

PB3C News (46. KW)

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 16.11.2020

KOMMENTARE

Schluss mit den Vorurteilen über Off-Market-Transaktionen



John Amram

HPBA Off-Market-Solutions

Lange Zeit wurde dem Off-Market-Segment als Teil der professionellen Immobilientransaktionsmärkte nur geringe Beachtung geschenkt. Doch seitdem wir gemeinsam mit bulwiengesa begonnen haben, Off-Market-Transaktionen systematisch zu analysieren, hat sich dies nach und nach gewandelt.

Das Off-Market-Segment wächst

In der dritten HPBA Off-Market-Studie haben wir bei insgesamt 1.140 Marktteilnehmern, bestehend aus Fondsmanagern, Projektentwicklern, Private-Equity-Investoren, institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen sowie Family Offices, nochmals genauer nachgefragt. Dabei konnten wir zum einen die deutlich höhere Erfolgsquote im Vergleich zu On-Market-Verfahren erneut bestätigen: Ein Viertel aller Akteure weist sogar eine Off-Market-Erfolgsquote von 100 % auf. Darüber hinaus gehen 54 % aller Umfrageteilnehmer auch in Zeiten der Corona-Rezession von Wachstumsimpulsen für das Off-Market-Segment aus, während 69 % zugleich eine Abnahme auf den Immobilientransaktionsmärkten erwarten. Gleichzeitig räumt die Studie

mit einigen der häufigsten Vorurteile bezüglich der Assets und Akteure von Off-Market-Transaktionen auf – wie auch die vier folgenden Ergebnisse zeigen.

Key Fact #1: Das Off-Market-Segment ist kein Nischenmarkt

Bereits in den vorhergehenden Ausgaben der HPBA Off-Market-Studie konnten wir ermitteln, dass das Transaktionsvolumen im Off-Market-Segment jährlich bei 40 Mrd. Euro bis 70 Mrd. Euro liegt. Damit bildet es einen substanziellen Teil der professionellen Immobilienmärkte. In der aktuellen Studie haben wir die Akteure noch genauer analysiert: Jede zweite Off-Market-Transaktion wird von Projektentwicklern oder Fondsmanagern durchgeführt. An dritter Stelle befinden sich Family Offices mit einem Anteil von rund 14 % – gefolgt von institutionellen Investoren. Die befragten Investoren repräsentieren dabei rund 500 Mrd. Euro an Assets under Management. Somit zeigt sich, dass Off-Market-Transaktionen fest im Investmentverhalten der professionellen Marktakteure verankert sind.

Key Fact #2: Nicht nur Wohnimmobilien werden off-market gehandelt

Oftmals werden Off-Market-Transaktionen gedanklich mit Wohnimmobilien-Deals mit eher niedrigeren Ticketgrößen in Verbindung gebracht. Tatsächlich sind Büroimmobilien mit 38 % jedoch der größte Teilmarkt im Off-Market-Segment, gemessen an Transaktionen für Bestandsimmobilien. Bei Projektentwicklungen ist dieses Verhältnis umgekehrt, dort zeigen sich leichte Tendenzen in Richtung Wohnimmobilien. Grundsätzlich ziehen sich Off-Market-Transaktionen aber durch sämtliche Größenkategorien: Einzeltransaktionen gehören genauso dazu wie großformatige Portfolioverkäufe im dreistelligen Millionenbereich.

Key Fact #3: Inländisches Kapital dominiert die Märkte

Unzutreffend ist auch das Vorurteil, dass vor allem ausländische Investoren das Off-Market-Segment hierzulande prägen würden, während deutsche Akteure Bieterverfahren bevorzugten. Tatsächlich zeigt sich, dass vor allem inländisches Kapital für Off-Market-Transaktionen verwendet wird. Zusammen mit den anderen Studienergebnissen wird somit absolut deutlich: Die Akteure im Off-Market-Segment sind exakt dieselben wie im On-Market-Segment – sowohl die absoluten Branchengiganten unter den Investoren als auch kleinere Projektentwickler und Family Offices.

