

PB3C News (33. KW)

XXII. Jahrgang, Erscheinungstag: 23.8.2021

KOMMENTAR

Menschen sind keine Algorithmen



John Amram

HPBA

Vom Datenraum bis zur Due Diligence: Immer mehr Arbeitsschritte in der Immobilienwirtschaft werden digitalisiert. Schon schwebt manchem eine vollkommen transparente, ausschließlich auf Daten und Zahlen basierte Immobilienwelt vor, frei von Fehlern, in der das Matching von Investoren und Investments, Unternehmen und Büros, ja sogar Familien und Wohnungen automatisiert abläuft. Der Mensch ist bestenfalls Kontrolleur, der hier und da bei Bedarf Algorithmen anpasst. Für mich steht fest: Diese schöne neue Welt wird so nicht kommen.

Obwohl ich ein Freund digitaler Lösungen bin und die dadurch erst möglichen Skalierungs- und Präzisierungseffekte selbst gern nutze, stelle ich immer wieder fest, dass sich Sympathien, Charaktere und Eigenheiten nicht ohne Weiteres digitalisieren lassen. Dabei gilt insbesondere für das Transaktionsgeschäft: Je mehr Sympathie es zwischen den Parteien gibt, desto höher ist auch die Abwicklungswahrscheinlichkeit. Wohlgermerkt, Sympathie bedeutet für mich nicht, dass man miteinander Händchen hält, sondern vielmehr, dass man sich versteht oder, wie man auf Deutsch sagt: die Wellenlänge passt.

Schon häufig habe ich Privatinvestoren, Family-Offices und Institutionelle an einem Tisch sitzen sehen, und selbst wenn es um ein und dieselbe Immobilie ging, sprachen alle drei am Ende doch unterschiedliche Sprachen. Der Private sah die mit der Immobilie verbrachte Zeit und emotionale, häufig familiäre Bindungen. Das Family-Office blickte auf die Kompatibilität des Gebäudes mit der Stiftungssatzung und den selbstgesetzten Allokationszielen. Der Institutionelle konzentrierte sich auf die Nachkommastellen bei der Rendite, Hedging-Ziele und potenzielle Managementgebühren. Das gegenseitige Verständnis für die jeweiligen Ansprüche hält sich bei solchen Runden sehr in Grenzen.

Computerprogramme können sehr viel, aber Sympathien einander unbekannter Akteure erkennen und deuten können sie nicht. Wenn aber sämtliche emotionalen Aspekte als nicht belastbar ausgeblendet werden, bleibt allein die Fixierung auf das vermeintlich beste Angebot und die größtmögliche Effizienz zurück. Doch das könnte ein Trugschluss sein: Je mehr Sympathie zwischen den Akteuren vorhanden ist, desto höher ist nämlich auch die Kompromissbereitschaft. Umgekehrt scheitern Transaktionen häufig genug daran, dass die nötige Kompromissbereitschaft mangels gegenseitiger Sympathie nicht vorhanden ist. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal des Immobiliengeschäfts – Digitalisierung hin oder her.

Dieser Artikel erschien am 19.8. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

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

MARKTNEWS

Steht der Wohnungsmarkt vor einer Trendumkehr?

Darüber, wie die jüngsten Immobilienmarktzahlen zu interpretieren sind, schreiben **DIE WELT** am 18.8. sowie die **FAZ** und die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 19.8. Mehrere Marktbeobachter hätten zuletzt ein Nachlassen der Preisdynamik am Wohnimmobilienmarkt festgestellt, und so stelle sich die Frage, in welche Richtung sich der Markt bewege. Dem ‚F+B-Wohn-Index Deutschland‘ zufolge sind die Neuvertragsmieten im Q2 2021 im Vergleich zum Vorquartal um 1,1 % gestiegen, nachdem sie zwei Jahre lang stagniert hatten, berichtet die **BÖRSEN-ZEITUNG**. Zugleich hätten die Preiszuwächse bei Eigentumswohnungen (+ 1 %) und Ein- und Zweifamilienhäusern (+ 0,4 %) nachgelassen. Ob es sich hierbei schon um eine Trendumkehr handle, lasse sich F+B zufolge zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht sicher beurteilen. McMakler beobachtet bei den

