



ImmoNews

Informationen für die Sparkassen-Finanzgruppe
Dezember 2024

Editorial

Gemeinsam mit gebündelter Kraft ins neue Jahr

Liebe Verbundpartnerinnen und Verbundpartner,



die Feiertage stehen vor der Tür und wir blicken auf ein ereignisreiches Jahr zurück. Die Welt ist geprägt von zahlreichen Unruheherden, die sich auch auf unsere Wirtschaft auswirken. Die schwache deutsche Konjunktur und die Unsicherheiten hinsichtlich der Neuwahlen machen der Immobilienbranche Sorgen. Gleichzeitig ist ein leichtes Anziehen des Marktes erkennbar.

An vielen Stellen ist Umdenken notwendig, um Herausforderungen wie Klimakrise, Wohnungsnot oder verwaisten Innenstädten zu begegnen. Wir greifen daher diese Themen regelmäßig in unseren Veranstaltungen auf und diskutieren neue Optionen.

Egal welchen Herausforderungen wir jedoch gegenüberstehen, zwei Dinge sind wichtig: Erstens Selbstvertrauen, um mit Mut und Zuversicht aktiv die Zukunft mitzugestalten. Zweitens sind Partnerschaften die Basis für Erfolg. Wir sind gleichermaßen geehrt und stolz darauf, wie sich unsere Partnerschaft mit Ihnen, den Sparkassen, entwickelt hat. Das geht weit über die Beteiligungsmöglichkeiten hinaus.

Kontakte zu pflegen und Wissen zu teilen, ist uns sehr wichtig: sowohl persönlich, regional, überregional oder über unsere digitalen Formate.

Mein herzlicher Dank gilt Ihnen für Ihr Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen.

Dieses Vertrauen ist solider Grundstein, um auch unsere zukünftige Zusammenarbeit erfolgreich zu gestalten. Die Berlin Hyp – als Kompetenzzentrum für die gewerbliche Immobilienfinanzierung im LBBW-Konzern – wird künftig über ein deutlich breiteres Leistungsspektrum und mehr Finanzierungsstärke verfügen. Mit der Bündelung der Kompetenzen beider Häuser in einer Einheit entsteht für Sie ein neuer, leistungsfähiger und gleichzeitig vertrauter Partner. Die Erfolge der Vergangenheit sind uns dabei Leitplanken für die Zukunft – hierzu zählt in besonderem Maße auch unsere Zusammenarbeit mit Ihnen im Verbundgeschäft.

Überzeugt, dass Gutes Bestand hat, freue ich mich auf Sie und auf das neue Jahr.

Zuerst aber wünsche ich Ihnen zusammen mit all meinen Kolleginnen und Kollegen frohe Feiertage und einen guten, gesunden und erfolgreichen Start ins neue Jahr.

Herzlichst Ihr

Sascha Klaus

Inhalt

Editorial

- ▷ **Sascha Klaus**

Wir gemeinsam im Verbund

- ▷ **Regionalkonferenzen I**
- ▷ **Regionalkonferenzen II**
- ▷ **Gutachterdialog**

Marktperspektiven

- ▷ **Trendbarometer**
- ▷ **Kurzstudie Nachverdichtung**
- ▷ **Marktbriefing Nachverdichtung**
- ▷ **Kurzstudie Nachnutzung**
- ▷ **Marktbriefing Nachnutzung**
- ▷ **Preview Marktbriefing Perspektive 2025**

Kontakte

Sparkassen Regionalkonferenzen

Wissen teilen und mehren! ESG ist und bleibt bei allen ein Dauerbrenner



Auch in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und dem Saarland beschäftigen sich die Institute der Sparkassen intensiv mit den drei Buchstaben E, S und G. Gemeinsam mit der Kreissparkasse Köln und der Sparkasse Rhein-Nahe in Bad Kreuznach haben wir deshalb zu zwei Regionalkonferenzen eingeladen.



Sparkasse Rhein-Nahe
v.l.n.r.

Peter Loesmann, Berlin Hyp,
Petra Mohns, GWS GmbH,
Steffen Roßkopf, Sparkasse
Rhein-Nahe, sowie
Claudia Bergmann,
Rebekka Tubbesing und
Jens Hoos von der Berlin Hyp



Zufriedene Gesichter bei
allen Teilnehmern der
Regionalkonferenz bei der
Kreissparkasse Köln

Ihre Ansprechpartner



Sandra Bender
sandra.bender@berlinhyp.de



Peter Loesmann
peter.loesmann@berlinhyp.de

Insgesamt fast 50 Teilnehmende aus 24 Sparkassen folgten dem Ruf und konnten Anfang November ihr Wissen über die Dekarbonisierung des Immobiliensektors und die Wirkung der direkten und indirekten regulatorischen Vorgaben auf die Marktteilnehmer erweitern.

