

41-23

PB3C News (41. KW)

XVIII. Jahrgang, Erscheinungstag: 09.10.2023

EDITORIAL



Henning Jeß

PB3C

Liebe Leserin, lieber Leser,

diese EXPO REAL hatte es in sich. Wie selten zuvor war im Vorhinein spekuliert und geraunt worden: Wie wird die Stimmung sein? Wie geht es den Wettbewerbern? Was erwartet die Teilnehmer? Der Boden der Tatsachen oder mutiger Aufbruch?

Es war wohl etwas von allem. Stellten wir von PB3C auf unseren mehr als 20 Expertenpanels oder im informellen Austausch die Frage nach der Stimmung, waren die Antworten meistens balancierend, tastend. Alles in allem galt: „Hängt davon ab, wen man fragt ...“ und (jetzt neu) „Survive 25 – das ist die Hauptsache!“ Ein weiterer roter Faden, der sich durch die Messe zog: Viele Akteure haben die neuen Realitäten beispielsweise bezüglich der Preisentwicklungen und Bewertungen anerkannt. Ärmel hochkrepeln und neue Lösungen erarbeiten, lautete oftmals der Tenor – ein echter Stimmungswechsel unserer Beobachtung nach.

Wir finden, die drei Messetage waren sehr dynamisch und bereichernd – vor allem die Begegnung mit unseren Kunden. In unseren Gesprächen ging es vor allem um Themen und Botschaften, viele Diskussionen wurden sehr konkret. Tacheles statt schöner Worte, so unser Eindruck.

Es waren dann auch die für uns vielen Gespräche mit alten Weggefährten und neuen Partnern, die diese drei Tage so wertvoll gemacht haben.

Dafür bedanken wir uns und freuen uns bereits heute auf ein Wiedersehen im kommenden Jahr – spätestens.

Herzliche Grüße

Henning Jeß

PODCAST

Volume 16: „Highheels und Hochhäuser“ – der Podcast mit Larissa Lapschies und Sonja Rösch



Nicole Müller, Die Wohnkompanie Nord
Larissa Lapschies, Immobilienjunioren
Sonja Rösch, PB3C

Einfach den Kopf in den Sand stecken?

Für die Immobilienwirtschaft sollte das nicht infrage kommen, auch wenn es auf dem Wohnmarkt derzeit düster aussieht. Genau darüber haben sich unsere Gastgeberinnen Larissa und Sonja in einer neuen Podcast-Episode von „Highheels und Hochhäuser“ ausgetauscht. Zum Gespräch eingeladen hatten sie eine ausgewiesene Expertin: Nicole Müller, Geschäftsführerin von Die Wohnkompanie Nord GmbH. Als Projektentwicklerin könnte sie theoretisch ein Lied von „Wie schlimm soll es denn noch werden“ singen. Doch aufgeben ist keine Option, Aufbruch statt Abbruch schon eher.

Lösungen und Innovationskraft sind gefragt, oft werden Akteure allerdings gebremst durch Normen und Regulierungen. Was also tun?

Reden, überzeugen, Prozesse anschieben. Und dann das Ganze von vorn. Nicole Müller fordert deshalb: „Transformation muss in der Bauwirtschaft stattfinden, aber auch in der Verwaltung. Hier gibt es mindestens genauso viel Bedarf. Projektentwickler brauchen mehr Spielraum, und es muss eine Beschleunigung der Baugenehmigungsprozesse und B-Planverfahren her. Wir verschwenden einfach zu viel Zeit.“ Ein Blick über den Tellerrand könnte der Branche helfen. Andere Länder haben beispielsweise Modelle, bei denen die Grunderwerbsteuer erst beim Wiederverkauf fällig wird. Partnerschaften und Kooperationen zwischen der Branche und der Politik sind der Schlüssel zum Erfolg.

Übrigens: Diese Episode ist Larissas letzte Sendung vor ihrer Babypause. Darin wird auch das Geheimnis um die eigentliche Bedeutung des Namens ihres Nachwuchses gelüftet. Hören Sie die aktuelle Folge von „[Highheels und Hochhäuser](#)“.

KOMMENTAR

Potenziale nutzen – Immobilien sind kein Derivat der Finanzmärkte



Dr. Georg Reul

Paribus-Gruppe

Immobilieninvestments funktionieren anders als Investments in Wertpapiere. Auf der einen Seite erfordern sie Kenntnis über Marktgegebenheiten, Standortfaktoren und Nutzungsarten und sind weniger austauschbar. Andererseits bieten sie Anlegern aber die Möglichkeit, aktiv selbst oder durch Beauftragung eines erfahrenen Investment- oder Asset Managers Einfluss auf die Wertentwicklung zu nehmen.

Gestiegene Zinsen, hohe Baukosten, insgesamt eher negative konjunkturelle Aussichten: Das Marktumfeld für Immobilien ist in den vergangenen Monaten schwieriger geworden. Die jahrelange Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat Immobilienpreise immer weiter steigen lassen. Hypothekenzinsen sind über Jahre kontinuierlich von über 3 % auf

unter 1 % gesunken. Manche Marktteilnehmer haben sich daran gewöhnt, dass Immobilien alleine dadurch jedes Jahr Preiszuwächse erzielen konnten. Nun aber drückt das Zinsumfeld auf die Preise – ähnlich wie auch steigende Zinsen eine Abwertung des Anleihebestandes bei Anlegern verursachen.

