

## PB3C News (8. KW)

XXIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 27.2.2023

### KOMMENTAR

---

## Immobilienanierung: Warum Abwarten gefährlich und teuer ist



**Ulrich Blaeser**

Engel & Völkers Commercial

Es könnte die Ruhe vor dem Sturm sein: In den Top-7-Städten ist bislang nicht wirklich zu merken, dass Investoren Energie-ineffiziente Wohn- und Geschäftshäuser mit großen Wertabschlägen behandeln. Das liegt wohl nur am notorischen Angebotsdefizit. In Nebenlagen ist die Differenzierung bereits in Ansätzen erkennbar.

Privatinvestoren, die ein klassisches Miets- oder Wohn- und Geschäftshaus als Kapitalanlage erwerben, machen sich bislang zu wenig Gedanken über die Nachhaltigkeit des Objekts. Dabei denke ich an Nachhaltigkeit im breiten Sinne der ESG-Standards, mit Blick also auf Umwelt, Sozialstandards und Unternehmensführung. So spielt der Energieausweis, der bei jedem Verkauf vorgelegt werden muss, bei der Kaufentscheidung nur selten eine Rolle. Geschweige denn weichere Nachhaltigkeitsfaktoren wie etwa Barrierefreiheit. Denn angesichts knappen Wohnungsangebotes lassen sich auch Objekte mit schwachem ESG-Standard in vielen Lagen gut vermieten.

Noch. Diese Unbekümmertheit könnte sich nämlich rächen. Denn über kurz oder lang werden hohe Energiekosten und sich verschärfende Regulierung zu einer stärkeren Differenzierung am Wohnungsmarkt führen. Wohnungen mit hohem Energieverbrauch werden dann geringere Erträge und auch niedrigere Wiederverkaufspreise erzielen. Es ist höchste Zeit, sich jetzt um die Sanierung zu kümmern. Günstiger wird es nicht werden, viel eher teurer.

Eigentümer sollten sich nicht darauf verlassen, dass sie für jede unsanierte Bleibe auch in Zukunft einen verzweifelten Mieter finden. Denn gestiegene Nebenkosten und sinkende Realeinkommen machen einen immer größeren Teil des Wohnungsangebots für immer mehr Haushalte unerschwinglich, wie das Institut der deutschen Wirtschaft und das Wohnungsunternehmen d.i.i. in ihrer Nebenkostenstudie vom vergangenen Herbst festgestellt haben. Die Eigentümer von Wohnungen mit hoher „zweiter Miete“ werden dann entsprechend weniger Kaltmiete verlangen können, wenn diese nicht leer stehen sollen.

Das trifft als erstes den Wohnungsbestand aus den 1950er- und 1960er-Jahren. Denn die in der von Materialmangel geprägten Nachkriegszeit gebauten Wohngebäude haben häufig besonders dünne Wände und im unsanierten Zustand keinerlei Isolierung. Vorkriegsobjekte hingegen verfügen meist über eine deutlich bessere Bausubstanz, und ab den 1970er-Jahren kamen höherwertige Materialien und auch Isolierungen zum Einsatz.

Die Abschläge bei den Verkaufspreisen, die Inflation, Zinsanstieg und Ukrainekrieg im vergangenen Jahr ausgelöst haben, trafen denn auch das Segment der Nachkriegsbauten am stärksten. Sofern es sich um größere Wohnblocks handelt, treten bestimmte Immobilienunternehmen inzwischen als Kaufinteressenten auf. Denn Objekte mit vielen gleichförmigen Wohnungen lassen sich dank Skaleneffekten verhältnismäßig günstig sanieren. Diese Firmen greifen aber nur dann zu, wenn der Preis stimmt. Vorerst ist damit zu rechnen, dass der Preisverfall bei Nachkriegsbauten weitergeht.

