

# PB3C News (50. KW)

XXIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 19.12.2022

## KOMMENTAR

---

### Wo Inflation die Preise drückt – und wer davon profitieren kann



**Tomasz Dukala**

EPH

Das Jahr 2022 ist fast zu Ende, und es dürfte allen klar sein, dass es einschneidende Spuren hinterlassen wird. Auch auf dem Immobilienmarkt: Geopolitische Entwicklungen und die Rückkehr der Inflation haben die Investmentmärkte in Aufruhr versetzt und die Europäische Zentralbank (EZB) von ihrem langjährigen Niedrigzinskurs abgebracht. Das hat weitreichende Auswirkungen. Auf dem Markt für Gewerbeimmobilien führt die Inflation allerdings zu sinkenden Preisen – nur auf den ersten Blick ein Paradox.

#### **Wie Krisenangst zum Immobilienboom führte**

Um zu verstehen, wie sich die Inflation auf der einen und die Reaktionen der Zentralbanken auf der anderen Seite auf die Preise für Gewerbeimmobilien auswirkt, hilft es, einen Blick auf das vergangene Jahrzehnt zu werfen. Nach der Eurokrise war die größte Angst der EZB, dass einzelne Euroländer in die Rezession rutschen, bankrottgehen und die gesamte Währungsunion in den Abgrund reißen könnten. Entsprechend wandte sie ihre ganze Macht auf, dieses Szenario zu verhindern, indem sie zuerst die Leitzinsen immer weiter und sogar teilweise unter null senkte und irgendwann Staats- und schließlich sogar

Unternehmensanleihen aufkaufte. Das führte dazu, dass Euro-Staatsanleihen immer weniger abwarfen, vor allem diejenigen von stabilen Volkswirtschaften wie Deutschland. Gut für die Haushaltskonsolidierung der Bundesrepublik; schlecht für institutionelle Investoren, die ihr Kapital sichern, zugleich aber auch Rendite erzielen müssen. Traditionell hatten sie einen gewissen Anteil in Anleihen erfolgreicher Volkswirtschaften gesteckt, wo sie zwar keine herausragende, aber zumindest eine verlässliche Rendite sowie hohe Sicherheit bekamen. Nun allerdings schrumpfte die Rendite auf null. Deutsche Staatsanleihen waren kaum besser als das sprichwörtliche Geld unter der Matratze.

Immobilien boten einen Ausweg. Vor allem in den A-Städten, aber auch in vielen wachsenden B-Städten war die Nachfrage nach Wohnraum und Gewerbeflächen so hoch, dass Immobilien als bombensichere Anlage gelten konnten. Immer mehr institutionelle Investoren erweiterten den Immobilienanteil ihrer Portfolien. Das erlaubte Projektentwicklern und Verkäufern, die Preise zu erhöhen. Selbst wenn die hohen Kaufpreise die Mietrenditen verkleinerten, lagen diese immer noch über den Zinsen für Staatsanleihen. Das viele Geld, das in den Markt floss, und die hohe Zahlungsbereitschaft lockten zudem spekulative Käufer an, die Objekte oft mit billigen Krediten kauften und nach kurzer Zeit teurer weiterverkauften – ein zusätzlicher Preistreiber. Warnungen vor einer Immobilienblase wurden immer wieder laut, doch mehr als ein Jahrzehnt des Wachstums führte dazu, dass sich die Marktteilnehmer an diesen Zustand gewöhnten.

### **Das Ende des Booms**

Dass diese Lage nicht dauerhaft sein würde, ahnten viele. Dass erst eine Pandemie und dann ein Krieg in Europa sie beenden würden, stand nicht auf der Tagesordnung. Entsprechend hart wurden viele von den Folgen getroffen. Die Hotelbranche hat den Zyklus quasi im Zeitraffer vorgeführt: Während bis Ende 2019 Hotels als extrem attraktive Anlage galten und immer teurer wurden, vor allem, wenn sie schon einen Betreiber hatten, kam mit der Pandemie der große Zusammenbruch. Die Nachfrage nach Übernachtungen ging stark zurück. Betreiber rutschten reihenweise in die Insolvenz oder mussten um Mietnachlässe bitten. Wer in dieser Zeit ein Hotel verkaufen wollte, musste deutlich niedrigere Preise akzeptieren, um überhaupt Interessenten zu finden. Dann gab es staatliche Unterstützung für Betreiber, schließlich kam die Covid-Impfung, und in diesem Jahr steigen die Preise für Hotelimmobilien wieder.

