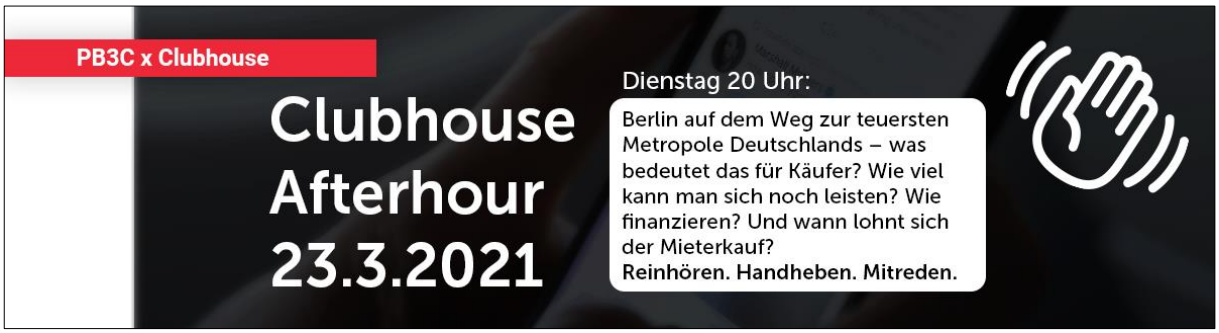
12-21

PB3C News (11. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 22.3.2021



KOMMENTAR

Alternative Finanzierungsmodelle sind auf dem Vormarsch

Maximilian Könen und Lucas Boventer

Linus Digital Finance

Die Finanzierungsstrukturen am Immobilienmarkt verändern sich. Alternative Fremdkapitalgeber etablieren sich immer mehr. Dabei kommen sie nicht nur bei immer mehr Projekt- und Bestandsfinanzierungen zum Einsatz, sie dringen auch immer häufiger in für sie bislang selten besetzte Risikobereiche vor. Der Grund ist, dass Banken und Sparkassen als klassische Fremdkapitalgeber immer risikoaverser werden und sich bei der Beleihung von Bestandsankäufen und Projektentwicklungen auf immer niedrigere

Beleihungsausläufe zurückziehen. Was sind die Hintergründe, und welche Konsequenzen hat das langfristig für den Finanzierungsmarkt?

Aktuell ändern sich durch die Pandemie die Bewertungsmodelle bei einigen Nutzungsarten. Während Wohnen und Core-Büroimmobilien in Top-Lagen davon gar nicht oder nur sehr bedingt betroffen sind, sind Risikoabschläge in Form von niedrigeren Kaufpreisvervielfältigern bei hochwertigen Büroimmobilien in B- und C-Lagen häufiger zu beobachten. Auch Hotellerie und Einzelhandel sind betroffen. Hier hat sich noch kein neues Gleichgewicht gefunden. Grund genug für Risikomanager, genauer hinzusehen. Das Resultat: Investoren hinterfragen ihre Renditeerwartung und Finanzierer werden vorsichtiger bei der Höhe der Beleihungsausläufe und passen ihre Konditionen an. Als Folge werden spekulative Ankäufe beziehungsweise Projekte ohne einen ausreichenden Bestand an Vorvermietungen im Bürosegment nur noch selten finanziert.

Banken agieren besonders risikoavers

Gerade klassische Fremdkapitalgeber sind aktuell vorsichtiger denn je bei der Vergabe von Krediten. Die Gründe sind dabei unterschiedlicher Natur. Zum einen sind aufgrund einer ungünstigen Risikogewichtung die Eigenkapitalanforderungen an die Banken bei der Vergabe von Immobilienfinanzierungen sowohl bei höheren Beleihungsausläufen als auch für Projektentwicklungen relativ hoch. Dieser Zustand verteuert im Umkehrschluss die Refinanzierung. Als Resultat sind Banken bei Beleihungsausläufen oberhalb von 60 % vorsichtig. Und die aus Basel III resultierenden hohen Eigenkapitalanforderungen werden künftig sogar noch steigen, Basel IV steht bereits in den Startlöchern. Zum anderen bereiten sich die Banken auf wirtschaftlich herausfordernde Zeiten vor. Entsprechend vorsichtig wird beim Neugeschäft gehandelt. Und auch die personellen Kapazitäten sind oftmals auf die Verhandlung von Prolongationen sowie auf die Risikovermeidung konzentriert oder mit aus der aktuellen Pandemie entstehenden Herausforderungen im Tagesgeschäft beschäftigt. Projektentwickler müssen sich somit um alternative Finanzierungsmöglichkeiten bemühen.

