Foto: AdobeStock/peterschreiber.media

Wir bauen die Zukunft – heute oder gerade heute

Unabhängig von der Zinswende bleiben Gewerbeimmobilien gute Investmentoptionen, vor allem für langfristig orientierte Anleger

Börsen-Zeitung, 14.3.2023
Der Zins ist wieder da! Eine Tatsache, die wir akzeptieren müssen. Und: Er ist gekommen, um zu bleiben. Der aktuelle Zins ist dabei auf demselben Niveau wie vor knapp zehn Jahren – daher befinden wir uns nicht in einer Hochzinsphase. Es mag sich jedoch nach der lang anhaltenden Niedrig- oder gar Nullzinsphase wie eine solche anfühlen. Der Markt hat sich an dieses Therapeutikum des günstigen Geldes gewöhnt. Und wie bei jedem Absetzen eines lange genutzten „Medikamentes", bedarf es der Zeit, dieses Ausschleichen zu bewerkstelligen. Daher scheint zunächst eine Phase der Umstellung und Starre die Folge, die sich aber lösen wird.

Von
Christian Schmid

Vorstandsmitglied
der Helaba

Erste Zinsschritte schon 2021

Die Zinswende hat nicht erst mit dem Beginn des schrecklichen Angriffskriegs Russlands auf die Ukraine begonnen. Bereits Ende 2021 hatten wir eine steigende Inflation und schon die ersten Zinsschritte nationaler Notenbanken. Neben zentraleuropäischen Banken oder auch der Schweizer Nationalbank hat auch die Bank of England beispielsweise im Dezember 2021 mit einem ersten Zinsschritt reagiert und ließ Anfang Februar 2022 den zweiten folgen. Die Fed in den USA legte im März des gleichen Jahres mit ihrer ersten Anhebung nach und erhöhte über den Sommer auf über 3%.

Zugegeben, die Europäische Zentralbank (EZB) war zu dieser Zeit noch etwas zurückhaltender. Erst im September folgte der erste Zinsschritt seit 2016 auf 0,5%. Wir haben dann eine dynamische Entwicklung erlebt. Es gab keine langsame, strukturierte Anpassungsphase, sondern die Zinsen kamen schnell und in großen Schritten. Bereits im Februar 2023 wurde auch in der europäischen Union die Marke von 3% erreicht.

Aktuell sehen wir in der Branche ein geringes Transaktionsvolumen. Unsicherheit beherrscht den Markt. Nach jahrzehntelang andauerndem Abwärtstrend der Hypothekenzinsen stehen Immobilienhalter und Projektentwickler nun einer deutlich veränderten Zinsbasis gegenüber. Dies hat insbesondere am Investmentmarkt zu Kaufzurückhaltung geführt. So sind die Transaktionsumsätze mit gewerblichen Immobilien in Deutschland 2022 über 15% gesunken, wobei vor allem das Jahresende schwach verlaufen und zunächst kein gutes Omen für 2023 ist. Hohe Preiserwartungen der Verkäufer treffen auf eine zögerliche Haltung potenzieller Käufer, die auf sinkende Kaufpreise hoffen.

Doch sobald sich hier eine Stabilisierung der Zinserwartungen einstellt – egal auf welchem Niveau – können beide Verkäufer und Käufer mit derselben Basis für sich kalkulieren und Preise festlegen. So rechnen wir mit einem Anstieg der Transaktionen in der zweiten Jahreshälfte 2023 – dann aber auf einem niedrigeren Niveau als bisher. Es wird zu Korrekturen kommen, allerdings ist dank des insgesamt soliden Umfelds nicht mit einem Einbruch der Preise zu rechnen.

Bei der Interpretation der Immobilienwerte gibt es zwei Themenstellungen zu beachten: Zum einen werden Kalkulationen, die in der Niedrigzinsphase noch lukrativ waren nicht alleine durch den dynamischen Zinsanstieg unwirtschaftlich, sondern auch durch weitere Faktoren: So spielen aktuell viele Einflüsse eine Rolle wie zum Beispiel die steigenden Baukosten, die zögerliche Haltung vieler potenzieller Mieter oder die in der Vergangenheit hohen Einstandspreise der Objekte beziehungsweise Grundstücke. Die Argumentation allein auf den zwar dynamischen Zinsanstieg zu stützen, scheint daher nicht ausreichend.

Natürlich können die Zinsen zu Unsicherheit führen und haben dies auch getan. Eine nachhaltige Kalkulation und damit ein nachhaltiges Geschäftsmodell sollten durch das aktuelle Zinsniveau jedoch nicht dauerhaft gefährdet werden. Der Wunsch nach wieder sinkenden Zinsen einiger Marktteilnehmer mag verständlich sein, scheint aktuell, aber nicht wirtschaftlich gerechtfertigt und unrealistisch. Vielmehr muss man eben lernen, ohne das „Medikament der Niedrigzinsen" zu leben, auch weil die Nebenwirkungen des „Medikamentes" nicht zu unterschätzen sind.

Deutliche Zurückhaltung

Zum anderen wird auch der Wunsch nach Zinssenkungen unter Projektentwicklern laut. Durch weiter steigende Baukosten und nun höhere Finanzierungskosten, klagen viele Projektentwickler über sinkende Profitabilität. Doch ist diese zurückgehende Profitabilität so ausgeprägt, dass Projektentwicklungen unwirtschaftlich werden oder sinken allein die kalkulierten Gewinne? Oder um noch deutlicher zu fragen: Sinken die Developer-Gewinne wieder auf ein vor der Niedrigzinsphase völlig normal angesehenes Niveau?

Im Austausch mit vielen unserer Kunden ist eine deutliche Zurückhaltung bei neuen Projekten zu spüren, viele vor kurzem begonnene Projekte weisen aber keine Unwirtschaftlichkeit auf. Trotzdem können wir das Klagen der Projektentwickler verstehen, was natürlich auch zu den beschriebenen niedrigen Transaktionszahlen führt.

Für uns als Helaba ist der enge Austausch mit unseren Kunden daher unerlässlich. Wir bewerten neben vielen anderen Faktoren die Immobilienwerte und auch immer den Cash-flow der Objekte, sei es in der Bestandsfinanzierung oder in der Projektentwicklung. Dies führt im Austausch mit unseren Kunden zu geeigneten Lösungen – auch im aktuellen Zinsumfeld und vor allem, wenn man langfristig denkt und agiert.

Büroimmobilien exemplarisch

Bei einer Betrachtung der Assetklasse Büro kann eine Entschleunigung der Preisdynamik erkannt werden. Nach den hohen Vermietungszuwächsen der Vor-Corona-Jahre von 5 bis 6% jährlich wurden zuletzt dank des stabilen Arbeitsmarktes in hochwertigen Objekten in Stadtzentren noch Zuwächse verzeichnet, die Büroimmobilien in führenden deutschen Standorten zeigen sich also robust. Im Durchschnitt zeigt sich jedoch die Entschleunigung: Büroleerstände sind seit dem Tiefstand 2019 bereits um etwa 1 ,5 Prozentpunkte gestiegen. Diese Entwicklung ist im Vergleich zu früheren Zyklen wenig spektakulär. Immerhin lagen die Leerstände vor der Corona-Pandemie noch auf dem niedrigsten Stand seit rund 20 Jahren.

