

## PB3C News (22. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 7.6.2021

### KOMMENTAR

---

## Berlin bleibt pandemieresistent



**Marcus Buder**

Berliner Sparkasse

Im vergangenen Jahr haben sich alle deutschen Top-Büromärkte erstaunlich robust geschlagen. Die bange Frage lautet jetzt, da die Welt immer noch im Griff der Pandemie ist: Wie lange halten die Büromärkte noch durch? Wie steht es um Konjunktur und Arbeitsmarkt? Wie auch immer die deutsche Wirtschaft durch die bevorstehenden Monate kommt: Der Berliner Büromarkt wird in einer komfortablen Sonderrolle sein. Dafür sprechen vier strukturelle Gründe.

Erstens sind Büros in der Hauptstadt nach wie vor Mangelware. Der Leerstand ist im Jahresverlauf 2020 laut bulwiengesa zwar minimal gestiegen, mit 1,5 % herrscht aber immer noch annähernd Vollvermietung. Kein anderer A-Standort verfügt über weniger Bürofläche je Einwohner. In Frankfurt oder München mit ihren vielen Einpendlern reden wir über mehr als das doppelte Flächenangebot pro Kopf.

Zweitens ist Berlin Deutschlands Start-up-Hub Nummer eins. In dieser Krise ist das von Vorteil, weil die Branche weniger darunter zu leiden hat als andere. Viele Unternehmen

gehören im Gegenteil sogar zu den Lockdown-Profiteuren, darunter Internet-Modehäuser und Online-Essenslieferdienste.

Drittens ist Berlin auch die Hauptstadt des öffentlichen Dienstes. Das Institut der deutschen Wirtschaft hat für das Jahr 2018 ausgerechnet, dass Berlin deutlich mehr Landes- und Kommunalbeschäftigte pro Einwohner zählt als jedes andere Bundesland. Da sind die Bundesbeschäftigten noch gar nicht mitgezählt. Alles in allem sind mehr als 280.000 Personen im weitgehend konjunkturresistenten öffentlichen Dienst beschäftigt, fast jeder fünfte sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Hinzu kommen wie an jedem Regierungssitz Heerscharen an Dienstleistern, Medien- und Verbandsvertretern.

Bleibt zuletzt die Frage von Komfort und Sicherheit. Schon nach dem ersten Lockdown waren die Rückkehrbewegungen in Berliner Büros viel ausgeprägter als etwa in London. Einer der Gründe ist der Pendelweg. In London braucht ein Arbeitnehmer im Schnitt 46 Minuten zum Arbeitsplatz, so viel Zeit wollen viele in der Pandemie nicht zweimal am Tag im öffentlichen Nahverkehr verbringen. Dass die Wege in Berlin kürzer sind, macht die Rückkehr ins Büro für die Berliner attraktiver.

Alles in allem dürfte der Berliner Büromarkt gut gewappnet sein. Bleibt zu hoffen, dass diese Sonderrolle kaum zum Tragen kommen muss und alle Städte und Regionen die bevorstehenden Monate gut meistern.

**Dieser Artikel erschien am 3.6. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.**

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

## MARKTNEWS

---

# Ausländische Investoren üben Zurückhaltung

Während deutsche institutionelle Investoren sich am heimatlichen Immobilienmarkt wohlfühlen scheinen, halten sich die ausländischen Investoren derzeit zurück, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.6. „Grenzüberschreitendes Kapital ist zwar weiterhin vorhanden, aber das Geschäft läuft nicht im gleichen Ausmaß wie vor Corona“, sage Peter Schreppel von CBRE. Nur aus angrenzenden Ländern wie Frankreich oder Österreich seien Reisen derzeit problemlos möglich. Doch sei die Zurückhaltung

ausländischer Investoren nicht allein auf Corona zurückzuführen. Dass beispielsweise koreanische Investoren kaum noch in Deutschland einkauften, liege an ihren zu hohen Renditeerwartungen. Investoren aus den USA wiederum interessierten sich vor allem für Objekte mit Wertsteigerungspotenzial und seien in Deutschland in letzter Zeit selten fündig geworden, da vor allem Core-Immobilien angeboten würden. Gerade kleinere institutionelle Investoren aus Deutschland wiederum fühlten sich am deutschen Markt besonders wohl, da sie diesen am besten einschätzen könnten, sagte Heiko Szczodrowski von Commerz Real. Die Aussichten auf höhere Renditen im Ausland stimmten sie mitunter um: „Bei Präsentationen wird im ersten Reflex immer das deutsche Projekt bevorzugt, beim Blick auf die Rendite ändert sich das dann.“ Nicholas Brinckmann von Hansainvest setzte mit seinem Spezialfonds ‚Hansa US Residential‘ auf diese Erfahrung, indem er in Mietwohnungsanlagen in prosperierenden Metropolregionen der USA investiere: „Investoren finden jetzt Wohnen interessanter, da andere Assetklassen schwieriger geworden sind.“ Doch in Europa gebe es nur wenige Länder mit einem Angebot, das ihre Risikoanforderungen befriedige.

