

## PB3C News (6. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 15.2.2021



**PB3C x Clubhouse**

**Clubhouse  
Afterhour  
16.2.2021**

Immer dienstags 19 – 20 Uhr:  
Diskutieren Sie mit Experten und  
Meinungsmachern zu aktuellen  
Trends und Entwicklungen aus der  
Immobilienwirtschaft.  
Reinhören. Handheben. Mitreden.



### KOMMENTAR

---

## Deutschland hinkt bei alternativen Fremdkapital- Immobilieninvestments hinterher



**Lahcen Knapp**

Empira

Das Marktumfeld in der Immobilienfinanzierung in Deutschland wird zunehmend angespannter – sowohl auf der Kapitalgeber- als auch auf der Kapitalnehmerseite. Die klassischen Immobilienfinanzierer, also Banken, Sparkassen und Pfandbriefbanken, halten sich aufgrund der verschärften Regulierungen bei der Neukreditvergabe immer mehr zurück – aktuell sogar noch verstärkt durch die konjunkturellen Unwägbarkeiten im Zuge der COVID-19-Pandemie. Einerseits fehlen dadurch wichtige Finanzierungsquellen,

wodurch sich für den Immobilienmarkt erhebliche negative Folgen ergeben und ein schwerwiegender Liquiditätsengpass droht. In Konsequenz kommen schon jetzt viele Immobilienprojekte und -transaktionen nicht zustande. Andererseits bedeutet dies für Versicherer, die von dieser Finanzierungslücke teilweise bereits seit einigen Jahren zunehmend durch eigene Aktivitäten im Bereich Direct-Lending und anderen Real-Estate-Debt-Strukturen profitieren, ein erheblich wachsendes Betätigungsfeld. Hier bleiben jedoch beträchtliche Investment-Chancen ungenutzt, weil es an Kreativität und Flexibilität in der Nutzung von Alternativen mangelt, die durchaus vorhanden sind. Dazu gehören diverse Kapitalmarktinstrumente im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Diese bieten ein großes Potenzial als rentablere Anlagemöglichkeiten im Fremdkapitalbereich. Allerdings steckt dieser Bereich in Deutschland noch weitgehend in den Kinderschuhen.

Der Blick über den festgefahrenen deutschen Immobilienfinanzierungsmarkt hinaus kann Abhilfe schaffen. Angelsächsische Länder geben dabei den Takt vor und sollten als Vorbild dienen. Dort sind kapitalmarktgängige Fremdkapitalinstrumente schon längst etabliert und teilweise bereits wichtiger als klassische Bankdarlehen. Klar ist, dass sich auch in Deutschland etwas ändern muss. Es ist dringend erforderlich, dass die Kapitalmärkte und die Immobilienwirtschaft auch auf der Finanzierungsseite stärker miteinander verzahnt werden – und dies insbesondere aufgrund des strukturell vergleichsweise schwachen und konservativen Bankenmarktes in Deutschland.

So erfreuen sich Real-Estate-Debt-Vehikel bereits weltweit großer Beliebtheit bei Investoren und die Nachfrage nach diesen Produkten steigt kräftig, wie die Studie ‚INREV Debt Vehicles Universe 2020‘ ergab. Demnach wurde 2019 durch nicht gelistete Real-Estate-Debt-Produkte ein Rekordwert von 32 Mrd. Euro eingesammelt, was rund 50 % über dem Niveau von 2018 lag. Während Real Estate Debts bei Investoren in Nordamerika und im Asien-Pazifik-Raum bereits sehr beliebt seien, gehören sie in Europa zwar noch nicht zu den Top-3 der bevorzugten Strategien. Aber auch hier wachse dieser Bereich stark.

### **Finanzierungsengpass durch Zurückhaltung der Banken**

Doch woher kommt die eingangs erwähnte zunehmende Zurückhaltung der Banken? Hierbei spielen regulatorische Vorgaben eine Schlüsselrolle, allen voran die Vorgaben zur Beleihungswertermittlung und der Bankenregulierung nach Basel III. Die offiziellen Beleihungswerte von Immobilien, die von den Banken zur Berechnung der Kredittranchen herangezogen werden müssen, haben mit den tatsächlich am Markt gezahlten Preisen kaum mehr etwas zu tun. Beide driften mit dem Preisanstieg an den Immobilienmärkten immer weiter auseinander. Denn das Pfandbriefgesetz und die Beleihungswertermittlungsverordnung (BelWertV) in Deutschland sehen Renditen beziehungsweise Kaufpreismultiplikatoren vor, die mittlerweile kaum mehr die Realität an