Der bisherige Anstieg der Leerstände ist angesichts der zuvor noch ausgeprägten Flächenknappheit in vielen innerstädtischen Lagen verkraftbar. Allerdings stehen wir auch am Anfang einer neuen Normalität und deswegen werden Trends anfänglich unterbewertet, dann überbewertet bis auch hier eine gewisse Normalität eintritt. Denn was aktuell noch nicht abschließend einzuschätzen ist, ist wie sich der durch die Corona-Pandemie forcierte Trend zum verstärkten Arbeiten im Homeoffice auswirkt.

Lage und Qualität

Zwar scheint der Flächenbedarf aufgrund von effizienterer Flächennutzung geringer, es gibt jedoch auch gegenläufige Effekte wie zusätzliche Flächen für Kommunikation oder kleinere Flächen pro Mieter, die aber dafür attraktiver gestaltet werden und weitere Mieter anziehen. Eine Anpassung der Bedürfnisse wird sich sukzessive vollziehen, da es erst nach Umzug oder Auslauf von Mietverträgen zu solchen Anpassungen kommt.

Lage und Qualität werden weiterhin und noch ausgeprägter Attraktivitätsmerkmale für Büroimmobilien und Arbeitsplätze sein. Bei beiden Faktoren werden wir eine Spreizung feststellen. Die Lage im Stadtzentrum wird weniger von Korrekturen betroffen sein als Lagen mit einer schlechteren Infrastruktur – wenn schon ins Büro, dann wenigstens mit den Annehmlichkeiten einer guten Erreichbarkeit und eines ansprechenden Angebotes in der Umgebung. Umfangreich modernisierte und neue Gebäude werden ebenfalls weniger oder keine Korrektur erfahren. Und in diesen Prime-Objekten wird sich auch die Miete weiter erhöhen.

Bei Wohnimmobilien haben die gestiegenen Zinsen die Erschwinglichkeit weiter verschlechtert, zumal auch die Hauspreise bis zum Sommer 2022 noch zugelegt haben und die Realeinkommen angesichts der sehr hohen Inflation rückläufig sind. Dies spiegelt auch der kräftige Rückgang im Neugeschäft bei der Baufinanzierung wider. Trotz des nach wie vor hohen Wohnraumbedarfs vor allem in den großen Ballungsräumen in Deutschland senkt die geringere Erschwinglichkeit die Nachfrage nach selbstgenutztem Wohneigentum. Diese wird sich teilweise auf den Mietwohnungsmarkt verlagern und dort den Aufwärtsdruck auf die Mieten erhöhen.

Wichtige Indikatoren wie Baugenehmigungen und Auftragseingänge im Wohnungsbau zeigen klar nach unten. Auch die kräftigen Baupreissteigerungen und Materialengpässe sowie der ausgeprägte Fachkräftemangel bremsen die Bautätigkeit. Zahlreiche lange diskutierte Maßnahmen (wie mehr serielles Bauen, Harmonisierung der Verfahren, schnellere Genehmigungen) würden grundsätzlich in die richtige Richtung gehen, sind aber kurzfristig kaum umsetzbar. Damit bleibt das Ziel der Bundesregierung von jährlich 400 000 neuen Wohnungen 2023, und ich wage die Prognose auch im kommenden Jahr, nicht erreichbar.

Da aber nicht nur die Nachfrage, sondern gleichzeitig das Angebot zurückgeht, dürften die negativen Auswirkungen auf die Wohnimmobilien-Preise überschaubar bleiben und angesichts des immensen nicht gedeckten Bedarfes sogar positive Entwicklungen wieder unterstützen. Was aber des einen Freud ist, ist des anderen Leid, weswegen der Wohnungsmangel dringend bekämpft werden muss – nach vielen Worten endlich auch mit Taten.

Eine Investition in eine Immobilie ist und bleibt eine sichere und profitable Anlagemöglichkeit. Zwar werden andere Anlagemöglichkeiten wie Bundespapiere oder Unternehmensanleihen ebenfalls wieder attraktiv, wer jedoch langfristig denkt, wird bei einer Immobilie nicht enttäuscht werden. Dies zeigt auch ein langfristiger Rückblick von Wertentwicklungen, der im Trend und unabhängig von kurzfristigen Schwankungen positiv ist.

Realistisch zuversichtlich

Wie beschrieben wird es dabei weiterhin und verstärkt auf die Lage und Qualität ankommen, der Bedarf ist und bleibt jedoch hoch – egal ob nach Wohnraum, Bürofläche oder auch Logistikfläche. Als Banker und Immobilien-Finanzierer blicke ich daher mit realistischer Zuversicht in die Zukunft und erinnere an meinen Grundsatz: Wir bauen die Zukunft; heute – oder wie man ob der Diskussion sagen müsste: gerade heute.

AUS DEM INHALT

Wir bauen die Zukunft – heute oder gerade heute
Von Christian Schmid B1

Das Jahr 2023 wird von Unsicherheit geprägt
Von Sascha Klaus B2

Wohninvestments in der Zeitenwende
Von Arnaud Ahlborn B2

Digitalisierung der Immobilienbranche
Von Marcus Walthaner B2

Nachhaltige Immobilientransaktionen auf dem Prüfstand
Von Victor Stoltenburg und Anja Becker B4

Einer der großen Trends der 20er Jahre
Von Hannah Dellemann und Rudolf Kömen B4

Das Jahr 2023 wird von Unsicherheit geprägt

Die gesamtwirtschaftliche Lage auf dem Immobilienmarkt bleibt angespannt – Was wir tun können, und was getan werden muss!

Börsen-Zeitung, 14.3.2023
Ein herausforderndes Umfeld haben wir gefühlt seit einigen Jahren, seit Beginn des russischen Angriffskrieges ist es jedoch eine ganze Schar an schwarzen Schwänen, die es der Wirtschaft und auch der Immobilienbranche derzeit schwer macht. Hohe Zinsen, eine hohe Inflation und steigende Energie- wie auch Baukosten kamen zu den coronabedingten Rohstofflieferengpässen dazu. Mit den steigenden regulatorischen Anforderungen, dem Klimawandel und last but not least dem Fachkräftemangel prägen sie die Rahmenbedingungen des Marktes. Geplante Projekte werden auf Eis gelegt oder ganz storniert. Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern klaffen auseinander. Trotz aller Widrigkeiten muss jedoch gesagt werden, der Branche ging es in den vergangenen zehn Jahren sehr gut.

Wohnraum schaffen

Eins vorweg: Wir haben es im Augenblick weder mit einer Immobilienkrise noch mit einer Immobilienblase zu tun. Warum? Weil in den zurückliegenden Jahren nicht am Markt vorbei produziert wurde. Das beweisen die geringen Leerstände im Bereich der Gewerbeimmobilien und die weiterhin hohe und wachsende Nachfrage an Wohnraum. Gerade hier sehe ich das größte Handlungsfeld, denn allen voran erfüllen Wohnimmobilien Grundbedürfnisse. Deshalb gilt es, auch in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld, Lösungen zu finden, um den gesellschaftlichen Zusammenhalt nicht zu gefährden. Wohnraum muss geschaffen werden. Gleichzeitig dürfen wir den ökologischen Aspekt im Gebäudesektor nicht aus den Augen verlieren.