Alternative Immobilienfinanzierung als Lösung

Vor der Pandemie war das Mezzanine-Kapital hauptsächlich bei der Finanzierung von Projektentwicklungen gefragt. Aktuell wird Mezzanine jedoch auch immer häufiger zur Finanzierung von Bestandsankäufen benötigt. Und auch die Zeiten, in denen sich die Aktivitäten alternativer Anbieter vorrangig auf das Nachrangkapital und die höheren Beleihungsausläufe bezogen, sind vorbei. Die zunehmend vorsichtige Haltung klassischer Kapitalgeber eröffnet Kreditfonds oder institutionellen Investoren völlig neue Möglichkeiten: Traditionellerweise besteht eine klassische Finanzierungsstruktur aus der Seniortranche bis etwa 65 %, die von Banken und Sparkassen bereitgestellt werden, und dem Mezzanine-

Anteil mit der Juniortranche bis etwa 85 %. Der fehlende Betrag entfällt auf das haftende Eigenkapital. Aktuell gehen die finanzierenden Banken jedoch oftmals nur noch bei Beleihungsausläufen von 40 % bis 50 % mit. Dadurch bietet sich für alternative Fremdkapitalgeber die Gelegenheit, die fehlende Summe oder gar die gesamte Finanzierungsstruktur aus einer Hand ohne Bankbeteiligung zur Verfügung zu stellen und damit in wesentlich geringere Risikosphären vorzudringen als in der Vergangenheit.

Schnelle Bereitstellung von Fremdkapital

Und auch die nötige Flexibilität macht alternative Fremdkapitalinstrumente besonders attraktiv. Während Banken und Sparkassen oftmals viele Wochen oder Monate brauchen, um einen Kredit zu bewilligen, können Kreditfonds oder institutionelle Investoren entsprechende Beträge innerhalb weniger Wochen bereitstellen. Ein Faktor, der gerade in der aktuellen Situation nicht zu unterschätzen ist. Wer über die entsprechenden finanziellen Möglichkeiten verfügt, dem bieten sich insbesondere während der Pandemie neue Möglichkeiten zur Investition. Vereinzelt auftauchende Opportunitäten zum Markteinstieg sind oftmals kurze Momente, bei denen schnell gehandelt werden muss. Wer dann lange auf seine Finanzierungszusage warten muss, kommt nicht zum Zuge. Zu lange bürokratische Entscheidungswege führen dazu, dass Banken und Sparkassen sogar teilweise gar nicht mehr für Finanzierungen in Betracht gezogen werden. In Fällen wie diesen wird der alternative Fremdkapitalgeber für den Whole Loan, also die gesamte Finanzierung, angefragt und nimmt damit vollständig den Platz einer klassischen Bank oder Sparkasse ein.

Dies bedeutet allerdings nicht, dass die alternativen Finanzierer nun blindlings jedes Risiko eingingen und jedes Projekt finanzierten, dass sich ihnen bietet. Etablierte Anbieter blicken ähnlich genau auf die zugrunde liegenden Business Cases wie Banken. Wer die Wahl hat, lehnt mehr als 90% der angebotenen Finanzierungsanfragen ab.

