

PB3C News (3. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 25.1.2021

KOMMENTAR

Sie sind eingeladen: PB3C goes #Clubhouse!



Dr. Josef Girshovich

PB3C

Vielleicht ist es nur ein kurzzeitiger Hype. Ziemlich sicher ist es eine Adresssammelstelle. Auf jeden Fall ist es ein neues Netzwerkformat wie geschaffen für Corona: Clubhouse, die neue Audio-only-iPhone-only-Echtzeit-App, auf der man ins Gespräch kommen kann – mit der ganzen Welt. Einmal heruntergeladen erhält man meist innerhalb weniger Sekunden den Einladungslink und kann loshören und mitreden. Entweder man öffnet einen eigenen Raum zu einem bestimmten Thema, oder man zappt sich von Kanal zu Kanal und meldet sich, wenn man aktiv mitdiskutieren will, per digitalem Handzeichen zu Wort.

Die Clubhouse-Gemeinschaft wächst derzeit exponentiell, die vermeintliche Einlasskontrolle (man kann nur „auf Einladung“ eines anderen Mitglieds mitmachen) weckt nicht nur die Neugier und macht blind gegenüber Datenschutz – diese Türsteherregel wirkt insgesamt wie ein Wachstumskatalysator.

Apropos Datenschutz: Ja, diese deutsche Kleidertracht muss man komplett ablegen, wenn man bei Clubhouse mitmachen will. Die App zieht sich das Profil von Twitter oder Instagram und verlangt Zugriff auf sämtliche auf dem Smartphone gespeicherten Kontakte.

Also nichts für Freunde der Datenschutzgrundverordnung. Noch ist unklar, was das rechtlich bedeutet – die App ist zu jung, um schon reguliert zu sein. Clubhouse ist damit ein Beispiel dafür, wie Digitalisierung wirkt: kreativ, kommunikativ und meinungsfreiheitlich – Verbote kommen später und auf Grundlage der nichtdigitalen Welt.

PB3C ist in den vergangenen Tagen bei Clubhouse eingetaucht, wir haben herumgehört, mitdiskutiert und ausprobiert. Die App ist eine Mischung aus Twitter, Radio und Talkshow – und das wollen wir mit Ihnen teilen. Mag sein, dass wir alle nach Corona Clubhouse nicht mehr nutzen werden, weil dann Treffen und Gespräche in gewohnt analoger Form wieder möglich sind. Mag sein, dass die App schon bald so starken regulatorischen Vorgaben ausgesetzt sein wird, dass sie in Deutschland nicht nutzbar sein wird. Derzeit aber bietet Clubhouse noch eine frische und willkommene Alternative zu Live-Videokonferenzen, zumindest solange die Friseursalons geschlossen haben.

Daher unsere Einladung an Sie: Diskutieren Sie am Dienstagabend mit in der [PB3C Real Estate Afterhour](#) – und freuen Sie sich trotz der vielen Anglizismen auf eine spannende Clubhouse-Sitzung mit Experten und Meinungsführern aus der Immobilienwirtschaft. Melden Sie sich zu Wort, wenn Sie mitreden wollen, oder hören Sie einfach nur zu. Das ist Ihnen überlassen, ebenso wie Sie selbst entscheiden können, wie lang Sie dabei bleiben wollen. Schauen Sie also vorbei, wenn es heißt:



PB3C x Clubhouse

**Clubhouse
Afterhour
26.01.2021**

- 19:00 - 19:45 Uhr:**
Wohnen in Top7 – geht der Markt
seitwärts, aufwärts, rückwärts?
- 19:45 - 20:30 Uhr:**
Home Office oder Office Home?
Büroimmobilien 2030
- 20:30 - 21:15 Uhr:**
Der Retail-Katalysator: Wohin steuert
der deutsche Einzelhandel?
- 21:15 - 22:00 Uhr:**
Logistik - Die neue Superassetklasse

Hier geht's zur [Clubhouse PB3C Real Estate Afterhour](#).

