

13-20

PB3C News (13. KW)

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 30.3.2020

PB3C FRAGT NACH

„Zeit gewinnen für neue Leistungstiefe“



Dr. Titus Albrecht (MRICS)

realxdata

PB3C: Ihr verspricht der Immobilienwirtschaft einen Vorsprung durch Daten – das klingt nicht gerade neu...

Dr. Albrecht: Es ist richtig, dass einige Technologieunternehmen hier schon länger aktiv sind. Der Unterschied ist, dass wir Services gebündelt anbieten und miteinander kombinieren, die sonst getrennt voneinander sind. Dies betrifft vor allem das Automatisieren und Strukturieren von Mieterlisten aus Immobilienbeständen und allgemein aggregierten Marktdaten. Für beides gibt es Spezialisten, aber wir sind Spezialisten darin, beides zu kombinieren. So generieren wir aus den Mieterlisten zusätzliche Marktkennntnis für den Eigentümer, und es steht ihm damit ein Pool an Informationen offen, der einzigartig ist. Wir können dann auf Wunsch eine automatisierte Auswertung darüber laufen lassen und beispielsweise Gentrifizierungstendenzen noch früher erkennen. Die Transaktions- und Bewertungsabteilungen freut das sehr.

PB3C: Sind nicht gerade die Bewerter von der Automatisierung mehr bedroht als erfreut?

Dr. Albrecht: Bewerter oder auch andere Gruppen, beispielsweise Makler, werden durch Automatisierung oder Künstliche Intelligenz nicht ersetzt. Vielmehr werden sie entlastet, denn die repetitiven Arbeiten fallen weg. Dadurch wird Zeit gewonnen für eine neue Leistungstiefe. Wenn unsere Auswertung beispielsweise zeigt, dass in Berlin-Spandau in einigen Quartieren neue Cafés und Bars einziehen, die im Netz offensichtlich von Hipstern wohlwollend kommentiert werden, dann muss jemand aus diesen Ergebnissen eine passende Strategie entwickeln. Und das werden weiterhin Immobilienprofis sein und nicht Maschinen. Gerade in den engen deutschen Märkten kommt es darauf an, die Veränderungen schon im Ansatz zu erkennen und mit diesem Wissen das Richtige zu tun.

PB3C: Seid ihr mit euren Daten auf die deutschen Märkte beschränkt?

Dr. Albrecht: Die Immobilienunternehmen stehen überall auf der Welt vor der Aufgabe, die eigenen Daten auszulesen, zu standardisieren und zu verarbeiten. Es ist dabei unerheblich, ob ein Shoppingcenter in der Türkei oder in Nordamerika steht. Und das Erheben und automatische Auswerten von Marktdaten folgt überall einem ähnlichen Prinzip, zumindest in Ländern mit ähnlichen Transparenzniveaus. Soll heißen: Wir sind nicht auf Deutschland begrenzt. Als junges Technologieunternehmen musst du ohnehin skalierbar sein, sonst hast du keine Zukunft. Wir sind auch nicht auf eine Nutzungsart beschränkt. Wir helfen neben Retail auch bei Büro, Gewerbe, Logistik und Wohnen.

PB3C: Dein Fazit zu Big Data in der Immobilienwirtschaft?

Dr. Albrecht: Wir alle wissen, dass die Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung hinterherhinkt. Aber es ist keinem geholfen, wenn wir, also die Technologieunternehmen, darüber jammern. Oder wenn sich einzelne Immobilienunternehmen durch die zunehmende Dynamik überfordert sehen. Wir müssen einfach noch besser lokalisieren, wo die besten Schnittmengen in den Prozessen der Unternehmen sind. Wenn wir da erfolgreich andocken, wird der Weg hin zu Big Data für alle einfacher. Im Zweifel müssen dafür die Technologieunternehmen untereinander zusammenarbeiten.

