



**Wohn- & Geschäftshäuser · Residential Investment
Marktreport 2011/2012 · Dortmund**



Wohn- und Geschäftshäuser Dortmund

Residential investment Dortmund

Stabile Verkaufszahlen bei leicht steigenden Preisen kennzeichnen den Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund, der mit rund 581.000 Einwohnern größten Stadt im Ruhrgebiet. Sie ist gleichzeitig das östliche Zentrum der 10-Mio.-Einwohner-Metropolregion Rhein-Ruhr. 2010 wurden mit 314 Wohn- und Geschäftshäusern geringfügig mehr Objekte verkauft als im Vorjahr. Das damit verbundene Umsatzvolumen sank dagegen leicht auf 122 Mio. EUR. Auch das durchschnittliche Verkaufsvolumen pro Immobilie fiel mit 390.000 EUR etwas niedriger aus. Dabei hat sich die Nachfrage im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Die Eigentümer halten sich insbesondere in den guten und sehr guten Lagen der südlichen Innenstadt mit Verkäufen zurück. Besser ist das Angebot in den einfachen und mittleren Randlagen.

Auch einfache Lagen gefragt

In den einfachen Lagen werden lediglich Objekte nachgefragt, bei denen die Qualität und der Preis stimmten. Qualitativ minderwertige Objekte sind hingegen schwer zu vermarkten. Im nördlichen Teil der Stadt gestaltet sich der Vermarktungsprozess insgesamt schwierig. Die Trennlinie verläuft etwa auf Höhe des Hellwegs, des historischen Handelswegs. Insbesondere die Quartiere in der Nordstadt mit zum Teil problematischer Sozialstruktur sind kaum gefragt. Während reine Mehrfamilienhäuser sehr schnell vermarktet werden, gestaltet sich die Vermarktung von Wohn- und Geschäftshäusern mit einer Gewerbeeinheit (z. B. einer Ladenzeile) aufgrund des höheren Vermietungsrisikos schwieriger. Auch die Banken sehen dieses Risiko und sind bei der Kreditvergabe für solche Mischobjekte sehr restriktiv.

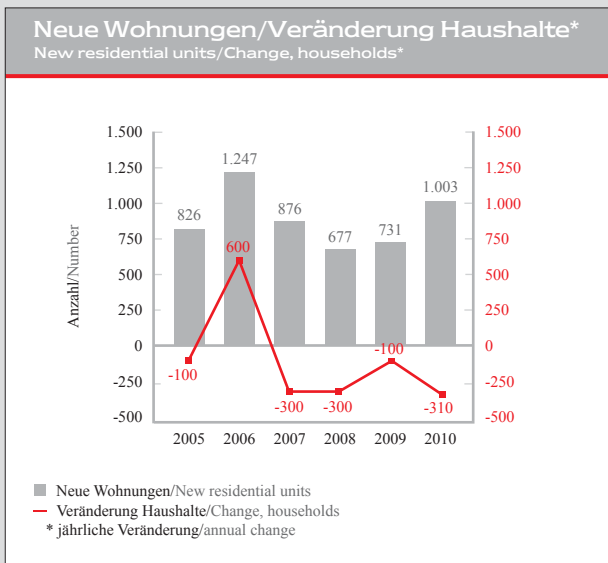
Stable sales figures with slightly increasing prices characterise the market for residential and commercial properties in Dortmund, the largest city in the Ruhr with a population of around 581,000. It is also the eastern centre for the 10 million inhabitants of the Rhine-Ruhr metropolitan area. With 314 residential and commercial properties, there were slightly more units sold in 2010 than in the previous year. However, the associated turnover volume fell slightly to €122 million. The average sales volume per property also dropped slightly to €390,000. Nevertheless, demand increased in comparison to the previous year. Property owners are particularly holding back from selling in good and prime locations in the southern part of the city centre. The range of properties on offer is better in basic and average areas on the outskirts.