Insbesondere in den Ballungszentren ist die Nachfrage am Mietmarkt immens und erhöht sich weiter. Die zunehmende Zahl an Geflüchteten ist nur ein Aspekt. Für viele Menschen ist mit den gestiegenen Baukosten und Zinsen der Traum vom Eigenheim geplatzt.

Foto: Hoffotografen

Von
Sascha Klaus

Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp AG

Daher drängt nun auch diese Zielgruppe zusätzlich auf den Mietmarkt. Somit geben zwar die Kaufpreise für Wohnungen und Einfamilienhäuser auf vielen Märkten zur Zeit nach, gleichzeitig nimmt aber der Druck auf dem Mietwohnungsmarkt noch stärker zu. Dies wird in gewissem Maße auch wieder preisstabilisierend wirken. Folglich ist mit weiteren Mietsteigerungen zu rechnen, wenn auch nicht in dem Maße der vergangenen Jahre. Erklärtes Ziel muss es daher sein, die eingebrochene Bautätigkeit wieder anzukurbeln.

Bauen neu denken

Um die Schaffung von Wohnraum zu intensivieren, ist es notwendig an mehreren Stellschrauben zu drehen. Ein Umdenken im Bauen ist dringend erforderlich: Serielles Bauen ist technisch bereits längst möglich, und senkt die Baukosten deutlich. Die nordischen Länder machen es vor. Hierzulande ist serielles Bauen jedoch eher noch die Ausnahme als die Regel. Modulare Stecksysteme sind zukunftsorientiert. Sie lassen sich leichter wiederverwerten, beziehungsweise recyceln im Sinne einer Circular Economy. Gleichzeitig bieten sie die Möglichkeit, Wohnungen über unterschiedliche Lebensphasen einer Familie anzupassen und zum Beispiel eine Fünf-Zimmer-Familienwohnung zu zwei Zwei-Raum-Appartements umzugestalten.

Politik gefragt

Eine Vereinheitlichung der Bauverordnungen sowie eine Lockerung der Bauvorschriften würden dazu beitragen, dass der Wohnungsbau wieder deutlich an Fahrt aufnehmen kann. Digitale Schnittstellen in den Bauämtern würden Genehmigungsprozesse deutlich beschleunigen. Das sind aber auch keine neuen Forderungen der Branche an die Regierung. Es ist jetzt aber höchste Zeit zu handeln, Verfahren zu vereinfachen und zu beschleunigen. Auch wäre es hilfreich, die energetischen Anforderungen auf einem guten ökologischen Niveau zu standardisieren um kalkulierbare Rahmenbedingungen zu schaffen.

Günstiges Bauland würde ebenfalls helfen, will man mehr bezahlbaren Wohnraum fördern. Um kostendeckend zu produzieren, ist bei der derzeitigen Lage von Neuvermietungspreisen um die 20 Euro Kaltmiete pro m² auszugehen. Wenn große deutsche Wohnungsunternehmen ihre Neubauprojekte für das laufende Jahr stoppen, sollte das ein Alarmsignal sein und höchste Zeit zu handeln.

Ermutigen statt abschrecken

Der falsche Weg wäre es jedoch, mit regulatorischen Maßnahmen auf den Mietmarkt einzuwirken. Dies würde eine erneute Destabilisierung für Investoren mit sich bringen und deren Engagement bremsen, statt zu befeuern. Der Berliner Mietendeckel hat gezeigt, dass in seiner Konsequenz, weniger Wohnungen gebaut wurden und sich der Druck auf dem Markt zusätzlich verschärft hat. Will man mehr Wohnungen haben, muss jetzt alles getan werden, um Investoren zu ermutigen, statt abzuschrecken.

Auf dem Gewerbemarkt sind es insbesondere Büros, die erstaunlich stabil bleiben. Der Markt zeigt in guten Lagen weiterhin Spitzenmieten. Allerdings trennt sich jetzt die Spreu vom Weizen. Gerade wegen des Trends zum Homeoffice brauchen Unternehmen das Büro als Gegenpol: als attraktiven Treff- und Ankerpunkt mit guter Ausstattung und an etablierten Standorten mit guter ÖPNV-Anbindung. Das Büro benötigt in der Post-Corona-Ära einen Sogfaktor. Daher gewinnen Qualität, gute Lage, Energieeffizienz und gehobene Ausstattung in Zukunft noch mehr an Bedeutung. Büros in zweitklassigen Lagen könnten zum Beispiel zu Wohnraum umgewidmet werden.

Noch ist nicht absehbar, wie sich das mobile Arbeiten auf den Platzbedarf auswirken wird. Denn selbst wenn man von einer Halb-Home-Halb-Office-Quote ausgeht, bedeutet das operativ noch keine ausgeglichene Anwesenheit, beziehungsweise Arbeitsplatzbedarf. Es wird Tage geben, die deutlich stärker frequentiert sind als andere. Intelligente Büro-Konzepte sind gefragt.

Nachhaltigkeit entwickelt sich zum entscheidenden Kriterium auf dem Immobilienmarkt. Insbesondere wird Energieeffizienz 2023 der bestimmende Faktor sein. Nicht nur wir als Finanzierer, auch Investoren und Privat-Käufer schauen vermehrt auf ESG-Kriterien (Environment Social Governance – kurz ESG). Dies spiegelt auch die Meinung der Befragten im kürzlich erhobenen Berlin-Hyp-Trendbarometer wider: 86% halten Ökologie für den wichtigsten Trend der nächsten zwei Jahre. Eine Studie von Engel und Völkers bestätigt, dass Kunden mehr nachhaltige Wohnungen anfragen und auch bereit sind, für Nachhaltigkeit mehr zu bezahlen.

Für den Neubau fast schon State-of-the-Art, tut sich im Bestand leider immer noch zu wenig. Um aber eine Vielzahl an Stranded Assets zu verhindern, ist die Transformation, also die Sanierung im Bestand, absolut notwendig. Das sollte jedoch mit Augenmaß dort geschehen, wo es sich am ehesten ökologisch und ökonomisch lohnt. Denn für den CO_2-Fußabdruck bringt es mehr, ein Gebäude mit einer Energieeffizienz von H auf C zu sanieren, als eine neuere Immobilie der Klasse B auf A+ zu optimieren.

ESG ist das neue Core

Auch aus immobilienökonomischer Sicht muss etwas getan werden. Denn ESG ist das neue Core. Nachhaltigkeit wird bald kein „nice-to-have“ mehr sein, sondern durch den Druck der Regulatorik ein absolutes Muss. Die Transformation ist zwar ein aufwändiger Prozess an dessen Anfang umfangreiche Datenerhebungen ESG-relevanter Faktoren stehen, die dann analysiert werden müssen. Digitalisierung ist aber nicht nur hilfreich, sondern gleichsam unumgänglich. Einerseits um den unausweichlich zunehmenden ESG-Anforderungen begegnen zu können und andererseits die eigenen Prozesse effizienter zu gestalten. Ganz nebenbei ist die Digitalisierung auch ein probates Mittel, um dem Fachkräftemangel im Umfeld des demografischen Wandels besser begegnen zu können.

