

PB3C News (13. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 6.4.2021

KOMMENTAR

Ein europäischer Binnenimmobilienmarkt: Wie Digitalisierung neue Perspektiven eröffnet



David Neuhoff

Linus Digital Finance AG

Aus Sicht internationaler privater Anleger ist der deutsche Immobilienmarkt weiterhin verschlossen. Obwohl wir in der Europäischen Union einen gemeinsamen Binnenmarkt, Freizügigkeit und sogar vom Atlantik bis zur Ostsee eine gemeinsame Währung haben, lassen sich für Private Immobilien weiterhin beinahe ausschließlich national finanzieren. So kann ein portugiesischer Mittelständler, der gern diversifizieren möchte, nicht ohne Weiteres in eine deutsche Immobilie investieren. Aufwand und Kosten eines unmittelbaren Investments in eine Wohnung als Kapitalanlage sind schlicht zu hoch bei einem Kaufpreis von z. B. 500.000 Euro, während die Bruttorendite in den deutschen A-Städten mit 3 % oder weniger ohne Finanzierungshebel sehr niedrig ausfällt.

Eine Perspektive, dass sich dieser Status quo in den kommenden Jahren ändern wird, gibt es derzeit nicht. Im Gegenteil, es scheint, als ob die Politik sogar restriktiver wird mit Blick auf internationale Direktinvestitionen am Immobilienmarkt. Ich denke etwa an die Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Ging es dabei tatsächlich nur um Verbraucherschutz? Bei

vielen Akteuren hinterließ die Regulierung seinerzeit den Eindruck, dass sie auch darauf zielte, den grenzübergreifenden Immobilienerwerb einzuschränken.

Die Folge für private Anleger innerhalb des gemeinsamen europäischen Binnenmarktes ist klar. Wer innereuropäisch in Immobilien investieren will, muss derzeit auf Aktien börsennotierter Immobiliengesellschaften und Fondsinvestments ausweichen oder kann unmittelbare Investments vor allem über die aufstrebenden digitalen Crowdfunding- und Clubdeal-Plattformen tätigen. Dort können sich kleine bis sehr große Gruppen von Investoren aus unterschiedlichen EU-Ländern zusammenschließen und mit Hilfe eines inländischen Managements gemeinsam in einzelne Immobilien und Projektentwicklungen investieren. Die Digitalisierung ermöglicht es den Managern, ihren internationalen Investoren einen grenzübergreifenden einfachen Zugang zu Immobilien zu bieten. Wie bei einem E-Commerce-Shop kann der Anleger aus seinem Büro in Lissabon digital in ein Wohnhaus in Berlin investieren.

Wie so oft gilt dabei auch hier: Die Mischung ist entscheidend. Viele Anleger ergänzen daher ihre Anlagen in Aktien und Fonds durch die neuen Formen von unmittelbaren Immobilieninvestitionen, die mit 5 % und mehr häufig höhere Renditen bieten als Fonds und Aktiengesellschaften. Der deutsche Immobilienmarkt gilt dabei als besonders reizvoll. Trotz strenger Regularien herrschen relative Rechtssicherheit und flächendeckend Stabilität. Mietendeckel, Umwandlungsdiskussionen, verschärfte Auflagen haben vor allem eine Folge gehabt: Die Glücksritter wurden zurückgedrängt, es profitieren professionelle Investoren und langfristig agierende Private, denen es nicht um den schnellen Euro geht.

Es klingt widersprüchlich, aber gerade die politisch forcierte Langweiligkeit des deutschen Immobilienmarktes und die vielen kleinen Verschnaufpausen, die die Politik dem Treiben auferlegt, machen deutsche Immobilien für unsere europäischen Nachbarn so attraktiv. Sagenhafte Gewinne sind hierzulande in der Regel nicht zu erwarten, aber eben auch keine Totalausfälle. Zudem zeigt sich der deutsche Flickenteppich als weiterer Vorteil, den internationale Anleger zu schätzen wissen.