Kaufpreisen in den Top-7-Städten schon seit geraumer Zeit ein Abflachen der Preiskurve, berichtet **DIE WELT**. Im H1 2020 seien die Kaufpreise in den Top-7-Städten noch um durchschnittlich 7,9 % gestiegen, im H1 2021 dann nur noch um 4,8 %. Professor Günter Vornholz von der EBZ Business School in Bochum warne Käufer davor, mit zu hohen Preisanstiegen in der Zukunft zu kalkulieren. Derzeit befeuerten die niedrigen Zinsen und der daraus resultierende Anlagedruck die Preisentwicklung, doch sei im Hinterkopf zu behalten, dass Wohnimmobilienmärkte zyklische Märkte seien und es auch zu längeren Phasen der Preisstagnation kommen könne. Laut Reiner Braun von empirica gibt es derzeit einige Kriterien, die für eine Blasen-Bildung sprechen, und einige, die Anlass zur Entwarnung geben, schreibt die **FAZ**. Für die Gefahr einer Blase spreche, dass die Schere zwischen Kaufpreisen und Mieten sich sehr weit geöffnet habe. Gegen die Gefahr einer Blase spreche, dass die Nachfrage nach Wohnraum das Angebot übersteige, also nicht über den Bedarf gebaut werde. Tatsächlich werde in vielen Regionen Deutschlands nach wie vor zu wenig gebaut. Zudem seien die Banken in Deutschland bei der Vergabe von Baukrediten eher vorsichtig. Der Europäischen Zentralbank zufolge finde sich Deutschland hinsichtlich der Bewertung der Wohnimmobilien eher in der oberen Gruppe der Euroländer wieder, dafür aber liege es hinsichtlich der Verschuldung der Haushalte eher im unteren Bereich.

Zahl der Baugenehmigungen steigt deutlich

Im H1 2021 sind dem Statistischen Bundesamt zufolge rund 190.000 Genehmigungen für den Um- und Neubau von Wohnungen und damit 7,7 % mehr Genehmigungen als im Vorjahreszeitraum erteilt worden, berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG** und **DIE WELT** am 17.8. Der Zuwachs betreffe fast alle Assetklassen. Die Zahl der Genehmigungen von Einfamilienhäusern sei um 10,7 % und die von Zweifamilienhäusern sogar um 37,5 % gestiegen. Deutlich geringer sei der Zuwachs bei Mehrfamilienhäusern mit 1,9 % ausgefallen, während es bei Wohnheimen sogar einen Rückgang um 9,2 % gegeben habe.

Die neuen Vorlieben der Wohneigentumskäufer

Während der Corona-Pandemie ist das Interesse an Wohneigentum weiter gestiegen, zugleich aber haben sich die Vorlieben der Wohnungskäufer gewandelt, berichtet das **HANDELSBLATT** am 20.8. Eine Forsa-Umfrage im Auftrag des Immobilienverbands IVD habe unlängst gezeigt, dass 73 % der Mieter in Deutschland Wohneigentum einer Mietwohnung vorziehen würden. Doch während lange Zeit die Altbauwohnung in urbaner Lage oder das zwar in die Jahre gekommene, dafür aber auf einem großzügigen Grundstück stehende Einfamilienhaus besonders begehrt gewesen seien, bevorzugten mittlerweile viele Kunden einen Neubau. Der Grund hierfür sei, dass sich gerade in den

Großstädten die Preise für Bestands- und Neubauwohnungen weitgehend angeglichen hätten. Eigentümer von Altbauten aber müssten sich auf weitere Investitionen in die energetische Nachrüstung ihres Gebäudes einstellen, während Neubaukäufer mit attraktiven Zuschüssen unterstützt würden. „Da macht es für viele Käufer Sinn, sich nach einem Neubau umzusehen“, sage Jürgen Michael Schick vom IVD. Zugleich hätten sich bulwiengesa zufolge Angebot und Nachfrage weg von den A-Städten in deren Umland und in B- und C-Städte verlagert. Dort sei Wohnraum fast immer günstiger, und nachdem sich das Homeoffice etabliert habe, seien auch etwas größere Entfernungen zum Arbeitsort akzeptabel geworden. Derzeit entstünden 31 % der Wohnprojektflächen im Umland der A-Städte, viele Unternehmen hätten sich darauf auch schon eingestellt. Rico Kallies von Bonava bestätige den Trend zum Umland, gebe aber zu bedenken, dass nicht jeder Standort geeignet sei. „Bei der Auswahl von Standorten achten wir auf eine gute Infrastruktur, vor allem muss es eine Anbindung an ein S-Bahn- oder Regionalbahnnetz geben“, sage Kallies: „Gerade weil das Arbeiten von zu Hause aus an Bedeutung gewonnen hat, ist außerdem die Anbindung ans Internet mit Glasfaserkabel und entsprechenden Übertragungsraten essenziell.“