Mezzanine-Finanzierer stehen vor Niedrigzinsen

Ein geringeres Risiko-Exposure geht allerdings zwangsläufig auch mit niedrigeren Zinssätzen einher. Die Zinssätze für die unteren Beleihungsausläufe in Niedrigzinszeiten sind nicht besonders attraktiv für einen Mezzanine-Kreditfonds, selbst wenn der alternative Kreditgeber eine gewisse Prämie für seine schnelleren Genehmigungsprozesse am Markt durchsetzt. Zudem sind viele dieser Akteure auf Wachstumskurs und wollen so wenig Kapital wie möglich in einzelnen Projekten langfristig gebunden haben. Daher werden die Seniortranchen oftmals an Banken und Sparkassen ausgelagert und veräußert. Banken ohne eigene Immobilienfinanzierungssparte und entsprechende Infrastruktur erhalten so Zugang zu attraktiven Seniorfinanzierungen. Kleinere Institute streben wiederum eine Diversifizierung des bestehenden Immobilienfinanzierungsportfolios an.

Alternative Kapitalgeber werden sich auch langfristig durchsetzen

Die steigende Relevanz von Kreditfonds und Mezzanine-Instrumenten ist nicht von der Hand zu weisen. Aktuell stellen sich die alternativen Finanzierungsgeber als entscheidende Akteure am Finanzierungsmarkt auf und überzeugen mit kurzen Entscheidungswegen sowie dem Potenzial, eine stärker diversifizierte Aktivseite regionaler Banken und Sparkassen zu ermöglichen. Auch nach der Pandemie werden Projektentwickler entsprechende Vorteile zu schätzen wissen und von ihnen profitieren wollen. Alternative Finanzierungsformen sichern sich somit eine feste Position auf dem Markt.

Dieser Artikel erschien am 16.3. auf IPE D.A.CH.

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

Die Stimmung am Wohnimmobilienmarkt normalisiert sich

Der Immobilienstimmungsindex, den das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Zusammenarbeit mit dem ZIA vierteljährlich erstellt, ist im Q1 2021 um 4,6 Punkte auf 32,8 Punkte gefallen, berichtet das **HANDELSBLATT** am 19.3. Nachdem der Index im Q2 2020 auf ein Rekordtief von 16,9 Punkten abgestürzt sei und sich im Q4 2020 überraschend deutlich erholt habe, sei der nun ermittelte Wert als Zeichen der Normalisierung zu werten. Auffällig sei, dass sich die befragten Marktteilnehmer der Wohnimmobilienbranche mit einem Rückgang um acht Punkte auf einem Indexwert von nur 21,5 Punkten als recht skeptisch erwiesen hätten, obwohl Wohnungen nach wie vor stark nachgefragt würden und die Wohnimmobilienpreise stiegen. Ihre Stimmungsabfall um 3,4 Punkte sei vor allem darauf zurückzuführen, dass die Befragten zwar die derzeitige Lage mit 49,4 Punkten als sehr positiv beurteilten, jedoch davon ausgingen, dass sich die außerordentliche Hochkonjunktur der letzten Jahre so nicht fortsetzen werde. Vor allem werde befürchtet, dass es im Zuge der bevorstehenden Bundestagswahlen zu weiteren Regulierungen und damit zu einer Schmälerung der Renditen kommen könne. Wenig überraschend sei, dass sich die Stimmung der Marktteilnehmer im Handelsimmobiliensektor um 24,9 Punkte auf 14,7 Punkte deutlich verschlechtert habe. Besser als erwartet hingegen sei die Laune der Marktteilnehmer der Büroimmobilienbranche, was allerdings gute Gründe habe. So werde zwar viel über den Trend zum Homeoffice diskutiert, tatsächlich realisiert werde in diese Richtung jedoch wenig. Der befürchtete Preisverfall sei bislang ebenso ausgeblieben, wie auch die Mieten vielerorts weiter stiegen – und es sei unwahrscheinlich, dass sich daran viel ändern werde, wie eine Umfrage des IW unlängst ergeben habe: Von rund 1.300 Unternehmen planten nur relativ wenige, binnen der nächsten zwölf Monate Flächen einzusparen.

