

## **PB3C News (15. KW)**

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 19.4.2021

### **KOMMENTAR**

---

## **Immobilienprojekte sind keine Finanzvehikel**



**Stefan Klingsöhr**

Klingsöhr

Ein Bürokomplex soll gebaut werden, die Baukosten betragen 80 Mio. Euro, verkauft werden soll das Projekt für 140 Mio. Euro. Nach Abzug der Grundstückskosten von 30 Mio. Euro bleiben 30 Mio. Euro übrig. Ein satter Gewinn und überaus verlockend, vor allem auch für immobilienfremde Investoren, die aufgrund der Renditekompressionen am Finanzmarkt in die Projektentwicklung getrieben wurden. Das Problem liegt auf der Hand: Zahlreiche dieser vermeintlichen Entwickler haben nur wenig Immobilienexpertise. Das ist umso gefährlicher, als in den vergangenen Jahren die Erfahrung gemacht wurde, dass vieles gut ging. Nun aber können die Zinsen nicht mehr weiter fallen, und damit wird es brenzlig.

Früher konnte eine schlecht gemanagte Projektentwicklung trotz vieler Fehler in den Kalkulationen gewinnbringend weitergereicht werden. Angenommen, die Kosten in dem oben aufgeführten Beispielfall steigen um ein Drittel, was bisher keine Seltenheit war, – führte das dann direkten Weges in die Insolvenz, weil plötzlich aus dem Gewinn von 30 Mio. Euro ein Verlust von 16 Mio. Euro zu Buche stand? Mitnichten, denn das Projekt ließ sich aufgrund der steigenden Mietpreise und sinkender Renditen viel teurer

weiterverkaufen. Statt der ursprünglich taxierten 140 Mio. Euro fand sich leicht ein Käufer, der 200 Mio. Euro zu zahlen in der Lage war. Die nächsten Finanzmanager befassten sich mit dem Projekt und verkauften wieder mit Gewinn. Geld war genug da und der Anlagedruck des Kapitalmarktes enorm.

Diese Zeiten sind vorbei, das Geld ist vorsichtiger geworden, und die Preise verzeihen keine Fehler mehr. Investoren bewerten die aufgerufenen Tickets für Gewerbeprojekte mittlerweile deutlich strenger, zumal die Verschiebung zahlreicher Anmietentscheidungen infolge von Covid-19 Fragen aufgeworfen hat: Wie viel Bürofläche wird in den kommenden Jahren benötigt, wie viel wird tatsächlich angemietet und wie ausschlaggebend für den Vermietungserfolg werden Nachhaltigkeitskriterien? Darauf gibt es derzeit noch keine eindeutigen Antworten.

Für Projektentwicklungen ist der neue Status quo ein Lackmustest. Natürlich ist die Immobilienwirtschaft weiterhin eng mit den Finanzmärkten verbunden, aber eines sollten wir uns stärker ins Bewusstsein rufen: Eine Projektentwicklung, an deren Abschluss eine gute Immobilie stehen soll, ist kein Finanzvehikel. In den kommenden Jahren braucht es daher neben Kapitalmarktkenntnis vor allem wieder deutlich mehr Immobilienexpertise, um gute Immobilienkonzepte auch erfolgreich umzusetzen.

**Dieser Artikel erschien am 16.4. auf HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE.**

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

## MARKTNEWS

---

# Als habe es den Mietendeckel nie gegeben

Das Bundesverfassungsgericht hat nach einer Klage von Bundestagsabgeordneten von CDU/CSU und FDP den Berliner Mietendeckel für verfassungswidrig erklärt, schreiben die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online und weitere Onlinemedien am 15.4. sowie die **BÖRSENZEITUNG**, das **HANDELSBLATT**, die **FAZ**, die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** am 16.4. Laut dem Urteil habe das Land Berlin keine Kompetenz für den Erlass eines solchen Gesetzes; der Bundesgesetzgeber habe das Mietpreisrecht bereits abschließend geregelt. Die rechtliche Situation nach der Entscheidung des Verfassungsgerichtes sei nun so, als habe es den Mietendeckel nie gegeben. Mieter müssten sich darauf einstellen, dass Vermieter

