

12-20

PB3C News (12. KW)

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 23.3.2020

PB3C FRAGT NACH

„Wir erwarten keine Massenflucht aus Immobilienfonds, sondern Zuflüsse“



Matthias Weber

KGAL

PB3C: Herr Weber, vor rund einem Jahr ist KGAL erstmals mit einem offenen Immobilienpublikumsfonds an den Markt gegangen. Dabei tummeln sich in diesem Markt in Deutschland einige seit Jahrzehnten etablierte Flaggschiffe. Warum diese Entscheidung?

Matthias Weber: Wir haben mehr als 50 Jahre Erfahrung mit Fonds- und Immobilien-Investments. Da lag es nahe, auch neue Anlegergruppen anzusprechen. Zudem hatten zu diesem Zeitpunkt viele Wettbewerber die Annahme von Neugeldern gestoppt, weil sie für die Mittelzuflüsse nicht mehr genug Anlageziele fanden und Liquidität derzeit teuer ist. Wir haben jedoch genug attraktive Objekte in der Anbindung. Zudem verfolgen wir mit unserem ‚immoSubstanz‘ einen anderen Investmentansatz: Im Mittelpunkt der Anlagestrategie steht eine breite Streuung auf kleinere bis mittelgroße Objekte, bei denen wir neben den regelmäßigen Mieterträgen eine aktive Wertsteigerung verfolgen. Deshalb betreut ein Assetmanager im Schnitt lediglich vier Objekte – und kann sich entsprechend engagiert darum kümmern.

PB3C: Das Coronavirus und die damit verbundenen Einschränkungen werden höchstwahrscheinlich zu einer scharfen Rezession führen. Welche Auswirkungen erwarten Sie für die Immobilienmärkte im Allgemeinen und für Immobilienfonds im Besonderen?

Matthias Weber: Dass der Boom nach mehr als zehn Jahren irgendwann einmal an seine Grenzen stoßen würde, war uns bewusst. Die aktuellen dynamischen Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Coronavirus hat allerdings niemand absehen können. Einzelne Nutzungsarten werden bereits sehr schnell und sehr stark von der Krise betroffen sein, man denke nur an Gastronomie, Hotellerie und bestimmte Bereiche des Einzelhandels. Mit fortschreitender Dauer werden auch andere Nutzungsarten leiden. Wir erwarten allerdings nicht, dass Privatanleger wie in der Lehman-/Subprime-Krise vor zwölf Jahren in Panik massenhaft Gelder aus den offenen Fonds abziehen – in der Regel ist das auch gar nicht mehr möglich. Stattdessen haben die Rückschläge an den Aktienmärkten die Vorteile von Immobilienfonds für Privatanleger gezeigt: die deutlich geringere Volatilität und die höhere Verlässlichkeit. Wir erwarten deshalb mittelfristig eher weiter steigende Zuflüsse, etwa von Privatanlegern, die sich enttäuscht vom Aktienmarkt abwenden.

PB3C: In Großbritannien berichten Medien von einer regelrechten Schließungswelle bei Immobilienpublikumsfonds.

Matthias Weber: Diese Produkte sind nicht direkt mit deutschen offenen Immobilienpublikumsfonds vergleichbar. Sie ähneln eher REITs, deren Bewertungen laufend angepasst werden müssen. Hinzu kommt, dass die Branche dort schon durch den Brexit unter einem besonderen Druck steht. Wir erwarten für Deutschland jedenfalls keine parallele Entwicklung.

PB3C: Gleichwohl werden sich doch die wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise auch in der Performance deutscher Immobilienfonds niederschlagen, oder?