Basic locations also in demand

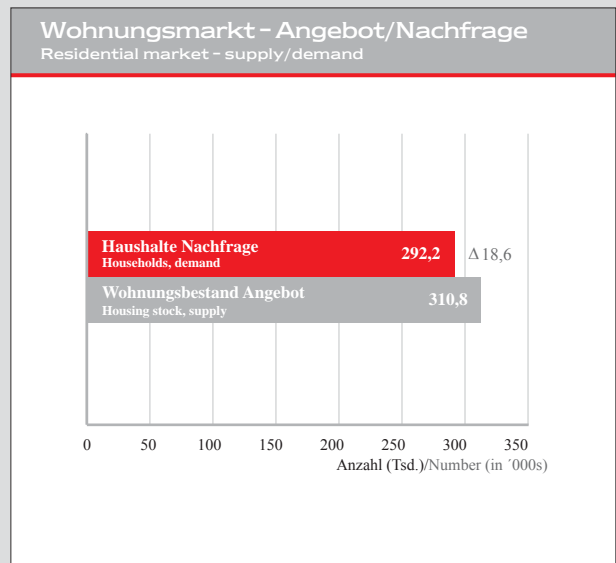
In basic locations, there is only demand for properties which have the right quality and price. Low-quality properties, however, are difficult to market. The marketing process in the northern part of the city is generally difficult. The dividing line lies around the Hellweg, the historic trade road. In particular, there is very little demand in the areas in the northern part of the city which partly have a problematic social structure. While pure apartment buildings are marketed very quickly, the marketing of residential and commercial properties with a commercial unit (e.g. a row of shops) is more difficult due to the higher re-letting risk. Banks, too, consider this a risk and are very restrictive when approving credit for such multi-use properties.

Bevölkerung und private Haushalte		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2015	2020
Population and private households									
Bevölkerung Tsd. Population, in '000s		588,2	587,6	586,9	584,4	581,3	580,7	568,0	553,7
Haushalte priv. Tsd. Priv. households, in '000s		292,6	293,2	292,9	292,6	292,5	292,2	292,3	291,4
Ø Haushaltgröße Av. size of household		2,01	2,00	2,00	2,00	1,99	1,99	1,94	1,90

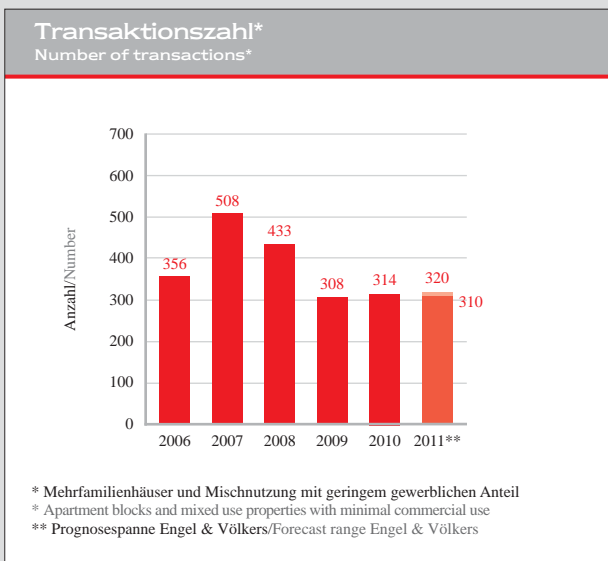
Quelle:/Source: Destatis, BBR, Berechnung:/Calc.: Engel & Völkers



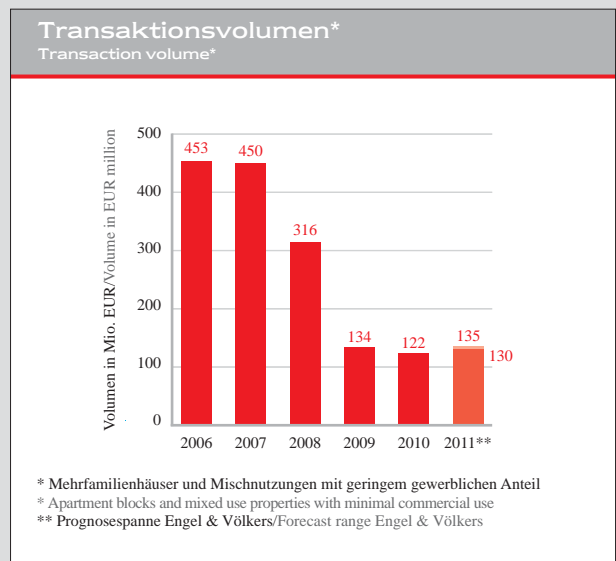
Quelle:/Source: Destatis, BBR, Berechnung;/Calc.: Engel & Völkers



Quelle:/Source: Destatis, BBR, Berechnung;/Calc.: Engel & Völkers, Stand:/As of: 2010



