

## **PB3C News (16. KW)**

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 26.4.2021

### **KOMMENTAR**

---

## **Wachstumspotenziale am deutschen Wohnimmobilienmarkt – es gibt sie noch**



**Lars Schriewer**

ACCENTRO Real Estate

Gewohnt wird immer. Gerade in außergewöhnlichen Zeiten wie die Corona-Pandemie bewahrheitet sich das einmal mehr. Und es spielt eine große Rolle, insbesondere wenn es um sichere und wenig volatile Kapitalanlagen geht. Denn der deutsche Wohnimmobiliensektor hat sich als außerordentlich krisenfest erwiesen – anders als der Einzelhandel und der Hotelsektor, die besonders stark mit den Corona-Beschränkungen und Lockdown-Maßnahmen zu kämpfen haben. Doch wie kann man als Immobiliengesellschaft im Wohninvestmentbereich neue Größenordnungen erreichen, Marktstandards setzen, sich für etwaige Marktschwankungen bestmöglich rüsten?

Dafür muss der Mut aufgebracht werden, vom altbewährten Geschäftsmodell auch mal abzuweichen und neue Wege zu beschreiten. So eröffnet man sich vorhandene Wachstumspotenziale im heiß umkämpften deutschen Wohnungsmarkt und stellt sich gleichzeitig wettbewerbsfähiger auf.

Allein durch Immobilienzükäufe ist die Expansionsmöglichkeit beschränkt, da das Angebot knapp ist. Und das hat die Corona-Pandemie noch verstärkt. Zudem sind durch die hohen Preise von Wohnimmobilien in gefragten Lagen die Renditen unter Druck geraten. Auch die Immobilien-Finanzierung ist schwieriger geworden, da Banken sich zurückhalten, Eigenkapitalanforderungen zunehmen und Unsicherheiten wegen der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung tun ihr übriges in der vorsichtig agierenden Investorenlandschaft.

Ein gangbarer Weg, das Immobilien-Portfolio kräftig auszubauen, sind zum Beispiel Firmenübernahmen. Gut gemanagte Bestände an attraktiven Standorten können das Portfolio auf diesem Wege bereichern und – nicht zu unterschätzen – das Know-how und das Netzwerk werden ausgebaut. Vor allem aber sollten M&As genutzt werden, um die Geschäftsaktivitäten breiter aufzustellen, sich für unterschiedliche Marktphasen zu rüsten und sich auch vor exogenen Schocks besser zu schützen.

Als reiner Bestandhalter mit einem gewissen Portfoliovolumen hält man zwar das Risiko niedrig und erwirtschaftet planbare, wiederkehrende Erträge durch Mieteinnahmen und schafft quasi eine skalierbare Situation durch Wohnungsbestand. Dabei ist auch ein aktives und kluges Asset Management wichtig, um Leerstände gering zu halten. Allerdings sind ein positiver Cashflow und ein Übermaß an Sicherheit nicht alles. Wenn man Wachstum in größeren Dimensionen darstellen will, muss man sich öffnen. Die gesunde Mischung macht es: sich breiter aufstellen, auf mehreren Beinen stehen, Wohninvestments weiter denken.

Gemischte Geschäftsmodelle sind allerdings rar – es wird in der Immobilienwirtschaft noch immer zu sehr in Schubladen gedacht: entweder Bestand oder Projektentwicklung oder Wohnungsprivatisierung. Aber die Immobilienbranche verschenkt dadurch Potenziale, denn Opportunitäten sind vorhanden und liegen brach. Projektentwicklerrisiken können zum Beispiel durch einen eigenen Bestand minimiert werden. Gleichzeitig sind die Renditeaussichten besser als bei einer ausschließlichen Bestandshaltung und man sorgt quasi selber für Nachschub in puncto attraktive Bestände. Und mit der Wohnungsprivatisierung als weiteres Standbein profitiert man von der weiterhin hohen Nachfrage nach Eigentumswohnungen – natürlich ist die nötige Marktkenntnis auch dabei wichtig, um echte Investmentpotenziale überhaupt zu erkennen.

Aber auch andere Unternehmensbereiche müssen durchleuchtet werden, um Potenziale zu heben. Eine Möglichkeit, die Prozesse effizienter zu machen und Marktchancen besser zu nutzen, ist zum Beispiel die Digitalisierung. Auch dabei ist Corona ein Beschleuniger.