Key Fact #4: Off-Market-Transaktionen sind auch für Verkäufer vorteilhaft

Kritiker könnten an dieser Stelle nun einwerfen, dass sich die Vorteile von Off-Market-Transaktionen lediglich auf der Käuferseite fänden. Doch auch das ist nicht der Fall. Zwar ist es korrekt, dass so gut wie alle Marktteilnehmer off-market ankaufen, während einige noch bei Off-Market-Verkäufen zögern. Dennoch liegt der Anteil derjenigen Akteure, die ausschließlich off-market verkaufen, inzwischen bei rund 10 %. Dies ist kein Zufall: Mit einer durchschnittlichen Erfolgsquote von rund 55 % ist mehr als jede zweite Off-Market-

Transaktion erfolgreich. Dies liegt erwiesenermaßen unter anderem am besseren Matching zwischen Käufer und Verkäufer sowie am Zugang zu potenziellen Investoren, die Bieterverfahren kategorisch ausschließen. Aber auch der Faktor Diskretion ist ein wichtiger Vorteil von Off-Market-Verkäufen – der zudem in Zeiten von Covid-19 nochmals an Relevanz zugenommen hat.

Lesen Sie [hier](#) hier die komplette Studie.

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

Das Stadtquartier birgt unterschätzte Potenziale für Investoren



Sebastian Nitsch

6B47

Sowohl im Wohn- als auch im Gewerbesegment waren die vergangenen Jahre von einem teils eklatanten Flächenmangel geprägt. Das gilt sowohl für deutsche Metropolen als auch für Wien, die nach Berlin zweitgrößte deutschsprachige Stadt. Doch treffen die altbekannten Monobauweisen längst nicht mehr den Zeitgeist und den Wunsch nach kurzen Wegen, guter Anbindung – also nach der komfortablen Kombination von Arbeiten, Wohnen und Freizeit. Das Stadtquartier hingegen stellt eine zukunftsfähige und gesellschaftlich relevante Lösung dar, eingebettet in zeitgemäße städtebauliche Gesamtkonzepte. Es bietet nicht nur den Nutzern einen Mehrwert, sondern birgt auch für Investoren deutliche Potenziale.

Diversifizierte Anlageform als Sicherheit für schwierige Marktphasen

Neben der Steigerung der Lebensqualität und der Verbesserung des Arbeitsumfelds haben Stadtquartiere für Investoren eine Bedeutung als diversifiziertes Produkt. Gemischt genutzte Areale mit eng verschränkten Wohn-, Büro-, Einzelhandels- und Freizeitflächen stehen bei wiederkehrenden Einnahmen durch Mieterträge auf mehreren Säulen, sie sind

also bereits auf Objektebene diversifiziert. Dies ist insbesondere von Vorteil bei einem schwierigen Marktumfeld wie dem von der Corona-Pandemie geprägten der vergangenen Monate. Wenn zum Beispiel Einzelhandels- und Gastronomieflächen am Standort vorübergehend leer stehen, können die Einnahmeausfälle von den anderen Flächentypen kompensiert werden. Darüber hinaus wertet ein reichhaltiges urbanes Angebot mit kurzen Wegen zum Arbeitsplatz die einzelnen Nutzungsarten und das Quartier insgesamt deutlich auf.

Nachhaltiges Anlageprodukt und langfristige Lösung

Hinzu kommt, dass für Investoren das Thema Nachhaltigkeit immer wichtiger wird, schließlich beinhaltet ihr Investitionskatalog oftmals feste Quoten für nachhaltige Geldanlagen gemäß ESG-Kriterien. Dabei geht es um mehr als nur eine umweltschonende Energieversorgung und die Reduktion der CO₂-Emissionen, sondern um die Frage, wie die Immobilie sich in das städtische Gesamtkonzept einfügt. Eine Wohnimmobilie kann beispielsweise nach höchsten Baustandards gebaut worden sein und alle Anforderungen an Energieeffizienz erfüllen. Ist sie aber weit von der Innenstadt entfernt und nicht gut angebunden, verursacht sie übermäßigen Pendelverkehr, was wiederum nicht nachhaltig ist. Anders bei modernen Stadtquartieren: Hier sind wichtige Lebenspunkte fußläufig erreichbar, was das Auto obsolet macht. Damit greifen sie den Trend der Zeit auf. Und sie fördern durch Mischnutzungskonzepte mit möglichst verschiedenen Flächentypen die Entwicklung der Urbanität und bieten dabei gesellschaftlichen Mehrwert sowie soziale Nachhaltigkeit.

