

PB3C News (2. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 18.1.2021

KOMMENTAR

Warum Schwarz-Weiß-Sehen für Investoren risikoreich ist



Klaus Speitmann

Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Die teilweise deutlichen Einbrüche bei der Bürovermietung selbst in den Top-Städten sorgen bei einigen Investoren für Unruhe. Schließlich passt dies nur allzu gut in das Medienbild, demzufolge der feste Büroarbeitsplatz mehr und mehr zum Auslaufmodell abgestempelt wird. Denn gerade während des zweiten Lockdowns zeigt sich, dass sich viele Unternehmen selbst beim Homeoffice inzwischen auf eingespielte Teams und Prozesse verlassen können. Für Investoren mag daher der Gedanke naheliegen, den scheinbar konjunkturunabhängigen und sicheren Weg zu wählen und ihre Portfolios immer stärker in Richtung Wohnen zu gewichten – oder sich sogar vollständig auf Wohnnutzungen auszurichten. Für das Gesamtportfolio eines Investors ist das langfristig jedoch nicht der richtige Weg.

Erstens sind die Renditen inzwischen selbst bei Forward-Deals so niedrig, dass das Investmentkapital inflationsbereinigt mehr oder weniger gegen Beton ‚getauscht‘ wird. Neuartige Wohnungsformen wie Mikroapartments indes konnten sich bislang im ‚Langzeittest‘ noch nicht als krisensicher beweisen. Zweitens handelt es sich bei der

Pandemie um eine Extremsituation, die sich hoffentlich in einer solchen Form so bald nicht wiederholt. Und genauso wie bei vielen die Sehnsucht nach der ersten Shopping-Tour wächst, freuen sich auch mehr und mehr Menschen auf die Rückkehr ins Büro.

Deshalb sollten Investoren den Faktor Corona nicht überbewerten und prüfen, welche langfristigen gesellschaftlichen Trends Bestand haben werden. Auf Basis dieser strategischen Überlegungen sind gemischte Nutzungen auf Portfolioebene nach wie vor das Mittel der Wahl. Dazu gehören neben dem Wohnen natürlich die aktuell gut performenden Logistik- oder Pflegeimmobilien, aber eben auch das altbewährte Büro. Heute vor einem Jahr hätten nur die wenigsten das gegenwärtige Corona-Szenario für möglich gehalten. Genauso gut kann es sein, dass in den nächsten zehn oder fünfzehn Jahren andere Schocks kommen werden – seien sie politischer, wirtschaftlicher oder technologischer Natur –, die einzelne Assetklassen ebenso aushebeln können wie die Corona-Pandemie das Büro oder den Einzelhandel.

Wir dürfen daher nicht der Verlockung erliegen, jetzt dieselben Fehler wie vor zehn Jahren zu machen: auf zu wenige Immobilien an zu wenigen Standorten mit zu wenigen verschiedenen Nutzungsarten zu setzen. Wobei Diversifikation natürlich auch bedeuten kann, das Investmentkapital auf verschiedene Vehikel und Produkte zu streuen.

Dieser Artikel erschien am 14.1. im HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE vom 14.1.

Die Zinsen bestimmen die Preise



Oliver Koch

Fortis Group

Je weiter die Zinsen sinken, desto mehr werden Anleger in Immobilien gedrängt, desto stärker wächst die Nachfrage, desto höher steigen die Preise. So weit, so verständlich. Und auch altbekannt. Dass das niedrige Zinsniveau zu einer Flucht in Immobilien und in die Aktienmärkte führt, lesen wir beinahe täglich. Die Folge, die dann immer wieder suggeriert wird, erleben wir ebenfalls: Wohneigentum wird Monat für Monat teurer, Neubauten kann

sich ohnehin so gut wie niemand leisten und der Bestand in begehrten Lagen geht weg wie warme Semmeln. Was also sollte man fordern, damit die Preise am Wohnungsmarkt wieder sinken – etwa die Zwangserhöhung der Garantiezinsen am Anlage- und Versicherungsmarkt? Oder vielleicht gleich eine sprunghafte Korrektur der Leitzinsen nach oben?