### **Geringe Energieeffizienz, schlechte Kreditkonditionen**

Eigentümer unsanierter Gebäude, die wegen weiterhin guter Ertragssituation immer noch guter Dinge sind, erhalten spätestens dann einen Dämpfer, wenn sie zur Bank gehen. Denn die Finanzierungsbedingungen verschlechtern sich für Objekte mit geringer Energieeffizienz besonders stark. Ein klares Signal, dass die Banken die zukünftige Marktgängigkeit solcher Objekte deutlich schlechter einschätzen.

Auch die Regulierung erhöht den Druck auf die Eigentümer, energetische Sanierungen nicht ewig zu verschleppen. Mit dem seit Januar geltenden Gesetz zur Aufteilung der CO<sub>2</sub>-Kosten spüren viele Vermieter schlecht isolierter Häuser erstmals im eigenen Geldbeutel,

dass sie etwas tun müssen. Zumal vorgezeichnet ist, dass die Regulatoren die Daumenschrauben weiter anziehen werden. Das wird sich zunehmend auch auf Themen der sozialen Nachhaltigkeit beziehen. In diesem Jahr wird die Europäische Union mit der Erweiterung der Taxonomie die öffentliche Aufmerksamkeit auf Themen der sozialen Nachhaltigkeit lenken. Bereits heute achten wichtige Fonds darauf, dass Gebäude bezahlbares Wohnen ermöglichen, Gesundheit und Aufenthaltsqualität fördern und für körperlich beeinträchtigte Menschen zugänglich sind.

Doch zuerst dürfte der Druck zunehmen, energetische Sanierungen voranzutreiben. Zwar sind die Kosten dafür hoch und die Wartezeiten bei Handwerkern und Lieferanten (waren bisher) lang. Doch die Auftragsflut ebbt schon ab. Nur die Kosten lassen nicht nach. Deswegen abzuwarten, ist aber keine gute Strategie. Wer notwendige Maßnahmen aufschiebt, bis er dazu gezwungen wird, riskiert, auf dem Höhepunkt der Welle noch tiefer in die Tasche greifen zu müssen.

**Dieser Artikel erschien am 13.2. in der WIRTSCHAFTSWOCHE.**

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

MARKTNEWS

---

## **Wohnimmobilien sind nach wie vor sehr hoch bewertet**

Obwohl die Wohnimmobilienpreise im H2 2022 aufgrund der Inflation, welche die Kaufkraft der Haushalte schmälert, und der Zinswende, welche die Finanzierung verteuert, unter Druck geraten sind, liegen der Bundesbank zufolge langfristig betrachtet noch immer 20 % bis 30 % über den errechneten Referenzwerten, berichten die **BÖRSEN-ZEITUNG** und die **FAZ** am 21.2. Auch nach einem Rückgang der Preise um laut vdp 2,5 % könnten Wohnungen und Häuser in Deutschland als noch immer hoch bewertet gelten. Analysen des Statistischen Bundesamtes und von Hypoport sähen ebenfalls nur einen vergleichsweise geringen Preisrückgang nach zuvor starken Zuwächsen. In Städten lägen die Preise der Bundesbank zufolge sogar zwischen 25 % und (in den Top-7-Städten) rund 40 % über dem Preis, „der durch soziodemografische und wirtschaftliche Fundamentalfaktoren angezeigt“ sei. Einer Umfrage zufolge, die die Bundesbank im Januar unter 2.000 Bundesbürgern durchgeführt habe, erwarte die Hälfte der Befragten, dass die