Die Kolleg*innen der Berlin Hyp (**Claudia Bergmann**, **Rebekka Tubbesing** und **Jens Hoos**) informierten zu ihren Ansätzen in der Portfoliosteuerung sowie im Pricing unter Berücksichtigung von ESG-Kriterien ebenso wie über den OnSite ImmoAgent, einen Service für überregionale gewerbliche Immobilienbesichtigungen.

Die gastgebenden Sparkassen rundeten das gelungene Programm mit eigenen Beiträgen

ab: In Bad Kreuznach präsentierte **Petra Mohns** von der hauseigenen Wohnungsgesellschaft GWS GmbH zum Thema „Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft“ und in Köln sprach **Matthias Wirtz** (KSK Immobilien GmbH) zum Thema „Immobilienvertrieb“ – beides Vorträge aus angrenzenden Fachgebieten, die auf sehr großes Interesse stießen.

Der Austausch innerhalb der S-Finanzgruppe ist immer wieder sehr wertvoll und der Input durch alle Referent*innen an diesem Tag war großartig. „Eine Zusammenarbeit, die erfreulicherweise stetig gewachsen ist. Darauf sind wir stolz und das wird auch in Zukunft so bleiben.“ Da sind sich **Peter Loesmann** und **Sandra Bender** einig.

Sparkassen Regionalkonferenzen

„Abwarten ist keine Option“ ist das Fazit der Sparkassen Regionalkonferenzen in Böblingen, Nürnberg und Halle an der Saale



Im Juli stand die Dekarbonisierung des Immobiliensektors und die Wirkung der direkten und indirekten regulatorischen Vorgaben auf die Marktteilnehmer auch in Böblingen und Nürnberg im Fokus. Im September fand die Regionalkonferenz in Halle an der Saale statt.



v.l.n.r.:

Claudia Bergmann,
Organisator **Frank Bauknecht**,
Thomas Esterle,
Daniela Vogel,
Rebekka Tubbesing
und **Jens Hoos**

Ihre Ansprechpartner



unten:

Regionalkonferenz Nürnberg,
Gruppenbild mit Organisator
Florian Huber, Berlin Hyp
und Gastgeber **Ralf Söhnlein**,
Sparkasse Nürnberg



Frank Bauknecht
frank.bauknecht@berlinhyp.de



Florian Huber
florian.huber@berlinhyp.de

Andreas Ermisch von der Kreissparkasse Böblingen sowie **Ralf Söhnlein** von der Sparkasse Nürnberg hatten für die über 30 Teilnehmenden aus ihrem jeweiligen Einzugsgebiet einen Einblick in das Themenfeld ESG vorbereitet. Auch das Referententeam **Claudia Bergmann** (ESG-Expertin Wertermittlung), **Rebekka Tubbesing** (ESG-Expertin Portfoliomanagement) und **Jens Hoos** (Unternehmensstrategie) waren natürlich mit dabei.

Es folgte ein offener, auch durchaus kritischer Austausch zu den großen Herausforderungen der Dekarbonisierung des Gebäudesektors und der CSRD-Berichtspflicht. Inhaltliche Quintessenz der beiden Events war: Abwarten ist keine Option. Wer für seine Kunden ein relevanter Ansprechpartner sein will, muss Antworten liefern können. Dabei zeigen die Regionalkonferenzen auch hier einmal mehr: Wissen teilen, heißt Wissen mehren. Danke, dass die Berlin Hyp bei den Sparkassen zu Gast sein durfte!



Dieter Koch
dieter.koch@berlinhyp.de

Gutachterdialog 2024

Ein erfolgreicher Austausch über zukunftsweisende Themen mit Vertreter*innen der Sparkassen!

461 Personen haben sich eingewählt – ein klares Zeichen dafür, wie relevant die behandelten Themen sind. Gleich drei Vorträge haben die aktuellen Herausforderungen und Chancen im Immobiliensektor beleuchtet.



Auf der Agenda standen

Timm Jehne, Head of Real Estate Consulting bei BBE Handelsberatung GmbH, führte durch die Transformation der Innenstädte mit einem speziellen Fokus auf Mittelstädte.

Martin Schaffer, Partner bei MRP Consult GmbH, gab wertvolle Einblicke in die Bewertung von Hotelimmobilien und die zukünftigen Perspektiven in den Hotel- und Tourismusmärkten.

Julian Jarleborg, Berlin Hyp AG, schloss die Reihe mit einem Ausblick auf den Immobilienmarkt ab.

Sein Fazit: „Optimismus im Immobilienmarkt, trotz wirtschaftlichem Gegenwind“.

Begonnen hat alles 2016/2017 in kleinen regionalen Runden: Der Gutachterdialog fand in unseren Geschäftsstellen statt. Seit 2020 treffen wir uns nun digital. Erstmals noch mit 73 eingewählten Gästen – diesmal mit 461 Teilnehmenden.