Trennung nach Funktionen nicht mehr zeitgemäß

Für Investoren und Projektentwickler ist es an der Zeit, dem Stadtquartier mehr Beachtung zu schenken und mit überkommenen Gewohnheiten zu brechen. Tief verwurzelt ist allerdings noch der Gedanke der Trennung nach Funktionen. Zwar handelt es sich bei gemischten Wohn- und Gewerbequartieren um eine der ältesten und natürlichsten Form des städtischen Zusammenlebens. Mit der zunehmenden Urbanisierung Anfang des 20. Jahrhunderts wuchsen jedoch die Probleme und der Bedarf nach Wohnraum. Auch waren die Produktionsbedingungen oftmals schädlich für die Gesundheit. In der sogenannten Charta von Athen wurde vor diesem Hintergrund 1933 die Trennung nach Funktionen beschlossen, es entstanden die heute bekannten Arbeits- und Schlafstädte mit immer größerem Pendelaufwand. Später kam der Anspruch an die autogerechte Stadt hinzu. Die Trennung von Wohn- und Arbeitsräumen geht inzwischen allerdings an der Lebenswirklichkeit vorbei. Mit der Charta von Leipzig aus dem Jahr 2007 wurde der Leitgedanke zur Stadtentwicklung schließlich verändert, es sollte nun vor allem die Lebensqualität der Menschen im Mittelpunkt stehen. Schon damals haben sich die 27 in Europa für Stadtentwicklung zuständigen Ministerinnen und Minister über neue Ansätze

einer integrierten Stadtentwicklungspolitik in Europa verständigt. Ein Punkt dabei war, zu verdeutlichen, dass Stadtquartiere wichtige Funktionen im gesamtstädtischen Zusammenhang und in der zunehmenden Urbanität erfüllen.

Stadtquartiere bieten langfristig bessere Perspektive als Monokulturen

Der Nachfrageüberhang im Wohn- und Bürobereich und der zunehmende Flächenbedarf wird auch mit altherkömmlichen Produkten beziehungsweise Monokulturen – getrennt nach Nutzungsart – nicht gedeckt. Vor allem in Ballungsgebieten herrscht nach wie vor ein Produktmangel. Die Leerstände im Bürosegment zum Beispiel verharrten CBRE zufolge am Ende des H1 2020 in Berlin und Hamburg trotz der Corona-Pandemie auf dem niedrigen Niveau von 1,5 % beziehungsweise 2,6 %. CBRE erwartet aufgrund der Produktknappheit, dass auch in Wien der Leerstand weiter zurückgeht und Ende 2020 mit 4,6 % nochmals 20 Basispunkte unter dem Niveau von 2019 liegen wird. Als Antwort auf den Flächenmangel könnten Entwickler zwar weiterhin nach Schema F möglichst viele Produkte auf den Markt bringen. Langfristig lohnt sich das aber für den Investor nicht. Denn die Entwicklung von Monokulturen geht an der Lebenswirklichkeit und an dem Trend zu kombinierten urbanen Arbeits-, Kultur- und Freizeitangeboten vor der Haustür vorbei. Zudem ist es fraglich, ob die derzeit gut vermietbaren Wohn- und Bürotürme in 15 oder 20 Jahren noch genauso stark gefragt sein werden. Für den Investor wäre das zumindest mit Preisabschlägen bei der Wiedervermietung oder beim Verkauf verbunden. Das Stadtquartier ist auch unter diesem Gesichtspunkt betrachtet eine zukunftsfähige Lösung und somit für den Investor mehr als nur eine Überlegung wert.

Dieser Artikel erschien am 3.11. auf IPE D.A.CH.

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

IHRE MEINUNG

Attraktive Wohninvestments: Welche Lage soll es sein?

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist weiterhin ungebrochen, vor allem in den A- und B-Städten boomt der Markt. Lohnt sich vor dem Hintergrund ein Blick in die bislang wenig beachteten C- und D-Lagen? Welche Potenziale liegen hier? Was für Kriterien sollte solch

ein Investment für Sie erfüllen und ist Ihnen ein geringes Risiko wichtiger als attraktive Rendite?

Lohnt ein Blick in die bislang wenig beachteten C- und D-Lagen? Sagen Sie uns, welche Kriterien solch ein Investment für Sie erfüllen muss:

Teilen Sie uns Ihre Sicht der Dinge mit – wir sind gespannt auf Ihre Einschätzung: [Direkt teilnehmen](#).