Ich freue mich auf Sie,
Ihr Josef Girshovich

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

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

Hochkonjunktur am US-Häusermarkt

Die Zahl der verkauften Eigenheime in den USA stieg 2020 auf den höchsten Stand seit 14 Jahren, schreibt **THE WALL STREET JOURNAL** online am 22.1. Hintergrund der Hochkonjunktur am US-Häusermarkt seien die ultraniedrigen Zinsen und die Corona-Pandemie, angesichts derer sich viele auf die Suche nach geräumigeren Häusern machten, in denen sie bequem im Homeoffice arbeiten könnten. Ökonomen erwarteten, dass sich die starke Nachfrage nach Häusern in diesem Jahr fortsetzen werde, sagen Ökonomen, was wiederum den Hausbau ankurbeln werde. Da die Nachfrage gestiegen sei, während das Angebot knapp bleibe, sei der Medianpreis für ein bestehendes Haus laut NAR im Dezember 2020 um 12,9 % gegenüber dem Vorjahr auf 309.800 USD gestiegen und damit in der Nähe des Rekordwertes von 313.000 USD, der im Oktober 2020 erreicht worden sei. Diese Preisanstiege seien weniger riskant als jene während des Booms vor 14 Jahren, da die Standards für die Vergabe von Hypothekenkrediten heute strenger seien und das Angebot an Häusern auf dem Markt im Verhältnis zur Nachfrage geringer. Hausbesitzer, die in finanzielle Schwierigkeiten gerieten, könnten zudem eine neue Regelung nutzen, die es ihnen erlaube, ihre monatlichen Zahlungen zu stunden.

Rechenzentren werden bei Investoren immer beliebter

Die verstärkte Nutzung des Internets für Homeoffice, Videostreaming, Onlinehandel und Gaming sowie das große Interesse an den Präsidentschaftswahlen in den USA haben den Datenverbrauch 2020 deutlich ansteigen lassen, berichtet **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 21.1. Das wiederum habe das Interesse der Investoren an der Assetklasse Rechenzentren deutlich erhöht. „Rechenzentren haben nicht so wie andere Assetklassen unter Corona gelitten, es gab gar einen Run bei den Investoren“, habe Michael Dada von CBRE im Gespräch mit **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** gesagt. In Europa seien die Hauptstandorte Frankfurt, London, Amsterdam und Paris. Die Anforderungen an die Standorte seien hoch, wie der aktuelle CBRE-Bericht zu Rechenzentren zeige, da es sich bei diesen um kritische Infrastruktur handle. Mikrolagen, bei denen das Risiko für Naturkatastrophen zu hoch ist oder wo zu viel Verkehr herrsche, würden von Investoren als ungeeignet angesehen. Zudem müsse eine Strom- und Glasfaseranbindung zu anderen Rechenzentren gegeben sein. Faktoren wie soziale Infrastruktur, Sichtbarkeit oder Verkehrsanbindung hingegen seien wegen der geringen Zahl an Mitarbeitern unwichtig. Da

im Großraum Frankfurt die meisten dieser Faktoren erfüllt seien, konzentriere sich die Branche in Deutschland bislang auf diesen Standort. Die Nachfrage steige, berichte Dada: „Vor fünf Jahren hat in Frankfurt-Sossenheim noch ein Betreiber pro Jahr ein Grundstück in B- und C-Lage erworben – jetzt haben wir sechs Betreiber, die um ein Grundstück werben.“ Die Konkurrenzsituation werde durch die für ein Rechenzentrum nötigen Größenordnungen befeuert, da die Investoren Flächen von mehr als 40.000 qm nachfragten. Ein Investment in Flächen unter dieser Größe lohne sich selten, weil Skaleneffekte und Kosten sonst nicht zueinander passen würden.

