

PB3C News (2. KW)

XXV. Jahrgang, Erscheinungstag: 06.01.2025

KOMMENTAR

Angst vor Stranded Assets – warum Bauen im Bestand zur Kostenfalle wird



Christoph Tholl
Tholl Gruppe

Family Offices und institutionelle Investoren müssen ihre Bestandsimmobilien fit für die Zukunft machen. Doch beim Umbau lauern teure Überraschungen, warnt Christoph Tholl und macht Lösungsvorschläge.

Viele institutionelle Investoren – vom Family Office bis zum Versorgungswerk – kauften in den vergangenen Monaten verstärkt Immobilien beispielsweise aus Insolvenzen. Die günstigen Einstiegschancen waren verlockend – doch nun stehen die neuen Eigentümer vor großen Herausforderungen.

Eine dieser Herausforderungen ist es, Bestandsimmobilien oder ganze Portfolios umzubauen, um diese an neue Mieter anzupassen. In vielen Fällen sind auch größere Konversionsprojekte nötig, um Flächen mit neuen Nutzungen überhaupt wieder marktgängig zu machen.

Der Handlungsdruck ist angesichts überalterter Gebäudebestände in Europa groß. Rund 42 Prozent aller bestehenden Immobilien wurden zwischen 1949 und 1978

errichtet. Viele davon drohen zu „Stranded Assets“ zu werden, da sie künftige ESG-Anforderungen nicht erfüllen.

Zwar werden laut Statistischem Bundesamt pro Jahr nur etwa 12.600 Gebäude abgerissen – das entspricht 0,1 Prozent des Bestands. Doch die Zahl könnte deutlich steigen, da moderne Arbeitswelten höhere Ansprüche stellen.

Für Eigentümer wie Family Offices, institutionelle Bestandshalter oder auch Banken, die Sicherheiten gezogen haben, bedeutet das: Sie müssen sich intensiver mit baulichen Themen auseinandersetzen als früher und ihr Portfolio einer gründlichen Bestandsaufnahme unterziehen.

Manche dieser Akteure versuchten bereits, entsprechende Baukompetenzen aufzubauen – aber vor dem Hintergrund des allgegenwärtigen Fachkräftemangels ist das keineswegs überall gelungen. Die Alternative ist, externe Dienstleister zu beauftragen, die das Know-how und die Umsetzungskompetenz auf dem Weg zu neuen Nutzungen, mehr Zukunftsfähigkeit innerhalb derselben Nutzung und mehr Nachhaltigkeit mitbringen sollen.

Kostensteigerungen sind an der Tagesordnung

Beim Bauen im Bestand gibt es in der Praxis allerdings oft zwei Probleme, die man sonst eher vom Neubau kennt: Kostenüberschreitungen und Zeitverzögerungen. Die erhofften Kostenvorteile werden in der Realität vieler Vorhaben tatsächlich oft durch unerwartete Kostensteigerungen aufgezehrt. Manchmal wird es sogar so teuer wie ein Neubau.

Zwei Beispiele: Die Sanierung einer Hausmeisterwohnung in Nordrhein-Westfalen wurde durch Statikprobleme um 50 Prozent teurer als geplant. In Berlin explodierte der Umbau eines Bürogebäudes um 60 Millionen Euro und verzögerte sich um ein Jahr – punktuell, wie in diesen Fällen, werden die Probleme öffentlich diskutiert. Gerade bei privaten Bauvorhaben aber ärgern sich die Bauherren meist im Stillen.

Drei Hauptursachen für explodierende Kosten:

1. **Überschätzte Bausubstanz:** Bei älteren Gebäuden fehlen oft valide Daten oder sogar Baupläne. Die Qualität der Bausubstanz lässt sich daher schwer einschätzen. Beim Innenausbau leer stehender Immobilien ist die Herausforderung nicht ganz so groß – man kann in der Substanz am Baukörper Untersuchungen ausführen und Erkenntnisse für weitere

Ausbauarbeiten direkt in die Kalkulation einfließen lassen. Heikel wird es bei Immobilien mit Teilleerstand: Umfassende Untersuchungen sind kaum möglich, weil bestehende Mieter nicht gestört werden sollen.

