

PB3C News (9. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 8.3.2021



Clubhouse Talk

Frauen in der Immobilienbranche

Diskutieren Sie mit: Montag, den 08.03. ab 19:00 Uhr

Sonja Rösch (PB3C GmbH)
Anna Schingen (DPF AG)
Natalia Kurda (CREO Group)

Sandra Zengerling (Argentus GmbH)
Sarah-Madeline Buschmann (hanova)

PB3C | Live-Podcast

**PB
3C**

KOMMENTAR

Wandel in den B2B-Netzwerken der Immobilienbranche



Sonja Rösch

PB3C

Facebook, Xing, LinkedIn, Instagram, Snapchat und Tiktok. Immer mehr soziale Netzwerke etablieren sich in Deutschland. Kein Wunder also, dass es nicht leicht ist, den Überblick zu behalten und klar zu identifizieren, welches Netzwerk für welche unternehmerischen Ziele zweckdienlich ist. Ist Facebook mehr als ein plakativer Werbekanal? Ist Xing noch zeitgemäß? Und worauf soll man die Schwerpunkte bei der Unternehmenskommunikation legen: weiterhin auf LinkedIn oder doch auf Instagram, den neuen Stern am B2B-Social-Media-Himmel?

Noch vor wenigen Jahren war Xing, ehemals Open BC, das primäre Netzwerk für deutsche Angestellte und Manager. In der Immobilienwirtschaft erfreut sich dieser Kanal weiterhin einiger Beliebtheit, obwohl Funktionen und Interaktionsmöglichkeiten nicht mithalten können mit dem von Microsoft unterstützten Medium LinkedIn. Jetzt aber legt die Finanzbranche nach: Große Unternehmen, Fondsanbieter und Private Equity-Gesellschaften haben die Vorzüge von Instagram für sich entdeckt – und so zieht die Karawane weiter. Die visuellen Möglichkeiten und die Konzentration auf kurze, aber authentische Videos machen dieses Netzwerk derzeit besonders nutzwertig für Employer Branding und eine prägnante Außendarstellung. Davon kann auch die Immobilienwirtschaft profitieren.

Dabei ist klar: Die aktuellen Wanderbewegungen von Kanal zu Kanal werden auch in den kommenden Jahren stattfinden. Niemand kann vorhersagen, welches die Branchenkanäle der Immobilien- und Finanzwirtschaft in fünf Jahren sein werden. Das sieht man derzeit auch am Hype um Clubhouse. Ob das Audio-only-Format sich wirklich durchzusetzen vermag, lässt sich nicht sagen. Wichtig ist: Nahbarkeit, Authentizität und kommunikative Frische werden turnusmäßig von den Nutzern eingefordert und von den Unternehmen abgeglichen. Wer also zu lang in den althergebrachten Netzwerken hängen bleibt, der wird selbst abgehängt.

Die Immobilienwirtschaft kann hier viel von dem Umgang mit den eigenen Investitionen lernen. Die sozialen Kanäle sind die Assets der Unternehmenskommunikation, und so wie man regelmäßig seine Portfolios überprüft und Assets abstößt, um Kapital und Zeit und Kapazitäten für Neues zu gewinnen, so sollte man auch die eigenen Kanäle einer regelmäßigen Überprüfung unterziehen. Gesunde Selektion und Konsolidierung sind notwendiger Bestandteil ökonomischer Zyklen. Sind die Rendite- und Investitionsziele erreicht, dann ist es Zeit, sich von einem Objekt zu trennen. Diese Regel gilt auch für die sozialen Netzwerke.

Dieser Artikel erschien am 3.3. im MMOBILIENMANAGER.

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

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

Droht dem US-amerikanischen Häusermarkt eine Korrektur?