Nun ist die Inflation im Durchschnitt der Eurozone auf einmal zweistellig, und die EZB sieht ihre Kernaufgabe wieder darin, Preisstabilität zu erreichen. Damit ist die Nullzins-Ära vorbei. Allein in diesem Jahr wurden die Leitzinsen im Euroraum bereits dreimal erhöht, weitere Schritte werden erwartet. Das bedeutet: Kredite werden teurer. Und Staatsanleihen werfen wieder mehr Zinsen ab. Je höhere Zinsen sie bieten, desto mehr von dem Geld, das

seit der Eurokrise in den Immobiliensektor geflossen ist, wird wieder abwandern. Denn mit der Sicherheit von Staatsanleihen solider Volkswirtschaften können Immobilien nicht konkurrieren. Hinzu kommen teils signifikante Kaufnebenkosten, etwa Grunderwerbssteuern, Notarkosten, Due Diligence und weitere Kosten, die bei Immobilieninvestments anfallen. Sobald die Zinsen kurz- und mittelfristiger Staatsanleihen in Ländern wie Deutschland oder Frankreich also in die Nähe der Renditen von Immobilieninvestments rücken, werden institutionelle Anleger ihr Geld abziehen. Und das könnte schon bald geschehen. Büroimmobilien in Berlin bieten gerade noch eine Rendite von um die 3 %, je nach Lage und Ausstattung teils nur noch gut 2 %. Zieht man die Kaufnebenkosten in Betracht, sehen Staatsanleihen daneben nicht schlecht aus.

### **Das neue Normal?**

Die EZB hat angekündigt, die Inflation weiter bekämpfen zu wollen, und das heißt voraussichtlich: den Leitzins weiter zu erhöhen. Damit werden Finanzierungskosten steigen und Staatsanleihen renditeträchtiger werden. Das wiederum wird die Investorennachfrage nach Gewerbeimmobilien deutlich senken. Der Immobilienmarkt reagiert traditionell recht langsam – was einerseits an den Projektlaufzeiten liegt, andererseits daran, dass Finanzierungsverträge meist über mehrere Jahre abgeschlossen werden und sich Zinsänderungen also nur auf zukünftige Geschäfte auswirken. Doch schon heute stagnieren die Preise, was bei der aktuellen Inflation einer realen Reduktion entspricht, und ich erwarte, dass sie im kommenden Jahr auch nominal sinken. Das alles passiert wie gesagt mit einer gewissen Verzögerung. Doch im Markt sickert langsam die Erwartung durch, dass die Zinsen hoch bleiben – und Käufer wie Verkäufer passen ihr Verhalten an. Damit wird im gewerblichen Bereich das passieren, was Hotels zu Beginn der Pandemie durchgemacht haben und was im Wohnimmobiliensegment bereits sichtbar ist: Die Nachfrage sinkt, die Preise folgen.

Bis zu einem gewissen Grad ist das eine Normalisierung des Immobilienmarktes, der in den vergangenen Jahren mit Geld nahezu überschwemmt wurde. Die hohe Nachfrage hat zu einem Preisanstieg geführt, bei dem einige Objekte überteuert verkauft wurden. Dieser Effekt bereinigt sich jetzt. Auch diejenigen, die mit geliehenem Geld in den Boom investiert haben, werden sich zurückziehen müssen. Denn erstens lohnt sich das nur, solange der erwartete Wertzuwachs die Kreditzinsen deutlich übersteigt, und zweitens werden Banken umso weniger großzügig bei der Kreditvergabe, je angespannter die gesamtwirtschaftliche Lage ist. Viele dieser Spekulanten werden den Immobilienmarkt verlassen.

### **Die Stunde der Profis**

Das ist nicht unbedingt eine schlechte Nachricht, zumindest nicht für Investoren, die entsprechend aufgestellt sind. Wer über eine hohe eigene Liquidität verfügt und deshalb