Wir freuen uns sehr über diese Entwicklung und den Erfolg des Formats. Unser Dank gilt den Referierenden, aber vor allem unserer aktiven und engagierten Community. Gemeinsam Wissen teilen und Erfahrungen austauschen, das ist das Ziel.

Solche Formate sind aktuell besonders wichtig, um den Herausforderungen der Branche zu begegnen und Lösungen zu finden. Das geht nur gemeinsam und demnächst wird unser Netzwerk noch weiter wachsen. 100 Prozent der befragten Teilnehmenden planen, auch beim nächsten Mal wieder dabei zu sein.

So viel ist in jedem Fall klar: Fortsetzung folgt. Über das positive Feedback und das außergewöhnlich hohe Interesse freut sich das Organisationsteam:



Tanja Gummny
HypZertF, Architektin
Wertermittlung
tanja.gummny@berlinhyp.de



Florian Huber
Portfoliomanagement
Verbundbetreuer Sparkassen SVB
florian.huber@berlinhyp.de



Stanislaw Krizevskij
HypZert F
Wertermittlung
stanislaw.krizevskij@berlinhyp.de



Arun Metzger
MRICS
Wertermittlung
arun.metzger@berlinhyp.de

Trendbarometer-Umfrage

Aufbruchstimmung oder Sorgenfalten?

Die Immobilienbranche geht mit gemischten Gefühlen in den Jahresendspurt.

Das ergab die Trendbarometer-Umfrage der Berlin Hyp unter mehr als 400 Immobilienprofis auf der EXPO REAL.

Zurück zu altem Glanz – das wünschen sich viele in der Immobilienbranche. Trotz leichter Aufwärtstendenzen ist es bis dahin aber noch ein weiter Weg.

Welche Risiken werden vernachlässigt?

Gerade im europäischen Vergleich sehen die Teilnehmenden der Umfrage den deutschen Markt für Gewerbeimmobilien im Nachteil: 35 Prozent der Befragten bewerten ihn als weniger attraktiv – im Jahr 2021 waren es nur zwei Prozent. Umgekehrt fanden damals 53 Prozent den deutschen Markt etwas attraktiver, momentan sehen das nur noch 29 Prozent so.

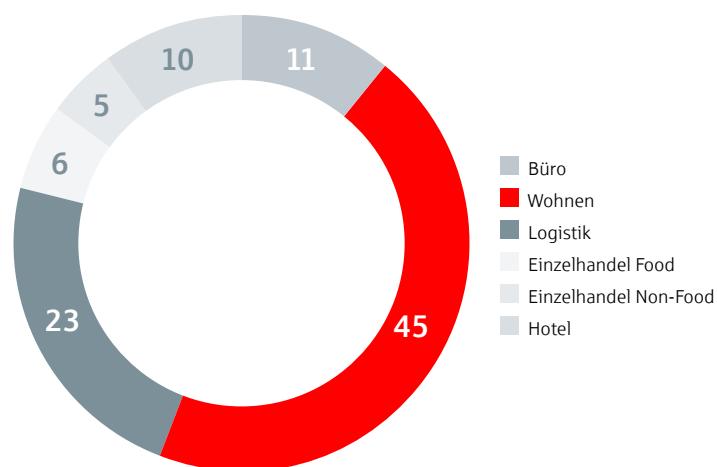
Doch nicht alles ist schlecht und so geben vor allem zwei Assetklassen den Befragten Anlass zu Optimismus: Im Bereich Wohnen glauben immerhin 45 Prozent an Tauwetter, in der Logistik wittern 23 Prozent Opportunitäten.

Vor Herausforderungen steht dagegen weiterhin der Bürosektor. Was könnte helfen? Immerhin 54 Prozent würden hochwertigere Objekte mit modernen Arbeitswelten anbieten, um die Arbeitnehmenden wieder vermehrt ins Büro zu locken. Allerdings braucht es nach Meinung von 49 Prozent der Befragten auch eine Belebung der deutschen Wirtschaft, um den Bürosektor wieder in Schwung zu bringen.

Eine solche positive wirtschaftliche Entwicklung würde auch auf den gesamten deutschen Immobilienmarkt einzahlen, sagen 43 Prozent der Immobilienprofis. Noch wichtiger für einen Aufschwung wären laut 62 Prozent der Befragten allerdings weitere Zinssenkungen. Die Vorzeichen sind gut: Was vor einem Jahr noch herbeigesehnt wurde, nämlich niedrigere Zinsen, ist nun Realität. Weitere Senkungsschritte der EZB könnten dem Markt in den nächsten Monaten zusätzliche Dynamik bescheren.

In welcher Assetklasse sehen Sie aktuell das meiste Potenzial für einen zeitnahen Aufschwung?