Immobilienpreise in ihrer jeweiligen Umgebung binnen der nächsten zwölf Monate weiter stiegen. Wie das **HANDELSBLATT** am 24.2. schreibt, erweist sich das Premium-Segment der Wohnimmobilien einer Studie von Price Hubble zufolge derzeit als besonders resilient. Auch Price Hubble sehe in den Top-7-Städten deutlich schwächere Preisrückgänge als im restlichen Markt; in Berlin seien Preise im oberen Preissegment im H2 2023 sogar weiter gestiegen. Auch Sven Odia von Engel & Völkers stufe das obere Preissegment bei Immobilien als sehr wertstabil ein. „Wir verzeichnen eine konstant stabile Nachfrage im Premiumsegment“, sage Odia: „Da Käuferinnen und Käufer im Premiumsegment oftmals sehr eigenkapitalstark und weniger auf Fremdfinanzierungen angewiesen sind, entwickelt sich das Segment auch künftig wertstabil.“ Global gesehen habe Engel & Völkers 2022 im Top-Segment Immobilien im Wert von mehr als 10 Mio. Euro verkauft und damit 10 % mehr als im Vorjahr.

## Bruttomietrenditen steigen

In nahezu allen deutschen A-, B- und C-Städten sind die Bruttomietrenditen von Wohnimmobilien BauFi24 zufolge im H2 2022 gestiegen, berichten das **HANDELSBLATT** und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online am 24.2. In den Top-30-Städten seien die Mietrenditen um 0,20 Prozentpunkte auf 3,49 % gestiegen, was unter anderem daran liege, dass die Kaufpreise für Wohnungen und Häuser trotz der starken Preisanstiege bei Bauleistungen und Baumaterialien im H2 2022 mancherorts spürbar nachgegeben hätten. Am attraktivsten unter den Top-7-Städten sei Köln mit einer Bruttomietrendite von 3,37 %, gefolgt von Stuttgart mit einer Bruttomietrendite von 3,29 % und Frankfurt mit 2,98 %. In kleineren Städten seien mancherorts sogar Mietrenditen von mehr als 4 % realisierbar.

## Härtefallprogramm unterstützt

### Wohnungsunternehmen in der Energiekrise

Zum 15. Februar 2023 ist ein KfW-Programm für Wohnungsunternehmen in Kraft getreten, die aufgrund der hohen Energiepreise einen kurzfristigen finanziellen Mehrbedarf haben, weil sie für ihre Mieter in Vorleistung gehen müssen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 23.2. Das Härtefallprogramm sehe die Risikoübernahme von 80% des Kreditrisikos für Kreditbeträge von 500.000 Euro bis zu 10 Mio. Euro durch den Bund vor und ermögliche so einen leichteren Kreditzugang. Dem Bundesbauministerium zufolge stünden dafür bis zum Jahresende 1,1 Mrd. Euro aus dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds zur Verfügung.

## Baukreditvergabe an Privathaushalte geht zurück

Einer Umfrage der Postbank-Tochter BHW zufolge planen derzeit nur etwa 6 % der Deutschen, eine Immobilie zu bauen oder zu erwerben oder eine Immobilie an- oder umzubauen, schreibt die **FAZ** am 22.2. Viele grundsätzlich Bauwillige seien unsicher, ob unter den derzeitigen Umständen wie den erheblich gestiegenen Baukosten und der allgemeinen Inflation, die die Kaufkraft der Haushalte schmälere, ein Hauskauf für Normalverdiener überhaupt noch wirtschaftlich möglich sei. Der Bundesbank zufolge ist die Baudarlehensvergabe an Privathaushalte im H2 2022 von 23,9 Mrd. Euro im Dezember 2021 um rund 44 % auf 13,5 Mrd. Euro im Dezember 2022 gesunken, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 23.2. Die sei so wenig wie zuletzt im Juni 2011 und mache sich auch bei den großen Finanzierungsvermittlern bemerkbar. Auf dem Finanzmarktplatz Europace sei die Summe der vermittelten Immobilien-Finanzierungen im H2 2022 um 30 % gesunken, Interhyp habe mit Sicht auf das Gesamtjahr 2022 einen Rückgang um 15 % festgestellt. Am gewerblichen Finanzierungsmarkt hingegen, der vom Zinsanstieg gleichermaßen betroffen sei, seien die Auswirkungen auf das finanzierte Volumen weniger eindeutig, wobei hier allerdings noch nicht alle Zahlen vorlägen. Während die Aareal Bank im Q3 2022 deutlich weniger Immobilienkredite vergeben habe als im Vorjahr, habe die Deutsche Pfandbriefbank ihr Neugeschäft im selben Zeitraum sogar leicht steigern können.