nicht auf Kredite angewiesen ist, kann in Zeiten sinkender Preise interessante Objekte erwerben. Gerade in den attraktiven europäischen Großstädten ist die Nachfrage nach Gewerbeflächen aller Art weiterhin hoch, und die Zuwanderung – von kleineren in Großstädte und von außerhalb Europas in die EU – sorgt dafür, dass sie auf absehbare Zeit hoch bleibt. Zudem ermöglicht die Indexierung von Mieten Mietwachstum. Was jedoch jetzt besonders wichtig wird, ist tiefgehendes Fachwissen. Der Boom ist zu Ende. Immobilien sind kein Renditegarant mehr, und je nach Lage und lokaler Situation sind sie auch nicht mehr so sicher, wie sie waren. Kluge Investoren besinnen sich jetzt auf ihre Expertise und kaufen nicht mehr nach Belieben ein. B-Städte, B-Lagen in A-Städten und Value-Add-Objekte verlieren ihren Reiz, Core-Immobilien rücken wieder in den Fokus. Wer die Qualität von Objekt und Lage einschätzen kann, auf Assetklassen und Mieter mit Zukunft setzt und ausreichend liquide ist, für den kann 2023 ein gutes Jahr werden, um das Portfolio gezielt zu erweitern. Denn mit der Normalisierung des Marktes ist auch der Marktzyklus wieder da: Nachdem die Preise sich 2023 nach unten hin einpendeln, werden sie aufgrund der anziehenden Nachfrage auch wieder steigen.

**Dieser Artikel erschien am 1.12. auf CASH.**

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

## PODCAST

---

## Wumms, Bazooka und Zeitenwende



**Petra Müller, DLE Land Development**  
**Larissa Lapschies, Immobilienjunioren**  
**Sonja Rösch, PB3C**

Pünktlich zur Vorweihnachtswoche widmeten sich unsere Moderatorinnen Larissa Lapschies von den Immobilienjunioren und Sonja Rösch von PB3C einem ausführlichen Jahresrückblick und einem Ausblick auf die kommenden zwölf Monate. Und wie immer ist

auch dieser Rückblick etwas anders als das, was man sonst so auf die Ohren bekommt. Wir sagen nur: Wumms, Bazooka und Zeitenwende. Natürlich waren Larissa und Sonja auch dieses Mal nicht nur zu zweit: Mit Petra Müller von der DLE Land Development GmbH gab eine Entscheiderin der Immobilienbranche sowie gleichermaßen eine engagierte FDP-Politikerin einen umfassenden Einblick in die menschlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen unseres Landes. Dabei wurde sie immer wieder sehr deutlich – in ihrer Haltung zur Frauenquote, zum Ziel der 400.000 neu zu errichtenden Wohnungen – aber auch in ihrer Liebe zu Berlin. Hören Sie dieses spannende Gespräch in der aktuellen Folge [Highheels und Hochhäuser Volume 9](#).

## Monday Morning Mood: Urbanität und Wandel



**Thomas Kotyrba, BNP Paribas REIM**  
**Mark Holz, Dr. Lübke & Kelber**

Als unser Head of Research sorgt Mark Holz dafür, dass die von uns betreuten Käufer und Verkäufer stets verbindliche Marktanalysen und damit eine belastbare Entscheidungsgrundlage erhalten. Aber in der Immobilienbranche geht es eben nicht nur um einzelne Transaktionen, sondern auch um das Big Picture – genauer gesagt um Büros, Einzelhandelsimmobilien, Wohnungen und alle anderen Flächen, die die Zukunft unserer Städte ausmachen. Deshalb präsentiert Mark Holz von Dr. Lübke & Kelber gemeinsam mit Thomas Kotyrba von BNP Paribas REIM eine Podcast-Miniserie zum Thema Urbanität und Wandel. In jeder der insgesamt sechs Episoden wird mindestens ein hochkarätiger Gast aus der Immobilien- und Investmentbranche zu Wort kommen. Neugierig geworden? Die erste Folge wird im Januar veröffentlicht – [den Trailer sehen Sie hier](#).