nun Nachforderungen stellten. Deutschland größter Vermieter Vonovia allerdings habe bereits angekündigt, dies nicht zu tun. Dem Institut der deutschen Wirtschaft zufolge bedeute das Urteil eine Entlastung des Wohnungsmarktes, nachdem das Angebot an Mietwohnungen in Berlin infolge des Mietendeckels deutlich zurückgegangen sei. Viele Vermieter hätten ihre Wohnimmobilien lieber verkauft, als nach einem Auszug unrentabel neu zu vermieten. Die Immobilienwirtschaft begrüße, dass nun Rechtsklarheit herrsche. „Mit der heutigen Entscheidung hat das Bundesverfassungsgericht dem leichtsinnigen Prestige-Projekt der Berliner Landespolitik endlich den Boden entzogen und die verfassungsmäßige Ordnung wieder hergestellt. Hierdurch hat es endlich auch Klarheit für Vermieter und Mieter geschaffen“, zitiert die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online Jürgen Michael Schick vom IVD. Jan-Marco Luczak MdB (CDU), der die Normenkontrollklage gegen den Mietendeckel initiiert habe, sage: „Selten sind Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichtes so klar und eindeutig wie hier. Karlsruhe bestätigt damit, Ideologie kann und darf niemals der Verfassung vorgehen.“ Doch vonseiten der Grünen, der SPD und der Linken würden nun auch wieder Rufe nach einem bundesweiten Mietendeckel laut, berichten die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online und das **HANDELSBLATT**.

## Finanzausschuss beschließt Share-Deal-Reform

Der Finanzausschuss des Bundestages hat die Share-Deal-Reform beschlossen, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 15.4. Ab Inkrafttreten des Gesetzes zum 1. Juli werde die Grunderwerbsteuer schon beim Kauf von mindestens 90 % der Anteile einer grundstückshaltenden Gesellschaft fällig, nachdem die Grenze zuvor bei 95 % gelegen habe. Zudem sei die Haltefrist für die restlichen Anteile an einer Objektgesellschaft von fünf auf zehn Jahre verlängert worden. Eine Börsenklausel verhindere, dass auch bei börsennotierten Firmen, wo der Eigentümerwechsel der Normalfall sei, Grunderwerbsteuer anfalle. Bei Anteilsübergängen über eine regulierte Börse werde auch mit der Neuregelung keine Grunderwerbsteuer fällig.

## Am Frankfurter Büromarkt geht's wieder aufwärts

Am Büervermietungsmarkt Frankfurt gehe es allmählich wieder bergauf, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 15.4. Von alter Vor-Corona-Stärke sei das Geschäft jedoch noch weit entfernt, wie aus den ersten Auswertungen zum Marktgeschehen im Q1 2021 hervorgehe. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) zufolge seien im Q1 2021 durch Vermietung und Selbstnutzung in Frankfurt 101.000 qm Bürofläche und also 23 % mehr als im Q1 2020 umgesetzt worden; Apollo zufolge seien es 76.200 qm und damit 12 % mehr als im Vorjahreszeitraum gewesen. Die Leerstandsquote allerdings sei zum ersten Mal seit 15 Jahren wieder deutlich gestiegen; NAI apollo beziffere sie auf 8,3 %. Die Spitzenmiete

für Büros bezifferten Marktbeobachter mit 41,50 Euro/qm bis 47 Euro/qm, die Durchschnittsmiete mit 19,10 Euro/qm bis 22,60 Euro/qm. Das entspreche in etwa den Vorjahreswerten, auch wenn die Durchschnittsmiete zwischenzeitlich etwas höher gewesen sei. Mit einem Mietpreisverfall sei nicht zu rechnen.