400 Teilnehmer, Anteil in Prozent



Das wäre wichtig, denn viele Marktteilnehmer nehmen die Finanzierungsbereitschaft der Geldinstitute im gewerblichen Bereich noch immer als zurückhaltend wahr. Ganze 55 Prozent der Befragten stimmten dementsprechend ab. Lässt sich nur hoffen, dass Banken und Kunden künftig wieder schneller zusammenfinden.

Die gesamte Auswertung finden Sie [hier](#).



„Die Branche befindet sich in einem Spannungsfeld zwischen Hoffen und Bangen. Nachdem lange durchweg Pessimismus vorherrschte, unterscheiden sich die Perspektiven nun recht deutlich. Während die einen schon wieder nach vorne schauen und sich über ein leichtes Anziehen des Marktes freuen, sind die anderen noch sehr intensiv mit der eigenen geschäftlichen Situation beschäftigt. Hoffnung auf breiter Basis gibt die Zinswende, Sorgen macht die schwache deutsche Konjunktur.“

Sascha Klaus,
Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp

Sie möchten künftig auch an der Trendbarometer-Umfrage teilnehmen?
isabelle.chlosta@berlinhyp.de

Wohnsiedlungen der 1950er und 1960er Jahre bieten ein enormes Nachverdichtungspotenzial

Die Lage auf dem Wohnungsmarkt in Deutschland bleibt angespannt. Rentabel und bezahlbar zu bauen, scheint derzeit ein Widerspruch zu sein. Aber gerade beim Thema Wohnraummangel geht es um nichts Geringeres als den sozialen Frieden in unserer Gesellschaft.



Daher gilt es jetzt umso mehr, verschiedene Lösungsansätze für eine Entspannung des Wohnungsmarktes zu prüfen und dabei auch vermeintliche Randdisziplinen wie die Nachverdichtung in den Blick zu nehmen. Deshalb haben wir eine Kurzstudie bei bulwiengesa in Auftrag gegeben.

Die Studie hat für die deutschen Wachstumsstädte und -regionen ein theoretisches Nachverdichtungspotenzial von 625.000 Wohnungen errechnet. Im Zentrum der Untersuchung standen Wohnquartiere aus den 1950er und 1960er Jahren. Die Vorteile liegen auf der Hand: eine Kostenersparnis durch bereits vorhandene Grundstücke, weniger zeitaufwendige Genehmigungsverfahren und weniger Zersiedelung der Städte. Zugleich dürfen die entstehenden Belastungen für die Bestandsmiete aber nicht unterschätzt werden.

bulwiengesa

Berlin Hyp

Key Facts aus der Kurzstudie

„Nachverdichtung: Wieviel Potenzial steckt in den Wohnsiedlungen der 1950er und 1960er Jahre?“

Kontext

- ⌚ Bundesweit gibt es aktuell 24 Millionen Wohnungen in Mehrfamilienhäusern
- ⌚ Diese befinden sich zu 67 Prozent in den Baualtersklassen vor 1978
- ⌚ Am stärksten vertreten ist hierbei mit 29 Prozent – das sind knapp 6,8 Millionen Wohnungen – die Gruppe der Gebäude aus den Jahren 1949 bis 1968
- ⌚ Schätzungsweise 5 Millionen dieser Wohnungen sind in der Hand von kommunalen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und privaten Wohnungsgeellschaften
- ⌚ Hintergrund ist die staatliche Förderung des Wiederaufbaus großer Wohnungsbestände nach dem zweiten Weltkrieg
- ⌚ Die Siedlungen entstanden häufig am damaligen Stadtrand und sind mit großzügigeren Frei- und Grünflächen versehen

Wohnungsbestand in Mehrfamilienhäusern

Anteil der Wohnungen nach Baualtersklassen in Prozent

Baualtersklasse	Anteil (%)
<1919	10
1919–1948	13
1949–1968	29
1969–1978	16
1979–1990	11
1991–2000	12
>2000	9

Quelle:
Statistische Ämter des Bundes und der Länder, bulwiengesa, Zensus 2022

Vorteile

- ⌚ Kostenersparnis durch Nutzung bereits vorhandener Grundstücke
- ⌚ Schnellere Genehmigungsprozesse
- ⌚ Weniger Zersiedelung der Städte
- ⌚ Bereits vorhandene Infrastruktur vor Ort
- ⌚ Ergänzende Nutzungsmischung
- ⌚ Demografische Durchmischung
- ⌚ Bessere Mikrostandortqualität gegenüber Neubausiedlungen

Herausforderungen

- ⌚ Beeinträchtigungen durch Baulärm etc.
- ⌚ Höhere baulogistische Anforderungen
- ⌚ Mehr Verschattung und weniger Privatsphäre
- ⌚ Weniger Grün- und Freiflächen, weniger Parkplätze
- ⌚ Kommunikativer Aufwand für Vorhabenträger