Der Aufschwung am US-Häusermarkt setzt sich mit hohem Tempo fort, was die Sorge mit sich bringt, dass sich 13 Jahre nach der Subprime-Krise die nächste Korrektur abzeichnen könnte, berichtet die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 4.3. Wie damals sei auch heute die Stimmung von Optimismus geprägt, und die meisten Analysten erwarteten, dass sich die Steigerungen bei den Verkaufszahlen und Preisen fortsetzten. Vergleichbare Zahlen wie 2020 seien zuletzt 2013 erreicht worden, als sich der Häusermarkt von der Finanzkrise und der Weltrezession erholt habe. Die Verkaufsvolumina bei Bestandshäusern hätten National Association of Realtors (NAR) im Januar 2020 im Vorjahresvergleich um 23,7 % zugelegt. Ähnlich sei die Lage am Markt für neu gebaute Eigenheime, deren Verkaufszahlen um fast 20 % gestiegen seien, begleitet von entsprechend stark steigenden Preisen. Vor diesem Hintergrund fürchteten manche Analysten, dass es in den US-amerikanischen Metropolen zu Korrekturen kommen könne. Auch würden Käufer risikofreudiger, was zum Problem werden könne, würde sich der Arbeitsmarkt zu langsam von der Corona-Krise erholen.

Wohnungspolitik im Zentrum des Wahlkampfes

Die Große Koalition hat ihre umstrittene wohnungspolitische Bilanz gezogen – und damit auch den Wahlkampf für das Thema Wohnen eröffnet, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.3. Einen kleinen Vorgeschmack darauf bietet der derzeitige Wahlkampf in Hessen, wo am 14. März Kommunalwahlen anstehen. Dabei gefielen sich die Parteien darin, sich jede auf ihre Art und Weise als sozial und klimafreundlich insbesondere in der Wohnpolitik darzustellen. Komme es dazu, dass das Bundesverfassungsgericht den Berliner Mietendeckel ganz oder teilweise für verfassungsgemäß erkläre, sei damit zu rechnen, dass diese Regelung auf andere Bundesländer und Metropolstädte ausgedehnt werde. Andernfalls sei mit Gesetzesinitiativen auf Bundesebene zu rechnen. Die Immobilienverbände formulierten ihre Bewertung der Wohnungspolitik noch recht moderat. Neben viel Schatten gebe es auch „etwas Licht“, sagten Jürgen Michael Schick vom IVD und Axel Gedaschko vom Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW). Schick weist darauf hin, dass die Mietpreise vor dem Hintergrund eines anziehenden Neubaus vielerorts stagnierten oder sanken, und merke an: „Wer hat denn diese Wohnungen gebaut, trotz schwieriger Umstände? Wir.“ Andere würden deutlicher und sprächen das Baulandmobilisierungsgesetz und das darin enthaltene sogenannte Umwandlungsverbot an. Sebastian Fischer von Primus Immobilien warne, die geplante Gesetzesnovelle werde die Situation am Wohnungsmarkt in den Metropolen noch einmal verschärfen. Schon heute bewirkten die Regulierungen, dass sich immer mehr Bauherren aus den Großstädten zurückzögen. „Wenn jetzt der Verkauf von einzelnen Wohnungen in Bestandsobjekten darüber hinaus erschwert wird, dann werden noch mehr Menschen in den Neubaumarkt gedrängt – die Preise werden also weiter steigen“, sage Fischer. Damit behindere die Politik die Wohneigentumsbildung. Gabriel Khodzitski von Prea sehe ebenfalls sorgenvoll in die Zukunft und gebe zu bedenken, dass ein Umwandlungsverbot von Miet- in Eigentumswohnungen entgegen den Annahmen der Politik zu einer Mehrbelastung für die Bevölkerung führe: „Auf die hohe Nachfrage nach Wohnraum hat das Gesetz keinen Einfluss, im Gegenteil: Die vermeintlich positive Wirkung, die das Gesetz verspricht, wird die Zahl der Gesuche sogar noch erhöhen.“

Neubaubedarf deutlich höher als angenommen

Der Studie ‚Wohnungsbedarf in Deutschland bis 2035‘ des Rheinisch-Westfälischen Institutes für Wirtschaftsforschung (RWI) zufolge ist der Neubaubedarf deutlich höher als das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) prognostiziert hat, berichten **DIE WELT** am 3.3. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.3. Anstatt der im Schnitt 230.000 neuen Einheiten pro Jahr, die laut dem BBSR für den Zeitraum zwischen

