15-23

PB3C News (14. KW)

XXIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 11.4.2023

PODCAST

PB3C Talk #73: Aus Alt mach Neu

Philipp Enenkel, BNP Paribas REIM
Dr. Patrick Bergmann, Madaster Germany
Sonja Rösch, PB3C

Der Weltklimarat hat es vor wenigen Wochen mehr als deutlich gemacht: Das 1,5-Grad-Ziel droht zu scheitern, wenn wir unsere Maßnahmen und Anstrengungen nicht deutlich verstärken. Dabei ist bekannt, dass die Immobilienwirtschaft für knapp 40 % der weltweiten CO2-Emissionen verantwortlich ist. Kurz gesagt: Die Branche muss handeln – und zwar schnell. Eine entscheidende Maßnahme sollte dabei sein, Gebäude kreislauffähig zu machen und damit wertvolle Ressourcen zu recyceln, statt sie wegzuwerfen. Ganz nach dem Motto: Aus Alt mach Neu. Wie das in der Praxis aussehen kann, inwieweit uns unsere europäischen Nachbarn bereits voraus sind und was es mit so genannten Wertstoffdepots auf sich hat? Diese und weitere Themen diskutieren Philipp Enenkel von BNP Paribas REIM, Dr. Patrick Bergmann von Madaster Germany und Sonja Rösch von PB3C im aktuellen **PB3C Talk #73**.

Wann ist der richtige Zeitpunkt für Investitionen in den Wohnungsmarkt?

Wohnimmobilien sind derzeit so günstig zu haben wie schon lange nicht mehr, womit sich ein kurzes Zeitfenster für attraktive Investitionen auftut, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.4., und gibt einen Überblick über die diesbezüglichen Einschätzungen der Branchenexperten. Während bis vor Kurzem Abwarten die bevorzugte Strategie gewesen sei, werde nun zunehmend die Meinung vertreten, man dürfe nicht zu lange zögern, um nicht die guten Angebote zu verpassen. Doch überstürzen wollten die Akteure nichts. Beim Bestand werde derzeit das 22- bis 25fache der Jahresmiete aufgerufen, was zwei bis drei Jahresmieten weniger sei als 2021 oder Anfang 2022, sage Thomas Meyer von Wertgrund. Beim Neubau seien die Vervielfältiger um drei bis vier Jahresmieten auf 25 bis 27 gesunken. Doch ob das angesichts der hohen Zinsen niedrig genug sei, um attraktiv zu sein, sei die Frage, gerade beim Bestand, wo die Förderbedingungen und Sanierungsauflagen immer noch unklar und schwer kalkulierbar seien. Jochen Worringen von Swiss Life Asset Managers Deutschland liebäugele deshalb mit Bestandsimmobilien mit Baujahren nahe der Neubaugrenze 2014, doch seien hier die Transaktionszahlen noch deutlich reduziert. Doch so, dass derzeit alles brachliege, sei es auch nicht, sage Thomas Mohr von der DIEAG: „Wenn ein Projekt echte, messbare Nachhaltigkeit bietet, finden sich weiterhin interessierte Investoren.“ Solide Business-Cases erwiesen sich gerade jetzt als tragfähig, nur müsse man den Gesprächen mit Finanzierungspartnern derzeit mehr Zeit einräumen. Jürgen F. Kelber habe sich unlängst im Gespräch mit der **IMMOBILIEN ZEITUNG** für das „Loslegen beim Bestand“ ausgesprochen, und sei derzeit dabei, seine Assets under Management auf bis 15.000 aufzustocken und dafür Partner zu finden.

Bestandsausbau oder Neubau – was ist besser?

