

# P5 NEWS

AUSGABE MÄRZ 2024

## **Aydin Karaduman im Interview:**

„Im Fokus steht beim Immobilien-Management der Werterhalt“

## **W5 Group:**

Studentenwohnungen im Wandel:  
Eine Analyse der Marktentwicklung

## **Prof. Dr. Nikolas Müller im Interview:**

„Krisen bieten Chancen, alte Zöpfe abzuschneiden und neu zu denken“

## **Dr. Dominik Benner im Interview:**

„2024 wird ein Turnaround-Jahr für den Immobilien-Ankauf“

**P5 PROPERTY  
KONGRESS  
17.-18. JUNI  
2024**

# INHALT

|   |    |
|---|----|
| Editorial   | 2  |
| Interview mit Aydin Karaduman:<br>„Im Fokus steht beim Immobilien-<br>Management der Werterhalt“                    | 3  |
| W5 Group:<br>Studentenwohnungen im Wandel:<br>Eine Analyse der Marktentwicklung                                     | 5  |
| Prof. Dr. Nikolas Müller<br>im Interview:<br>„Krisen bieten Chancen, alte Zöpfe<br>abzuschneiden und neu zu denken“ | 7  |
| Rückblick P5<br>The Property Kongress 2023  | 9  |
| Presserückblick   | 11 |
| Interview mit Dr. Dominik Benner: 13<br>„2024 wird ein Turnaround-Jahr<br>für den Immobilien-Ankauf“                |    |
| Partner und Impressum   | 14 |

# EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

es gibt doch noch gute Nachrichten, die Inflation in Deutschland sinkt schneller als gedacht und auch in der ganzen Euro-Zone sieht es bereits deutlich entspannter aus. Hierzulande betrug sie dank erheblich gesunkener Energiekosten nur noch 2,5%. Damit sind die Erwartungen an die EZB zur Senkung der Leitzinsen geradezu nach oben geschnellt.

Meist gibt die FED die Vorlagen und die EZB folgt mit Abstand in ihren Entscheidungen. Dieses Mal dürfte der Druck auf die EZB allerdings erheblich größer sein, die Leitzinsen zu senken. Zu hoch ist die Gefahr die Wirtschaft abzuwürgen.

Das riecht nach Morgenluft für die Immobilienmärkte. Sollte es zu einer Leitzinssenkung im zweiten Quartal kommen, wenn auch vielleicht zunächst nur mit einem eher symbolischen Akt von 25 Basispunkten, so wäre das dennoch ein deutliches Zeichen.

Die Differenz zwischen den aktuellen Immobilienrenditen und den Renditen der Staatsanleihen ist aktuell einfach viel zu niedrig. So lässt sich auch erklären, warum viele In-



**Dietmar Müller**  
Chefredakteur

vestoren alleine aus Ertragsgründen in den letzten Monaten den Renten deutlich einen Vorzug gegeben haben. Renditen von 3,5% mit Staatspapieren oder sogar 5% mit Unternehmensanleihen von DAX-Unternehmen sind mehr als attraktiv gegenüber den oft nicht höher rentierenden Immobilienanlagen.

Sollten die Zinsen sinken, macht das auf jeden Fall die Finanzierung von Projekten wieder einfacher und stärkt die Anziehungskraft von Immobilien-Investitionen.

Hinzukommt, die Preisabschwächungen haben im Wohnimmobilienbereich schon den Boden gefunden und auch bei Bürogebäuden dürfte nicht mehr viel kommen. Das eröffnet Chancen an den Märkten und viele werden sich 2025/2026 die Frage gefallen lassen müssen: Warum habe ich damals nicht investiert?

Viel Lesefreude wünscht

Ihr Dietmar Müller  
Chefredakteur



Der Kongress der Immobilienbranche

17. — 18. Juni 2024  
Kap Europa Frankfurt

[www.p5.immo](http://www.p5.immo)  
[info@p5.immo](mailto:info@p5.immo)

**ZWEI TAGE —  
WAHRE WERTE**

**TICKETS:**

599 EUR  
Regulär



[p5.immo/tickets](http://p5.immo/tickets)

# „Im Fokus steht beim Immobilien-Management der Werterhalt“

Interview mit Aydin Karaduman



## Was hat sich im Immobilien-Management über die letzten 10 Jahre getan?

Wenn es um die grundlegenden Aspekte geht – dann erstaunlich wenig! Natürlich hat das Thema ESG deutlich an Bedeutung gewonnen, wir sind schließlich in einem völlig anderen Marktzyklus als vor 10 Jahren. Aber es geht nach wie vor um professionelle Dienstleistungen im Sinne des Eigentümers: kosteneffiziente Bewirtschaftung zur Optimierung des Risiko-Rendite-Profiles, strategisches Mietermanagement, Grundtugenden wie Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit. Unsere Werkzeuge sind zweifellos digitaler und smarter geworden, aber die grundsätzliche Erwartungshaltung an Immobilien-Manager hat sich kaum geändert.

