

## **PB3C News (9. KW)**

XXIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 7.3.2022

### **KOMMENTAR**

---

## **Ja zur Sanierungspflicht**



**Philipp Enenkel**

Aurelis

Die Europäische Kommission hat im Dezember 2021 den Entwurf für eine weitreichende Sanierungspflicht vorgelegt: Wohngebäude der Energieeffizienzklassen G und H mit einem erhöhten Heizwärmebedarf sollen bis spätestens 2030 auf die Standards der Energieklasse F angepasst werden. Für Gewerbeimmobilien sind die Ziele mit einem Zeitrahmen von 2027 noch ein wenig ehrgeiziger.

Das mag zunächst wenig beeindruckend klingen, schließlich ist Klasse F meilenweit von den gängigen Neubaustandards entfernt. Doch wer das Neubausvolumen in Relation zum gesamten Gebäudebestand setzt, erkennt schnell: Der Großteil der Klimafrage wird jenseits der Neubauprojekte mit Gold- oder Platinzertifikaten entschieden. Denn selbst in den relativ neubaustarken Jahren der vergangenen Dekade machte das neu entstehende Flächenvolumen durch Projektentwicklungen auf der grünen Wiese einen verschwindend geringen Anteil aus, verglichen mit der Fläche der Millionen Bestandsgebäude. Bei Gewerbeimmobilien lag der Anteil 2020 bei nicht einmal 0,5 %. Vor allem jenseits der Vorzugslagen herrscht in vielen Fällen starker Instandhaltungstau.

Im Wohnsegment erfüllen dem Forschungsinstitut F+B zufolge 6,8 % aller Mietwohnungen nicht die Mindestanforderungen der Energieklasse F. Das entspricht rund 1,5 Mio. sanierungsbedürftigen Einheiten. Nimmt man die Differenz von 50 kWh/qm zwischen dem Mindestmaß von Energieklasse F und dem von Energieklasse G als groben Richtwert, ergäbe sich angesichts einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von 92 qm durch die Sanierung ein Einsparpotenzial von rund 6.900 GWh jährlich. Zum Vergleich: Das leistungsstärkste deutsche Atomkraftwerk, Isar 2, produzierte im ganzen Jahr 2019 rund 12.000 GWh.

Eine Sanierungspflicht mag zunächst wie ein Holzhammer wirken, und weder Immobilienwirtschaft noch private Eigentümer dürften sich über eine weitere Pflicht freuen. Doch es setzt die richtige Priorität: Sanierung statt nur immer höhere Neubaustandards. Die Vorgabe der Energieklasse bis zu einem konkreten Zeitpunkt wäre eine klare Zielgröße, mit der sich gut arbeiten ließe. Die notwendigen Sanierungen sollten dann allerdings nicht nur gefordert, sondern auch entsprechend gefördert werden.

**Dieser Artikel erschien am 4.3. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.**

**Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an die Leiter unserer Redaktion [Jan Döhler](#) und [Kai Gutacker](#).**

PB3C RESEARCH

---

## Umfrage zur KfW-Förderung



IVD

Wirtschaftsminister Habeck hat angekündigt, dass alle Förderanträge, die bis zum 24. Januar eingereicht wurden, auch bewilligt werden. Darüber hinaus hat er angekündigt, dass im Neubau der Standard ‚Effizienzhaus 55‘ ab 2023 Pflicht ist, und zwar ohne Zuschuss. Gebäude nach dem Standard ‚Effizienzhaus 40‘ sollen bis Ende 2022 gefördert

werden. Dafür steht aber nur 1 Mrd. Euro zur Verfügung. Für die energetische Sanierung sowie die Bearbeitung der Anträge für das ausgelaufene KfW-55-Programm stehen allerdings 9,5 Mrd. Euro zur Verfügung. Gleichzeitig sollen rund 400.000 Wohnungen pro Jahr neu errichtet werden – was ein ambitioniertes Ziel ist, wofür es Anreize braucht. Mit dieser Umfrage möchten wir in Erfahrung bringen, wie stark sich die KfW-Förderung auswirkt.