Über die Forderungen nach einer „neuen Umbaukultur“ und einem „Paradigmenwechsel im Bausektor“, wie ihn etwa die Bundesstiftung Baukultur, der Bund Deutscher Architektinnen und Architekten in einem offenen Brief an Bundesbauministerin Klara Geywitz oder der Präsident des Umweltbundesamtes Prof. Dr. Dirk Messner fordern, und die Herausforderungen bei der Aufstockung, Umnutzung und Ertüchtigung von Immobilien schreibt die **FAZ** am 6.4. „Unter dem Aspekt der CO2-Einsparung ist es immer besser, ein Wohngebäude weiterzuentwickeln, als es abzureißen und durch einen Neubau zu ersetzen“, sage Marcus Kemmner von Wertgrund Immobilien. Hinzu komme, dass die

gestiegenen Grundstückskosten Nachverdichtung attraktiver gemacht hätten.
Thomas Meyer von Wertgrund weise zudem darauf hin, dass das Bauen im Bestand unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen oft leichter zu realisieren sei als Neubau. Anders sehe dies Martin Koch von Immprinzip. Seines Erachtens sei Umbau im Bestand immer teurer als Neubau, weshalb er die pauschale Forderung, jeglichen Gebäudebestand zu erhalten, ablehne. Hinzu komme, dass nicht alle Immobilien erhaltenswert seien, so etwa Wohnsiedlungen aus den 1950er-Jahren mit großen Abstandsflächen. „Da ist es nicht sinnvoll, diese Gebäude zu erhalten, wenn man auf dem Grundstück eigentlich viel mehr Wohnungen bauen könnte“, sage Koch. Hinzu kämen rechtliche Hürden, gebe Jürgen Michael Schick vom IVD zu bedenken. So seien die Grundflächenzahl und die Geschossflächenzahl bei Bestandsbauten in der Regel ausgeschöpft, und in Milieuschutzgebieten stehe der Dachgeschossausbau unter Genehmigungsvorbehalt, was ihn faktisch unmöglich mache.

Zurückhaltung an den Gewerbeimmobilienmärkten

Vor dem Hintergrund der Inflation und der Zinserhöhungen durch die Notenbanken sind die Transaktionszahlen am Gewerbeimmobilienmarkt im Q1 2023 deutlich gesunken, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online am 5.4. Colliers zufolge sei das Transaktionsvolumen auf 5,2 Mrd. Euro und damit auf das Niveau der Jahre 2010 bis 2012 gesunken, BNP Paribas REIM nenne etwas mehr als 5 Mrd. Euro, womit im Q1 2023 das niedrigste Transaktionsvolumen seit 2010 erzielt worden sei. Für die weitere Entwicklung in diesem Jahr werde entscheidend sein, wie die Zentralbanken agierten und „mit welchem Tempo sie ihren eingeschlagenen Kurs der Leitzinserhebung zur Inflationsbekämpfung weiterverfolgen werden“, sage Nico Keller von BNP Paribas REIM. Jan Linsin von CBRE erwarte, dass der Zinserhöhungszyklus voraussichtlich zum Jahresende 2023 seinen Höhepunkt erreicht haben werde, und erwarte tendenziell rückläufige Leitzinsen ab dem Q1 2024, „mit zunehmender Dynamik in den darauffolgenden Monaten, sodass zum Jahresende 2024 der EZB-Leitzins wieder unter der Drei-Prozent-Marke liegen dürfte“.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

Belastungen für Baukreditnehmer steigen

Die deutlich gestiegenen Finanzierungskosten für Immobilien lassen die Belastungen für viele Kreditnehmer steigen und erschweren das Neugeschäft mit privaten Immobilienkrediten, das laut Barkow Consulting im Februar im Vergleich zum

Vorjahresmonat so stark zurückgegangen ist wie noch nie, schreibt das **HANDELSBLATT** am 3.4. Wohneigentümer, deren vor rund zehn Jahren abgeschlossene Immobilienkredite in nächster Zeit neu ausgehandelt würden, könnten zwar damit rechnen, auf einem nur leicht höheren Zinsniveau als damals abschließen zu können. „Mittelfristig wird es aber ein Problem, ich vermute ab 2024 und 2025, wenn die Zinsdifferenzen größer werden und sich das Thema Wertkorrektur bei Banken mehr durchgesetzt hat“, sage Sven Carstensen von bulwiengesa. Denn Kreditnehmer, die damals eine niedrige Tilgung um 1 % herum gewählt hätten, müssten sich nun darauf einstellen, dass die monatliche Kreditbelastung beim Anschlusskredit deutlich höher ausfalle. Eine Beispielrechnung des Immobilienfinanzierers Interhyp zeige, dass wer 2013 ein zehnjähriges Hypothekendarlehen über 500.000 Euro mit dem damals durchschnittlichen Eigenkapitalanteil von 93.000 Euro aufgenommen habe, bei einer Tilgungsrate von 1 % eine monatliche Rate von 1.201 Euro zahle. Nach zehn Jahren betrage die Restschuld nun zwar nur noch 384.625 Euro; werde für die Anschlussfinanzierung nun jedoch ein Zinssatz von 3,78 % vereinbart, steige die monatliche Rate auf 1.532 Euro, vorausgesetzt, die Tilgung bleibe weiterhin bei 1 %.

