

PB3C News (31. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 9.8.2021

KOMMENTAR

Wieder ein Gesetz, das Wohnungen verteuert



Sebastian Fischer

Primus

Wenn bisher klassische Baugenehmigungen für Wohnungsprojekte erteilt wurden, hatten die Gemeinden keinen Einfluss auf den Anteil an preisreguliertem Wohnraum. In Wohnlagen wurden bisher Projekte über Baugenehmigungen realisiert, Bebauungspläne waren die Ausnahme. Grundstückseigentümer kalkulierten also damit, dass dort nur Eigentumswohnungen und frei finanzierte Mietwohnungen gebaut werden. Der hohe Nachfragedruck am Wohnungsmarkt und ein gewisser Anteil Spekulation haben denn auch die aufgerufenen Grundstückspreise immer weiter in die Höhe getrieben.

In Zukunft können Kommunen auch für den bebauten Innenstadtbereich sektorale Bebauungspläne aufstellen und darin verpflichtende Quoten für preisgedämpften oder preisgebundenen Wohnraum festschreiben. Natürlich ist für Projektentwickler im Wohnsegment der Verkauf von frei finanzierten Eigentumswohnungen ein wichtiger Baustein ihres unternehmerischen Erfolgs. In den vergangenen Jahren hatte ein Projektentwickler infolge der vielerorts gestiegenen Grundstückspreise in den Innenstadtlagen aber auch schlicht keine andere Wahl: Man musste teuer bauen und verkaufen, um die hohen Einkaufspreise im Vertrieb wettzumachen – ein Teufelskreis, der

nun dank dem sektoralen Bebauungsplan durchbrochen zu sein scheint, jedenfalls in der Theorie.

In der Praxis stellen sich allerdings mehrere Fragen: Wenn ich als Projektentwickler nun im sektoralen Bebauungsplan tätig werde und je nach Gemeinde oder Stadtteil 30 %, 40 % oder gar 50 % preisgedämpften bis preisgebundenen Wohnraum schaffen muss – wie werden die Übergangs- und Karenzzeiten für bereits geplante Projekte aussehen? Wird man vielleicht sogar mehr, dichter und höher bauen dürfen, um die begrenzten Einnahmen zu kompensieren? Und wie werden die Behörden diese Unsicherheit am Grundstücksmarkt überbrücken, damit der Neubau nicht zum Erliegen kommt? Das sind Fragen, mit denen sich die Politik intensiv und pragmatisch befassen muss, sofern sie das Ziel, mehr bezahlbaren Wohnraum in den Städten zu schaffen, ernsthaft angehen will.

Auf der anderen Seite kann man nicht darüber hinwegsehen, dass durch sektorale Bebauungspläne dem frei finanzierten Wohnungsmarkt 30 % und mehr entzogen werden, während zugleich mit einem Rückgang der Nachfrage nicht zu rechnen ist. Die wenigen frei finanzierten Neubauwohnungen werden also noch teurer werden. Ob auch das im Sinn des Gesetzgebers war, wage ich vorsichtig zu bezweifeln.

Dieser Artikel erschien am 5.8. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

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

MARKTNEWS

Wo stehen wir in Sachen Wohnungsbau?

Vor dem Hintergrund der großen Relevanz wohnpolitischer Themen im Wahlkampf und der nach wie vor steigenden Mieten geht die **FAZ** am 4.8. der Frage nach, wie effektiv die Politik sich tatsächlich in Sachen Wohnungsbau engagiert hat. Die Hauptursache für die stark steigenden Wohnimmobilien- und damit auch Mietpreise sei der Angebotsmangel, und wie eine von der **FAZ** durchgeführte Studie zu den Wohnungsbauaktivitäten in den zehn größten Städten Deutschlands zeige, sei das Engagement in Sachen Wohnungsbau nicht überall gleichermaßen stark. Besonders viel neuer Wohnraum sei in Frankfurt entstanden, wo die Zahl der Wohnungen sich seit 2016 um mehr als 6 % auf 401.900 im Jahr 2019 erhöht habe. Aktuellere Zahlen aus Frankfurt lägen noch nicht vor, jedoch sei

