

PB3C News (23. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 14.6.2021

KOMMENTAR

Die Wohnfläche wird wieder größer



John Bothe

Silberlake Real Estate Group

Noch vor einem Jahr waren für mich die Auswirkungen der Corona-Pandemie klar: effizientere Schnitte, mehr Zimmer auf weniger Quadratmetern, kleiner Balkon (aber immerhin einen Balkon), kurzum: Nachverdichtung, soweit das Auge reicht. Doch die vergangenen Monate, das ständige Hin und Her zwischen Shutdown, Lockerungen und wieder Shutdown, die Betreuung der Kinder daheim – all das hat plötzlich bei den Menschen einen Sinneswandel erzeugt und einen neuen Trend geschaffen.

Vor allem bei hochwertigen Eigentumswohnungen kann man mitverfolgen, wie die Ansprüche an den Wohnraum wieder wachsen. Früher galt: 90 qm bis 100 qm, vier Zimmer. Heute dürfen es auch wieder 150 qm und sechs Zimmer sein. Dabei stören sich Käufer plötzlich weniger an der lauten Straße vor der Tür, solange es nach hinten einen Garten gibt oder einen Balkon. Der aber soll jetzt möglichst groß sein und nicht nur für den Kaffee am Morgen taugen. Kaufentscheidend ist, dass man sich innerhalb der eigenen vier Wände wohlfühlt und zugleich Privatsphäre hat – auch gegenüber der eigenen Familie. Und gleichzeitig bleiben Erreichbarkeit und kurze Wege essenziell.

Die Folge: Viele Projektentwickler legen nun kleinere Wohnungen wieder zusammen. Hat man vorher auf einer Etage mit vier Wohnungen zu je 75 qm gerechnet, sind es nun nur noch zwei. Für den Wohnungsmarkt bedeutet das, dass in den kommenden Jahren noch weniger Einheiten angeboten werden, Baugrundstücke und Geschossflächen lassen sich eben nicht über Nacht vermehren.

Klar kann man sich fragen, wer sich das leisten soll. Doch auch hier gilt: Die niedrigen Zinsen und das günstige Geld auf der einen Seite und der Mangel an Anlagealternativen auf der anderen Seite befeuern die Entwicklung. Auch spielt eine Trendumkehr unter den Generationen eine Rolle: Während, wer es sich leisten konnte, in den 1970er Jahren mit Familie in die Vororte zog, zieht man heute in die Innenstädte und will dort – Corona-bedingt erst recht – nicht auf Platz verzichten.

Spannend ist daher vor allem die Frage, wie lange diese Entwicklung anhält. Was kommt nach Corona: Werden die Innenstädte wieder voll sein, wird der Einzelhandel zurückkehren, werden die Menschen wieder täglich ins Büro pendeln, und tatsächlich wieder kleinere Wohnungen bevorzugt? Ich bin mir vor allem bei letzterem nicht so sicher. Allzu rasch gewöhnt man sich wieder an etwas mehr Platz daheim und verzichtet so schnell nicht mehr darauf.

Dieser Artikel erschien am 10.6. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

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

MARKTNEWS

Wo Wohninvestments noch aussichtsreich sind

Obwohl nach dem rund zehn Jahre währenden starken Anstieg der Immobilienpreise in Deutschland das Mietwachstum vdp Research zufolge künftig nicht mehr so hoch ausfallen wird wie in den vergangenen Jahren, ist der Boom am Immobilienmarkt noch nicht an sein Ende gelangt, schreibt das **HANDELSBLATT** am 11.6. im Rahmen seiner Serie ‚Trendviertel 2021‘. Der Markt gehe nun in eine stabile Entwicklung mit moderat steigenden Kaufpreisen über. In mehreren Artikeln zu den Wohnimmobilienmärkten in 15 Städten und Metropolregionen Deutschlands berichtet das **HANDELSBLATT** ausführlich über die Viertel, in denen mit weiteren Preissteigerungen zu rechnen ist. So gebe es auch in Berlin