den Immobilienmärkten und den Loan to Value (LTV), also das Verhältnis von tatsächlichem Marktwert und Kreditbetrag, abbilden. Nach BelWertV muss beispielsweise ein Bürogebäude mit einem Kapitalisierungszins von 6 % bewertet werden, was einem Kaufpreismultiplikator von rund 16 entspricht. Das ist aber deutlich weniger, als für eine Core-Immobilie in einer deutschen A-Stadt wie Frankfurt oder München tatsächlich gezahlt wird. Objekte werden dort oftmals zum Dreißigfachen verkauft, also bei Ankaufsrenditen um die 3 %. Will der Käufer die Transaktion zu 60 % finanzieren – dort liegt eigentlich die Beleihungsgrenze für grundpfandrechtlich besicherte erstrangige Immobilienfinanzierungen –, entspricht dies aber einem offiziellen Beleihungsauslauf von etwa 120 %. Bei höheren Kredittranchen, die über den offiziell ermittelten Beleihungswerten liegen, muss entsprechend mehr Eigenkapital hinterlegt werden.

Und nach Inkrafttreten der vorerst letzten Stufe des Regelwerkes Basel III, im Bankenjargon ‚Basel IV‘ genannt, gelten bald noch strengere Eigenkapitalvorschriften bei der Kreditvergabe, wodurch sich Immobilienfinanzierungen aller Wahrscheinlichkeit nach massiv verteuern werden, insbesondere die gewerblichen Immobilienfinanzierungen. Der Kernpunkt: Kreditinstitute konnten bislang eigene interne Modelle bei der Risikogewichtung zur Kapitalunterlegung von Krediten anwenden, wodurch der Kreditrisikostandardansatz zum Teil deutlich unterschritten werden konnte. Nun soll ein sogenannter Output Floor gelten, das heißt, dass die durch interne Methoden ermittelten Risikogewichtungen künftig die des Standardansatzes maximal bis zu 27,5 % unterschreiten dürfen. Das bedeutet wiederum, dass sich für besonders risikoarme Immobilienfinanzierungen, für die bisher der niedrigere interne Bewertungsansatz herangezogen wurde, die Konditionen verschlechtern. Auch könnten die Finanzierungskosten vor allem für Projektentwicklungen durch eine ungünstigere Risikogewichtung steigen, insbesondere bei hohen Beleihungsausläufen.

Aufgrund der hohen Anforderungen in puncto Eigenkapitalunterlegung an die auszubehenden Kredite können Banken und Sparkassen schon jetzt bei Weitem nicht mehr alle Kundenanfragen bedienen, folglich staut sich der Finanzierungsbedarf am Immobilienmarkt massiv auf. Die Kreditinstitute fahren ihr Neugeschäft drastisch herunter und nehmen derzeit großteils nur noch Prolongationen vor, also Laufzeitverlängerungen bestehender Kreditverbindungen.

### **Versicherer müssen aus der Lauerstellung kommen**

Als Lückenfüller rücken alternative Fremdkapitalgeber in den Fokus, zu denen insbesondere auch Versicherer gehören. Aber bekanntlich dominieren bei Versicherungen, Versorgungswerken und auch Pensionskassen nach wie vor noch risikoarme zinstragende Investments die Kapitalanlage. Diese bringen allerdings aufgrund des seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsniveaus kaum noch Ertrag. Aufgrund des mittlerweile starken

Margendrucks bei Investoren sind auch bei diese Anlagealternativen dringend gefragt, die eine auskömmliche Rendite erbringen und ein kalkulierbares Risiko bieten.

Die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe eröffnet Versicherern auf der Suche nach höherverzinslichen Anlageformen neue Möglichkeiten in der Immobilienfinanzierung. Gerade im Umfeld niedriger Zinsen und volatiler Anlage- und Aktienmärkte bieten Immobilienfinanzierungen gute Möglichkeiten für renditestärkere Investments. Immobilien sind zwar bereits seit Längerem auch im Visier von Versicherern, da sie als relativ sichere Kapitalanlagen mit niedriger Volatilität gelten und schwindende Zinserträge durch stabile, planbare Mieteinnahmen kompensieren können. Andererseits wurde bei vielen Investoren, die der strengen Quotenregelung aus der Anlageverordnung (AnIV) unterliegen, wie Pensionskassen und Versorgungswerke, die maximal mögliche Immobilienquote von 25 % des Sicherungsvermögens mittlerweile nahezu vollständig ausgeschöpft.

