

III-20

# PB3C News: Sonderausgabe

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 2.4.2020

EDITORIAL

---

## Die Rezession im Zeitraffer



**Jan Döhler**

PB3C

Liebe Leserinnen und Leser,

als eine „Naturkatastrophe in Zeitlupe“ hat der inzwischen omnipräsente Charité-Virologe Christian Drosten bereits vor einigen Wochen eine Pandemie beschrieben, wie wir sie derzeit erleben. Für die ökonomischen Folgen gilt allerdings das Gegenteil. Sehenden Auges und im Zeitraffer marschieren wir in eine Rezession unbekanntes Ausmaßes, größtenteils hervorgerufen durch den weltumspannenden Lockdown. Auch wenn es trotz allem das kleinere Übel ist: Wann haben zuletzt binnen so kurzer Zeit weltweit so viele Menschen ihr finanzielles Auskommen verloren? Was wir derzeit erleben, liefert nicht nur Virologen, sondern auch Wirtschaftswissenschaftlern genug Forschungsmaterial für Generationen, selbst dann, wenn wir hoffentlich noch mal relativ glimpflich davonkommen.

Einige Folgen lassen sich bereits jetzt antizipieren oder in Ansätzen beobachten. Das gilt zum Beispiel für die Binsenweisheit, dass Geschäftsmodelle, die ohnehin auf Sand gebaut oder schlicht nicht mehr zeitgemäß sind, als erste aufgeben müssen. Wie in jeder Krise.

Für manche Handels- oder Restaurantkette, so scheint es, ist die aktuelle Ausnahmesituation ein Anlass, die Rollläden gesichtswahrend für immer herunterzulassen. Im Umkehrschluss werden wettbewerbsfähige Geschäftsmodelle überdauern und nach der Krise Marktanteile gewinnen.

Ebenfalls im Zeitraffer zeigt sich: Wettbewerbsfähigkeit ist auch eine Frage der Digitalisierung. Einzelhändler, die in den vergangenen Jahren sukzessive ihre Multichannel-Strategie ausgebaut und etabliert haben, verdanken dem Online-Vertrieb nun vielleicht ihr Überleben. Unternehmen, die laufend in eine moderne und leistungsfähige IT investiert haben, können jetzt das Gros ihrer Mitarbeiter ins Homeoffice schicken und den Geschäftsbetrieb weitgehend problemlos aufrechterhalten. Nehmen wir als Beispiel die Asset-Manager der Immobilienwirtschaft: Wer seine Prozesse und sein Geschäftsmodell weitgehend digitalisiert hat, muss jetzt in keinem Aktenschrank nach Verträgen suchen oder für jede Kleinigkeit Mitarbeiter zur Begutachtung auf Reisen schicken.

Freilich ist uns bewusst, dass Digitalisierung nicht für jede Branche eine Antwort auf die Krise sein kann – sei es das Kino, die Eckkneipe oder der Frisör. Drücken wir diesen Unternehmen die Daumen und hoffen für uns alle, dass der Spuk bald vorbei ist und danach die Konjunkturdelle ebenfalls im Zeitraffer wieder überwunden wird.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen eine zuversichtlich stimmende Lektüre  
Jan Döhler

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

## „Die Betreiberrisiken können selbst in Zeiten von Corona gemanagt werden“



**Christoph Flügel**

Arbireo Capital

*Interview mit Christoph Flügel, Vorstand von Arbireo Capital*

**PB3C:** Herr Flügel, wie steht es um den Hotelsektor während der Corona-Krise?

**Christoph Flügel:** Die Corona-Krise hat die Hotelbranche mit Wucht erwischt. Hotels gehören derzeit zu den am stärksten betroffenen Nutzungsarten im Immobiliensektor. Dabei macht das Virus keinen Unterschied zwischen Backpacker-Hostel oder Fünf-Sterne-Luxushotel. Doch in existenziellen Krisensituationen zeigt sich, welche Geschäftsmodelle nachhaltig sind und wer in der Lage ist, innovative Lösungen zu finden und umzusetzen. Die Covid-19-Krise wird vor allem bereits angelaufene Entwicklungen in der Hotellerie beschleunigen. Richtig verstanden und genutzt bieten sich gerade dadurch interessante Investitionschancen.