Am Gewerbeimmobilienmarkt steigt die Stimmung

Der von der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) erstellte ‚Investor-Sentiment-Index‘ für Deutschland hat erstmals seit Beginn der Corona-Pandemie wieder einen positiven Wert erreicht, berichtet die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 19.8. Auch der ‚Mieter-Sentiment-Index‘ sei gestiegen, stehe aber noch im negativen Bereich. Die größere Zurückhaltung der Mieter sei darauf zurückzuführen, dass vor allem große Unternehmen sich noch nicht entschieden hätten, wie sie ihr zukünftige Work-Life-Konzept gestalten wollten und wie hybrid es sein werde. Deutliche Unterschiede gebe es auch bei den Assetklassen. Die Kapitalwerterwartungen der deutschen Unternehmen seien hinsichtlich der Industrie- und Logistikkimmobilien am höchsten, gefolgt von erstklassigen Büroimmobilien. Insbesondere Logistikflächen würden infolge des wachsenden E-Commerce stark nachgefragt.

Logistikimmobilie mit grünem Mehrwert

Über Klimaschutz auf Logistikflächen schreibt die **FAZ** am 20.8. ausführlich und stellt dazu das Vorzeigeprojekt ‚C3‘ vor, das der Logistikdienstleister BLG Logistics im GVZ Bremen, dem größten Güterverkehrszentrum Deutschlands, plane. ‚C3‘ stehe für ‚Customer, Climate und Comfort‘, was in vielfältiger Hinsicht realisiert werde. Zum klimapositiven Bau der C3-Immobilie trügen neben einer Fotovoltaikanlage auf der gesamten Dachfläche unter anderem eine Luftwärmepumpe, eine überdurchschnittlich stark isolierte Gebäudehülle,

Mooswände im Treppenhaus, Lichtbänder für Tageslicht in der Halle, eine 20 Kubikmeter große Regenwasserzisterne sowie eine Grünanlage bei. Das dritte C für Comfort benenne einen weiteren Trend bei Logistikkimmobilien: nämlich einen attraktiven Arbeitsplatz zu schaffen, sage Kuno Neumeier von Loginvest, der die BLG Logistics bei der Suche nach einem neuen Standort für Industrielogistik etwa drei Jahre lang intensiv begleitet habe. Neben der besagten Grünanlage sei damit unter anderem die Dachterrasse mit Ausblick über das GVZ-Areal und den Hafen angesprochen. Schließlich gelte es, in der Zukunft außer dem klimapositiven Siegel mit einem schlüssigen Innen- und Außenkonzept im Ringen um Fachkräfte auch dem Thema Aufenthaltsqualität mehr Rechnung zu tragen, sage Neumeier. Es sei zu erwarten sei, dass sich die durch diese Extras entstandenen Mehrkosten über Einsparungen bei den Nebenkosten binnen fünf bis sieben Jahren amortisieren.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Wie die Wirkung von Impact Investing messen?

Über den Trend zum Impact Investing und die schwierige Frage, wie sich dessen nachhaltige Wirkungen überhaupt messen lassen, schreiben die **FAZ** am 19.8. und die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 19.8. ausführlich. Dem ‚Global Impact Investing Network‘ zufolge habe der weltweite Markt für Impact Investing 2019 ein Volumen von 715 Mrd. USD gehabt, schreibt die **FAZ**. Tobias Huzarski von Commerz Real erkläre, wie man beim Impact-Fonds ‚klimaVest‘ vorgehe: „Wir suchen Assets, die stabile und langfristige Erträge abwerfen. Gleichzeitig investieren wir in diese Anlagen mit dem Ziel, positive und messbare Beiträge zum Klimaschutz zu leisten.“ Rendite und positive Wirkung würden bei der Auswahl der Investments gleichermaßen gewichtet. Allerdings räume Huzarski ein: „Wenn man es genau nimmt, ist der Impact gar nicht messbar.“ Um die klimaschützende Wirkung zu bestimmen, habe man die CO₂-Vermeidung als Richtwert ausgewählt. Derzeit gebe es noch keine einheitliche Definition, welche Forderungen mit Impact Investing einhergehen und wie man diesen Impact messen könne, sage Professor Christian Klein von der Universität Kassel und der Wissenschaftsplattform Sustainable Finance. Die Auswirkungen einzelner Aktivitäten zu bewerten, sei einfacher, und hier helfe die jüngst eingeführte EU-Klimataxonomie, die wirtschaftliche Tätigkeiten in drei Kategorien einteile. Als ‚dunkelgrün‘ würden CO₂-freie Aktivitäten bewertet, als ‚hellgrüne‘ sogenannte Übergangsaktivitäten, die bestimmte CO₂-Grenzwerte nicht überschritten, und als ‚braune‘ nicht nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten.