Wir bedanken uns herzlich für Ihre Unterstützung!

Ihr

Benjamin Spieler

SIM Gruppe

MARKTNEWS

Corona öffnet die Preisschere weiter

Während die Kaufpreise für Häuser und Wohnungen in Deutschland unverändert weiter steigen und sich insbesondere im Q3 2020 nochmals merklich erhöht haben, sind dem Verband deutscher Pfandbriefbanken (VDP) zufolge die Büroimmobilienpreise nach dem Preisrückgang im Q2 2020 mehr oder weniger unverändert geblieben, schreibt die **BÖRSEN ZEITUNG** am 12.11. Dem VDP Immobilienpreisindex zufolge hätten sich Wohnimmobilien im Vergleich zum Vorquartal um 2,3 % verteuert, während die Preise für Büroimmobilien nur um 0,3 % gestiegen seien. Die Preise für Einzelhandelsobjekte seien derweil infolge der Corona-Krise weiter gesunken, wenn auch nur noch um 0,6 %. Die Neuvertragsmieten liefen der Preisentwicklung weiter hinterher. Die Neuvertragsmieten für Mehrfamilienhäuser seien um 0,7 % gestiegen, die für Büros unverändert geblieben, und die für Einzelhandelsobjekte leicht um 0,1 % gesunken. Für das Q4 2020 sei damit zu rechnen, dass sich die Schere zwischen Gewerbeimmobilienpreisen und Wohnimmobilienpreisen weiter öffnen werde. Auch hinsichtlich der verschiedenen Lagen gibt es der Pfandbriefbank zufolge deutliche Unterschiede, und zwar europaweit, schreibt die **BÖRSEN ZEITUNG** am 12.11. Gute Lagen in Deutschland und Europa würden nach wie vor stark nachgefragt, und das gelte auch für Büros. In B-Lagen hingegen seien die makroökonomischen Auswirkungen deutlicher spürbar. Für 2021 sei damit zu rechnen, dass der Druck auf die Immobilienwerte weiter zunehmen werde, da sich strukturelle Veränderungen erst im H1 2021 oder H2 2021 auswirken würden. Dann könne es zu

deutlichen Anpassungen der Immobilienmärkte infolge der Corona-Krise kommen. Die entscheidende Fragen seien, ob eine Eindämmung der Pandemie im Verlauf des Jahres 2021 oder schon früher gelinge, und ob es in diesem Jahr ein nennenswertes Weihnachtsgeschäft für den Einzelhandel geben werde oder nicht. Besonders bedenklich sei die Lage bei Hotel und Retail, ausgenommen dem Lebensmitteleinzelhandel. Die Finanzierung von Krediten für Shoppingcenter und Hotels habe die Pfandbriefbank im Q2 2020 eingestellt.

Off-Market-Deals werden immer beliebter

Der dritten HPBA-Off-Market-Studie zufolge trägt die Corona-Krise dazu bei, die Beliebtheit von Off-Market-Deals am Gewerbeimmobilienmarkt weiter zu steigern, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 12.11. Zwei Drittel der von HPBA und bulwiengesa befragten 150 Marktakteure gingen davon aus, dass es mehr Notverkäufe von Objekten und Projektentwicklungen geben werde und diese bevorzugt über Off-Market-Deals abgewickelt werden würden, die mehr Diskretion als konventionelle Bieterverfahren erlaubten. Zudem erhöhe ein Off-Market-Verfahren die Transaktionssicherheit, da sich geeignete Investoren gezielter ansprechen ließen, gebe John Amram von HPBA zu bedenken. Da dies gerade in unsicheren Marktphasen ein großer Vorteil sei, gehe eine Mehrzahl der Befragten davon aus, dass die Zahl der Off-Market-Transaktionen zunehmen werde. Amram zufolge seien Off-Market-Transaktionen inzwischen im professionell-institutionellen Immobilienmarkt fest etabliert. 91 % der befragten Akteure des institutionellen Immobilienmarkts erwarteten, dass sie in nächster Zeit in ein solches Transaktionsverfahren involviert sein würden, das seien 9,3 Prozentpunkte mehr als vor einem Jahr. Der stärkste Teilmarkt im Off-Market-Bereich sei mit 38 % der Büroimmobilienmarkt, gefolgt vom Wohnimmobilienmarkt mit einem Anteil von rund 34 %. Bei Projektentwicklungen sei es umgekehrt, hier würden etwas mehr Wohnimmobilienprojekte als Büroimmobilienentwicklungen gehandelt. Wie das **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 10.11. berichtet, werden der Off-Market-Studie zufolge jährlich Immobilien im Volumen von mindestens 40 Mrd. Euro im Rahmen nicht öffentlicher Transaktionen verkauft. „In unsicheren Zeiten verändert sich das Investmentverhalten. Umso wichtiger ist es, dass Verkäufer die ‚richtigen‘ Investoren finden“, sage Amram.

