlich. Insgesamt beträgt der Anteil ca. 55 %. Dieser ist somit im Vergleich zum Vorjahr etwas gefallen. Nennenswert sind die Anteile der Eigennutzer mit ca. 11 % und der Fondsgesellschaften mit ca. 22 %. Ansonsten hat sich am großen Bild im Vergleich zum Jahr 2015 nichts Wesentliches geändert.

Wer hat die Schlagzeilen in Nürnberg beherrscht und mit den großen Deals auf sich aufmerksam gemacht?

Im Bereich Wohnen ist Capital Bay zu nennen, ein Investor aus Berlin, welcher ein Portfolio bestehend aus Immobilien in Nürnberg, Dresden und Erfurt von der PI Pro-Investor aus Röthenbach a. d. Pegnitz erwarb.

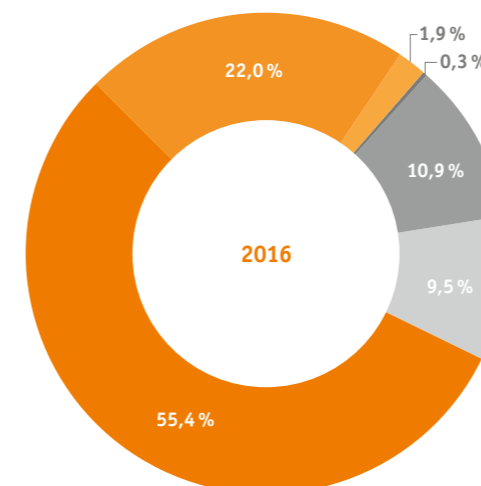
Die GBW Gruppe erwarb ein Projekt von Ten Brinke an der Welslerstraße mit einem Volumen von ca. 38 Mio. EUR und zusätzlich von der Stadt Nürnberg ein 2 ha großes Grundstück hinter der Tafelhalle.

Im Segment Büroimmobilien hatten wir Dream Global Reit bereits genannt. Hinzu kommt die P&P-Gruppe des Immobilienunternehmers Michael Peter, welche an der Bayreuther Straße das ehemalige Telekom Gebäude für ca. 35 Mio. EUR übernommen hat. Pegasus Capital Partners machte mit mehreren Deals auf sich aufmerksam, genannt seien hier nur der Kauf von drei Objekten, in der Richard-Wagner-Straße und der Lina-Ammon-Straße in Nürnberg sowie in der Nägelsbachstraße in Erlangen.

Weitere Deals, wie der Ankauf des alten Kaufhof-Areals am Aufseßplatz durch Edeka oder der Ankauf eines Portfolios mit Nürnberg-Beteiligung durch die Accom Immobilien Holding gemeinsam mit Värde Partners Europe, sind Beleg für die ungebrochene Dynamik des Immobilienmarktes Nürnberg.

Verkäufergruppen

Projektentwickler/Bauträger.....	55,4%
Fonds, offen/geschlossen	22,0%
Privatanleger/Family Office/Stiftungen.....	1,9%
Banken/Versicherungen.....	0,3%
Eigennutzer	10,9%
Sonstige.....	9,5%





Es tut sich etwas am Nürnberger Immobilienmarkt

Mit einem Volumen von über 1,3 Milliarden Euro ist die Sparkasse Nürnberg der Marktführer in der gewerblichen Immobilienfinanzierung in der Metropolregion Nürnberg. Die Finanzierungsexperten begleiten Immobilieninvestoren, Wohnungsunternehmen, Fondsgesellschaften, Projektentwickler und Bauträger bei ihren gewerblichen Bauvorhaben. Sie sind in der Immobilienwirtschaft sehr gut vernetzt, kennen den Markt und haben dadurch einen guten Einblick in die regionale Entwicklung.

Auf hohem Niveau weiterentwickelt: So lautet das positive Fazit der Sparkasse Nürnberg für den Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt 2016 in der Region Nürnberg. Durch die Attraktivität des Standorts und die nach wie vor günstigen Rahmenbedingungen – vor allem die robuste Konjunktur und das niedrige Zinsumfeld – drängen sich regionale und verstärkt auch überregionale Investoren auf den gewerblichen Immobiliensektor. Nach jahrelangem „Fast“-Stillstand werden in den nächsten Jahren im inneren Nürnberger Stadtgebiet gleich mehrere Großprojekte im Bereich der Immobilienentwicklung angestoßen.



Miguel Soto Palma
Dipl. Bankbetriebswirt,
Leiter Immobilienkunden
Telefon 0911.230-4802
miguel.soto-palma
@sparkasse-nuernberg.de
www.sparkasse-nuernberg.de

IMMOBILIENFINANZIERUNG: STARKE IMPULSE AB DEM ZWEITEN HALBJAHR

Nach einer in den ersten Monaten 2016 noch zurückhaltenden Nachfrage nach gewerblichen Immobilienfinanzierungen zog diese ab dem zweiten Quartal stark an. Das weiter sinkende Zinsumfeld sowie mangelnde Anlagealternativen gaben den Impuls, wieder verstärkt zu investieren. Ab dem dritten Quartal 2016 lag das Finanzierungsvolumen in etwa auf dem hohen Vorjahresniveau. Für 2017 rechnen die Experten der Sparkasse Nürnberg mit einer ähnlichen Entwicklung auf dem regionalen Immobilienmarkt.