Ich zweifle an diesem Lamento ebenso wie an dem einseitigen Blick auf die Entwicklung der Immobilienpreise. Niemand kauft eine Immobilie in bar. Bei jeder Transaktion von Wohneigentum sind Banken und Sparkassen involviert. Eine solche Investition ist für 99 % der Menschen die größte ihres Lebens und wird mit mindestens einem Kredit finanziert. Daher sind für mich auch die absoluten Preise am Wohnungsmarkt relativ. Zumindest müssen sie in ein faires Verhältnis gesetzt werden – zu Angebot und Nachfrage, gewiss, aber vor allem auch zum Zinsumfeld und der Finanzierungslandschaft.

Wer heutzutage eine Wohnung erwirbt, zahlt aktuell bei einer normalen Bonität Zinsen zwischen 0,5 % und 1 %. Das sind zwei Prozentpunkte weniger als noch 2015 und 4 % weniger als 2011. Man kann also derzeit weitaus mehr finanzieren als in der Vergangenheit. Eine Beispielrechnung bei einer klassischen Tilgung von 2 %, zehn Jahren Zinsbindung und einer monatlichen Rate von 1.500 Euro soll dies verdeutlichen. Wir nehmen als Grundlage Zinssätze von 5 %, 3 % und 1 %. Im Jahr 2011 erhielt man dafür 257.000 Euro, im Jahr 2015 schon 360.000 Euro und heute bekäme man 600.000 Euro an Finanzierungskredit. Das ist beachtlich, zumal neben Eigentumsförderungen wie dem Baukindergeld und KfW-Krediten ab Dezember 2020 die Provisionsteilung bundesweit greift und so die Kaufnebenkosten sinken. Überdies steht eine Reform der Grunderwerbsteuer nach wie vor auf der politischen Agenda, auch wenn die Bundesregierung die im Koalitionsvertrag in Aussicht gestellten Steuerfreibeträge für den Ersterwerb von Wohneigentum in dieser Legislaturperiode wohl kaum noch umsetzen wird.

Die größte Herausforderung liegt für mich in dem mangelnden Vertrauen der Menschen in ihre eigenen Vermögensfähigkeiten. Die abstrakte große Zahl macht Angst, weil sich viele ob der größten Investition ihres Lebens nicht vorstellen können, dass ein solcher Kredit tatsächlich auch abbezahlt werden kann. Dabei ist der Euro-Preis allein eben kein aussagekräftiges Indiz für Preissteigerungen am Immobilienmarkt. Erst das Preis-Zins-Verhältnis gibt Aufschluss über die wahren Kosten von Wohneigentum. Würde sich diese Erkenntnis durchsetzen, wäre vielen Menschen geholfen, die Wohneigentum erwerben wollen, mit dem Sprung ins Eigenheim aber hadern.

Dieser Artikel erschien am 13.1. auf FINANZWELT.

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

IHRE MEINUNG

Blitz-Umfrage der Achtstein Invest AG zur Finanzierung in der Immobilienwirtschaft: Durchbruch für Crowdfunding?

Unverändert hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien bei zurückhaltender Darlehensvergabe der Banken – unter diesen Bedingungen müssen Projektentwickler derzeit neue Bauvorhaben stemmen. Alternative Finanzierungsangebote sind deshalb auf dem Vormarsch, u. a. Crowdfunding. Geben Sie uns in zwei Minuten Ihre Einschätzung zu diesem Thema: [Jetzt teilnehmen](#).

Wir veröffentlichen die Ergebnisse in Kürze in den PB3C News!

Herzlichen Dank!

Ihr

Jürgen Mertens

Achtstein Invest AG

Blitz-Umfrage der SIM Gruppe zum Wohnimmobilienmarkt: Wo würden Sie investieren?

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist weiterhin ungebrochen, vor allem in den A- und B-Städten boomt der Markt. Lohnt sich vor diesem Hintergrund ein Blick auf die bislang wenig beachteten C- und D-Lagen? Welche Potenziale liegen hier? Welche Kriterien sollte ein solches Investment für Sie erfüllen und ist Ihnen ein geringes Risiko wichtiger als eine attraktive Rendite? Wir sind gespannt auf Ihre Einschätzung – [Jetzt teilnehmen](#).

Herzlichen Dank für Ihre Unterstützung!