## Angebotsvolumen der geschlossenen Immobilienfonds auf Rekordhoch

Scope zufolge sind 2022 insgesamt 21 geschlossene Fonds mit einem Ziel-Eigenkapital von 1,26 Mrd. Euro aufgelegt worden, wobei 950 Mio. Euro und damit rund ein Drittel des Gesamtvolumens auf geschlossene Immobilienfonds entfallen sind, berichten die **EXXECNEWS** am 20.2. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 23.2. Damit sei die Zahl der neu aufgelegten Fonds etwas geringer als im Vorjahr, das Zielkapital aber um 64 % und damit deutlich höher. Der deutliche Zuwachs sei im Wesentlichen auf vier Großemissionen zurückzuführen, davon drei aus dem Immobilienbereich: Allen voran der ‚Jamestown 32‘ mit einem Ziel-Eigenkapital von 261 Mio. Euro sowie der ‚Deutsche Finance Club Deal Boston‘ mit 202 Mio. Euro und der ‚Wealthcap Immobilien 47‘ mit 105 Mio. Euro.

# Spezialfonds ‚6B47 Stadtquartiere I‘ sucht Investoren

Über das Projekt ‚Althan Quartier‘, das mit einem Volumen von 600 Mio. Euro den Hauptanteil des deutsche Spezialfonds ‚6B47 Stadtquartiere I‘ mit einem Zielvolumen von 800 Mio. Euro ausmacht, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 23.2. 6B47 habe die einstige Bank-Austria-Zentrale über dem Bahnhof unter dem Namen ‚Francis‘ als modernes Bürohaus neu positioniert. „Dieser Komplex war seinerzeit eine Art Hochsicherheitstrakt, wir haben daraus das Zentrum eines funktionierenden Quartiers geschaffen“, sage Sebastian Nitsch von 6B47. Im nächsten Jahr solle das ‚Althan Quartier‘ fertig werden. Der ‚6B47 Stadtquartiere I‘, der sich an institutionelle Investoren richte, strebe eine Ausschüttungsrendite von etwa 4 % p. a. an. Eine spätere Erweiterung des Fonds mit zusätzlichen Vorhaben von 6B47 in Deutschland und Österreich sei möglich, falls die Anleger dem zustimmen.

## VERSCHIEDENES

---

## Warum sich Investitionen in Wohnimmobilien trotz gestiegener Zinsen lohnen

Die Marktlage für den Verkauf von Immobilien gilt momentan als schwierig: Verkäufer streben weiterhin die hohen Verkaufswerte der letzten Jahre an, während die neuen Zinsbedingungen die Finanzierungskraft der Käufer belasten, schreibt Sebastian Erghi von NEHO auf [WALLSTREET ONLINE](#) am 20.2. Dementsprechend sei eine erhöhte Diskrepanz zwischen den Preiserwartungen beider Seiten entstanden, was sich unter anderem darin widerspiegele, dass die Zahl der selbst verkauften Immobilien auf ein historisches Tief gesunken sei. Um diese Diskrepanz zu überwinden und ein für alle Seiten zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen, bedürfe es mehr denn je guter Beratung, denn genaueste Kenntnisse über die Marktlage seien eine elementare Voraussetzung für erfolgreiches Agieren auf dem Immobilienmarkt. „Die Ursache wird von den meisten Marktteilnehmern, ob Laie oder Profi, richtig benannt: Es ist die Zinswende. Weniger weitverbreitet ist das Wissen, dass durch steuerliche Vergünstigungen die Auswirkungen der Zinsexplosion beinahe gänzlich aufgefangen werden können“, schreibt Erghi und erklärt wie Käufer, die eine Vermietung der erworbenen Immobilie planen, aus den höheren Zinsen einen nicht zu unterschätzenden Vorteil ziehen können.