2015 und 2035 gebaut werden müssten, brauche es, je nach Szenario, deutlich mehr. Für alle drei Szenarien komme das RWI jedoch zu dem Ergebnis, dass bis 2035 etwa doppelt so viele Einheiten gebaut werden müssten als vom BBSR errechnet, um den Bedarf zu decken. Der Grund für die Abweichung sei vor allem, dass das RWI die Zahl der Erwerbsmigranten nicht in seine Berechnung einbezogen habe. Das RWI gehe von höheren Zuwanderungszahlen als statistische Ämter und BBSR aus.

Hausbau schnell und günstig

Schnell und in ausreichender Menge bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, gelingt nur mittels innovativer Lösungen, so lautet der Tenor eines Artikels vom 1.3. auf **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE**. „Wir haben festgestellt, dass Bauen aus vielen Gründen immer teurer und unwirtschaftlicher wird“, habe Peyvand Jafari von der Plutos Group im Gespräch mit **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** gesagt und auf die zahllosen Regulierungen und energetischen Vorschriften verwiesen. Im Joint Venture LenzWerk Development versuche er sich daher am Modulbau und arbeite nun mit einem Unternehmen aus Südkorea zusammen, das auf modulare Art Innenkabinen für Kreuzfahrtschiffe anfertige. Plutos habe das Konzept auf Micro-Living-Projekte übertragen. Erste Projekte würden bereits in Leipzig und Berlin realisiert, doch stünden der Umsetzung zunächst noch Regularien im Weg: Weil das Grundstück angesichts der niedrigen Kosten eines geplanten Baues zu teuer gewesen sei, habe es Probleme bei der Einhaltung der regulären Vorschriften gegeben. Eine ähnliche Lösung wie Plutos erprobe Jürgen Mertens von der Crowdfunding-Plattform Achtstein. Mertens setze auf Stahlleichtbau und verspreche sich davon eine Senkung der Rohbaukosten um 40 %. Dabei unterscheide sich ein Haus in Stahlleichtbauweise nicht wesentlich von einem konventionell gebauten, erkläre Mertens: „Der Architekt plant wie bisher. In knapp einer Woche werden die benötigten Teile am Computer berechnet und innerhalb von zwei Wochen werden die Paneele produziert.“

Renditespreizung nimmt deutlich zu

Ersten vorab veröffentlichten Ergebnissen der im Auftrag von Beiten Burkhardt durchgeführten sogenannten 5 %-Studie von Bulwiengesa zufolge hat sich die Risiko- und Renditespreizung bei Büroimmobilien deutlich vergrößert, am Markt für Shoppingcenter herrscht Flaute und Wohninvestments bleiben nach wie vor risikoarm, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.3. Die Unsicherheit hinsichtlich der Büroarbeit in der Corona-Krise habe die Attraktivität von Büros in A-Lagen für Investoren etwas gemindert. Jedoch werde auch vermehrtes Homeoffice nicht zum Ende des klassischen Büros führen. Dennoch habe sich das gestiegene Risiko auf die Renditespreizung ausgewirkt. Im vergangenen Jahr habe diese bei Core-Objekten zwischen 0 % und 2,8 % gelegen,

nachdem es im Vorjahr 0,9 % bis 3,3 % gewesen seien. Vor allem Büros in Premiulagen seien von der negativen Entwicklung betroffen. In Berlin reiche die Spreizung mit Werten von -0,4 % bis +2,6 % sogar in den negativen Bereich hinein. In Berliner Non-Core-Lagen hingegen ließe sich mit vergleichsweise riskanten Büroprojekten eine Rendite von bis zu 9,9 % realisieren. Vergleichsweise konstant sei die Spreizung mit Werten von 1,1 % bis 3,8 % in den B-Lagen geblieben. Düster seien hingegen die Aussichten auf dem Shoppingcenter-Investmentmarkt. Sei bei Shoppingcentern im Core-Segment 2019 nur ein Spread von 3,2 % bis 3,9 % festgestellt worden, so habe sich die Spanne 2020 auf 2,5 % bis 4,3 % erweitert. Der Fels in der Brandung seien nach wie vor die Wohnimmobilien, die Sicherheit und erzielbare Überschüsse auf niedrigem Niveau böten. Die zu erzielenden Renditen lägen entsprechend im niedrigen Bereich zwischen 1,5 % und 2,5 % bei Wohnungen in A-Lagen, womit die Werte im Vergleich 2019 nahezu unverändert geblieben seien.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Kreditfonds auf dem Vormarsch

