

## **NAI apollo-Investorenbefragung: Zurückhaltung prägt weiterhin das Marktgeschehen**

- **NAI apollo mit neuer Investorenbefragung zu Marktentwicklungen, Strategien und ESG-Maßnahmen**
- **Großteil der Befragten plant nur wenige bis keine Veränderungen an Investmentallokation**
- **Zahlungs- und Verkaufsbereitschaften nähern sich an, sind aber noch nicht auf einem Niveau**
- **Büro verliert an Attraktivität, Wohn- und Logistikimmobilien weiter gefragt**
- **Möglichkeiten zur energetischen Effizienzsteigerung im Fokus von ESG-Maßnahmen, soziale Aspekte bislang von nachrangiger Bedeutung**
- **Belebung des Transaktionsmarktes vom Großteil der Befragten in der zweiten Jahreshälfte 2024 erwartet**

**Frankfurt am Main, 20. Dezember 2023** – Auf dem deutschen Immobilienmarkt hat sich an der allgemein herausfordernden Situation in den letzten Monaten wenig geändert. Die Preisfindungsphase hält an und Transaktionsaktivitäten haben weiterhin Seltenheitswert. Mit der aktuellen zweiten Investorenbefragung von NAI apollo 2023 wurden Veränderungen im Vergleich zur Sommeruntersuchung beleuchtet und zusätzlich neue Faktoren betrachtet, die für den Immobilieninvestmentmarkt Bedeutung haben. „Neben den Investmentstrategien, präferierten Standorten und möglichen Anpassungen der Assetallokation der auf dem deutschen Markt aktiven Investoren wurde in unserer neuen Umfrage größeres Gewicht auf den Megatrend ESG gelegt. Darüber hinaus wurden in dieser Befragungsrunde mögliche Verkaufsfaktoren in den einzelnen Assetklassen erfragt, um diese den angegebenen Kaufpreisfaktoren der letzten Erhebung gegenüberzustellen“, erläutert Dr. Marcel Crommen, Managing Partner bei NAI apollo. Dazu wurden 375 Immobilienexperten um Beteiligung gebeten. Die Rücklaufquote der onlinebasierten Untersuchung von 15 % entspricht nahezu derjenigen der vorangehenden Befragung.

### **Büro- und Wohnimmobilien bleiben am stärksten repräsentiert, Interesse an Büro nimmt ab**

Hinsichtlich der Assetallokation der Umfrageteilnehmer sind Büro- und Wohnimmobilien, wie auch schon in der vergangenen Befragung, mit hohen Anteilen in den Portfolios vertreten. In beiden Segmenten sind rund 30 % der Befragten stark investiert (Anteil Investmentvolumen 61-100 %). Logistik- sowie Einzelhandelsimmobilien und in noch größerem Maße die Segmente Hotel und Healthcare spielen im Vergleich dazu eine deutlich geringere Rolle. Bezüglich der Planungen in den kommenden Monaten ist bei dem Großteil der Umfrageteilnehmer nur mit geringen Veränderungen bei der Investmentallokation zu rechnen. Im Bürosegment ist im Vergleich zur Vorumfrage der Anteil der

Unternehmen, die eine Reduzierung vornehmen wollen, allerdings angestiegen. Im Saldo überwiegt ein Büroflächenabbau (37 % planen leichte oder starke Reduzierungen / 14 % planen leichte oder starke Erhöhungen). „Dies ist unter anderem mit der aktuellen Diskussion über die Rolle der Büros in der neuen Arbeitswelt zu erklären. Mit der Änderung des Stellenwerts von Büroimmobilien planen dementsprechend einige Investoren Portfoliobereinigungen. In den Bereichen Wohnen, Logistik, Einzelhandel oder Hotel stehen die Zeichen eher auf eine Erhöhung der Anteile im Portfolio, wenn auch teilweise nicht mehr so deutlich wie in der Vorumfrage aus dem Sommer“, so Dr. Konrad Kanzler, Head of Research der NAI apollo group.