Fazit

- ⌚ Positives überwiegt, eventuelle Begleiterscheinungen können oft durch gute Kommunikation und ergänzende Verbesserungsmaßnahmen abgemildert werden
- ⌚ Nachverdichtungen sind schnelle und preisgünstige Maßnahmen, um neue Wohnungen zu bauen
- ⌚ Auf Basis der bulwiengesa-Daten lässt sich ein Nachverdichtungspotenzial von rund 625.000 Geschosswohnungen deutschlandweit an nachgefragten Standorten ableiten

Die vollständige Studie, das Interview mit **Ingo Malter**, dem Geschäftsführer der STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft, sowie weitere Unterlagen finden Sie [auf unserer Website](#).

Die Diskussion zur Studie finden Sie auf der folgenden Seite [►](#)

**Ansprechpartnerin Studie
Isabelle Chlost**
Kommunikation und Marketing
isabelle.chlost@berlinhyp.de

Berlin Hyp Marktbriefing

Die Diskussion zur Studie Nachverdichtung**Berlin Hyp
Marktbriefing**

Im Berlin Hyp Marktbriefing am 4. September 2024 diskutierten der Autor der Studie, **André Adami**, Bereichsleiter „Wohnen“ bei bulwiengesa, **Ingo Malter**, Geschäftsführer der STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft und **Sascha Klaus**, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, über die Vor- und Nachteile von Nachverdichtung in bestehenden Quartieren. Die Erfahrungen aus der Praxis standen im Mittelpunkt des Gesprächs. Wir freuten uns über das sehr hohe Interesse.

**Der Researcher**

André Adami,
Autor der Studie und Bereichsleiter
Wohnen bei bulwiengesa

Das Potenzial bei den Wohnbeständen der 1950er und 1960er Jahren ist erheblich: Knapp 6,8 Millionen Wohnungen sind zwischen 1949 und 1968 gebaut worden, viele der Siedlungen entstanden am damaligen Stadtrand und sind mit großzügigen Frei- und Grünflächen versehen.

„Konkret könnten nach unseren Berechnungen deutschlandweit etwa 625.000 Geschosswohnungen an nachgefragten Standorten im Rahmen von Nachverdichtungsmaßnahmen gebaut werden. Wenn auch nur ein Teil dieses Potenzials für den Wohnungsneubau ausgeschöpft würde, wäre das bereits ein signifikanter Beitrag zur Erhöhung des Wohnraumangebots.“

**Der Praktiker**

Ingo Malter,
Geschäftsführer der STADT UND LAND
Wohnbauten-Gesellschaft

„In den vergangenen Jahren haben wir in bestehenden Wohngebieten ca. 1.400 neue Wohnungen errichtet. Die wesentliche Herausforderung bei solchen Projekten liegt in der Kommunikation mit der angestammten Nachbarschaft: Es ist grundsätzlich verständlich, wenn Menschen sich gegen Veränderungen in ihrem Umfeld aussprechen und die liebgewonnene Situation erhalten wollen. Der Mehrwert der Nachverdichtung ist für die Bestandsmieter nicht immer sofort ersichtlich. Quartiere gewinnen jedoch durch zusätzliche infrastrukturelle Angebote sowie durch eine Aufwertung des direkten Wohnumfeldes und der Außenanlagen. Veränderungen, Bewegungen, auch in der sozioökonomischen Mischung, wirken aktivierend und belebend. Das zeigt unsere jahrzehntelange Erfahrung.“

**Der Finanzierer**

Sascha Klaus,
Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp

„Die Gesetzesnovelle des Bauministeriums hätte deutlich mehr Erleichterungen für den Wohnungsneubau bringen können. Dennoch würde ich mir wünschen, dass mehr Bestandshalter ihre Portfolios auf ungenutzte Potenziale prüfen. Jede Nachverdichtung ist ein wertvoller Beitrag zur Entlastung des Wohnungsmarkts. Als Finanzierer stehen wir Nachverdichtungsprojekten grundsätzlich offen gegenüber, idealerweise aber gepaart mit weiteren Transformationsmaßnahmen im Bestand.“

**Berlin Hyp Marktbriefing**

Elisabeth Jenne

Kommunikation und Marketing

T +49 174 2407825

elisabeth.jenne@berlinhyp.de

Kleine Städte vor großen Aufgaben

Kurzstudie zur Nachnutzung von leerstehenden Einzelhandelsgroßflächen



Der stationäre Einzelhandel kommt nicht in Schwung. Die Nachfrage nach großen, mehrgeschossigen Einzelhandelsflächen nimmt überall trotz sinkender oder stagnierender Mieten sukzessive ab – auch in 1A-Lagen.