Blind Pools in der Übergangsphase

Mit Inkrafttreten des „Gesetzes zur weiteren Stärkung des Anlegerschutzes“ am 17. August dürfen Vermögensanlagen mit Immobilien nicht mehr als Blind Pools aufgelegt werden, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 19.8. Für Anbieter wie die One Group, die bislang auf dieses Vehikel gesetzt hätten, erfordere dies ein Umdenken. Ihr im Juni gestarteter ‚Proreal Europa 10‘, der als Blindpool konzipiert sei, falle zwar noch unter die vorher geltende Regulierung, doch ab dem 17. August 2022 dürfe auch dieser Fonds nicht mehr als Blindpool vertrieben werden. Bis dahin allerdings dürfe er bis zu 250 Mio. Euro Eigenkapital einsammeln. Der Prospekt für den nächsten One-Group-Fonds Nr. 11 aber werde anders aussehen und fünf bis sechs konkrete Projekte der Muttergesellschaft von One Group, Soravia, vorstellen, die das Initialportfolio bildeten. Offen und also mit der Bafin noch zu klären sei allerdings die Frage, wie es weitergehen werde, wenn das gebundene Kapital nach Fertigstellung der Vorhaben wieder frei werde und in neue Projekte reinvestiert werden solle.

Digitale Immobilieninvestments etablieren sich

Digitale Plattformen für Immobilieninvestition werden immer beliebter, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 19.8. Einer Umfrage von YouGov im Auftrag von Linus Digital Finance zufolge legten nur rund 32 % von 253 befragten Privatleuten mit einem Geldvermögen von mindestens 500.000 Euro Wert auf eine persönliche Beratung. 94 % der Befragten hätten bereits Erfahrungen mit Investitionen in Immobilien gesammelt. Linus biete semiprofessionellen und professionellen Investoren an, sich per Club-Deal online an großvolumigen Projektfinanzierungen zu beteiligen. „Wir sind keine reine Vermittlungsplattform, sondern managen das Investment auch“, sage David Neuhoff von Linus: „Das Co-Investment ist Teil unserer Geschäftsphilosophie.“ Das komme bei den Umfrageteilnehmern gut an, denn für 26 % von ihnen sei ein Co-Investment des Anbieters notwendige Bedingung für ihre Anlage, 39 % hielten dies immerhin für wichtig. Das bestätige die Strategie von Linus, sage Neuhoff: „Mit unserem Vorstoß ins Bestandsgeschäft wollen wir neben der Projektentwicklung weitere Risikoprofile abdecken und streben eine größere Internationalisierung an.“

Sinnvolle Regeln statt Regulierung

Die Erfolgsstory der Bundesrepublik ist die Erfolgsstory der Sozialen Marktwirtschaft mit unternehmerischer Freiheit innerhalb politischer Leitplanken, schreibt Lars von Lackum von LEG Immobilien im Bundestagswahl-Special des **IMMOBILIENMANAGERS** am 18.8. Die LEG unterstütze deshalb sinnvolle marktwirtschaftliche Regelungen, die im produktiven Miteinander von Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft entstünden, spreche sich für einen einheitlichen europäischen Zertifikatehandel statt eines nationalen CO2-Preises aus und begrüße die Vereinfachung von Baugenehmigungsverfahren. Gebot der Stunde sei hingegen die Schaffung eines nachhaltigen Wohnungsbestandes sowie die Förderung des Neubaus in wachsenden Ballungsräumen. Dafür aber brauche es Investitionen statt Regulierungen. Nicht zielführend sei hingegen der nach wie vor ungebrochene Dogmatismus in der Politik. Doch obwohl der Berliner Mietendeckel nicht die gewünschte Wirkung entfaltet habe, hegten einige Politiker weiterhin planwirtschaftliche Gestaltungsfantasien.