### Preisfindungsphase noch nicht abgeschlossen

Während bei der letzten Investorenbefragung die Zahlungsbereitschaft der Experten (Käufersicht) ermittelt wurde, stehen in der aktuellen Umfrage die Verkaufsfaktoren (Verkäufernicht – theoretischer Spitzenfaktor, zu dem Assets veräußert werden) im Fokus. Grundsätzlich zeigen die erhobenen Daten, dass die Preisfindungsphase auf den Transaktionsmärkten weiterhin in vollem Gange ist. So wird durch den Vergleich der Durchschnitte der angegebenen Spitzenfaktoren aus der vergangenen Umfrage (Kaufpreisfaktoren Sommer 2023) und der aktuellen Untersuchung (Verkaufsfaktoren Herbst 2023) sichtbar, dass die Zahlungsbereitschaft der Umfrageteilnehmer in den meisten Fällen weiterhin unter den geforderten Verkaufsfaktoren liegt. Beispielsweise wären die Experten theoretisch bereit, im Bürosegment in den A- und B- Standorten ihre besten Assets für das 21,6- bzw. 18,9-fache der jährlichen Kaltmiete zu verkaufen, wohingegen die Kaufbereitschaft der Vorumfrage 0,5 (A-Standorte) bzw. 0,8 (B-Standorte) Faktoren darunter gelegen hat. Innerhalb der sonstigen Standorte ist die Differenz mit 2,7 zwischen Kaufpreis- und Verkaufsfaktoren deutlich höher.

|                                            | Büro                                                                                                                                                                                                   |      |          | Wohnen<br>(MFH) |      |          | Logistik<br>(≥ 5.000 m²Lager-<br>/Logistikfläche) |      |          | EZH<br>(lebensmittelgeankert) |      |          |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------|-----------------|------|----------|---------------------------------------------------|------|----------|-------------------------------|------|----------|
|                                            | A                                                                                                                                                                                                      | B    | Sonstige | A               | B    | Sonstige | A                                                 | B    | Sonstige | A                             | B    | Sonstige |
| Verkäufernicht<br>Herbst 2023              | 21,6                                                                                                                                                                                                   | 18,9 | 16,9     | 25,1            | 23,2 | 20,9     | 19,7                                              | 18,3 | 16,2     | 18,4                          | 17,9 | 16,3     |
| Differenz zu<br>Käufersicht<br>Sommer 2023 | +0,5                                                                                                                                                                                                   | +0,8 | +2,7     | +1,7            | +3,2 | +2,8     | +0,7                                              | +2,2 | +2,2     | +0,2                          | +2,6 | +1,6     |
|                                            | Mittelwert der Antworten auf die Frage:<br>Zu welchen Verkaufsfaktoren (auf Markt) wären Sie theoretisch bereit, innerhalb der Standorte<br>die besten Assets zu verkaufen??<br>Ausgewählte Ergebnisse |      |          |                 |      |          |                                                   |      |          |                               |      |          |

In bestimmten Asset- und Standortkombinationen ist die Preisfindung seitens der Käufer und Verkäufer bereits weiter fortgeschritten, wie im genannten Bürosegment in den Top-Standorten, bei Logistikobjekten (A-Standorte, Δ 0,7 Faktoren) oder dem lebensmittelgeankerten Einzelhandel (A-Standorte, Δ 0,2 Faktoren). „Besonders abseits der Top-Standorte besteht allerdings noch eine große

Spanne zwischen den erwarteten Kaufpreis- und Verkaufsfaktoren. Weitere Preiskorrekturen sind hier unumgänglich“, so Stefan Mergen, Managing Partner bei apollo valuation & research GmbH.

### **ESG-Herausforderungen und die Integration in Strategie und Management**

Bei der Integration von ESG-Aspekten in die Investmentstrategie und das Immobilienmanagement der befragten Unternehmen stechen vor allem Aspekte der „Environmental“-Kategorie als große Hürden heraus. Thematiken aus dem Bereich „Social“ werden dagegen eher als geringe oder keine Herausforderung eingestuft. „Soziale ESG-Aspekte im Immobiliensektor, insbesondere auf Objektebene, sind allerdings auch weniger greifbar und schwieriger zu quantifizieren. Es mangelt an klaren Vorgaben, Standards und Umsetzungsleitfäden, wodurch Inhalte aus dem Bereich ‚Social‘ auch seltener in die Investmentstrategien oder das Immobilienmanagement der Unternehmen eingebunden sind“, sagt Mergen. Hingegen sind bei fast 60 % der Umfrageteilnehmer Maßnahmen zur energetischen Effizienzsteigerung, wie beispielsweise die Implementierung von Photovoltaikanlagen, eine verbesserte Wärmedämmung oder die Nutzung von erneuerbaren Energien in Strategie- oder Managementprozessen bereits stark integriert. Keine Berücksichtigung finden diese bei lediglich rund 2 % der Antwortenden.

