

28-19

ImmoNews der Woche (28. KW)

XX. Jahrgang, Erscheinungstag: 15.7.2019

KOMMENTAR

Wir müssen für Fachkräfte attraktiver sein



Markus Reinert

IC Immobilien Gruppe

Jahrelang schrieben die Researcher immer wieder diesen einen Satz: "Die deutsche Immobilienbranche profitiert von einer robusten Wirtschaft." Der Wind hat sich in den letzten Quartalen jedoch gedreht. Die Wachstumsprognosen der Wirtschaftsinstitute unterbieten sich gegenseitig, und die zuweilen sensationslüsterne Angst vor einem Ende des Zyklus wird größer.

Mir erscheinen solche Diskussionen häufig zu einseitig. Zwar geht es der Branche gut, dennoch ist das Wachstumspotenzial der deutschen Immobilienfirmen seit längerem nicht nur aufgrund des akuten Flächenmangels und fehlender Investitionsmöglichkeiten, sondern auch infolge der Personalsituation gebremst. Beispielsweise können zahlreiche Property- und Asset-Managementgesellschaften schon seit Jahren nur begrenzt Aufträge annehmen, weil das entsprechende Personal fehlt. Um die verfügbaren Fachkräfte ist ein teils erbitterter Wettkampf entbrannt, von dem letztlich maßgeblich die Personalberater profitieren: Anstatt gezielt in die Ausbildung von Nachwuchs zu investieren, wirbt man sich diesen gegenseitig ab.

Hinzu kommt, dass einige Jobprofile nach wie vor aus Unkenntnis als wenig attraktiv gelten. Ein typisches Beispiel ist das Property-Management, ein häufig unterschätztes und doch wichtiges Glied in der Wertschöpfungskette. Viele Young Potentials, die den Einstieg in die Immobilienwirtschaft suchen, wollen lieber das Gesicht zum Investor werden, statt das Gesicht zum Mieter, sprich: lieber Asset- als Property-Manager. Genau aus diesem Grund ist es für die Immobilienbranche aktuell zweitrangig, ob die Wirtschaft dieses Jahr nun um 0,8 % oder 1,2 % wachsen wird. Selbst bei einer moderaten Rezession würde die Fülle der zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten für Property- und Asset-Manager, die nicht ergriffen werden können, mindestens gleich bleiben.

Was sich in Zeiten von Investment- und Vermietungsrekorden vielleicht nach einem Luxusproblem anhört, bedeutet in Wahrheit Stagnation. Und von der Stagnation aus geht der Weg schnell bergab, sobald die Immobilienwirtschaft ihre besten Köpfe an eine andere Branche verliert. Schließlich herrscht überall Fachkräftemangel und zahlreiche Wirtschaftszweige würden sich über eine gestandene Immobilienfachkraft als Quereinsteiger freuen. Anstatt uns also an der jeweils neuesten Wirtschaftsprognose festzubeißen, sollten wir besser aufpassen, dass Geschäftsbereiche wie zum Beispiel das Property-Management ihrer Bedeutung entsprechend gewürdigt werden.

Dieser Artikel erschien am 4.7. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an den Leiter unserer Redaktion
[Dr. Josef Girshovich](#).

MARKTNEWS

Einsicht ist der erste Schritt ...

Die Bundesregierung stellt sich selbst in ihrem aktuellen Mietenbericht ein schlechtes Zeugnis hinsichtlich ihrer Wohnungspolitik aus, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Trotz aller Bemühungen seien in dem betrachteten Zeitraum 2016 bis 2018 keine Verbesserungen der Lage an den deutschen Wohnungsmärkten festzustellen. Im Jahr 2017 seien nur 285.000 Wohnungen fertiggestellt worden, obwohl 375.000 neue Wohnungen pro Jahr benötigt würden. Die Angebotsmieten seien den für die Studie verwendeten Daten des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) zufolge im Berichtszeitraum 2016 bis 2018 bundesweit um jährlich rund 5 % gestiegen. Um

die Auswirkungen dieser Entwicklung abzufedern, habe die öffentliche Hand im Jahr 2017 rund 4,4 Mio. Haushalte mit 17,5 Mrd. Euro in Form von Wohngeld oder einer Übernahme der Kosten für Unterkunft und Heizung im Rahmen der Grundsicherung entlastet, werde in dem Bericht betont.