Mehr Wohnungsbau, mehr Wohneigentum

Darüber, welche Punkte aus den Wahlprogrammen für die Bundestagswahl er gut und förderlich für die Immobilienbranche findet und welche hinderlich und nachteilig, spricht Jürgen Michael Schick vom IVD im Interview mit dem **IMMOBILIENMANAGER** anlässlich des Bundestagswahl-Specials am 18.8. Grundsätzlich begrüße der IVD alle politischen Forderungen, die positive Anreize für mehr Wohneigentum gäben. Die von CDU/CSU sowie von FDP vorgeschlagenen Freibeträge bei der Grunderwerbssteuer für den Erwerb von selbstgenutztem Eigentum seien ein wichtiges Signal. Doch müsse die Politik nun zeigen, dass sie es bei diesem Thema wirklich ernst meine, denn in der zu Ende gehenden Wahlperiode hätten sich Bund und Länder bei der Grunderwerbsteuerdebatte den schwarzen Peter zugeschoben. Das dürfe in der neuen Legislaturperiode nicht noch einmal passieren. Um dem Wohnungsmangel zu begegnen und bezahlbares Wohnen zu ermöglichen, seien staatliche Interventionen wie der gescheiterte Berliner Mietendeckel und Enteignungsforderungen nicht nur ungeeignet, sondern auch rechtlich fragwürdig.

Die stabilisierende Wirkung von Immobilienfonds

Die Assetklasse Immobilien hat sich in der Corona-Krise allen Unkenrufen zum Trotz als sehr resistent erwiesen, schreibt Achim von der Lahr von Wealthcap im Magazin

ABSOLUT PRIVAT 8/2021. Eine Umfrage von Wealthcap unter Anlageberatern habe ergeben, dass 85 % von ihnen erwarteten, dass die Anleger ihre Allokationen insbesondere in Wohnimmobilien erhöhen werden. Zwar sei klar, dass Immobilien einen hohen Verwaltungsaufwand und einen selektiven Investmentprozess erforderten, da nicht jede Immobilie resilient und somit für ein stabiles Investment geeignet sei. Doch habe die Pandemie wieder einmal gezeigt, welche stabilisierende Wirkung Anteile von Immobilienfonds für das Gesamtportfolio hätten. Und genau das sei vor dem Hintergrund mangelnder Alternativen attraktiver denn je.

BLOG

Nachhaltigkeit als Wertschöpfungsfaktor

Wenn Projektentwickler, Investoren und Finanzierer über nachhaltige Büroimmobilien sprechen, geschieht dies meist vor dem Hintergrund der gesetzlichen Anforderungen und häufig mit Blick auf die Verbesserung des unternehmenseigenen CO2-Abdrucks. Das ist gut und richtig, lässt aber einen weiteren Mitspieler außer Acht: den späteren Mieter. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite der [DKW AG](#).

LINKEDIN

Logistikimmobilien müssen nachhaltiger werden



Dr. Pamela Hoerr

Real I.S.

Die Logistik rückt nicht erst seit Corona stärker in den Fokus. Deshalb sehen wir uns als Investment- und Asset Manager gemeinsam mit Projektentwicklern in der Verantwortung, auch dort für mehr Klimaschutz und Nachhaltigkeit zu sorgen, sagt Dr. Pamela Hoerr von Real I.S. Die aktuelle Studie ‚Klimabilanz – Fahrplan für Logistikimmobilien‘ der Initiative

Logistikimmobilien (logix), die von uns als Real I.S. Group mitinitiiert wurde, zeigt, wo die Branche steht und was sie noch verbessern kann. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar und laden Sie die Studie herunter auf [LinkedIn](#).

Mit Nachhaltigkeit im Kampf um kluge Köpfe punkten



Sven Markus Schmitt

Wealthcap

Studien zeigen: Mitarbeiter wünschen sich von ihrem Unternehmen mehr Nachhaltigkeit und Purpose, sagt Sven Markus Schmitt von Wealthcap. Sie wollen, dass ihr Unternehmen Verantwortung für die Gesellschaft übernimmt. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#) und erfahren Sie, was Wealthcap tut, um diese Wünsche zu erfüllen und nachhaltiger zu werden.

PODCAST

PB3C Talk #48: Neue Aufgaben, neue Wachstumschancen

Assetmanager suchen nicht mehr nur nach BWL-Absolventen, sondern öffnen sich für solche mit Nachhaltigkeits-Abschlüssen. Dadurch werden Teams interdisziplinärer, viele Unternehmen suchen IT-Experten, ESG-Experten, Bauingenieure oder Architekten. Inga Kühn von BEOS, Martina Averbeck von HANSAINVEST Real Assets und Dr. Josef Girshovich von PB3C sprechen über die Zukunft des Assetmanagements und darüber, welche neuen Wachstumsperspektiven sich für eine ganze Branche auftun, darüber, welche Auswirkungen die Demografie auf das klassische Assetmanagement haben wird, sowie darüber, wie sich das Assetmanagement an immer mehr digitale

Anwendungen und die Auswirkungen der Taxonomieregelungen anpasst. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #48](#).

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.