Baugenehmigungszahlen steigen merklich

Dem statistischen Bundesamt zufolge ist die Zahl der Baugenehmigungen gegenüber 2019 im vergangenen Jahr um 2,2 % auf 368.400 Genehmigungen gestiegen, berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG** und die **FAZ** am 19.3. Die Zahl der neu zu errichtenden Wohnungen sei gegenüber dem Vorjahr um 2,9 % auf rund 320.200 Wohnungen gestiegen. Eine besonders auffällige Zunahme um 20,5 % habe es bei den Zweifamilienhäusern gegeben.

Die Zahl der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser sei um 2,4 % gestiegen, die der Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser um 0,4 %.

Eigentumswohnungen in günstigen Großstädten verteuern sich besonders stark

Dem Postbank Wohnatlas zufolge sind 2020 die Wohnimmobilienpreise in allen Städten mit mindestens 100.000 Einwohnern gestiegen, vor allem in den bis dato eher günstigen Großstädten, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 18.3. Am teuersten seien Eigentumswohnungen im Bestand nach wie vor in München, wo sie sich im Vergleich zu 2019 um 6,1 % auf durchschnittlich 8.613 Euro/qm verteuert hätten, gefolgt von Frankfurt mit einem Anstieg um 5,9 % auf durchschnittlich 6.050 Euro/qm, Hamburg mit einem Anstieg um 9 % auf durchschnittlich 5.569 Euro/qm und Berlin mit einem Anstieg um 6,7 % auf 4.973 Euro/qm. Die stärksten Preisanstiege aber hätten die bislang günstigen Großstädte Mönchengladbach, Kaiserslautern und Halle (Saale) verzeichnen können, wo die Preise für Eigentumswohnungen jeweils um rund 19 % gestiegen seien.

Co-Living mit Service statt Altersheim

Über Co-Living als Wohnkonzept für anspruchsvolle Menschen auch im fortgeschrittenen Alter schreibt das **HANDELSBLATT** am 19.3. Die DPF AG beispielsweise biete unter der Marke ‚Tertianum' Wohnresidenzen im Premium-Segment an. In Berlin, München und Konstanz gebe es bereits entsprechende Angebote. „Abhängig vom Angebot planen wir, in den kommenden fünf Jahren fünf bis acht weitere Tertianum Premium Residences auf den Markt zu bringen", sage Felix von Braun von DPF. Der deutsche Markt sei nachhaltig und berge langfristig betrachtet ein großes Wachstumspotenzial. Dieser Meinung sei auch Dr. Jan Linsin von CBRE: „Es gibt diese betuchte Klientel, die hart gearbeitet und viel Geld verdient hat und die sich im fortgeschrittenen Alter sagt: ‚Jetzt lasse ich es mir gut gehen.' Was sie wollen, hat nichts mit Altersheim zu tun, sondern mit hochwertigem Wohnen mit allen erdenklichen Services, die sie selbstbestimmt in Anspruch nehmen können."

Wie sich das Flexible-Office-Segment neu erfindet

Die Corona-Pandemie hat den Markt für flexible Bürolösungen ordentlich durcheinandergewirbelt und einen deutlichen Rückgang des Vermietungsvolumens bewirkt, doch am Boden liege das Segment deshalb noch lange nicht, schreibt die **IMMOBILIEN WIRTSCHAFT** 3/2021. Vielmehr machten sich in der Branche Aufbruchstimmung und die Bereitschaft bemerkbar, sich zu wandeln und neu zu erfinden. Savills zufolge werde sich