## Der Investmentmarkt für Logistikimmobilien brummt

Am deutschen Investmentmarkt für Logistikimmobilien wurden Colliers zufolge im Q1 2021 rund 2 Mrd. Euro investiert, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 15.4. online. Das sei zwar ein Viertel weniger als im Q1 2020, aber immer noch der drittbeste jemals verzeichnete Wert. Außerdem sei der Rückgang auf den Angebotsmangel zurückzuführen. Logistikimmobilien seien nun mit einem Anteil von 22 % die zweitgrößte Assetklasse am Gewerbeimmobilienmarkt. Vor allem Spezialfonds kauften sie gerne, so dass ihr Anteil bei 44 % liege. Ebenfalls begehrt seien Logistikimmobilien bei Investment- und Asset-Managern (23 %), REITs (8 %) und Projektentwicklern (7 %). „Angesichts der massiven Investorennachfrage und der guten Produktpipeline zeichnet sich ein sehr starkes Transaktionsjahr ab, das möglicherweise sogar das starke Vorjahr oder das Rekordjahr 2017 übertrifft“, sage Kai Oulds von CBRE: „Die Renditekompression wird sich auch 2021 weiter fortsetzen, aber gerade die Spitzenrenditen werden sich nur noch wenig bewegen.“

## Strategisch orientierte Investoren nutzen Gelegenheiten am Hotelmarkt

CBRE zufolge sind am deutschen Hotelinvestmentmarkt im Q1 2021 rund 480 Mio. Euro investiert worden, schreiben **PORTFOLIO INSTITUTIONELL**, **KONII** und weitere Onlinemedien am 12.4. Das seien zwar 47 % weniger als im Q1 2020, doch gebe Olivia Kaussen von CBRE zu bedenken: „Die strategisch orientierten Investoren lassen sich durch die Corona-Pandemie nicht abschrecken und sichern sich gute Standorte.“ Insgesamt 61 % seien im Q1 2020 auf Core- oder Core-Plus-Objekte entfallen, und davon wiederum der Großteil auf die Top-7-Standorte, auf die insgesamt 207 Mio. Euro bzw. 43 % des gesamten Transaktionsvolumens entfallen seien. Eine belastbare Prognose, wie sich das Investitionsvolumen bis zum Jahresende 2021 entwickeln werde, sei derzeit noch nicht möglich, sage Kaussen: „Wenn die Gäste wiederkommen, wird auch die Dynamik am Hotelinvestmentmarkt zunehmen, da das grundsätzliche Interesse an Hotelimmobilien ungebrochen ist.“

## Senior Loans dominieren Markt für Immobilien-Kreditfonds

Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** stellt am 15.4. eine Umfrage von Wüest Partner unter 29 Managern von Immobilien-Kreditfonds in Europa und Nordamerika vor, die zusammengenommen ein Kreditvermögen von 162 Mrd. Euro verwalteten. Dieser Bestand werde von Senior Loans mit einem Anteil von 63 % dominiert, während nur 14 % auf Whole Loans entfielen. Der Marktanteil von Mezzanine-Kapital liege bei 15 %. Nur 5 % der Kredite entfielen auf Neubau-Entwicklungen, während die meisten der von den Fonds vergebenen Kredite Anschlussfinanzierungen seien. Eine überraschend große Bandbreite wiesen die Zielrenditen der Fonds auf, was Wüest Partner zufolge an den unterschiedlichen Investitionsstrategien der Fonds liege. So reiche die Spannbreite bei europäischen Fonds im reinen Senior-Bereich von 3 % bis 8 % p. a. Auffällig sei, dass drei Viertel des gemanagten Kreditbestandes auf die drei Länder Großbritannien (62 Mrd. Euro), Nordamerika (55 Mrd. Euro) und Deutschland (24 Mrd. Euro) entfielen.