Sehr anpassungsfähig

Wie schnell das Marktgeschehen wieder an Fahrt aufnimmt, wird in wesentlichem Maße von der Stabilisierung der Zinsen und der Geschwindigkeit bei der Rekalibrierung der Preisniveaus abhängen. Diese Unsicherheit wird aus heutiger Sicht das ganze Jahr 2023 prägen. Grundsätzlich gilt aber: Im Wohnbereich wird zu wenig gebaut und der Bedarf ist groß. Hier wird es mittelfristig wieder Investitionsmöglichkeiten geben. Am Gewerbeimmobilienmarkt werden sich die Erwartungen auf der Angebots- und Nachfrageseite wieder annähern, sobald Zins- und Miethöhenentwicklung wieder klarer werden. Auch die Optimierung von Bestandsportfolien wird wieder zu mehr Transaktionsdynamik führen.

Die Branche hat schon mehrfach bewiesen, dass sie sehr leistungs- und anpassungsfähig ist. Wir haben viele kluge Köpfe mit kreativen Ideen, Know-how, Engagement und dem festen Willen, unsere zukünftigen Lebensräume proaktiv und nachhaltig zu gestalten. All das stimmt mich leise zuversichtlich, dass es auch in diesem Jahr wieder Chancen geben wird.

Wohninvestments in der Zeitenwende

Mit der richtigen Fondsstrategie das herausfordernde Marktumfeld meistern – Interesse an Wohnfonds

Börsen-Zeitung, 14.3.2023
Der russische Überfall auf die Ukraine markiert eine Zäsur in Politik und Wirtschaft weltweit. Große Unsicherheiten prägen das makroökonomische Umfeld seither, und die Kapitalmärkte verhalten sich volatil. Der Immobilienmarkt hat seine zwölf Jahre andauernde Boomphase beendet und muss sich neuen Realitäten stellen.

Von
Arnaud Ahlborn

Geschäftsführer von Industria

Mit der 2022 eingeleiteten Zinswende haben Immobilieninvestments zunehmend Konkurrenz bekommen. Inzwischen erreichen risikoarme Anlagen wie Staatsanleihen ähnliche Renditen wie hochwertige Bestandsimmobilien und Neubauentwicklungen in guten Lagen und stellen für Investoren eine attraktive Alternative dar.

Die Finanzierungskosten für Immobilien haben sich innerhalb eines Jahres vervierfacht. Dadurch lässt sich mit Fremdkapitalaufnahme meist kein positiver Leverage-Effekt mehr erzielen. Wirtschaftliche Unsicherheit sowie der geringe Renditeabstand zwischen Immobilien und risikoarmen, liquiden Anlagen sorgten zusammen mit den hohen Finanzierungskosten bereits 2022 für Zurückhaltung auf dem Investmentmarkt und für sinkende Immobilienpreise.

Beachtliche Wohnungsnot

Währenddessen ist der Wohnungsmangel so groß wie seit mehr als 20 Jahren nicht mehr. Ende 2022 haben rund 700 000 Wohnungen gefehlt. Das geht aus einer Studie hervor, die das Verbändebündnis „Soziales Wohnen“ beim Pestel-Institut und beim Bauforschungsinstitut ARGE in Auftrag gegeben hat. Besonders eklatant fällt der Mangel bei Sozialwohnungen aus: Mehr als elf Millionen Mieterhaushalte hätten in Deutschland einen Anspruch auf einen Wohnberechtigungsschein, aber nur für jeden Zehnten davon gebe es eine Sozialwohnung, so die Studie.

Der eklatante Wohnraummangel, die gestiegenen Finanzierungs- und auch Baukosten sowie die höheren Renditeanforderungen der Investoren treiben die Mieten auf dem freifinanzierten Wohnungsmarkt. Nach einer Analyse des Maklerhauses JLL sind in den acht Metropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München und Stuttgart die Angebotsmieten im zweiten Halbjahr 2022 im Schnitt um 6,3 % im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Gleichzeitig dürfen aber Vermieter nicht die Belastungsgrenzen der Mieter und ihre soziale Verantwortung aus den Augen verlieren.

Geringere Mittelzuflüsse

Für Immobilienfonds haben sich somit die Rahmenbedingungen im Vergleich zu den Vorjahren völlig verändert. Sowohl professionelle als auch Privatinvestoren legen weiterhin ihr Geld in Immobilienfonds an, aber etwas zurückhaltender. Laut der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft IntReal, die Zahlen der Bundesbank ausgewertet hat, sind die Nettomittelzuflüsse in offene Publikumsfonds von Januar bis November 2022 im Jahresvergleich um rund 30 % zurückgegangen. Gleichzeitig ist aber das Nettofondsvermögen der Immobilienfonds zwischen Januar und November 2022 um rund 5 % gewachsen, während es bei Aktienfonds um rund 11 % und bei Rentenfonds um rund 18 % zurückgegangen ist. Hier zeigt sich ein gewichtiger Vorteil der Immobilienfonds: die geringere Volatilität.

Die Zahlen für die Spezialfonds der Industria bestätigen diesen Trend: Die Eigenkapitalzuflüsse fielen geringer aus als in den Vorjahren, rissen aber nie ab. Für den offenen Publikumsfonds Fokus Wohnen Deutschland bestand bis Mitte Mai 2022 ein Cash-Stopp, um die Liquidität in Grenzen zu halten. Nach dem Start des Cash-Calls sind dem Fonds über 107 Mill. Euro an liquiden Mitteln zugeflossen. Seit dem Jahreswechsel beobachtet die Industria bei den Spezial- und beim Publikumsfonds steigende Zuflüsse und zugleich sinkende Rückgabewünsche.

Kaufpreise deutlich gefallen

Um weiterhin wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen Wohnimmobilienfonds ihre Strategien anpassen, auch und vor allem, was den Objektankauf betrifft. Auch wenn viele Verkäufer noch an alten Vorstellungen festhalten, sind Kaufpreise wie zu den Hochzeiten des Immobilienbooms wegen der gestiegenen Renditeerwartungen der Investoren und der höheren Fremdfinanzierungskosten nicht mehr darstellbar. Bereits jetzt sind die Kaufpreise um sieben bis neun Faktoren gesunken.

Mit Marktexpertise und Verhandlungsgeschick sind Bestandsobjekte mittlerweile für weniger als das 20-Fache zu haben, Neubauprojekte für weniger als das 30-Fache. Der Wettbewerb auf dem Investmentmarkt hat deutlich abgenommen, und Transaktionssicherheit rückt wieder in den Vordergrund. Die langjährig etablierten, verlässlichen Partner können sich nun noch besser in den Vermarktungsprozessen positionieren.