die Kombination von wechselnden Arbeitstagen im Büro und im Homeoffice langfristig etablieren, was flexible Bürolösungen besonders attraktiv mache, da diese den Unternehmen erlaubten, kurz laufende Mietverträge abzuschließen. „Weil die Unternehmen mit höherer Unsicherheit konfrontiert sind, gewinnen flexible Büroflächen an Bedeutung“, sage Dr. Jan Linsin von CBRE. Da viele Menschen nicht mehr jeden Tag zur Arbeit pendeln möchten, erwarte Peyvand Jafari von der Creo Group, dass Unternehmen vielfach dazu übergehen würden, ihren Hauptsitz in zentraler Lage zu verkleinern und dafür Satellitenbüros in Stadtteillagen anzumieten. Sein Unternehmen wolle hierfür flexible Büros zur Verfügung stellen, und suche zu diesem Zweck Büroimmobilien mit 5.000 qm bis 10.000 qm Fläche in Randlagen von Großstädten. Maximal 30 % eines Objektes wolle er flexibel vermieten, ohne dabei einfach das Modell von Wework und ähnlichen Anbietern zu imitieren; Lifestyle und Community-Gedanke gehörten nicht zum Konzept der Creo Group. „Der Unterschied unseres Konzepts zu Coworking Spaces besteht darin, dass wir nicht Arbeitsplätze (sogenannte Hotdesks), sondern Büros vermieten“, erläutere Jafari: „Zudem laufen die Mietverträge über mindestens ein Jahr“.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Aller Anfang ist schwer – auch bei ESG-Fonds

Über die Schwierigkeiten bei der Umsetzung der eigentlich guten und sinnvollen Idee, Anbieter von Immobilienfonds dazu zu verpflichten, die Anleger über die Nachhaltigkeit des jeweiligen Finanzproduktes zu informieren, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 18.3. ausführlich. Seit kurzem sei die sogenannte Offenlegungsverordnung in Kraft, die Anbieter von Immobilienfonds dazu verpflichte, ihre Fonds nach den ESG-Kriterien (E für ‚environment/Umwelt‘, S für ‚Soziales‘ und G für ‚governance/Unternehmensführung‘) zu klassifizieren. Je nachdem, wie nachhaltig sie in diesen Bereichen seien, würden die Fonds als Artikel-6-, Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds klassifiziert. Während Artikel-6-Fonds kaum einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisteten, fänden sich die eigentlichen ESG-Fonds in den beiden anderen Gruppen: Artikel-8-Fonds dürften damit werben, nachhaltige/ökologische Merkmale aufzuweisen, Artikel-9-Fonds damit, dass sie einen messbaren positiven Beitrag zur Nachhaltigkeit leisteten. Das Problem sei allerdings, dass ein offizieller EU-übergreifender Kriterienkatalog, der die Nachhaltigkeitsqualität definierte und damit messbar machte, die sogenannte ‚Durchführungsverordnung zur Taxonomie‘, derzeit noch gar nicht existiere. Die Fondsmanager müssten also über Nachhaltigkeit berichten, ohne überhaupt zu wissen, was die EU zukünftig als ‚nachhaltig‘ klassifizieren werde. Doch obwohl sich die Immobilienfondsbranche deshalb mit dem Thema noch etwas schwertue,

gebe es durchaus schon Bemühungen, sich in die gewünschte Richtung weiterzuentwickeln. So strebe etwa die Commerzbank für ihren Hausinvest mit seinem Volumen von 16 Mrd. Euro eine Artikel-8-Klassifizierung an. Das bringe viele Monate Organisationsaufwand und Papierkrieg mit sich, sage Viola Joncic von Commerz Real, denn die ESG-Anforderungen beträfen eine Vielzahl der Vorgänge und Vertragsbeziehungen aller Einzelobjekte des Fonds. Gabriele Volz von Commerz Real sehe die Sache dennoch positiv und hoffe darauf, dass sich der Dokumentationskraftakt im Geschäft mit den Anlegern auszahlen werde: „Die nachhaltige Ausrichtung macht unseren Fonds zukunftsfest." Ludger Wibbeke von Hansainvest hingegen sei noch etwas skeptisch und gehe nicht davon aus, dass es am Markt bald nur noch ESG-Immobilienfonds geben werde, da Bau und Betrieb besonders nachhaltiger Objekte einen höheren Investitionsaufwand erforderten. Unter den rund 100 von Hansainvest betreuten Immobilienfonds gebe es deshalb zum Zeitpunkt des Starts der Offenlegungsverordnung deshalb nur wenige reine ESG-Produkte.