Bitte unterstützen Sie uns mit Ihrer fachkundigen Meinung: [Jetzt teilnehmen](#).

Die Umfrage dauert 2–3 Minuten.

Wir bedanken uns herzlich für Ihre Unterstützung!

## MARKTNEWS

---

### Sinkender Neubaubedarf zu erwarten

Dem Forschungsinstitut Empirica zufolge ist in den kommenden Jahren mit einem sinkenden Wohnraumbedarf zu rechnen, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. Laut den Prognosen sei für dieses und das kommende Jahr ein Bedarf von etwa 243.000 pro Jahr neuen Einheiten zu erwarten, der jedoch in den folgenden Jahren stetig sinken werde. Durch die demografische Entwicklung werde die Nachfrage erst ab 2032 wieder etwas steigen, wenn mehr altersgerechter Wohnraum benötigt werde. Der Bedarf an Wohnungen werde dabei weniger stark sinken als der Bedarf an Eigenheimen. Die höchste Nachfrage sei in den nächsten beiden Jahren mit 6,6 Einheiten pro Jahr pro tausend Einwohner in Leipzig zu erwarten, gefolgt von Rostock (5) und Potsdam (4,4). In den alten Bundesländern hätten Frankfurt und München mit jeweils 4,1 benötigten neuen Wohneinheiten den größten Neubaubedarf.

### Der Krieg in der Ukraine und die Immobilienbranche

Der russische Einmarsch in die Ukraine hat die Welt erschüttert und viele alte Gewissheiten ins Wanken gebracht, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. und fragt, was das für die Immobilienbranche bedeutet. Eingegangen wird auf die voraussichtlichen Auswirkungen des Krieges und der infolgedessen erlassenen Sanktionen etwa auf die Immobilien- und Energiepreise, den Immobilieninvestmentmarkt und die Zinsentwicklung. Am 4.3. berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online, dass immer mehr Unternehmen aus der Immobilienbranche Unterstützung bei der Unterbringung von Ukraine-Flüchtlingen leisteten.

LEG und die Peach Property Group hätten jeweils eine Koordinierungsstelle eingerichtet und vermittelt in Nordrhein-Westfalen verfügbaren Wohnraum, Primus stelle in einem ehemaligen Hotel in Berlin 300 Plätze für Geflüchtete einem Sozialdienst mietfrei zur Verfügung.

## Umsatzrekord am Berliner Immobilienmarkt

In Berlin lag der Geldumsatz am Immobilienmarkt 2021 laut vorläufigen Zahlen des Gutachterausschusses mit 23,8 Mrd. Euro um 31 % höher als 2020 und damit so hoch wie noch nie, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. Der Hauptgrund dafür sei, dass gegenüber 2020 auf nahezu allen Teilmärkten die Preise um mehr als 10 % gestiegen seien. Doch auch die Zahl der Kauffälle sei gestiegen, und zwar auf 27.271, nachdem es 2020 nur 23.681 gewesen seien. Im Segment Wohn- und Geschäftshäuser habe sich der mittlere Kaufpreis bis Ende 2021 auf mehr als 2.500 Euro/qm erhöht, nachdem er im Q4 2020 bei 2.200 Euro/qm gelegen habe. Bei Eigentumswohnungen sei der mittlere Kaufpreis von 5.500 Euro/qm im Q4 2020 auf mehr als 6.500 Euro/qm im Q4 2021 gestiegen.

## Frankfurter Wohneigentumspreise klettern weiter

Engel & Völkers zufolge hat sich der durchschnittliche Angebotspreis für Eigentumswohnungen in Frankfurt im Q4 2021 auf 6.689 Euro/qm und damit um 6,6 % gegenüber dem Q4 2020 erhöht, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. Am höchsten seien die mittleren Angebotspreise für Eigentumswohnungen zum Ende des Jahres 2021 im Westend-Süd (9.984 Euro/qm) und im Westend-Nord (9.065 Euro/qm) gewesen. Die stärksten Preisanstiege bei Eigentumswohnungen gegenüber 2020 seien in Frankfurter Berg (+ 40,8 %), Sindlingen (+ 28,8 %), Praunheim (+ 27,5 %) und Sachsenhausen-Nord (+ 20,6 %) verzeichnet worden.