Unter den Solvency-II-Regelungen, die Anfang 2016 europaweit in Kraft getreten sind, sind große Versicherungen wie Lebensversicherer zwar grundsätzlich frei in ihrer Anlagepolitik beziehungsweise unterliegen nicht dieser strengen Quotenregelung. Allerdings gilt auch für sie die Pflicht zur Eigenkapitalunterlegung im Rahmen der Solvenzkapitalanforderungen (Solvency Capital Requirement, SCR). Dabei sind verschiedene versicherungstechnische Risikoparameter und das Marktrisiko für Kapitalanlagen maßgeblich. Wie hoch die geforderte Eigenkapitalunterlegung für die jeweilige Transaktion ausfällt, hängt von unterschiedlichen Risikomodulen ab, denen das Investment zugeordnet wird. Für direkte Immobilieninvestments gelten in der Regel 25 % des Marktwertes, die als Risikokapital angesetzt werden müssen.

### **Kapitalmarktgängige Fremdkapitalinstrumente als Lösung**

Die Regulierung darf allerdings nicht als Ausrede dienen, denn es gibt verschiedenste Möglichkeiten, in Real Estate Debt zu investieren und sich damit Investmentopportunitäten am Immobilienmarkt im Fremdkapitalbereich mit einem attraktiven Risiko-Rendite-Verhältnis zu erschließen. Beispiele sind gelistete Anleihen, die Kreditvergabe durch Investoren über Fronting-Banken, Crowdfunding-Instrumente, Finance REITs nach US-Beispiel, Debt-Fonds oder Direct Lending, also bankenunabhängige Finanzierungen von Projekten.

Man nehme das Instrument sogenannter Kreditfonds, beziehungsweise Debt-Fonds. Ein klarer Vorteil liegt auf der Hand: Bei entsprechender Strukturierung der in solchen Papieren gebündelten Immobilienkredite können diese bei Versorgungswerken, kleinen Versicherungen und allen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) beaufsichtigten Instituten als Schuldverschreibungen gezählt werden und dürfen somit bis zu 50 % des

Sicherungsvermögens ausmachen. Auch ermöglichen Kreditfonds die Investition in ein relativ stark diversifiziertes Portfolio und man erhält einen wichtigen Marktzugang zu aussichtsreichen und renditestarken Immobiliensegmenten.

Ein anderes Beispiel sind Anleihen zur Immobilienfinanzierung: Diese bisherige Nischen-Anlageklasse wächst bereits seit Jahren deutlich. Durch eine fixe Verzinsung über eine festgelegte Laufzeit in Verbindung mit einem Investment-Grade-Rating bieten diese Strukturen ein solides und kalkulierbares Risikoprofil bei einem ansehnlichen Renditepotenzial. Und als börsennotierte Wertpapiere fallen diese Anleihen nicht unter eine etwaig geltende Immobilienquote, was für die unter das VAG fallenden Institute wichtig ist und natürlich nicht für die Versicherer, für die Solvency II relevant ist.

Ein weiteres Beispiel für eine alternative Möglichkeit, in Real Estate Debt zu investieren, sind Immobilienfinanzierungs-REITs (Real Estate Investments Trusts). Diese sind in den USA bereits seit Jahrzehnten etabliert. Anstelle von Immobilien halten REITs ausschließlich Immobilienfinanzierungen. Auch dadurch erreicht man eine Diversifizierung in der Kapitalanlage und planbare Cashflows. Denkbar sind dabei börsennotierte Unternehmen, die rein aus Immobilienfinanzierungen bestehen, also eine Art Bestandhalter von Immobilienkrediten. Allerdings sind für eine ausreichende Diversifizierung erhebliche Investitionsvolumina notwendig, oftmals zwischen acht und zehn Milliarden Euro. In Deutschland stellt es sich aber noch als schwierig dar, für diesen Zweck solche Summen bei Investoren einzusammeln.

### **Fazit: Potenzial ist vorhanden – es fehlen lediglich Flexibilität und Mut**

Die Zukunft der Immobilienfinanzierung in Deutschland muss vielfältiger werden. Zwar ist ausreichend Liquidität im Markt und der Bedarf auf Investorenmehrheit aufgrund des Renditedrucks klar vorhanden. Allein es fehlt aber an Mut, die vorhandenen Möglichkeiten zu ergreifen. Andere Länder wie die USA sind auf diesem Gebiet schon viel weiter. Durch die zunehmende Regulierung, niedrige Zinsen und volatile Märkte, aktuell ausgelöst durch die Corona-Pandemie, sollte der Leidensdruck auf Kapitalgeber- und Kapitalnehmerseite eigentlich groß genug sein, um beispielsweise gerateten und gelisteten Fremdkapitalinstrumenten auch hierzulande zum Durchbruch zu verhelfen. Diese Instrumente sollten und werden die klassischen Immobilienfinanzierer mit Banklizenz nicht ersetzen, sondern ergänzen. Sie sorgen für ein diversifiziertes Fremdkapitalangebot und werden den Wettbewerb beleben. Das stabilisiert auch den Liquiditätszufluss. Gleichzeitig bieten sich wie angedeutet enorme Potenziale gerade für Versicherer zur Verbesserung ihres Risiko-Rendite-Profiles.