LEG platziert 500-Millionen-Euro-Bond

Der Immobilienkonzern LEG hat zur Refinanzierung bestehender Schulden einen Bond mit einem Volumen von 500 Mio. Euro platziert, schreiben die **BÖRSEN-ZEITUNG** und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 17.3. Der Bond richte sich an institutionelle Investoren, die über die zwölfjährige Laufzeit hinweg einen Kupon von 0,875 % pro Jahr erhielten. Die Platzierung unterstreiche den „hervorragenden Zugang zu allen wesentlichen Finanzierungsmärkten", sage Susanne Schröter-Crossan von LEG.

VERSCHIEDENES

Warum man sich um den Büroimmobilienmarkt keine Sorgen machen muss

Thomas Ostermann von der Cells Group erklärt in seinem Beitrag vom 19.3. auf **IMMOBILIENMANAGER**, warum die Lage am Büroimmobilienmarkt keineswegs so besorgniserregend ist, wie so manche Diskussion darüber derzeit vermuten lasse. Denn nach wie vor sei das Büro ein Identifikationsort, gerade an den etablierten Bürostandorten. Vor allem aber hätten die Leerstandsraten vor der Corona-Krise gerade einmal der sogenannten Umzugsreserve entsprochen, und in manchen begehrten Lagen noch nicht einmal das. Natürlich gebe es mittlerweile einen zusätzlichen verdeckten Leerstand –

manches große Unternehmen wolle sich verkleinern und suche Untermieter für die Restlaufzeit seiner Mietverhältnisse. Aber selbst wenn man die verdeckte Vakanz berücksichtige, und selbst wenn man künftig mit einer schwächeren Vermietungsleistung rechne: In München, Hamburg oder Berlin wäre in den guten Lagen auch eine Verdopplung der Leerstandsrate immer noch absolut gesund.

Über die langfristigen Aussichten von Immobilieninvestments

Über die großen Investitionspläne, die sein Unternehmen für 2021 hat, und darüber, wie er die langfristigen Aussichten von Immobilieninvestments, die Herausforderungen im Bereich der urbanen Logistik und die Chancen außerhalb Europas beurteilt, spricht Tobias Kotz von Real I.S. im Interview mit **REACTNEWS** online am 18.3. Real I.S. plane, in diesem Jahr rund 1,5 Mrd. Euro – davon 300 Mio. Euro von privaten Investoren und 1,2 Mrd. Euro von institutionellen Investoren – in Immobilien zu investieren. Das Hauptaugenmerk werde dabei auf Büroimmobilien liegen, gefolgt von Logistik und Wohnen. Auf die Frage, ob die Corona-Pandemie seine langfristige Sicht auf den Büromarkt verändert habe, antworte Kotz, er glaube weiterhin fest an das Büro-Segment, trotz der derzeitigen Debatten um Homeoffice und flexibles Arbeiten. Zwar würden sich die Anforderungen an Büroflächen wandeln, da es künftig noch mehr darum gehen werde, was genau die Unternehmen brauchten. Doch die Nachfrage nach Büroflächen werde stabil bleiben und in Zukunft sogar noch wachsen.

Wie Konsolidierung der Digitalisierung hilft

Dr. Stefan Ollig von Fonica schreibt in der **IMMOBILIEN WIRTSCHAFT** 3/2021 darüber, warum die sich derzeit vollziehende Konsolidierung der Wohnimmobilienverwalter eine Chance für mehr Digitalisierung der Prozesse sein kann. Derzeit stelle sich angesichts der Nützlichkeit digitaler Lösungen die Frage, warum sich nicht bereits ein Großteil der Unternehmen solche digitalen Abläufe in vollem Umfang zunutze mache. Kleine Mitbewerber seien damit jedoch oftmals schlicht überfordert – und wenn sie es doch versuchten, mache das die Sache meist nicht besser. Was früher mit einem Blick auf ungeordnete Akten oder schlecht gepflegte Excel-Listen schnell erkennbar gewesen sei, verstecke sich nun hinter digitalen Strukturen. Ungeordnet abgelegte Dokumente, inkonsistent gepflegte Datenfelder oder geschlossene Subsysteme, die nicht angebunden werden könnten – verschiedene Mängel sorgten im Integrationsprozess für Ineffizienzen und erschwerten die Konsolidierung. Dabei könne die Konsolidierung des Verwaltermarktes jedoch zugleich die Lösung sein. Ausgelöst durch den Generationswechsel der Eigentümer