Weshalb es jetzt auf Konzept und Fondsmanager ankommt



Gerald Feig

FLEX Fonds

Das Coronavirus zeigt, wie angreifbar und verletzlich unsere offenen Gesellschaften sind – und das in einem Ausmaß, das noch wenige Wochen zuvor als völlig undenkbar gegolten hätte, wie ein überspitzter Katastrophenfilm. Angesichts der für manche lebensbedrohlichen und für andere existenzbedrohenden Realität sind die Sorgen von Immobilieninvestoren freilich überschaubar. Dennoch ist es nicht unangemessen oder illegitim, sich über die Konsequenzen für die eigene Kapitalanlage Gedanken zu machen – ganz gleich, ob es sich dabei um eine direkt gehaltene Immobilie oder einen Immobilienfonds handelt.

Während an den Börsen binnen weniger Tage Milliarden vernichtet wurden, haben Immobilien wieder einmal gezeigt, dass man als langfristig orientierter Investor mit ihnen auch in Krisensituationen zunächst mal gut schlafen kann. Die Volatilität ist viel geringer. Und während an den Aktienmärkten selbst die Papiere stabiler Unternehmen in Sippenhaft genommen werden, sind kurzfristige Wertverluste im zweistelligen Bereich, die direkt aufs Depot durchschlagen, bei Immobilien allenfalls eine sehr seltene und dann strukturell begründete Ausnahme. Übrigens mussten deutsche Immobilienaktien in den Tagen der Coronakrise deutlich geringere Einbußen verkraften als der Gesamtmarkt. An den Aktienmärkten spiegelt sich die Unsicherheit bezüglich der weiteren Entwicklung wider, während die Immobilien in der Regel unverändert weiter genutzt und die Mieten gezahlt werden.

Mit Wohn- und LEH-Immobilien kann man trotz Corona gut schlafen

Kein Grund zur Sorge also für Bestandshalter? So einfach ist es leider nun auch wieder nicht angesichts dieser historisch bislang für das moderne Europa absolut einmaligen Situation. Die Auswirkungen hängen in erster Linie davon ab, wie lange dieser

Ausnahmestand anhängt – und sie sind je nach Nutzungsart sehr unterschiedlich. Die Situation für Wohnimmobilien beispielsweise wird nur marginal durch die Coronakrise beeinflusst. Der strukturelle Nachfrageüberhang in den großen Städten wird sich nicht auflösen: Nach wie vor ist die Nachfrage größer als das Angebot, und es wird zu wenig neuer Wohnraum geschaffen. Das gilt übrigens nicht nur für die Metropolen, sondern auch für viele andere attraktive Städte in wirtschaftlich starken Regionen. Mag sein, dass bei längerem Anhalten der Krise vorübergehend etwas weniger umgezogen wird. Zudem werden sich einige Privatinvestoren mit Investments zurückhalten, solange die Krise anhält. Und sollte eine schwerwiegende Rezession mit einer Trendwende am Arbeitsmarkt die Folge sein, dürfte das Wachstumspotenzial bei den Mieten an seine Grenzen stoßen (was teilweise bereits der Fall ist). Ein deutlicher Rückgang der Mieten auf das Niveau von vor zehn Jahren ist jedoch ebenso wenig zu erwarten wie ein sprunghafter Anstieg der Leerstände. Bestandshalter können deshalb größtenteils beruhigt sein.

Am wenigsten Sorgen muss man sich um Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels machen. Wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr erleben LEH-Märkte in dieser Krise einen unfassbaren Hype. Man muss nicht erst die jüngsten Hamsterorgien bemühen, um die Prognose zu wagen, dass der Gang in den Supermarkt um die Ecke sowohl während der Coronaphase als auch darüber hinaus langfristig für nahezu alle Verbraucher weiterhin zum Alltag gehören wird. Der LEH ist und bleibt aus Investorensicht geeignet für eine defensive Investmentstrategie, da er sich vom Coronavirus genauso unbeeindruckt zeigen wird wie vom Onlinehandel.