Es wird sich am deutschen Wohnimmobilienmarkt noch vieles tun, das ist gewiss. Unternehmen werden ihre altbewährten Strategien überdenken müssen und auch die M&A-Aktivitäten werden weiter zunehmen, um Wachstums- sowie Diversifizierungsmöglichkeiten zu ergreifen und Geschäftsmodelle weiterhin krisensicher und zukunftsfähig aufzustellen.

**Dieser Artikel erschien am 21.4. auf WALLSTREET ONLINE.**

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

MARKTNEWS

---

## Wie geht es weiter nach dem Scheitern des Mietendeckels?

Nachdem das Verfassungsgericht den Mietendeckel für verfassungswidrig erklärt hat, wird nun diskutiert, wie mit der Entscheidung umzugehen ist. Hierüber berichten die **SÜDEUTSCHE ZEITUNG** am 19.4., die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 22.4. ausführlich sowie die **FAZ** und der **TAGESSPIEGEL** am 23.4. Vertreter der Immobilienbranche seien erleichtert, da der Mietendeckel auch Sanierungen, Modernisierungen und Investitionen ausgebremst habe, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG**. Doch würden nun nicht nur vonseiten der Mietervertreter, sondern auch vonseiten der Grünen, der SPD und der Linken Forderungen nach einem bundesweiten Mietendeckel laut. Die SPD-Bundestagsfraktion spreche von einem ‚Mietenmoratorium‘, für das die im BGB bereits verankerte Kappungsgrenze genutzt werden könne. Gefordert werde eine Öffnungsklausel, die es den Ländern erlaube, die Kappungsgrenzen von 20 % beziehungsweise 15 % für einen Zeitraum von bis zu sechs Jahren entweder orientiert an der Inflationsrate oder aber bis auf einer Höhe von maximal 6 % abzusenken. Ein solches Vorhaben könne schnell im Rahmen der ohnehin anstehenden Novellierungen des Mietspiegelgesetzes umgesetzt werden, über welche die **FAZ** berichtet. Die Grünen wiederum sähen in ihrem Wahlprogramm neue Mietobergrenzen vor, aber ohne diese inhaltlich genauer zu spezifizieren. Mieterhöhungen sollten auf 2,5 % pro Jahr „innerhalb des Mietspiegels“ begrenzt werden. Der Betrachtungszeitraum zur Berechnung des Mietspiegels solle auf 20 Jahre erweitert werden. Jan-Marco Luczak (CDU) hingegen wies darauf hin, dass der Mietendeckel auch inhaltlich gescheitert sei, sich als ungerecht erwiesen und dazu geführt habe, dass das Wohnungsangebot noch weiter zurückgegangen sei. Das dürfe kein Vorbild für den Bund sein.

## Immobilienklima verschlechtert sich leicht

Der monatlichen Umfrage der Deutschen Hypo zufolge hat sich die Stimmung am Immobilienmarkt im April eingetrübt, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 22.4. Gegenüber dem Vormonat sei das Immobilienmarktklima um 2 % auf 77,5 Punkte gesunken, was vor allem auf das schwächere Ertragsklima zurückzuführen sei, das sich um 2,6 % auf 72,6 Punkte verschlechtert habe. Doch auch das Investmentklima habe sich um 1,4 % auf 82,6 Punkte eingetrübt. Einen Stimmungsaufschwung habe es nur im Bereich Wohnimmobilien (+ 2,7% auf 142,6 Punkte) und Logistikimmobilien (+ 1,4 % auf 152,5 Punkte) gegeben.