davon auszugehen, dass die Zahl der Wohnungen seitdem nochmals gestiegen sei. Fast so viel gebaut wie in Frankfurt werde in Hamburg, wo sich die Zahl der Wohnungen im Zeitraum von 2016 bis 2020 um 4,1 % auf 976.900 erhöht habe. Die Zahl der Einwohner sei im selben Zeitraum nur um 2,3 % gestiegen, so dass sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage entspannt habe. Ähnlich sei es in Berlin, wenn auch nicht ganz so deutlich ausgeprägt. Während sich dort der Wohnungsbestand zwischen 2016 und 2020 um 3,5 % auf rund 1,98 Mio. vergrößert habe, sei die Zahl der Einwohner nur um 2,5 % gestiegen. Weniger rosig sehe es in Köln, Stuttgart und Düsseldorf aus, wo sich das Wohnungsangebot um weniger als 2 % erhöht habe. Zwar sei auch die Zahl der Einwohner nur geringfügig gestiegen, doch sei das Angebot nach wie vor vieler gering als die Nachfrage. Besonders groß sei der Mangel an Wohnungen in Leipzig, wo die Einwohnerzahl seit Ende 2016 um 4,6 % gestiegen sei, während sich das Wohnungsangebot nur um 2,8 % erhöht habe. Das Ziel, 1,5 Mio. neue Wohnungen zu bauen, das CDU/CSU und SPD im Frühjahr 2018 für die nun zu Ende gehende Legislaturperiode ausgegeben hätten, sei jedenfalls erreicht worden, wenn die Zahl der genehmigten Wohnungen als Maßstab genommen werde. Die Zahl der genehmigten, aber noch nicht gebauten Wohnungen in ganz Deutschland werde auf mehr als 700.000 geschätzt.

Das Horrorszenario am Bau bleibt aus

Die in der letzten Zeit stark gestiegenen Preise etwa für Holz, Stahl, Kupfer oder Kunststoffrohre und die Materialknappheit haben das Bauen deutlich verteuert und bremsen Bauprojekte aus, doch ist die befürchtete Welle von Baustopps ausgeblieben, schreibt das **HANDELSBLATT** am 4.8. Zwar sei die Lage nach wie vor schwierig, doch profitierten dem Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) zufolge viele Firmen von ihren langfristigen Lieferbeziehungen. Das bestätigte auch John Bothe von Silberlake Real Estate, dessen Unternehmen derzeit Immobilienprojekte im Wert von rund 250 Mio. Euro entwickle. Die Silberlake-Baustellen seien nicht von Lieferschwierigkeiten im Zuge der Baumittelknappheit betroffen gewesen, habe Bothe im Gespräch mit dem **HANDELSBLATT** erklärt.

Steht die Immobilienverrentung vor dem Durchbruch?

Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** schreibt am 5.8. ausführlich über die zunehmende Beliebtheit der Immobilienverrentung in all ihren möglichen Varianten. Noch allerdings fristeten solche Lösungen zumindest in Deutschland noch ein Nischendasein, da sie zu wenigen bekannt seien. „Obwohl der Anteil älterer Menschen in Deutschland stetig ansteigt, findet die Immobilienverrentung bis jetzt nur sehr sporadisch statt“, sage Stefan Kippes vom IVD. Das allerdings könne sich bald ändern, nachdem der Bundesgerichtshof kürzlich eine bessere Bezahlung häuslicher Pflegekräfte eingefordert habe. Denn das bedeute für viele Menschen eine erhebliche Mehrbelastung, die ihre finanziellen Kräfte übersteige. In solchen Fällen sei die Immobilienverrentung eine Lösung. Die Variante eines Teilverkaufs beispielsweise ermögliche einen regelmäßigen Cashflow, so dass der Nutzer an möglichen Wertsteigerungen des nicht verkauften Immobilianteils partizipiere. Zudem lasse sich der Teilverkauf im Gegensatz zu anderen Modellen bei Bedarf wieder rückgängig machen. „Der Teilverkäufer oder seine Erben können wählen, ob sie den Rest der Immobilie mit uns gemeinsam höchstpreisig an einen Dritten veräußern oder den ursprünglichen Teil wieder zurückkaufen“, erkläre Marian Kirchhoff von Deutsche Teilkauf. Dieses erweiterte Rückkaufsrecht werde auch im Grundbuch eingetragen.