Die Preise für Eigentumswohnungen steigen ungebremsst

Unbeeindruckt von Corona-Krise und Konjunkturerinbrüchen kletterten die Kaufpreise für Eigentumswohnungen 2020 ungebremsst weiter nach oben, berichten die **IMMOBILIEN ZEITUNG** und das **HANDELSBLATT** am 21.1. empirica zufolge haben sich die Preise für neu gebaute Wohnungen im Q4 2020 im Vergleich zum Vorquartal um 2,3 % erhöht, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG**. Im Vergleich zum Q4 2019 seien die Preise für neu gebaute Wohnungen im bundesweiten Durchschnitt um 11,1 % gestiegen und hätten somit neue Höchstwerte erreicht. Immowelt komme bei einer Auswertung der Median-Angebotspreise der auf immowelt.de angebotenen Eigentumswohnungen in der Größenordnung 40 qm bis 120 qm zu ähnlichen Ergebnissen, berichtet das **HANDELSBLATT**. In 75 der 81 deutschen Großstädte seien die Kaufpreise für Eigentumswohnungen weiter gestiegen, teils sogar um mehr als 30 %. Der Grund hierfür sei die hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien bei anhaltend knappem Angebot. Am teuersten seien Eigentumswohnungen nach wie vor in München, wo sich die Preise gegenüber 2019 um 8 % auf im Median 8.150 Euro/qm erhöht hätten. Mit großem Abstand folge Frankfurt auf Platz zwei, doch hätten sich dort binnen eines Jahres die Angebotspreise um 22 % auf derzeit 5.980 Euro/qm erhöht. „Das liegt zum einen an der großen Anzahl an teuren Neubauwohnungen, die verstärkt auf den Markt drängen“, sage Cai-Nicolas Ziegler von Immowelt. Zum anderen sei die ohnehin schon hohe Nachfrage nach Wohnraum in Reaktion auf den Brexit weiter gestiegen, da viele Banken ihre Arbeitsplätze in Frankfurt ausgebaut hätten. Auf dem dritten Platz der teuersten Städte in Deutschland finde sich Hamburg, wo im vergangenen Jahr die Preise um 14 % auf im Median 5.270 Euro/qm angestiegen seien.

Berlin mausert sich zum Top-Premiumstandort

Premiumwohnmobilien verkaufen sich nach einer kurzfristigen Schockstarre im vergangenen Frühjahr wieder sehr gut, berichtet das **HANDELSBLATT** am 22.1. Peters & Peters Sotheby's International Realty zufolge sei vor allem Frankfurt ein begehrter Standort, was auch auf den Brexit zurückzuführen sei. Denn nach Frankfurt kämen gern Deutsche, die zuvor in London gelebt hätten, wo sie wesentlich höhere Immobilienpreise gewöhnt gewesen seien. Sebastian Fischer von Primus Immobilien, dessen Unternehmen vor allem auf dem Premiummarkt in Berlin aktiv sei, berichte, dort sei die Nachfrage von Käufern aus Russland oder China im vergangenen Jahr zwar gesunken, doch sei im Gegenzug die von Tech-Unternehmern und -Managern, die in Berlin arbeiteten und lebten, gestiegen. Auch deutsche Firmeninhaber, die in Berlin einen zweiten oder dritten Wohnsitz suchten, seien interessiert. Der Wandel, den Berlin seit einigen Jahren durchmache und im Zuge dessen immer mehr Start-ups und Technologieunternehmen in die Stadt kämen, erzeuge eine Art Sogwirkung.

Berliner Bürovermietungsmarkt bleibt stabil

Während es Mitte 2020 die Besorgnis gab, der Büro- und Investmentmarkt könne infolge der Corona-Pandemie nachhaltige Einbrüche erleiden, haben die großen Marktbeobachter die Entwicklung des Bürovermietungsmarktes in ihren Marktberichten rückblickend positiv beurteilt. Das berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 21.1. Savills zufolge seien in Berlin im vergangenen Jahr 785.700 qm Bürofläche vermietet worden, CBRE habe einen Vermietungsumsatz von 660.500 qm errechnet. Der Umsatzrückgang im Vergleich zu 2019 habe bei rund 30 % gelegen, da viele Unternehmen sich zunächst abwartend verhalten hätten. Der Anteil der öffentlichen Hand am Büroflächenumsatz in Berlin habe bei etwa 40 % gelegen. Trotz des Umsatzrückganges seien die Mietpreise für Berliner Büros zumindest Colliers zufolge nicht gesunken. Die Spitzenmiete habe sich leicht auf 41,50 Euro/qm erhöht, die Durchschnittsmiete sogar deutlich um 9 % auf 28,70 Euro/qm. Savills hingegen habe zwar ebenfalls einen Anstieg der Spitzenmiete auf 41,50 Euro/qm festgestellt, aber einen Rückgang der Medianmiete um 1 % auf 24,75 Euro/qm.