**PB3C:** Viele Investoren halten – unabhängig von der aktuellen Situation – das Betreiberrisiko von Hotel-Investments für nicht oder nur schwer kalkulierbar.

**Christoph Flügel:** Das Gegenteil ist der Fall: Durch die Auswahl der Immobilie und deren Lage, des passenden Betreibers mit einem schlüssigen Konzept und der Ausgestaltung des Pachtvertrags haben Investoren es selbst in der Hand, anhand dieser selbstbestimmenden Faktoren das jeweilige Betreiberrisiko zu beeinflussen. Mit der entsprechenden Markterfahrung lassen sich so die Risiken steuern und minimieren.

**PB3C:** Was müssen Investoren gerade jetzt bei den langfristigen Pachtverträgen beachten?

**Christoph Flügel:** Grundsätzlich bieten Verträge nur dann eine hinreichende Sicherheit, wenn sie die Chancen und Risiken adäquat verteilen. Eine hohe Pacht bringt zwar dem Investor kurzfristig eine höhere Rendite, kann aber den Betreiber – da er keine Rücklagen bilden kann – schon bei kleineren Schwankungen des Ergebnisses in Schwierigkeiten bringen. Neben den marktüblichen saisonalen und konjunkturellen Schwankungen können – wie derzeit gerade erlebt – auch exogene Schocks die Übernachtungszahlen schlimmstenfalls fast komplett auf null zurückfahren. Die Folge ist, dass Hotelpächter Miet- oder Pachtzahlungen nicht leisten können, wenn sie in guten Zeiten keine Reserven aufbauen konnten. Freilich, in Situationen wie aktuell mit der Corona-Pandemie ist es selbst für die Besten oft schwer, dieses nachhaltige Wirtschaften aufrecht zu erhalten. Aus Investorensicht bleibt aber auch ein solches Risiko durch eine entsprechende Sicherheitenstruktur beherrschbar, zum Beispiel durch auskömmliche Bürgschaften und Versicherungen.

**PB3C:** Herr Flügel, lassen sich also bei Hotelinvestments die Betreiberrisiken selbst während einer Krise wie jetzt aktiv handhaben?

**Christoph Flügel:** Ja, Betreiberrisiken bei Hotelinvestments sind steuerbar – selbst während einer so schwierigen Zeit wie jetzt mit dem Corona-Virus. Sie stellen für aktiv handelnde Investoren keine unüberwindbare Hürde dar. Grundvoraussetzung bleibt wie so oft das spezifische Know-how des Markts. Anleger können sich diese Expertise für das Hotelsegment auch einkaufen, beispielsweise über Berater oder Spezialfonds. Trotzdem sollten sie in diesem Fall die Eigenschaften und die größten Risiken von Investments in Betreiberimmobilien kennen – auch unabhängig von Covid-19.

# Wir brauchen Daten anstelle von langen Freigabeprozessen



**Gabriel Khodzitski**

PREA

*Die Akteure der Immobilienbranche müssen jetzt schneller denn je entscheiden. Dafür brauchen sie belastbare alternative Daten und transparente Kommunikation, meint Gabriel Khodzitski von PREA.*

**PB3C:** Herr Khodzitski, wie beurteilen Sie die aktuelle Lage angesichts der Pandemie?

**Gabriel Khodzitski:** Wir befinden uns in einer Zeit der schweren Entscheidungen – für Politiker, Firmenchefs und auch für die Akteure der Immobilienwirtschaft. Während für Projektentwickler zuvor sicher geglaubte Finanzierungen nun auf der Kippe stehen, fragen sich viele Bestandhalter, welche Objekte sie in ihrem Portfolio auf lange Sicht halten sollten, welche Immobilienkonzepte eventuell angepasst werden müssen und für welche Immobilien aktuell ein möglichst schneller Verkauf der bessere Weg ist. Bei diesem Entscheidungsdruck kommt den Immobilienberatern und -dienstleistern über den gesamten Lebenszyklus hinweg eine besondere Verantwortung zu. Vom Asset-Manager bis hin zum Immobilienvermittler sind daher aktuell präzise Einschätzungen gefragt.