Kreditfonds sind auf dem Vormarsch, auch wenn sich ihr Volumen derzeit noch schwer einschätzen lässt, berichtet **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 1.3. Das zumindest sei die Einschätzung derer, die sich als alternative Kreditgeber zu positionieren suchten, also der Versicherungen und Versorgungswerke, Pensionskassen, Family Offices und Asset-Manager, die Gelder genannter institutioneller Investoren einsammelten und über Fondsvehikel in Immobilien investierten. Einige von zahlreichen Beispielen für jüngst initiierte Kreditfonds seien ein neuer Fonds der DWS, der erste Fonds des Asset-Managers Silverton, der demnächst kommen solle, und das Debüt des Investmentmanagers Edmond de Rothschild, der kürzlich für seinen ersten Kreditfonds das Startkapital eingeworben habe. Inrev habe 270 Kreditfonds mit rund 200 Mrd. Euro Assets under Management gezählt, wobei davon auf Europa 80 Fonds mit einem Gesamtanlagevolumen von 50 Mrd. Euro entfielen. Institutionellen Investoren böten Kreditfonds im Niedrigzinsumfeld die Möglichkeit, Renditen oberhalb des Rechnungszinses von 3,75 % zu erwirtschaften. Darlehensnehmer wiederum eröffneten sie die Chance auf höhere Kreditausläufe (LTVs), wodurch sie Eigenkapital sparen könnten. Bereits vor der Krise hätten Banken aufgrund regulatorischer Vorgaben die Beleihungsausläufe im Neugeschäft reduziert. Corona habe diesen Trend nochmals verstärkt, sage Lahcen Knapp von Empira: „Da wo Banken keine private Bonität hinterlegen können, fallen die LTVs. Wir sehen insgesamt ein deutlich geringeres Angebot von gewerblichen Hypothekenfinanzierern.“ Sein Unternehmen

profitiere davon, freue sich Knapp: „Seit Sommer 2020 haben sich die Kreditanfragen bei uns versechsfacht.“

Hansainvest Real Assets performt auch 2020 gut

Hansainvest Real Assets ist gut durch das Corona-Jahr 2020 gekommen und hat bei den aktiv gemanagten Immobilienmandaten eine Performance von 8 % erzielt, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.3. Das Volumen der Assets under Management sei 2020 von 5,9 Mrd. auf knapp 6,5 Mrd. Euro gestiegen, wovon 1,1 Mrd. Euro auf Infrastrukturinvestments entfallen seien. Der 2020 aufgelegte erste europäische Logistikfonds der Hansainvest verfüge über 210 Mio. Euro Eigenkapital und sei in verschiedenen Ländern in Westeuropas investiert, u. a. in Frankreich, Polen, Spanien, Holland und Finnland. Nicholas Brinckmann von Hansainvest wolle weitere 50 Mio. Euro bis 100 Mio. Euro Eigenkapital für den Fonds einsammeln. Weiteres Kapital einsammeln wolle er auch für den hauseigenen US-Fonds, der sich auf Mietwohnungen an der Ostküste fokussiere. Auch Käufe in Großbritannien habe Hansainvest schon vor einem Jahr geplant, aber wieder verschoben, wie die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 2.3. online schreibt. „Ich glaube weiterhin an London als Finanzmetropole Europas. Aber die Stimmung am Bürovermietungsmarkt und die Brems Spuren, die Corona und Brexit in der lokalen Wirtschaft hinterlassen haben, sind vom heimischen Schreibtisch aus momentan schwer einzuschätzen“, sage Brinckmann.