Matthias Weber: Die Auswirkungen der Coronakrise werden sich wahrscheinlich in einer wirtschaftlichen Rezession auswirken, wenn man Experten glauben darf. Das bedeutet für Immobilieninvestments, dass Mietsteigerungen erst einmal vorbei sind. Natürlich wird es Branchen geben, die es stärker trifft. Dies sind insbesondere wie bereits erwähnt der Einzelhandel, die Gastronomie und das Hotelgewerbe. Spätfolgen in diesen Segmenten sind noch nicht abzusehen. Mit dem ‚immoSubstanz‘ verfolgen wir eine defensive Anlagestrategie, die hauptsächlich auf Büroimmobilien und im Einzelhandel bevorzugt auf Lebensmitteleinzelhandel setzt. Eine möglichst breite Streuung auf kleinere Objekte erscheint uns zudem als vielversprechende Strategie gegen diese Risiken. Und seien wir

an dieser Stelle nichtsdestotrotz ein bisschen zuversichtlich: Auch diese Krise geht irgendwann vorbei.

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

KOMMENTAR

Ziehen und Schieben: Der Weg zu mehr Innovationskultur



Jochen Schenk

Real I.S.

Digitalisierung und Vernetzung haben schon so manchen Wirtschaftszweig in seinen Grundfesten erschüttert, angefangen von der Musik- über die Filmindustrie und das Verlagswesen bis zum Privatkundengeschäft der Banken und Sparkassen. Derzeit wird der Einzelhandel durchgerüttelt, als Nächstes – so viel ist absehbar – die Autoindustrie. Im Vergleich dazu scheint die Immobilienbranche in sich selbst zu ruhen. Zwar gibt es auch hier digitale Geschäftsmodelle und Innovationen, doch der große digitale Umbruch scheint weit entfernt. Offenbar fehlt der große Transformationsdruck von außen. Die Pull-Faktoren sind noch nicht stark genug. Der Branche geht es augenscheinlich zu gut. Solange dies so ist, sollten die Akteure vorsorglich die Push-Faktoren aktivieren. Denn auch die anhaltende Komfortphase wird einmal enden. Wer vorbereitet ist, wird klar im Vorteil sein.

Welche Pull-Faktoren aber werden den Transformationsdruck in der Immobilienbranche in Richtung Innovation und Digitalisierung vorantreiben? Für eine so heterogene Branche lässt sich diese Frage nicht pauschal mit konkreten Auslösern beantworten. In jedem Fall aber werden sie einer der Kategorien Regulierung, Wettbewerb, Kunden und Technologien zuzuordnen sein. In einem Teilbereich der Immobilienwirtschaft ist die Transformation schon relativ weit vorangeschritten: in der Immobilienfinanzierung. Dort lassen sich die Pull-

Faktoren aus den vier Kategorien exemplarisch gut beobachten. Doch können andere Teilsektoren – beispielsweise Asset- und Investmentmanager – diese Entwicklung eins zu eins für sich kopieren?

In der Immobilienfinanzierung ist der Transformationsdruck bereits spürbar

Der Regulierungsdruck auf die Kreditinstitute steigt stetig. Dafür müssen in der Immobilienfinanzierung zwangsläufig innovative Lösungen gefunden werden. Zudem führen höhere Transparenzstandards zu größerer Vergleichbarkeit und Standardisierung der Angebote. Innovationen können dazu beitragen, mit dem eigenen Geschäftsmodell aus der Masse der Wettbewerber herauszustechen. Produktinnovationen ermöglichen mitunter sogar eine (zumeist temporäre) Monopolstellung. Auf dem Finanzierungsmarkt sind zudem immer mehr neue Anbieter zu finden, seien es bankfremde Akteure wie Versicherungen oder Kreditfonds, Anbieter von außerhalb Europas oder FinTechs und PropTechs. Im Vergleich zur klassischen Kreditwirtschaft sind ihre Marktanteile noch gering, aber steigend. Oftmals sind sie sehr schlank aufgestellt und spezialisiert auf ein eng zugeschnittenes innovatives Produkt, das zu transparenten und günstigen Konditionen angeboten wird. Die Kunden wiederum sind es aus anderen Bereichen des täglichen Lebens inzwischen gewohnt, dass ihnen Produkte und Dienstleistungen sehr schnell, transparent, flexibel und intuitiv bedienbar angeboten werden. Diese Erwartungshaltung setzt sich auch für Angebote der Immobilienfinanzierung zunehmend durch.