> *„Immobilienfonds sorgen weiterhin für Stabilität und Diversifikation im Anlageportfolio.“*

Als erfolgreiche Strategie, die schwierigen Marktbedingungen von 2022 zu überbrücken, haben sich Investments in gefördertes Wohnen erwiesen. Denn in diesem Bereich hat bislang de facto die Zinserhöhung noch nicht stattgefunden. Hier sind immer noch bis zu Null-Prozent-Finanzierungen zu finden. Dagegen macht im freifinanzierten Sektor jeder Prozentpunkt gestiegene Refinanzierungskosten zwei bis drei Ankaufsfaktoren aus.

Förderungen wie zinsvergünstigte Darlehen und Zuschüsse haben vor dem Hintergrund anziehender Zinsen einen großen positiven Effekt auf die Rendite. Für Investoren sind wieder Ausschüttungsrenditen von bis zu 4 % pro Jahr möglich. Entsprechend stammten bei der Industria im zweiten Halbjahr 2022 rund 70 % aller angekauften Wohneinheiten aus dem geförderten Sektor. Hinzu kommt: ESG-Kriterien (ESG steht für Environment Social Governance) werden bei der institutionellen und auch bei der privaten Geldanlage immer wichtiger. Mit gefördertem Wohnen lässt sich das S in ESG sehr gut abbilden.

Von Anlegern bevorzugt

Wenn die Preisfindungsphase am Wohnimmobilienmarkt abgeschlossen ist, womit in der zweiten Jahreshälfte 2023 zu rechnen ist, will die Industria wieder stärker auf freifinanzierte Wohnungen setzen. Denn die Anleger bevorzugen eine Mischung aus gefördertem und freifinanziertem Wohnen.

In Zeiten der Zinssteigerung ist es ein großer Vorteil, als eigenkapitalstarker Fondsmanager agieren zu können. Denn Liquidität wird nun nicht mehr negativ verzinst, und Ankäufe lassen sich bei geeigneten Rahmenbedingungen in vielen Fällen ohne Fremdkapital stemmen. Das erhöht die Handlungsfähigkeit der Akquisiteure enorm. So hat der offene Publikumsfonds Fokus Wohnen Deutschland aktuell eine Fremdkapitalquote von rund 16 % und schöpft damit das gesetzlich mögliche Maximum von 30 % bei Weitem nicht aus. Ein zusätzlicher Vorteil ist, dass sich der Fonds bereits vor der Zinswende weitere Darlehen, vor allem KfW-Mittel, in Höhe von 90 Mill. Euro zu sehr günstigen Konditionen gesichert hat. Das Kapital kann nun in den kommenden Monaten abgerufen werden.

Stabilisierung zu erwarten

Immobilienfonds sorgen weiterhin für Stabilität und Diversifikation im Anlageportfolio. Mit der richtigen Fondsstrategie lässt sich das herausfordernde Marktumfeld meistern. Die Nachfrage nach Wohnungen wird perspektivisch noch größer, und der Transaktionsmarkt wird sich in der zweiten Jahreshälfte bei entsprechend angepassten Immobilienpreisen beleben. Insgesamt rechnen wir nach einem wirtschaftlich turbulenten letzten Jahr nun mit einer Stabilisierung.

Digitalisierung der Immobilienbranche

Herausforderungen und Chancen für Unternehmen

Börsen-Zeitung, 14.3.2023
In der bisherigen Menschheitsgeschichte, die von Jägern und Sammlern über Agrar- zu Industriegesellschaften geführt hat, wird die digitale Revolution nach der neolithischen Revolution und der industriellen Revolution heute als die dritte große Umwälzung bezeichnet.

Von
Marcus Walthaner

Geschäftsführer und Co-Gründer von iad Deutschland

Der digitale Wandel ist eine der wichtigsten Herausforderungen des 21. Jahrhunderts, der sich wie eine Lawine in Zeitlupe auf Gesellschaft und Unternehmen zubewegt: zunächst langsam, dann stetig schneller werdend – letztlich aber unaufhaltsam.

Bewegung zu verzeichnen

Gemäß einer branchenübergreifenden Umfrage der DIHK unter 3 500 Betrieben aus dem Jahr 2021 gehört die Bau- und Immobilienbranche traditionell eher zu den unterdigitalisierten Industriesektoren. Lange Zeit wurde der digitale Fortschritt skeptisch beäugt, doch spätestens seit der Pandemie ist auch hier Bewegung zu verzeichnen – und mittlerweile erkennt die Branche zunehmend den Mehrwert. Die digitale Durchdringung wird in den kommenden Jahren zwangsläufig deutlich schneller vorangehen, da sich einerseits der Innovationsdruck angesichts sinkender Margen, Fachkräftemangels und sich stetig ändernder Regulatorien und Vorschriften erhöht und sich andererseits die Digitalisierung als wesentlicher Faktor für mehr Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit erwiesen hat.

Außerdem rücken junge Arbeitskräfte in die Bau- und Immobilienwirtschaft vor, die als „Digital Natives“ eine positive Grundeinstellung gegenüber digitalen Tools mitbringen und deren Einsatz mitunter voraussetzen oder gar forcieren. Gleich von mehreren Seiten weht ein frischer Wind durch die Branche.

Zwischen immer besser informierten Kunden und dem Aufkommen neuer Akteure müssen Immobilienmakler mehr denn je ihren Mehrwert unter Beweis stellen und ihren Beruf mithilfe neuer digitaler Werkzeuge weiterentwickeln. Neue Technologien haben den Alltag der Immobilienprofis erleichtert und verbessern das Kundenerlebnis. Online-Schätzungen, Geolokalisierung von Immobilien, virtuelle 360°-Rundgänge: Der Immobilienmarkt muss sich anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zu ziehen. Die Digitalisierung von Anzeigen, Immobilienkrediten oder auch die 3D-Konfiguration von Immobilien ist nur die Spitze des Eisbergs.

Diese Digitalisierung geht noch weiter und umfasst auch all das, was der Kunde nicht sehen kann. Dazu gehört auch die Einführung von CRM (Customer Relationship Management) oder die Entwicklung von Synergien zwischen den Tools, um die Arbeit der Mitarbeiter reibungsloser zu gestalten.

Durch den Einsatz von CRM-Software kann der Umsatz eines Unternehmens gesteigert werden. Dies geschieht durch eine optimale Erfassung, Verarbeitung und Analyse der mit Kunden und potenziellen Kunden verbundenen Daten. Von außen betrachtet, liegen die potenziellen Vorteile der Digitalisierung auf der Hand. Bessere Arbeitsabläufe, mehr Effizienz, verbesserte Produkte und völlig neue Dienstleistungen sind Teil des Prozesses. Aus diesen Vorteilen ergeben sich andere, beispielsweise eine bessere Wettbewerbsfähigkeit.