Quelle:/Source: Gutachterausschuss Dortmund



Quelle:/Source: Gutachterausschuss Dortmund

Leichter Preisanstieg

Die Preise haben während der vergangenen Monate leicht angezogen. Dies gilt auch für die Faktoren, insbesondere in den guten Lagen. In den sehr guten Lagen akzeptieren die Käufer derzeit Faktoren bis 14,9. In guten Lagen liegt deren Spannweite zwischen 12,1 und 13,9. Die Preisensibilität der Investoren bleibt dabei insgesamt hoch. Dies betrifft vor allem die einfachen Lagen, in denen die Grenze unterhalb des Faktors 10 liegt. Der überwiegende Teil der potenziellen Käufer kommt aus Dortmund oder der näheren Umgebung. Hierbei handelt es sich meist um solvente Privatinvestoren. Doch auch kleinere Unternehmen sind dabei, die schon eigene Immobilien besitzen und ihre Bestände erweitern wollen und die sich in der Regel für Objekte mit einem Preisvolumen von bis zu 1 Mio. EUR interessieren. Institutionelle und ausländische Investoren treten als Käufer kaum in Erscheinung. Auf der Seite der Verkäufer sind jedoch einige deutsche institutionelle Unternehmen zu finden, die ihr Portfolio weiter bereinigen wollen.

Unterschiedliche Rahmenbedingungen

Die Rahmenbedingungen für Investitionen in Wohn- und Geschäftshäuser in Dortmund sind differenziert zu betrachten. Von den sinkenden Einwohner- und Haushaltszahlen sind hauptsächlich die weniger attraktiven nördlichen Viertel betroffen. In den südlichen Vierteln und in den universitätsnahen Lagen sind Mietwohnungen hingegen gefragt. Hier steigen die Mieten leicht. Eine neue Entwicklung hat im ehemaligen Arbeiterviertel Hoerde begonnen. Dort wird der jüngst freigegebene Phoenixsee die Attraktivität des Südostens von Dortmund weiter steigern.

Höhere Verkaufszahl erwartet

Im laufenden Jahr wird die Zahl der verkauften Wohn- und Geschäftshäuser wieder ansteigen und sich in einer ähnlichen Größenordnung wie 2009 bewegen. Obwohl die Preise und Faktoren stabil bleiben, rechnen wir beim Umsatzvolumen aufgrund der gegenwärtig gehandelten kleineren Objekte nur mit einem leichten Anstieg auf ein Niveau zwischen 130 und 135 Mio. EUR.

Slight price increase

Prices have risen slightly over recent months. This also applies to factors, particularly in good locations. In prime locations, buyers are currently accepting factors up to 14.9. In good locations, they range between 12.1 and 13.9. Investors' price sensitivity remains high overall. This is particularly affecting basic locations in which the limit lies below a factor of 10. The vast majority of potential buyers come from Dortmund or the surrounding area. These are mostly solvent private investors. There are also some smaller companies involved who already own property and want to increase their portfolios. They are generally interested in property with a price volume of up to €1 million. Institutional and foreign investors rarely appear as buyers. However, some German institutional companies who want to further purge their portfolios can be found amongst the sellers.