## Crowdfinanzier sehen Wachstumspotenzial

2020 ist das Volumen der Crowdfinanzierungen von Immobilien infolge der Corona-Pandemie erstmals merklich gesunken, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 15.4. Doch sei dies vor allem auf Rückgänge bei den etablierten Crowdinvesting-Anbietern zurückzuführen. So sei das Volumen des Marktführers Exporo um rund 30 % bzw. 60 Mio. Euro zurückgegangen, was absolut betrachtet bereits dem Nettorückgang der gesamten Branche entspricht. Und auch der zweitgrößte Anbieter Bergfürst habe Rückgänge verzeichnet. Neue Anbieter hingegen sähen noch ein erhebliches Wachstumspotenzial zum einen bei Immobilienprojekten, die Banken wegen ihrer strikteren Risikopolitik oft nicht mehr allein finanzieren könnten, zum anderen hinsichtlich des Marktes für private Investoren, der noch weitgehend unerschlossen sei. Eine Umfrage von YouGov im Auftrag von Achtstein Invest habe ergeben, dass 53 % der mehr als 2.000 befragten Bundesbürger den Begriff ‚Crowdinvestment‘ noch nie gehört hätten. „Das zeigt, wie viel Potenzial dieser Markt besitzt“, sage Jürgen Mertens von Achtstein: „Ich sehe das als klaren Auftrag an die Branche, das Thema Crowdinvestment offensiver zu kommunizieren.“ Alles, was es brauche, sage Mertens, sei etwas Geduld, bis die Pandemie überstanden sei und das Vertrauen der Anleger zurückkehre.

## Wie Real I.S. bis 2030 klimaneutral werden will

Bis 2023 will Real I.S. ihr gesamtes Portfolio im Allgemenstrom klimaneutral stellen, schreibt **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 16.4. Mit Unterstützung des Betriebskostenoptimierers Westbridge Advisory sollten u. a. die Energiebeschaffung optimiert, alle rund 100 Objekte mit Smart-Metern ausgestattet und auf klimafreundliche Energien umgestellt werden. Vollständige Nachhaltigkeit sei damit zwar noch nicht erreicht, da nach Umstellung des Allgemenstromes noch die Umstellung von Betriebs- und Wohnungsstrom erfolgen müsse. Doch habe die Real I.S. auch das schon ins Auge gefasst. „Dazu benötigen wir die Mitwirkung der Mieter. Da grüne Mietverträge aber auf zunehmende Akzeptanz stoßen, stehen die bei uns auch auf dem Programm“, sage Jochen Schenk von Real I.S. und appelliere an die Immobilienwirtschaft, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit zu beschäftigen, denn mittlerweile gebe es viele Kunden, die nur noch in nachhaltige Fonds investieren wollten.

## Empira sieht gute Chancen am US-Wohnimmobilienmarkt

Der Investment-Manager für institutionelles Immobilieninvestment Empira weitet seine Geschäftsaktivitäten auf den US-Wohnimmobilienmarkt aus, schreiben das **IMMOBILIEN ONLINE MAGAZIN** am 14.4. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 15.4. Empira plane, in den kommenden zwölf Monaten rund 800 Mio. Euro zu investieren und habe bereits ein Startportfolio mit rund 650 Wohnungen erworben. Weitere 680 Wohnungen seien gesichert worden. Der Investitionsschwerpunkt solle auf Multi-Family-Objekten in Metropolregionen des Mittleren Westens, vor allem in Indiana und Ohio, liegen. Vor allem Multi-Family-Objekte seien dank ihres besonders starken Wachstums bei den Durchschnittsmieten vielversprechender und auch stabiler als andere Anlageklassen in den Staaten, sage Lahcen Knapp von Empira: „Durch aktives Management der Bestände und wegen der weiterhin steigenden Nachfrage gibt es ein hohes Potenzial an Miet- und Wertsteigerung.“

VERSCHIEDENES

---

## Warum die Zukunft des Büromarktes rosig ist

Der Markt für Büroimmobilien wird sich zwar verändern, aber behaupten, schreiben Matthias Weber und Axel Drwenski von der KGAL auf [PRIVATE BANKING MAGAZIN](#) am

12.4. Denn die Pandemie habe ein neues Bewusstsein für den Wert, den Büros für Firmen und deren Mitarbeiter haben, geschaffen. Zu bedenken sei außerdem, dass bereits in den vergangenen Jahren die Bedeutung von Homeoffice deutlich gestiegen sei. Die Corona-Pandemie habe einen sich bereits abzeichnenden Trend somit nur beschleunigt. Den Büroimmobilienmarkt zerstöre das keineswegs, doch es verändere ihn. Zwar liefen derzeit Neuvermietungen schleppend, doch liege das daran, dass viele Unternehmen wegen des schwierigen wirtschaftlichen Gesamtlage zurückhaltend reagierten und die weiteren Entwicklungen abwarteten. Doch die Zukunft des Büromarktes sehe für Investoren trotzdem vielversprechend aus, denn neben den Vorteilen seien auch die Nachteile des Homeoffice allgemein deutlich geworden.