## Sehen Sie denn einen großen Sprung bei digitalen Lösungen?

Hier ist viel passiert, ja, allerdings würde ich mir doch eine digitale Komplett-Lösung für die Immobilienverwaltung wünschen. IT-Einzellösungen gibt es reichlich, aber für die Bereiche Asset-, Property und Facility-Management gibt es bis dato immer noch keine Plattform, die rundum alle Anforderungen abdeckt.

## Wo liegen die aktuellen Herausforderungen im Property-Management?

Nicht ganz überraschend in der aktuellen Krisensituation, Werterhalt steht in vielen Teilmärkten und Nutzungs-

arten an oberster Stelle. Die Zeiten quasi automatischer Aufwertungen sind erst einmal vorbei, vielmehr gilt es, Leerstände oder sogar Stranded Assets zu vermeiden. Gleichzeitig ist die Bereitschaft zu größeren Capex-Maßnahmen, nicht zuletzt im neuen Finanzierungs- und Zinsumfeld, begrenzt. Das rückt die laufende Bewirtschaftung in den Fokus, um durch Weitsicht und Expertise die uns zur Verfügung stehenden Stellschrauben optimal zu nutzen. Entsprechend hoch sind die Erwartungen von Eigentümerseite ans Property-Management. Letztlich geht es um die Mieterzufriedenheit und hier kann eine gute Immobilienverwaltung viel erreichen. Die Herausforderungen liegen dabei im Finanzierungsbereich. Einige Marktteilnehmer haben schlicht nicht mehr die Luft um gerade jetzt auch noch in ESG und CAPEX zu investieren.

## Wie sieht es mit den Fachkräften und dem Nachwuchs aus?

Der Fachkräftemangel trifft zumindest auch Immobilienverwaltungen. Das ist definitiv eine weitere, oft unterschätzte Herausforderung. Wir Unternehmen müssen noch mehr Anstrengungen im Bereich Aus- und Weiterbildung betreiben, und zugleich Effizienzpotenziale durch die Digitalisierung und Skaleneffekte voll ausschöpfen. Es existiert zwar heute eine explodierende Zahl an Studiengängen, aber nach wie vor fehlen uns die Absolventen in den MINT-Bereichen, speziell Inge-

nieure, aber wir konkurrieren in allen anderen Bereichen auch immer mit unseren Kunden und Auftraggebern um die gleichen Profile.

### Was kann das Asset-Management zu Vermietungserfolgen im Bestand beitragen?

Die Verknüpfung und das Arbeiten von Asset- und Vermietungsmanager Hand in Hand sind ein einzigartiger Vorteil für alle Stakeholder. Der Mehrwert liegt in der Kombination aus einerseits tiefem Wissen über die Immobilie, den Eigentümer und den bestehenden Mieterbesatz und andererseits Kenntnis des lokalen Vermietungsmarkts mitsamt dem entsprechenden Netzwerk. Denn im Fokus sollte immer stehen, den Bestandsmieter zu halten. Jeder Aufwand für die Gewinnung neuer Mieter ist aus meiner Erfahrung im Vergleich zu den Aufwendungen für die Zufriedenheit der Bestandsmieter deutlich höher.

Speziell bei Prolongationen ist es natürlich auch so, dass die Zufriedenheit mit dem laufenden Management eine wichtige und teils entscheidende Rolle spielen kann. Das gilt gerade auch für Brot- und Butter-Themen wie der Erreichbarkeit des persönlichen Ansprechpartners auf Management-Seite.

