

11-24

PB3C News (11. KW)

XIV. Jahrgang, Erscheinungstag: 18.03.2024

KOMMENTAR

Immobilieninvestoren brauchen nicht Hoffnung, sondern Strategie



Jürgen Michael Schick FRICS

Michael Schick Immobilien

Es gibt Zeiten, da trennt sich in der Wirtschaft die Spreu vom Weizen. Die Unternehmer teilen sich in diejenigen, die den Kopf in den Sand stecken, diejenigen, die irgendwie über die Runden kommen wollen, und jene, die in der aktuellen Transformation eine Chance sehen.

Exemplarisch zu betrachten ist dieser Prozess aktuell in der Immobilienbranche. Die Probleme sind groß und vielfältig. Kaum ein Immobilienunternehmer – ob Projektentwickler, Asset-Manager oder Makler – eröffnet ein Gespräch momentan nicht mit den Sorgen über zu hohe Zinsen, die Politik oder die multiplen Krisen dieser Zeit. Doch es gibt auch Unternehmer, die Zukunftsmut und Weitsicht an den Tag legen.

Private Immobilieninvestoren sollten sich daran orientieren. Sie planen meist ohnehin unabhängiger von kurzfristigen Trends. Das empfiehlt sich jetzt mehr denn je: Daran, dass Immobilien grundsätzlich ein guter Baustein zum Vermögensaufbau sind, hat sich nichts geändert. Die sich noch absehbar verschärfende Knappheit im Markt wird die Preise bald wieder treiben. Zugleich aber ist es wichtig, gründlich zu prüfen, ob die eigene Immobilie

zukunftsfest ist – vor allem nötige Investitionen in die energetische Effizienz sind dabei wichtig.

Um es vorweg zu sagen: Viele Akteure aus der Bauwirtschaft haben noch einen steinigen Weg vor sich. Viele von ihnen stehen vor einem echten Scherbenhaufen und mussten aufgeben. Quasi über Nacht wurden hunderte Projektentwicklungen unrentabel. Die Probleme beim Neubau sind nicht wegzudiskutieren und werden zur sozialen Frage. Angesichts dessen flüchten sich einige in wolkige Parolen wie „Survive Twentyfive“, „Twentysix, vorher wird das nix“ oder „Twentyseven, back in Heaven“.

Die Durchhalteparolen in Denglisch können es mehr schlecht als recht verstecken: Hoffen und Durchschlagen ist und war keine Strategie und auch keine unternehmerische Basis, unter sich grundsätzlich verändernden Bedingungen weiterzumachen. Jede Strategie braucht einen Anker.

Die Politik ist erstarrt. Investoren dürfen es nicht sein

Zu jeder guten Strategie kommt momentan das Eingeständnis hinzu: Die guten alten Zeiten sind vorbei und werden auch nicht wiederkommen. Die aktuelle Situation sollte deshalb Anlass sein, eine tiefgehende Analyse zu vollziehen und sich strategisch und mental neu aufzustellen: Wie kann die Expertise, die in den vergangenen Jahren aufgebaut werden konnte, umgeleitet werden? Welche Möglichkeiten stehen offen? Wo liegen die Chancen? Die Politik wirkt angesichts der Krise im Neubau kraft- und machtlos. Der politische Betrieb erscheint wie erstarrt. Unternehmern darf das nicht passieren.

Die Veränderung des Mindsets muss jedes Unternehmen selbst leisten. Holzschnittartig Tipps zu geben, wäre vermessen. Trends hinterherzulaufen, wird im Einzelfall scheitern. Dabei gibt es bereits heute Pioniere hinsichtlich neuer Strategien: Der Projektentwickler, der sich vom klassischen Wohnungsbau verabschiedet hat und nun in die Bestandssanierung geht und zudem Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien projektiert. Der Bauträger, der bislang Luxuswohnungsbau zu seiner Kernkompetenz gezählt hat, und nun Mikroapartments errichtet. Oder der Investor, der sich statt dem frei finanzierten Wohnungsbau neuerdings um sozial geförderte Wohnungen kümmert, weil diese mit verschiedenen Förderprogrammen rentabler seien.