**PB3C:** Welche Grundlagen sind für diese Einschätzungen jetzt besonders wichtig?

**Gabriel Khodzitski:** Das ist zum einen eine Frage der Herangehensweise bei der Datenauswertung: Comparables und viele klassische Kennzahlen aus unserer Branche funktionieren infolge des externen Marktshocks durch die COVID-19-Pandemie nur noch sehr eingeschränkt oder tendenziell gar nicht mehr. Es müssen nun in großem Maßstab aktuelle alternative Daten analysiert und ausgewertet werden. Dies funktioniert nur noch durch semantische Analysen und Machine Learning. Wie fallen die Passantenfrequenzen in Zeiten der Ausgangsbeschränkungen tatsächlich aus und wie sehen die Passantenfrequenzen in einer alternativen Zukunft aus? Welche gewerblichen Mieter sind infolge der Pandemie potenziell gefährdet, sodass sich eine frühzeitige Kontaktaufnahme

anbietet? Welche weiteren Risikofaktoren können aus Wirtschafts- und Unternehmensdaten herausgelesen werden? Und wie vergleichen wir diese Daten in einem logischen Zusammenhang?

**PB3C:** Und zum anderen?

**Gabriel Khodzitski:** In der aktuellen Situation ist Schnelligkeit wichtiger denn je. Während die wichtigen Entscheidungen früher häufig eine Frage von wenigen Wochen waren, zählt heute jeder Tag. Deshalb sollten Berater und Dienstleister keine Informationen zurückhalten und auch ihre persönliche Einschätzung geben können. Anders formuliert: Es ist nicht die Zeit für Compliance oder langwierige interne Freigabeprozesse, bis ein Konzept, eine Analyse, eine Einschätzung in die Hände des Kunden gelangt. Stattdessen müssen die Dienstleister und Berater an allen Punkten der Wertschöpfungskette neben den richtigen Daten auch ihre persönliche Erfahrung uneingeschränkt einbringen können. Auf diese Weise werden die zurzeit nötigen Entscheidungen für Entwickler und Investoren zwar nicht unbedingt leichter, aber auf alle Fälle wesentlich fundierter. Dies funktioniert jedoch nur mit automatisierten Auswertungen von großen Datenmengen. Mein Team und ich glauben, dass Investitionen in Technologie die Zukunft der Immobilienwirtschaft für immer prägen werden.

## Coworking ist tot – lang lebe das Coworking!



**Peyvand Jafari**

CREO Group

Aktuell sind nicht nur die klassischen Büros wie leergefegt, sondern auch die Coworking-Spaces, Business-Center und ähnliche Flächen. Zwar haben die Anbieter nach wie vor geöffnet, doch viele Mitglieder folgen der Empfehlung ihrer Unternehmen, möglichst im Homeoffice zu arbeiten. Zudem sind manche Start-ups und Freelancer zurzeit nicht in der Lage, wie gewohnt ihrer Arbeit nachzugehen, weil sie keine Aufträge erhalten.

Ganz unabhängig von den akuten negativen Folgen für die Coworking-Anbieter werden vor allem die Akteure im Premiumsegment langfristig eine schwierige Situation erleben. Das Kostenbewusstsein vieler Unternehmen dürfte infolge der Corona-Pandemie deutlich steigen – allein aufgrund der Rezessionsszenarien, die von Tag zu Tag wahrscheinlicher werden. Vor allem diejenigen Coworking-Spaces in Vorzugslagen, die im Hinblick auf Design und Markenbildung entworfen wurden und die Kosten dafür in Form höherer Mitgliedschaftsbeiträge einpreisen, werden verstärkt Probleme bei der Rekrutierung neuer Mitglieder haben.

Anders hingegen sieht die Situation für Coworking- beziehungsweise Flexible-Office-Anbieter im mittleren Preissegment in Randlagen aus, die ihren Mitgliedern vor allem ein funktionales Büro auf Zeit zur Verfügung stellen. Denn das neue Kostenbewusstsein wird wahrscheinlich zur Folge haben, dass zahlreiche Unternehmen, die vor der Krise eigentlich expandieren wollten, in den kommenden sechs bis zwölf Monaten womöglich keinen langfristigen Mietvertrag abschließen – und stattdessen zunächst in einen Coworking-Space ziehen, um die weitere Entwicklung abzuwarten.