## Mieten und Wohnnebenkosten steigen

Die Angebotskaltmieten für Wohnungen sind dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) zufolge nach einer Phase mit relativ moderaten Zuwächsen im Q3 2022 kräftig um durchschnittlich 5,8 % gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen, schreiben das **HANDELSBLATT**, die **FAZ**, die **SÜDDEUTSCHE ZEITUNG** und **DIE WELT** am 13.12. In allen Bundesländern habe der Zuwachs über dem mittelfristigen Trend gelegen, wobei der Zuwachs im Saarland (+ 7,9 %), in Brandenburg (+ 9,1 %) und Mecklenburg-Vorpommern (+ 10,3 %) am stärksten gewesen sei. In den Metropolen seien die Zuwächse an den Standorten mit niedrigerem Mietniveau stärker ausgefallen als in den hochpreisigen Wohnungsmärkten. In Berlin sei der Anstieg der Angebotskaltmieten mit 8,3 % gegenüber dem Vorjahresquartal besonders hoch ausgefallen, gefolgt von Leipzig (+ 7,8 %) und Düsseldorf (+ 5,9 %). Frankfurt habe nur + 1,4 % Zuwachs zu verzeichnen, Stuttgart 2,4 % und München (3,5 %). Grund für die starke Dynamik der Mietpreise sei, dass vor dem Hintergrund der gestiegenen Bauzinsen immer mehr Menschen Mietwohnungen suchten, und zugleich manche Vermieter in Reaktion auf die Inflation ihre Mieten erhöhten. Zudem gebe es Aufholeffekte in ländlichen Regionen, die noch vergleichsweise günstigen Wohnraum böten. Im Auftrag der Deutschen Invest Immobilien (d.i.i.) habe das IW zudem ermittelt, dass die Abschlagszahlungen für warme Nebenkosten innerhalb eines Jahres um durchschnittlich 48 % gestiegen seien, was im Zeitraum September 2021 bis September 2022 zu einer Erhöhung der Gesamtmiete um durchschnittlich 10,9 % geführt habe. „Die Wohnnebenkosten haben sich in den vergangenen Jahren moderat entwickelt. Jetzt tragen sie einen großen Anteil zur Gesamtmiete bei“, sage Frank Wojtalewicz von der d.i.i. Entsprechend hoch sei die finanzielle Belastung der Mieter.

## bulwiengesa gibt differenzierte Prognose für die kommenden Jahre ab

bulwiengesa erwartet in einer Prognose für die Jahre 2023 bis 2026 eine zufriedenstellende Entwicklung bei Büroimmobilien und Logistikimmobilien, während sie auf den Wohnungsmarkt zunehmende Probleme bei Angebot und Erschwinglichkeit zukommen sieht, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 15.12. Am Büromarkt werde das Wachstum bei der Bürobeschäftigung die Flächennachfrage vor allem in den A-Städte stützen. Bei den Logistikimmobilien werde 2023 ein Rekordvolumen von 6 Mio. qm fertiggestellter Fläche für Entspannung sorgen. Die Logistikmieten würden ungeachtet dessen voraussichtlich weiter

steigen, im Spitzensegment und an Top-Standorten sogar um bis zu 25 %. Auch bei den Renditen seien Zuwächse zu erwarten. Am Wohnungsmarkt sei mit einem weiteren Anstieg der Mieten zu rechnen, während sich Kaufinteressenten aufgrund der stark gestiegenen Zinsen und trotz leicht gesunkener Preise den Eigentumserwerb oft nicht mehr leisten könnten. Zugleich werde die Nachfrage am Wohnungsmietmarkt infolge von Zuwanderung weiter steigen, während mit voraussichtlich zu erwartenden rund 250.000 Einheiten p. a. viel zu wenig gebaut werde, um die Nachfrage zu decken.

## Wohnimmobilienpreise sinken weiter

Auch im November sind die Angebotspreise für Wohnimmobilien Europace zufolge weiter gesunken, berichtet das **HANDELSBLATT** am 16.12. Besonders deutlich sei der Preisrückgang mit 2,54 % gegenüber dem Vormonat bei Eigentumswohnungen ausgefallen, die zugleich einen Rückgang um 1,92 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichneten. Wohnimmobilien im Bestand hätten sich im Vergleich zum Vormonat um 2,48 %, und binnen der letzten zwölf Monate um 0,78 % verbilligt. Nur das Segment der neu gebauten Ein- und Zweifamilienhäuser verzeichne nach wie vor stabile Preise. Gegenüber dem Vormonat sei hier zwar ein Preisrückgang um 0,44 % festgestellt worden, doch stehe dem ein Plus von 7,25 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gegenüber.

## Preise für Premiumimmobilien bleiben stabil

Während die Wohnimmobilienpreise vielerorts sinken, haben Immobilienscout24 zufolge die Preise für Premiumimmobilien im Zeitraum Oktober 2021 bis 2022 an einigen der wichtigsten deutschen Standorte weiter zugelegt, berichtet das **HANDELSBLATT** am 15.12. So seien die Preise für neu gebaute Premiumimmobilien in Berlin um 12 %, in Leipzig um 13 % und in Stuttgart sogar um 16 % gestiegen. In Frankfurt und Düsseldorf hingegen seien Preisrückgänge festgestellt worden. Auch im Premiumsegment sei bei einigen Kunden eine gestiegene Preissensibilität zu beobachten gewesen, sage Sven Odia von Engel & Völkers: „Dies hat zum Teil zu längeren Vermarktungszeiten geführt.“ Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten seien Prognosen derzeit nur sehr begrenzt möglich, zumal auch die Steuerpolitik der kommenden Monate den Markt beeinflussen könne. Doch sei Odia zuversichtlich hinsichtlich des Premiumsegments: „Der Mensch wünscht sich immer ein behagliches Zuhause, und das Bedürfnis, in Wohnraum und Lebensqualität zu investieren, hält weiter an.“