Der deutsche Immobilienmarkt befindet sich aber nicht nur digital, sondern auch strukturell im Wandel. In einem sehr parzellierten Markt, der immer höhere Anforderungen in

Fortsetzung Seite B4

Highlight Towers

Bürogebäude
München

Helaba

Besuchen Sie uns auf der MIPIM:
Hall Riviera 7 | Stand R7.G20

Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA

Millénaire 4

Büro
Paris
Frankreich

Varso Place

Büro
Warschau
Polen

Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien

Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien

The Flow Building

Gemischt genutzte Immobilie
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.

Nachhaltige Immobilientransaktionen auf dem Prüfstand

Klimaschutz ist heute fester Bestandteil strategischer Ausrichtungen – Gesellschaft fordert zum Wandel auf

Börsen-Zeitung, 14.3.2023

Nachhaltigkeit ist längst kein Trend mehr. Ob in der Politik oder Wirtschaft: Klimaschutz ist zu einem festen Bestandteil strategischer Ausrichtungen geworden – so auch in der Immobilienbranche. Die Gesellschaft selbst fordert zum Wandel auf. Initiativen wie Fridays for Future zeigen, dass das Thema in der Bevölkerung angekommen ist. Die Politik hat zudem mit der Verabschiedung neuer Gesetze, Richtlinien und Verordnungen den Druck auf Unternehmen erhöht. Auch große internationale Kapitalsammelstellen drücken im Immobiliensektor bei der Dekarbonisierung aufs Tempo, denn auch sie haben erkannt, dass es nicht nur ein gesellschaftliches Muss ist sich gegen den Klimawandel zu stemmen, sondern auch wirtschaftlich profitabel: Die Mieter achten immer stärker auf die Nachhaltigkeit der Mietfläche, denn auch für viele Großmieter spielt der CO_2-Verbrauch der Immobilie in der eigenen Bilanz eine wesentliche Rolle.

Besonders gefordert

Bereits 2015 wurde in Paris mit dem Klimaabkommen der Grundstein gelegt – das Ziel: Klimaneutralität bis 2050. Die Immobilienwirtschaft gilt als einer der größten CO_2-Emittenten und ist daher in den kommenden Jahren besonders gefordert. Große Kapitalverwaltungsgesellschaften wie die Deka Immobilien können einen wesentlichen Beitrag zum Dekarbonisierungsziel leisten, indem sie sich nachhaltig ausrichten und ihren Anlegern nachhaltige Anlageoptionen bieten.

So weit die Theorie, aber inwiefern haben diese Entwicklungen einen konkreten Einfluss auf Immobilientransaktionen? Die Europäische Union (EU) hat mit der Taxonomie- und mit der Offenlegungsverordnung wichtige Impulse gesetzt, die auch zentrale Bestandteile des

Von **Victor Stoltenburg …**

Geschäftsführer der Deka Immobilien

Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums sind.

Über die Taxonomieverordnung soll ein einheitliches Verständnis geschaffen werden, was als nachhaltig klassifiziert werden kann und was nicht. Die Offenlegungsverordnung soll zudem Transparenz schaffen. Finanzmarktteilnehmer müssen bestimmte Nachhaltigkeitsinformationen auf Unternehmensebene und auf Produktebene in den vorvertraglichen Informationen, in den Jahresberichten und auf ihren Webseiten offenlegen. Deka Immobilien weist die Quote an Investitionen in energieineffiziente Immobilien sowie die Quote der Investitionen in Immobilien, die dem Abbau, der Lagerung, dem Transport oder der Weiterverarbeitung von fossilen Brennstoffen dienen, aus. Zusätzlich wird über die Energieverbrauchsintensität berichtet.

Katalog ergänzt Kriterien

Über Jahrzehnte waren die Kriterien, nach denen man Immobilieninvestitionen geprüft hat nahezu konstant. Je nach Anlagestrategie und Produkt variierte der Prüfschwerpunkt. Neben makroökonomischen Faktoren wurden unter anderem intensiv Standort, Mieter und der Zustand des Objektes untersucht und bewertet. Diese wesentlichen Faktoren werden weiterhin bei jeder Transaktion auf den Prüfstand gestellt, ergänzt um einen Katalog an nachhaltigen Kriterien.

Das Immobilienresearch der Deka-Bank hat unterschiedliche Scoring-Modelle, wie den DIRECS (Deka Immobilien Real Estate Country Score) und den ESG-Score, entwickelt die bei jeder Transaktion zu berücksichtigen sind. Mithilfe des Deka ESG-Score beispielsweise ist es möglich das Handeln von Staaten bewerten zu können. Die Performance der jeweiligen Länder wird in den drei Dimensionen Environment, Social und Governance (ESG) gemessen. Dabei fließen in jeder der drei Kategorien unterschiedliche Indikatoren ein, wie zum Beispiel Umweltgesundheit sowie Vitalität des Ökosystems, Diskriminierung von und Gewalt gegen Minderheiten, Korruption und Rechtsstaatlichkeit.

Nach wie vor ist ein wesentlicher Bestandteil der Ankaufsprüfung die Bewertung der Beschaffenheit der Immobilie. Neben der üblichen Technischen Due Diligence ist die ESG Due Diligence zu einem integralen

… und **Anja Becker**

Investment Managerin bei der Deka Immobilien

Bestandteil geworden. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf dem CO_2-Fußabdruck eines Gebäudes, vor dem Hintergrund, bis spätestens 2050 Gebäude möglichst CO_2-neutral betreiben zu können. Die Deka hat sich dazu entschieden die Einschätzung mithilfe des CRREM-Tools (Carbon Risk Real Estate Monitor) vorzunehmen. CRREM ist ein von der EU finanziertes Forschungsprojekt, welches hilft Immobilien energetisch im Vergleich zum Pariser Klimaabkommen einzuordnen. CRREM gibt einen Dekarbonisierungspfad an, der aufzeigt, inwieweit die Emissionen bis 2050 sinken müssen.

Während der Ankaufsprüfung werden Energie- und Emissionsdaten der jeweiligen Immobilie mit dem Dekarbonisierungspfad verglichen. CRREM hat aufgrund der Unterschiede bei den Ausgangswerten die Abschmelzungspfade nach Assetklassen und Ländern differenziert. Ein Hotel in der Schweiz beispielsweise weist einen anderen Pfad als eine Büroimmobilie in direkter Nachbarschaft aus. Deka Immobilien verfolgt dabei die Strategie in Immobilien zu investieren, deren CO_2-Ausstoß zum Zeitpunkt des Ankaufs unterhalb des orts- und nutzungsspezifischen CRREM-Zielpfads liegt. Ist dies nicht der Fall, so müssen direkt geeignete Maßnahmen zur Reduzierung des CO_2-Ausstosses identifiziert und in der Kalkulation berücksichtigt werden, um diese dann nach Übergang umsetzen zu können.

Unterschiedliches Herangehen

195 Staaten haben 2015 das Pariser Klimaabkommen unterzeichnet. Die Europäische Kommission hat 2019 ihren Green-Deal-Aktionsplan vorgestellt. Und obwohl das Ziel der Klimaneutralität bist 2050 klar vereinbart wurde, gehen Länder und zum Teil einzelne Städte ganz unterschiedlich mit der Zielerreichung um.