Varying basic conditions

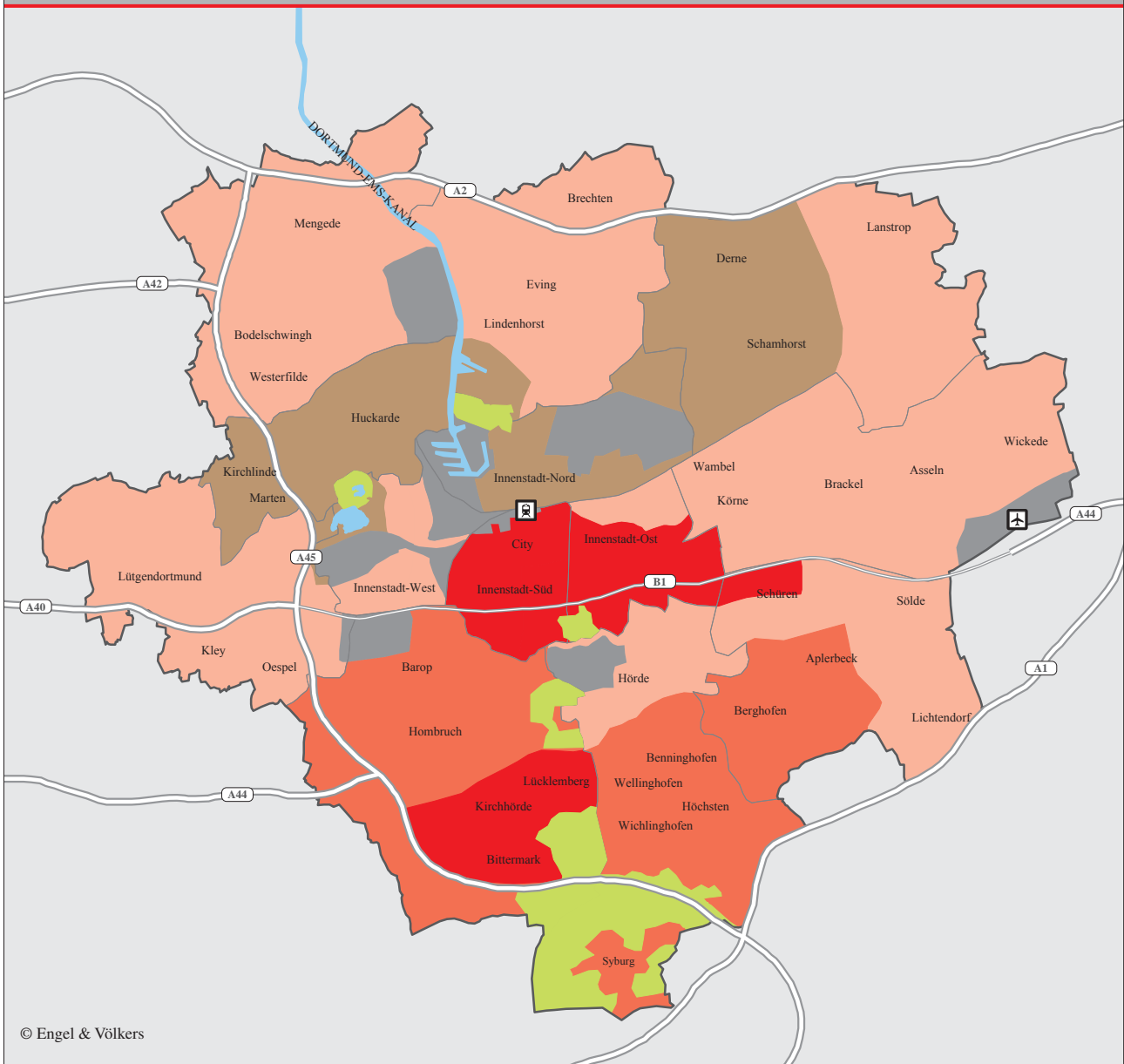
Basic conditions for investments in residential and commercial properties in Dortmund should be considered to be differentiated. Falling inhabitant and household numbers are primarily affecting the less attractive northern area of the city. However, in the southern areas of the city and in areas near to universities, rented apartments are in demand. Rents are rising slightly here. A new development has begun in the former working-class area of Hoerde, where the recently approved Lake Phoenix will further improve the attractiveness of south-east Dortmund.

Higher number of sales expected

In the current year, the number of residential and commercial properties sold will increase again and will be of a similar scale to 2009. Although prices and factors remain stable, we only expect a slight increase in turnover volume to a level between €130 and 135 million due to the smaller properties currently being sold.

Wohnlagen im Stadtgebiet Dortmund

Residential locations in Dortmund



© Engel & Völkers

- Sehr gute Lage**
Prime location
- Gute Lage**
Good location
- Mittlere Lage**
Average location
- Einfache Lage**
Basic location
- Gewerbe-/Industriefläche**
Commercial/Industrial area
- Grünfläche**
Green area
- Gewässer**
Waters

Indikator		Indicator			
		2009	2010	2011	Trend
Faktor		13,3 - 14,1	14,3 - 14,9	14,3 - 14,9	➔
Multipller		11,5 - 13,0	12,1 - 13,7	12,1 - 13,9	➔
		10,0 - 11,5	10,0 - 11,5	10,5 - 11,8	➔
		7,3 - 8,9	8,0 - 9,7	7,9 - 9,5	➔
Whg.-Mieten in EUR/m²		8,00 - 11,00	8,50 - 11,00	8,80 - 11,50	➔
Residential rents in EUR/m²		7,50 - 9,00	7,50 - 9,00	7,50 - 9,50	➔
		5,00 - 7,00	5,40 - 7,00	5,50 - 7,00	➔
		4,30 - 5,00	4,50 - 5,40	4,30 - 5,4	➔

Quelle:/Source: Engel & Völkers

Alle Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert. Für etwaige Fehler kann jedoch keine Verantwortung übernommen werden. Vervielfältigung nur mit Quellenangabe. Stand der Informations- und Datenlage: Juni/Juli 2011. Quelle: Engel & Völkers. Whilst every effort has been made by those concerned to ensure the accuracy of the information in this document, no responsibility can be taken for errors made. Date of information and data: June/July 2011. Source: Engel & Völkers

Stephan Neukötter Immobilien
Lizenzpartner der Engel & Völkers Commercial GmbH
Kreuzstraße 1 · 44139 Dortmund
+49-(0)231-13 88 22 00 · DortmundCommercial@engelvoelkers.com

ENGEL&VÖLKERSCOMMERCIAL