

MetropolRegion Rhein-Neckar

Rhein-Neckar-Region im Fokus der Investoren

Laut des inhabergeführten Immobilienberatungsnetzwerkes NAI apollo group werden B-Lagen wie die Rhein-Neckar-Region bei Investoren von Gewerbeimmobilien immer beliebter. „Städte wie Mannheim oder Heidelberg sind stabil, zeichnen sich durch einen guten Bürobestand aus und es gibt kein übertriebenes Neubausvolumen, daher sind gepflegte Bestandsobjekte gut vermietet“, fasst Lenny Lemler, Co-Leiter Investment bei der NAI apollo group, zusammen. „Unsere Erfahrungen zeigen, dass in beiden Städten immer noch eine Brutto-Rendite von mindestens 6,5 Prozent und aufwärts erzielt werden kann.“ Damit können laut Lemler mehr Gewerbeimmobilien in den A-Städten nicht konkurrieren, deren Brutto-Rendite für sehr gute Produkte längst unter die Fünf-Prozent-Marke gerutscht ist.

Die Investmentabteilung der NAI apollo group hat an den Standorten Mannheim und Heidelberg zuletzt den Verkauf von fünf Büroobjekten begleitet. Hierzu zählen eine 3.500 Quadratmeter große Immobilie mit nachhaltigen Büro- und Geschäftsflächen in Mannheim, die von einem Privatinvestor für ca. fünf Millionen Euro erworben wurde sowie ein knapp 7.400 Quadratmeter großes Büroobjekt mit gutem Mietermix in Mannheim-Farlach, das die Software AG-Stiftung für einen niedrigen zweistelligen Millionen-Betrag in ihr Immobilienportfolio eingebracht hat. Zudem wurden zwei benachbarte Büro- und Geschäftshäuser in der Poststraße in Heidelberg für rund acht Millionen Euro an ein lokales Family Office und aktuell eine fast vollständig vermietete Büroimmobilie Am Taubenfeld 21, im Heidelberger Stadtteil Wieblingen, für knapp zehn Millionen Euro von der DIC Asset an einen deutschen Spezialfonds, gemanagt von ATOS Asset Management aus Hamburg, veräußert. Bei allen Objekten handelt es sich um Multi-Tenant-Immobilien mit unterschiedlich langen Mietvertragslaufzeiten und verschiedenen Nutzern.

Lemler: „In diesen nachhaltigen Märkten sind kurze Vertragslaufzeiten mit verschiedenen Mietern für Investoren kein Hindernis. Sie sind sogar bei vielen Anlegern beliebter als Einzelnutzer-Immobilien, wo zu starke Abhängigkeiten über den langfristigen Erfolg oder Misserfolg eines Investments entscheiden können.“

„Aktuell sind wir in der Akquisition von weiteren vermarktungsfähigen Objekten, darunter auch Liegenschaften in Heidelberg mit Gesamtentwicklungspotenzialen von bis zu 25.000 Quadratmetern gemischt aus Wohnen und Gewerbe“, so Lemler.



Die Firmengruppe KRAUS sorgte als Projektentwickler bereits 1995 für eine umfassende Revitalisierung des Objektes mit der markanten Architektur „Breitspiel Nr. 5“ im Gewerbegebiet Rohrbach-Süd. Jetzt hat sie durch den Zukauf der Immobilie ihren Bestand auf ca. 60.000 Quadratmeter erhöht.

Breitspiel Nr. 5 verfügt über rund 9.000 Quadratmeter; rund die Hälfte steht noch zur Vermietung. Mietinteressenten verschiedenster Branchen werden fündig: Die Einteilung der Fläche kann individuell verändert werden, die Ausstattung mit Sonnenschutz, Aufzug und Dachterrassen ist zeitgemäß. Mietflächen ab acht Euro Netto-Miete je Quadratmeter stellen in Heidelberg eine Marktlücke dar. Hans-Jörg Kraus geht davon aus, dass der Leerstand von etwa 50 Prozent kurzfristig abgebaut werden kann.