## Social Impact Investments brauchen klare Regeln

Das „S“ in „ESG“, das für die soziale Komponente von Immobilieninvestments steht, fristet bislang ein Schattendasein, schreibt die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 16.12. Das liege zu einem Gutteil daran, dass schwierig zu definieren sei, welche sozialen und gesellschaftlichen Ziele mit einer Immobilie erreicht werden könnten und wie sich messen lasse, ob diese Ziele erreicht würden. Dabei gebe es durchaus Interesse am Thema Social Impact Investments, sage Susanne Eickermann-Riepe von RICS Deutschland. Einige große internationale Pensionsfonds hätten 10 % bis 20 % ihrer Kapitalanlagen für Social Impact Investments reserviert, und auch Family Offices und hoch vermögende Privatpersonen wollten immer häufiger mit ihren Investments sozialen und gesellschaftlichen Nutzen stiften. Eine Umfrage des Real Estate Management Institute der EBS im Auftrag der ICG habe ergeben, dass die meisten Investoren sozialen Impact bei allen Assetklassen zu erreichen strebten, nicht nur beim Wohnen. Knapp zwei Drittel der Befragten seien davon überzeugt, dass Beachtung sozialer Kriterien auch die finanzielle Rendite eines Projektes positiv beeinflusse. Um das Schattendasein der Social Impact Investments aber zu beenden, sei ein konkreter gesetzlicher Rahmen nötig, der die zu erfüllenden sozialen Aspekte einer Immobilie oder eines Quartiers klar definiere, und ein solcher sei bislang noch nicht gegeben.

## Tilgungssatz für Immobilienkredite so niedrig wie seit 10 Jahren nicht mehr

Dr. Klein zufolge reduzieren viele Immobilienkreditnehmer ihre Tilgung, um die monatliche Darlehensrate so gering wie möglich zu halten und sich die Eigentumsfinanzierung noch leisten zu können, berichtet die **FAZ** am 16.12. Im November dieses Jahres sei mit einem anfänglichem Tilgungssatz für Erst- und Anschlussfinanzierungen von durchschnittlich 1,98 % der tiefste Wert seit 2012 erreicht worden. Im Vorjahreszeitraum, als die Kreditzinsen für Immobiliendarlehen der FMH Finanzberatung zufolge noch knapp unter 1 % gelegen hätte, habe der durchschnittliche Tilgungssatz noch bei 2,7 % gelegen.

## Neugeschäft mit Baufinanzierung geht weiter zurück

Das Neugeschäft mit Baufinanzierungen ist im Oktober weiter zurückgegangen, berichtet die **BÖRSEN-ZEITUNG** am 9.12. Barkow Consulting zufolge sei das Geschäft mit



Baukrediten gegenüber Vorjahr um 34 % auf das Niveau von 2014 zurückgegangen und damit so stark wie noch nie seit Beginn der Datenaufzeichnungen im Jahr 2003.

## VERSCHIEDENES

---

# Wie GP-led Secondaries Fondsmanagern als strategisches Werkzeug dienen können

Früher wurden Zweitmärkte hauptsächlich von Fondsinvestoren genutzt, um frühzeitig ihre Fondsanteile zu verkaufen, oder von Fondsmanagern, die ein schlecht laufendes Portfoliounternehmen frühzeitig abstoßen oder mittels eines Nachfolgefonds neu strukturieren und die Laufzeit verlängern wollten, schreibt Martina Schliemann von HarbourVest am 14.12. auf [INTELLIGENT INVESTORS](#). Doch habe sich der Secondaries-Markt in den letzten Jahren so stark entwickelt, dass er heute als eigenständige Assetklasse gelten könne. Dass die Private-Equity-Märkte in den vergangenen Jahren immer liquider geworden seien, liege zu einem Gutteil an der wachsenden Größe und zunehmenden Professionalisierung der Sekundärmärkte. Laut Evercore habe sich das Transaktionsvolumen der Secondaries von 2013 bis 2021 auf 134 Mrd. USD verfünffacht. GP-led-Transaktionen stünden dabei für mehr als die Hälfte des gesamten Transaktionsvolumens auf dem Secondaries-Markt. Statt zur reinen Beschaffung von Liquidität dienten GP-led Secondaries zunehmend als wichtiges strategisches Werkzeug für Fondsmanager. „Für Fondsmanager, die bereit sind, einzelne Portfoliounternehmen zu verkaufen, bedeutet dieser Markt ein neues und effizientes Instrument, das Portfolio flexibler zu steuern. So lassen sich etwa die Wertzuwächse sehr erfolgreicher Portfoliounternehmen frühzeitig sichern“, schreibt Schliemann und erklärt, wie das funktionieren kann.