Anders als in den vielen zentralistisch organisierten Staaten Europas bietet Deutschland aufgrund seines Föderalismus mehr Standorte und zugleich weniger Risiken für standortbedingte Fehlinvestitionen. Man muss als portugiesischer Anleger nicht wissen, wo Hannover liegt oder ob Bielefeld existiert. Entscheidend ist die Information, dass das deutsche Großstädte sind – aus europäischer Perspektive genügt das, um sich für solide und langfristige Investitionen mit einer stabilen Rendite zu qualifizieren.

Dieser Artikel erschien am 31.3. auf WALLSTREET ONLINE.

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

MARKTNEWS

Rekordergebnis und gute Aussichten am Logistikmarkt

Die Nachfrage nach Logistikimmobilien ist hoch – sowohl von Seiten der Nutzer als auch vonseiten der Investoren, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 1.4. Colliers zufolge seien an den acht großen Logistikmärkten Deutschlands, also Berlin, München, Frankfurt, Stuttgart, Köln, Düsseldorf, Hamburg und Leipzig, insgesamt 2,9 Mio. qm Logistikfläche vermietet oder selbst genutzt worden. Dieses Rekordergebnis habe den Vorjahreswert um rund 17 % übertroffen und 2 % über dem Dreijahresdurchschnitt gelegen. Hauptursache für die starke Nachfrage sei der durch die Corona-Pandemie beflügelte Onlinehandel gewesen, dessen Bedarf nach Lagerfläche nach wie vor groß sei. Der Bau neuer Logistikflächen auch ohne Vorvermietung sei geboten, werde aber häufig von den Kommunen ausgebremst. Oft erteilten Städte und Gemeinden diesen Flächen ungeachtet einer erwiesenen Systemrelevanz keine Baugenehmigung, wenn ihnen der künftige Nutzer unbekannt sei, sage Kuno Neumeier von Logivest: „In den begehrten Regionen blitzen wir heute genauso ab wie vor der Pandemie.“ Entsprechend dem Angebotsmangel stiegen die Logistikimmobilienpreise. Der britische Logistikimmobilienkonzern Segro hat den Wert seines deutschen Portfolios 2020 um 18 % auf rund 2,3 Mrd. Euro steigern können, schreibt die **IMMOBILIENWIRTSCHAFT** 4/2021. Die wachsende Bedeutung von Logistik- und Industrieflächen schlage sich auch in den Erwartungen hinsichtlich der Mieten und Kapitalwerte in den nächsten zwölf Monaten, aber auch in einer Renditekompression nieder. Laut Savills seien 2020 die Spitzenrenditen für Logistikimmobilien im Durchschnitt der Top-6-Städte um weitere 20 Basispunkte auf 3,5 % zurückgegangen. Hinsichtlich der Mieten gehe die DekaBank davon aus, dass diese aufgrund des Flächenmangels ab 2022 noch stärker steigen würden. „Der großflächige Bedarf für Fulfillment-Center der Online-Händler und die kleinflächige Nachfrage für die stadtnahe Verteillogistik werden weiterhin den Markt antreiben und auf ein begrenztes Angebot stoßen“, sage Armin Herrenschneider von CBRE.

Anstieg der Wohnimmobilienpreise setzt sich fort

Der Anstieg der Wohnimmobilienpreise hat sich dem Statistischen Bundesamt zufolge auch im Schlussquartal 2020 fortgesetzt, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 29.3. Im Vergleich zum Vorquartal seien die Preise im Q4 2020 durchschnittlich 8,1 % höher gewesen als im Vorjahresquartal. Besonders Ein- und Zweifamilienhäuser hätten sich verteuert. In den Top-7-Städten seien die Häuserpreise um 12,1 %, in städtischen Kreisen um 7 %, in dünn besiedelten ländlichen Kreisen um 11 % und in dichter besiedelten ländlichen Kreisen um 9,8 % gestiegen. Auch die Preise für Eigentumswohnungen hätten sich weiter erhöht, und zwar mit 8,9 % am deutlichsten in dichter besiedelten ländlichen Kreisen.