entschieden sich diese Wohnimmobilienverwalter oftmals für eine Eingliederung in einen größeren Wettbewerber. Auf diese Weise könnten sie von dessen bereits existierenden digitalen Strukturen profitieren.

BLOG

Mikrolagen vergleichbar machen

Hinter der Studie „Future Office-Bürolagen mit Perspektive“ von Wealthcap steckt eine Grundidee: Investoren ein praxisnahes Instrument an die Hand zu geben, das es ihnen ermöglicht, ein diversifiziertes Büroportfolio in Deutschland nach ihren individuellen Rendite-Risiko-Anforderungen aufzubauen. Herausgekommen ist ein neuartiges Scoring-Verfahren. Methodikexperte Prof. Dr. Carsten Lausberg erklärt den Scoring-Prozess und gibt Einblicke in Bewertungsdetails. Er ist Professor für Immobilienwirtschaft an der HfWU Nürtingen-Geislingen und Mitentwickler des Scorings. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von **Wealthcap Expertise**.

LINKEDIN

Wer erst jetzt das Thema ESG für sich entdeckt, hat den Anschluss verpasst

Frank Wojtalewicz

d.i.i. Deutsche Invest Immobilien

ESG ist in aller Munde: Nachhaltigkeit „trendet“, wie man heute so schön sagt. Zwischen Fridays for Future und europäischen Klimazielen werden Politik, Immobilienunternehmen und Investoren nicht müde, den Wandel hin zu mehr Nachhaltigkeit und der Einhaltung von ESG-Kriterien zu betonen. Das ist höchst erfreulich, nur: Die Themen

Umweltverträglichkeit, Arbeitssicherheit und nachhaltige Unternehmensführung sind eigentlich nicht neu. Zwar werden die Kriterien zunehmend enger gefasst und der Druck auf deren Einhaltung erhöht: An die Haustür von Fondsanbietern klopft im Moment besonders laut die Offenlegungsverordnung, die in Teilen bereits ab dem 10. März Anwendung finden soll. Darüber hinaus stehen verschiedene Taxonomie-Vorschriften der EU an, die zum Jahresende in Kraft treten. Im besten Fall hat ein Unternehmen jedoch bereits vor Jahren Vorarbeit geleistet und muss Prozesse und Strukturen nur noch formal anpassen und ergänzen. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn**.

Corona-Risiko Altenheim? Seniorenresidenzen sollten nicht in Sippenhaft genommen werden

Felix von Braun

DPF AG

Immer wieder gelten „Altenheime“ als Orte mit der höchsten COVID-19-Ansteckungsgefahr oder sogar als Treiber der Pandemie. Es wird oftmals so dargestellt, als wäre es ein Risiko, in ein Pflegeheim oder eine Seniorenresidenz zu gehen. Zu Unrecht werden dabei unterschiedliche Formen des Seniorenwohnens in einen „Altenheim“-Topf geworfen und pauschal abgestraft. Denn es sind doch eigentlich Seniorenresidenzen, also servicestarke und qualitativ hochwertig betreute Wohneinrichtungen, die – nicht nur zu Corona-Zeiten – zu den sichersten Orten gehören. Insbesondere in der aktuellen Situation sind sie ein geschützter Raum inmitten der Pandemie, der die Lockdown-Isolation sicher und komfortabel überstehen lässt und der auch weiterhin ein autonomes Leben ermöglicht. Lesen Sie weiter auf **LinkedIn**.

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.