Der Mietendeckel geht in die nächste Runde

Wie das **HANDELSBLATT** am 13.11. schreibt, gilt nach dem Mietenstopp und der Obergrenze bei Neuvermietung ab dem 23. November die nächste Vorschrift des Berliner Mietendeckels. Ab dann müssten Vermieter Mieten, die die für ihre Wohnung geltende Obergrenze überschritten, unaufgefordert absenken. Die Immobilienwirtschaft warne vor

den Folgen des Mietendeckels. Schon jetzt zeigten sich dessen negative Auswirkungen auf den Berliner Mietwohnungsmarkt immer deutlicher, sagte Jürgen Michael Schick vom IVD. Insgesamt verstärkte sich durch den Mietendeckel der Trend hin zu privatem Wohneigentum. „Für Vermieter ist es aktuell attraktiver, ihre Wohnungen gewinnbringend zu verkaufen, als später infolge des Mietendeckels Verluste hinnehmen zu müssen“, sagte Schick. Die Folgen dessen gebe Jakob Mähren von der Mähren AG zu bedenken. „Der Mietendeckel hilft den Mietern überhaupt nicht“, sagte Mähren: „Im Gegenteil, für Normalverdiener ist es noch schwieriger geworden, eine erschwingliche Mietwohnung zu finden.“

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Private-Equity-Fonds entdecken den deutschen Gesundheitssektor

Private-Equity-Fonds haben den deutschen Gesundheitssektor als lohnendes Investmentziel für sich entdeckt, berichtet die **BÖRSEN ZEITUNG** am 12.11. So habe die US-Infrastrukturbeteiligungsgesellschaft I Squared Capital nun erstmals in deutsche Altenpflegeheime investiert und für einen mutmaßlich dreistelligen Millionenbetrag ein Portfolio aus 20 Alten- und Spezialpflegeheimen mit mehr als 2.000 Betten in Südwestdeutschland gekauft. Übernommen worden sei, wie bei solchen Transaktionen üblich, der Geschäftsbetrieb, während sich die Immobilien in langfristigen Lease-Verträgen befänden. Klar sei, dass I Squared Capital damit nur einen ersten Schritt in Deutschland gemacht habe. „Wir wollen in den nächsten Jahren mehrere hundert Millionen Euro in die Altenpflege in Deutschland investieren – teils durch Zukäufe und teils durch den Ausbau des bestehenden Unternehmens“, sagte Mohamed El Gazzar von I Squared Capital. Auch andere Private-Equity-Fonds investierten Milliardensummen in den deutschen Gesundheitssektor, da die gut im Voraus berechenbaren Erträgen aus pauschalen Zahlungen für die Pflege attraktiv für sie seien.

Immobilienbanken leiden unter der Corona-Krise

Deutschlands Immobilienbanken können der Coronakrise nicht entkommen, schreibt das **HANDELSBLATT** am 13.11. So habe die Aareal Bank ihre Jahresprognose nach unten geschraubt, da steigende Kreditausfälle und ein niedriger ausgefallenes Neugeschäft die Zinseinnahmen hätten sinken lassen. Im Q3 2020 habe die Aareal Bank ein