Mit der Neuen bleibt alles beim Alten

Über die Pläne der neuen Bundesministerin der Justiz und für Verbraucherschutz, Christine Lambrecht (SPD), hinsichtlich des Bau- und Mietrechts berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Die Nachfolgerin von Katarina Barley (SPD) wolle die Mietpreisbremse noch einmal verschärfen. Vermieter, die gegen die Mietpreisbremse verstießen, sollten zu Unrecht erhaltene Mieterlöse rückwirkend ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des Mietvertrags zurückzahlen müssen. Auch solle der Geltungszeitraum der Mietpreisbremse bis 2025 verlängert werden, und es solle nur noch allgemein, nicht mehr detailliert begründet werden müssen, warum die Einführung der Mietpreisbremse in einen Teilmarkt nötig sei. Auch der Mietspiegel solle reformiert werden, doch gehe hier „Gründlichkeit vor Schnelligkeit“, wie die an der Reform beteiligte Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, Anne Katrin Bohle (parteilos), deren Ministerium an der Reform beteiligt sei, sage. Außerdem solle das geltende Baugesetz überprüft und darüber nachgedacht werden, ob man stattdessen eine Baupflicht einführe.

Deutschlands Assetmanager im Vergleich

Über den diesjährigen Asset-Management-Report von Bell Management Consultants berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Von den 51 Unternehmen, die an der Studie teilgenommen hätten, liege auch in diesem Jahr wieder ECE mit einem deutschen Managementbestand von 21,8 Mrd. Euro auf dem Spitzenplatz, knapp gefolgt von Union Investment mit 19,6 Mrd. Euro. BNP Paribas Real Estate Investment Management (BNPP Reim) und Corestate seien dafür die vielseitigsten Anbieter mit den meisten unterschiedlichen Assetklassen unter Management.

Stuttgart muss mobiler werden

Über den ‚12. Immobilien-Dialog Region Stuttgart‘ berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Oberbürgermeister Fritz Kuhn (Grüne) fordere für Neubauten in der Innenstadt eine Verpflichtung zur Dach- und Fassadenbegrünung. Bauflächen auf der grünen Wiese lehne er ab, da die Innenstadt gerade wegen der sich ändernden klimatischen Bedingungen Frischluftschneisen brauche und die Stadt die Gefahr der Verdrängung weniger

zahlungskräftiger Haushalte aus der Stadt ins Umland fürchte. Nötig sei vielmehr ein Konzept, in dem Mobilität, Wohnen und Arbeiten als Einheit gesehen werde. Mobilität habe auch für Jürgen Giessmann und Michael Tockweiler von der SSN Group höchste Priorität. „Man kann als IBA-Projekt so innovativ sein, wie weit das Geld reicht. Es geht gar nicht, dass man noch 30 Jahre bis zur Stadtbahn oder zur Seilbahn braucht. Die Politik muss schneller werden“, gebe Tockweiler zu bedenken.

Frankfurter Bürovermietungsmarkt entwickelt sich positiv

Das Volumen der Immobilieninvestments in Frankfurt ist im H1 2019 CBRE zufolge gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 21 % zurückgegangen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Insgesamt seien 2,78 Mrd. Euro investiert worden. Besser habe es am Frankfurter Bürovermietungsmarkt ausgesehen, wo blackolive im H1 2019 einen Flächenumsatz von 282.100 qm und damit 9 % mehr als im H1 2018 festgestellt habe. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) habe für den genannten Zeitraum 281.000 qm ermittelt und Cushman & Wakefield 260.200 qm.

Handelsimmobilien sind nach wie vor begehrt

Am deutschen Markt für Einzelhandelsimmobilien sind CBRE und Colliers zufolge im H1 2019 Immobilien im Wert von 4,9 Mrd. Euro gehandelt worden, BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) habe 5,4 Mrd. Euro errechnet, Savills sogar 5,87 Mrd. Euro. Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Die Spitzenrenditen der Shoppingcenter seien BNPPRE zufolge um zehn Basispunkte auf 4,1 % gestiegen, CBRE habe 4 % festgestellt. Für das Gesamtjahr erwarte CBRE ein Transaktionsvolumen mindestens auf Vorjahresniveau, BNPPRE erwarte ein Ergebnis im langjährigen Mittel.

Spitzenrendite für Logistikimmobilien sinkt auf historischen Tiefstand

Die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien sind weiter gesunken und CBRE zufolge erstmals unter die 4%-Marke gefallen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Gegenüber 2018 sei das Transaktionsvolumen Colliers zufolge um knapp 22 % auf rund 2,5 Mrd. Euro zurückgegangen, der Angebotsmangel bestimme den Logistikmarkt. CBRE habe sogar einen Rückgang des Volumens um 34 % auf 2,3 Mrd. Euro festgestellt.

Europäischer Gerichtshof kippt HOAI

Wie die **FAZ** am 12.7. schreibt, hat der Europäische Gerichtshof die Mindest- und Höchstpreisordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) für unwirksam erklärt. Damit sei Architekten und Ingenieure künftig gestattet, mit ihren Auftraggebern die Honorarvereinbarungen frei auszuhandeln, und der Preiswettbewerb eröffnet.