Die Frage nach Nachnutzungsoptionen betrifft somit grundsätzlich alle Städte, insbesondere aber die kleineren. Die Konsumlaune ist verhalten, der Onlinehandel gewinnt weiter an Bedeutung und die Umsätze sinken. Der stationäre Einzelhandel verändert sich und zieht einen Strukturwandel in den Innenstädten nach sich. Dieser wird anhand leerstehender Großimmobilien in zentralen Lagen immer sichtbarer.

Es müssen dringend alternative Nutzungsarten in Betracht gezogen und vor allem auch planerisch ermöglicht werden, damit die Attraktivität der Stadtzentren erhalten bleibt. Es gibt viele Ideen, entscheidend für das Gelingen solcher Projekte ist jedoch die Wirtschaftlichkeit. Insbesondere in kleineren Städten gibt es bereits zahlreiche erfolgreiche Nachnutzungskonzepte. Die Aufgabe ist komplex und erfordert das Mitwirken aller Beteiligten, ob Städte, Eigentümer oder Investoren.

bulwiengesa Berlin Hyp

Key Facts aus der Kurzstudie

„Innerstädtische Einzelhandelsgroßflächen: Dynamik und Nachnutzungsoptionen“

Größenklasse	Anteil (%)
S (Mietfläche < 120 m²)	41
M (Mietfläche 120–300 m²)	35
L (Mietfläche 300–1.000 m²)	13
XL (Mietfläche > 1.000 m²)	10
keine Angabe	1

Quelle: Lührmann L3+, Berechnung bulwiengesa

Ausgangslage	Herausforderungen	Fazit
<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Zunehmender Marktanteilsverlust des stationären Einzelhandels ⌚ Rückläufige Nachfrage nach innerstädtischen Einzelhandelsflächen ⌚ Schwierige Suche nach adäquaten Einzelhandelsmietern für mehrgeschossige, großflächige Ladengeschäfte ab 300 Quadratmetern ⌚ Sinkende Konsumentennachfrage im stationären Einzelhandel sorgt für zahlreiche Schließungen und Verkleinerungen ⌚ Umgang mit Leerständen bei großen Einzelhandelsflächen betrifft alle Städte in unterschiedlicher Intensität ⌚ Insbesondere in den C- und D-Städten resultiert daraus erheblicher Leerstand 	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anschlussvermietungen an andere Einzelhandelskonzepte nicht immer möglich ⌚ Nachhaltig wirksame Lösungsansätze erfordern zusätzliche / andere Nutzungsarten ⌚ Zulässige Umnutzungen ergeben sich aus dem Bebauungsplan ⌚ Innenstädte sind darin als sog. „Kerngebiete“ deklariert und umfassen meist folgende Nutzungsarten: <ul style="list-style-type: none"> • Einzelhandel • Büro • kulturelle Einrichtungen • Gastronomie • Beherbergungsbetriebe • gewerbliches Wohnen • nicht zugelassen: klassisches Wohnen ⌚ Bauliche Gegebenheiten der bestehenden Einzelhandelsflächen erschweren Umnutzung (Tiefe, Belichtung) ⌚ Umliegende Infrastruktur muss ggf. an neue Nutzungsarten angepasst werden ⌚ Tragfähige Umbaukonzepte sind oftmals kostenintensiv und in C- und D-Städten aufgrund der dort erzielbaren Mietniveaus wirtschaftlich schwer darzustellen 	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Entwicklungen im innerstädtischen Einzelhandel machen Auseinandersetzung mit Nachnutzungsoptionen für (mehrgeschossige) Einzelhandelsflächen umganglich ⌚ Insbesondere in den C- und D-Städten braucht es Lösungen für leerstehende / fallende Geschäftshäuser bzw. Einzelhandelsgroßimmobilien ⌚ Dort entstehen durch Kreativität und Experimentierfreude spannende Konzepte für den Erhalt und die Aufwertung der Innenstädte, oftmals im lokalen Kontext ⌚ Planungsrechtlich bietet die Einführung der Kategorie „Urbanes Gebiet“ neue und flexiblere Möglichkeiten der Umnutzung ⌚ Zentrale Bedeutung hat auch eine aktive Rolle der öffentlichen Hand

Planungsrecht erschwert bestimmte Nutzungsarten

Zu den maßgeblichen Herausforderungen einer Nachnutzung im städtischen Kerngebiet abseits des Einzelhandels zählt vor allem das Planungsrecht, das beispielsweise klassisches Wohnen nicht zulässt. Abhilfe schaffen kann hier die 2017 eingeführte Gebietskategorie „Urbanes Gebiet“, die den engen nutzungsrechtlichen Rahmen des Kerngebiets aufbricht und vielfältige Nutzungen zulässt.