Betriebsergebnis von elf Mio. Euro erzielt, und damit 53 Mio. Euro weniger als ein Jahr zuvor. Für die ersten neun Monate 2020 habe sie einen Ergebnisrückgang von 186 Mio. Euro auf 24 Mio. Euro hinnehmen müssen. Etwas besser gelaufen sei es für die Deutsche Pfandbriefbank und die Berlin Hyp. Die Pfandbriefbank habe im Q3 2020 ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 75 Mio. Euro vor und 48 Mio. Euro nach Steuern erzielt, und damit deutlich mehr als in den anderen beiden Quartalen dieses Jahres. Bei der Berlin Hyp sei man sogar zufrieden mit dem bisherigen Geschäftsverlauf, da alle drei Quartale positiv verlaufen seien. Allerdings sei auch hier der Gewinn auf nur noch 13,8 Mio. Euro eingebrochen. Zufrieden sei man vor allem, weil noch keine Risiken im Kreditbuch durchgeschlagen seien. Doch gehe man auch hier davon aus, dass die Immobilienbranche erst verzögert auf Wirtschaftskrisen reagieren werde, weshalb man die Kreditrisikovorsorge um 65 Mio. Euro aufgestockt und weitere 52,5 Mio. in einem Fonds für allgemeine Bankrisiken zurückgelegt habe.

Deutsche Wohnen geht es prächtig

Die Deutsche Wohnen profitiert auch dieses Jahr wieder von der Hochkonjunktur am Wohnimmobilienmarkt, schreibt die **BÖRSEN ZEITUNG** am 14.11. Bis zum Jahresende erwarte der Wohnungskonzern Buchgewinne in Höhe von 6 % des aktuellen Immobilienwerts, womit sich Bewertungserträge von 1,5 Mrd. Euro abzeichneten. Die Aufwertung sei vor allem auf die nach wie vor hohe Nachfrage und die Preisdynamik am Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien in den deutschen Metropolregionen, wo die Deutsche Wohnen 80 % ihres Bestandes halte, zurückzuführen. Die Auswirkungen der Corona-Krise spüre man bislang kaum, nach wie vor hätten sich nur etwas mehr als 1 % der Mieter gemeldet und krisenbedingt um Unterstützung gebeten. Vor diesem Hintergrund gehe die Deutsche Wohnen weiterhin davon aus, dass die FFO im Gesamtjahr 2020 die Höhe des Vorjahres (rund 538 Mio. Euro) erreichen würden.

Die LEG wächst munter weiter

LEG hat ihren Wachstumskurs im Q3 2020 fortgesetzt und strebt nun den oberen Prognoserand an, schreibt die **BÖRSEN ZEITUNG** am 13.11. Für das Gesamtjahr sehe das Unternehmen den operativen Mittelzufluss bei 380 Mio. Euro, nachdem die LEG in den ersten neun Monaten 2020 ihren FFO 1 um 14,5 % auf 297 Mio. Euro gesteigert habe. Auch für 2021 wage die LEG eine erste Prognose und nehme sich vor, die FFO auf 410 Mio. Euro bis 420 Mio. Euro ausbauen. Bei den Mieten werde für das Jahr 2021 ein Anstieg um 3 % angestrebt, nachdem in diesem Jahr voraussichtlich ein Mietenwachstum um 2,3 % erreicht werde.

Scout24 profitiert von hoher Wohnungsnachfrage

Scout24 hat sich trotz und dank Corona-Krise bislang gut behauptet, schreibt die **BÖRSEN ZEITUNG** am 12.11. Der Internet-Kleinanzeigenbetreiber habe im Q3 2020 seinen Umsatz um 1 % auf 90 Mio. Euro steigern und somit nach den ersten drei Quartalen dieses Jahres einen Erlös von 263 Mio. Euro verbuchen können. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) sei auf 32 Mio. Euro gestiegen. Als stabilisierender Faktor habe sich das Kerngeschäft Immobilienanzeigen erwiesen, und auch zuvor eingeleitete Kostensenkungsmaßnahmen im Geschäftsbetrieb hätten Wirkung gezeigt. Für das Gesamtjahr 2020 rechne die Konzernführung mit einem Umsatz auf Vorjahresniveau.

Deutsche Euroshop gibt weiterhin keine Prognose ab

Die Deutsche Euroshop nennt auch nach der deutlichen Erholung ihres Geschäfts im Q3 2020 keine Finanzziele für das laufende Geschäftsjahr 2020, berichtet die **BÖRSEN ZEITUNG** am 14.11. Zu groß seien die Unsicherheiten hinsichtlich der Dauer des Lockdowns in Reaktion auf die Corona-Pandemie und seiner Auswirkungen auf das Geschäft der Mieter der 21 Einkaufszentren des Shoppingcenter-Investors. Derzeit befinde man sich mit diesen in Gesprächen über tragfähige wirtschaftliche Lösungen. Die in den ersten drei Quartalen 2020 angefallenen Umsatzeinbußen und erforderlich gewordenen Wertberichtigungen ließen sich bis Jahresende nicht mehr kompensieren, weshalb Jahresergebnisse unterhalb der Werte des Vorjahres zu erwarten seien. Doch sehe man sich für die aktuellen Herausforderungen gut gerüstet, zumal die Deutsche Euroshop auf eine solide Bilanz, eine niedrige Verschuldung sowie die stabile Liquiditätslage verweisen könne.