Pandion entwickelt Münchner Zündapp-Areal

Pandion entwickelt auf dem rund 2,3 ha großen Zündapp-Areal am Werksviertel in München das Büroobjekt ‚Pandion Beat‘ mit insgesamt 29.300 qm Bürofläche, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.7. Eigentlich hätten mehr als 500 Eigentums- und geförderte Wohnungen mit einer Geschossfläche von insgesamt 54.000 qm entstehen sollen, doch habe Pandion das Projekt auf Wunsch der Stadt verkleinern und dem Bürogebäude mehr Platz einräumen müssen, sodass das Wohnprojekt ‚Pandion Soul‘ nun aus nur rund 300 Wohnungen bestehen werde. Die Tiefgarage werde 234 Einzelstellplätze bieten, die mit E-Ladestationen ausgestattet werden könnten, sowie 232 Fahrradstellplätze mit Dusch- und Umkleidebereich.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Consus will Verschuldungsgrad verringern

Nachdem Consus Real Estate u. a. durch die Übernahme der SSN-Gruppe Ende 2018 stark gewachsen ist, verlagert sie den Schwerpunkt darauf, den Verschuldungsgrad zu verringern. Das berichtet die **BÖRSEN ZEITUNG** am 11.7. Durch eine Ausweitung der Vorabverkäufe von Wohnprojekten und höhere operative Erträge sollten der Leverage sinken und auf mittlere Sicht die Nettoschulden auf das Dreifache des bereinigten Gewinns vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen zurückgehen. „Erst kommt die Investition, dann der Ertrag und schließlich der niedrigere Verschuldungsgrad“, sage Andreas Steyer von Consus.

Investmentobjekte mit Mehrwert

Mathias Giebken von AviaRent Invest spricht im Interview mit der **FAZ** vom 12.7. über die Chancen und Risiken am Markt für Pflegeimmobilien. Zu bedenken sei, dass der Immobilienmarkt nicht darauf vorbereitet sei, dass in etwa zehn Jahren rund vier Mio. Babyboomer pflegebedürftig würden und entsprechend der Bedarf an Pflegeimmobilien stark ansteigen werde. Bislang entstünden nicht einmal annähernd so viele Pflegeplätze, wie nötig seien. Aufgrund der restriktiven Rahmenbedingungen würden zudem kaum Pflegeheime entwickelt, sondern der Schwerpunkt auf die ambulante Pflege gelegt. Hierfür brauche es aber geeignete Wohnungen, weshalb professionelle Anleger verstärkt auf Servicewohnen setzten, das inzwischen zu einer eigenständigen Assetklasse geworden sei. „Projektentwickler und Betreiber schaffen einerseits dringend benötigte Pflegeplätze, aber auch Investmentobjekte, deren Renditen zum Teil höher als bei klassischen Wohnprodukten liegen und aufgrund der alternden Gesellschaft eine nachhaltige Wertanlage versprechen“, sage Giebken.

Hedging leicht gemacht

Dr. Nicolai Wendland von 21st Real Estate schreibt in **IMMOBILIEN & FINANZIERUNG** 7/2019 darüber, wie sich Hedgingpotenziale am Immobilienmarkt mit Smart Data aufdecken und nutzen lassen. So lasse sich beispielsweise das Hedgingpotenzial von Wohnimmobilien einer Stadt bzw. einer Mikrolage gegenüber dem deutschen Aktienmarkt aufzeigen. Auch mehrere Stadtviertel oder auch ganze Städte könnten verglichen werden. Um eine wirklich tragfähige Investmententscheidung fällen zu können, sei neben einem solchen Hedgingindikator die Hinzuziehung weiterer belastbarer Bewertungskriterien zu empfehlen, basierend auf der Auswertung weiterer Datenpunkte.

Risikosteuerung bei alternativen Investments

Gabriele Volz von Wealthcap fragt in ihrem Artikel auf **GLOBAL INVESTOR** am 9.7. wie man die attraktiven Renditemöglichkeiten des Marktes für alternative Investments nutzen und zugleich sein Risiko begrenzen kann. Angesichts der gesunkenen Renditen würden alternative Investments immer beliebter, die aber Risiken mit sich brächten. Eine Antwort hierauf sei die Diversifizierung über Fondsstrukturen, die eine Risikosteuerung, den Zugriff auf Experten, die Aufteilung auf mehrere Investoren und damit kleinere Investmentsummen sowie eine zeitliche Streuung der Investments erlaubten, sodass nach einer Aufbauphase

das Potenzial für eine langfristige Verstetigung der Cashflows erreicht werden könne. Oftmals seien die Fonds aber für große Investoren konzipiert, sodass mit ihnen eine effektive Diversifizierung für viele Investoren kaum möglich sei. In diesen Fällen böten sich Portfoliofondsstrategien an, die ihrerseits als Dachfonds in unterschiedliche Zielfonds investierten.

ImmoNews der Woche:

Verantwortlich: Holger Friedrichs und Dr. Josef Girshovich. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der ImmoNews der Woche: PB3C GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchdokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.