2. **Unterschätzte Komplexität:** Bei der aufwendigen Umnutzung von Gewerbe- zu Wohnflächen entstehen Zusatzkosten durch neue Verrohrungen und Infrastrukturanschlüsse im Straßenraum. Das kann schnell einen mittleren sechsstelligen Betrag verschlingen. Auch die steigenden ESG-Anforderungen treiben die Kosten. Zu oft werden Erfahrungswerte von Neubauprojekten als Schablone für das Bauen im Bestand angesetzt, um daraus Zeit- und Kostenaufwand abzuleiten. Wir plädieren immer dafür, konservativ zu kalkulieren und lieber finanzielle Puffer für unvorhergesehene Maßnahmen einzuberechnen.

3. **Unflexible Ausschreibungen:** Zu starre Vorgaben nehmen Bauunternehmen die Möglichkeit, günstigere Alternativen vorzuschlagen. Gerade beim Innenausbau wird das zum Problem: Die Preise sind hier unter anderem wegen Materialkosten doppelt so stark gestiegen wie beim Rohbau. Bei technischen Anlagen wie Heiz- und zentrale Wassererwärmungsanlagen – Wärmepumpen zum Beispiel – ist die Teuerungsrate zweieinhalbmal so hoch wie beim Rohbau.

Potenziell noch teurer wird es, wenn Bauunternehmen im Ausbau auf zu viele Subunternehmer setzen, wie es hierzulande weit verbreitet ist. Als Indikator für den Effekt kann der direkte Anteil der Materialkosten am Bruttoproduktionswert dienen: Er liegt im Bauhauptgewerbe durchschnittlich bei etwa 25 Prozent. Wenn Nachunternehmer wiederum selbst Material einsetzen, das sie in Rechnung stellen, steigt der Materialkostenanteil im Branchenschnitt auf etwa 40 Prozent.

Neue Lösungsansätze gefragt

Angesichts der Herausforderungen entwickeln Bauunternehmen immer häufiger Lösungen, mit denen sich Zeit- und Kostenüberschreitungen effizient eindämmen lassen. Ein Beispiel ist das Design-and-Build-Konzept, wo die Disziplinen des Planens und der baulichen Umsetzung aus einer Hand kommen. Noch weiter geht der Ansatz, das Themenfeld Consulting dem Design-and-Build vor- sowie außerdem den Gebäudebetrieb nachzulagern.

Von der Fördermittelberatung und Mieteransprache im Vorfeld über die Finanzierung von Bauprojekten im Bestand bis zu Planung, Bau und die Übergabe an den Mieter – wenn alle Leistungen aus einer Hand kommen, fallen idealerweise die Schnittstellenverluste weg, die es oft gibt, sofern sie fragmentiert statt gebündelt eingekauft wurden.

Kompetenzerweiterung für Banken und Family Offices

Für Auftraggeber ohne eigene Bau- oder Entwicklerkompetenz ergibt sich somit ein einheitlicher Ansprechpartner, wodurch auch der Steuerungsaufwand gesenkt wird. Doch gerade aufgrund des eingangs erwähnten teilweise vorhandenen Know-hows der Banken, Family Offices und institutionellen Investoren sollten solche Modelle möglichst nach dem Baukastenprinzip funktionieren: Auftraggeber müssen im Zweifel auch einzelne Leistungspakete auswählen können, die die jeweils eigenen Kompetenzen sinnvoll ergänzen.

Dieser Beitrag erschien am 23.12.2024 auf der Website des [private banking magazins](#).

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

PODCASTS

Volume 36 – Highheels und Hochhäuser: Ausblick 2025 – was das Jahr der Holz-Schlange für die Immobilienbranche bringt



Anaïs Cosneau
Larissa Lapschies, Immobilienjunioren
Sonja Rösch, PB3C

„Die Transformation ist längst kein Zukunftsthema mehr – sie passiert jetzt!“, sagt Immobilien-Expertin und Unternehmerin Anaïs Cosneau. Sie spricht mit den

Moderatorinnen Sonja Rösch und Larissa Lapschies über die Zukunft von Städten und Quartieren und erklärt, warum der Wandel nicht nur notwendig, sondern bereits in vollem Gange ist.

In diesem optimistischen Jahresausblick geht es um die Schlüsselthemen für 2025: Wie können wir Städte transformieren, um sie nachhaltiger, vielfältiger und lebendiger zu machen? Welche Rolle spielen Bürgerbeteiligung und Quartiersmanagement bei der Realisierung von Gebäuden, um eine echte Gemeinschaft zu ermöglichen.