trotz der bereits stark gestiegenen Preise, des Mangels an Bauland und Regulierungen noch aussichtsreiche Lagen. Florian Lanz von Laborgh Investment weist allerdings darauf hin, dass es sehr schwierig geworden sei, bezahlbaren Wohnraum in der Stadt zu schaffen. Dennoch gebe es in Berlin viele Unternehmer wie ihn, die für Wohnraum sorgten, so auch Mathias Groß von Pandion. „Berlin ist trotz aller Regulierungen einer der interessantesten Standorte in Deutschland“, sage Groß. Auch hier gebe es noch Trendviertel wie beispielsweise Reinickendorf, in denen die Preisentwicklung von Wohneigentum oberhalb des Berliner Durchschnitts liege. Er investiere weiterhin in Berlin, sage auch Jakob Mähren von der Mähren AG: „Aber man muss genau hinschauen und einen funktionierenden Taschenrechner und ein gutes Handbuch haben, in dem alle Regulierungen drinstehen.“ CBRE zufolge werde trotz des verstärkten Neubaus das Angebot der wachsenden Nachfrage nach Wohnraum im Berliner Raum mittelfristig nicht entsprechen können. Dies vor allem deshalb, weil nach dem Ende der Pandemie wieder mit einem stärkeren Zuzug aus dem Ausland zu rechnen sei. Zweit weitere Artikel der Trendviertel-Serie beschäftigen sich ausführlich mit den Trendvierteln in Potsdam und dem nördlichen Ruhrgebiet.

Kostenvorteil der Selbstnutzer nochmals gestiegen

Laut dem von Accentro in Zusammenarbeit mit dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) erstellten Wohnkostenreport 2021 war es 2020 im bundesweiten Durchschnitt 56 % günstiger, eine Wohnimmobilie zu kaufen, als sie zu mieten, berichten die **IMMOBILIEN ZEITUNG, KONII, WALLSTREET ONLINE** und weitere Onlinemedien am 9.6. sowie die **FAZ** am 10.6. Gegenüber dem Vorjahr habe sich der Kostenvorteil für selbstnutzende Wohneigentümer um rund 7,5 % erhöht. Für den jährlich neu erstellten Wohnkostenreport habe das IW die Mieten und Wohnnutzerkosten aller 401 Landkreise und kreisfreien Städte in Deutschland ausgewertet und verglichen, mit dem Ergebnis, dass Selbstnutzer im Jahr 2020 in 399 von 401 deutschen Kreisen günstiger gelebt hätten als Mieter. Während Käufer durchschnittlich 4,32 Euro/qm bezahlt hätten, habe die Neuvertragsmiete für vergleichbare Wohnungen durchschnittlich 9,89 Euro/qm gekostet. Die Gründe für den im Vergleich zum Wohnkostenreport 2021 abermals gestiegenen Kostenvorteil der Käufer sei, dass 2020 die Zinsen für Hypothekendarlehen nochmals gesunken seien. Die Kaufpreise seien im selben Zeitraum zwar ebenfalls weiter gestiegen, jedoch nicht so stark, dass sie die Einsparungen durch die niedrigeren Zinsen übertroffen hätten. Und eben diesen Zinsvorteil hätten Mieter nicht, weshalb sie unter dem Strich deutlich schlechter dastünden. Dieser Befund gelte auch für die Top-7-Städte, obwohl dort die Wohnimmobilienpreise besonders hoch seien. So liege der Kostenvorteil der Käufer gegenüber den Mietern in Berlin bei 41,1 %, in Hamburg bei 50,3 %, in München bei 53,6 %, in Stuttgart bei 58,1 %, in Frankfurt bei 60,6 %, in Düsseldorf bei 64,3 % in Köln bei 65,1 %. Damit habe sich der Kostenvorteil in den Top-7-Städten gegenüber 2019 um bis zu 7 % erhöht. „Unser Accentro-

Wohnkostenreport 2021 belegt, dass Wohneigentum als Kapitalanlage immer attraktiver wird. Die Schere zwischen Miet- und Selbstnutzerkosten geht seit Jahren auseinander. Angesichts der weiterhin hohen Immobilienpreise und der niedrigen Zinsen ist Wohneigentum immer noch die beste Form der privaten Altersvorsorge“, fasste Lars Schriewer von Accentro Real Estate zusammen.

