

PB3C News (38. KW)

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 21.9.2020

KOMMENTAR

Nutzt die Digitalisierung, aber nutzt sie richtig!



Dr. Susanne Hügel

CBRE

Im März wurden wir in die Massenquarantäne geschickt und einer Zwangsdigitalisierung unterzogen. Seitdem sind sechs Monate vergangen und die Bilanz fällt unterschiedlich aus. Die einen sagen, die Digitalisierung habe uns gerettet, sie habe Arbeit im Homeoffice mit Videokonferenz, Cloud-Lösungen und Co. weiterhin produktiv möglich gemacht. Andere wiederum sagen: Gott sei Dank tauschen wir endlich den Video-Call wieder gegen die gute alte Unterhaltung an der Kaffeemaschine, back to business as usual.

Die Art, das Thema zu diskutieren, erscheint mir problematisch, denn der Digitalisierungsdiskurs wird oft eher emotional als differenziert geführt, nach dem Motto „Wenn du nicht absolut dafür bist, bist du doch eindeutig dagegen“. Dieses Schwarzweißdenken lässt außen vor, dass viele Immobilienunternehmen nicht erst seit Corona professionell und durchaus digital unterwegs sind und Proptechs schon seit einer Dekade für unsere Branche digitale Lösungen entwickeln.

Natürlich gibt es unter den Immobilienfirmen Nachzügler, Skeptiker und Verweigerer. Aber auch das teils zu Recht, denn die Digitalisierung ist kein universaler Allheilsbringer für

sämtliche Probleme der Branche. Es braucht nicht für alles eine App, nur weil es technisch möglich sein mag. Die pauschale Glorifizierung des Digitalen ist eine heikle Sache – vor allem dann, wenn der versprochene Mehrwert nur ein vermeintlicher ist oder der Aufwand, mit dem die Implementierung verbunden ist, nicht transparent aufgezeigt wird. Nicht selten entstehen hohe Entwicklungskosten, nicht zu vergessen die zusätzlichen internen Wechselkosten für die organisatorische und technische Integration.

Nun hat uns die Krise neben vielen positiven Erfahrungen auch konkrete Defizite im Digitalen aufgezeigt. Was spricht dagegen, durch den Einsatz digitaler Werkzeuge und den Aufbau digitaler Kompetenz produktiver und besser zu werden? Wir sollten das Momentum nutzen, um unsere Wertschöpfung zu verbessern, Prozesse zu erleichtern und Medienbrüche zu verkleinern – weg von Excel-Exporten und dreimal ausgedruckten und wieder eingescannten PDF-Dokumenten.

Denn genau darum geht es: die Digitalisierung in den Dienst einer Sache zu stellen und dabei den Mehrwert einer Technologie konsequent zu heben. Wir sollten nicht diskutieren, ob, sondern wie wir die Herausforderungen des digitalen Wandels als Unternehmen und als Branche angehen. Wir sollten Prozesse neu denken, Überflüssiges aussortieren und Schnittstellen gestalten.

Dieser Artikel erschien am 17.9. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

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

MARKTNEWS

Der Wohnungsmarkt als Fels in der Brandung

Laut dem jährlichen Herbstgutachtens des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) bleibt der Wohnimmobilienmarkt von der Corona-Krise nahezu vollkommen unangefochten, berichten das **HANDELSBLATT** und die **FAZ** am 15.9., **DIE WELT** am 16.9., die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 17.9. sowie weitere Medien. Empirica, die in den letzten Jahren immer wieder vor drohenden Preiskorrekturen in den Wohnimmobilienmärkten der Top-7-Städte gewarnt hätten, hätten ihre bisherige Prognose korrigiert und anlässlich der Präsentation des Herbstgutachtens die Erwartung formuliert, dass die Wohnimmobilienpreise ebenso wie die Mieten weiter steigen würden. Die Kaufpreise für