Ansprechpartnerin Studie
Isabelle Chlost
Kommunikation und Marketing
isabelle.chlost@berlinhyp.de

Die vollständige Studie mit Beispielen für eine erfolgreiche Nachnutzung u. a. aus Neuss, Lünen und Ulm finden Sie [hier](#).

Berlin Hyp Marktbriefing

Die Diskussion zur Studie „Nachnutzung von Einzelhandelsgroßflächen“


**Berlin Hyp
Marktbriefing**

Der Trend geht wieder zu Mixed-Use und Multitenant.

Shopping Black Friday, erster Advent und Weihnachtsmärkte sorgten für volle Innenstädte. Leider sieht es nicht immer so lebendig aus. Basierend auf der von Berlin Hyp und bulwiengesa veröffentlichten Kurzstudie „[Innerstädtische Einzelhandelsgroßflächen: Dynamik und Nachnutzungsoptionen](#)“ wurde das Thema im Berlin Hyp Marktbriefing am 29. November aus Finanzierer-, Investoren- und Entwicklersicht beleuchtet und intensiv diskutiert. Dabei zeigte sich ein klarer Trend: Mixed-Use und Multitenant-Modelle gewinnen zunehmend an Bedeutung und Umnutzungsoptionen von leerstehenden oder nicht mehr rentablen Flächen gibt es viele: Von Büros über Wohnen, Hotels, öffentliche Treffpunkte, Multifunktionsflächen, Kitas, Cafés und idealerweise auch Dachterrassen-Gastro ist vieles möglich. Dies stellte Iris Colvin-Smith von Midstad dar, die bereits zahlreiche Peek & Cloppenburg Immobilien nach

neuen Maßstäben umgebaut haben. Was es leider nicht gibt, ist die „One-Fits-All-Lösung“. Für jede Stadt gilt es, die richtigen Elemente aus dem „Baukasten der Möglichkeiten“ zusammenzusetzen. Die architektonischen und technischen Voraussetzungen müssen stimmen. Zudem müssen Konzepte wirtschaftlich tragfähig sein. Aus Finanzierungssicht diversifiziert Mixed-Use den Cashflow und reduziert das Risiko. Mixed-Use macht die Immobilie somit resilient und anpassungsfähig für die Zukunft.

Auch Städte und Kommunen müssen ihren Beitrag leisten, indem sie Genehmigungsverfahren beschleunigen und mehr Flexibilität für Umnutzungen zulassen.

Fazit: Die Transformation der Innenstädte ist eine Aufgabe, die nur gemeinschaftlich gelingen kann.

Das Panel – es diskutierten:

Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp,

Dr. Joseph Frechen, Bereichsleiter Einzelhandel bei bulwiengesa,

Iris Colvin-Smith, Senior Project Developer bei Midstad B.V.

Susanne Klaußner, geschäftsführende Gesellschafterin der DIR Deutsche Investment Retail GmbH zu Nachnutzungsmöglichkeiten von nicht mehr benötigten Einzelhandelsgroßflächen.

Ansprechpartnerin
Berlin Hyp Marktbriefing
Elisabeth Jenne
elisabeth.jenne@berlinhyp.de



Sascha Klaus
Berlin Hyp



Dr. Joseph Frechen
bulwiengesa



Iris Colvin-Smith
Midstad B.V.



Susanne Klaußner
Deutsche Investment Retail



Preview **Perspektive 2025**

Traditionell starten wir auch 2025 wieder mit **Prof. Tobias Just** von der IREBS ins neue Jahr. Er gibt uns einen Ausblick auf die Entwicklungen und diskutiert mit **Sascha Klaus**, worauf sich der Immobilienmarkt einstellen muss.

Berlin Hyp Marktbriefing
Perspektive Immobilienmarkt 2025
16. Januar 2025, 12.00 – 13.00 Uhr
Onlinekonferenz
Anmeldungen sind ab sofort [hier](#) möglich.

Ein Unternehmen der LBBW

Berlin Hyp

Frohe Festtage und alle guten Wünsche
für ein erfolgreiches neues Jahr!

Das Titelbild wurde von Ben gestaltet,
der gemeinsam mit anderen Kindern im Kinderhaus Berlin – Mark Brandenburg e.V. lebt.

 **Finanzgruppe**

www.berlinhyp.de

Das Kinderhaus Berlin-Mark Brandenburg e.V.

Auch in diesem Jahr gab es wieder zahlreiche Aktionen für und mit den Kindern des Kinderhauses Berlin-Mark Brandenburg e.V., mit dem wir seit rund 21 Jahren verbunden sind.

Das fängt beim Frühlingsfest an. Viele Kolleg*innen unterstützten das Fest tatkräftig im Rahmen ihres Social Days.

Ein Highlight im Kinderhaus-Kalender ist die jährliche Herbstfahrt, die die Berlin Hyp traditionell finanziert.