### Welche Megatrends haben Sie besonders im Fokus für Ihr Geschäft?

Unsere tägliche Arbeit wird von verschiedenen Megatrends direkt beeinflusst. Besonders wichtig sind dabei sicherlich die einzelnen Aspekte von ESG – Dekarbonisierung und Umweltschutz, soziale Nachhaltigkeit sowie Compliance und Regulatorik – aber auch die Umwälzungen im Zuge der Digitalisierung. Dabei lassen sich diese Megatrends auch nicht lupenrein trennen, da es verschiedene Wechselwirkungen dazwischen gibt. Smart-Metering, nur als Beispiel, betrifft sowohl die Digitalisierung als auch die Dekarbonisierung. Unsere Mitarbeiter müssen entsprechend agil und offen für Neues sein, um diese neuen Entwicklungen adressieren zu können.

### Hat jeder Investor die ESG-Anforderungen ausreichend auf dem Schirm?

Wir führen keine Kundengespräche mehr ohne das Thema ESG. Es hat sich in kürzester Zeit als absoluter Standard für Management-Dienstleistungen etabliert. Sprich, wer ESG nicht abdeckt, kommt bei Mandaten längst nicht mehr zum Zuge. Natürlich gibt es weiterhin Gradunterschiede, wie viel Bedeutung einzelne Investoren dem Thema in der Praxis beimessen. Große institutionelle Investoren treiben das Thema stark nach vorne, während kleinere oder opportunistische Investoren ESG immer noch als nachrangig betrachten. Aber generell gilt, ESG hat sich fest verankert und die Investoren haben über die letzten paar Jahre ein sehr solides Verständnis dafür aufgebaut. ESG-Due Diligence ist schlicht Teil des Risikomanagements geworden. ESG nicht mitzudenken bedeutet unnötige

Risiken einzugehen, und das will natürlich kein großer Investor.

### Was erwartet uns in dem Immobilienjahr 2024?

Das Jahr 2024 wird definitiv spannend. Ich persönlich glaube, dass es nicht massiv anders als 2023 verlaufen wird, sondern sich bestehende Trends fortsetzen werden. Die Sockelbildung bei den Preisen und das langsame Wiederanspringen des Transaktionsmarktes etwa, dürften schrittweise erfolgen. Auch die ein oder andere weitere Insolvenz steht zu erwarten. Speziell der Vermietungsmarkt dürfte sich weiter robust entwickeln und eine wichtige Stütze bleiben.

### Was machen Sie besonders gerne nach einem Bürotag?

Der Feierabend ist meist leider viel zu kurz. Was mir wichtig ist, ist das gemeinsame Essen im Kreis der Familie, gern bei einem guten Glas Rotwein. Daneben bin ich leidenschaftlicher Fan der Eintracht Frankfurt. Wann immer ich die Möglichkeit habe, nutze ich also gerne mit meinem Sohn unsere Dauerkarten – allerdings nicht in irgendeiner VIP-Lounge, sondern viel lieber auf der Tribüne, dort ist die Stimmung lebendiger.



Aydin  
Karaduman

Aydin Karaduman ist seit Januar 2024 Vorsitzender der Geschäftsführung der IC Immobilien Holding. Vor seinem Wechsel war er Europachef bei ISG, einem britischen Bau-dienstleister mit dem Schwerpunkt Innenausbau, Data-center und Logistik. Zuvor war er mehrere Jahre als CEO der börsennotierten DIC Asset AG (heute: Branicks Group) und, ebenfalls als CEO, für Bilfinger Real Estate (heute: Apleona) tätig. In den frühen Jahren seiner beruflichen Laufbahn hatte er verschiedene Stabs- und Führungsfunktionen für ThyssenKrupp und mg technologies (heute: GEA Group AG) inne. Aydin Karaduman hat einen Diplom-Abschluss in Wirtschaftsingenieurwesen vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT).

# Studentenwohnungen im Wandel: Eine Analyse der Marktentwicklung

Die postpandemische Ära in den Vereinigten Staaten hat einen markanten Anstieg der Hochschulansmeldungen verzeichnet. Dieser Trend stellt eine Herausforderung für die Bereitstellung von Wohnraum dar und macht Studentenwohnungen zu einer besonders attraktiven Investitionsmöglichkeit. Ihre Resilienz gegenüber wirtschaftlichen Abschwüngen hat ihre Rentabilität unterstrichen, jedoch sind die hohen Renditen nicht ohne Risiken.

## Die Studentenwohnungslandschaft:

Mit 22 Millionen Universitätsstudenten in den USA besteht ein erheblicher Bedarf an entsprechendem Wohnraum. Da lediglich 22 Prozent der Bachelorstudenten an den 175 größten Universitäten des Landes eine Unterkunft auf dem Campus finden können, lastet ein enormer Druck auf dem privaten Sektor, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen. Studenten mieten üblicherweise außerhalb des Campus für mindestens 12 Monate, wobei Eltern oft Mietgarantien bieten, die für stabile Einnahmen der Immobilieneigentümer sorgen.