Dynamisches Halbjahr am Hamburger Logistikmarkt

Der Umsatz auf dem Hamburger Logistik- und Industrieflächenmarkt hat sich im H1 2021 gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf rund 330.000 qm verdoppelt, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 5.8. Während Grossmann & Berger (G & B) für das H1 2021 einen Umsatz von 340.000 qm errechnet habe, nenne Realogis 320.000 qm und Engel & Völkers (E&V) 350.000 qm. Der zunehmende Angebotsmangel allerdings lasse erwarten, dass der Umsatz im H2 2021 geringer ausfallen werde. Die Spitzenmiete liege laut CBRE bei 6,30 Euro/qm, laut E&V bei 6,50 Euro/qm. Die Durchschnittsmieten bewegten sich zwischen 5 Euro/qm (BNPPRE) und 5,20 Euro/qm (G & B/Realogis).

Warum institutionelle Investoren Fachmärkte mögen

Der Frage, warum sich Baumärkte sowie Lebensmittel- und Fachmärkte gerade bei institutionellen Investoren zunehmender Beliebtheit erfreuen, geht die **FAZ** am 6.8. nach.

Lange Zeit sei der begehrteste Standort für Bau- und Fachmärkte die grüne Wiese mit guter Verkehrsanbindung in der Nähe der Städte gewesen. Durch das veränderte Konsum- und Mobilitätsverhalten vieler Menschen vor allem in Großstädten ändere sich das aber. „Viele Konsumenten sind extrem distanzsensibel und möchten im Umkreis von wenigen Minuten ihre Einkäufe erledigen“, sage Joachim Stumpf von BBE: „Hier spielt auch eine Rolle, dass weniger Menschen ein eigenes Auto nutzen und man es durch den Online-Versandhandel gewohnt ist, kurzfristig und bequem Benötigtes in den Händen zu halten.“ Im Gegensatz zu Büro- und Wohnimmobilien etwa investiere man bei den vergleichsweise einfach und schnell errichtbaren Fachmärkten weniger in die Gebäudesubstanz selbst als in einen langfristigen Mietvertrag und die jeweilige Lage, erkläre Martin Leinemann von Arbireo Capital. Ein Vorteil, der dem Interesse der Investoren an Bau- und Fachmärkten Auftrieb gegeben habe, sei, dass diese im Unterschied zu anderen Handelsimmobilien wie Einkaufszentren oder Waren- und Kaufhäusern vergleichsweise wenig von der Konkurrenz durch den Onlinehandel und von den Lockdowns infolge der Corona-Pandemie betroffen gewesen seien. „Anleger schätzen diese Resilienz enorm“, sage Leinemann.

Die Immobilienbranche entdeckt das duale Studium für sich

Der Akademisierungsgrad in der Immobilienbranche nimmt stetig zu, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 5.8. Prof. Benjamin Beug zufolge, der den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen, Bau und Immobilien Dual an der ‚Hochschule 21‘ leite, brauchten die Unternehmen zunehmend Mitarbeiter, die strategisch denken könnten, was dem dualen Studium Auftrieb verleihe. Immer mehr Unternehmen setzten auf diesen Ausbildungsweg für ihre künftigen Fachkräfte, so auch Hansainvest. Ein Studium nach der Ausbildung habe man zwar schon immer gern ermöglicht, doch habe dies den Nachteil gehabt, dass die jungen Fachkräfte fünf bis sechs Jahre lang in einer Ausbildung gewesen und erst danach vollends im Büroalltag angekommen seien, erzähle Martina Averbeck von Hansainvest. Diese lange Zeit zu überbrücken, sei schwierig gewesen. Deshalb sei man irgendwann auf die Idee gekommen, auf duale Studenten zu setzen, von denen man heute vier in einer Belegschaft von rund 100 Mitarbeitern habe. Büro- und Theorieblöcke wechselten zwar alle drei Monate, doch bemühe man sich um eine Verzahnung beider Bereiche. „Wir setzen die Studenten in dem Themenbereich ein, der gerade auf dem Lehrplan steht“, erkläre Averbeck. So wolle Hansainvest den Lernerfolg der Studierenden steigern.