**Dieser Artikel erschien in der VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 2/2021.**

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

PB3C RESEARCH

---

## Blitz-Umfrage der Cureus GmbH: Welche Chancen bietet der Pflegeimmobilienmarkt?

Pflegeimmobilien sind nicht erst seit der Pandemie als attraktive Assetklasse etabliert, haben aber gleichwohl in den Augen vieler Akteure an Relevanz gewonnen. Wie sehen Sie die aktuelle Lage und die Aussichten am Pflegeimmobilienmarkt? Teilen Sie Ihre Einschätzungen dazu in unserer Umfrage: [Jetzt teilnehmen](#).

Herzlichen Dank!

Ihr

Cureus-Team

MARKTNEWS

---

## Preisentwicklung am Immobilienmarkt differenziert sich weiter

Dem Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zufolge hat sich die zunehmend unterschiedliche Preisentwicklung am Wohnimmobilienmarkt einerseits und am Büroimmobilienmarkt andererseits auch im Q4 2020 weiter fortgesetzt, berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG** und das **HANDELSBLATT** am 11.2. Den aktuellen Daten des vdp zufolge hätten sich Immobilien im vergangenen Jahr um 5,9 % verteuert. Während jedoch die Preise für Wohnimmobilien im Q4 2020 gegenüber dem Q3 2020 um 2,7 % gestiegen seien, seien die Preise für Gewerbeimmobilien um 0,1 % gesunken. Gegenüber dem Q4 2019 seien Immobilien in Deutschland um 6 % teurer geworden, womit der Preisanstieg nahezu so stark gewesen sei wie in den Vorjahren. In den Top-7-Städten allerdings seien die Wohnimmobilienpreise im Gesamtjahr 2020 am gesamten Markt nur um 3,5 % und im Q4 um 4,7 % gestiegen. Vor allem die Preise für selbst genutztes Wohneigentum hätten

sich erhöht, befeuert durch die nach wie vor niedrigen Kreditzinsen und den Mangel an Anlagealternativen. Gegenüber dem Vorjahr habe der Anstieg 7,4 % getragen, im Q4 2020 seien es sogar 8,5 % gewesen. Die stärksten Preisanstiege bei Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen habe mit 6,6 % bzw. 8,6 % Hamburg verzeichnet, die geringsten Frankfurt, wo sich selbstgenutztes Wohneigentum im Vergleich zum Vorjahresquartal um 4,1 % verteuert habe. An den Büroimmobilienmärkten hingegen habe sich die Dynamik deutlich abgeschwächt. Sowohl Preise als auch Neuvertragsmieten seien im Q4 2020 gesunken. Nur auf das Gesamtjahr gerechnet habe sich ein geringer Preiszuwachs ergeben, da im Q1 2020, also vor Beginn der Corona-Krise, die Preise und Mieten noch stark gestiegen seien.

## Kaufpreisfaktoren steigen in ungeahnte Höhen

Miet- und Kaufpreise entwickeln sich F+B zufolge immer weiter auseinander, schreibt **DIE WELT** am 12.2. Während die Neuvertragsmieten für Wohnungen im Q4 2020 im Vergleich zum Vorquartal bundesweit um 0,1 % gesunken seien, seien die Kaufpreise weiter gestiegen. In den fünf teuersten Städten habe es sogar deutliche Mietpreisrückgänge gegeben, so in Berlin um 1,4 % gegenüber dem Vorquartal, in Stuttgart um 1,3 %, in Hamburg um 0,4 % und in Frankfurt um 2,1 %. Infolge des Mietendeckels seien in Berlin im Gesamtjahr die Mietpreise sogar um 6,4 % gesunken. Entsprechend hoch seien die Kaufpreisfaktoren. In Hamburg betrage der Vervielfältiger mittlerweile 40 und sei damit so hoch wie noch nie in einer deutschen Großstadt. Berlin liege mit einem Vervielfältiger von 39 auf Platz zwei, gefolgt von Frankfurt mit dem Faktor 38.