VERSCHIEDENES

Hemsö sieht unerwartete Chancen am Pflegeimmobilienmarkt

Jens Nagel von Hemsö spricht im Interview mit der **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 12.11. über die aktuellen Entwicklungen am Pflegeheimmarkt. Nachdem er Anfang des Jahres noch über das hohe Preisniveau auf dem deutschen Pflegeheimmarkt geklagt habe, sehe er nun wieder realistischere Preise bei den angebotenen Immobilien. Auch hätten sich in der

Zwischenzeit unerwartet neue Chancen eröffnet, sodass Hemsö in diesem Jahr bereits mehr als 100 Mio. Euro investiert habe. Nagel erwarte, dass sich das Investitionsvolumen bis zum Jahresende noch vergrößern werde. Zukünftig würden Projektentwicklungen für Hemsö weiterhin sehr wichtig bleiben, auch weil man das Thema Schule weiter vorantreiben wolle, sage Nagel: „Das funktioniert nur über den Neubau. Unser Schulprojekt im brandenburgischen Zossen steht bereits im Rohbau.“

Visionen für das Ruhrgebiet

Peyvand Jafari von der CREO Group erklärt im **CASH** 12/2020, warum im Ruhrpott die Immobilienpreise so niedrig sind, und was die Städte an Rhein und Ruhr dagegen tun können. Kern des Problems sei eine Art selbsterfüllende Prophezeiung: Aus der Tatsache, dass die Preise im Ruhrgebiet sehr niedrig seien und die Nachfrage also offensichtlich schwach, werde geschlossen, dass hier Skepsis angebracht sei, was wiederum dafür Sorge, dass sich an der Nachfrage wenig ändere und die Preise niedrig blieben. Tatsächlich gebe es Potenzial, etwa in Bochum, wo es viele Studenten gebe, aber ins Studentenwohnen noch nicht viel investiert worden sei. Vor allem aber fehle eine umfassende Vision für das Ruhrgebiet. Dabei sei der Duisburger Hafen ein relevanter Knotenpunkt der neuen chinesischen Seidenstraße, und die Investitionen aus Asien seien wertvoll für den Strukturwandel. „Warum haben wir, die wir viel näher am Ruhrgebiet sind als die Chinesen, keine übergreifenden Visionen?“, fragt Jafari, denn eine solche sei viel wirksamer als einzelne Marketingkampagnen.

LINKEDIN

Wo geht die Reise für Büros hin?

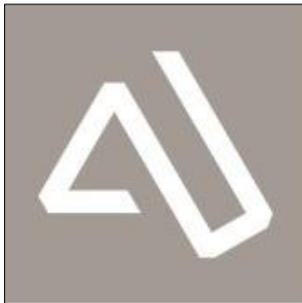


Klingsöhr Unternehmensgruppe

Der zweite Lockdown in Deutschland facht die Diskussion Homeoffice vs. Büro wieder an. Und auch wir fragen uns: Verlagern sich die Bürotätigkeit durch die aktuelle Situation nun

immer mehr ins Homeoffice, wird in Zukunft weniger Fläche benötigt oder doch mehr, um die Abstands- und Hygienemaßnahmen einzuhalten? Was meinen Sie? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

Wie viele Tage pro Woche arbeiten Sie im Homeoffice?



ARCHIGON

Corona hat den Arbeitsalltag ziemlich durcheinandergewirbelt, manch einer arbeitet seit Monaten vom heimischen Wohnzimmer aus – wenn er nicht das Glück hat, über ein Arbeitszimmer zu verfügen. Wie sieht es bei Ihnen aus: Wie viele Tage pro Woche arbeiten Sie im Homeoffice? 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, Kapitalmarktcommunication und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchedokumenten 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.