Empira ist bei Refinanzierungsbonds auf den Geschmack gekommen

Der Investmentmanager Empira holt sich über die Börse Kapital für seine Finanzierungsaktivitäten, schreibt **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 1.3. Ende 2020 habe das Unternehmen erstmals sogenannte Refinanzierungsbonds emittiert, in diesem Jahr sollten weitere Emissionen folgen. Für Investoren seien Refinanzierungsbonds attraktiv, „weil sie als Wertpapiere nicht unter eine etwaig geltende Immobilienquote fallen“, wie Lahcen Knapp von Empira erläutere. Empira sehe sich als Marktführer für alternative Immobilienfinanzierungen im deutschsprachigen Raum. „2020 haben wir knapp drei Mrd. Euro geserviced“, betone Knapp.

Vonovia kämpft gegen den Klimawandel

Der Ankündigung, sich aktiv am Kampf gegen den Klimawandel zu beteiligen, lässt Vonovia Taten folgen und schlägt einen verbindlichen Klimapfad ein, mit dem bis 2050 nahezu

Klimaneutralität erreicht werden soll, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 4.3. Vonovia setze hierfür auf eine Kombination von energetischer Modernisierung des Bestands und CO2-freie Wärmeerzeugung, habe Rolf Buch von Vonovia bei der Bilanzvorlage gesagt. Sich klaren ESG-Kriterien zu unterwerfen, liege im Interesse aller Beteiligten, betone Buch. Nur wenn Vonovia auch ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnehme, sei ihr Geschäftsmodell nachhaltig tragfähig.

VERSCHIEDENES

Mezzanine hat sich etabliert

Die Corona-Krise hinterlässt schleichend, aber folgenreich ihre Spuren an den Immobilien- und Projektfinanzierungsmärkten, schreiben Maximilian Könen und Lucas Boventer von Linus Digital Finance in **IMMOBILIEN & FINANZIERUNG** 3/2021. Vor allem sei zu beobachten, dass Banken und Sparkassen als klassische Fremdkapitalgeber immer risikoaverser werden und sich bei der Beleihung von Bestandsankäufen und Projektentwicklungen immer weiter zurückzögen. In diesem unsicheren Umfeld hätten alternative Finanzierungsformen stark an Bedeutung gewonnen. Die Zeiten, in denen Mezzanine ein exotisches Produkt mit (zu) hohen Zinssätzen gewesen sei, schienen endgültig vorbei. In ihrem Beitrag behandeln die beiden Autoren ausführlich die wichtigsten Trends am Markt für alternative Finanzierungen und gelangen dabei gerade mit Blick auf den Risikoappetit einzelner Akteure zu durchaus bemerkenswerten Erkenntnissen.

Warum der deutsche Immobilienmarkt so beliebt ist

Ausländische Investoren lieben den deutschen Immobilienmarkt, schreibt Tomasz Dukala von EPH am 3.3. auf **IPE D.A.CH**. Sie seien für rund 40 % des hiesigen Transaktionsaufkommens verantwortlich und meist schon seit vielen Jahren am deutschen Markt aktiv, hätten enge Netzwerke geknüpft, einen stolzen Track Record vorzuweisen und seien oftmals mit einer eigenen Repräsentanz vor Ort vertreten. Der Grund für die große Beliebtheit des deutschen Marktes sei zum einen, dass Deutschland die größte und eine der robustesten Volkswirtschaften in Europa sei, und stabile politische Verhältnisse und einen sicheren Rechtsrahmen biete. Der gewerbliche Immobilienmarkt Deutschlands gehöre zu den bedeutendsten der Welt und sei mit einem Transaktionsvolumen von laut CBRE rund 70 Mrd. Euro im vergangenen Jahr der zweitliquideste nach den USA. Zudem habe Deutschland innerhalb der EU die größte Bevölkerung, ein entscheidendes Kriterium für Immobilieninvestments. Zudem konzentriere sich das Geschehen, anders als in den

meisten anderen europäischen Ländern, nicht nur auf die Haupt- und vielleicht noch eine zweite bedeutende Stadt, sondern es gebe eine Vielzahl großer und attraktiver Standorte.