Ihr

Benjamin Spieler

SIM Gruppe

Deutsche Immobilien bleiben bei institutionellen Investoren begehrt

Einer von Inrev, Anrev und dem globalen Verband der Pensionskassen Prea jährlich gemeinsam durchgeführten Umfrage zufolge wollen institutionelle Investoren in diesem Jahr weltweit mindestens 55,4 Mrd. Euro in Immobilien investieren, vor allem über nicht gelistete Fonds und Reits. Das schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 14.1. Fast die Hälfte dieser Summe (26,5 Mrd. Euro) solle in europäische Immobilien investiert werden. Weltweit besonders beliebt seien die als besonders sicher geltenden Core-Anlagen. Deutschland habe seinen ersten Platz als beliebtestes Investmentziel in Europa weiter festigen können, während Frankreich Großbritannien auf den dritten Platz verdrängt habe.

Ansehnliches Ergebnis am Transaktionsmarkt für Wohnimmobilien

Das Transaktionsvolumen von Wohnimmobilien war 2020 den großen Marktbeobachtern zufolge mit rund 20 Mrd. Euro das zweitgrößte seit dem Rekordjahr 2015, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 14.1. Dabei sei das Handelsgeschehen vom Handel mit großen Bestandsportfolios geprägt gewesen. Während in den vergangenen Jahren Projektentwicklungen mindestens ein Fünftel zum Ergebnis beigetragen hätten, sei dieser Wert 2020 auf gut 15 % und damit deutlich gesunken. Die durchschnittliche Rendite sei CBRE zufolge im Verlauf des Jahres von 2,4 % auf 2,3 % gesunken. Gewachsen sei der Anteil ausländischer Investoren; BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) habe eine Zunahme auf 49 % (2019 noch rund 20 %) errechnet, CBRE nenne sogar 60 %. Hinsichtlich 2021 seien die Marktbeobachter optimistisch. BNPPRE rechne mit einem Ergebnis „mindestens im langjährigen Durchschnitt“. Savills prognostiziere ein „überdurchschnittlich hohes Transaktionsvolumen“, das an das Niveau von 2020 heranreichen könne. CBRE sei angesichts des zu erwartenden Angebotsmangels vorsichtiger und rechne mit einem Investitionsvolumen von mehr als 15 Mrd. Euro.

Immobilieninvestoren werden wählerischer

Dem EY Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2020 zufolge sind institutionelle Investoren auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt in Reaktion auf die Corona-Krise etwas vorsichtiger geworden, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 14.1. Der Aussage, dass

angesichts der Corona-Pandemie vor allem Interesse an qualitativ hochwertigen Gewerbeimmobilien bestehe, hätten 90 % der im Oktober 2020 befragten 200 aktiven Marktteilnehmer, darunter Immobilien-AGs/Reits, Immobilienfonds, Banken, Family Offices, Kapitalanlagegesellschaften und Wohnungsgesellschaften, zugestimmt. Dabei werde Deutschland im europäischen Vergleich von 93 % der Befragten als Krisengewinner wahrgenommen. Vor diesem Hintergrund gelte der deutsche Immobilien-Transaktionsmarkt auch weiterhin als hochattraktiv.

Logistikimmobilien sind heiß begehrt

CBRE zufolge sind 2020 Logistikimmobilien im Wert von insgesamt 7,6 Mrd. Euro gehandelt worden, was einem Zuwachs von 10 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das schreiben die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online am 11.1. und **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 14.1. Dabei sei der Anteil internationaler Investoren um 13 Prozentpunkte auf 43 % gesunken. Auch für 2021 gehe CBRE von einem hohen Transaktionsvolumen aus. Dabei werde Nachhaltigkeit immer wichtiger, wie eine Erhebung von Logivest zeige. 70 % bis 80 % der Neubauprojekte strebten ein Nachhaltigkeitssiegel der DGNB an, sage Kuno Neumeier von Logivest. Umfassend nachhaltige Logistikgebäude mit klimaneutraler CO₂-Bilanz seien darunter allerdings nur wenige, was auch an den noch fehlenden einheitlichen Standard liege, welche die Kriterien zur Messung von CO₂-Neutralität bei Logistikimmobilien festlegten. Das Thema sei komplex: „Es gibt den Bau, den Gebäudebetrieb und den ganzheitlichen Ansatz, in welcher Form der Transport dabei noch berücksichtigt werden muss.“ Neumeier erkenne aber bei vielen Unternehmen das Bemühen, Einheitlichkeit in die Nachhaltigkeitsmessung zu bringen.