Auch die Belegschaft der Berlin Hyp hat das Spendenkonto großzügig unterstützt. So verbrachten über 200 Kinder und Betreuer des Kinderhauses erlebnisreiche Tage mit Spiel, Spaß und guter Laune. Diesmal stand alles unter dem Motto „Tanz der Elemente“.

Eine weitere Besonderheit waren die 73 nicht mehr benötigten iPads aus der Bank, die ans Kinderhaus gingen, um auch dort die Voraussetzungen fürs Lernen zu verbessern. Der Bedarf und die Freude waren sehr groß. Zudem wurden 15 Zuckertüten prall gefüllt, um den Kleinen den Start ins Schulleben

zu versüßen. Zu guter Letzt werden aktuell 187 Weihnachtsgeschenke von der Belegschaft für die Kinder gepackt. Unser treuer Weihachtswichtel ist wie jedes Jahr engagiert in seinem Element: Er sammelt und verteilt Wunschkarten und bringt die Geschenke dann rechtzeitig ins Kinderhaus, für leuchtende Augen unter dem Weihnachtsbaum.

In diesem Sinne frohe und friedliche Weihnachten, Gesundheit und alles Gute fürs neue Jahr!

Impressum

Herausgeber

Berlin Hyp AG
Corneliusstraße 7
10787 Berlin

Redaktion

Elisabeth Jenne
Kommunikation & Marketing
T 49 30 2599 5024
elisabeth.jenne@berlinhyp.de

Veröffentlichung

Dezember 2024

Gestaltung

www.endash.de

Bildnachweis

Titel: AdobeStock, Tilo Grellmann
Editorial: Nadine Stegemann
Seite 4: Sparkasse Rhein-Nahe,
Sandra Bender
Seite 5: Sparkasse Böblingen,
Sparkasse Nürnberg
Seite 6, 10: Isabelle Chlost
Seite 9, 10: bulwiengesa,
Jesco Denzel, Annika Levin
Seite 11: bulwiengesa, Midstad,
Deutsche Investment Retail
S. 13: Jens Komossa, Elke Jung-Wolff

Wichtige Hinweise

Dieser Newsletter ist durch die Berlin Hyp AG erstellt worden. Er dient allein Informationszwecken. Alle Inhalte beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Unterlagen. Eine Garantie für die Vollständigkeit, Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden.

Alle hier enthaltenen Angaben und getroffenen Aussagen basieren auf Quellen, die von uns für zuverlässig erachtet wurden. Die Informationen wurden sorgfältig recherchiert und gewissenhaft zusammengestellt. Die in diesem Newsletter geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile unseres Hauses dar, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden kann.

Wir hoffen, dass Ihnen unser Newsletter nützliche Informationen bietet. Bei Anregungen oder Anmerkungen laden wir Sie ein, uns diese gern weiterzugeben.

Falls Sie diesen Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich hier abmelden:

elisabeth.jenne@berlinhyp.de

© Berlin Hyp AG

Ihre Ansprechpartner



Ramin Keikavoussi
Leiter
Portfoliomanagement
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5880
ramin.keikavoussi@berlinhyp.de



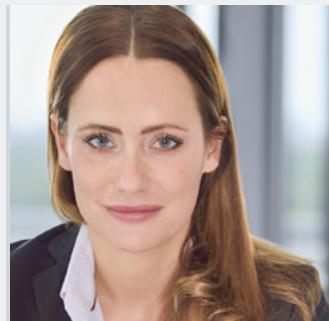
Norbert Kellner
Leiter Verbund-
und Konsortialgeschäft
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5610
norbert.kellner@berlinhyp.de



Daniela Vogel
Leiterin
Verbundgeschäft
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5639
d.vogel@berlinhyp.de



Frank Bauknecht
Verbundbetreuer Sparkassen
SVBW
Friedrichstraße 6
70174 Stuttgart
T +49 711 2483 8822
frank.bauknecht@berlinhyp.de



Sandra Bender
Verbundbetreuerin Sparkassen
RSGV, SVWL
Königsallee 60 d
40212 Düsseldorf
T +49 211 8392 243
sandra.bender@berlinhyp.de



Florian Huber
Verbundbetreuer Sparkassen
SVB
Isartorplatz 8
80331 München
T +49 89 29194913
florian.huber@berlinhyp.de



Dieter Koch
Verbundbetreuer Sparkassen
HSGV, OSV, SVN, SGVSH
Corneliusstraße 7
10787 Berlin
T +49 30 2599 5840
dieter.koch@berlinhyp.de



Peter Loesmann
Verbundbetreuer Sparkassen
SGVHT, SVRP, SV Saar
Thurn-und-Taxis-Platz 6
60313 Frankfurt am Main
T +49 69 1506 270
peter.loesmann@berlinhyp.de