Lufthansa verlässt The Squire

Das größte Bürogebäude in Deutschland The Squire hat mit der Deutschen Lufthansa einen seiner wichtigsten Mieter verloren, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 22.1. und sieht darin ein Warnsignal für Büroimmobilien-Investoren. Hintergrund sei, dass die Deutsche Lufthansa zum Jahreswechsel ihre noch verbliebenen 840 Mitarbeiter aus dem

Squire am Frankfurter Flughafen abgezogen habe, um Kosten zu sparen. Angesichts dessen stelle sich für Vermieter die Frage, wie man Mieter halten könne, die infolge der Corona-Pandemie unter Druck gerieten.

Fonds setzen verstärkt auf Wohnimmobilien

Intreal zufolge sind offene Publikums-Immobilienfonds bislang gut durch die Coronakrise gekommen, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 23.1. unter Verweis auf ein Pressegespräch zur Zukunft der offenen Immobilienfonds. Es sei davon auszugehen, dass trotz des schwierigen Marktumfeldes in diesem Jahr neue Fonds aufgelegt würden. In Reaktion auf die Corona-Krise aber suchten Initiatoren offener Immobilienfonds Alternativen zu Büroobjekten und nähmen Wohn- und Logistikimmobilien daher stärker in den Blick. Auch der Anteil von Handelsimmobilien und Hotels in den Portfolios der Fonds werde sinken. Große Fondsgesellschaften legten zunehmend Wohnen-Fonds auf, wie etwa die DWS. Deren offene Immobilienfonds ‚Grundbesitz global‘, ‚Grundbesitz Europa‘ und ‚Grundbesitz Fokus Deutschland‘ hätten ihre Schwerpunkte schon seit 2018 weg von Büros und hin zu Wohnen und Logistik verschoben. Das Thema Gesundheit habe an Bedeutung gewonnen. So habe Swiss Life den Fonds ‚Living and Working‘ aufgelegt, der mit einem Volumen von 900 Mio. Euro auch auf Gesundheitsimmobilien setze, die den im Portfolio enthaltenen Mix aus Wohnen, Büro und Nahversorgern ergänzten. Ebenfalls im Trend lägen Nachhaltigkeitskriterien. So wolle die DWS die Kohlenstoffdioxidemissionen ihres europäischen Büroportfolios bis 2030 um 50 % reduzieren.

2020 – ein Jahr des Erfolgs für die d.i.i.

Die Deutsche Invest Immobilien (d.i.i.), hatte 2020 das beste Jahr ihrer Geschichte, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 21.1. Wie geplant habe d.i.i. Anfang 2020 mit dem ‚d.i.i. 41‘ einen weiteren geschlossenen Spezialfonds für Bestandswohnungen aufgelegt, der sich wie der ‚d.i.i. 10‘ vor allem an Family-Offices sowie vermögende private Investoren und Stiftungen richte. Das Zielinvestitionsvolumen des Fonds liege bei 250 Mio. Euro, wovon 90 Mio. Euro Eigenkapital seien. Der Fonds saniere Wohnungen, um sie langfristig im Bestand zu halten. Angestrebt werde eine Rendite von 8,5 % bis 9 %. Auch in diesem Jahr wolle d.i.i. weiter wachsen. Nachdem man im vergangenen Jahr 450 Mio. Euro in den Ankauf für den Bestand investiert habe, sollten 2021 zwischen 500 Mio. bis 600 Mio. Euro investiert werden. Ende 2020 habe d.i.i. 10.000 Wohnungen im eigenen Bestand gehalten,

Ende 2021 sollten es rund 13.000 sein. „d.i.i. will ihre Aktivitäten steigern und es jährlich auf mindestens 2.500 zusätzliche Einheiten bringen“, sage Frank Wojtalewicz von d.i.i.: „Wir sind exzellent aufgestellt.“

Aggregate interessiert sich für CA Immo

Die Aggregate Holdings mit Sitz in Luxemburg denkt über eine Beteiligung am österreichischen Gewerbeimmobilienkonzern CA Immo nach, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 22.1. Der Erwerb einer Beteiligung schliesse ein Teilangebot für CA-Immo-Aktien nach dem österreichischen Übernahmegesetz ein. Mit einem solche Angebot würde Aggregate die Pläne des US-Finanzinvestor Starwood kreuzen, der vor zwei Wochen ein Übernahmeangebot zu 34,44 Euro je Aktie angekündigt habe.