Eigentumswohnungen in Deutschland seien im H1 2020 im Schnitt um 6,2 % gestiegen. In den Top-7-Städten habe der Anstieg zwischen 2,9 % (Berlin) und 9,1 % in Frankfurt gelegen, wobei Berlin mit diesem niedrigen Wert eine Ausnahme darstelle. Ein wichtiger Grund hierfür seien die nach wie vor niedrigen Zinsen, aufgrund derer weiterhin viel Geld in den Immobilienmarkt investiert werde, was die Preise weiter steigen lasse. Auch seien Investments in den Wohnungsmarkt nach wie vor aufgrund ihrer relativ hohen Sicherheit attraktiv, denn es habe kaum Mietausfälle gegeben, was u. a. auf das Kurzarbeitergeld, zurückzuführen sei. Auch von der Möglichkeit zur Mietstundung sei kaum Gebrauch gemacht worden, ebenso sei kein auffälliger Anstieg der Zahl der Zwangsversteigerungen beobachtet worden. Die Entwicklung der Mieten verlaufe ähnlich wie vor der Krise. Die Angebotsmiete hätten im Q2 2020 im Bundesdurchschnitt ebenso wie im Vorjahresquartal stagniert, doch in den Top-7-Städten seien sie im H1 2020 um 3 % gestiegen, und damit stärker als im Vorjahreszeitraum, in dem ein Anstieg um 2,6 % verzeichnet worden sei. Nur in Berlin seien die Mieten um 5,7 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken, womit sich aber ein Trend fortsetze, der schon seit vier Quartalen zu beobachten sei. Zugleich gehe die Zahl der in Berlin zur Miete angebotenen Wohnungen zurück.

Miet- und Kaufpreise für Wohnungen steigen weiter

Dem DIW Berlin zufolge hatte die Corona-Krise bislang kaum Auswirkungen auf die Mieten und Kaufpreise für Wohnungen in Deutschland, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 17.9. Zwar habe sich der Preisanstieg etwas verlangsamt, doch setze er sich fort, wie aus Zahlen von empirica sowie eigenen Berechnungen hervorgehe. So seien die Wohnungsmieten im Q2 2020 im Durchschnitt um 1 % gestiegen, was nur unwesentlich weniger als im Q4 2019 (1,4 %) sei, dem letzten Quartal vor der Corona-Krise. Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen seien im Q2 2020 um durchschnittlich 3,3 % gestiegen, und damit sogar etwas stärker als im Q3 2019, als ein Preisanstieg um 3,2 % festgestellt worden sei. Insbesondere Bestandswohnungen hätten sich im Q2 2020 verteuert, und zwar im Schnitt um 3 %. Der Preisanstieg bei Neubauten habe bei 2 % gelegen.

Rekordhohes Transaktionsvolumen am Wohnimmobilienmarkt

Das Transaktionsvolumen am Wohnimmobilienmarkt ist Gewos zufolge im H1 2020 entgegen den Erwartungen auf einen neuen Rekordwert gestiegen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 17.9. Auch die Corona-Krise werde diese Hochkonjunktur aller Voraussicht nach nicht beenden, wie aus der Auswertung von Daten der Gutachter zu

tatsächlich erfolgten Transaktionen hervorgehe. Bundesweit seien Mehrfamilienhäuser im Wert von 37,7 Mrd. Euro gehandelt worden, mit Eigentumswohnungen sei ein Umsatz vom 74,5 Mrd. Euro erzielt worden. Das mit Abstand größte Transaktionsvolumen habe Berlin verzeichnet, wo Mehrfamilienhäuser im Wert von 4,8 Mrd. Euro und Eigentumswohnungen im Wert von 6,6 Mrd. Euro gehandelt worden seien. Auch hinsichtlich des Gesamtjahres sei man bei Gewos optimistisch und erwarte einen Zuwachs um 5,2 % auf rund 215 Mio. Euro. Gründe hierfür seien die nach wie vor starke Wohnungsnachfrage bei einem Mangel an Bauland und Immobilien sowie das weiterhin niedrige Zinsniveau.

Die Kritik am Mietendeckel kommt von allen Seiten

Nicht nur von der privaten Immobilienwirtschaft, auch vom Verbund Berliner Wohnungsbaugenossenschaften kommt deutliche Kritik an dem ‚Mietendeckel‘ genannten Gesetz zur Neuregelung gesetzlicher Vorschriften zur Mietenbegrenzung (MietenWoG Bln), berichtet die **FAZ** am 18.9. In einem Positionspapier sprächen die Genossenschaften von einem „Eingriff in die genossenschaftliche Substanz“, einem „Angriff auf die Rechtssicherheit“ und von der „Schaffung von Wohnungsnot“. Den Wohnungsbaugenossenschaften fehle aufgrund der geringeren Mieteinnahmen das erforderliche Eigenkapital, weshalb sie weniger modernisieren und weniger in den Wohnungsbau sowie die soziale Infrastruktur investieren könnten. Solche Bedenken äußere auch die private Immobilienwirtschaft. Jürgen Michael Schick von IVD rechne sogar mit einem Einbruch des Neubaus in Berlin. Zwar sei die Zahl der genehmigten Wohnungen im H1 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 12,7 % gestiegen, doch davor sei sie zurückgegangen. „Viele private Unternehmen wickeln jetzt noch diejenigen Projekte ab, für die sie bereits Grundstücke gekauft haben“, erkläre Schick. Danach aber, so sei zu erwarten, würden sie vermehrt in Brandenburg bauen. Florian Lanz von Laborgh Investment beobachte bereits Preisabschläge bei Neubauprojekten, die nicht von erstrangiger Qualität seien. „Darauf reagieren Projektentwickler, indem sie nicht mehr Mietwohnungen planen, sondern Eigentumswohnungen für den Einzelverkauf“, erkläre Lanz. Jakob Mähren von der Mähren AG, die bislang vor allem als Bestandshalter aufgetreten sei, wandle nun nach Möglichkeit Miet- in Eigentumswohnungen um, da sich mit dem Verkauf einer leeren Gründerzeitwohnung derzeit rund 5.000 Euro/qm erzielen ließen, was in etwa dem Fünzigfachen der mietdeckelkonformen Jahresmiete entspreche. Das aber schade den Mietern eher, als dass es ihnen nütze: „Im Gegenteil: Für Normalverdiener ist es noch schwieriger geworden, eine erschwingliche Mietwohnung zu finden,“ gebe Mähren zu bedenken.