Vonovia macht drittes Übernahmeangebot an Deutsche Wohnen

Wie die **BÖRSEN-ZEITUNG** und das **HANDELSBLATT** am 6.8. berichten, hat die Finanzaufsicht Bafin den Weg für ein drittes Übernahmeangebot von Vonovia an die Deutsche Wohnen frei gemacht, indem sie Vonovia von einer zwölfmonatigen Sperrfrist befreit habe, die üblicherweise nach dem Scheitern einer Kaufofferte eingehalten werden müsse. Das neue Angebot solle Vonovia zufolge noch im August vorgelegt werden und bis Ende September oder Anfang Oktober laufen. Vonovia biete den Aktionären der Deutschen Wohnen nun 53 Euro pro Aktie und also einen Euro mehr als beim letzten Angebot.

CBRE peilt neuen Rekord an

Der Immobiliendienstleister CBRE hat im Q2 2021 bei Umsatz und Gewinn zugelegt, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 5.8. Der bereinigte Nettogewinn habe bei 443 Mio. USD gelegen, nachdem es im Q2 2020 nur 82 Mio. USD gewesen seien. Das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Steuern habe bei 718 Mio. USD und damit 169 % höher gelegen als Vorjahresvergleich. Im Transaktionsgeschäft seien weltweit 774 Mio. USD und damit 27 % mehr als im Vorjahresquartal eingenommen worden. Die Erträge aus der Vermietung hätten mit 693 Mio. USD zwar 33 % über dem Niveau des Q2 2020, aber 18 % unter dem Rekordwert von 2019 gelegen. Für das Gesamtjahr 2021 erwartet CBRE, dass sowohl der Jahresumsatz als auch das bereinigte Ergebnis vor Steuern und Zinsen die bisherige Rekordmarke übertreffen werden.

Investment-Plattform für Bestandsinvestments

Das Fintech Linus Digital Finance ermöglicht ab Herbst die Beteiligungen an Bestandsimmobilien über ihre Investment-Plattform, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 3.8. Semiprofessionelle Anleger müssten mindestens 200.000 Euro, professionelle mindestens 50.000 Euro investieren, doch auch für institutionelle Kunden sei das Angebot geeignet. Investiert werden solle in erstklassige Wohn- und Büroimmobilien mit einem Ankaufspreis von 10 Mio. Euro bis 50 Mio. Euro in deutschen Top-7-Städten. Neuhoff wolle für die neuen Eigenkapitalinvestments die Pipeline der bereits von Linus (fremd-)finanzierten Objekte nutzen. „Wir finanzieren die Objekte in der Entwicklung, sehen sie also frühzeitig, haben gute Beziehungen zu den Projektentwicklern und glauben deshalb,

dass wir eine gute Pipeline für die Eigenkapitalinvestments generieren können“, sage David Neuhoff von Linus.

VERSCHIEDENES

Welche Chancen Multifamily für institutionelle Investoren bietet

Wer im Corona-Jahr 2020 im US-Wohnungsmarkt investiert war, den hat die Krise vermutlich weniger stark getroffen als Anleger, die auf andere Immobiliensektoren gesetzt haben, schreibt Jason Taylor von Hansainvest in der **VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT** 8/2021. Und auch dieses Jahr und darüber hinaus biete der Multifamily-Markt attraktive Chancen. Denn Multifamily habe CBRE zufolge weniger stark unter den Einschränkungen infolge der Corona-Pandemie gelitten als die meisten anderen Assetklassen. Auch habe die Pandemie in den USA das Bruttoinlandsprodukt nur um 3,5 % und damit weniger stark als in den meisten anderen Regionen der Welt sinken lassen. Und nun sorgten die fortschreitende Impfkampagne und die Rückkehr des öffentlichen Lebens zur Normalität für eine rapide konjunkturelle Erholung. Zudem werde das massive Konjunkturprogramm der Regierung Biden zu einem großen Teil den Privathaushalten zugutekommen, so dass es teilweise für höhere Mietzahlungen zur Verfügung stehe. Zwar sei die Eigentumsquote immer noch deutlich höher als etwa in Deutschland, doch seit gut einem Jahrzehnt im Sinken begriffen. Es sei damit zu rechnen, dass dieser Trend sich infolge von demografischen Faktoren und einem Mentalitätswandel fortsetzen werde. Kurz- und längerfristige Faktoren spielten institutionellen Multifamily-Investoren also in die Hände – wenn sie einige Besonderheiten beachteten, auf die Taylor ausführlich eingeht.