## Leichter Stimmungsanstieg auf niedrigem Niveau

Laut dem ‚RICS Global Commercial Property Monitor‘ für das Q4 2020 ist die Stimmung am globalen Markt für Gewerbeimmobilien mit - 27 immer noch deutlich negativ, aber nicht mehr ganz so schlecht wie im Q3 2020 (- 31) und deutlich besser als im Q2 2020 (- 37), berichtet die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 10.2. In Europa habe der RICS-Index im Q4 2020 bei - 27 nach - 36 im Q3 2020 und in Nordamerika bei - 29 nach - 38 im Q3 2020 gelegen. In Deutschland liege die Stimmung mit - 22 zwar ebenfalls im negativen Bereich, sei aber deutlich besser als in Europa insgesamt und global. Ausschlaggebend für die Stimmungsaufhellung sei, dass die Investoren auch angesichts der hohen im Markt befindlichen Liquidität optimistischer seien als die Nutzer, die unter den schwachen makroökonomischen Bedingungen im Einzelhandels- und Bürosektor litten. Gut die Hälfte der befragten Marktteilnehmer gingen davon aus, dass sich der Markt für Gewerbeimmobilien in einer Abschwungphase befinde, nachdem dies im Vorquartal noch

64 % erwartet hätten. Immerhin 26 % der Befragten erwarteten eine Aufschwung-Phase, während es im Vorquartal 16 % gewesen seien.

## Der Logistikimmobilienmarkt boomt – vor allem in Großbritannien

Während der britische Einzelhandel 2020 stark unter der Corona-Krise gelitten hat, ist Savills zufolge die Nachfrage nach britischen Logistikimmobilien aller Art sprunghaft gestiegen, schreibt die **FAZ** am 12.2. Grund hierfür sei die deutliche Zunahme des Online-Handels und der Wunsch der Anleger, von dieser Entwicklung zu profitieren. Rund 4,7 Mrd. GBP seien 2020 in britische Logistikimmobilien investiert worden, und damit 25 % mehr als im Vorjahr. Die britische Immobilien-Gruppe Tritax gehe davon aus, dass sich nahezu jede in Frage kommende Kapitalanlagegesellschaft im vergangenen Jahr nach Logistikimmobilien umgesehen habe. Unter den Kaufinteressenten und Käufern von Lagerhäusern und Warenverteilzentren seien auch Unternehmen des klassischen Einzelhandels gewesen, die sich darum bemüht hätten, ihr eigenes Online-Geschäft aufzuziehen. CBRE habe das Verhältnis zwischen rückläufigen klassischen Handelsumsätzen und dem Flächenbedarf für den Online-Handel errechnet: So führe jede Umsatzeinbuße von einer Mrd. GBP im Handel zu einem zusätzlichen Bedarf an Lager- und Warenverteil-Flächen von etwa 330.000 qm.

## Die verflixte letzte Meile

Der Mangel an Flächen für die City-Logistik wird zusehends größer und lässt die Unternehmen erfinderisch werden, berichtet **HANDELSBLATT REAL ESTATE** am 11.2. In Frankfurt beispielsweise entfielen 40 % des Verkehrsaufkommens auf den Lieferverkehr, davon 10 % auf die Pakettransporter. Infolge des wachsenden E-Commerce sei davon auszugehen, dass es künftig nicht weniger werde. „Die City-Logistik ist schon vor 20 Jahren gestartet mit dem Ziel, den Verkehrskollaps in den Städten zu unterbinden. Das Problem ist nur, dass sich Interessensträger und Inhaber bis heute nicht auf einheitliche Standards einigen konnten“, sage Kuno Neumeier von Loginvest. Tim Rosenbohm von Segro gebe zu bedenken, dass in der Stadt viele unterschiedliche Interessen unter einen Hut gebracht werden müssten, was die Lösungsfindung erschwere. Hinzu kämen der Flächenmangel und die Konkurrenz zum Wohnungsmarkt. „Trotzdem darf die Logistik nicht aus der Stadt verdrängt werden, einerseits wegen der Lieferzeiten, andererseits wegen der vielen Arbeitsplätze. Die zusätzliche Pendelei würde den Verkehr belasten“, mahne Rosenbohm. Kommunen und Baubehörden müssten sich stärker für Kompromisslösungen öffnen, denn sonst werde eine Nähe von Wohnen und Arbeit kaum möglich sein.