Für eine strategische Neuaufstellung braucht es zudem Überzeugungsenergie, denn es gilt, auch die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitzunehmen – zumindest die, die ebenfalls neue Wege einschlagen wollen. Vor allem junge enthusiastische Leute wollen nicht in einem Unternehmen arbeiten, das nur auf das Prinzip Hoffnung und Durchhalten setzt. Vor allem diejenigen mit einer Top-Ausbildung fordern Führung, Vision und

Begeisterung ein: Sonst wandern sie ab – zum nächsten Unternehmen, in die nächste Stadt, in eine andere Branche, vielleicht sogar ins Ausland.

Meine Frage ist deshalb: Kämpfen wir gegen den Abstieg oder für einen neuen Aufschwung, für ein neues Wachstum nach der Talsohle? Es liegt dabei auch an unserer wichtigen Branche, mit einem positiven Mindset und neuen, vielleicht auch unbequemen Strategien zum Vorbild für das ganze Land zu werden, das sich in der Krise wähnt.

Viele Investoren sehen den Bestandsimmobilienmarkt wieder als Chancenmarkt. Günstige Preise, viele Angebote, eine hohe Nachfrage auf Nutzerseite und absehbar nicht mehr steigende Zinsen hellen das Klima auf. Die bereits stark steigenden Mieten sind Vorboten einer neuen Zeit.

Viele verstehen das und nutzen neue Chancen im Markt. Und wo ist Ihr Chancenmarkt?

Dieser Artikel erschien am 13.03.2024 auf der Website der [Wirtschaftswoche](#).

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

PODCASTS

PB3C Talk #93: Die Zinssenkungen kommen



Prof. Dr. Friedrich Heinemann, ZEW
Swen Nicolaus, Keller Williams Deutschland
Achim Amann, Keller Williams Deutschland
Holger Friedrichs, PB3C

Wie entwickeln sich die Zinsen und der Wohnungsmarkt im Jahr 2024? Beide Aspekte sind entscheidend für das Verständnis der aktuellen wirtschaftlichen Dynamiken und haben direkte Auswirkungen auf Investoren, Bauherren und Käufer. Die Inflation und politische Entscheidungen bestimmen nach wie vor die Märkte. Doch wie geht es weiter?

Unsere Talk-Gäste sind Prof. Dr. Friedrich Heinemann (Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung, ZEW), Swen Nicolaus (Geschäftsführer Keller Williams Deutschland) und Achim Amann (Standortleiter Keller Williams Berlin). Ein schnelles Absinken der Inflation in Deutschland und der gesamten Eurozone auf etwa 2,5 Prozent hat die Expertenrunde überrascht. Das könnte darauf hindeuten, dass zeitnahe Zinssenkungen seitens der Zentralbank im Bereich des Möglichen liegen. Wann diese zu erwarten sein könnten und welche Bereiche davon vor allem profitieren würden, wird ausführlich im „PB3C Talk“ besprochen. Hören Sie hier die [Ausgabe Nr. 93 des „PB3C Talks“](#).

Asset-Bewertung in Grad Celsius



Hannah Helmke
right°

Das Klimaziel der UN ist ehrgeizig: Bis Ende des Jahrhunderts soll die menschengemachte globale Erwärmung möglichst auf 1,5 Grad Celsius begrenzt werden. Hannah Helmke, CEO des Tech-Unternehmens right°, will Portfolios daraufhin prüfen, wie stark sie zur Erderwärmung beitragen. Am Ende der Analyse steht eine Kennzahl in Grad Celsius: „Das Schöne ist, dass es tatsächlich etwas macht mit den Leuten, weil sie die Klimawirkung plötzlich in Bezug setzen können zum Ziel“, berichtet sie im Podcast „Nachhaltiges Investieren“. Oft seien dies „große Aha-Momente“, mitunter werde es emotional. Hören Sie das Gespräch mit Hannah Helmke im Podcast [„Nachhaltiges Investieren“](#) der Börsen-Zeitung.

2024 könnte das Jahr für Infrastruktur werden



KGAL klimaSUBSTANZ

Mit dem Fondsstandortgesetz entstand in Deutschland 2021 die Möglichkeit für Kleinanleger, sich außerhalb der Börse direkt an Infrastruktur zu beteiligen. Damit verband sich die Erwartung des Gesetzgebers, dass viel Geld in erneuerbare Energieerzeugung fließen könnte. Neben Kommunikationsinfrastruktur, wie Glasfaserprojekte und Daten-Center, sowie Transportinfrastruktur, wie Nah- und Zugverkehr, ist der Energiesektor der Infrastrukturbereich, der gerade besonders gefragt ist. Zwei Jahre nach der Gesetzesänderung stießen die ersten entsprechenden Produkte hierzulande auf den Markt – und könnten 2024 so richtig anlaufen. Lesen Sie diesen Beitrag auf der Website von [KGAL-klimaSUBSTANZ](#).