Deutlicher Rückgang am Markt für Hotelinvestments

Wie erwartet ist der Umsatz am Hotelinvestmentmarkt 2020 um mehr als die Hälfte zurückgegangen, schreiben die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 11.1. und **DIE WELT** am 13.1. Den großen Marktbeobachtern zufolge habe das Transaktionsvolumen bei rund zwei Mrd. Euro gelegen und sei damit im Vergleich zum Vorjahr um nahezu 60 % zurückgegangen. Dabei gebe es aber je nach Art der Immobilie deutliche Unterschiede. Während CBRE zufolge das Investitionsvolumen bei Projektentwicklungen um insgesamt 53 % auf 650 Mio. Euro zurückgegangen sei, komme aus dem Segment Boarding Houses eine positive Meldung: Die Investitionen in diese seien Colliers zufolge im Vergleich zum Vorjahr um 28 % auf 166 Mio. Euro gestiegen. Die Rendite von Hotelinvestments bleibe stabil, wobei sich die Spitzenrendite laut CBRE um 50 Basispunkte auf 4,25 % erhöht habe.

Bundesweit betrachtet liege sie Colliers zufolge bei rund 4 %. Der Trend, Hotels vermehrt im Rahmen von Mixed-Use-Objekten zu verkaufen, setze sich fort.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Neue Investitionswege am Kapitalmarkt

Vonovia geht in der Finanzierung neue Wege und hat erstmals einen Schuldschein völlig digital emittiert, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 14.1. Vonovia habe den Token eigenständig über die Online-Plattform Firstwire erstellt, die als Marktplatz fungiere und Emittenten in Echtzeit zusammenbringe. Mit 20 Mio. Euro sei das Volumen zwar vergleichsweise gering ausgefallen, jedoch gehe es Vonovia in erster Linie darum, die neue Technologie zu erproben. Die Rolle des Investors übernehme M.M.Warburg. Beide Seiten hätten sich mit der Transaktion zufrieden gezeigt, da diese gegenüber den herkömmlichen Methoden schneller und einfacher abzuwickeln gewesen sei.

LEG baut bestehende Standorte aus

Die LEG Immobilien hat im Q4 2020 ihren Bestand um weitere 600 Immobilien ausgebaut, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 14.1. Die Mehrzahl der für insgesamt 97 Mio. Euro erworbenen Immobilien befinde sich an Standorten außerhalb des Heimatmarktes der LEG Nordrhein-Westfalen. Allerdings würden mit den Zukäufen vor allem bereits bestehende Standorte ausgebaut. „Mit den aktuellen Zukäufen sind wir 2020 um 12.000 Wohnungen gewachsen“, sage Lars von Lackum von LEG.

Corestate hebt Synergien

Der Immobilieninvestmentmanager Corestate Capital setzt verstärkt auf das Finanzgeschäft, wie die Übernahme der auf Immobilienfinanzierung spezialisierten Wertpapierhandelsbank Aggregate Financial Services (AFS) zeigt, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 16.1. Die 2018 gegründete AFS habe Finanzierungen für Immobilienkunden mit einem Volumen von mehr als drei Mrd. Euro realisiert. Ihre Schwerpunkte seien Akquisition, Entwicklung, Bauumsetzung und Bestandsimmobilien. Corestate habe angekündigt, das Geschäftsmodell der AFS mit dem eigenen Privat-Debt-Geschäft wie Mezzanine, das in der Helvetic Financial Services angesiedelt sei, zu vereinen. Die Synergieeffekte der Fusion beider Unternehmen würden auf mindestens zehn Mio. Euro pro Jahr veranschlagt.