VERSCHIEDENES

Zielfonds-Investments sind gekommen, um zu bleiben

Institutionelle Zielfondsstrategien haben in den vergangenen Jahren ein starkes Wachstum verzeichnet, schreibt Kristina Menzel von Wealthcap in **ASS COMPACT** 4/2023. Vorletztes Jahr sei erstmals die Schwelle von 10 Bio. USD verwalteten Vermögens weltweit überschritten worden, wovon 65 % auf Private Equity entfielen, wie eine Auswertung der Zahlen von Preqin belege. Besonders seit 2015 habe das Wachstum stark zugenommen, wofür vor allem die Niedrig- und Negativzinsphase in den wichtigsten Währungsräumen als Ursache angenommen werden dürfe. Auf den ersten Blick liege daher die Vermutung nahe, dass diese Hochkonjunkturphase bei den Zielfondsstrategien mit dem Eintreten der Zinswende nun zum Erliegen kommen könne, doch dem sei nicht so. Alternatives – vor allem Real Assets – seien gekommen, um zu bleiben, gerade in institutionellen Portfolios. Dazu, was derzeit für Zielfonds-Investments in Sachwerte wie Private Equity, bestimmte Immobilienstrategien oder Infrastruktur spreche, habe Wealthcap kürzlich eine Umfrage unter vermögenden Privatanlegern durchgeführt, der zufolge Diversifizierung das wichtigste Argument für Zielfonds-Investments sei, mit einigem Abstand gefolgt von Renditepotenzial, Resilienz und Inflationsschutz. Das Ergebnis dürfte in ähnlicher Weise auch für institutionelle Investoren gelten, schreibt Wenzel, und erklärt, warum das so ist.

Was den sozialen Wohnungsbau so attraktiv macht

Wegen der stark gestiegenen Hypothekenzinsen und teurer gewordenen Materialpreise werden insgesamt immer weniger Wohnungen in Deutschland gebaut, doch der soziale Wohnungsbau könnte mittelfristig der aktuellen Krise trotzen, zeigt sich David Peter von Connex Immobilien am 2.4. auf **FOCUS.ONLINE** überzeugt. Denn schon seit längerer Zeit seien die Förderkredite der KfW und die regionalen Förderprogramme der Bundesländer mit 0,5 % bis 1 % Kreditzinsen deutlich günstiger als die Kredite für den frei finanzierten Wohnungsbau mit bis zu 5 %. Dass immer mehr Entwickler angesichts des Stillstandes im herkömmlichen Wohnungsbau sozial geförderte Projekte angingen, liege in der Natur der Sache, denn jene Konditionen machten den geförderten Wohnungsbau attraktiv. Wenn sich nun aufgrund sinkender Nachfrage auch die Grundstückspreise außerhalb der absoluten Top-Lagen entspannten, könne das dem sozialen Wohnungsbau einen Schub verpassen. Doch damit es tatsächlich dazu komme, müsse die Politik auch langfristig Anreize schaffen, fordert Peter.