## Die Einzelhandelsmieten müssen sinken

Während die Umsätze der Einzelhändler in den vergangenen Jahren gesunken seien, seien die Mieten in den Toplagen eher gestiegen, und das sei eine für die Innenstädte gefährliche Entwicklung, schreibt das **HANDELSBLATT** am 9.2. Sie habe schon viele Unternehmen gezwungen, Filialen aufzugeben, weil diese unprofitabel geworden seien, der Leerstand in den Innenstädten nehme entsprechend zu. „In vielen Innenstädten müssen die Mieten dauerhaft sinken, damit sich der Handel diese Standorte noch leisten kann“, sage Lars Jähnichen von IPH Handelsimmobilien. Die Flächenproduktivität in vielen Handelsbranchen gehe zurück, doch hätten sich die Mieten häufig davon abgekoppelt. Experten erwarteten deshalb mittelfristig deutliche Veränderungen nicht nur bei der Höhe der Mieten, sondern auch Verringerung der Größe der Verkaufsfläche. Auch versuchten viele Händler inzwischen, umsatzabhängige Mieten zu vereinbaren. Jedoch litten die Vielfalt des Angebotes und damit die Attraktivität des innerstädtischen Einzelhandels, wenn Händler sich ungeordnet zurückzögen, weil sie die hohen Innenstadtmieten nicht mehr zahlen könnten, gebe Steffen Sebastian von der Universität Regensburg zu bedenken: „Innenstädte sind nur attraktiv, wenn die dortigen Geschäfte eine gute Mischung darstellen, wie sie beispielsweise in Shoppingcentern zu finden ist.“ Erste Ansätze dazu könne man bereits beobachten, doch bis entsprechende Konzepte sich flächendeckend durchgesetzt hätten, sei damit zu rechnen, dass Insolvenzen und Leerstand in den innerstädtischen Lagen weiter zunehmen.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

---

## Immobilienfonds entdecken gefördertes Wohnen für sich

Über das wachsende Interesse auch großer Immobilieninvestoren an Projekten des geförderten Wohnungsbaus schreibt das **HANDELSBLATT** am 12.2. So habe Commerz Real unlängst für ihren offenen Immobilienfonds Hausinvest eine Wohnanlage mit 97 geförderten Wohneinheiten gekauft, welche die GBI in Nürnberg bis Mitte 2022 errichten solle. Mittelfristig sei geplant, dass der Hausinvest als zweitgrößter offener Immobilienfonds in Deutschland bis zu ein Drittel seines derzeit rund 16 Mrd. Euro umfassenden Volumens in bezahlbares und gefördertes Wohnen investiere. „Wir haben gemerkt, wie hoch die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum ist, als wir unser erstes Investment in Darmstadt getätigt haben“, sage Fondsmanager Mario Schüttauf von Commerz Real. Große

Investoren wie die Allianz oder Commerz Real lernten die Vorteile solcher Projekte zunehmend zu schätzen. „Bezahlbares Wohnen ist in den vergangenen Jahren attraktiver geworden“, sage Stefan Behrendt von Dr. Lübke & Kelber, die Nachfrage nach solchen Finanzprodukten steige: „Gefördertes und soziales Wohnen macht sich gut für einen Fonds oder einen Investor. Da hat ein Umdenken stattgefunden.“

## Welche sind die besten Crowdfunding-Plattformen?

Das Deutsche Kundeninstitut (DKI) hat im Auftrag von **EURO AM SONNTAG 20** Plattformen für Crowdfundings getestet, auf denen Anleger teils schon ab zehn Euro in Immobilien investieren können, schreibt **EURO AM SONNTAG** online am 8.2. und stellt die Ergebnisse vor. Die Vorteile solcher Beteiligungen seien eine geringe Laufzeit und Renditen zwischen 4 % und 7 % p. a. Die niedrigen Beträge und geringen Einstiegshürden erleichterten die Streuung auf verschiedene Investments zur Risikoreduzierung. Neben Nachrangdarlehen gebe es inzwischen häufiger auch Angebote, bei denen der Schwarm eine bestehende Bankfinanzierung übernehme oder sich an einer Anleihe beteilige. Jürgen Mertens von der noch jungen Plattform Achtstein beispielsweise wolle aber erst einmal mit einem klassischen Nachrangdarlehen starten. Bei Achtsteins erstem Projekt gehe es um ein Doppelhaus in Mönchengladbach, an dem sich Anleger ab 100 Euro beteiligen könnten. Die Laufzeit des Investments sei auf etwa 2,5 Jahre angelegt. Die insgesamt 20 vom DKI getesteten Plattformen seien auf die Qualität ihrer Konditionen, ihre Angebote und den Kundenservice hin überprüft worden, und zwar jeweils separat in den Kategorien Energie und Umwelt (Energieträger), Immobilien sowie Unternehmensfinanzierung.