## Deutsche sind aktivste Käufergruppe in Australien

Deutsche waren 2020 die aktivsten ausländischen Investoren in Australien, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.6. Während die Investments aus den USA um 88 % zurückgegangen seien, hätten deutsche Investoren 3,3 Mrd. AUD investiert und damit ihren Rekordwert von 2019 um mehr als das Dreifache übertroffen. Vor allem Real I.S., Deka und die Allianz hätten sich besonders hervorgetan. Während US-Investoren Real Capital Analytics (RCA) zufolge eher prozyklisch agierten und sich also in volatilen Marktphasen zurückhielten, hätten die deutschen Investoren die Krise als Chance erkannt und genutzt. Tobias Kotz von Real I.S. zufolge gebe es derzeit in Australien ein vielleicht einmaliges Zeitfenster für Käufe, da die vor Kurzem noch vergleichsweise hohen Zinsen in Australien schneller gesunken seien als die Immobilienrenditen, während davon auszugehen sei, dass die Immobilienpreise demnächst steigen würden. Hinzu komme, dass es in Australien aufgrund einer konsequent betriebenen Abschottung nur wenige Corona-Fälle gegeben habe, so dass es mittlerweile kaum noch Einschränkungen gebe. Schon jetzt seien die Wirtschaftsprognosen für das Gesamtjahr übertroffen, sagte Michael Wecke von Real I.S. in Australien. Im Vorteil seien dabei jene Investoren, die wie Real I.S. schon Niederlassungen im Land hätten, denn noch kämen Ausländer nur schwer und nur unter Einhaltung strenger Quarantäneregeln ins Land. „Wenn ein interessantes Objekt auf den Markt kommt, sind wir ein bis zwei Tage später zur Besichtigung da“, sagte Wecke.

## **Britische Wohnimmobilienpreise steigen überraschend stark**

Dem Häuserpreisindex der britischen Bausparkasse Nationwide zufolge sind die Wohnimmobilienpreise in Großbritannien im Mai 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10,9 % gestiegen und damit so stark wie schon seit Sommer 2014 nicht mehr, schreibt die **FAZ** am 4.6. Im Vergleich zum Vormonat habe der Zuwachs bei 1,8 % gelegen. Ein Grund für den starken Preisanstieg sei die erneut verlängerte Aussetzung der Immobilienerwerbsteuer von 3 % für Kaufwerte bis zu einer halben Mio. GBP.

## **Die veränderten Wohn-Wünsche der Deutschen**

Über die veränderten Ansprüche der Deutschen an ihren Wohnraum schreibt die **FAZ** am 2.6. Einer repräsentativen Umfrage der BauFi24 Baufinanzierungs AG zufolge seien die meisten Deutschen bereit, auf Wohnfläche zu verzichten, wenn sie im Gegenzug mehr Nähe zur Natur gewinnen, ihre Wohngegend frei wählen oder Kosten reduzieren könnten. Besonders groß sei der Wunsch nach einem Arbeitszimmer, wie auch Interhyp, ebenfalls auf Grundlage einer repräsentativen Umfrage, bestätige. Diese habe des Weiteren ergeben, dass das Zuhause für viele zum Dreh- und Angelpunkt ihres Lebens geworden sei.

## **Micro Living wird für institutionelle Investoren attraktiv**

Über die Chancen, die die noch relativ junge Assetklasse Micro Living für institutionelle Investoren bietet, schreibt **INSTITUTIONAL MONEY.COM** am 2.6. In den vergangenen Jahren sei der deutsche Micro-Living-Markt rasant gewachsen, um mit einem Transaktionsvolumen von 1,8 Mrd. Euro im Jahr 2018 seinen bisherigen Höhepunkt zu erreichen, sage Jens Rautenberg von Conversio. 2019 und 2020 sei das Transaktionsvolumen ein wenig zurückgegangen, doch erwarte Rautenberg, dass es bald wieder wachsen werde. „Im Bereich Micro Living bauen Sie neu, erhalten aber eine deutlich höhere Quadratmeterkaltmiete als nebenan“, erläutere Rautenberg die Vorteile des Segments. Aussichtsreiche Standorte seien Städte mit geringen Leerstandsquoten, hohen Mieten und Zuzug, und damit nicht nur die Top-7-Städte, sondern auch B- und C-Lagen. Die überdurchschnittlich hohen Mieteinnahmen und die gute Auslastung schlugen sich in Renditen um die 4 % nieder, was das Segment für institutionelle Investoren interessant mache. Andre Schmöller von Domicil Real Estate sehe die Zukunft des Micro Living in der