Die goldene Mitte zwischen Pflege und Wohnen

Investitionen in stationäre Pflegeheime galten in den vergangenen Jahren angesichts des demografischen Wandels als sichere Bank, schreibt Jens R. Rautenberg von der Conversio Gruppe am 3.4. auf **WIRTSCHAFTSWOCHE**. Doch was von außen betrachtet nach einem Mega-Markt ausgesehen habe, komme nun ins Wanken, denn die wirtschaftliche Unsicherheit, Corona, Personalnot und die steigenden Betriebskosten stellten die bisherigen Betreibermodelle auf den Prüfstand. Privatanleger sollten daraus ihre Lehren ziehen und klassische Pflegeheime nur mit Vorsicht genießen. Doch das müsse nicht per se gegen Pflegeinvestments insgesamt sprechen, denn auch in diesem – grundsätzlich tatsächlich spannenden – Markt gebe es attraktive Nischen, die weiterhin als chancenreich erschienen. Denn der Bedarf an Wohnraum für Menschen, die auf eine Betreuung oder gesundheitliche Versorgung angewiesen seien, werde nach wie vor sehr hoch bleiben, und gerade für Privatanleger gebe es einen Mittelweg, der die Vorteile zwischen Pflege und Wohnen auf einen Nenner bringe: Die Pflege-WGs. Ähnlich wie bei den klassischen Pflegeheimen miete hierbei ein Generalmieter die Objekte. Grundsätzlich handele es sich dabei aber um normale Wohngebäude, in die – in diesem Fall hilfebedürftige – Menschen zur Miete einzögen. Seien diese (Unter)-Wohnraummietverträge insolvenzgeschützt gestaltet, grenze dies das klassische Betreiberrisiko deutlich ein. Und sollten die für Pflege-WGs genutzten Räume nicht mehr für diesen Zweck gebraucht werden, ließen sie sich später ohne großen Umbauaufwand auch für andere Zwecke nutzen.

BLOG

ELTIF Reloaded: Neue Regeln, neue Chancen

Schon seit einigen Jahren ermöglicht das Finanzinstrument ELTIF auch privaten Anlegern, in Unternehmen oder Infrastrukturprojekte der europäischen Realwirtschaft zu investieren. Nun hat die EU mit ihrer ELTIF-Reform neue Regeln aufgestellt – und eröffnet Anlegern damit ganz neue Chancen: Der ELTIF im Überblick. Lesen Sie den vollständigen Beitrag und weitere Blogtexte auf der Seite **KLIMAVEST** von Commerz Real.

LINKEDIN

2022 konnten Flex-Office-Modelle ihre Position auf dem europäischen Markt weiter stärken …

CBRE Germany

...und für 2023 erwarten wir eine stabile Nachfrage von Unternehmen nach flexiblen Büroflächen, bedingt durch die anhaltende Unsicherheit in der Wirtschaft, postet CBRE Germany. Lesen Sie den kompletten Unternehmens-Kommentar auf **LinkedIn**.

Klare Kaufempfehlung für die GIEAG Immobilien AG

GIEAG Immobilien AG

Trotz der aktuell schwierigen Marktumgebung bestätigt die SRH AlsterResearch AG in ihrem aktuellen Aktien-Research die Kaufempfehlung für unsere Aktie sowie das Kursziel von 20,00 Euro – denn mit unserem Geschäftsmodell als Projektentwickler und Bestandshalter sind wir in den verschiedenen Assetklassen gut aufgestellt – auch in der Krise, postet die GIEAG Immobilien AG. Lesen Sie den kompletten Unternehmens-Kommentar auf **LinkedIn**.

Top-Bewertung für WERTGRUND: AA (AMR)

WERTGRUND

Erneut können wir uns über eine hervorragende Bewertung im Bereich Asset-Management durch das Rating-Unternehmen Scope freuen, postet die WERTGRUND-Gruppe. Lesen Sie den kompletten Unternehmens-Kommentar auf **LinkedIn**.

Ein neues OFB-Office in Leipzig

OFB Projektentwicklung Germany

Seit Februar 2016 sind wir mit der OFB Projektentwicklung in Leipzig vertreten, und gestern durfte das vierköpfige Team Christoph Wiechmann, Wiltrud Portius, Angelika Potzelt und Nico Dopichay nun seine neuen Büroflächen im ‚Katharinum' einweihen, postet OFB Projektentwicklung Germany. Lesen Sie den kompletten Unternehmens-Kommentar auf **LinkedIn**.

Do You Support the Nuclear Phaseout in Germany?

KGAL

No future for nuclear energy in Germany! At KGAL, we are interested in your opinion: Tell us what you think about the shutdown of the last nuclear power plants on April 15. Our poll is now live on **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 oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.