Doch anders als bei einem passiven Investment in Wertpapiere gibt es bei Immobilien Einflussmöglichkeiten auf die Bewertung. Denn Immobilien sind nicht einfach ein Derivat der Kapitalmärkte. Immobilien sind eine Assetklasse für sich. Das sind sie, weil Anleger nicht einzig und allein vom Puls der Märkte abhängig sind, sondern aktiv eingreifen und gestalten können. Das Marktumfeld spielt dabei eine Rolle, ist aber nur ein Faktor von vielen.

Dass die Bedeutung des Marktes falsch eingeschätzt wurde, war meiner Auffassung nach auch im Niedrigzinsumfeld häufig der Fall. In der Erwartung, dass die Rahmenbedingungen so bleiben und die Preise weiter stetig anziehen würden, wurden teils absurde Preise für Objekte aufgerufen und Kriterien wie Qualität und Lage hintenangestellt. Gleichzeitig meinten viele, sich nicht weiter um die Immobilie kümmern zu müssen und im Vertrauen auf den anhaltenden Aufwärtstrend die Hände in den Schoß legen zu können. Die zu teuren Einkäufe machen vielen jetzt zu schaffen.

Immobilien funktionieren anders als Finanzderivate

Doch früher wie heute gilt: Man ist bei Immobilien nicht dazu verdammt, den Marktentwicklungen untätig zuzuschauen wie bei einem Schiff ohne Ruder, das auf den Wellen tanzt.

Im Unterschied zu Wertpapieren bieten Immobilien operative Hebel, um aktiv die Wertentwicklung zu steuern. Bei Aktien oder Anleihen ist das in der Regel nicht möglich. Hier kann nur durch geschicktes Kaufen oder Verkaufen die Rendite gesteigert werden – wenn es überhaupt gelingt und sofern es bei institutionellen Anlegern nicht das Asset-Liability-Gleichgewicht des Portfolios durcheinanderwirbelt. Käufer von Anleihen oder Aktien haben nur in den seltensten Fällen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung und den Erfolg der Unternehmen, sie stehen zumeist passiv am Rand. Dagegen ist nichts einzuwenden, es ist aber eine andere Art der Geldanlage.

Anleger können aktiv Einfluss nehmen

Eine Immobilie hingegen ist ein Investment zum Anfassen, auf das Einfluss genommen werden kann und muss. Generell ist zu empfehlen, das Immobilienmanagement Experten zu überlassen. Der Erfolg hängt dabei maßgeblich von dem Know-how und der Strategie des Investment- und Asset Managers ab. Woran erkennen Investoren ein gutes

Management? An einem aktiven und wertschöpfenden, auf Langfristigkeit angelegten Ansatz, der auf hochwertige Objekte in guten Lagen fokussiert.

Wertschöpfendes Asset Management macht den Unterschied

So ein Ansatz ist besonders in einem eher schwierigeren Marktumfeld wichtig. So stehen zurzeit aufgrund der hohen Inflation und der gestiegenen Kapitalmarktzinsen nicht wenige Immobilien unter markt- und zinsbedingtem Abwertungsdruck. Der Abwertungsdruck ist aber für solide finanzierte, hochwertige Objekte mit langfristig guten Mietern niedriger als derzeit vielfach vermutet, zumal wenn sie eher konservativ bewertet sind. Ist außerdem etwa der Anteil an Fremdkapital relativ gering, schlagen höhere Zinsen weniger zu Buche.

Nicht zuletzt sind Gewerbemietverträge oftmals indexiert. Sie liefern dadurch den Inflationsschutz mit. Positiv auf die Bewertungen wirken sich auch langfristige Mietverträge aus, weil sie für eine gewisse Planbarkeit sorgen. Ob dabei Single-Tenants oder Multi-Tenants von Vorteil sind, lässt sich nicht pauschal sagen. Single-Tenant-Objekte verringern tendenziell den Vermietungsaufwand und damit die Kosten, gleichzeitig kann es für Herausforderungen sorgen, wenn der alleinige Mieter kündigt und entsprechender Ersatz gefunden werden muss.

Enger Austausch mit Mietern als Standard

Entscheidend ist aber vielmehr, während der gesamten Laufzeit einen engen Austausch mit dem oder den Mietern zu pflegen und nicht erst kurz vor Ablauf des Mietvertrags oder der Mietverträge mit dem Ziel einer unkomplizierten Verlängerung den Kontakt zu suchen. Zufriedene Bestandsmieter sind ein wichtiges Pfund, das es zu hegen und zu pflegen gilt. Wünscht ein Mieter zwischenzeitlich eine andere Flächenaufteilung oder eine Verkleinerung der Fläche, dann sollte das Management dafür Lösungen finden. Es ist ja so, dass sich Anforderungen immer mal wieder ändern und sich eine Immobilie weiterentwickeln sollte.