## Die Hochkonjunktur am Wohnimmobilienmarkt setzt sich fort

Dem jährlich erstellten Wohnatlas von Postbank und dem Hamburger Weltwirtschaftsinstitut (HWWI) zufolge, der dem Handelsblatt exklusiv vorliege, ist die Hochkonjunktur am Wohnimmobilienmarkt noch lange nicht vorbei, schreibt das **HANDELSBLATT** am 23.4. Es sei damit zu rechnen, dass die Wohnungspreise bis 2030 in mehr als der Hälfte der 401 untersuchten deutschen Landkreise und kreisfreien Städte weiter stiegen. Das gelte auch für die Top-7-Städte. Am stärksten seien die zu erwartenden Preisanstiege mit + 1,99 % in München, in Berlin sei mit + 1,07 %. Mit besonders starken Preisanstiegen aber sei im Umland der großen Städte zu rechnen. Ein Rückgang der Wohnimmobilienpreise hingegen sei nur in strukturschwachen Regionen mit sinkenden Bevölkerungszahlen, wie beispielsweise in den ostdeutschen Bundesländern und im Ruhrgebiet, zu erwarten. In anderen Studien wie der der Deutschen Bank geäußerte Befürchtungen, dass infolge nachlassender Zuwanderung und zunehmenden Neubaus die Nachfrage und damit auch die Preise zurückgehen könnten, könnten die Studienautoren von HWWI und Postbank nicht nachvollziehen. Die Metropolen und ihr Umland blieben weiterhin attraktiv, in zentralen Lagen übersteige die Nachfrage vielerorts das Angebot, und die niedrigen Zinsen täten ihr Übriges, weitere Preisanstiege zu befördern.

## Der Berliner Büromarkt behauptet sich

Die Flächenumsätze am Berliner Büromarkt sind im Q1 2021 gegenüber dem Vorjahresquartal um 60 % gestiegen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 22.4. Marc Vollmer von CBRE sehe den Berliner Büroimmobilienmarkt vor diesem Hintergrund auf Erholungskurs. Bei rund zwei Dritteln aller im Q1 2021 abgeschlossenen Kaufverträge habe es sich um Forward Deals gehandelt. „Der Berliner Markt ist weiterhin von einem

massiven Mangel an hochwertigen Flächen geprägt“, erläutere Vollmer. Die Leerstandsquote sei leicht auf (je nach Marktbeobachter) 2 % bis 2,6 % gestiegen. Jedoch werde viel gebaut, so dass CBRE zufolge bis Ende 2023 voraussichtlich rund 2,8 Mio. qm Bürofläche fertiggestellt würden. Etwas mehr als zwei Drittel davon seien noch verfügbar. Die Spitzenmieten seien stabil geblieben oder nur leicht gesunken; die Mehrzahl der Marktbeobachter nenne Werte zwischen 38 Euro/qm und 40 Euro/qm. Die Höhe der Durchschnittsmiete verorte die Mehrheit von ihnen bei 27 Euro/qm. Bis zum Ende des Jahres erwarte Colliers einen Flächenumsatz von 800.000 qm, CBRE rechne mit rund 750.000 qm.

## **Produktmangel und Investitionsdruck prägen den Pflegeimmobilien-Markt**

Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** berichtet am 22.4. vom Pflegeimmobilien-Kongress von Heuer Dialog. Entwickler und Investoren passten derzeit angesichts des Mangels an Grundstücken und Pflegepersonal ihre Strategien an, gingen Kooperationen ein und feilten an ihren Produkten. Dirk Richolt von CBRE berichte von einer „massiven Nachfrage des von Produktmangel geprägten Investmentmarkts“, auf die so mancher Akteur auch schon reagiere. So wolle Cureus, die noch im letzten Jahr geplant habe, die von ihnen entwickelten Projekte nach Fertigstellung zu veräußern, diese nun lieber im Bestand halten. Als Grund für die Strategieänderung gebe Gerald Klinck von Cureus an, die Wertschöpfungskette verlängern zu wollen: „Neben einer Risikobalance zwischen Entwicklung und Bestand sehen wir hier vor allem die Möglichkeit, langfristig stabile Erträge zu generieren und darüber hinaus auch von der Wertentwicklung zu profitieren.“ Im Q1 2021 seien CBRE zufolge Gesundheitsimmobilien im Wert von insgesamt 790 Mio. Euro und damit 67 % mehr als im Vorjahreszeitraum gehandelt worden. Und schon im vergangenen Jahr habe das Transaktionsvolumen mit rund 3,4 Mrd. Euro eine Rekordhöhe erreicht. Die Spitzenrendite für Pflegeheime liege laut CBRE im Q1 2021 wie im Vorquartal bei 4 %. Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum sei sie damit um 0,25 Prozentpunkte gesunken.

