

Advertorial

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL



Engel & Völkers Commercial hat sich auf die Vermittlung von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Foto: Istvan Pinter

Ein großes Netzwerk für Gewerbeimmobilien

Immer mehr Transaktionen erfolgen in Off-Market-Deals. Engel & Völkers Commercial bringt Eigentümer, Mieter und Investoren zusammen.

Von Julia Kellner

REGENSBURG. Die passende und noch dazu preiswerte Immobilie zu finden, ist schwierig: Das Zinsniveau ist anhaltend niedrig, lukrative Anlagealternativen gibt es kaum – Anleger investieren zumeist in Immobilien. In den vergangenen zehn Jahren ist die Nachfrage stetig gestiegen. Weil das Angebot aber nicht im gleichen Maße gewachsen ist, sind Preissteigerungen die logische Konsequenz.

„Die Preisentwicklung für Wohnimmobilien hat sich auf die Gewerbeimmobilien übertragen“, sagt Holger Schneeberger, Geschäftsführer von Engel & Völkers Commercial Regensburg. Das Unternehmen hat sich auf die Vermittlung von Wohn- und Geschäftshäusern, Büro-, Industrie- und Handelsflächen sowie von Investmentobjekten spezialisiert.

Lokale Expertise und globales Netzwerk ergeben Reichweite
Diese Spezialisierung ist laut Schneeberger notwendig, denn der Markt für Gewerbeimmobilien habe seine ganz eigenen Regeln. „Immer mehr Transaktionen erfolgen inzwischen in Off-Market-Deals“, erklärt er. Der Vermittler spreche nicht die breite Masse potenzieller Interessenten an, sondern gezielt Suchkunden. „Wir führen Anbieter und Investoren diskret und ohne Umwege zusammen.“

Anders als in der Wohnungsvermittlung gehe es weniger um emotionale als vielmehr um zahlenbasierte Entscheidungen. Der Gewerbeimmobilienmakler setze dabei auf strukturiert aufbereitete Daten: zum Beispiel Mietpreisentwicklungen,

Renditeerwartungen und Cashflow-Analysen für große Wohn- und Geschäftshäuser oder Standortanalysen für Industriestandorte.

Insbesondere bei Investitionsobjekten spiele die Unternehmensstruktur von Engel & Völkers eine entscheidende Rolle: „Wir kennen Regensburgs lokale Marktteilnehmer und profitieren gleichzeitig vom globalen Netzwerk unserer Immobilienvermittlung – von der Marke Engel & Völkers.“ Holger Schneeberger zufolge ist diese große Reichweite ein Gewinn für Anbieter und Investoren wie institutionelle Anleger, Fonds- und Immobiliengesellschaften oder Privatkunden gleichermaßen. „Eigentümer und Mieter oder Käufer finden so viel schneller zusammen.“

Dass ein Netzwerk von Vorteil sein kann, zeige sich besonders in turbulenten Zeiten. Oft müssten sich Unternehmer flexibel auf neue Marktanforderungen einstellen und ihre Standorte überdenken. Engel & Völkers Commercial helfe dann sowohl bei der Suche nach einer neuen Büro-, Industrie- oder Handelsfläche als auch bei der Neuvermietung der bisherigen Immobilie. „Wir vermitteln zwischen Eigentümer und Mieter und haben oft schon den passenden Nachmieter unter unseren Suchkunden. Mietverträge können so meist problemlos vorzeitig beendet werden“, sagt Schneeberger.

An der hohen Nachfrage nach Büroflächen ändere die Coronapandemie derzeit allerdings kaum etwas. Laut Holger Schneeberger gibt es in Regensburg immer noch zu wenige Büroflächen, doch fast unverändert viele Mietinteressenten. „In den letzten zehn Jahren ist das Angebot nicht im gleichen Verhältnis ge-

wachsen wie die Nachfrage, ganz im Gegenteil: Es klappt immer weiter auseinander.“ Auch neu erschlossene Grundstücksflächen könnten den Bedarf längst nicht decken.

Um für Unternehmen die Büroräume zu finden, die genau zu ihren Anforderungen passen, sei zunächst eine Bedarfsanalyse entscheidend. „Wir nehmen unsere Kunden an die Hand, stellen Fragen und hören zu“, erklärt Schneeberger. Das Team von Engel & Völkers Commercial Regensburg mache sogenannte Konkurrenzanalysen und erstelle zum Beispiel anhand von Mitarbeiterzahlen und der Organisationsstruktur ein individuelles Anforderungsprofil und einen persönlichen Kriterienkatalog, der mit den am Markt verfügbaren Büroflächen verglichen wird. Das Angebot des Immobilienexperten reiche vom funktionellen Backoffice-Standort bis zum repräsentativen Bürohaus in der Regensburger Altstadt.

Vermittlung erfordert viel Fingerspitzengefühl

Oft müsse es aber nicht unbedingt eine neue Immobilie sein: Holger Schneeberger und seine Mitarbeiter optimieren die Flächen des Mieters durch eine Kosten-Nutzen-Analyse und beraten zu Modernisierungsmaßnahmen und Grundrissumgestaltungen sowie -anpassungen. Auch die Vermittlung von Einzelhandelsflächen erfordere sehr viel Fingerspitzengefühl. Engel & Völkers Commercial Regensburg berate internationale Filialisten ebenso wie private Einzelhändler. „Dank unserer langjährigen Geschäftsbeziehungen kennen wir die Standortwünsche und Expansionsstrategien des Einzelhandels“, sagt Schneeberger.