In den meisten Teilbereichen der Immobilienwirtschaft ist der Transformationsdruck noch nicht so weit ausgeprägt wie im Finanzierungsmarkt, der wegen seiner Überlappung mit dem Bankensektor eine Ausnahme darstellt. Der große Unterschied: Die meisten Sektoren der Immobilienbranche stehen (noch) nicht unter dem Druck solcher Pull-Faktoren. Sie müssen deshalb die Push-Faktoren stärken, um am Ball zu bleiben. Dazu genügt es nicht, nur finanzielle und personelle Ressourcen zu mobilisieren und Innovation von oben herab anzuordnen. Vielmehr bedarf es einer umfassenden Innovationskultur, die Transformationsbereitschaft und Experimentierfreude fördert und – bis zu einem gewissen Grad – auch Fehler toleriert.

Innovationsfähigkeit ist eine Querschnittsaufgabe

Das ist leichter gesagt als getan. Denn in den Unternehmen der Immobilienbranche gibt es etliche Arbeitsbereiche, in denen absolute Präzision und Zuverlässigkeit gefragt sind und eine Null-Fehler-Toleranz herrscht. Umso wichtiger ist es, an den richtigen Stellen Freiräume für Innovationskultur und barrierefreies Denken zu schaffen. Eine Orientierungsgröße stellen dabei die Eigenschaften und Talente der Mitarbeiter dar. Vereinfacht gesagt gibt es die Typen Controller, Manager und Enabler. Diese Aufteilung ist natürlich nicht zu 100 % trennscharf, es gibt Anteile davon in jedem von uns. Aber sie sind

unterschiedlich ausgeprägt und es sind vor allem die Enabler, die Ideen in die Tat umsetzen und Freiräume für Innovationen schaffen. Letztendlich geht es dabei um eine Mentalitätsfrage – bei den einzelnen Mitarbeitern und in der Unternehmenskultur als Ganzes.

Dabei sollten keinesfalls einzelne Mitarbeiter zu Innovations- oder Digitalisierungsministern erklärt und das Thema von allen anderen ferngehalten werden. Innovationsfähigkeit ist kein Stoff für Silodenken, sondern eine Querschnittsaufgabe, die alles und jeden im Unternehmen betrifft, auch jene Teile, deren Alltagsgeschäft hauptsächlich von Präzision und Routine geprägt ist. Die Herausforderung lautet, alle Mitarbeiter auf dem Weg zu mehr Innovation mitzunehmen und davon zu überzeugen, dass Innovation und Versuchskultur unverzichtbar sind, um die Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens dauerhaft zu sichern. Mit dieser Aufgabe kann man schon beginnen, auch wenn der Druck von außen noch relativ gering erscheinen mag.

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

MARKTNEWS

Stundung von Mietschulden infolge Corona geplant

Einem Gesetzentwurf der Bundesministerien für Justiz, Inneres und Wirtschaft zufolge sollen Mieter davor geschützt werden, infolge der Coronakrise ihre Wohnung zu verlieren, schreiben **TAGESSCHAU.DE**, die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** online und **SPIEGEL ONLINE** am 21.3. Vorgesehen sei, dass nicht mehr wie bislang wegen Mietschulden nach zwei Monaten fristlos gekündigt werden könne, sondern dass Mietschulden aus dem Zeitraum vom 1. April bis 30. September 2020 kein Kündigungsgrund seien. Sollten sich die neuen Regeln als unzureichend herausstellen, sei die Möglichkeit einer Verlängerung bis zum 31. Juli 2021 vorgesehen. Die Verpflichtung der Mieter zur Zahlung der Miete bleibe aber weiter bestehen. Daniel Föst (FDP) kritisiere den Vorschlag in dieser Form und sage: „Für Mieter und Vermieter ist es wenig hilfreich, wenn sich am Ende die Mietschulden türmen.“ Sinnvoller sei die Einführung eines „zeitlich befristeten, unkomplizierten Sonder-Wohngeldes.“ Einen solche Lösung fordere auch die Immobilienwirtschaft. Dem ZIA zufolge seien die Vorschläge ein guter und wichtiger erster Schritt, doch sei es nötig, in der kommenden Woche weitere weitergehende Maßnahmen zu prüfen. Geboten sei eine Ausweitung des Wohngeldes, damit Mieten zeitnah gezahlt werden könnten. Sonst werde