## Zertifizierte Green Buildings sind begehrt

In zertifizierte Green Buildings ist 2021 in Deutschland laut BNPPRE mit rund 12,4 Mrd. Euro so viel wie noch nie investiert worden, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. Mehr als jeder vierte Euro, der in Deutschland im vergangenen Jahr in Gewerbeimmobilien investiert worden sei, sei damit in nachhaltig zertifizierte Gebäude geflossen. Insbesondere institutionelle Core-Anleger seien sehr an Green-Building-Investments interessiert. Versicherungen, offene Fonds und geschlossene Fonds hätten jeweils mehr als die Hälfte ihres Anlagevolumens in zertifizierte Green Buildings investiert.

## Investitionen in Proptech-Start-ups der DACH-Region auf Rekordhoch

Proptech-Start-ups aus der DACH-Region, die auf die Bau- und Immobilienbranche spezialisiert seien, konnten 2021 dem ‚Proptech VC Report 2021‘ von Blackprintpartners zufolge mindestens 666 Mio. Euro, also 150 % mehr als 2020 und damit so viel Geld wie nie zuvor einsammeln, berichtet das **HANDELSBLATT** am 4.3. Für 2022 sei damit zu rechnen, dass die Gesamtinvestitionen in Proptech-Start-ups die Milliardenmarke überschreiten würden. Laut der **IMMOBILIEN ZEITUNG** vom 3.3. hätten im vergangenen Jahr 281 Proptech-Investoren wie die von ihnen unterstützten Start-ups ihren Sitz in der DACH-Region gehabt, doch mit 21 Investoren aus den USA und elf aus Großbritannien gebe es eine wachsende Investorengruppe aus dem angelsächsischen Raum, die sich für Proptech-Start-ups aus der DACH-Region interessierten.

## Real I.S. nutzt die Gunst der Stunde

Nach An- und Verkäufen von 1,7 Mrd. Euro im Jahr 2021 steuert der Investmentmanager Real I.S. dieses Jahr auf die Zwei-Milliarden-Euro-Marke zu, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 3.3. Ob mehr gekauft oder verkauft werde, stehe noch nicht fest, da dies davon abhängen würde, ob die gestiegenen Finanzierungszinsen zu Preisrückgängen führten, sagte Jochen Schenk von Real I.S. Schenk gehe davon aus, dass die steigenden Zinsen am Markt perspektivisch nach und nach durchschlagen würden. Unterstützt werde dieser Trend durch die bevorstehende Drosselung der Anleihekaufprogramme der Europäischen Zentralbank. „Der Anpassungsprozess wird sich über die nächsten Jahre hinziehen. Das liegt an der Trägheit der Immobilienmärkte“, sagte Pamela Hoerr von Real I.S. Solange aber die Preise unverändert blieben, wolle Real I.S. mit Verkäufen von der sehr großen Nachfrage profitieren. Zu den drei Spezialfonds von Real I.S., die derzeit Kapital einsammelten – einem australischen Portfoliofonds, dem neunten Spezialfonds der BGV-Reihe und dem europäischen Wohnfonds Real I.S. Modern Living –, solle mit dem Fonds Logistix ein vierter hinzukommen. Dieser werde in Logistikimmobilien investieren, wobei noch nicht klar sei, ob der Fonds mit Fremdkapital arbeiten oder alle Objekte mit Eigenkapital finanzieren und damit auf den renditetreibenden Leverage-Effekt verzichten werde. Klar sei, dass es zumindest in diesem Jahr von Real I.S. keinen Artikel-9-Fonds geben werde, da, wie Schenk sagte, klare politische und regulatorische

Rahmenbedingungen für die Ausgestaltung solcher Impact-Fonds noch nicht erfüllt bzw. noch gar nicht definiert seien.

