

PB3C News (3. KW)

XXV. Jahrgang, Erscheinungstag: 13.01.2025

KOMMENTAR

Bauen im aktuellen Marktumfeld – „Zeit“ wird zum Zünglein an der Waage



Jana Mrowetz
URBAN CELL

In einer Zeit, in der sich die Marktbedingungen grundlegend verändert haben, ist Schnelligkeit zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor bei Bauvorhaben geworden. Entsprechend entscheidet die „Time to Market“, also die Zeitspanne von der Planung bis zur Fertigstellung und Vermarktung einer Immobilie, zunehmend darüber, ob ein Projekt Erfolg hat oder scheitert. Hier kommt die Vorfertigung von Bauteilen als keineswegs neuer, aber immer noch ausbaufähiger Lösungsansatz ins Spiel.

Steigende Finanzierungskosten, hohe Baukosten, rückläufige Verkehrswerte: Seit der Zinswende haben sich die Rahmenbedingungen für Immobilienentwickler dramatisch verschärft. Ein langwieriger Bauprozess kann fatale Folgen haben, insbesondere wenn Anschlussfinanzierungen notwendig werden. Die Zinsvolatilität macht das Risiko greifbar: Einer Analyse von Interhyp zufolge schwankten die realen Zinssätze allein im Jahr 2024 um 55 Basispunkte – und zeigen trotz Zinssenkungen wieder eine steigende Tendenz.

Auch die restriktive Finanzierungsbereitschaft bleibt ein Problem. Das aktuelle Geschäftsklima wird unter anderem durch das sehr eindeutige Ergebnis des BF.Quartalsbarometers von Bulwiengesa verdeutlicht, das im vierten Quartal 2024 einen Wert von –9,89 erreichte. Zwar fällt der Wert damit besser aus als im dritten Quartal, wo er bei –13,79 lag, deutlicher Aufschwung sieht jedoch anders aus. Refinanzierungen werden zunehmend zur Gratwanderung: Wer auf ungünstige Zinskonditionen trifft, kann ein Projekt unter Umständen nur mit Verlust abschließen. Zugleich bleibt die Entwicklung des Verkaufspreises angesichts wirtschaftlicher Unsicherheit und globaler Multikrisen schwer

prognostizierbar. Auch regulatorische Risiken dürfen nicht unterschätzt werden. Bauzeit bedeutet nicht nur finanzielle, sondern auch konzeptionelle Unwägbarkeiten: Vorschriften und ESG-Ratings können sich innerhalb weniger Jahre so verändern, dass die ursprüngliche Projektplanung nicht mehr den aktuellen Anforderungen entspricht. Das gilt besonders für Projekte, die in puncto Nachhaltigkeit schlecht abschneiden und zum Zeitpunkt der Fertigstellung kaum mehr am Markt platzierbar sind.

Effizient, seriell und modular

Um diesen Risiken entgegenzuwirken, bedarf es also wesentlich effizienterer Bauweisen – zwar existieren diese bereits seit Jahrzehnten auf dem Markt, sie müssen sich jedoch immer wieder durch ein schlechtes Image kämpfen. Die Rede ist von seriellen und modularen Bauweisen. Dabei gilt jedoch entgegen allen Vorurteilen: Schnelligkeit bedeutet nicht zwangsläufig Abstriche bei Qualität und Design. Im Gegenteil – die Vorfertigung von Bauteilen ermöglicht eine erhebliche Verkürzung der Bauzeit, senkt Kosten und minimiert Fehlerquellen.

Ein konventionelles Bauvorhaben benötigt im Hochbau deutlich mehr Zeit, während beim modularen Bauen bis zu 90 Prozent der Bauzeit eingespart werden können. Gleichzeitig lassen sich Baunebenkosten, wie die HOAI-Gebühren, reduzieren. Besonders in angespannten Wohnungsmärkten ist das ein bedeutender Vorteil.

Darüber hinaus reduziert der hohe Vorfertigungsgrad mögliche Baumängel und sorgt für Präzision. Eine gut geplante Modulbauweise kann anspruchsvolles, zeitgemäßes Design mit Nachhaltigkeit verbinden – beispielsweise durch Holzmodulbau, der ESG-Kriterien erfüllt und eine positive Nachfragewirkung erzielt. Denn der Markt verlangt heutzutage mehr als nur Schnelligkeit: Qualität, Design und Aufenthaltswert sind entscheidend, um am Ende den angestrebten Verkaufspreis zu realisieren.

Doch schnelle Bauprozesse allein reichen nicht aus, um ein erfolgreiches Immobilienprojekt zu realisieren. Der Schlüssel liegt in einer intelligenten Quartiersentwicklung, die individuelle Standortfaktoren berücksichtigt. Projekte, die auf die Bedürfnisse ihrer zukünftigen Nutzer abgestimmt sind, performen nachweislich besser. Ein Beispiel: Fehlen in der Nachbarschaft Fitness- oder Freizeitangebote, kann ein integrierter Sport- und Wellnessbereich die Attraktivität erheblich steigern. Auch Coworking Spaces im suburbanen Raum bieten klare Vorteile. Solche Flächenkonzepte erhöhen die Aufenthaltsqualität und fördern auch eine lebendige Community, was wiederum zu höheren Mieteinnahmen oder Verkaufspreisen führt. Ein gut geplantes Quartier schafft darüber hinaus soziale Synergien.