Zuversicht trotz tiefgehendem Einschnitt

Für Georg Reutter von der DZ Hyp ist die Corona-Pandemie ein tiefgehender Einschnitt, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 16.1. unter Berufung auf ein Gespräch mit Reuter. In einzelnen Assetklassen sei es zu starken Rückgängen gekommen, und es sei sehr fraglich, ob frühere Transaktionsniveaus wiederkehren würden, sage Reutter. Nachdenklich stimmten ihn vor allem die Entwicklungen im Einzelhandels- und Büroimmobiliensektor. Zwar sei er überzeugt, dass Büros auch weiterhin gebraucht würden, doch ließen sich die Veränderungen infolge der Corona-Pandemie, etwa durch die Verlagerung von Arbeit ins Homeoffice, derzeit noch nicht abschätzen. Doch insgesamt habe sich die Assetklasse Immobilien in einem schwierigen Umfeld gut behauptet. Vor diesem Hintergrund gehe die DZ Hyp beim Neugeschäft 2021 von einem leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahr auf rund elf Mrd. Euro aus. Die Bank werde sich nicht aus einzelnen Assetklassen zurückziehen, sondern auch weiterhin im Büro- und im Einzelhandelssegment finanzieren. Allerdings werde man dabei etwas konservativer als bislang vorgehen. Mit Blick auf die Ergebnisentwicklung gehe die DZ Hyp das laufende Jahr mit Zuversicht an, sag Reutter, und auch für 2020 erwarte er „erfreuliche Ergebnisse“.

Berliner Sparkasse ermöglicht auch größere Einzelfinanzierungen

Seit Kurzem verfügt die Berliner Sparkasse über ein Refinanzierungsregister, das es ihr ermöglicht, deckungsstockfähige Kreditteile an andere Pfandbriefbanken auszuplatzen und so auch größere Einzelfinanzierungen auszureichen, schreibt das **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 12.1. Im vergangenen Jahr habe sich die Berliner Sparkasse in Reaktion auf die Corona-Pandemie bei der Kreditvergabe eher zurückgehalten. Das Ziel für 2020 von 2,2 Mrd. Euro habe man aber erreicht. Die Planungen für 2021 bewegten sich auf einem vergleichbaren Niveau, und auch bei der Bedienung von Neukunden lege man sich weiterhin Beschränkungen auf. Während sich Markus Buder von der Berliner Sparkasse bei der Finanzierung von Hotels und Einzelhandelsimmobilien mit Fokus auf Mieter aus dem Shopping- und Non-Food-Sektor zurückhalten wolle, sei er hinsichtlich der Zukunft des Büromarktes optimistisch. Einen Anstieg der Leerstandsquoten infolge einer Zunahme des Homeoffice könne der Markt ohne Weiteres verkraften, zumal eine starke Flächennachfrage durch die öffentliche Hand und Dienstleister vor allem aus der IT-Branche zu den Vorzügen des Berliner Büromarktes zählten. „In guten Lagen, die keine Spitzenmieten erfordern, kann man in einem engen Markt wie Berlin gut Büroimmobilien finanzieren. Um den Berliner Büromarkt ist mir jedenfalls nicht bange“, sage Buder.

Viele offene Fragen bei der Gewerbemieter-Unterstützung

Mit dem Ende des letzten Jahres in Kraft getretenen ‚Gesetzes zur weiteren Verkürzung des Restschuldbefreiungsverfahrens und zur Anpassung pandemiebedingter Vorschriften im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins- und Stiftungsrecht sowie im Miet- und Pachtrecht‘ beabsichtigt der Gesetzgeber u. a., die Position von Gewerbemieter zu verbessern und mehr Rechtssicherheit zu schaffen, doch werden die neuen Regelungen den Erwartungen des Einzelhandels und der Hotellerie nur bedingt gerecht. Das schreiben Dr. Christian Hilmes und Dr. Michael Fink von der Kanzlei Allen & Overy in der **BÖRSEN-ZEITUNG** vom 16.1. Insbesondere helfe die Klarstellung durch die eingefügte gesetzliche Vermutung einer Geschäftsgrundlagenstörung durch hoheitliche Covid-19-Maßnahmen den Parteien nur teilweise, denn neben weiteren bleibe die zentrale Frage, unter welchen Voraussetzungen Mietkonditionen infolge staatlicher Maßnahmen anzupassen seien, unbeantwortet. Und so bleibe abzuwarten, wie die Gerichte damit umgehen und im einzelnen Falls entscheiden würden.