So hat New York City (NYC) beispielsweise im April 2019 das „Local Law 97" verabschiedet, welches bislang zu den ambitioniertesten Gebäudeemissionsgesetzgebungen zählt. Angewendet wird es bei Immobilien mit einer Fläche größer als 25 000 sqft (Square foot, ~2300 m²). Damit sind rund 60 % aller Gebäude in NYC betroffen. Die Stadt hat harte Emissionsgrenzwerte festgesetzt, die ab 2024 anzuwenden sind. Bis 2030 sollen bereits 40 % der heutigen Emissionen eingespart werden. Wer das nicht schafft, dem drohen Strafzahlungen. Diese für New York entworfene Regelung gilt bereits in vielen anderen US-Städten als Vorbild für eigene Regeln. Auch in Europa gibt es Länder, die mit einem strengen Maßstab vorangehen. Seit 2023 dürfen Büroimmobilien in den Niederlanden nicht mehr genutzt werden, die eine Energieeffizienz schlechter als C ausweisen. Ab 2030 sollen dann alle Bürogebäude schlechter als A betroffen sein.

Branchenstandards nötig

Als globaler Immobilienbestandshalter mit Investments in 27 Ländern auf fünf Kontinenten ist es für Deka Immobilien eine Herausforderung aufgrund der unterschiedlichen Informations- und Gesetzeslagen, wie zum Beispiel keine standardisierten Energieausweise, Berücksichtigung von Mieterverbräuchen, etc., für das Bestandsportfolio einen Status quo zu ermitteln und gleichzeitig anhand loser Rahmenbedingungen ESG-Ankaufskriterien zu definieren. Damit alle ein einheitliches Verständnis haben sind Branchenstandards unumgänglich. Auch der Regulator wird die bisher gestellten Anforderungen nachschärfen und den Druck weiter erhöhen.

Einer der großen Trends der 20er Jahre

Am Markt gibt es bereits Impact-Fonds, jedoch noch sehr wenige und nur für institutionelle Investoren

Börsen-Zeitung, 14.3.2023

„Nichts auf der Welt ist so mächtig wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist." Dieses Zitat des berühmten französischen Schriftstellers Victor Hugo lässt sich sehr gut auf die Immobilien- und Finanzbranche und das Thema ESG (Environment Social Governance) übertragen. Wenn es derzeit eine mächtige und dominierende Idee gibt, die die Immobilienwelt umfassend verändert, dann ist es eindeutig nachhaltiges Investieren. Neben Rendite und Risiko etabliert sich ESG als ein dritter, zentraler Parameter bei Immobilieninvestments. Innerhalb des ESG-Universums hat sich sehr früh das Impact-Investing als Königsdisziplin und höchste Kategorie der Nachhaltigkeit herauskristallisiert.

Foto: IntReal

Von **Hannah Dellemann …**

Teamleiterin ESG bei der IntReal

Was ist Impact-Investing? Umgangssprachlich ausgedrückt handelt es sich dabei um Investments, deren Hauptziel es ist, mehr Nachhaltigkeit zu schaffen – beispielsweise indem alte Objekte mit hohem Energieverbrauch renoviert und zu energieeffizienten Immobilien transformiert werden. Aus einer regulatorischen Perspektive werden Impact-Fonds auch Artikel-9-Fonds genannt, weil sie in diesem Artikel der EU-Offenlegungsverordnung geregelt werden.

Raum für eigene Ansätze

Dort heißt es, dass ein solcher Fonds als Anlageziel nachhaltige Investitionen verfolgt. Allerdings ist nicht genau geregelt, was „nachhaltige Investitionen" bedeutet. Grundsätzlich gilt, dass ein Fonds einen positiven Beitrag zu einem Umwelt- oder einem sozialen Ziel leisten soll. Dabei dürfen keine anderen Nachhaltigkeitsziele negativ beeinflusst werden. Es gibt also viel Raum für eigene Ansätze, die regulatorischen Vorgaben umzusetzen.

Die Offenlegungsverordnung macht keine Vorgaben zu den Kriterien selbst, sondern nur – wie der Namen schon sagt – zu deren Offenlegung beziehungsweise Transparenz. Eine wichtige Vorgabe ist, dass der Anleger vor der Zeichnung alle Informationen zu den Nachhaltigkeitsaspekten bekommt. Das heißt, in den vorvertraglichen Informationen müssen die Nachhaltigkeitsziele genannt werden und es muss beschrieben werden, wie diese erreicht werden sollen.

Grundsätzlich müssen diese Ziele objektiv, messbar und nachprüfbar sein. Außerdem müssen diese Informationen auch auf die Webseite des Fondsanbieters gestellt werden. Die dritte Vorgabe bezieht sich auf die jährliche Erfolgskontrolle: Im Jahresbericht der jeweiligen Fonds muss angegeben werden, was die Überprüfung der Ziele ergeben hat. Wurden sie eingehalten? Wurden sie verfehlt und, wenn ja, um wieviel?

Immer noch im Fluss

Während die Offenlegungsverordnung die Transparenz regelt, macht die Taxonomieverordnung konkrete Vorgaben für die Immobilien – beispielsweise, dass eine Immobilie nur dann taxonomiekonform ist, wenn

> *„Mittelfristig wird es unserer Meinung nach mehr Impact-Fonds geben – weil sie von den Anlegern gewünscht werden und weil ESG immer selbstverständlicher Teil von Immobilienfonds sein wird."*

sie in Sachen Energieeffizienz zu den besten 15 % innerhalb ihrer Peergroup gehört.

Allerdings ist die Taxonomie immer noch im Fluss. Bis Ende 2022 galt sie nur für die ersten beiden von insgesamt sechs Nachhaltigkeitszielen – für den Klimaschutz und die Anpassung an den Klimawandel. Seit 1. Januar 2023 sind vier weitere Ziele hinzugekommen – nämlich Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Vermeidung und Kontrolle der Umweltverschmutzung, Schutz der Wasser- und Meeresressourcen sowie Schutz der biologischen Vielfalt und der Ökosysteme.

Außerdem ist die Taxonomie nur eine Kann-Vorgabe. Fondsanbieter können sich auch in Eigenregie

… und **Rudolf Kömen**

Geschäftsführer der IntReal Luxembourg

Nachhaltigkeitsziele setzen – solange diese objektiv, messbar und nachprüfbar sind. In der Praxis orientieren sich die meisten Fonds mit einem Umweltziel allerdings an der Taxonomie. Die selbstgesetzten Kriterien müssen von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geprüft und zugelassen werden.

Unter den offenen Immobilien-Spezialfonds nach deutschem Recht gibt es bislang circa zehn Fonds am Markt, die als Artikel-9-Fonds klassifiziert sind. Diese Fonds sind jedoch institutionellen Investoren vorbehalten. Für Privatanleger gibt es derzeit noch keine Impact-Fonds. Die institutionellen Fonds am Markt fokussieren sich auf die Nutzungsarten Wohnen, Büro und Logistik.