## Aktuelle Trends im Studentenwohnungssektor:

Um eine breite Palette vielversprechender Mieter anzu-

locken, müssen moderne Studentenwohnungen nicht nur bequem und innovativ, sondern auch umweltbewusst sein. Bequemlichkeit umfasst neben der Nähe zum Campus auch den Zugang zu weiteren Einrichtungen. Innovative Einrichtungen mit intelligenter Gebäudetechnik und Gemeinschaftsräumen sind ein Muss, und Eigentümer sollten durch ESG-Initiativen ihre Umweltverantwortung demonstrieren.

## Investition in die Zukunft:

Investitionen in Studentenwohnungen bieten attraktive Renditechancen, werden jedoch von Chancen und Risiken begleitet. Trotz steigender Baukosten und Zinsen bleibt die Nachfrage hoch. Der Mangel an Studenten-

Entdecken Sie die  
lukrativen Möglichkeiten  
des maltesischen  
Immobilienmarktes  
*Maßgeschneiderte  
Beratungsdienste für  
Investoren, Family Offices und  
Unternehmen.*



[lilli@lillirohde.com](mailto:lilli@lillirohde.com)



+49 163 9016232



[www.lillirohde.com/x-perience-de](http://www.lillirohde.com/x-perience-de)

Real Estate Experience  
Malta, 26. - 31. Mai 2024



← Jetzt  
informieren!





Studentenwohnprojekt der W5 Group an der University of Central Florida

wohnungen hat zu steigenden Mietpreisen und Immobilienwerten geführt. Dennoch können höhere Zinsen und eine abnehmende Immatrikulationsrate Risiken darstellen, ebenso wie ein zunehmendes Angebot durch verstärkte Investitionen. Es ist wichtig, sich der potenziellen Herausforderungen bewusst zu sein.

#### Ausblick:

Investitionen in Studentenwohnungen sind aus einer Nische herausgetreten und haben eine breitere Akzeptanz gefunden. Einige Investment-Manager konzentrieren sich sogar auf Luxus-Studentenwohnungen zu erschwinglichen Preisen. Die Fundamentaldaten im Studentenwohnungssegment waren noch nie so vielversprechend, was einen verstärkten Kapitalfluss in diesen Bereich zur Folge hat. Ein besonderer Fokus könnte auf den „Power 5“-Schulen liegen, die nach der Pandemie ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnet haben, insbesondere in den Sunbelt-Bundesstaaten. Die Aussichten für Investitionen in Studentenwohnungen, insbesondere in diesen Märkten, sind positiv.

Celine Winter  
Head of Business  
Development  
W5 Group



## Mit DOREE+ wird ESG im Datenraum sichtbar

Machen Sie Ihre Immobilien für die Zukunft bereit. Unsere Plattform verbindet Daten aus dem Datenraum mit digitalen Berichten über Technik, Umwelt, Gutachten und Bewertung.

Ein Datenraum, der einfach funktioniert. Alles drin. Ohne versteckte Kosten. Transparent. Mobil. Jederzeit.



Jetzt informieren

**DOREE+**  
by x.project AG

# „Krisen bieten Chancen, alte Zöpfe abzuschneiden und neu zu denken“

Interview mit Professor Dr. Nikolas Müller

## Wo liegen derzeit die Probleme am deutschen Bau?

Die letzten Jahre waren geprägt von einer Goldgräberstimmung – alles fand einen Käufer. Diese Phase wurde durch eine Kombination verschiedener exogener Faktoren unterbrochen: Steigende Baukosten, gestiegene Zinsen, Inflation, Unsicherheiten in der Politik, und – bei bestimmten Objekten – sinkende Nachfrage nur einige Stichworte. Erschwerend kommt der Fachkräftemangel hinzu – und hier stehen wir erst am Anfang. Gleichzeitig bieten Krisen immer auch Chancen, alte Zöpfe abzuschneiden und neu zu denken. Ich bin hier sehr optimistisch.

## Blicken wir in die Innenstädte: Kaufhäuser verschwinden, der Leerstand steigt und die Städte sind ratlos. Was empfehlen Sie den Städten?