Hören Sie hier die [aktuelle Folge](#).

PB3C RealTalk #119: ESG im Asset-Management – veni, vidi, wieder nix?



Johanna Fuchs-Boenisch, Susteco Solutions
Olaf Claessen, Montibus
Kai Gutacker, PB3C

Ökologische Nachhaltigkeit und Digitalisierung im Asset-Management – das sind sehr viele Buzzwords auf sehr engem Raum. Bei kaum einem anderen Thema scheinen die Selbstwahrnehmung und die Fremdwahrnehmung in der Immobilienbranche so weit auseinanderzuliegen. Warum ist das so? Wieso halten einige Asset-Manager immer noch an symbolischen Vorzeigeprojekten fest? Und warum haben es einige PropTechs bis heute nicht gelernt, überzeugend zu pitchen? Diese und viele weitere Fragen stehen im Mittelpunkt der aktuellen Ausgabe. Fest steht jedenfalls: Wir müssen anders über Nachhaltigkeit reden. Oder müssen wir uns vielleicht manchmal auch ein bisschen (konstruktiv) streiten? Lassen Sie sich diese Frage [hier](#) beantworten.

Deutsche Stromproduktion aus erneuerbaren Energiequellen meldet Rekorde für 2024



KGAL Klimasubstanz

In Deutschland haben wir beim Ausbau der Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen 2024 Rekorde aufgestellt. Hierzulande ist die Stromproduktion aus erneuerbaren Energiequellen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 um 9,1 Prozent auf 135,2 Milliarden Kilowattstunden gestiegen. [Lesen Sie hier diesen Beitrag.](#)

LINKEDIN

Jahresendrallye am Wohnimmobilienmarkt: Anzeichen einer Trendwende im Pricing



Lübke Kelber

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat im vierten Quartal 2024 eine beeindruckende Entwicklung gezeigt: Mit einem Transaktionsvolumen von 4,0 Mrd. € wurde das stärkste Quartal seit der Zinswende verzeichnet und der historische 10-Jahresdurchschnitt wieder übertroffen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Pünktlich zum Lichterglanz in den Centern können wir zwei wunderbare Erfolge in Berlin feiern!



Marcus Eggers
IPH Centermanagement

Die Feiertage stehen vor der Tür und die festliche Stimmung ist überall zu spüren – der perfekte Anlass, um sich über gleich zwei Highlights in der Hauptstadt zu freuen: Diese Woche haben wir die Schönhauser Allee Arcaden im Prenzlauer Berg und das Allee-Center in Lichtenberg übernommen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Vier Fragen an Gründer und Beiratsmitglied Alexander Pferschy



Alexander Pferschy
Atmira Real Estate

2024 war ein Jahr mit Herausforderungen, aber auch mit vielen Entwicklungen, die wir bei Atmira Real Estate gemeinsam mit unseren Partnern erfolgreich gemeistert haben. Besonders erfreulich: Unser Schwesterunternehmen GIEAG Immobilien AG, das Ende der 1990er von Alexander Pferschy gegründet wurde, feierte 25-jähriges Jubiläum. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

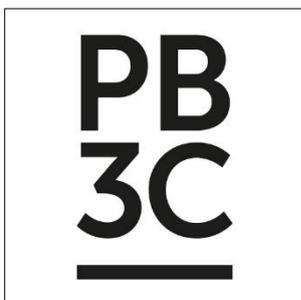
IC Immobilien Gruppe erhält Property-Management-Mandat für 30 B&B-Hotels



IC Immobilien Gruppe

Die IC Immobilien Gruppe baut das von ihr verwaltete Objektportfolio speziell im Hotelbereich deutlich aus und hat im September 2024 das kaufmännische, technische und buchhalterische Property Management für ein Portfolio mit insgesamt 30 B&B-Hotels übernommen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

2024 – ein Jahr der wichtigen Meilensteine



PB3C

Das Jahr 2024 war herausfordernd. Doch es hat uns umso stärker gezeigt, was wir mit Leidenschaft, Teamwork und einer klaren Vision erreichen können. Dank unseres großartigen Teams und unserer treuen Kunden konnten wir weiter wachsen. 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.