Etwas komplizierter stellt sich die Lage bei den übrigen Einzelhandels- und sogenannten Betreiberimmobilien dar, vor allem die der Hotellerie. Für den Einzelhandel gilt angesichts der Coronakrise dieselbe Faustregel wie vor dem Hintergrund des E-Commerce-Booms: Bei vielen Artikeln des langfristigen Bedarfs wird sich die Krise durchaus im stationären Einzelhandel bemerkbar machen. Die Anschaffung der neuen Frühlingsjacke in der Innenstadt beispielsweise wird nicht in ein paar Wochen einfach nachgeholt.

Hotel- und Gastronomiebetriebe stehen vor einer historischen Herausforderung

In einer schwierigen Situation stecken die Gastronomen. Betriebe ohne Reserven, deren Bilanzen auf Kante genäht sind, geraten schnell in Insolvenzgefahr, wenn über Wochen die Gästezahlen und damit die Umsätze deutlich sinken oder sogar ganz ausbleiben. Vielen wird gar keine andere Wahl bleiben, als den Betrieb vorübergehend zu schließen, um zumindest die laufenden Kosten (Personal, Wareneinkauf, Strom und Wasser etc.) zu verringern. Für den Immobilieneigentümer wird das nicht ohne Folgen für die Mietbeziehungsweise Pachteinkünfte bleiben.

Ganz ähnlich sieht es bei Hotelbetrieben aus. Dienst- und Urlaubsreisen werden derzeit allerorten abgesagt, viele Häuser werden in den kommenden Wochen annähernd leer stehen. Solide Hotelbetreiber müssen freilich immer über einige Liquiditätsreserven verfügen, um konjunkturelle oder saisonale Durststrecken zu überstehen, insofern wird sich vor allem in der Anfangsphase der Coronakrise die Spreu vom Weizen trennen. Zudem können zusätzliche Einnahmequellen wie beispielsweise ein angeschlossener Restaurantbetrieb mit einem überzeugenden Konzept für vorübergehende Unterstützung sorgen. Doch über einen längeren Zeitraum hinweg werden selbst solide wirtschaftende Hotelbetreiber in Zahlungsschwierigkeiten geraten, wenn die Umsätze ausbleiben.

Durch vertrauensvolle Zusammenarbeit lässt sich die Coronakrise überbrücken

In dieser historisch einmaligen und von niemandem vorhersehbaren Krisensituation ist es für den langfristigen Schutz und Erhalt eines Investments unumgänglich, dass Eigentümer und Betreiber von Hotel- oder Gastronomiebetrieben miteinander sprechen – beziehungsweise, indem bei Fondsinvestments der Fondsmanager das vertrauensvolle Gespräch mit Betreibern und Fondsinvestoren sucht. Es kann nämlich notwendig sein, vorübergehend auf einen Teil der Pacht- beziehungsweise Mieteinkünfte zu verzichten oder die Zahlungsziele unbürokratisch weiter nach hinten zu schieben, um langfristig das Überleben des Betriebs und damit die Zukunft des Investments zu sichern. Je nachdem, ob es sich um einen Fix- oder einen Umsatzpachtvertrag handelt, wird dabei von Investorenseite ein größeres oder kleineres Entgegenkommen nötig sein. Entscheidend ist, dass alle Beteiligten vertrauensvoll kommunizieren und an einem Strang ziehen. In einer solchen Krisensituation das Richtige zu tun, zeichnet einen guten und erfahrenen Fondsmanager letztlich aus. Das gemeinsame Ziel ist ein erfolgreicher Betrieb und ein erfolgreiches Investment – und dazu bedarf es eines langfristig überzeugenden Konzepts. Ist dieses vorhanden, lohnt sich die Anstrengung zur Zufriedenheit aller Beteiligten.

Dieser Artikel erschien am 23.3. auf FINANZWELT.DE.