Momentan ist der Immobilienmarkt in Nürnberg weiterhin von einem relativen Angebotsmangel an attraktiven Objekten sowohl für wohnwirtschaftliche als auch für gewerbliche Zwecke geprägt. Interessante Grundstücke sind gleichermaßen knapp.

Neues tut sich hingegen bei Großprojekten im Bereich der Immobilienentwicklung. So entstehen mit dem Augustinerhof in zentralster Lage, auf dem ehemaligen Coca-Cola-Gelände in der Ostendstraße in Mögeldorf, dem früheren Telekomgebäude an der Äußeren Bayreuther Straße, dem früheren „Auto-Krauss“-Areal zwischen Peterskirche und Luitpoldhain in St. Peter sowie dem 100 Hektor großem Gebiet „Lichtenreuth“ an der Brunecker Straße neue Stadtquartiere und Komplexe mit Wohn- und/oder Gewerbeimmobilien. Diese ziehen – wie im Fall der geplanten Außenstelle des Deutschen Museums im Augustinerhof – kulturelle und soziale Einrichtungen nach sich und erhöhen Attraktivität und Lebensqualität am Standort Nürnberg.

IMMOBILIENBLASE: KEINE ANZEICHEN IM BALLUNGSZENTRUM

Die Kaufpreisentwicklung blieb im wohnwirtschaftlichen Bereich auf hohem Niveau, im gewerblichen Bereich zogen die Preise an. Relativ zu den gestiegenen Kaufpreisen entwickelten sich die Mieten in gewissem Umfang mit, wodurch die Preisanstiege teilweise kompensiert wurden. Generell kam es bei den Renditen in nahezu allen Assetklassen zu einem leichten Rückgang.

Für ihr Geschäftsgebiet sieht die Sparkasse Nürnberg nach wie vor keine Anzeichen einer Immobilienblase. Dennoch sollten Immobilienkunden beim Kauf von Objekten vor allem auf deren Lage und Fungibilität ein besonderes Augenmerk legen.

METROPOLREGION NÜRNBERG: RENTABLER B-STANDORT

Die Region Nürnberg gilt bei Investoren im Vergleich zu Metropolen wie München oder Berlin zwar als B-Immobilienstandort, an dem Immobilien in A-Lagen jedoch noch bezahlbar und vor allem rentierlicher sind. So sind in München aktuell Renditen von rund 2,5 % möglich, in der Metropolregion Nürnberg hingegen 4,5 %. Das Interesse von überregionalen Investoren wird aus Risiko- und Renditegesichtspunkten deshalb weiter zunehmen.

SPARKASSE NÜRNBERG: GRÖSSTER FINANZIERUNGSPARTNER

Die Sparkasse Nürnberg – als verlässlicher und von Kunden mehrfach mit Bestnoten ausgezeichnete Finanzierungspartner – empfiehlt Investoren je nach individueller Situation die „passende Finanzierung“. Bestandhalter zum Beispiel profitieren beim aktuell niedrigen Zinsniveau von einer möglichst langfristigen Zinsabsicherung. Abhängig von den Bedürfnissen der Kunden kann auch eine Kombination aus kurzfristiger und langfristiger Zinsabsicherung sinnvoll sein. Einerseits um an den günstigeren, kurzfristigen Zinsen zu partizipieren und andererseits um das Zinsänderungsrisiko in der Zukunft zu minimieren. Wichtiger Bestandteil einer Finanzierung ist außerdem eine an die Ausgangslage der Kunden angepasste Tilgungsstruktur.

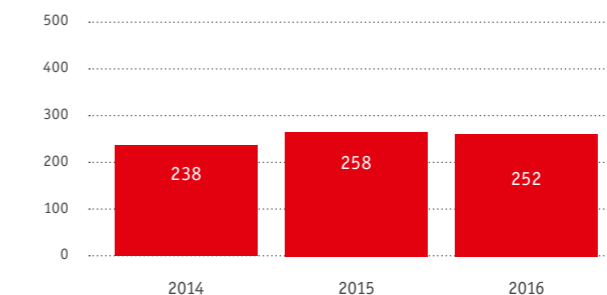
Als größter Makler vor Ort für Wohnimmobilien registriert die Sparkasse Nürnberg aufgrund des Angebotsmangels immer kürzere Vermarktungszeiten. Die Entscheidungen der Käufer fallen immer schneller, der Eigenkapitaleinsatz wird immer höher. Allen Immobilieninteressenten gibt die Sparkasse Nürnberg deshalb den Tipp, rechtzeitig und detailliert die eigene Finanzierung abzuklären. Das erhöht die Chance, im schnellen Rennen um attraktive Objekte auch die Wunschimmobilie zu erhalten.