Breakfast & Insights: A morning of empowerment at MIPIM



Women in Real Estate by Drooms

Last Wednesday, we hosted our Women in Real Estate breakfast in Cannes. The event highlighted the success stories of leading women in the property world. Discussions centred on career development, challenges, and seizing opportunities, with a focus on networking, leadership, and adaptability. Read more on [LinkedIn](#).

Video: Mein Eindruck von der MIPIM



Jochen Schenk

Real I.S. Group

Strahlender Sonnenschein im französischen Cannes läutet das Immobilienjahr ein: Mein Eindruck von der MIPIM ist ein nachhaltig guter Ausblick für die Branche und stimmt mich positiv für die weitere Zukunft der Real I.S. Group. Sehen Sie dieses Video auf [LinkedIn](#).

Video: Selten zuvor sind die Urteile über die MIPIM so unterschiedlich ausgefallen wie in diesem Jahr



Lars Jähnichen

IPH Handelsimmobilien

Von teils sehr negativ über kontrovers bis äußerst positiv. Ich schließe mich da klar dem positiven Lager an. Die MIPIM ist ihrem Ruf als gelungener Treffpunkt der Branche wieder gerecht geworden. In den vielen Gesprächen mit unseren Investoren und auch Mietpartnern haben wir eines ganz deutlich herausgehört: Der Einzelhandel ist zurück! Sehen Sie dieses Video auf [LinkedIn](#).

Die Stimmung auf der MIPIM war eher verhalten, aber nicht niedergeschlagen



Stefan Spilker

FOX Real Estate

Davon, dass in großem Stil Transaktionen angestoßen werden – wie die Optimisten vorhergesagt hatten –, spürte ich jedenfalls nichts. In Gesprächen wurde eher ersichtlich, dass viele Marktteilnehmer glauben: 2024 wird noch nicht wieder so viel auf den Märkten gehen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Video: Rückblick auf die diesjährige MIPIM – wichtige Impulse, gute Gespräche



Dr. Bernd Schade

OFB Projektentwicklung

Es ist deutlich geworden, dass wir in der Projektentwicklerszene umdenken müssen, um zukünftige Projekte anzugehen. Wir stehen vor einer Durststrecke auf dem Markt und müssen weiterhin an neuen Ideen arbeiten, um aus der Krise zu kommen. Die “Besinnung auf das Kerngeschäft” ist momentan eine Sackgasse. Sehen Sie das Video auf [LinkedIn](#).

Unser Zwischenfazit zur MIPIM: frischer Wind in vertrauten Gefilden



ROSA-ALSCHER Group

Bevor die Branche nach Cannes angereist ist, wurde viel gemutmaßt: Wie sehr würde sich die MIPIM 2024 von den Vorjahren unterscheiden? Wie viel „Sehen und gesehen werden“ ist in einem so herausfordernden Marktumfeld angebracht? Welche Qualität werden die Gespräche haben? Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Main statt MIPIM – wir bleiben zu Hause und kaufen weiter



Deutsche Zinshaus

Wie jedes Jahr trifft sich die internationale Immobilienbranche in Cannes, um über Investments in London, Paris, Berlin oder Barcelona zu diskutieren. Angesichts der aktuellen Herausforderungen auf den Märkten wird es wohl eher ruhiger und bescheidener zugehen als üblich. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Von Frankfurt nach Cannes: ein Remote-Zwischenfazit zur MIPIM



Dr. Jan Linsin
CBRE

Liebe Messebesucherinnen und -besucher – viele Grüße aus dem leider grauen Frankfurt am Main. Obwohl ich aus meteorologischen Gründen vielleicht ein wenig neidisch bin, freue ich mich umso mehr über die gute Stimmung auf der MIPIM. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Immobiliengeschäfte brauchen Banken – Banken brauchen transparente Kommunikation



Simon Laube

MÄHREN

Die Immobilienwirtschaft braucht Banken. Ohne deren Unterstützung hätte die Branche kaum Spielraum für größere Investitionen, langfristige Projektentwicklungen oder den Auf- und Ausbau von Bestandsportfolios. 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.