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

Infiziert Corona den Wohnimmobilienmarkt?

Darüber, wie sich die Coronakrise auf den Wohnungsmarkt auswirken wird, schreiben das **HANDELSBLATT** und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. sowie die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** am 28.3. und tragen zahlreiche Expertenstimmen zusammen. Die zu erwartende Rezession wird nach Meinung von Professor Günter Vornholz von der EBZ Business School in Bochum nahezu unvermeidlich Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt haben, schreibt das **HANDELSBLATT**. Drohende Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit verringerten den finanziellen Spielraum vieler Mieter und Käufer, die sich deshalb mit Umzügen und Käufen zurückhielten, was die Nachfrage sinken lassen werde. Sabine Georgi von der Royal Institution for Chartered Surveyors (RICS) erwarte aber, dass die Fluktuation bei Mietwohnungen gering bleiben und es keine Zunahme bei den Leerständen geben werde. Hinsichtlich der Nachfrage der Käufer gebe Georgi laut der **SÜDDEUTSCHEN ZEITUNG** zu bedenken, die vergleichsweise sicheren Mieteinnahmen aus Wohnimmobilien seien für Investoren in Krisenzeiten sogar „eher interessant“. „Je größer die Unruhe in der Bevölkerung wird, desto größer wird auch die Nachfrage“, sage auch Felix von Saucken von Colliers. Bernd Leutner von F+B schließt der **IMMOBILIEN ZEITUNG** zufolge Neubewertungen nicht aus, falls es zu massiven und langfristigen Stellenstreichungen in wichtigen Branchen und dauerhaften Veränderungen der Wirtschaftsstruktur kommen sollte. Ansonsten aber verweise er auf die guten Fundamentaldaten. Nico Rottke von aamundo, ehemals Professor der European Business School (EBS), sehe die Assetklasse Wohnen als „Krisengewinner in unsicheren Zeiten“ und attestiere „keine Ansteckungsgefahr“.

Kündigungsschutz für Mieter allein ist nicht genug

Der Bundesrat hat im Rahmen der Verabschiedung des Hilfspaketes, das die Folgen der Coronakrise abmildern soll, einen Kündigungsschutz für Mieter verabschiedet, berichten **SPIEGEL ONLINE** und **HAUFE.DE** am 27.3. Mietrückstände aus dem Zeitraum April 2020 bis Juni 2020, die wegen Einkommensverlusten infolge der Coronakrise entstanden seien, dürften nicht zur Begründung einer fristlosen Kündigung herangezogen werden. Nachdem das Maßnahmenpaket vom Kabinett bereits am Montag und vom Bundestag am Mittwoch gebilligt worden sei, könnten die Gesetze in Kürze in Kraft treten. Die Kündigungsbeschränkungen sind auf Wohn- und Gewerbemietverhältnisse ebenso anzuwenden wie auf Pachtverträge, schreiben die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. und **HAUFE.DE**. Dauerten die wirtschaftlichen Einschränkungen länger an, könne die Geltung

der Kündigungsbeschränkung auch auf Zahlungsrückstände aus dem Zeitraum Juli 2020 bis September 2020 ausgedehnt werden. Die Zahlungsverpflichtung bleibe bestehen, bis Ende Juni 2022 müssten Mieter ihr nachkommen. Daniel Föst (FDP) warne davor, dass es infolge des neuen Gesetzes zu Verschuldung kommen könnte, und plädiere deshalb für ein Sonderwohngeld für Wohnungsmieter und Kleingewerbetreibende. Der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) sowie Haus & Grund kritisierten, dass infolge des außerordentlichen Kündigungsschutzes vor allem Klein- und Privatvermieter in finanzielle Schieflage geraten könnten. Nötig sei ein staatlicher Wohnfonds, der Mieter und Vermieter gleichermaßen unterstütze. Große Wohnungsgesellschaften suchten derweil selbst Lösungen, um ihren Mietern zu helfen, wenn sie in Zahlungsschwierigkeiten gerieten. Akelius etwa wolle Mietern mit finanziellen Problemen Ratenzahlung ermöglichen und vorübergehend keine Zwangsräumungen durchsetzen, auch Mieterhöhungen sollten vorerst nicht vorgenommen werden.