IVD fordert Neuauflage des Baukindergeldes

Anlässlich des Auslaufens des Baukindergeldes am 31. März gibt das **HANDELSBLATT** am 31.3. einen Überblick darüber, was das Baukindergeld gebracht hat. In den zweieinhalb Jahren Laufzeit des staatlichen Förderprogrammes, das die Große Koalition vor allem auf Betreiben der Union auf den Weg gebracht habe, seien rund 332.000 Förderanträge gestellt worden. Das Fördervolumen für den Bau oder den Kauf einer Immobilie habe einschließlich Februar 2021 bei rund sieben Mrd. Euro gelegen, wie das Bundesbauministerium (BMI) auf Anfrage des Handelsblatts mitgeteilt habe. Der Immobilienverband Deutschland (IVD) lobte dies als eine „beachtlichen Bilanz“. Die Förderung sei hauptsächlich Normalverdienern zugutegekommen, sagte Jürgen Michael Schick vom IVD. Für Familien mit mehrheitlich kleinen Kindern sei so eine entscheidende Hürde beim Erwerb von Wohneigentum beseitigt worden. Der IVD fordere, das „Erfolgsmodell Baukindergeld“ zu wiederholen und mit einer energetischen Komponente auszustatten, sodass Eigentumsförderung und Klimaschutz miteinander verknüpft würden.

Investitionen in Sozialwohnungen werden immer beliebter

Wie sich private Investoren beim Bau von Sozialwohnungen engagieren und davon profitieren, thematisiert **DIE WELT** am 3.4. Wertgrund beispielsweise errichte in den nächsten Jahren in Göttingen 650 Wohnungen, von denen rund 260 öffentlich gefördert würden, sodass sie für eine Miete von 6,10 Euro/qm beziehungsweise 7,50 Euro/qm angeboten werden könnten. Ähnliche Projekte gebe es derzeit in zahlreichen deutschen Städten. Einer Studie von bulwiengesa im Auftrag von Wertgrund zufolge würden 26 % aller Mietwohnungen, die zwischen 2021 und 2025 in 26 der größten deutschen Städte

entstünden, öffentlich gefördert. 55 % der geplanten Wohnungen in diesem Segment würden von privaten Investoren gebaut, die somit neben den kommunalen Akteuren die wichtigste Investorengruppe darstellten. Auch in Fondsportfolios würden Sozialwohnungen gern aufgenommen. So habe Commerz Real Sozialwohnungen in Nürnberg in ihrem offenen Immobilienfonds ‚Hausinvest‘, und Wertgrund habe die Göttinger Sozialwohnungen für ihren ‚Wohnselect D‘ vorgesehen. „Investoren sehen öffentlich geförderte Wohnungen zunehmend positiv“, sage Thomas Meyer von Wertgrund: „Denn sie suchen Stabilität, und es gibt kaum etwas Stabileres als öffentlich geförderte Wohnungen.“

Akelius macht kontaktlose Vermietung möglich

Das Wohnungsunternehmen Akelius hat seine Erfahrungen in der Corona-Pandemie zum Anlass genommen, seinen gesamten Berliner Bestand mit digitalen Schlössern auszurüsten, um so auch kontaktlose Wohnungsvermietungen zu ermöglichen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 1.4. In der Pandemie sei deutlich geworden, dass potenzielle Mieter Interesse daran hätten, sich eine Wohnung allein anzusehen. „Daher haben wir begonnen, den gesamten Vermietungsprozess zu digitalisieren und damit kontaktlos zu gestalten“, sage Pawel Wysocki von Akelius. Zugleich erleichtere dies die Arbeit der Property-Manager. Bei der Umsetzung sei von Vorteil gewesen, dass Akelius bereits 2015 begonnen habe, die Hauseingangstüren ihrer Häuser auf digitale Schließsysteme umzustellen. „Dienstleister oder Baustellenmitarbeiter erhalten dadurch einfachen Zugang, ohne dass ein Schlüsselschrank notwendig ist“, erkläre Wysocki: „Langfristig wollen wir unseren gesamten Berliner Bestand von rund 14.100 Wohnungen mit digitalen Schlössern an den Hauseingangstüren ausstatten, dazu prüfen wir gerade verschiedene Anbieter.“