Digitalisierung und daraus resultierenden Effizienzsteigerung „Unser Ziel ist eine digitale Vermietplattform. Das heißt, unsere Mieter erhalten den Mietvertrag elektronisch, und auch das Beschwerdemanagement läuft digital.“ Commerz Real sei schon 2017 in den Micro-Living-Markt eingestiegen, erzähle Heiko Szczodrowski von Commerz Real. „Anfangs haben wir noch mit Angebotsdaten von Immoscout arbeiten müssen, weil keine anderen zur Verfügung standen. Die Datenlage ist mittlerweile deutlich professioneller geworden.“

## **Der deutsche Gesundheitsimmobilienmarkt wird (noch) von ausländischen Investoren dominiert**

Die steigenden Investitionsvolumen am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt und das wachsende Interesse der Investoren, das CBRE und Apollo Healthcare registrieren, sind bislang vor allem auf die Attraktivität des hiesigen Marktes für ausländische Geldgeber zurückzuführen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.6. Besonders aktiv auf dem deutschen Markt seien etwa französische Investoren und Swiss Life aus der Schweiz, sage Dirk Richolt von CBRE: „Aus Asien nehmen wir zwar ein starkes Interesse wahr, das bleibt derzeit aber meist noch akademisch.“ Es fehle ihnen das großvolumige Angebot auf dem Markt. 2020 habe der Marktanteil internationaler Investoren bei 69 % gelegen und sei damit 8 % höher als im Vorjahr gewesen. „Die Gesamtentwicklung zeigt, dass der Markt nicht mehr wie früher als hochriskant eingeschätzt wird. Insofern wundern wir uns noch immer ein wenig, dass Versicherungen und Pensionskassen aus Deutschland nicht viel stärker im heimischen Markt engagiert sind“, sage Richolt. Doch beginne sich dies zu ändern, wie eine CBRE-Umfrage unter deutschen institutionellen Investoren nahelege. Befragt zum Ausblick auf 2021 habe zumindest jeder vierte Befragte angegeben, in diesem Jahr in Gesundheitsimmobilien investieren zu wollen.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

---

## **Infrastrukturfonds als Anlagealternative für institutionelle Investoren**

Über Infrastrukturfonds als Anlagealternative für institutionelle Investoren, denen das derzeitige Niedrig- und Nullzinsumfeld zu schaffen macht, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 4.6. Für Investments in Infrastruktur sprächen zum einen die stetigen und vergleichsweise hohen laufenden Erträge, zum anderen die Tatsache, dass viele Staaten jüngst größere öffentliche Programme für Infrastrukturinvestments aufgelegt hätten. Über

einen Fondsmantel seien diese leicht zugänglich und erlaubten zugleich eine breite Streuung zur Risikoreduzierung. Eine Untersuchung von Faros Consulting habe jüngst gezeigt, dass gelistete Real Assets dabei keine niedrigere Performance aufwiesen als nicht gelistete Real Assets. Insofern müssten Institutionelle keinen geschlossenen Fonds auflegen, um in Infrastruktur zu investieren, und könnten auch kleinere Summen investieren. Zudem hätten gelistete Fonds den Vorteil der höheren Flexibilität im Vergleich zu nicht gelisteten Produkten, meist sei ein Ausstieg auch kurzfristig möglich.

## Pandion erzielt Rekordgewinn

Der Projektentwickler Pandion hat im vergangenen Jahr einen Rekordgewinn von 42,1 Mio. Euro erzielt, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 4.6. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebitda) habe sich mehr als verdoppelt. Der Umsatz mit dem Verkauf von Wohnprojekten habe bei 216 Mio. Euro gelegen, für 2021 werde mit 294 Mio. Euro gerechnet, nachdem Pandion schon im April die Marke von 100 Mio. Euro übertroffen habe. Der Gewinn des vergangenen Jahres sei nicht ausgeschüttet worden, so dass das Eigenkapital auf 147 Mio. Euro gestiegen sei.