## Wealthcap bereitet zwei neue Fonds vor

Wealthcap bereitet für das Jahr 2021 zwei neue Fonds in den Bereichen Logistik und Mischnutzung vor, die sich an deutsche institutionelle Investoren richten, schreibt **REFI EUROPE** am 11.2. Wealthcap plane, im Q3 2021 Logistikfonds auflegen, der wahrscheinlich eine offene Struktur haben werde. „Logistik ist derzeit bei größeren Investoren sehr gefragt“, sage Julian Schnurrer von Wealthcap: „Aber der Markt ist hart umkämpft, daher kann ich mir nicht vorstellen, dass wir vor Q3 2021 etwas auflegen, wenn wir auch Seed-Investments einbeziehen wollen.“ Außerdem prüfe Wealthcap die Auflegung eines Nachfolgefonds für den geschlossenen deutschen Bürofonds ‚Wealthcap Spezial-AIF Büro 7‘. Der Nachfolgefonds werde sich voraussichtlich auf eine andere Assetklasse konzentrieren, wahrscheinlich auf Wohnimmobilien mit gewerblichem Aspekt. Der

Starttermin für ein solches Vehikel werde von der Situation am Investmentmarkt abhängig gemacht, angestrebt werde ein Termin zwischen dem Q2 2021 und dem Q3 2021.

VERSCHIEDENES

---

## Der Premiummarkt in Deutschlands Digital-Hauptstadt

Wie sich der Berliner Markt für Premium-Immobilien entwickelt, berichtet Sebastian Fischer von Primus Immobilien in der **FAZ** vom 12.2. Die Bedeutung des selbstgenutzten Wohneigentums habe stark zugenommen, zukünftige Eigentümer mäßten der Größe, dem Grundriss und der Ausstattung von Wohnungen mehr Bedeutung zu. Berlin habe sich zur deutschen Digital-Hauptstadt entwickelt und ziehe internationale Tech-Konzerne an, deren Mitarbeiter ein hohes Durchschnittseinkommen hätten, was die Kaufkraft der Käufer und Mieter von Wohnraum entsprechend steigern. Diese Entwicklung werde weitergehen, sage Fischer: „Berlin wird Europas Silicon Valley, und die Preise werden weiter steigen.“

## Was aus der Baulandmobilisierung geworden ist und vielleicht doch noch werden könnte

Jürgen Michael Schick vom IVD erklärt in der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 11.2., warum die Baulandkommission 2018 nicht zu den erhofften Ergebnissen geführt hat und wie nun doch noch Kompromisse gefunden werden könnten. Das ursprüngliche Ziel sei gewesen, Bauland für den Wohnungsbau bereitzustellen, doch hätten sich dabei mit viel Nachdruck die Kommunen eingeschaltet und Baulandbevorratung und -steuerung gefordert, woraus dann Baugebote und ein verschärftes Vorkaufsrecht entstanden seien. Das habe das eigentliche Ziel, die Mobilisierung von Bauland, überlagert. Mit der Frage, wie schneller, mehr und günstiger gebaut werden könne, habe das sogenannte Umwandlungsverbot aber nichts zu tun. Um Kompromisse zu finden, könnte das Thema Umwandlungsverbot aus dem Gesetzentwurf herausgenommen und für die Erhaltungsgebiete gesondert und schärfer verhandelt werden. Anstatt eines Umwandlungsverbotes könnten die Regelungen zur Eigenbedarfskündigung verschärft werden. „Mehr Bauturbo, da wo es noch nötig ist, weniger Regulierung und eine ideologiefreie Debatte wären wünschenswert“, sage Schick.

# Wie Privatanleger von der Hochkonjunktur am Wohnimmobilienmarkt profitieren können

Malte Thies von der ONE GROUP erklärt in seinem Beitrag auf [FINANZWELT](#) vom 11.2., wie Wohnprojektentwickler und Privatanleger von der derzeitigen Hochkonjunktur am Wohnimmobilienmarkt gleichermaßen profitieren können. Denn aufgrund der wachsenden Zurückhaltung vieler Kreditinstitute hätten die Entwickler von neuen Wohnimmobilien in diesem von hoher Nachfrage und großer Stabilität geprägten Umfeld zunehmend Schwierigkeiten, für ihre Projektentwicklungen Bankfinanzierungen in ausreichender Höhe und zu adäquaten Konditionen aufzunehmen. Privatanlegern eröffneten sich so Investmentchancen mit attraktiven Renditen und kurzen Laufzeiten. Der Markt für Fremdkapitalgeber sei vielfältig und habe in den vergangenen Jahren in der Immobilien- und Projektfinanzierung deutlich an Bedeutung gewonnen, was insbesondere für Nachrang-, also Mezzanine-Kapital gelte. Und dieser Trend biete attraktive Anlagechancen – nicht nur für professionelle Investoren, sondern auch für Privatanleger.