das System der Wohnungswirtschaft gefährdet, was allen Beteiligten schade. Vor allem aber müssten bei so einem massiven Eingriffe die Maßnahmen auf zunächst drei Monate befristet werden, um dann neu bewertet zu werden. Haus & Grund fürchte die Insolvenz privater Hauseigentümer infolge der geplanten Gesetzesänderung. Ein Kündigungsausschluss infolge Mietschulden müsse daran geknüpft werden, dass betroffenen Mieter Wohngeld beantragten oder sich anderweitig um Aufbringung der Kosten für ihre Wohnung bemühten. Außerdem müssten Vermieter wie Mieter Anspruch auf Unterstützung aus einem „Wohn- und Mietenfonds“ erhalten. Der Gesetzentwurf solle am Montag vom Bundeskabinett und am Mittwoch im Bundestag beschlossen werden.

Wohnfonds gegen Mietausfälle gefordert

Der Deutsche Mieterbund (DMB) und der Verband der deutschen Wohnungswirtschaft (GdW) fordern einen Hilfsfonds, um eventuellen Mietausfällen infolge der Coronakrise begegnen, schreibt das **HANDELSBLATT** am 19.3. Einem Schreiben der Verbände zufolge, das dem Handelsblatt vorliege, sollten Mieter, die infolge der Coronakrise in eine finanzielle Notlage gerieten, bei dem Fonds die zeitweilige Übernahme ihrer Miete beantragen können. Werde der Antrag angenommen, solle der Fonds die Miete direkt auf das Konto des Vermieters zahlen. Wie das **HANDELSBLATT** weiter schreibt, reagierten unabhängig davon Deutschlands Vermieter schon jetzt auf die aktuelle Situation mit Entgegenkommen gegenüber ihren Mietern. Vonovia und Deutsche Wohnen hätten angekündigt, ihre Mieter zu unterstützen und mit Augenmaß zu reagieren, wenn ein Mieter seine Miete aufgrund akuter finanzieller Schwierigkeiten nicht zahlen könne.

Kann die Immobilienbranche von Corona profitieren?

Auch die Immobilienwelt wird die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie zu spüren bekommen, schreiben die **FAZ** am 16.3. und das **HANDELSBLATT** am 20.3. Allerdings sei derzeit schwer zu sagen, welche Folgen genau. Möglicherweise könne die Branche nach Auffassung des BIIS sogar von der Krise profitieren, da die Notenbanken die Zinsen erneut gesenkt hätten, was die Nachfrage nach Immobilien erneut verstärken könne, berichtet das **HANDELSBLATT**. Empirica ist der **FAZ** zufolge mit ihrer Einschätzung etwas vorsichtiger. Es sei damit zu rechnen, dass die Nachfrage nach Wohnraum zumindest in den kommenden Wochen sinken werde, da der Zuzug aus dem Ausland ebenso wie Umzüge innerhalb Deutschlands sich reduzieren dürften. Außerdem sei unklar, inwieweit der Wohnungsbau beeinträchtigt werde, der schon jetzt unter Lieferengpässen bei Materialien und Einreiseproblemen ihrer ausländischen Mitarbeiter leide. Das alles werde zwar nicht