Proptechs im Digitalzeitalter

Wir alle werden Proptechs sein, schreibt Florian Stadlbauer von Commerz Real in der **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 14.1. Denn infolge der digitalen Transformation würden die Unterschiede zwischen etablierten Unternehmen und digitalen Newcomern bald verschwinden: Jene würden sich zu digital operierenden Unternehmen wandeln und somit selbst zu ‚Quasi-Proptechs‘ werden. Die sogenannten Proptechs von heute würden entweder übernommen oder selbst zu reifen Unternehmen heranwachsen, ohne dabei ihr digitales und innovatives Profil zu verlieren. Heute, da das Digitalzeitalter das Industriezeitalter ablöse, hatte digitalen Geschäftsmodellen immer seltener etwas Revolutionäres an. Selbstverständlich würden auch im Digitalzeitalter weiterhin neue Unternehmen gegründet, um die Etablierten mit neuen Geschäftsideen zu attackieren, doch werde das Digitale dabei kein Unterscheidungsmerkmal mehr darstellen. Proptechs nach der heutigen Definition werde es also schon bald nicht mehr geben, weil in naher Zukunft praktisch alle Unternehmen in gewisser Weise zu Proptechs würden.

Krisen sind Katalysator für Wandel und Innovation

Krisen waren schon immer der größte Katalysator für Wandel und Innovation, sagt Marcus Eggers von IPH Centermanagement im Gespräch mit dem **HANDELSIMMOBILIEN REPORT** Nr. 337 vom 15.1. Das gelte auch für den Handel und mache ihn neugierig auf die kommenden Monate und Jahre. Sicher sei derzeit nur, dass es für exzellente Handelsimmobilien auch weiterhin einen Platz in den Städten geben werde, denn die Menschen vermissten das Soziale, das Einander-Begegnen im stationären Einzelhandel und das Einkaufserlebnis als solches. Derzeit halte IPH alle Center offen, auch um ihrer Verantwortung gegenüber den Nahversorgungsmietern nachzukommen. Man berate sich intensiv mit Mietern und Eigentümern und suche im ehrlichen Gespräch nach Lösungen. Während des ersten Lockdowns sei es so auch tatsächlich gelungen, in allen Fällen eine Lösung mit den Mietern herbeizuführen, weshalb Eggers optimistisch sei, dass es auch dieses Mal gelingen werde. „Auch nach der Pandemie wird es noch einen Handel geben, und man wird sich daran erinnern, wer sich als Vermieter als zuverlässig und vertrauensvoll erwiesen hat“, sage Eggers.

CBRE Real Estate Market Outlook Germany

Die Buschfeuer in Australien, die US-Wahlen, der endgültige Vollzug des Brexits und vieles mehr bestimmten die Nachrichten des Jahres 2020. Vor allem aber beeinflusste der Ausbruch der Corona-Pandemie die Welt in einem nie dagewesenen Ausmaß. Doch in jeder Herausforderung liegt eine Chance, und so bot auch 2020 neuen Raum für Entwicklungen und Innovationen. Welche Auswirkungen diese Ereignisse des vergangenen Jahres auf den Immobilienmarkt haben und was das Immobilienjahr 2021 bringen wird, diskutierten wir auf der digitalen Konferenz



Wie wir Ihnen die aktuellen Informationen aus der Immobilienbranche präsentieren und welche zusätzlichen Möglichkeiten wir Ihnen bieten, sich gezielt über Ihre präferierten Assetklassen zu informieren, erfahren Sie auf unserer Registrierungsseite – bitte melden Sie sich [HIER](#) an.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Mit besten Grüßen

Prof. Dr. Alexander von Erdély und Dr. Jan Linsin

CBRE

Planen Sie, Dienstreisen auch nach Ende des Lockdowns einzuschränken?



Prof. Dr. Alexander v. Erdély FRICS

CBRE

Wenn ja, um wie viel Prozent verglichen mit 2019? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

PODCAST

PB3C Talk #30: Unternehmensimmobilien und Light Industrial 2021

Unternehmensimmobilien sind eine sehr vielseitige, aber dennoch relativ junge Assetklasse – die im Corona-Jahr 2020 ihren ersten Stresstest vergleichsweise robust überstanden hat. Aber welche Marktentwicklungen sind für 2021 zu erwarten und wie kommen überhaupt ausreichend Produkte in den Markt? Darüber sprechen Hartmut A. Glück von Aurelis, Christopher Raabe von BNP Paribas und Kai Gutacker von PB3C im aktuellen [PB3C Talk #30](#).

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 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.