Seminarreihe zum Thema Stadt und Digitalisierung geplant

CBRE und ZIA wollen die Kommunen mit einer Seminarreihe zum Thema ‚Stadt und Digitalisierung‘ dabei unterstützen, die Bauverwaltung digitaler zu machen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 1.4. CBRE zufolge habe sich der Anteil der Kommunen, die sich mit dem digitalen Wandel auseinandersetzen, seit 2015 verdoppelt. „Die Corona-Krise hat verdeutlicht, welche Schwächen es im System Stadt derzeit gibt, vor allem in der Bauverwaltung. Bauanträge zu bearbeiten, ist aus dem Homeoffice fast unmöglich, da zu viele Elemente nur physisch und nicht digital verfügbar sind. Unser Ziel ist es, das Papier aus den Prozessen zu nehmen“, sage Julian Hagenschulte von CBRE.

Wie sind die Perspektiven am europäischen Hotelmarkt?

Einer Studie von CBRE zufolge wird die Erholung des europäischen Hotelmarktes zunächst von dem inländischen Freizeitreisetourismus ausgehen, schreiben das **DEAL MAGAZIN**, **KONII** und weitere Onlinemedien am 30.3. „Wir gehen davon aus, dass sich die Anzahl der Übernachtungen insbesondere im Ressortbereich schnell erholen wird, sobald ein großer Teil der Bevölkerung geimpft ist“, sage Olivia Kaussen von CBRE. Der Geschäftsreisetourismus hingegen werde etwas länger brauchen, um wieder das Vorkrisenniveau zu erreichen. „Der hohe Anteil des Inlandstourismus, gepaart mit einem Trend zum erdgebundenen, umweltfreundlichen und entschleunigten Reisen, wird eine vergleichsweise schnelle Erholung des deutschen Ferienhotelmarktes nach Aufhebung des Beherbergungsverbots begünstigen“, sage Helena Rickmers von CBRE. Owen Pritchard von CBRE weist auf die positiven Nebeneffekte der Krise hin: „Das Verbraucherverhalten nach Corona wird die Produktinnovation stark vorantreiben und ‚Environment-, Social-, Governance‘-Kriterien werden zunehmend an Bedeutung gewinnen. Die Betriebsstrukturen werden sich weiter entwickeln und Franchise wird die vorherrschende Art und Weise bleiben, wie die meisten Marken ihren Vertrieb weiter ausbauen“, prognostiziert er.

Wie aus Parkhäusern Urban Hubs werden

Darüber, wie Apcoa aus gewöhnlichen Parkhäusern sogenannte Urban Hubs machen, die als Drehscheiben für Mobilitäts- und andere Dienstleistungen nicht nur für Autofahrer, sondern auch für Logistikunternehmen dienen, schreibt die **FAZ** am 1.4. „Wir brauchen eine Infrastruktur in der Stadt, dort, wo die Leute wohnen“, sage Philippe Op de Beeck von Apcoa. Typisch für Parkhäuser sei, dass die meisten sehr unterschiedlich stark frequentiert seien. Zu den Stoßzeiten seien sie oft überfüllt, vor allem nachts oder am frühen Morgen hingegen blieben zahlreiche Plätze leer. Da Parkhäuser zugleich zentral und verkehrsgünstig gelegen seien, seien sie bereits länger als Umschlagplätze für Logistik-Unternehmen im Gespräch. So gebe es in vielen Städten schon entsprechende Angebote. Nun sollten weitere Schritte folgen, wobei Apcoa eine Art ‚Shop-in-Shop‘-Konzept in Anlehnung an große Kaufhäuser vorschwebt. Die Parkflächen sollten dabei entweder dauerhaft oder für bestimmte kürzere Zeiträume an kleine Anbieter vermietet werden, damit diese dort ihre Produkte oder Dienstleistungen anbieten könnten. Beide Seiten würden hiervon profitieren: Der Parkhausbetreiber erhöhe seine Auslastung, und die neuen kleinen Anbieter könnten rare Fläche in begehrter Lage mieten.