Die Lebendigkeit der Innenstädte ist bedroht

Der stationäre Einzelhandel und die Hotellerie und damit die Lebendigkeit der Innenstädte insgesamt sind in Gefahr, hat Andreas Mattner vom ZIA anlässlich der Vorstellung des Herbstgutachtens der Immobilienweisen gewarnt, berichten die **BÖRSEN ZEITUNG**, das **HANDELSBLATT** und **DIE WELT** am 15.9. sowie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 17.9. Die Corona-Krise sei allerdings nicht der Auslöser dieser Entwicklung, wirke aber wie ein Brandbeschleuniger. Wie stark die Fußgängerzonen wirklich verwaisten, werde man erst im Laufe des kommenden Jahres sehen können. Silvia Horn von BBE zufolge spiele die Entwicklung der Gastronomie in der nächsten Zeit hierbei eine entscheidende Rolle: „Es könnte sein, dass der eine oder andere Gastbetrieb die kommenden Wochen und Monate nicht überlebt, und das verstärkt den Druck“, sage sie und spreche sich dafür aus, Maßnahmen zu ergreifen, „mit denen wir die Städte attraktiv und belebt halten können“.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Steigende Stimmung bei den Immobilienfinanzieren

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern hat sich im Q3 2020 deutlich verbessert, schreiben **HAUFE.DE** am 14.9. und die **BÖRSEN ZEITUNG** am 15.9. Das zeige das im Auftrag der BF Direkt AG von bulwiengesa erstellte BF-Quartalsbarometer, dessen Wert sich von - 15,24 Punkten im Q2 2020 auf - 7,97 Punkte im Q3 2020 erhöht habe. Ausschlaggebend für das aufgehellte Stimmungsbild sei u. a. die allgemeine Einschätzung der Lage am Finanzierungsmarkt. Nur noch 60 % der befragten Immobilienfinanzierer schätzten die Lage als restriktiv ein, nachdem im Q2 2020 noch 80 % dieser Meinung gewesen seien. Auch hinsichtlich des Neugeschäftes seien nur noch 33 % der Institute pessimistisch, nachdem im Vorquartal noch 58 % mit einem abnehmenden Neugeschäft gerechnet hätten. Ebenfalls deutlich verbessert habe sich die Einschätzung der Refinanzierungskosten. Ein Drittel der Befragten gehe davon aus, dass diese sinken würden, während nur noch 18,5 % der Befragten steigende Refinanzierungsaufschläge erwarte. Im Q2 2020 hätten noch 83 % mit einem Anstieg der Refinanzierungskosten gerechnet.

Warum der Mietendeckel Immobilienfinanzierungen verteuert

Über den Berliner Mietendeckel und seine zu erwartenden Folgen für die Immobilienfinanzierung schreibt Enrico Flath von Empira Asset Management in **DER IMMOBILIENBRIEF** Nr. 483 vom 18.9. Auch ohne Mietendeckel sei infolge der teils starken Preisanstiege an den deutschen Immobilienmärkten in den letzten Jahren die Diskrepanz zwischen den tatsächlichen Markt- beziehungsweise Kaufpreisen und den offiziellen Beleihungswerten deutlich größer geworden. Da Letztere aber die regulatorische Messlatte für klassische Bankfinanzierungen seien, seien die Beleihungswerte meist weit entfernt von der Realität in den meisten Teilmärkten, vor allem in den größten Städten. Vor allem durch Pfandbriefe refinanzierte Kredite, die über 60 % des Beleihungswerts hinausgingen, müssten deshalb von den Banken mit einem höheren Eigenkapitalpuffer unterlegt werden und würden teuer. Das aber heiße, dass Anschlussfinanzierungen ebenso wie Neuinvestitionen tendenziell teurer würden, weil die kreditgebende Bank in ihrer eigenen Bilanzierung mehr knappes und teures Eigenkapital für den rein rechnerisch im Wert gestiegenen Beleihungsauslauf hinterlegen müsse. Ein Mietendeckel verstärke diesen Effekt.