Mietspiegelpflicht ab 50.000 Einwohnern

Wie die **BÖRSEN-ZEITUNG** und das **HANDELSBLATT** am 11.6. berichten, hat sich die große Koalition auf eine Reform des Mietspiegels verständigt. Vorgesehen sei, dass alle Gemeinden mit mehr als 50.000 Einwohnern künftig einen Mietspiegel erstellen müssten. Außerdem werde es, anders als in der Vergangenheit, klare Vorgaben für die Erstellung von Mietspiegeln geben, so dass deren Berechnungsgrundlage nicht mehr vor Gericht infrage gestellt werden könnten. Für die Union sei es wichtig gewesen, dass die Mietspiegel das Marktgeschehen abbildeten und frei von politischer Manipulation seien, sagte Jan-Marco Luczak MdB (CDU).

Logistikimmobilienmarkt leidet zunehmend unter dem Flächenmangel

Der auch infolge der Corona-Pandemie stark wachsende Onlinehandel sorgt dafür, dass Logistikimmobilien immer attraktiver für Investoren werden, berichtet die **FAZ** am 11.6. Noch nie sei der Logistikimmobilienmarkt, der lange ein Schattendasein geführt habe, so attraktiv gewesen wie jetzt. Mittlerweile sei der Markt hinsichtlich der Investitionsvolumina und der Zahl der Transaktionen sogar auf den zweiten Platz hinter Büros gerückt. Mit den infolgedessen steigenden Preisen aber sanken auch die Renditen. Zudem stehe der stark gestiegenen und voraussichtlich weiter steigenden Flächennachfrage ein begrenztes Angebot an Logistikimmobilien und geeigneten Flächen gegenüber. „Die starke Rolle der Logistik innerhalb der Pandemie zeigt, dass ohne funktionierende Waren- und Lieferketten die Versorgung von Wirtschaft und Bevölkerung nicht funktioniert. Dazu bedarf es aber neben den nötigen Logistiknetzwerken und -strukturen auch der passenden Flächenangebote von den Kommunen und Gemeinden, um diese Versorgung zu ermöglichen“, sagte Kuno Neumeier von Loginvest.

Gastronomen sind zur größten Gruppe der Ladenmieter avanciert

Das Interesse an Ladenflächen in Innenstädten steigt wieder, und anders als vor der Corona-Pandemie spielen Gastronomen dabei eine Schlüsselrolle, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 10.6. Dem Ladenflächenvermittler Comfort zufolge seien in den Monaten Januar bis Mai 2021 wieder so viele Anfragen für innerstädtische Geschäftslokale in Deutschland und Österreich gestellt worden wie vor der Corona-Pandemie. 22 % und damit die meisten Anfragen kämen aus der Gastronomie, dicht gefolgt vom Modehandel mit 20 %. „Die Gastronomen zählen zu den wenigen, die noch langfristige Mietverträge abschließen“, erkläre Thomas Nandzik von CBRE, und das mache sie als Mieter attraktiv. Jedoch habe die Pandemie für die Gastronomie- und Immobilienbranche ganz neue Herausforderungen mit sich gebracht. Da das Liefergeschäft stark an Bedeutung gewonnen habe, gelte es nun, nicht nur koch-, sondern möglichst auch lieferfähig zu sein. Auch Einkaufszentren wollen das Liefergeschäft nicht verpassen. „Wir prüfen, wie wir Lieferküchen integrieren können. Wir bauen keine Küchen in Läden, sondern auf den Serviceflächen im Hintergrund“, erkläre Jonathan Doughty von ECE.

Wertsteigerung dank Soft Facility Services

Über das besondere Geschäftsmodell von Carter Benson berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 10.6. Das 2008 gegründete Unternehmen biete Soft Facility Services mit dem Ziel, Büro-, aber auch Wohnimmobilien attraktiver zu machen und Mieter zu halten, indem die Mitarbeiter als Concierges die Nutzer persönlich willkommen hießen, mit Dienstleistungen unterstützten und zwischen Mietern und Vermietern vermittelten. „Wir sehen ein Objekt immer als Gesamtimmobilie. Das bedeutet, dass wir uns mit Mietern, Haustechnik und Hausverwaltung austauschen“, erkläre Erik Brandenburg von Carter Benson: „Wenn es Probleme oder Wünsche im Haus gibt, können wir die Infos schnell an die Eigentümer weiterleiten.“

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Immobilienfonds trotzen der Corona-Pandemie