VERSCHIEDENES

Jetzt oder nie – in Australien investieren

Tobias Kotz von Real I.S. nennt auf **INSTITUTIONAL MONEY.COM** am 22.1. fünf gute Gründe, warum es sich lohnen kann, jetzt in den australische Immobilienmarkt zu investieren. Während sich Europa und Nordamerika im verzweifelten Kampf gegen die nächste Pandemiewelle befänden und trotz der hoffnungsvollen Entwicklungen bei den Impfstoffen die wirtschaftlichen Aussichten für die kommenden Monate von starker Unsicherheit geprägt seien, steure der fünfte Kontinent vergleichsweise unbeschadet durch die Corona-Pandemie. Dadurch, dass Australien zum weltweit größten Freihandelsabkommens ‚Regional Comprehensive Economic Partnership‘ (RCEP) gehöre, habe es gute langfristige Perspektiven für den Handel vor allem mit China. Zugleich sei auf dem australischen Immobilienmarkt derzeit nicht viel los, da viele Investoren aus dem Ausland wegen der Reisebeschränkungen gegenwärtig kaum Möglichkeiten sähen, in Australien selektiv zuzukaufen. Und auch die ebenfalls wichtige Investorengruppe der australischen Pensionskassen halte sich zurück, da sie auf die Krise mit einem rigiden Liquiditätsmanagement reagiere. Der wichtigste Faktor sei Kotz zufolge aber die deutliche Ausweitung der Spreads zwischen den Ankauftsrenditen an den Immobilienmärkten und dem allgemeinen Zinsniveau: „Im Vergleich zur Eurozone kommen wir in Australien aus einer Hochzinsphase. Bis Mai 2019 lag der Leitzins der Reserve Bank of Australia noch bei 1,5 %. Seither ist der Leitzins sukzessive gesenkt worden – beschleunigt durch die Anti-Corona-Maßnahmen der Notenbank – auf nunmehr nur noch 0,1 %.“

Wie Quartiere lebendig werden und bleiben

Quartiere sollen ihren Nutzern Mehrwerte bieten und sich offen und zugänglich in ihre Nachbarschaften integrieren, schreibt Dr. Jan Linsin von CBRE auf **IMMOBILIENMANAGER** am 19.2. Was zu beachten ist, damit dies gelingt und warum digitale Tools allein noch kein lebendiges Quartier machen, erklärt er in seinem Beitrag ausführlich. Damit der Charakter eines offenen ‚Dorfs in der Stadt‘ auf lange Sicht erhalten bleibe, sei aktives Management nötig. Denn sowohl die urbanen Wohntrends als auch die Arbeits-, Forschungs- und Produktionsprozesse unterlägen einem stetigen Wandel. Doch anstatt nur je nach Bedarf die einzelnen Teilbereiche an die jeweiligen Flächenbedürfnisse anzupassen, sollten diese Anpassungen innerhalb eines gemeinsamen, interdisziplinären Teams entwickelt und umgesetzt werden, wobei gerade im Hinblick auf nachhaltige digitale Services auch immer der Mieter beziehungsweise Nutzer zwingend einbezogen werden sollte: Aus Asset- und Property-Managern werden so letztlich (digitale) Quartiersmanager, die im operativen Quartiersbetrieb das Branding des Quartiers hervorheben, aufrechterhalten, stärken und widerspiegeln, aber eben auch die digitalen Komponenten der angebotenen Services und deren Mehrwert für die Nutzer verstehen.

BLOG DER WOCHE

Zwei Ziele, eine Antwort

Ordentliche Erträge und realer Kapitalerhalt – diese beiden Renditefaktoren müssen Stiftungen strikt voneinander trennen. Dieter Lehmann von der VolkswagenStiftung erklärt im Interview, weshalb sich mit Sachwerten dennoch beide Ziele gleichzeitig verfolgen lassen, wie Stiftungen auf das Zinstief reagieren können und welche Regularien es zu beachten gibt. Lesen Sie das Interview und weitere Texte auf der Seite von [Wealthcap](#).