zum Platzen einer Blase, aber durch eine Dämpfung der Preissteigerungen möglicherweise zu einer gewissen Beruhigung am Markt führen. Negative Folgen seien für Einzelhandelsimmobilien zu erwarten. Deren Mieter litten unter den in vielen Bundesländern angeordneten Schließungen derjenigen Geschäfte, die für die Grundversorgung nicht notwendig sind, was in absehbarer Zeit zu Insolvenzen führen werde. Allerdings zeigten sich Immobiliengesellschaften bereit, bei Bedarf einen Aufschub der Mietzahlungen zu gestatten, um so Notfälle abzufedern. Erste Folgen der Coronakrise zeigten sich dem Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS) zufolge auch im Immobilienhandel, da die Sorge vor Ansteckung mit Corona das Neugeschäft behindere, weil Investoren und Immobilienvermittler Treffen scheuten. Das aber werde dem BIIS zufolge keine Auswirkungen auf die Immobilienbewertung haben, mit abrupten Preiseinbrüchen sei nicht zu rechnen. Gelingt es, die Verbreitung des Coronavirus einzudämmen, blieben die Folgen für die Immobilienwerte voraussichtlich überschaubar.

Wohnraum in Berlin ist teurer als in Stuttgart

Dem ‚Wohnatlas‘ der Postbank zufolge, den sie zusammen mit dem Hamburgischen Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) erstellt hat, sind im vergangenen Jahr die Immobilienpreise in 90 % aller deutschen Landkreise und kreisfreien Städte weiter gestiegen, schreibt die **FAZ** am 16.3., der die Studie exklusiv vorliege, am 16.3. Die Gründe hierfür seien die niedrigen Zinsen, die hohe Nachfrage und der Angebotsmangel. Wohnraum in München sei 2019 mit 8.079 Euro/qm weiterhin am teuersten gewesen und um 6,2 % teurer als noch 2018. Den stärksten Anstieg habe Frankfurt mit 11 % im Vergleich zum Vorjahr auf 5.687 Euro/qm verzeichnet. Hamburg liege mit 5.054 Euro/qm auf dem dritten Platz, gefolgt von Berlin mit 4.639 Euro/qm, das damit erstmals vor Stuttgart liege. Ob die Coronakrise Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben werde, lasse sich derzeit der Postbank zufolge noch nicht sagen. Allerdings würden Immobilien in Deutschland gerade in Zeiten der Unsicherheit gern als sicherer Hafen angesehen, was die Preise stützen könne.

Der Mietendeckel lässt das Premiumsegment kalt

Obwohl der Berliner Mietendeckel auch für das Premiumsegment gilt, wirkt er sich hierauf nicht wirklich aus, schreibt das **HANDELSBLATT** am 20.3. Denn der klassische Premiumimmobilienmarkt werde durch den Mietendeckel insofern kaum eingeschränkt, als diese Immobilien meist für den Eigenbedarf gekauft würden. Ziegert Bank- und Immobilienconsulting zufolge spielten Käufe als Kapitalanlage für den Premiumimmobilienmarkt eher eine zweitrangige Rolle. Hauptsächlich werde aus Gründen der Vermögenssicherung und der Diversität bei der Vermögensanlage gekauft. Darüber

hinaus seien Premiumimmobilien Engel & Völkers zufolge eher rar, was die Nachfrage stütze. Dem Wealth Report von Knight Frank zufolge seien Investitionen in Berliner Premiumimmobilien nach wie vor attraktiv. Zwar seien die Preise 2019 um 6,5 % und damit nicht mehr ganz so stark gestiegen wie noch 2018, doch rangiere die Stadt damit unter den 100 Weltmetropolen mit den am stärksten steigenden Premiumimmobilienpreisen auf dem achten Platz. Für dieses Jahr sei mit einem Anstieg um 5 % zu rechnen.

Entspannt Corona den Büroimmobilienmarkt?