# Was Sanierung von Wohnimmobilien erleichtern würde

Warum eine ESG-gerechte Sanierung von Wohngebäuden Entwickler und Bewohner gleichermaßen vor große Herausforderungen stellt und wie sich die Hürden abbauen ließen, erklärt Michael Peter von der P&P Group im Interview auf [IMMOBILIENMANAGER](#) am 12.12. So sei nach wie vor recht unklar, was genau unter ESG zu verstehen und wie es umzusetzen sei. Gehe es um bewohnte Wohnungen, erschwere dies eine Sanierung deutlich, denn für die Mieter sei dies eine enorme Strapaze, da ja auch in Innenräumen

gearbeitet und möglicherweise ganze Zimmer renoviert werden müssten. Hinzu komme, dass eine Sanierung oft nur über eine Erhöhung der Miete finanzierbar sei, was sie für Mieter nochmals unattraktiver mache. Die Kommunikation, die mit jedem einzelnen Mieter geführt werden müsse, binde enorme Kapazitäten, die gerade derzeit, wo die ganze Entwickler- und Bauträgerbranche die aktuellen Marktveränderungen verarbeiten müsse, oft nicht vorhanden seien. Um Sanierungen für alle Beteiligten attraktiver zu machen, müssten die Mieter entlastet werden, sage Peters: „Das bedeutet, dass es für die Eigentümer eine Förderung geben müsste wie zum Beispiel Steuervergünstigungen oder Abschreibungsmöglichkeiten. Dadurch würde die intrinsische Motivation der Eigentümer zunehmen und den Mietern kämen zwei große Vorteile zugute – sie hätten keinen steigenden Mietzins und gleichzeitig einen Anreiz, die Sanierung zu unterstützen, da die Miet-Nebenkosten dadurch sinken.“

**BLOG**

---

## **Das ist wichtig beim Erben und Schenken einer Immobilie**

Für viele Immobilieneigentümer ist klar: Was über die Jahre aufgebaut wurde, soll auf jeden Fall in der Familie bleiben. Kostenlos ist das Vererben einer Immobilie jedoch nicht – der Staat verdient daran kräftig mit. Alles Wissenswerte rund um das Thema Erbschaft, welche Möglichkeiten Sie haben, um Steuern zu sparen und warum das 2023 teurer werden kann, lesen Sie auf der Seite von [Deutsche Teilkauf](#).

## Weihnachten und Jahresende rücken näher – Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen



**Dr. Pamela Hoerr**

Real I.S.

Wie war das Jahr? schnell wird klar: Beim Blick in den Rückspiegel kann es angesichts der großen aktuellen Aufgaben nicht bleiben – bereits heute richtet sich der Blick mit Spannung und Erwartungen auf 2023, sagt Dr. Pamela Hoerr von Real I.S. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Steigende Zinsen – höhere Finanzierungskosten – weniger Wohnungskäufe – steigende Mieten



**Jürgen Kelber**

Dr. Lübke & Kelber

Je mehr Haushalte den Schritt zum Eigenheim in die Zukunft verschieben (oder sogar ganz aufgeben), desto angespannter wird der Mietwohnungsmarkt, weil die Wohnungen nicht frei werden, sagt Jürgen Kelber von Dr. Lübke & Kelber. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

# Weihnachtsgeschenke – ja oder nein?



**Wealthcap**

Laut einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstitutes YouGov will fast jeder Zweite bei den Weihnachtsgeschenken sparen – doch wie halten Sie es? Gibt es bei Ihnen 2022 Weihnachtsgeschenke? Verraten Sie es uns in unserer [LinkedIn-Umfrage](#) (nur mit Login möglich).

## 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, Tauentzienstraße 16, 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.