Trotz der schwierigen Bedingungen infolge der Corona-Pandemie haben sich die offenen Immobilienfonds Scope zufolge im vergangenen Jahr vergleichsweise stabil entwickelt,

berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG**, das **HANDELSBLATT** und die **FAZ** am 10.6. Dennoch sei die Krise nicht spurlos an den Immobilienfonds vorübergegangen: Insgesamt sechs von 15 analysierten offenen Immobilienfonds hätten abgewertet werden müssen. Nur wenige Fonds, darunter der HausInvest von Commerz Real, hätten ihr Rating halten können. Erstmals seit 2011 sei die Vermietungsquote der Fonds nicht weiter gestiegen, sondern leicht gesunken. Mit einer Vermietungsquote von durchschnittlich 94,3 % sei sie aber nach wie vor auf einem hohen Niveau. Die mittlere Rendite sei 2020 auf 2,1 % gefallen, nachdem sie 2019 noch bei durchschnittlich 3,2 % gelegen habe. Für dieses Jahr rechne Scope mit einer mittleren Rendite von 1,5 %. Auch Abwertungen habe es infolge einzelner Ereignisse gegeben, doch hätten die betreffenden Immobilienfonds in fast allen Fällen wieder im Preis aufgeholt, sodass auf Jahressicht 14 der 15 Fonds ein positives Ergebnis verzeichnen würden.

Impact Investing auch ohne Beratungsgespräch

Um sachkundigen Anlegern, die ihre Geldanlagen selbst verwalten und verpflichtende Beratungsgespräche oft als überflüssig empfinden, das Investment zu erleichtern, bietet Commerz Real als erstes Unternehmen eine vollständig digitale Zeichnungsmöglichkeit für ein beratungspflichtiges Produkt ohne persönliches Gespräch mit einem Anlageberater. Das berichten die **FAZ** online und **CASH.ONLINE** am 9.6. Die digitale Zeichnungsmöglichkeit sei dabei aber ausdrücklich nicht als Ersatz, sondern als „strategische Ergänzung“ gedacht und werde zunächst nur für den Impact Fonds ‚klimaVest‘ angeboten, der als erster Impact Fonds für Privatanleger fokussiert in Sachwerte investiere. Konzipiert sei der ‚klimaVest‘ als Eltif (European Long Term Investment Fund), einem in Deutschland noch nicht gängigen Instrument, das besondere regulatorische Anforderungen nicht nur hinsichtlich der Kenntnisse und Erfahrungen, sondern auch der Vermögen und der damit verknüpften minimalen und maximalen Zeichnungssummen der Kunden stelle.

VERSCHIEDENES

Wohnpolitik braucht Sachlichkeit statt Aktionismus

Nach vier Jahren der Grabenkämpfe müssen wir zur Sachlichkeit zurückfinden, fordert Jürgen Michael Schick vom IVD in seinem Beitrag vom 10.6. auf [IMMOBLIENMANAGER](#). Politik, Wirtschaft und Gesellschaft müssten gemeinsam statt gegeneinander für mehr Wohnraum sorgen, und zwar sowohl was Mietwohnungen als auch was Wohneigentum

angehe. Die Menschen erwarteten pragmatische und realistische Ansätze und keine Propaganda. Dies habe nicht zuletzt die Landtagswahl in Sachsen-Anhalt gezeigt. SPD, Bündnis 90/Die Grünen und Die Linke, deren Wahlprogramme nur weitere Regulierungen und Verbote vorsähen, seien zusammen auf gerade einmal 20,7 % der Wählerstimmen gekommen. Dieses Ergebnis solle für diejenigen, die meinten, mit weiteren Aufrufen zur Spaltung der Gesellschaft erfolgreich Politik und Wahlkampf betreiben zu können, ein Weckruf sein. „Die Menschen in unserem Land erwarten ehrliche Antworten und pragmatische und menschliche Lösungen, die von der Politik, der Gesellschaft und der Wirtschaft gemeinsam getragen werden“, betont Schick. Nur eine Politik, die mit Sachlichkeit statt Aktionismus agiere, könne erfolgreich sein.