Deutschland träumt vom Wohneigentum

Einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Yougov im Auftrag des Immobilienverband Deutschland (IVD) würden 51 % der Befragten gerne Wohneigentum besitzen, schreibt die **FAZ**, der die Studie exklusiv vorliegt, am 26.3. Der Hauptgrund, warum diejenigen, die sich Wohneigentum wünschten, keines hätten, sei meist mangelndes Eigenkapital für den Erwerb oder Bau (68 %). Weitere 43 % hätten Schwierigkeiten, die hierfür nötigen Kredite zu stemmen, 5 % fänden nichts Geeignetes. Hauptgrund für das mangelnde Eigenkapital sei bei 41 % der befragten Mieter ein zu niedriges Einkommen, was zeige, dass das Problem bis in die Mittelschicht reiche, gebe Jürgen Michael Schick vom IVD zu bedenken. Dabei betrachteten 55 % der Befragten Wohneigentum als „wichtigen Beitrag zur Altersvorsorge“, der ihnen somit verwehrt bleibe. „Die Mieter in Deutschland sind verhinderte Eigentümer. Wenn Wunsch und Wirklichkeit zusammenkämen, dann würde die Wohneigentümerquote in Deutschland fast 75 % betragen,“ kritisiere Schick.

Anstieg der Baugenehmigungszahlen nur von kurzer Dauer?

Im Jahr 2019 wurde der Bau von 360.000 Wohnungen genehmigt, fast so viele wie zuletzt 2016, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. Damit habe sich der Wohnungsneubau erfreulicher entwickelt, als zuletzt befürchtet worden war. Doch bestehe inzwischen die Sorge, dass die Coronakrise den Wohnungsneubau ausbremsen könne. Zwar hält der Bund die Baustellen offen, schreibt die **FAZ** am 24.3., doch wird ihr Betrieb

erschwert, weil manche Baufirmen wegen Ansteckungsgefahr ihre Arbeit einstellten oder Mitarbeiter aus dem Ausland nicht mehr einreisen könnten. Auch einige große Wohnungsunternehmen, die einen erheblichen Anteil an der Neubautätigkeit hätten, reduzierten ihre Bautätigkeit in Reaktion auf die Krise.

Berliner Mieten steigen kaum noch

Dem Wohnungsmarktbericht der Investitionsbank Berlin (IBB) zufolge sind im Jahr 2019 die Mieten so langsam wie schon seit Jahren nicht mehr gestiegen, schreiben **HAUFE.DE** und die **BERLINER MORGENPOST** am 25.3. Bei Neuverträgen sei im vergangenen Jahr im Durchschnitt eine Nettokaltmiete von 10,45 Euro/qm verlangt worden, was nur 1,3 % mehr als 2018 sei. Im Umland hingegen seien die Mieten um 4,1 % und damit deutlich schneller als in Berlin gestiegen. Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen ebenso wie für Ein- und Zweifamilienhäuser hingegen hätten sich in Berlin deutlich erhöht. Wohnungen hätten 2019 im Schnitt 4.777 Euro/qm und damit 14 % mehr gekostet als noch 2018, und Häuser durchschnittlich 549.990 Euro, nachdem es 2018 noch 498.600 Euro gewesen seien. Auffällig sei, dass die Zahl der Eigentümer gestiegen sei. Zwar sei Berlin mit mehr als 83 % Mietern eine Mieterstadt, doch sei der Anteil der Eigentümer selbstgenutzter Eigentumswohnungen seit 2014 um knapp 20 % gestiegen.