## VERSCHIEDENES

---

# Der Delisting-Trend als Chance für institutionelle Investoren

Dr. Matthias Reicherter und Jakob Schramm von Golding Capital Partners schreiben in der **VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT** 03/2022 über den Delisting-Trend, seine Gründe und die Chancen, die sich daraus ergeben. Rückzüge von den öffentlichen Kapitalmärkten seien keine Seltenheit, wie eine Studie der OECD zeige, laut der es zwischen 2005 und 2020 rund 30.000 Delistings gegeben habe, die nicht alle durch IPOs hätten ausgeglichen werden können. Seit 2008 hätten die Mitgliedsländer der OECD in jedem einzelnen Jahrgang einen Nettoverlust an gelisteten Unternehmen verzeichnen müssen. Und obwohl die Marktkapitalisierung zwischen 2017 und 2020 von 84 Bio. auf 105 Bio. USD gestiegen sei, sei die Zahl der börsennotierten Unternehmen im selben Zeitraum von 41.000 auf 40.000 zurückgegangen. Auch das Volumen der Erstnotizen (IPOs) vor allem in Europa gehe zurück und sei in der vergangenen Dekade nur noch halb so hoch wie in den 1990er-Jahren gewesen. Reicherter und Schramm gehen ausführlich darauf ein, was dies für institutionelle Investoren bedeute und warum diese ein Ausweichen auf die Alternative Private Equity nicht als Notlösung, sondern als echte Chance begreifen sollten.

## Off-Market-Deals erfreuen sich großer Beliebtheit

Bei der vierten HPBA-Off-Market-Studie in Kooperation mit bulwiengesa haben mehr als 29 % der befragten professionellen und institutionellen Investoren einen Off-Market-Anteil zwischen 25 % und 50 % im Ankauf angegeben, schreiben John Amram von HPBA und Andreas Schulten von bulwiengesa am 4.3. in der **FAZ**. Fast ein Drittel der Befragten setze die Quote sogar noch höher an. Auffällig sei, dass sich die Haltung der professionellen Marktakteure zu Off-Market-Modellen sowie ihrem klassischen Gegenpart, dem öffentlichen Bieterverfahren, seit Ende der 2010er-Jahre geändert habe. Die Marktakteure bezögen immer klarer Stellung für oder gegen Off-Market-Deals. Sowohl die Zahl der Akteure, die ausschließlich via Off-Market-Verfahren ankauften oder verkauften, als auch die Zahl derer, die zuletzt keinerlei Off-Market-Transaktionen verfolgt hätten, sei stark gestiegen. Das wichtigste Argument für einen Off-Market-Deal sei für viele Akteure die im Vergleich zu

Bieterverfahren höhere Abwicklungssicherheit, die sich in einer durchschnittlichen Erfolgsquote von über 67 % aller Transaktionen zeige, während On-Market-Geschäfte es nur auf eine durchschnittliche Erfolgsquote von knapp 40 % brächten.

## Warum Artikel 7 der EU-Offenlegungsverordnung so wichtig ist

Robert Bluhm von Universal Investment spricht im Interview mit dem **HANDELSBLATT INSDIE REAL ESTATE** vom 1.3. über die wichtige Rolle des Artikel 7 der EU-Offenlegungsverordnung. Der Artikel 7 betreffe die Offenlegung der sogenannten Principal Adverse Impact Indikatoren, kurz PAIs, die anzeigen, welche nachteiligen Auswirkungen Staaten, Unternehmen oder auch Immobilien auf die Nachhaltigkeitsfaktoren, die in den anderen Artikeln definiert seien, hätten. Bislang habe es keinen zeitlichen Druck gegeben, sich mit Artikel 7 zu beschäftigen, doch da auf Fondsebene ab dem 31. Dezember 2022 rückwirkend über die sogenannten Principal Adverse Impact Indikatoren, kurz PAIs, berichtet werden müsse, ändere das sich nun. Universal Investment habe sich wie viele andere Unternehmen aus der Branche bereits mit Inkrafttreten der Transparenzverordnung freiwillig zur Offenlegung verpflichtet. „Im Umkehrschluss heißt das allerdings, dass wir die PAIs auch für die konventionellen Produkte, also Artikel-6-Fonds, erfassen müssen, weil wir über alle von uns verwalteten Produkte hinweg über die nachteiligen Nachhaltigkeitsauswirkungen berichten müssen“, sage Bluhm.