Gemeinschaftsflächen, kombiniert mit kleineren privaten Einheiten, reduzieren Baukosten und erhöhen gleichzeitig die Flächeneffizienz. Das zahlt auf den Leitgedanken der sozialen Nachhaltigkeit ein – also das „S“ in ESG. Studien, wie die des Zukunftsinstituts, zeigen, dass Konnektivität einer der Megatrends der kommenden Jahre sein wird.

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen schätzt den Marktanteil des seriellen Bauens derzeit auf etwa fünf Prozent. Experten prognostizieren, dass dieser Anteil mittelfristig auf bis zu zehn Prozent steigen könnte. Doch die anhaltende Wohnungsnot, hohe Baukosten und Finanzierungsunsicherheit zeigen deutlich, dass das Potenzial sogar noch wesentlich größer ist. Die Verkürzung der „Time to Market“ wird zu einem entscheidenden Hebel für Projektentwickler und Investoren. Wer es schafft, Bau- und

Planungszeiten effizient zu reduzieren, minimiert Risiken und bleibt in einem unsicheren Markt wettbewerbsfähig. Dabei wird die Entscheidung zugunsten modularer Bauweisen immer häufiger fallen – nicht zuletzt, weil sie Schnelligkeit, Qualität und Kosteneffizienz vereinen. Für Projektentwickler und Investoren ist es daher an der Zeit, die Bauzeit als zentralen Erfolgsfaktor zu begreifen.

Dieser Beitrag erschien am 02.01.2025 auf der Website von [Immobilien & Finanzierung](#).

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

PODCASTS

PB3C RealTalk #120: Quartiere – Luftschloss oder Lebensraum? – Kai Gutacker im Gespräch mit Ingo Weiss und Hendrik Staiger



Hendrik Staiger, BEOS

Ingo Weiss, DRIVEN

Kai Gutacker, PB3C

Spätestens seit 2007 müsste doch eigentlich alles klar sein: Damals legte die Leipzig-Charta die Mischnutzung als Leitbild für die Stadtentwicklung fest. Heute, fast 20 Jahre später, ist es in mancher Hinsicht aber eher schwerer als leichter geworden, ein Quartier zu entwickeln. Das liegt nicht allein an einer herausfordernden Baurechtschaffung, sondern auch daran, dass neue Lebensgewohnheiten und der wirtschaftliche Strukturwandel unsere Flächenbedarfe komplett neu gestalten. Was hilft also gegen den Quartiersfrust? Das diskutierte Kai Gutacker mit Hendrik Staiger von der BEOS AG und Ingo Weiss von DRIVEN, zwei Entwickler, die allen Hindernissen zum Trotz Quartiere realisieren – wenn auch mit ziemlich unterschiedlichen Ansätzen.

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

ListingKompass – das Anlegerbriefing #1



Lübke Kelber

Lübke Kelber ist seit 57 Jahren fester Bestandteil der Immobilienwelt und zählt zu den Traditionsmarken der Branche. An unseren zentralen Unternehmenswerten hat sich seither nichts geändert: Wir sind mittelständisch geprägt, denken und agieren langfristig. [Lesen Sie hier diesen neuen Newsletter.](#)

LINKEDIN

Immobilieninvestmentmarkt Deutschland zeigt deutliche Erholung zum Jahresschluss



CBRE Germany

34,3 Milliarden Euro Transaktionsvolumen verzeichnete der deutsche Immobilieninvestmentmarkt 2024 – ein Anstieg um 21 Prozent im Vorjahresvergleich. Mit 12,4 Milliarden Euro lag das Volumen im Jahresendquartal 52 Prozent über dem Ergebnis des Vergleichszeitraums 2023 – und 69 Prozent über dem dritten Quartal von 2024. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Ganzheitliches Management – der Schlüssel zu einer erfolgreichen Immobilienverwaltung



Alexandra Stubbe
BEB+

Die Zukunft der Immobilienverwaltung liegt in ganzheitlichen Lösungen, die ineffiziente Strukturen und doppelte Verantwortlichkeiten überwinden. Insbesondere bei der Energieberatung und beim Mieterausbau zahlen sich die Verzahnung von Property- und Facility-Management aus. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Personal-News: Wir verstärken die Beratung von institutionellen Kunden mit Amir Darabi



Amir Darabi
PATRIZIA

Wir vergrößern unser Team zur Beratung institutioneller Investoren in der DACH-Region mit der Berufung von Amir Darabi zum Managing Director im Bereich Institutional Clients & Advisory. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Neues Vorstandsmitglied bei GIEAG



Daniel Argyrakis
GIEAG

Gleich zu Jahresbeginn freuen wir uns, die Ernennung von Daniel Argyrakis zum Vorstand für Finanzen, Risikomanagement und Investmentmanagement verkünden zu können. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Neuer Schwung für die „Buchholz Galerie“: Netto und Schuhpark eröffnen!



Real I.S.

Im Zuge der Neupositionierung der „Buchholz Galerie“ in Buchholz in der Nordheide freuen wir uns über zwei bedeutende Neueröffnungen, die das Center noch attraktiver machen. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Faszinierend anders: Urban Mining im Herzen Hamburgs



Redevco

Von außen klassisch hanseatisch, von innen wegweisend modern und zirkulär: Beim Neubau des Elisen Palais setzen wir auf das Cradle-to-Cradle-Prinzip und Urban Mining. Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

Vielfalt und Verantwortung – Tamara Schreiber über ihre Arbeit bei der WISAG



WISAG

Tamara Schreiber, verantwortlich für Marketing und Kommunikation im Geschäftsbereich Facility Service, beschreibt die WISAG als ein Unternehmen voller spannender Themen und vielfältiger Menschen. 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 Researchedokumenten 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.