## Wie Asset-Manager die Krise bewältigen

Über die große Kunst des aktiven Immobilien Asset Managements in der Corona-Krise schreibt Dr. Pamela Hoerr von Real I.S. auf [IPE D.A.CH](#) am 13.4. Viele Nutzungsarten litten nach wie vor unter dem Lockdown oder zurückhaltendem Verbraucherverhalten, allen voran Gastronomie, Hotellerie und Non-Food-Einzelhandel. Da ein Asset-Manager treuhänderisch das Vermögen seiner Investoren verwalte, ließe sich schließen, dass er auf der Bedienung seiner Mietforderungen bestehen müsse, und zwar wenn nötig bis zur letzten Konsequenz, also dem Auszug oder der Geschäftsaufgabe des Mieters. Doch so einfach sei es nicht, denn in vielen Fällen würde mit so viel Inflexibilität der Immobilie und den Investoren eher geschadet als genutzt. Stattdessen gelte es, bei Zahlungsproblemen jeden Fall individuell zu analysieren und zu bewerten, den Dialog mit allen Beteiligten – Mietern, Investoren, Finanzierungsgebern – aufzunehmen und im Idealfall einen für alle Seiten tragbaren Kompromiss herbeizuführen. Ein solcher Ernstfall sei der Lackmустest für gutes aktives Asset Management. Um ihn erfolgreich zu bestehen, müssten einige Voraussetzungen erfüllt sein, auf die Hoerr eingeht.

## Wie Renewable-Assets renditestärker werden

Michael Ebner von KGAL spricht im Interview mit [DPN](#) am 13.4. über Trends am Markt für erneuerbare Energien. Die Asset-Klasse Renewables sei infolge der allgemeinen Niedrigzinspolitik und der weltweiten Liquiditätsflut sowie der relativen Produktnaptheit und -verteuerung gleich doppelt von einer Renditekompression betroffen. Vor diesem Hintergrund seien passive Anlagestrategien wie reines Buy-and-Hold zu wenig renditeträchtig, um die Ansprüche institutioneller Investoren zu befriedigen. Doch stehe aktiven Asset-Managern ein ganzes Bündel an Maßnahmen zur Verfügung, um die Bewertung von Renewable-Assets zu erhöhen und damit Wertsteigerungen zu erreichen, wie etwa klassisches Kosten-Management, technische Optimierungen, intelligente

Stromvermarktungsstrategien und klassisches Financial Engineering. Damit gebe es im Vergleich zu anderen Asset-Klassen gerade im liquiden Bereich teils deutlich mehr Ansatzpunkte für Wertsteigerungen, und die gelte es zu nutzen, wie Ebner anschließend genauer ausführt.

## BLOG

---

### Auch Büros kennen Jahreszeiten

Arbeiten im Büro unterliegt Wandlungsprozessen: Je nach Jahreszeit werden die zur Verfügung stehenden Flächen und Arbeitsplätze unterschiedlich genutzt. Das führt bei der Projektierung der Innen- und Außenflächen von Bürogebäuden zu besonderen Herausforderungen, wird aber bei klugen Konzepten entlohnt durch zufriedene Mieter und deren Mitarbeiter. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite der [DKW Gruppe](#).