Zunächst würde ich empfehlen, die Realitäten schonungslos anzuerkennen. Dann gilt es, ein klares Zielbild für die jeweilige Stadt zu entwickeln. Darauf aufbauend sollte eine Strategie für die Stadt entwickelt werden. Besonders wichtig ist jedoch, dass die Umsetzung auch von allen Ämtern gemeinsam und konsequent getragen wird. Dann kann differenziert und datenbasiert geklärt werden, wie mit dem Leerstand umgegangen werden soll, welchen Wert einzelne Immobilien für die Umsetzung der Strategie vor Ort haben. Die Aktivitäten werden

je nach Stadt und auch je nach Lage und kontextgebenden Faktoren in den Städten unterschiedlich ausfallen, da die Situation vor Ort jeweils individuell ist. Wichtig ist, die Stadtentwicklung strategisch gezielt zu kuratieren und damit zukunftsorientiert zu modellieren.

## Der Wohnungsbau hinkt seit Jahren dem Bedarf hinterher. Was würden Sie anders machen, wenn Sie Bauminister wären?

Wenn ich nicht auch gestutzte Flügel hätte, würde ich als Bauminister den Fokus auf eine radikale Vereinfachung und zeitgemäße Digitalisierung der Baugenehmigungsverfahren, auf die Möglichkeiten zur Simplifizierung des Bauens, auf die Nachverdichtung und auf eine Neuausrichtung der Instrumente zur Umsetzung der Energie- und Klimaschutzpolitik auf die kosteneffiziente Einsparung von Treibhausgasen legen – im letzteren Fall auch auf einen massiven Ausbau der erneuerbaren Energien und eine klare Neuausrichtung der Förderung. Andernfalls werden wir die aus den aktuellen Ansätzen resultierende finanzielle Überforderung vieler Haushalte in Deutschland schlicht nicht lösen können.

## Was ist ihre Prognose für den problematischen Sektor Büroimmobilie in Deutschland?

Auch in Deutschland wird sich der Büroimmobilienmarkt weiter verändern, vor allem durch den zunehmenden



Über 30 Jahre  
Erfahrung mit  
Investments in  
U.S.-Immobilien

CP Capital schafft Werte für Investoren durch den Aufbau gut diversifizierter US-Wohnimmobilienportfolios, die sich mit dem Markt entwickeln.

|   |                                |  |                                |  |
|---|--------------------------------|--|--------------------------------|--|
| <b>\$15Mrd+</b><br>Gesamtinvestitions-<br>volumen | <b>31</b><br>Gesponserte Fonds | <b>230+</b><br>Investitionen in<br>Mietwohnanlagen | <b>70.000</b><br>Wohneinheiten |  |
|---|--------------------------------|--|--------------------------------|--|

T +1 212 843 6100 | E info@epcapitalus.com | Weitere Informationen finden Sie unter [epcapitalus.com](http://epcapitalus.com)

Trend zu Homeoffice und flexiblen Arbeitszeitmodellen. Meine Prognose ist, dass wir bald konkret sehen werden, dass die Effekte einer reduzierten Gewerbesteuer für die Wettbewerbsfähigkeit vieler Unternehmen geringer sind als die positiven Effekte der Standortattraktivität für die Mitarbeiter. Der Standortvorteil wird real neu definiert und damit auch die Bewertung von Immobilien, die dies in der Vergangenheit nicht berücksichtigt hat. Mit anderen Worten: Im Kontext des War for Talents werden auch in Deutschland viele klassische Bürostandorte als solche obsolet. Die Planung hat weder die Digitalisierung noch den Wert der Attraktivität mitgedacht. Die Effekte von Architektur, Raum und Fläche auf soziale Prozesse und Arbeit sind noch im Vergleich zu anderen Forschungsfeldern längst nicht entschlüsselt.

### Wie sehen Sie das Thema der ESG-Vorgaben, die auf Bestandshalter zukommen?

Die ESG-Anforderungen beziehungsweise -Erwartungen stellen sicherlich eine Herausforderung dar, bieten aber in einigen Fällen auch die Chance, durch nachhaltige Investitionen eine Wertsteigerung zu erzielen. Bestandshalter können ESG in vielen Fällen als Anreiz sehen, in die energetische und sozialverantwortliche Sanierung ihrer Immobilien zu investieren, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Empirische Daten belegen dies. Gleichzeitig gibt es in diesem Bereich noch viele Missverständnisse darüber, was tatsächlich zu tun ist. Und irgendwann stellt sich jemand die Frage, ob die Ziele nicht in anderen Bereichen günstiger eingepreist und umgesetzt werden können. Bei einer reinen gebäudespezifischen Betrachtung bleibt auch, wie in der Energie- und Klimapolitik, der wertbildende Faktor „Kontext“ unberücksichtigt. Idealerweise sprechen wir von ESG + C (Context).