Welche Effekte die Coronakrise langfristig gesehen auf den Büromarkt haben wird, ist Thema in der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 19.3. Savills rechne für den günstigsten Fall, dass also die Zahl der weltweit Infizierten schon in den kommenden Wochen ihren Gipfel erreicht haben werde, mit zeitlich begrenzten Einbußen bei Vermietungsumsätzen und Transaktionsvolumen sowie einem zeitweisen Anstieg der Risikoprämien bei den Renditen. Im ungünstigsten Fall, wenn die Infektionszahlen über die kommenden Monate hinweg weiter ansteigen, könnten die Einbrüche am Gewerbeimmobilienmarkt weitere Folgen haben, etwa eine sinkende Nachfrage und fallende Mieten, was wiederum die Risikoaversion und Verkaufsbereitschaft der Investoren erhöhen und die Anfangsrenditen steigen lassen würde. bulwiengesa zufolge seien die guten Lagen der Top-7-Städte infolge der großen Nachfrage weitestgehend immun. An stark nachgefragten Berliner Bürostandorten etwa würde selbst ohne weiteren Anstieg der Zahl der Bürobeschäftigten die Leerstandsquote von aktuell unter 2 % nur auf 5 % steigen.

Corona trifft Hotels hart, Logistik bleibt unbeeindruckt

Seit Anfang März ist STR und Fairmas zufolge die Belegung der Hotels in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um mehr als ein Drittel gesunken, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 19.3. Deutschlandweit sei der Übernachtungsumsatz von Hotels um mehr als 42 % zurückgegangen, wobei es Köln und Frankfurt am härtesten getroffen habe. Die Logistikimmobilienbranche zeige sich einer Blitzumfrage von Colliers International zufolge derzeit noch relativ unbeeindruckt vom Coronavirus. 41 % der Marktakteure hätten angegeben, dass sie derzeit keine Einschränkungen in ihren Geschäftsaktivitäten verzeichneten.

Niedrigzinsen machen Immobilienfonds nichts aus

Trotz der Strafzinsen der Europäischen Zentralbank (EZB) auf Reserven bleiben die Anbieter offener Publikumsfonds gelassen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 19.3. Tatsächlich hätten Immobilienfonds weltweit im vergangenen Jahr so viel Kapital eingesammelt wie noch nie. Jeder Fondsanbieter habe seine eigene Strategie, damit umzugehen. KGAL verfolge die Strategie, Immobilien in der Aufbauphase als Vorleistung zu erwerben, sodass das Investorenkapital unmittelbar in die Immobilienrendite fließen könne. Bei dem noch jungen ‚immoSubstanz‘ liege die Liquiditätsquote bei niedrigen 6,7 %. Beim ‚WohnSelect‘ von Wertgrund liege sie zwischen 5 % und 10 % und damit ebenfalls deutlich unter dem Durchschnitt. „Wir wenden bei unserem Publikumsfonds bereits seit 2016 das Cash-Call-Cash-Stop-System an, um eine zu hohe Liquiditätsaufnahme zu verhindern“, sage Thomas Meyer von Wertgrund. Nur bei Bedarf werde neues Geld in den Fonds aufgenommen. Auch Tobias Kotz von Real I.S., dessen Publikumsfonds ‚Realinvest Europa‘ eine Liquidität von rund 10 % aufweise, sei trotz Minuszinsen entspannt. Real I.S. nutze selbst die Eigenkapitalgrenzen des KAGB nicht aus. „Bei kleinen Objekten und Forward-Deals verzichten wir beispielsweise komplett auf Fremdkapital, um ohne Zinsrisiko kalkulieren zu können“, erkläre Kotz. Ähnlich niedrige Fremdkapitalquoten habe auch der ‚Hausinvest‘ seines Hauses, sage Mario Schüttauf von Commerz Real Commerz Real, dessen Fonds mit 13,4 % Liquidität etwas flüssiger sei.