Zugang zu Alternatives – Multi-Manager-Konzepte können Effizienzvorteile bieten



Michael Stachowski

Wealthcap

Im Gegensatz zu einer Direktinvestition in Aktien oder Anleihen wird eine Direktinvestition in alternative Assets aufgrund der Losgrößen, Kosten sowie des analytischen und rechtlichen Aufwands zu Recht nur von sehr großen, professionell aufgestellten institutionellen Anlegern umgesetzt. Doch welche Optionen bieten sich anderen Investorengruppen? Erfahren Sie es auf [LinkedIn](#).

3 plus 1 – Neujahrstrends bei der privaten Wohnungskapitalanlage



Jens R. Rautenberg

Conversio

Drei junge Trends plus ein älterer, die uns bei der Wohnung als private Kapitalanlage in das neue Jahr 2021 begleiten werden, stellt Ihnen Jens R. Rautenberg auf [LinkedIn](#) vor – viel Spaß beim Lesen!

Finanzierungsengpass bei deutschen Projektentwicklern 2021 – wer schafft Abhilfe?



LINUS Digital Finance

Bezüglich Konditionen, Beleihungsausläufen und anderen wichtigen Parametern für Projektentwickler gab es zuletzt gerade von Bankenseite eher schlechte Nachrichten. So mancher hält die gestiegenen regulatorischen Anforderungen (Stichwort Basel IV und BelWertV) und die Corona-bedingte verschärfte Risikoaversion der Banken und Sparkassen für einen regelrechten Giftcocktail für die Finanzierung von Projekten. Alternative Finanzierungsanbieter wachsen zwar dynamisch, doch ein Großteil des Kreditvolumens am Immobilienmarkt sind nach wie vor klassische Bankdarlehen. Was folgt daraus für die Bautätigkeit in Deutschland? Ihre Meinung ist gefragt! Verraten Sie sie uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

Whitepaper zum Investment-Potenzial des #Servicewohnens jetzt erhältlich



Terragon AG

Zusammen mit dem Vincentz-Verlag hat die Terragon AG eine umfangreiche Analyse des Wachstumsmarktes Service-Wohnen veröffentlicht. In unserem neuen Whitepaper erfahren Sie, wie sich Bedarf, Bestand und Potenziale im betreuten Wohnen kurz-, mittel- und langfristig entwickeln werden. Anhand zahlreicher anschaulicher Grafiken und Statistiken

hilft unsere Analyse Ihnen als Investor dabei, die für Sie richtige Anlagestrategie zu finden. [HIER](#) gelangen Sie direkt zum Download.

PODCAST

PB3C Talk #31: „Überall Gastronomie ansiedeln?“

Während Einzelhändler aus aller Welt nach wie vor den Markteintritt in die deutschen Metropolen wagen, stehen die Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien in den kleineren Städten vor Herausforderungen. In der aktuellen Ausgabe unseres PB3C-Talks sprechen Frank Emmerich von CBRE und Kai Gutacker von PB3C über die Möglichkeiten, selbst Problemflächen langfristig zu vermieten. Zudem gibt Emmerich eine Einschätzung, wie sich die Vermietungsmärkte, aber auch der stationäre Einzelhandel nach der Pandemie entwickeln werden. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #31](#).

TERMINE

Podiumsdiskussion: Das südliche Neukölln als Gewerbestandort der Zukunft

Neukölln entwickelt sich dynamisch und wird in den kommenden Jahren durch die Eröffnung des BER und die Fertigstellung der A100 weiter an Attraktivität gewinnen. Am S-Bahnhof Sonnenallee setzen der 175 Meter hohe künftige Estrel-Tower und die Projekte SHED und Hohe Neun schon heute Impulse für die Neuköllner und die Berliner Wirtschaft.

Stefan Klingsöhr und Gabriel Khodzitski von PREA diskutieren über das südliche Neukölln als Gewerbestandort der Zukunft mit dem Bezirksbürgermeister Martin Hikel (SPD) sowie Marcus Buder von der Berliner Sparkasse. Wir laden Sie herzlich ein, mehr über die Entwicklungen entlang des Neuköllner Schifffahrtskanals zu erfahren, und freuen uns auf eine rege Diskussion. Bitte melden Sie sich bis zum 27.1. [HIER](#) an.

Datum: Freitag, 29. Januar 2021

Zeit: 15 bis 16 Uhr

Ort: Web-Konferenz über Ihren Browser

Digitale Konferenz: 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

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.