Hinzu kommt noch, dass sich das dezentrale Arbeiten aktuell in den meisten Branchen bewährt und sogar stellenweise effizienter von daheim aus gearbeitet wird, als dies im klassischen Büro der Fall ist. Auf der anderen Seite befindet sich nun einmal wichtiges Equipment nicht in jedem Haushalt – und was den kreativen Ideenaustausch angeht, schlägt die kurze Plauderei an der Kaffeemaschine jedes Zoom-Meeting. Viele Unternehmen werden nach der Krise daher die Grundlage für hybrides Arbeiten schaffen beziehungsweise die existierenden Modelle ausweiten. All diese Punkte sprechen stark für Coworking- oder Flexible-Office-Konzepte, bei denen zum Beispiel ein Vier-Mann-Büro von zehn oder sogar mehr Mitarbeitern über die Woche verteilt genutzt werden kann.

Diejenigen Entwicklungen, die einige Coworking-Anbieter auf eine harte Probe stellen, bergen also gleichzeitig das Potenzial, dass das Coworking an sich hierzulande einen flächendeckenden Durchbruch erlebt. Die Akteure der Immobilienbranche sollten die aktuelle Marktsituation daher zum Anlass nehmen, die einzelnen Anbieter auf Herz und Nieren zu prüfen, um die Zukunftsfähigkeit ihrer eigenen Immobilie auszuloten.

#### WICHTIGE NEWS ZU COVID-19

---

## Entwicklungen aus Politik und Wirtschaft

- SPD-Parteivorsitzende Saskia Esken fordert, dass wohlhabende Bürger eine einmalige Abgabe für die Finanzierung der Corona-Hilfspakete leisten sollten. (Spiegel Online)
- Die Grünen fordern eine staatlich organisierte Nutzung von Produktionskapazitäten in Unternehmen zur Herstellung von Schutzbekleidung. (Handelsblatt)
- Die EU-Kommission spricht sich für eine Einreiseerlaubnis für Erntehelfer aus, damit keine Engpässe in der Lebensmittelversorgung entstehen. (Tagesschau)
- Steuerausfälle sowie fehlende Kitagebühren und Eintrittsgelder könnten zu einem Defizit von 11,5 Milliarden Euro bei den Kommunen führen. Der Landkreistag fordert daher Unterstützung von Bund und Ländern. (FAZ)
- Die Bundesregierung sieht aktuell keine Notwendigkeit für eine generelle Maskenpflicht. Bundesinnenminister Horst Seehofer (CSU) schließt diese Maßnahme für die Zukunft allerdings nicht aus. (Tagesschau)
- Nordrhein-Westfalens Ministerpräsident Armin Laschet (CDU) hat den „Expertenrat Corona“ gegründet, der die Landesregierung im weiteren Verlauf der Krise beraten soll. (Welt)

# Einfluss auf die Immobilienbranche

- Die hessisch-thüringische Landesbank HELABA prognostiziert moderate Wertkorrekturen für die Immobilienbranche. Der Wohnungsmarkt werde nur unterdurchschnittlich von der Krise betroffen. Als besonders betroffen werden hingegen der Hotelmarkt sowie der Einzelhandel bewertet. (IZ)
- Auch die FAZ berichtet über Veränderungen am Immobilienmarkt. Demnach werden Lagerflächen begehrter und die Nachfrage nach Büro- und Einzelhandelsimmobilien wird sinken. Wohnimmobilien würden allerdings nicht günstiger. (FAZ)
- Im Hinblick auf den ab heute geltenden verschärften Kündigungsschutz für Mieter haben der Berliner Mieterverein und der Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU) in einer gemeinsamen Erklärung weitere finanzielle Hilfen gefordert. Erneut brachten sie den bereits vorgeschlagenen „Sicher-Wohnen-Fonds“ ins Gespräch. (IZ)
- Einer Studie von bulwiengesa zufolge stehen A-Städte aufgrund der Krise vor einer Neuordnung der Genehmigungsplanung. Bisher gab es unter Investoren eine hohe Nachfrage nach zentralen Bestlagen in diesen Städten. Zukünftig würden sich auch Metropolen um Investoren bewerben müssen. (IZ)
- Zahlreiche Pflegeheimbetreiber sind über die weitere Ausbreitung des Virus sehr besorgt, da viele ihrer Bewohner zur Hochrisikogruppe zählen. Wirtschaftliche Folgen bekommen derzeit vor allem ambulante Pflegedienste zu spüren. (IZ)

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](http://www.pb3c.com) oder können Sie unter [info@pb3c.com](mailto:info@pb3c.com) anfordern.