Ungehobene Schätze im Umland Berlins

Nachdem der Wohnungsbau in das Berliner Umland ausgewichen ist, weil die Preise in der Innenstadt zu hoch geworden sind, könnten Projektentwickler von Büros ihrem Beispiel nun bald folgen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. Potenziale gebe es vor allem an stillgelegten ehemaligen Verkehrsachsen, die wieder reaktiviert werden könnten. Denn die erste Voraussetzung für das Gelingen eines solchen Investments sei „eine gute verkehrliche Anbindung“, sage Marcus Buder von der Berliner Sparkasse. Eine Studie von bulwiengesa im Auftrag der Sparkasse habe ergeben, dass es allein in Berlin rund 70 Verkehrsbauwerke gebe, die derzeit nicht mehr genutzt würden. Vor allem in den Gemeinden Stahnsdorf und Falkensee sehe Buder gute Chancen auf eine positive Entwicklung von Grundstücken in Bahnhofsnähe.

Sozialimmobilieninvestor hilft in Coronakrise

Um in der Coronakrise zu helfen, stellt Hemsö seine Mitarbeiter bezahlt frei, etwa, damit sie sich um die Kinder von Ärzten und Pflegern kümmern können, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. Auch der Deutschlandchef von Hemsö wolle mit anpacken: „Ich habe

mich bei meinem lokalen Krankenhaus angeboten und warte auf Rückmeldung. Ich werde ebenfalls bei Pflegeheimen in meinem Umfeld Hilfe anbieten“, sage Jens Nagel von Hemsö.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

LEG setzt Zeichen der Solidarität

Die LEG hat in Reaktion auf die Coronakrise einen Mehrpunkteplan zum Schutz von Mietern, Kunden und Mitarbeitern vorgestellt, berichtet die **BÖRSEN ZEITUNG** am 24.3. Man werde vorerst auf Mietanpassungen an die ortsüblichen Vergleichsmieten verzichten, Zahlungs- und Räumungsklagen würden vorerst ausgesetzt. Könnten Mieter wegen der Coronakrise ihre Miete nicht zahlen, werde die LEG Ratenzahlungen anbieten. Zudem könnten von den Mietern ausgesprochene Kündigungen zurückgenommen werden, wenn ein Umzug derzeit nicht möglich sei. Zudem werde die hauseigene Stiftung eine Mio. Euro für Coronahilfsmaßnahmen bereitstellen. Ihre Prognose für 2020 habe die LEG bestätigt. Auch weiterhin gehe sie von einem FFO von zwischen 370 Mio. Euro und 380 Mio. Euro aus, trotz leichter Einbußen beim operativen Mietwachstum.

Creo will AG werden

Creo plant für das Q2 2020 den Wechsel der Gesellschaftsform, um als AG leichter Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten zu bekommen und schneller wachsen zu können, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. Derzeit sei Creo auf Ankäufe von Gewerbeimmobilien mit einem Wert von bis zu 15 Mio. Euro spezialisiert, bei denen Eigenkapital eine große Rolle spiele. "Wir haben in den ersten Jahren gesehen, dass unsere Nische funktioniert. Jetzt wollen wir skalieren", sage Peyvand Jafari von Creo.

VERSCHIEDENES

Investieren im Pott

Was bei Investitionen im Ruhrgebiet zu beachten ist, erklärt John Bothe von Silberlake im Interview mit der **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 26.3. Die Märkte dort unterschieden sich deutlich von denen anderer Metropolregionen, da es nicht um eine Metropole mit einem

Speckgürtel handle, sondern um viele kleinere Städte mit einzelnen Lokalzentren. Es gebe kaum Family-Offices und private Gesellschaften im mittleren Segment, die Häuser gehörten Privatleuten oder großen Gesellschaften. Die größte Herausforderung sei der demografische Wandel, denn dass das Ruhrgebiet wachse, sei eine Momentaufnahme. Und schließlich sei der Baugrund eigenwillig, das gesamte Gebiet sei durchlöchert wie ein Schweizer Käse. Breche ein Tunnel unter einem Gebäude zusammen, könne laut Bergschadenverzicht, der in vielen Grundbüchern vermerkt sei, niemand haftbar gemacht werden. Abgesehen von den finanziellen Herausforderungen, die das mit sich bringe, müsse man sich also geografisch, geologisch und historisch sehr gut vor Ort auskennen.