INTERVIEW

Gespräch mit Holger Schneeberger, Geschäftsführer bei Engel & Völkers Commercial Regensburg

Regensburg punktet bei Immobilieninvestoren

Herr Schneeberger, die Preise für Gewerbeimmobilien sind stetig gestiegen. Haben wir eine „Immobilienblase“?

Holger Schneeberger: Ich glaube nicht an eine Immobilienblase – nicht nur von Berufs wegen. Ich denke, dass sich die Preissteigerung auf einem normalen Niveau einpendelt, das mit der Inflation einhergeht. Vielleicht ist das Ende der Fahnenstange erreicht: In Zukunft sind vermutlich keine extremen Preissteigerungen mehr zu erwarten. Teilweise stagnieren die Preise für Gewerbeimmobilien schon jetzt.

Wie beeinflusst die Coronapandemie den Markt für Gewerbeimmobilien?

Im Moment drohen noch keine Leerstände. Zu Beginn des Lockdowns haben wir stark gemerkt, dass die Nachfrage zurückgeht, vor allem nach Büroflächen. Doch nach dem anfänglichen Schock und noch während des Shutdowns hat sich die Nachfrage wieder normalisiert. Gerade in Regensburg ist keine Leerstandswelle zu erwarten. Es gibt ohnehin kaum Leerstand. Im Vergleich zum Immobilienangebot ist die Nachfrage viel zu hoch: Geht also die Nachfrage zurück, fällt es kaum auf – der Rückgang hätte auch unter „Ferienloch“ fallen können.

Einen Coronaeffekt sehen Sie also nicht?

Nein, im Investmentgeschäft hat es keine Einschränkungen gegeben. Bei institutionellen Anlegern wie Versicherungen, Fonds oder Anlagegesellschaften ist der Bedarf schon lange da – die Gelder für die Immobilieninvestition wurden längst gesammelt.

Welche Rolle spielt der Immobilienstandort Regensburg für Investoren?

Noch vor ein paar Jahren musste ich Investoren erklären, wo Regensburg überhaupt ist – das ist heute völlig anders. Regensburg ist ein interessanter Standort für Immobilieninvestoren: Die Stadt ist wirtschaftlich stabil, man bekommt mehr für das Geld als in den Top-sieben-Städten wie München, Berlin und Hamburg. Zudem sehen Investoren den Werterhalt und -zuwachs. Nur Mittelständler investierten aktuell weniger – hier zeigt sich die Unsicherheit, die Corona mit sich bringt.

Wie entwickelt sich der Markt für Gewerbeimmobilien in der Region Regensburg in den nächsten zehn Jahren?

Ich hoffe, dass es mehr Angebote für die Vermietung von Gewerbeimmobilien gibt. In den nächsten Jahren wird sich der Markt auch verändern, weil möglicherweise das Homeoffice eine

immer wichtigere Rolle spielt, insbesondere für große Unternehmen. Der Nachfrageüberhang verringert sich, Angebot und Nachfrage nähern sich an, sodass wir irgendwann wieder einen funktionierenden Markt haben. Bei der momentanen Leerstandsquote von etwa 2,5 Prozent funktioniert der Markt nicht richtig.



„Wir sind Vermittler und bringen Topf und Deckel zusammen.“
Holger Schneeberger

Was bedeutet dies für Ihre Kunden?

Für Eigentümer bedeutet diese Entwicklung, dass sie keine Spitzenpreise mehr erzielen und sich die Vermarktungszeiten verlängern. Um einen höheren Preis durchzusetzen, muss derjenige Kauf- oder Mietinteressent gefunden werden, der genau nach diesem Objekt sucht. Zudem stellt sich die Preisentwicklung verzögert ein – für Eigentümer ist es ein Lernprozess: Interessenten werden wählerischer und kaufen nicht mehr zu hohen Preisen. Der Preis sinkt. Für Suchende wird es einfacher, sowohl bei Miet- als auch bei Kaufflächen.

Wie rüsten Sie sich für den Immobilienmarkt des kommenden Jahrzehnts?

In der Immobilienwelt ist eher der Blick auf das nächste Jahr relevant. Wir beobachten den Markt und reagieren flexibel darauf. Egal, ob sich die Immobilienbranche in einen Käufer- oder Verkäufermarkt entwickelt, unsere Aufgabe bleibt die gleiche: Anbieter und Nachfrager, also Eigentümer und Mieter oder Käufer zusammenbringen. Wir sind Vermittler und bringen Topf und Deckel zusammen.

Interview: Julia Kellner
Foto: Martin Rosner

KONTAKT

ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL
Immovertreib LS RegensburgGmbH
Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH
Bahnhofstraße 13
93047 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 260760-0
Fax: +49 (0) 941 / 260760-20
www.engelvoelkers.com/regensburg-commercial

ENGEL & VÖLKERS[®]
COMMERCIAL