Wirtschaftlichkeit auch bei ESG-Umsetzung von Bedeutung

Gutes Asset Management bedeutet aber auch, die Wirtschaftlichkeit stets im Blick zu behalten. Das gilt etwa für die Umsetzung von ESG-Maßnahmen. Eine Reduzierung von Energiekosten und die Senkung des CO₂-Ausstoßes sind gemäß EU-Taxonomie nicht nur gesetzlich vorgegeben, sondern sie sind auch für Betreiber und Mieter von großem Interesse. Eine schrittweise Umsetzung, die Kosten und Nutzen abwägt und nicht irgendeinem Trend hinterherläuft, ist für mich der Schlüssel zum Erfolg. Die Umsetzung von ESG-Kriterien ist also wieder eine Möglichkeit, die Immobilie aktiv zu managen und zukunftsfähig zu halten.

Es zeigt sich: Ein gutes Immobilieninvestment hält die Immobilie in Schuss und den Cashflow stabil – das bedeutet Arbeit, man muss sich damit intensiver auseinandersetzen als mit einem Investment in Wertpapiere. Aber genau darin liegt der Charme: Aktive Auseinandersetzung ist keine Bürde, sondern eine Chance. Es besteht Gestaltungsspielraum für einen aktiven Beitrag zur Wertentwicklung. Ich erlebe immer wieder, dass sich der Einsatz lohnt und dass er gewürdigt wird. Denn Investoren bekommen, wenn es gut läuft, viel heraus. Nicht nur finanziell, sondern auch deshalb, weil sie ihr Investment mitgestalten können.

Dieser Artikel erschien am 02.10.2023 online auf [IPE D.A.C.H.](#)

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

LINKEDIN

Insights von der EXPO REAL 2023: Interview mit Holger Matheis und Per Erikson



Swiss Life Asset Managers Deutschland

Die aktuelle Marktphase erfordert ein Umdenken. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unseren laufenden sowie sich noch in Planung befindenden Projekten gut aufgestellt sind, um diese Phase erfolgreich zu meistern und die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

EXPO-REAL-Highlights: ESG und KI in der Immobilienbranche



HanseMerkur Grundvermögen AG

Unser ESG-Manager, Lutz Kandzia, war Teil des Panels mit dem Thema „ESG-Quantifizierung mit KI: Warum Infrastruktur wichtiger als Sanierung ist“. Lutz Kandzia betonte, dass die Immobilienbranche vor großen Veränderungen steht: Angesichts der wachsenden Komplexität der ESG-Anforderungen sind digitale Entscheidungsprozesse unverzichtbar geworden, um Schritt zu halten. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Die Immobilien aus Nutzersicht betrachten!



Dr. Pamela Hoerr

pbb Deutsche Pfandbriefbank

Die diesjährige EXPO REAL hat einmal mehr bestätigt: Gerade in einem herausfordernden Marktumfeld müssen wir die Immobilien aus Nutzersicht betrachten! Die dauerhafte Qualität und Stabilität der Immobile wird durch die Attraktivität aus Nutzersicht bestimmt. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

EXPO REAL 2023 – bei Büroimmobilien braucht es mehr Flächen zur Interaktion



Johannes Seidl MRICS
Wealthcap

Der #Büroimmobilienmarkt durchläuft eine Anpassungsphase und ist geprägt von vielfältig veränderten Anforderungen. Umso erfreulicher war für mich die Gelegenheit, mich anlässlich der EXPO REAL in einer spannenden Gesprächsrunde auszutauschen zum Thema: Inflation, Homeoffice, Nachhaltigkeit, Hotelification – was wollen Büromieter 2023 wirklich? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Rethinking parking – Innovative vision for the future of urban spaces!



APCOA PARKING Holdings

The need to conceive parking spaces as flexible time slots – in the morning for daycare centers, in the evening for residents, emphasized Frank van der Sant from APCOA Holdings yesterday at EXPO REAL. – Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

EXPO REAL 2023 – diese Entwicklungen beschäftigen die Branche



Konstantin Luettger
CBRE

Die Messehallen leeren sich allmählich wieder. Hinter uns liegen drei spannende Tage auf der EXPO REAL – der Gesprächsbedarf war auf allen Seiten deutlich zu spüren. Wir bedanken uns bei all unseren Geschäftspartnern für den interessanten Austausch! Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Mein Eindruck von der EXPO REAL 2023: Die Branche bewegt sich wieder



Michael Baureis
Ehret+Klein

Die diesjährige EXPO REAL steht im Zeichen des Realismus. Meine vielen Gespräche haben mir gezeigt: Eine bodenständige Erwartungshaltung der Teilnehmenden ist auf der Messe deutlich spürbar. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

EXPO REAL 2023 – weit mehr als Networking



BBE

Nach drei erfolgreichen Messetagen ziehen wir Bilanz. Noch nie hatten wir so viele terminierte (und spontane) Gespräche in unseren Kalendern wie in diesem Jahr – mit verschiedenen Stakeholdern, Investoren, Stadtvertretern oder auch zahlreichen Händlern. Das Interesse an Handelsthemen war groß. Lesen Sie weiter 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 oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.