### VERSCHIEDENES

---

## Warum der Zusammenschluss von Vonovia und Deutsche Wohnen zu befürworten ist

Jakob Mähren von der Mähren AG spricht im Interview mit der **FAZ** vom 4.6. über den Zusammenschluss von Vonovia und Deutsche Wohnen und die Folgen für den Wohnungsmarkt in Berlin. Der Zusammenschluss sei überfällig gewesen und sowohl politisch als auch gesellschaftlich gesehen klug, zumal die Deutsche Wohnen im Fokus der Berliner Politik gestanden habe. Nun entstehe ein Konzern von europäischem Maßstab, dessen Sozialprogramme allein bereits gesellschaftliches Gewicht entfalten könnten. Das Angebot, 20.000 Wohnungen an die landeseigenen Berliner Gesellschaften zu verkaufen, sei ein wichtiger Schritt in Richtung mehr Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und der Immobilienwirtschaft.

## Investitionschancen am Windkraftmarkt

Michael Ebner von KGAL spricht im Interview mit [IPE DACH](#) am 2.6. über die aktuellen Aussichten für Investoren am Markt für Erneuerbare Energien, insbesondere im Bereich der Windkraft. KGAL sei seit mehr als zehn Jahren am Windkraftmarkt aktiv und habe festgestellt, dass sich dieser stark professionalisiert habe. So gebe es mittlerweile sehr gute Investments, zunehmend auch Offshore. Die Rendite hänge von einer ganzen Reihe von Faktoren ab, die je nach Fonds und Anbieter stark variieren könnten. KGAL erwarte für ihren neuen Fonds ‚ESPF 5‘, der derzeit noch in der Platzierungsphase sei, eine Rendite von 7 % bis 9 %. Das sei durchaus hoch, was daran liege, dass der Fonds auch frühzeitig in Entwicklungsprojekte investieren und dann auch die entsprechenden Werte heben solle. Zudem habe der Fonds eine geplante Laufzeit von nur zwölf Jahren, wobei ein Verkauf der Projekte einige Jahre nach Inbetriebnahme geplant sei. Bei längerfristig investierenden Fonds mit einer Laufzeit von 20 Jahren oder mehr sei bei solide finanzierten Projekten am deutschen Markt mit einer Rendite von 3 % und bis zu 10 % in Osteuropa zu erwarten.

## Win-win für One Group und Soravia

Malte Thies von der One Group zieht im Interview mit **FONDS PROFESSIONELL 2/2021** nach knapp einem Jahr Zusammenarbeit mit dem Bauträger Soravia Bilanz und erklärt, warum der Zusammenschluss für die One Group ebenso wie für ihre Anleger und Vertriebspartner von Vorteil ist. Soravia habe seinerzeit die One Group mit dem strategischen Ziel zu wachsen erworben. Die One Group wiederum habe einen Projektpartner gesucht. „Gerade in diesen Zeiten, in denen Finanzierungsengpässe die Umsetzung von Wohnbauprojekten empfindlich hemmen, haben wir in der neuen Konstellation mit der Soravia einen handlungsfähigen Akteur, und die Soravia hat mit uns die erforderliche Kapitalstärke. Die Soravia hat allein im vergangenen Jahr ein Projektvolumen von über einer Mrd. Euro akquiriert. Daran sieht man, dass es gemeinschaftlich nach vorn geht“, sage Thies.

**BLOG**

---

## Resilienz ist das Gebot der Stunde

Viele Investoren haben in den vergangenen Jahren ihre Kapitalallokation an das niedrige Zinsniveau angepasst und setzen unter anderem verstärkt auf Sachwerte (Real Assets) wie Immobilien oder Private Equity. Bedingt durch solche Trends und nicht planbare Einflüsse

wie beispielsweise die Corona-Pandemie bleibt die Zukunft spannend. Eine resiliente, vorausschauende und fundierte Anlagestrategie soll diesbezüglich eine langfristig positive Wertentwicklung und auch in Zukunft verlässliche Erträge sichern. Doch was sind Merkmale einer resilienten Strategie? Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [WEALTHCAP EXPERTISE](#).

LINKEDIN

---

## Schreckgespenst Rohstoffpreise: Warum die Sorge bezüglich Inflation übertrieben ist



**Dr. Jan Linsin**

CBRE

Seien es Bauholz, Bitumen, Kies oder Industriemetalle: Viele Baustoffe haben in den vergangenen Wochen eine Preisexplosion hingelegt, sagt Dr. Jan Linsin von CBRE. Bauholz wird gar inzwischen nach Tagespreisen gehandelt. Aber auch andere Rohstoffpreise sind gestiegen, was inzwischen zu Sorgen bezüglich einer Inflation geführt hat – doch sind diese überhaupt begründet? Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar 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](http://www.pb3c.com) oder können Sie unter [info@pb3c.com](mailto:info@pb3c.com) anfordern.