www.sparkasse-nuernberg.de

Darlehenszusagen an gewerbliche Immobilienkunden

Auch 2016 wieder über 250 Mio. Euro Darlehenszusagen* an gewerbliche Immobilienkunden



* ohne Bauträgergeschäft



AUSBLICK UND FAZIT

Wie bereits in den vorherigen Jahren erlebten wir in 2016 weiterhin sinkende Renditen in der Kombination mit anhaltend starker Nachfrage. Wir stellen uns die Frage nach der Performance für 2017 und sind auch für dieses Jahr optimistisch, da die verantwortlichen Faktoren weiterhin stabil bleiben werden. Allerdings lohnt der intensive Blick und die Analyse eben dieser Faktoren besonders, denn es ziehen erste Wolken am Horizont auf.

Wird es also die lang erwartete Zinswende geben und somit die Niedrig- bis Nullzinspolitik enden?

Die jüngsten Verlautbarungen der EZB und der US-Notenbank lassen den Schluss zu, dass zumindest die Zinswende eingeleitet wurde. Zwar hat die EZB bislang keine Zinserhöhung vorgenommen, doch auch hier mehrten sich die Zeichen des Endes des billigen Geldes.

Noch fehlen die Voraussetzungen für eine Erhöhung in Europa. Das Wirtschaftswachstum bleibt verhältnismäßig schwach und die Inflation niedrig. Insofern ist in diesem Jahr weder mit Leitzinserhöhungen der EZB noch mit nennenswerten Anstiegen der Renditen langfristiger Anleihen zu rechnen.

Was bedeutet dieses Szenario für den Immobilienmarkt?

Hier unsere Prognosen für Nürnberg in 2017:

1. steigende Mieten in allen Asset-Klassen, außer Einzelhandel, Leerstandsquoten fallend
2. Anstieg der Transaktionsvolumina in den Assetklassen Logistik, Pflege und studentisches Wohnen
3. angebotsbedingter Rückgang der innerstädtischen Umsätze, somit verstärkte Nachfrage für periphere Lagen und Umland
4. starke Nachfrage nach allen Asset-Klassen, besonders für Wohnen
5. Renditen unter Druck, somit fallend
6. Transaktionsvolumen auf gleichem Niveau

Wir erwarten ein weiteres außergewöhnliches Jahr am Nürnberger Immobilienmarkt, glauben aber auch, dass mit einem sukzessiven Ende der Boomphase zu rechnen ist.

IMPRESSUM

Bildnachweis:
Titelseite, Seite 4, 10: konturlicht.de | Seite 2/3: Küspert & Küspert Immobilienberatung | Seite 6: fotolia.de | Seite 8: Sparkasse Nürnberg

Copyright © 2017 Küspert & Küspert Immobilienberatung GmbH & Co. KG Alle in diesem Bericht enthaltenen Angaben wurden von Küspert & Küspert und der Sparkasse Nürnberg nur für Marketingzwecke und als allgemeine Informationen erstellt. Küspert & Küspert und die Sparkasse Nürnberg übernehmen keinerlei Garantie oder Haftung für jegliche Art der bereitgestellten Informationen, die weder Anspruch auf Vollständigkeit noch auf Fehlerfreiheit erheben. Die Nutzer dieses Berichts sind dazu verpflichtet, die Richtigkeit der Angaben eigenständig zu überprüfen. Daher erfolgen die Angaben unter Ausschluss jeglicher Haftung oder Garantie.

Dieser Bericht ist urheberrechtlich geschütztes Eigentum von Küspert & Küspert Immobilienberatung GmbH & Co. KG.
© 2017. Alle Rechte vorbehalten.

Immobilien. Lösungen.

Küspert & Küspert steht seit 1993 für hochqualifizierte Beratung und Vermittlung von **Gewerbe- und Investment-Immobilien** in der Metropolregion Nürnberg.

Sie erhalten bei uns ausführliche und fachkundige Dienstleistungen nach den neuesten immobilienwirtschaftlichen Standards bei

- **Vermietung**
- **Verkauf**
- **Beratung**
- **Bewertung**
- **und Entwicklung von Immobilien.**

In den Geschäftsfeldern **Bürovermietung, Einzelhandel, Industrie & Logistik sowie Investment** stehen Ihnen Spezialisten zur Seite, die Sie gezielt bei Ihren Anliegen begleiten.

Unser Kundenkreis aus Privatpersonen, Unternehmen, Konzernen und Kommunen schätzt unsere Fachkompetenz und umfassende Marktkennntnis.

Wenn Sie unser Kunde sind, sind wir nur einem Ziel verpflichtet:
Ihrem Erfolg!