Logistik auf den Brownfields von morgen

Wie der Strukturwandel in der Automobilbranche der Logistik zugutekommen kann, ist Thema im Beitrag von Jim Hartley von Segro im **DVZ MAGAZIN** März 2020. Für die Produktion von E-Autos würden weniger Flächen als für herkömmliche Autos benötigt. Das bedeute, dass gerade in Automobilhochburgen Bestandflächen künftig frei würden, welche die Logistik übernehmen könnte, die an Auto-Standorten wie Leipzig, Stuttgart und München besonders unter Angebotsmangel leide. Durch ihre etablierte Lage, die in der Regel sehr gute Infrastruktur und die Flächengröße böten ehemalige Automobilwerksgelände ideale Voraussetzungen für moderne Mischnutzungskonzepte, die neben Logistik auch Platz für Gewerbe und Wohnen böten.

Immobilienfinanzierung ganz schnell erledigt

Barkha Mehmedagic von Commerz Real erklärt in ihrem Beitrag auf **DIE BANK** am 25.3., warum die Zeit reif für die Immobilienfinanzierung von der Stange ist. In Zeiten des Angebotsmangels sei Schnelligkeit Trumpf, und die lasse sich schlecht mit individuell gestalteten Finanzierungsstrukturen vereinbaren. Hierbei die Prozesse zu optimieren und zu standardisieren oder sogar teilweise zu automatisieren, würde Investoren einen Vorteil im Bieterprozess verschaffen. Die Digitalisierung eröffne dafür Möglichkeiten, die in der Immobilienwirtschaft im Vergleich zu anderen Branchen bislang nur sehr zurückhaltend genutzt würden. Denn bei aller Individualität gebe es auch in der Immobilienwirtschaft typische Finanzierungssituationen, beispielsweise die Finanzierung einer Core-Immobilie in einer A-Lage mit stabilen Cashflows und einem Loan-to-Value (LTV) von 50 % bis 60 %. Für solche Szenarien seien durchaus Standardangebote denkbar, die im Baukastenprinzip nach Bedarf kombiniert werden könnten.

Sorgt die Coronakrise für radikale Änderungen in der internationalen Logistik?



Kuno Neumeier

Logivest

Noch vor wenigen Wochen hätten die meisten Deutschen kaum geglaubt, wie sehr das neuartige Coronavirus das öffentliche und private Leben einschränken wird. Auch für die Produktion ergeben sich große Herausforderungen und Engpässe. Neben den akuten Folgen zeigt sich bereits jetzt, dass die Logistikbranche auch grundsätzliche Strategien radikal infrage stellen muss. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PODCAST DER WOCHE

PB3C Immo Podcast #2

Relevant, aktuell, hochkarätig besetzt. In jeder Ausgabe analysieren Experten aus Politik, Wissenschaft und Investment, was die Immobilienwirtschaft gerade am meisten interessiert. Aus unterschiedlichen Perspektiven der Wertschöpfungskette. Und mit Einblicken in alle Assetklassen. Was bewegt die Branche? Wohin entwickelt sich der Markt? Wie werden Investitionsentscheidungen begründet, und welche Maßnahmen erwartet die Immobilienwirtschaft von der Politik? Im [PB3C Immo Podcast #2](#) spricht Dr. Josef Girshovich mit maßgeblichen Entscheidern aus Politik und Wirtschaft diesmal über das Thema: Ist das die herbeigeredete „geplatze Blase“ – so trifft Corona den Wohnungsmarkt.

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 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.