Studie belegt hohe Attraktivität des Service-Wohnens für Senioren

Das Service-Wohnen für Senioren ist nach wie vor eine der attraktivsten Anlageformen für langfristig orientierte Investoren, schreibt Dr. Michael Held von Terragon auf [REFIRE](#) am 7.6. und [WALLSTREET ONLINE](#) am 8.6. Denn der Markt ist wachstumsstark, krisenfest und konjunkturunabhängig. Vor allem ist er geprägt durch einen chronischen Produktmangel und eine im Vergleich zum Pflegesegment geringere Investorendichte. Eigene Untersuchungen von Terragon hierzu hätten ergeben, dass 94 % der deutschen Gemeinden im Bereich Service-Wohnen für Senioren unterversorgt sind, und 76 % sogar stark unterversorgt. Perspektivisch werde der Bedarf sogar noch steigen. Es sei damit zu rechnen, dass bis 2035 zusätzliche 200.000 Service-Wohnungen beziehungsweise 33.000 in Premium-Qualität benötigt würden. Als Marktführer für die Entwicklung von Service-Wohnungen für Senioren habe Terragon die Ergebnisse ihrer Studie in einem Whitepaper zusammengefasst, das Sie [hier](#) erwerben können.

BLOG

Immun gegen Euphorie und Panik

An den Kapitalmärkten herrschen keineswegs nur kühle Berechnung und Vernunft. Genauso können Euphorie und Panik über Käufe und Verkäufe entscheiden und somit die Bewertungen an den Marktplätzen beeinflussen. Dabei gilt: Je größer die Volatilität und die Fungibilität – also die Handelbarkeit – einer Assetklasse sind, desto größer ist die Anfälligkeit für übertriebene Euphorie oder irrationale Panikreaktionen. Lesen Sie den

vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite [MEIN IMMO SUBSTANZ](#) von Wealthcap.

LINKEDIN

Das Homeoffice – nicht immer ein schöner Ort

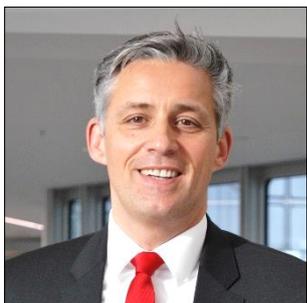


Matthias Goßmann

HB Reavis

Im Grunde wurde über das Homeoffice schon alles gesagt, was es zu sagen gibt. Das betrifft die Vorteile wie beispielsweise den Arbeitsweg, den man einspart, und auch die Nachteile wie den erschwerten Austausch mit den Kollegen. Das Spannungsfeld zwischen positiven und negativen Aspekten hat sogar Einzug in die Kunst gefunden: Im vergangenen Jahr fasste ein Architekt rund 800 Homeoffice-Arbeitsplätze aus aller Welt in einem großen Grundriss zusammen. Fazit in den Medien: Zu sehen war kein schöner Ort. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Was muss Leadership in der neuen ‚Normalität‘ leisten?



Sven Markus Schmitt

Wealthcap

Accenture hatte zu Pandemie-Beginn die Studie ‚Resilienz: Was Ihre Mitarbeiter jetzt brauchen‘ veröffentlicht. Ich habe mir jetzt die Frage gestellt: Was muss Leadership in der

neuen ‚Normalität‘ leisten? Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

Drei Fragen an Dr. Angelus Bernreuther



HAMBORNER REIT AG

In unserem Kurzinterview sprechen wir mit Dr. Angelus Bernreuther, dem Leiter institutionelle Investoren und Immobilienwirtschaft bei Kaufland Deutschland. Mit seinem Fachwissen beleuchtet er aktuelle Entwicklungen im Lebensmittelhandel: Unter anderem spricht er über die Anforderungen durch das geänderte Kundenverhalten sowie über Mixed-Use-Immobilienkonzepte. Lesen Sie das Interview in unserer Slideshow auf [LinkedIn](#).

PODCAST

PB3C Talk #46: Holz – der alte/neue Wunderbaustoff?

Holz ist der älteste Baustoff der Welt – und erlebt im Fahrwasser des Megatrends Nachhaltigkeit eine Renaissance, die auch Berlin erfasst hat. Doch Nachhaltigkeit kann nicht das einzige Kriterium sein. Ist Holz oder Holz-Hybrid auch die Bauweise der Zukunft? Marcus Buder von der Berliner Sparkasse, Prof. Raoul Bunschoten von der TU Berlin, Martin Rodeck vom Projektentwickler EDGE Technologies und Jan Döhler von PB3C diskutieren Vor- und Nachteile – und die großen Erwartungen, die sich mit der Bauhütte 4.0 und der Entwicklung des Areals am früheren Flughafen Tegel in Berlin verbinden. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #46](#).

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.