Beispiele aus der Praxis

Die bereits bekannten Fondskonzepte zeigen, dass sich Impact-Fonds – vor allem wenn der Fokus auf den ökologischen Kriterien liegt – stark von bisherigen Immobilienfonds unterscheiden. Bei klassischen Immobilienfonds war die Strategie kaufen und halten – buy and hold. Bei Impact-Fonds muss die Immobilie in der Regel signifikant optimiert werden.

Einige Beispiele sollen den anderen Ansatz von Impact-Fonds verdeutlichen: Ein Logistikfonds etwa kauft Bestandsimmobilien an und saniert diese so, dass der Energiebedarf um 30 % fällt. Die durchgeführten Modernisierungen müssen von zugelassenen Energieberatern abgenommen werden. Parallel dazu werden Erneuerbare-Energien-Anlagen an der Immobilie installiert. Bei Logistikhallen sind dies Fotovoltaik und Solar-Luft-Kollektoren. Das Ziel: Der CO_2-Ausstoß der Immobilie soll rechnerisch null betragen. In der Praxis wird die vor Ort erzeugte Energie mit verbrauchter Energie verrechnet.

Ein anderes Beispiel aus dem Bürosegment: Ein Fonds kauft eine Immobilie aus den 1950er Jahren an, renoviert diese umfassend und ergänzt sie durch Neubauten in Holzbauweise. Die Energie wird über Geothermie und Fotovoltaik vor Ort gewonnen. Nach Umsetzung der Maßnahmen kann auch diese Immobilie klimaneutral betrieben werden.

Werden wir in Kürze mehr Impact-Fonds sehen? Die Erfahrungen aus den bislang aufgelegten Fonds zeigen, dass die Hürden hoch sind. Für einen Fondsanbieter ist ein Impact-Fonds mit hohem Aufwand verbunden. Auch ist dafür oft mehr Projektentwicklungs-Know-how notwendig. Erschwerend kommen derzeit zwei Faktoren hinzu: Erstens hat die Zinswende mit den gestiegenen Fremdkapitalkosten die Auflage von Immobilienfonds generell deutlich erschwert. Zweitens sind vor allem institutionelle Anleger sehr zurückhaltend bei der Zeichnung neuer Fonds und warten eher ab. Dennoch sind wir überzeugt, dass Impact-Investing mittelfristig stärkere Verbreitung finden wird und einer der großen Trends der 20er Jahre sein wird.

Drittens ist die Gesetzgebung noch nicht abgeschlossen. Die ohnehin komplexe Regulatorik im Bereich ESG verändert sich dauernd. Beispielsweise sind zum 1. Januar 2023 die schon genannten Nachhaltigkeitsziele zur Taxonomie hinzugekommen, ebenso wie die Level 2 der Offenlegungsverordnung. Die bestehenden Fonds müssen sich kontinuierlich an den neuen regulatorischen Stand anpassen.

Fazit – Die Anforderungen an Impact-Fonds sind hoch und bislang haben sich nur wenige Fondsanbieter an das Thema getraut. Die aktuelle Krise sorgt für zusätzlichen Gegenwind. Mittelfristig wird es aber unserer Meinung nach mehr Impact-Fonds geben – weil sie von den Anlegern gewünscht werden und weil ESG immer selbstverständlicher Teil von Immobilienfonds sein wird.

Digitalisierung …

Fortsetzung von Seite B2

Bezug auf permanente Anpassung an technologischen und rechtlichen Wandel stellt, ist mittelfristig von einer Konzentrationstendenz auszugehen.

Neben einigen nationalen Akteuren der jüngeren Maklergeneration, die den Fokus zunehmend auf die Digitalisierung der Wertschöpfungskette legt, ist verstärkt das Eintreten neuer internationaler Marktteilnehmer in den deutschen Markt aus Frankreich und den USA zu beobachten, die mit innovativen und stark auf Digitalisierung basierenden Geschäftsmodellen international bereits sehr erfolgreich sind, und die Gunst der Stunde des sich wandelnden Marktes in Deutschland nutzen möchten.

Die Pandemie hat zwar einen Digitalisierungsschub ausgelöst, aber auch gleich die existierenden Schwächen vieler Unternehmen in diesem Bereich aufgezeigt. So ist es kein Wunder, dass Deutschland im branchenübergreifenden europäischen Digitalisierungsvergleich deutlich hinter den führenden skandinavischen Ländern – jedoch auch hinter Frankreich und Spanien – nur Mittelmaß ist.

USA und Spanien führen

So gehören letztgenannte Länder mit deutlich über 500 Proptechs zu den führenden internationalen Proptech-Nationen, wobei Spanien weltweit mit Investitionen in Proptechs in Höhe von 824 Mill. Euro (2020/21) an Position zwei hinter den USA geführt wird.

Insbesondere was die Erhebung von aktualisierten Daten betrifft, erscheint Frankreich gegenüber Deutschland merklich im Vorteil. So basieren die aktuellsten verfügbaren Daten in Bezug auf Geldumsatz und Transaktionsvolumen des zweijährlich erscheinenden Immobilienmarktberichts der Güterausschüsse sage und schreibe auf dem Jahr 2020. In Frankreich hat man bereits seit Jahren ein einheitliches Datenformat geschaffen und die Notare digital vernetzt, so dass sämtliche regionalen und nationalen Marktdaten quartalsweise veröffentlicht werden und den Marktteilnehmern die Möglichkeit geben, ihre Unternehmensstrategie anzupassen. Die Zahlen sprechen hierbei eine deutliche Sprache: 70 % der Maklerverträge auf der anderen Rheinseite werden mittlerweile elektronisch unterschrieben.

Die Lawine rollt weiter

Deutschland hat die Digitalisierung bislang dagegen eher verschlafen. Dies liegt wohl daran, dass der Leidensdruck bislang nicht groß genug war – aber es ist wohl auch eine Mentalitätsfrage. Das in der deutschen Kultur stark verankerte Sicherheitsdenken und Festhalten an Altbewährtem und Zurückfallen in alte analoge Tugenden nach der Pandemie wäre jetzt fatal.

Speziell in Zeiten epochaler Umbrüche hängt die erfolgreiche gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Weichenstellung davon ab, wie gut man mit Chancen und Risiken umgeht. Um nicht noch weiter im Mittelmaß zu versinken, wäre es wichtig, dass schnellstmöglich ein Ruck durch das Land geht. Denn eines ist sicher: Die Lawine rollt weiter.

Impressum

Börsen-Zeitung

Sonderbeilage

MIPIM

Am 14. März 2023

Redaktion: Claudia Weippert-Stemmer
Anzeigen: Bernd Bernhardt (verantwortlich)
Technik: Tom Maier
Typografische Umsetzung: Daniela Störkel

Verlag der Börsen-Zeitung in der Herausgebergemeinschaft
WERTPAPIER-MITTEILUNGEN Keppler, Lehmann GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 16 · 60329 Frankfurt am Main · Tel.: 069/2732-0
(Anzeigen) Tel.: 069/2732-115 · Fax: 069/233702 · (Vertrieb) 069/234173

Geschäftsführung: Mirjam Pütz (Vorsitzende), Axel Harms, Torsten Ulrich

Druck: Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH · Kurhessenstraße 4–6
64546 Mörfelden-Walldorf