### **Marktsituation weiterhin schwierig und herausfordernd**

„Die Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt ist weiterhin durch die herausfordernden Rahmenbedingungen geprägt. Dabei ist die Preisfindungsphase zwar fortgeschritten, aber bei Weitem noch nicht abgeschlossen. Über nahezu alle Assetklassen und Standortkategorien hinweg herrscht nach wie vor ein eindeutiger Unterschied zwischen der Zahlungs- und Verkaufsbereitschaft“, so Crommen. Ein zeitnahes signifikantes Anziehen der Marktaktivitäten bleibt damit unwahrscheinlich. Stattdessen wird die Zurückhaltung der Marktteilnehmer auf dem Investmentmarkt unverändert den dominierenden Faktor in den kommenden Monaten darstellen. Auch unsere Untersuchung hat zum Ergebnis, dass die Markterholung mehr Zeit in Anspruch nehmen wird. So rechnet der überwiegende Teil der befragten Immobilienexperten mit einer Belebung der Transaktionsaktivitäten im zweiten Halbjahr 2024 oder erst in 2025, bei parallel deutlich abnehmender Anzahl der Meinungen, die an eine kurzfristige Erholung glauben“, sagt Kanzler.

Die vollständigen Ergebnisse der Befragung finden Sie unter [www.nai-apollo.de](http://www.nai-apollo.de)

### **Über NAI apollo**

*NAI apollo ist eine Unternehmergruppe der Immobilienwirtschaft mit Sitz in Frankfurt und Standorten in Berlin (BBI Immobilien), und München. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Immobilienvermittlung und -services, Corporate Finance, Projektentwicklungen, Asset Management*

sowie Bewertungs- und Marktforschungsdienstleistungen. Bei NAI apollo agieren die Gesellschafter als persönliche Ansprechpartner für ihre Kunden.

Das Unternehmen ist exklusiver Deutschland-Partner von NAI Global ([www.naiglobal.com](http://www.naiglobal.com)), dem weltweit größten Netzwerk inhabergeführter Unternehmen für professionelle und anspruchsvolle Immobilienberatung. Rund um den Globus hat NAI Global über 5.800 Mitarbeiter und verwaltet Immobilien mit einer Gesamtfläche von rund 1 Mrd. m². Pro Jahr begleitet das Netzwerk Immobilientransaktionen in Höhe von insgesamt rund 20 Milliarden US-Dollar (Stand: Juli 2023).

### **Über die NAI apollo group**

Die NAI apollo group ist ein Netzwerk aus unternehmerisch selbstständigen Partnerunternehmen. Das Partnernetzwerk agiert mit über 200 Spezialisten grenzüberschreitend im In- und Ausland in den Nutzungsarten Büro, Industrie, Wohnen und Einzelhandel. Zum Netzwerk gehören apollo real estate GmbH & Co. KG (Frankfurt am Main, München), BBI Immobilien (Berlin), Cubion Immobilien AG (Ruhrgebiet), IMMORAUM GmbH (Stuttgart), imovo GmbH (Düsseldorf), Larbig & Mortag Immobilien GmbH (Köln/Bonn), Objekta Real Estate Solutions GmbH (Ulm) und Strategpro Real Estate GmbH (Mannheim und Erfurt). Kunden der NAI apollo group erhalten durch das Netzwerk deutschlandweit passende Ansprechpartner für regionale, nationale und internationale Dienstleistungen rund um die Immobilie.

#### **Kontakt NAI apollo**

Kirsten Adrian  
Head of Marketing  
Schillerstraße 20  
60313 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 69 970505 0  
Fax: +49-69-970505-5  
Mail: [kirsten.adrian@nai-apollo.de](mailto:kirsten.adrian@nai-apollo.de)

#### **Kontakt Presse**

Anke Sostmann  
Executive Director  
Feldhoff & Cie. Holding GmbH  
Grüneburgweg 58-62  
60322 Frankfurt am Main  
Mobil: +49 159 04028505  
Mail: [as@feldhoff-cie.de](mailto:as@feldhoff-cie.de)