## Real I.S. passt Strategie an und zeigt sich unternehmungslustig

Real I.S. will ihre Strategie anpassen und zunehmend spezialisierte Produkte auflegen, berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 20.4. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 21.4. Hierzu würden ein zweiter Wohnfonds sowie erstmals ein eigenständiger Logistik-Fonds vorbereitet, die sich beide an institutionelle Investoren richteten. „Im Moment sind viele Investoren auf der eher vorsichtigen Seite unterwegs und bereit, in niedriger rentierende Wohnimmobilien zu investieren“, sagte Jochen Schenk von Real I.S. Und auch das Interesse an Logistik sei groß. Der Wohnfonds ‚Modern Living‘ fokussiere sich auf ein breites Spektrum von Nutzungsarten, investiert werde in studentisches Wohnen ebenso wie in klassische Mietshäuser oder Pflegeeinrichtungen. In der Strategie der Büro-Investments sehe sich Real I.S. aber bestätigt; der neue Logistik- und der neue Wohnfonds widersprächen dem nicht. Es handele sich um eine Anpassung der Investmentstrategie, nicht aber um eine grundsätzliche Änderung, betone Bernd Lönner: „Büro-Investments stellen immer noch einen stabilen Anker dar, wenn sie am richtigen Standort sind.“ Wie **REFI** online am 22.4. berichtet, beschleunigt Real I.S. außerdem das Einwerben von Eigenkapital für ihren australischen Büro- und Logistikimmobilien-Fonds. Der Core/Core-Plus-Fonds habe derzeit ein Volumen von rund 200 Mio. AUD, und Real I.S. gehe davon aus, dass er in den nächsten zwei Jahren auf sein Zielvolumen von 600 Mio. AUD anwachsen werde.

## Terragon sucht sich einen starken Partner

Terragon und der Gesundheitskonzern Agaplesion haben sich zusammengetan, um unter einer gemeinsamen Dachmarke in den nächsten zehn Jahren 8.000 bis 10.000 neue Service-Wohnungen entstehen zu lassen, berichten das **HANDELSBLATT** vom 20.4. und der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 22.4. Die Finanzierung der Immobilienentwicklungen solle über den Verkauf der Projekte an institutionelle Investoren getragen werden, und dank Agaplesion könnten sie gleich mit passendem Betreiberkonzept vermarktet werden. Das neue Unternehmen solle bundesweit aktiv werden, die Standortakquise auch jenseits der A-Städte laufe bereits. „Nach über 20 Jahren vertrauensvoller und erfolgreicher Partnerschaft in der Errichtung und Betreibung von Premium-Service-Wohnanlagen für Senioren wollen wir nun gemeinsam mit Agaplesion bundesweit eine Premiummarke im Segment des Service-Wohnens aufbauen und zu den marktführenden

Servicegesellschaften aufschließen“, sagt Dr. Michael Held von Terragon laut **CARE INVEST** online am 20.4.

VERSCHIEDENES

---

## Neue Strategien für Mixed-Use-Objekte

Der Strukturwandel der Innenstädte beeinflusst seit jeher auch den Wandel des Einzelhandels – und umgekehrt, schreibt Katja Meqdam von BBE am 20.4. auf [HANDELSIMMOBILIEN REPORT](#). Ein verändertes Kundenverhalten sei nicht erst seit Beginn der Pandemie zu beobachten, sondern sei nur der Beschleuniger eines ohnehin bestehenden Megatrends. Die Auswirkungen würden in den Einkaufsstraßen der Innenstädte in Gestalt leerstehender Gebäude immer deutlicher. Es sei an der Zeit, das Geschäftsmodell von Innenstadt und Innenstadtimmobilien zu überdenken. Oft diskutiert werde der Ansatz, freiwerdende oder bereits leerstehende umzunutzen. Die neuen Nutzungsformen sollten jedoch nicht willkürlich kombiniert werden, sondern ein möglichst hohes Kopplungspotenzial bieten. Meqdam macht einige Vorschläge, wie Mischnutzungen sinnvoll kombiniert werden könnten.