Private Altersvorsorge per App

Alberto del Pozo von Mypension spricht im Interview mit [DAS INVESTMENT](#) am 6.8. über das innovative Angebot seines Unternehmens einer Altersvorsorge auf ETF-Basis. Mypension ermögliche seinen Kunden dabei, diese private Altersvorsorge per App zu steuern und börsentäglich den Überblick über ihre Investments zu behalten – was in der Branche bislang noch ziemlich unüblich sei. Die konkrete Anlagestrategie könne zwar noch nicht per App angepasst werden, doch solle dies aller Voraussicht nach schon im Q4 2021 kommen. „Dann werden unsere Kunden auch aus einzelnen ETFs wählen können. Wir

werden natürlich auch ESG-Fonds einführen, da an diesem Thema niemand mehr vorbeikommt“, betone del Pozo.

Warum das Potenzial smarter Gebäude so oft verschenkt wird

Das Potenzial smarter Gebäude wird in den meisten Fällen verschenkt, kritisiert Stefan Plesser von Synavision im Interview mit **HANDELSBLATT INSIDE REAL ESTATE** am 3.8. Plesser nehme vor allem die Bauherren in die Pflicht und fordere von ihnen eine stärkere Kontrolle der Gebäudeperformance, denn die meisten wüssten gar nicht, wie ihre Gebäude im Detail funktionierten. Bauherren empfehle er deshalb, sich bereits im Vorfeld Gedanken über die Performance der Anlage zu machen, und gegebenenfalls die Unterstützung eines Experten wie Synavision zu suchen. Denn derzeit scheitere eine optimale Nutzung oft schon daran, dass die Hardware bei vielen technischen Anlagen nicht richtig eingestellt sei, so dass die Automatisierung nicht effizient durchgeführt werden könne. Meist würden dann die Anlagen auf Handbetrieb gestellt, um überhaupt einen stabilen Betrieb gewährleisten zu können. „Vor dem Hintergrund der Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Gebäuden ist das ein Riesenproblem“, sage Plesser.

BLOG

Finnland: „Eines der innovativsten Länder der Welt“

Real I.S. hat mit dem Kauf einer Büroimmobilie in Helsinki erstmals in Finnland investiert. Axel Schulz von Real I.S. spricht im Interview über die Transaktion, die Chancen des finnischen Gewerbeimmobilienmarktes sowie die wirtschaftlichen Perspektiven am nordöstlichen Rand Europas. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite [REAL INSIDE](#) von Real I.S.

Welche gewerbliche Assetklasse ist in B-Städten am attraktivsten?



Dr. Lübke & Kelber

Jährlich präsentieren wir Ihnen im ‚Dr. Lübke & Kelber Risiko Rendite Ranking‘, welche Städte sich als besonders attraktiv erweisen. Zumeist sind es tatsächlich B-Städte, die das beste Verhältnis aufweisen. Standorte mit dem geringsten Investitionsrisiko finden sich hierbei im süddeutschen Raum. Doch schauen wir mal über den Tellerrand der Wohnimmobilien hinaus und betrachten die Assetklassen im Bereich der Gewerbeimmobilien. Denn so vielfältig diese sind, so unterschiedlich sind die Meinungen zu ihnen – gerade, wenn sie nicht Frankfurt, sondern Fulda betreffen. Deswegen wollen wir Sie heute nach Ihrem Ausblick fragen: Welche gewerbliche Assetklasse ist Ihrem Bauchgefühl nach in B-Städten am attraktivsten? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

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, Kapitalmarktcommunication 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 oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.