Alternative Investments gewinnen an Bedeutung

Der Studie ‚BAI Investor Survey 2020‘ des Bundesverbandes Alternative Investments (BAI) zufolge werden alternative Investments (AI) für Versicherer, Pensionskassen und Versorgungswerke als „elementarer Portfoliobaustein“ immer wichtiger, vor allem, um eine bestmögliche Diversifikation zu erreichen. Das schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 31.3. Schon heute allokiere der durchschnittliche deutsche institutionelle Investor 10,5 % der Assets under Management in Immobilien, während Alternative Investments einschließlich Immobilien insgesamt 21,7 % des Portfolios ausmachten. „Die Portfolioallokation in Immobilien wird in den nächsten drei bis fünf Jahren um ca. 5 % wachsen und damit auf durchschnittlich 11 % ansteigen. Davon entfallen voraussichtlich 9,6 % auf Equity und 1,4 % auf Debt Investments. Das ist angesichts des reifen und covidverschwerten Marktumfeldes eine beachtliche Entwicklung“, sage Andreas Kalusche vom BAI. Eine besondere Bedeutung komme den Kreditfonds (Debt Funds) zu, denn dank diesen könnten Investitionen in Immobilien sowohl in Form von Eigenkapital (Equity) als auch in Form von Fremdkapital (Debt) erfolgen. In der ‚BAI Investor Survey 2020‘ deute sich bereits an, dass in den kommenden Monaten und Jahren dank der Debt Funds kein anderer Zugangsweg zum Immobilienmarkt stärker wachsen werde.

Leichte Eintrübung der Fonds-Performance infolge der Pandemie

Die Corona-Krise hat die Performance einiger Fonds in den vergangenen zwölf Monaten eingetrübt, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 31.3. Kriselnde Hotel- oder Einzelhandelsimmobilien hätten teilweise Abwertungen mit sich gebracht. Hinsichtlich der Büroimmobilien aber seien Fondsmanager trotz der Debatte um Homeoffice gelassen. „Das Büroportfolio in unserem Fonds ist vergleichsweise coronaresistent. Die Lage und die Diversifikation innerhalb der Gebäude führen dazu, dass wir im Office-Bereich von den Veränderungen, die die Krise mit sich bringt, eher profitieren“, sage Mario Schüttauf von Commerz Real. Scope zufolge sei davon auszugehen, dass die Durchschnittsrendite von 3 % im Jahr 2019 auf etwa 1,5 % fallen werde. Zu einem Exodus der Anleger werde es aber aus verschiedenen Gründen nicht kommen. Somit sei das Risiko der Fonds weiterhin extrem niedrig. Eine Volatilität von weniger als 1 % bei einer Rendite von 1 % bis 2 % mache die Produkte im derzeitigen niedrigen Zinsumfeld weiterhin attraktiv. Im Vergleich

mit Bundesanleihen sei der Renditevorteil der Fonds noch immer auf einem historisch hohen Niveau.

Interhyp erkennt keine Blasengefahr

Trotz der weiter steigenden Kaufpreise und der zunehmend höheren Summen, die für die Baufinanzierung aufgenommen werden, sieht die Interhyp keine Preisblase bei privat genutzten Wohnimmobilien, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 1.4. Eine Auswertung der Jahreszahlen der Interhyp-Kunden habe ergeben, dass das durchschnittliche Volumen einer privaten Baufinanzierung binnen der vergangenen zehn Jahre von 194.000 Euro auf 330.000 Euro gestiegen sei. Doch da sich im gleichen Zeitraum auch der Eigenkapitalanteil von 83.000 Euro auf 115.000 Euro erhöht habe und da der Beleihungsauslauf von 78 % auf 82 % und der anfängliche Tilgungssatz von 2,6 % auf 3,3 % gestiegen seien, sei dies kein Zeichen für eine Blasengefahr. Viele Kunden nutzten die Möglichkeit einer Sondertilgung und finanzierten insgesamt sehr solide und sicherheitsbewusst. Auch würden die Banken die Finanzierungsanfragen sehr genau prüfen und hätten ihre diesbezüglichen Kriterien im Zuge der Corona-Krise tendenziell weiter verschärft.