## LINKEDIN

---

### Vier Wege für ein besseres Verständnis zwischen Auftraggeber und Facility Manager



**Sandra Zengerling**

Argentus

Die Zusammenarbeit von Auftraggeber und Facility Manager funktioniert nicht – und man denkt vielleicht schon über einen Dienstleisterwechsel nach? Häufig lohnt es sich jedoch, wenn beide Partner erst noch einmal zusammengebracht werden – ähnlich wie in einer guten Eheberatung, wo es einen Moderator oder Übersetzer gibt: In einem Workshop lassen sich so die jeweiligen Sichtweisen näherbringen. Ziel sind ein einheitliches

Verständnis und Kommitment der Vertragsparteien mit klaren Zielen und messbaren Leistungen. Im Ergebnis offenbaren sich dabei immer wieder erstaunlich einfache Wege, wie man zurück zueinander findet: Zengerling stellt exemplarisch hier vier Ansätze zusammen, die besser sein können als eine Neuausschreibung und ein Wechsel. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Was die Corona-Krise von uns Managern verlangt



**Bernd Lönner**

Real I.S.

Wie wir miteinander arbeiten und kommunizieren, hat sich grundlegend verändert, sagt Bernd Lönner von Real I.S. Wir Manager stehen deshalb immer noch vor großen Herausforderungen: der Aufrechterhaltung des Zusammenhaltes, der Nähe zu den Mitarbeitern und deren Identifikation mit der Firma im Homeoffice – doch wie können Führungskräfte diese meistern? Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Eigenheim statt Sommerurlaub?



**Sebastian G. Nitsch**

6B47 Real Estate Investors

Viele Haushalte, die nicht existenziell von den wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise betroffen waren, haben während dieser Rücklagen gebildet, gibt Sebastian G. Nitsch von 6B47 Real Estate Investors zu bedenken. Selbstverständlich werde einiges davon in den Konsum fließen – sei es in Form eines nachgeholtten Urlaubes oder anderer Anschaffungen. Aber zahlreiche Haushalte hätten sich auch – unwissentlich – das

Eigenkapital für ihren ersten Immobilienerwerb zusammengespart. Um zu erfahren, welche Aufgaben sich daraus für die Branche ergeben, lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## New Work – Das Büro wird anders, so viel ist sicher



**Achim von der Lahr**

Wealthcap

Während einige eher die Flexibilität des Homeoffice schätzen, wollen andere ihren Büroalltag zurück, sagt Achim von der Lahr von Wealthcap. Auch er freue sich wieder aufs Büro. Doch was Unternehmen tatsächlich bevorzugen und Investoren wissen sollten, zeige eine Studie des Institutes der deutschen Wirtschaft unter 1.200 Firmen. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## PB3C auf LinkedIn Live: Mietendeckel – und wie weiter?



**LinkedIn Live**

Jürgen Michael Schick vom IVD, Jakob Mähren von der Mähren AG, Jens-Peter Schulz von der Dresdner RE und Dr. Josef Girshovich von PB3C diskutieren im [LinkedIn Live Stream](#) über die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes und darüber, wie es jetzt weitergeht. Sehen Sie [HIER](#) den kompletten Stream.

## EXKLUSIV: Aktuelle Studie zum Investmentverhalten institutioneller Investoren

62 institutionelle Investoren, über 800 Mrd. Euro unter Management und die alles entscheidende Frage, wie sich die Investmentstrategien institutioneller Anleger entwickeln – Andreas Kuschmann von AIM Advice in Motion, Alexander Scholz von Telos Rating, Sebastian Thürmer von artis Institutional Capital Management und Dr. Josef Girshovich von PB3C sprechen über die gemeinsame Studie der artis Institutional Capital Management, der AIM Advice in Motion und der Telos Rating. Dabei zielt der Blick auf mehrere Schwerpunkte: Investieren Institutionelle weiterhin in Immobilien und stocken ihre Portfolios auf? Welche Asset-Klassen sehen Institutionelle positiv und welche skeptisch? Und wagen sie den Sprung in neue Asset-Klassen? Daneben richtet sich der Fokus auch auf andere Alternativen – hält Infrastructure im Jahrzehnt von ESG tatsächlich das, was es verspricht? Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #40](#). Außerdem und exklusiv für unsere Zuhörer: Wir stellen Ihnen die Studie zur Verfügung – schreiben Sie dafür kurz an [info@artis-icm.de](mailto:info@artis-icm.de).

### 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.