### BLOG

---

## #StandwithUkraine

Da es schwer ist, Worte zu finden, um auf die unfassbare Serie von Ereignissen in der Ukraine zu reagieren, haben wir beschlossen, uns anderen Unternehmen und Organisationen anzuschließen und den Varso Tower in Warschau, den Nivy Tower in Bratislava und den Agora Tower in Budapest in den ukrainischen Nationalfarben zu beleuchten und eine gemeinsame Spendeninitiative im gesamten Unternehmen zu starten, zu der die HB Reavis Group 1.000.000 € beisteuert. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite von [HBREAVIS](#).

## Many innocent people are affected by the war in Ukraine



**Christian Gaiser**

numa

Many innocent people are affected by the war in Ukraine. Mothers, children, families. All of us can help. numa will make its contribution – we will offer accommodation to refugees from Ukraine free of charge – at our locations in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Florence, Milan, Barcelona, Madrid, Vienna, and Prague, says Christian Gaiser from numa. Read the full management commentary on [LinkedIn](#).

## Wirtschaftlicher Erfolg und gute Architektur müssen keinen Widerspruch darstellen



**Martin Moll**

Euroboden

Wirtschaftlicher Erfolg und gute Architektur müssen keinen Widerspruch darstellen – wir bei Euroboden beweisen das bereits seit vielen Jahren, sagt Martin Moll von Euroboden. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Österreich goes Deutschland ...



**Stefan Spilker**

SORAVIA

... oder „Wie baut man schnellstens eine Niederlassung und eine Milliarden-Pipeline auf?“  
Darüber durfte ich als Gast beim Immobiléros-Podcast von IMMOCOM sprechen, sagt  
Stefan Spilker von SORAVIA und verlinkt den Podcast auf [LinkedIn](#).

## Investors continue to focus on European office space



**Dr. Pamela Hoerr**

Real I.S.

Investors continue to focus on European office space – in public debates, in research and in practice, says Dr. Pamela Hoerr from Real I.S. Read the full management commentary on [LinkedIn](#).

## Voller Tatendrang für BBE



**Dr. Johannes B. Berentzen**

BBE

Nach einer kurzen Auszeit zuhause, für die Familie und für die Renovierung des Kellers, bin ich nun voller Tatendrang für meinen ersten Arbeitstag als Geschäftsführer der BBE, sagt Dr. Johannes B. Berentzen von BBE. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

### PODCAST

---

## Raus aus der urbanen Einsamkeit

Büros unterliegen nicht erst seit Corona erheblichen Veränderungsprozessen: Reine Flächen mit Schreibtischen will niemand mehr haben. Gefragt sind lebhaftere Arbeitsorte für Begegnungen – mit unterstützenden Services, die man eigentlich eher vom Coworking kennt: vom Concierge über Flächen zur Community-Bildung bis hin zur Dusche für die Kollegen, die mit dem Fahrrad ins Büro kommen. Community – das ist auch beim Co-Living das große Ziel. Denn tatsächlich ist die Gefahr der Vereinsamung in den Großstädten nicht zu unterschätzen: In den jungen Generationen pflegen bis zu 50 % der Menschen keine einzige richtige Freundschaft. Das Konzept Co-Living setzt daher neben privaten Apartments auch auf Gemeinschaftsflächen: das Gym, das Café oder beispielsweise auch Coworking-Spaces als Teil des Co-Living-Gedankens. Lisa Manns von HB Reavis, Florian Färber von TheBase und Sonja Rösch von PB3C diskutieren darüber, welche Rolle Technologie bei modernen Bürokonzepten und beim Co-Living spielt, inwiefern Gamification das Thema Nachhaltigkeit nach vorn bringt und ob die Menschen im Büro oder in ihren Co-Living-Apartments am Ende wirklich weniger allein sind. Hören Sie dieses aktuelle Gespräch als [PB3C Talk #53](#).

PB3C News:

Verantwortlich: Holger Friedrichs. 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.