## Mit Systempflegeimmobilien gegen den Pflegemangel

Wie sich dem Mangel an Pflegeimmobilien in Deutschland begegnen lässt, ist Thema des Beitrages von Gerald Klinck von Cureus auf [IMMOBILIENMANAGER](#) vom 23.4. Denn um einer immobilienseitigen Versorgungskrise zu begegnen, gebe es bereits praktikable immobilienwirtschaftliche Lösungen: Mit einem Systemansatz gelinge es, die zentralen Herausforderungen zu bewältigen. Durch die kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung des Konzeptes lasse sich bei der Planung Zeit gewinnen, der Projektentwicklungsprozess durch die Standardisierung vereinfachen und die Kostenstruktur optimieren. Mit einer systematischen Herangehensweise allein sei das Problem jedoch nicht zu lösen, denn entscheidend sei auch, dass die Immobilie gut betrieben werde. Doch lasse sich das Betreiberrisiko bereits in der Projektentwicklungsphase über die konkreten baulichen Eigenschaften des Gebäudes mitsteuern – wenn der Entwickler die Praxisanforderungen einer Pflegeeinrichtung genauestens kenne. Wenn dies berücksichtigt werde, sei die Systempflegeimmobilie im Großen wie im Kleinen eine sinnvolle Antwort auf drängende Fragen.

## Frankfurt-Niederrad – Potenziallage zwischen City und Flughafen

Frankfurt am Main ist die Stadt der Skyline und der Banken. Mit einem Makro-Score von 3,67 im Wealthcap Scoring erreicht die Stadt einen Topwert. Niedriger Leerstand und ein hohes Spitzenmietniveau in der City strahlen zudem auf weitere Mikrostandorte in Frankfurt aus. Niederrad erweist sich als aussichtsreiche Potenziallage, die noch Flächen zu bieten hat – und überzeugt immer mehr Unternehmen. Wealthcap hat die ‚Bürostadt‘ im Rahmen der Wealthcap Studie ‚Future Office. Bürolagen mit Perspektive‘ näher untersucht. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [Wealthcap](#).

LINKEDIN

---

## Fünf Gründe für mehr Smart Homes in der Vermietung



**Jens R. Rautenberg**

Conversio

Smart Homes sind doch nur teure Spielerei. Oder nicht? Rautenberg nennt fünf Gründe, warum Conversio das Thema gerade bei Kapitalanlagewohnungen mit den entsprechenden Bauträgern immer häufiger diskutiert. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).



## Warum ein aktives Asset-Management gerade jetzt wichtig ist



**Dr. Pamela Hoerr**

Real I.S.

Eine bessere Vermietbarkeit und Steigerung der Attraktivität der Immobilien erreichen Asset-Manager auch in turbulenten Marktzeiten, sagt Dr. Pamela Hoerr von Wealthcap und gibt einen Einblick, wie Real I.S. ihre Immobilien stetig weiterentwickelt. Lesen Sie den kompletten Managementkommentar auf [LinkedIn](#).

## Wie prüfen Sie Ihre Investments auf Widerstandsfähigkeit?



**Wealthcap**

Mehr denn je liegt aktuell der #Investment-Fokus auf Märkten und Assets mit hoher Resilienz. Das bedeutet, Immobilien und Investments zu identifizieren, die sich in herausfordernden Zeiten als besonders widerstandsfähig erweisen. Dabei gilt es, Sicherheit und Renditechancen erfolgreich miteinander zu kombinieren. Doch wie prüfen Sie Ihre Investments auf Widerstandsfähigkeit? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

## **PB3C Talk #41: „Wir bauen digitale Zwillinge“**

Alle reden von Digitalisierung, nur wie soll sie aussehen? Mit der digitalen Erfassung der Daten allein ist es nicht getan und auch nicht mit einzelnen Leuchtturm-Projekten – so spannend sie sind. Klar ist: Die Digitalisierung muss den Menschen dienen und nicht umgekehrt. Das macht die Datenlese umso essenzieller, ebenso wie die Frage der digitalen Standardisierung. So wird in Zukunft jedes Gebäude auch digital erfasst und kann als digitaler Zwilling bei Transaktionen von Portfolio zu Portfolio mit übertragen werden. Florian Stadlbauer von Commerz Real und Dr. Josef Girshovich von PB3C sprechen über Digitallabore, Datenschätze und digitale Doppelgänger. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #41](#).

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