Warum Immobilienmärkte stressresistent sind

Anders als die Aktienmärkte sind die Immobilienmärkte auch in Krisenzeiten nicht von Furcht, Panik oder Euphorie geprägt, schreiben Hirnforscher Hans-Georg Häusel und Matthias Weber von KGAL in ihrem Beitrag in der **SPARKASSENZEITUNG** online am 2.3., und erläutern, warum das so ist. Um die Handlungen von Anlegern während der Krise verstehen zu können, sei es wichtig, die Emotionssysteme im Gehirn zu begreifen. Das Gehirn lasse sich in das konservative Angstsystem sowie das Dominanz- und Stimulanzsystem unterteilen. Überwiege der Einfluss des risikofreudigen Dominanz- und Stimulanzsystems, blickten wir hoffnungsvoll in die Zukunft und die Bullen bestimmten den Markt. Regiere hingegen das Angstsystem, bekämen schnell die Bären die Oberhand und ließen die Kurse irrational tief stürzen. Panik als Symptom für vorschnelle Entschlüsse ziehe sich prinzipiell durch alle Verkaufs- beziehungsweise Kaufentscheidungen bei sämtlichen Kapitalanlagen. Doch während vor allem Aktienmärkte, aber auch hochverzinsliche Anleihen oder alternative Anlagen wie Rohstoffe äußerst volatil und anfällig für übereilte Entscheidungen seien, reagierten die Immobilienmärkte relativ träge. Panikartige Verkäufe seien selten, weil Transaktionen einen deutlich höheren Zeit-, Arbeits- und Kostenaufwand verursachten.

BLOG

Unsere Nahversorgungsimmobilien: Unbeeindruckt von der Pandemie

Pandemiebedingte Schließungen und Umsatzausfälle treffen nicht nur die Gastronomiebranche, den Kulturbetrieb und die Hotellerie. Auch der Einzelhandel ist stark betroffen. Doch gerade hierbei gilt es, nicht zu pauschalisieren. Denn Nahversorger wie Supermärkte, Drogerien, Getränkemarkte, Apotheken etc. konnten ihre Umsätze zuletzt trotz oder zum Teil sogar aufgrund der Pandemie signifikant steigern. Entsprechende Immobilien-Investments erweisen sich deshalb als krisenresistent. Lesen Sie diesen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [ALCAS](#).

Bundesförderung für effiziente Gebäude: Neue Anreize für nachhaltigen Wohnraum



Dr. Michael Dinkel

SAVVY Group

Energetische Sanierungen, ressourcensparendes Bauen und der Einsatz erneuerbarer Energien – all das wird zunehmend relevanter. Zu Recht, denn ein Viertel des deutschen Gesamtenergieverbrauches entfällt auf das Wohnen. Umso wichtiger ist es, dass die Branche den Klimaschutz und die damit einhergehende Verantwortung verinnerlicht. Strategien müssen sowohl in der Projektentwicklung als auch in der Bewirtschaftung angepasst werden, um den Primärenergiebedarf von Gebäuden langfristig zu reduzieren und nachhaltigen Wohnraum zu schaffen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

PODCAST

PB3C Talk #37: Sind Immobilienaktien der frische Wind im Immobilienportfolio?

Die Immobilie gilt weithin als sicherste Kapitalanlage. Doch nach zehn Jahren steigender Preise und Faktoren darf man sich schon fragen, ob ähnliche Renditesprünge in Zukunft realistisch sind. Ab und an steht zudem eine Gewinnmitnahme ins Haus. Soll man da tatsächlich wieder direkt in Bestände investieren oder sich nach immobilienähnlichen Produkten umschaun? Der Finanzanalytiker und Publizist Volker Looman, Oliver Puhl von Aventos Capital Markets und Dr. Josef Girshovich von PB3C sprechen über Anlagealternativen nach zehn Jahren Immobilienboom und die alles entscheidende Frage: Was sind eigentlich Investitionen in Immobilien-AGs: Sind das Investments in Aktien oder in Immobilien? Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #37](#).

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 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.