# Die Potentiale flexibler Flächen in deutschen Einkaufszentren

In vielen Ländern werden die Einkaufszentren in gemischt genutzte, vielfältige Mini-Viertel umgewandelt: Neben dem Einzelhandel beherbergen sie auch Restaurants, Bars, Cafés, Wellness- und Schönheitseinrichtungen, Sport- und Kultureinrichtungen und sogar Bibliotheken oder Wohn- und Büroeinheiten, schreibt Oliver von Mindspace Germany in **ACROSS** 1/2023. Insbesondere die USA seien in diesem Bereich führend, vor allem in Bezug auf Coworking und Flex Spaces, und auch viele europäische Länder, wie etwa Portugal oder Polen, hätten große Fortschritte gemacht. In Deutschland hingegen hätten Einkaufszentren lange Zeit, wenn überhaupt, vorzugsweise traditionelle Büroflächen integriert, wie sie derzeit in der Hälfte aller deutschen Einkaufszentren zu finden seien. Wo es flexible Büroflächen gebe, würden sie oft nur versuchsweise ausprobiert oder dienten dazu, überschüssige und ungenutzte Flächen doch noch zu vermieten. Erst in jüngster Zeit sei in Deutschland damit begonnen worden, die Potenziale flexibler Büroflächen in deutschen Einkaufszentren in den Blick zu nehmen – und nicht nur als Verlegenheitslösung, sondern als Schlüsselement der Gesamtstrategie der Zentren zu betrachten.

LINKEDIN

---

## Warum das Immobilienjahr 2023 besser werden könnte als sein Ruf



**Dr. Jan Linsin**

CBRE

Statt einer Jahresendrallye fiel das Q4 2022 für viele Marktteilnehmer eher ernüchternd aus. Dementsprechend verhalten ist die Stimmung für den Jahresauftakt: Viele Branchenakteure gehen davon aus, dass vor dem H2 2023 kaum positive Impulse zu

erwarten sind – doch tatsächlich jedoch gibt es gleich mehrere gute Gründe dafür, dass das Immobilienjahr deutlich besser werden könnte als sein Ruf. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

## Wann ist ein hohes Maß an Digitalisierung zu viel Technologie?



**Neubaufwerte**

Ob ChatGPT oder das Metaverse – die Welt ist begeistert von den digitalen Möglichkeiten, die zuletzt mit immer neuen Features faszinierten – doch wann ist eigentlich ein hohes Maß an Digitalisierung zu viel Technologie?, fragt Neubaufwerte. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Klein und dynamisch vs. groß und langsam? Das muss nicht sein!



**Dennis Rekittke**

Mähren AG

Unternehmen wollen wachsen, und über kurz oder lang ist die frühere Zwei-Mann-Klitsche auf einmal so groß, dass das Morgenmeeting nicht mehr um die Kaffeemaschine passt. sagt Dennis Rekittke von der Mähren AG. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Universal Investment ist Spitze bei institutionellen Sachwerte-Zuflüssen



**Axel Vespermann**

Universal Investment

Die aktuelle Investmentstatistik des BVI Deutscher Fondsverband zeigt: Universal Investment liegt ganz vorn bei institutionellen Anlagen in Sachwerte, sagt Axel Vespermann von Universal Investment. Lesen Sie den kompletten Management-Kommentar auf [LinkedIn](#).

## Das HUMA OUTLET – ein einzigartiges 5-in-1-Konzept



**IPH Gruppe**

Mit der Integration des neuen Outlet-Konzeptes vereint die HUMA WELT die fünf Bereiche SHOPPING, ERLEBNIS, GASTRO, FRISCHE & OUTLET und bietet somit beste Voraussetzungen, zu einem optimalen Outlet-Standort der Region Köln/Bonn zu werden, postet die IPH Gruppe. Lesen Sie den kompletten Unternehmens-Kommentar auf [LinkedIn](#).

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.