BLOG

---

## Logistik ist der neue Einzelhandel – Crowdfunding in Corona-Zeiten

Die Covid-19-Pandemie hat in vielen Bereichen zu großen Veränderungen geführt, die auch an der Immobilienbranche nicht spurlos vorbeigehen. Doch welche Assetklassen werden sich wie verändern? Und wie kann man heute attraktive Investments von morgen erkennen? Wir haben mögliche Szenarien einmal durchgespielt. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [Achtstein Invest](#).

## „Ding-Dong – wir hätten hier eine Lösung für Sie!“



**Christian Chaléat**

Better Bell

Aller Anfang ist schwer? Das ist eine schon fast romantische Beschreibung – denn haben Sie mal versucht, ein neues Produkt zu launchen? In der Immobilienbranche? Ein neues digitales Produkt? Ja, die Immobilienbranche digitalisiert sich – theoretisch. Denn noch sind die Hürden hoch. Gerne wird die Branche belächelt, der digitale Fortschritt zum Running Gag. Aber jetzt – jetzt unter Corona –, da geht es los. Und ESG, das muss ja jetzt sowieso jeder. Provokant? Bestimmt. Aber noch lesen Sie! Und deshalb kommen wir jetzt mal zum eigentlichen Thema. Denn Witze gibt es genug. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## PB3C auf LinkedIn Live: Bau in Rekordzeit – Transformation in Bau & Büro



**LinkedIn Live**

Bauen wie Tesla in Brandenburg? In unfassbar kurzer Zeit, innovativ und nachhaltig – was können wir von Tesla lernen? Wie erreichen wir Rekordzeit und transformieren Bau und Büro? Jan-Hendrik Goldbeck von der GOLDBECK Group, Michael Becken von der BECKEN Group, Jens-Peter Schulz von der Dresdner.RE und Josef Girshovich von PB3C diskutieren im [LinkedIn Live Stream](#) über das Spannungsverhältnis zwischen Projektentwicklung neuer Gebäude/Versiegelung und CO2-Abdruck und fragen, wie man

die politische Herausforderung geringerer Beschäftigungszahlen in reinen Logistik-Hubs regelt und wie überhaupt es Tesla gelingt, mit Goldbeck zusammen so schnell zu bauen? Und ob die neue Clubhouse App diesen Traum erfüllen kann. – Sehen Sie [HIER](#) den kompletten Stream.

## In welche Wohnimmobilienregion würde Sie investieren?



**Empira Gruppe**

Deutschland hat sich insbesondere aus Sicht institutioneller Investoren als besonders wertstabile und vergleichsweise wenig volatile Investmentregion erwiesen. Während in den letzten Immobilienzyklen in großen europäischen Immobilienmärkten wie England, Frankreich und Spanien teils empfindliche Wertverluste zu beobachten waren, haben sich die Immobilienmärkte im deutschsprachigen Europa als deutlich weniger anfällig für Wertverluste erwiesen. Doch auch in Deutschland stehen Investoren oder Asset Manager bei ihren Investitionsentscheidungen vor der Herausforderung, die für sie optimale Region zu wählen – welche ist Ihr Favorit? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

# Mögliche Preisrückgänge mitbedenken



**Jürgen Kelber**

Dr. Lübke & Kelber

Investoren müssen mögliche Preisrückgänge mitbedenken, sagt Jürgen Kelber von Dr. Lübke & Kelber – doch was heißt das in der Praxis für Investoren? Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## PODCAST

---

## PB3C Talk #34: Vom gemischten zum dichten Quartier

Gemischt, dicht, nachhaltig. Die Schlagworte für die Quartiere der kommenden Jahrzehnte sind gesetzt. Doch warum scheitern viele Städte an der Umsetzung ihrer eigenen Konzepte und Zielvorgaben? Und welche Antworten können Entwickler und Architekten bieten im Wettbewerb um die lebenswerte Stadt? Eike Becker von Eike Becker Architekten, Philipp Pferschy von GIEAG Immobilien AG und Dr. Josef Girshovich von PB3C sprechen darüber, wie das Strukturdenken des 20. Jahrhunderts neu gedacht werden kann: Wenn wir Wohnen, Gewerbe, Handel und Freizeit wieder zusammenbringen wollen, dann muss mehr gemischt und mehr verdichtet werden – denn nur wo Menschen ihre Städte nutzen, kann Aufenthaltsqualität auch entstehen. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #34](#) aus der Reihe ‚Die Zukunft der Stadt‘.

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