VERSCHIEDENES

Wie man Klimaschutz mit Bezahlbarkeit vereint

Die Immobilienbranche ist zum Handeln in Sachen Klimaschutz quasi verpflichtet, schreibt Sabine Helterhoff von Bonava in der **FAZ** vom 1.4. Der Gebäudebereich sei für mehr als ein Viertel aller CO₂-Emissionen in Deutschland verantwortlich. Gerade im Bereich Wohnen verschärfe der Klimaschutz aber ein Problem, das auch so schon schwierig genug zu lösen sei, nämlich die Bezahlbarkeit des Wohnraumes. Energieeffizient zu bauen, sei tendenziell teurer, doch nütze klimaneutraler Wohnraum wenig, wenn ihn sich die Mehrheit der Bevölkerung nicht leisten könne. Es gebe zahlreiche Ansätze, um Energieeffizienz und Bezahlbarkeit zu kombinieren. Die eine große Lösung für alles gebe es aber nicht, vielmehr würden viele kleine Lösungen benötigt. Dafür gelte es, sämtliche Unternehmensprozesse zu hinterfragen, zu evaluieren, zu vergleichen und einzelne Prozesse und Maßnahmen umzusetzen. Stück für Stück werde die Ökobilanz verbessert und – im Idealfall – der Prozess so verschlankt, dass sich auch noch Kosten sparen ließen. Klug konzipierte klimafreundliche Lösungen könnten ein Wettbewerbsvorteil sein, wenn sie einen echten Mehrwert für die Nutzer bringen. Schließlich würden sie immer mehr nachgefragt.

Was Charles Darwin uns über Produktivität und Flexibilität am Arbeitsplatz lehren kann

Als Charles Darwin an der *Entstehung der Arten* arbeitete, stieß er auf ein Problem. Zwischen der Untersuchung seiner Proben und der Anfertigung von Notizen verschwendete er viel Zeit und Energie, da er sich jedes Mal zwischen zwei Tischen hin- und herbewegen musste. Mit anderen Worten: Seine ineffiziente Arbeitsweise hinderte ihn daran, seine maximale Produktivität auszuschöpfen. Um dieses Problem zu lösen, machte er sich daran, seinen Arbeitsplatz so zu verändern, dass er besser zu seinen Bedürfnissen passte, und erfand dabei einen der Grundpfeiler der modernen Arbeitsumgebung – den Bürostuhl. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [hb reavis](#).

Auch Offenbach und Böblingen bieten urbane Qualitäten



Sören Stiefel

ETHEUS

Stadtflucht oder Landflucht? Die ewige Debatte, ob es die Menschen ins Grüne oder in den Kern der Metropolen zieht, geht scheinbar in die nächste Runde. Nachdem angesichts von Corona und Homeoffice die Dreizimmerwohnung im Randbezirk als der neue wohnungstechnische Goldstandard gehandelt wurde, legen verschiedene Studien nun nahe, dass die Sehnsucht nach der Innenstadt weiterhin groß ist – und dass zahlreiche Arbeitnehmer gar kein eigenes Zimmer für die Heimarbeit benötigen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Immobilien für private Kapitalanleger: Drei Gründe, warum das Angebot nicht immer passt



Jens R. Rautenberg

Conversio

Wir prüfen seit einer Dekade tagtäglich Wohnimmobilien für Bauträger und Bestandshalter, die sich einen Vertrieb an private Kapitalanleger wünschen. Nicht immer eignen sich die Angebote. Aber bei manchen Punkten kann man durchaus gegensteuern und den privaten Kapitalanleger doch noch für sich öffnen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Welcher ist Ihr Top-Büro-Standort der Zukunft?



Wealthcap

Wir bei Wealthcap sind ebenfalls davon überzeugt, dass Büroimmobilien auch zukünftig eine interessante Investition sein werden. Aber aufgepasst! „Lage, Lage, Lage“ ist nach wie vor ein entscheidender Faktor: Kurze Wege, gute Infrastruktur, angesagte Lagen – es gibt ganz unterschiedliche Kriterien für die Wahl eines geeigneten Investitionsstandortes. Wir haben uns daher die Frage gestellt: Welcher Standort hat das meiste Potenzial? Verraten Sie uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#), wer Ihr Favorit ist (nur mit Login möglich).

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.