Stabilitätsanker Unternehmensimmobilie

Darüber, wie sich die Krise auf den Wachstumskurs der Assetklasse Unternehmensimmobilie auswirkt, schreibt Julian Truxa von Real I.S. in **DER IMMOBILIENBRIEF** Nr. 483 vom 18.9. Der kumulative Marktwert deutscher Unternehmensimmobilien habe 2019 bei rund 560 Mrd. Euro und damit nur knapp unter dem der Büroimmobilien mit 600 Mrd. Euro gelegen. Dabei könnten Unternehmensimmobilien als eines der vielfältigsten und heterogensten Immobiliensegmente gelten, da sie als Büroflächen, Werkstätten, Lagerflächen, Handelsflächen oder Ausstellungsräume dienen könnten. Entsprechend breit sei das Spektrum der Nutzer, die aus Logistik, Produktion sowie Groß- und Einzelhandel kämen. Diese stark diversifizierte Mieterstruktur sei hinsichtlich des Leerstandrisikos von Vorteil, was die Assetklasse bei Investoren beliebt mache, denn gerade in Zeiten erschwerter Bedingungen wie der Corona-Krise sei ein solcher Stabilitätsanker im Portfolio von großem Vorteil.

Wie man vom ältesten Rechtstitel Deutschlands profitiert

Marian Kirchhoff von der Deutschen Teilkauf erklärt in seinem Beitrag vom 15.9. auf **CASH.ONLINE**, wie das Nießbrauchrecht funktioniert, welche Varianten es gibt und was zu beachten ist. Tatsächlich sei das Nießbrauchrecht einer der ältesten Rechtstitel Deutschlands und habe sich seit fast 600 Jahren bewährt. Zugleich sei das Nießbrauchrecht aktueller denn je, denn es ermögliche das lebenslange und uneingeschränkte Wohn- und Nutzungsrecht einer Wohnung oder eines Hauses und sei damit weit mehr als ein simples Wohnrecht, denn Letzteres erlösche mit dem Auszug. Ein Nießbrauchbegünstigter hingegen bleibe lebenslang im Grundbuch an erster Stelle eingetragen und daher könne die Immobilie weiterhin nutzen wie sein Eigentum: Er könne sie nicht nur lebenslang unentgeltlich bewohnen, sondern auch vermieten und von den Einnahmen profitieren.

LINKEDIN

Auch in Corona-Zeiten müssen High-Yield-Investoren keine Hasardeure sein



Alexandra Burchard Gräfin von Kalnein

Natango Invest GmbH

Rating-Abwertungen, Kursverluste, Insolvenzängste: Die globalen Märkte für Hochzinsanleihen gerieten auf dem Höhepunkt des Lockdowns deutlich unter Druck. Aus Angst vor einer großen Insolvenzwelle versuchten einige Investoren panisch, alles zu verkaufen, auf dem das Label ‚High Yield‘ prangt – und warfen dabei alle Emittenten in einen Topf. Dabei ist man auch im DAX nicht vor Pleiten sicher, wie wir gesehen haben. Gleichzeitig gab es im Q2 2020 nur wenige High-Yield-Transaktionen, sodass auch mangels ausreichender Liquidität die Kurse auf breiter Front eingebrochen sind. Noch heute dominiert bei manchen Investoren die Angst, die meisten High-Yield-Bonds notieren

deshalb immer noch unter pari. Andere sehen gerade jetzt Einstiegschancen. Doch wer hat Recht? Erfahren Sie es auf [LinkedIn](#).

Nehmen Sie am EXPO REAL Hybrid Summit 2020 teil?



realxdata

Die EXPO REAL 2020 der Messe München läuft diesmal unter dem Titel ‚Expo Real Hybrid Summit – hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen‘. Sie findet als virtueller und als physischer Treffpunkt der Immobilienbranche am 14. und 15. Oktober 2020 statt.

Werden Sie auch dabei sein? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

PB3C News:

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 PB3C News 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 Kundenzeitschriften, 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.