Die erste Blockchain-Anlage ist da

Die Connex Coin von Raay Real Estate ist die als erste tokenisierte, also über eine Blockchain abgewickelte Vermögensanlage Deutschlands, der eine Genehmigung von der BaFin erteilt worden ist, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 19.3. Raay sei ein Joint Venture von Wertgrund, Datarella und der Hammer-Gruppe. Technisch funktioniere Connex Coin wie eine Kryptowährung und verkörpere Ansprüche gegen die Hammer-Gruppe, die das Connex, ein Büro- und Gewerbeobjekt in München im Wert von rund 100 Mio. Euro, halte. „Bis zum Sommer wollen wir mindestens eine, idealerweise zwei weitere tokenisierte Vermögensanlagen auf den Weg bringen“, sage Thomas Meyer von Wertgrund.

Investieren in die Stadt von morgen

Herwig Teufelsdorfer von 21st Real Estate, Sebastian Zehrer von Wealthcap und Philippe Op de Beeck von der Apcoa Parking Group sprechen im Interview mit dem **DPN NEWSLETTER** vom 19.3. darüber, wie die Megatrends Digitalisierung und Nachhaltigkeit den Immobilienmarkt für institutionelle Anleger verändern. Teufelsdorfer betone, dass für die Einschätzung der Zukunftsfähigkeit eines Immobilienstandortes die klassischen Marktdaten nicht mehr ausreichen. Wichtig sei, auch sozioökonomische Faktoren zu berücksichtigen, und diese könnten, anders als früher, empirisch auf Basis von Smart-Data ermittelt werden. Gerade bei Bürogebäuden würden Flexibilität und Nachhaltigkeit immer wichtiger, sage Zehrer. Dazu gehöre vor allem, dass sie den Mitarbeitern eine angenehme Arbeitsumgebung böten, flexibel in der Nutzung seien und über eine leistungsfähige Vernetzung verfügten. Op de Beeck verweise auf das noch ungehobene Potenzial der Parkflächen, über die nahezu jede Immobilie verfüge. Dieser Parkraum könne von der Citylogistik genutzt werden, indem frühmorgens Stellplätze an sie vermietet würden, um von dort aus Endkunden auf der letzten Meile effizient zu beliefern.

Flexibles Wohnen als lohnende Anlage

Immer mehr Menschen ziehen derzeit in die Stadt oder ins direkt benachbarte Umland, und laut Bevölkerungsprognose wird sich dieser Trend in unseren Metropolen in den kommenden Jahren fortsetzen, schreibt Helmut Bayer von Bonava auf **FINANZWELT** am 16.3. Doch immer noch würden dort zu wenige Wohnungen gebaut, und die, die gebaut würden, gingen oft am eigentlichen Bedarf vorbei. Denn die Mehrheit der Wohnungsinteressenten, gerade in den Metropolen, suche zunächst für einen Zeitraum von etwa zwei Jahren, weil sie Studierende, Young Professionals oder Pendler seien. Skepsis gegenüber Mikroapartments sei deshalb unangebracht. Seien solche Apartments ansprechend ausgestattet, liege die Auslastungsquote bei mehr als 90 %. Überdurchschnittlich hohe Mieten und insgesamt kleine Wohneinheiten böten den Anlegern überschaubare Einstiegspreise mit vergleichsweise hohem Cashflow. Bei entsprechender Berücksichtigung der Lage ist die Investition in ein Mikroapartment eine risikoarme und damit lohnende Anlage.

Sechs Dinge, die an der Digitalisierung nerven



Dr. Titus Albrecht

realxdata

Rückwärts nervt, Excel nervt, Scheitern nervt, Sensorik nervt, Vorwurf nervt, Digitalisierung nervt – diese sechs Dinge nerven an der Digitalisierung. Was dahinter steckt, lesen Sie im Beitrag von Dr. Titus Albrecht von realxdata auf [LinkedIn](#).

PB3C News 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 Kundenzeitsungen, 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.