### Wie sehen Sie den Bereich der Einkaufcenter?

Viele innerstädtische Immobilien wurden in der Vergangenheit nicht so hoch bewertet oder werden aktuell weit unter den jüngsten Ankaufswerten veräußert. Gleichzeitig eröffnen sich hier viele Optionen, da einerseits ein großer Bedarf an hochwertigen innerstädtischen Immobilien besteht und andererseits die Politik die Dringlichkeit der Veränderung erkannt hat. Wir begleiten hier sehr spannende Projekte, auch in Fallstudien mit Studierenden – sehr innovative Mixed-Use-Konzepte mit erheblichem Potenzial auch für die umliegenden Gebäude vor Ort. Wir erleben zum Glück zwangsläufig eine Renaissance der diversifizierten und damit auch resilient(eren) Innenstadt. Also prinzipiell ja – abhängig vom politischen Mindset und den Möglichkeiten des Gebäudes am jeweiligen Standort. Die konkrete Entscheidung würde ich anhand der Datenlagen treffen.

### Sie formen das REMI der EBS neu. Was für Ziele haben Sie 2024?

Wir fokussieren uns auf interdisziplinäre und Leadership-Themen, Digitalisierung, neue Datennutzungs-

strategien und Entrepreneurship in der Immobilienwirtschaft – also auf gesellschaftlich und zugleich immobilienwirtschaftlich relevante Fragestellungen. In diesem Kontext agieren wir als Thinktank und inhaltlicher Sparringspartner für die Immobilienwirtschaft und für Corporates mit immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen. Neu und einzigartig im Vergleich zu anderen akademischen Einrichtungen ist, dass wir als Team das gesamte Kompetenzspektrum unserer Universität im Bereich Real Estate – die EBS Business School, Law School und Executive School – tatsächlich interdisziplinär voll ausschöpfen. Damit wird das Real Estate Management Institute zu einem einzigartigen, schnittstellenübergreifenden Partner für die Branche mit einem klaren Fokus auf neue Datennutzungsstrategien, neue Geschäftsmodelle und Digitalisierungsprojekte, die einen gesellschaftlichen Mehrwert generieren können. Uns geht es darum, Immobilienwirtschaft wertebasiert und insbesondere gesellschaftlich wertstiftend neu zu denken.

### Zuletzt: Was ist Ihr privates Projekt in diesem Jahr?

Reisen in verschiedene Länder, ›Städte und Gesellschaften lesen‹. Kyoto und Vancouver Island waren im letzten Jahr sehr prägend. Nächste Woche bin ich in Cambridge, NYC und Miami im akademischen Umfeld. Es ist ein großes Privileg, Arbeit und Reisen miteinander verbinden zu können. Die Welt ist voller Inspirationen und Wissen, das nicht immer neu generiert werden muss. Darüber hinaus weitere Reisen mit meinen Kindern – denn die Welt mit ihren Augen zu entdecken, ist einfach großartig und weise zugleich; und die Fragen, die sie mir stellen, sind auch für mich schlicht zukunftsweisend.



Nikolas  
Müller

Prof. Dr.-Ing. Architekt Nikolas Müller ist seit 2023 Leiter des Real Estate Management Institutes und Managing Practice Professor für Real Estate Management an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Oestrich-Winkel. Nach dem Studium an der TU Darmstadt, der TU Delft und der ETH Zürich und an TU Eindhoven, arbeitete er u.a. bei dem Beratungsunternehmen nextpractice, als selbstständiger Architekt und forschte an der TU Darmstadt zur Energie- und Klimapolitik im Gebäudesektor. Er promovierte an der TU Berlin in Stadt-Soziologie.

# P5 THE PROPERTY KONGRESS 2023

Impressionen



Dr. Stefan Söhngen,  
Dr. Dominik Benner & Verena Mayer



Walk-a-tones & Anima



Samir Ayoub



Der Stand unseres Partners Kucera



PropTech Area



Charmante Moderation:  
Verena Mayer



Reger Austausch  
in der Pause

Gin Tasting



Dominik Barton

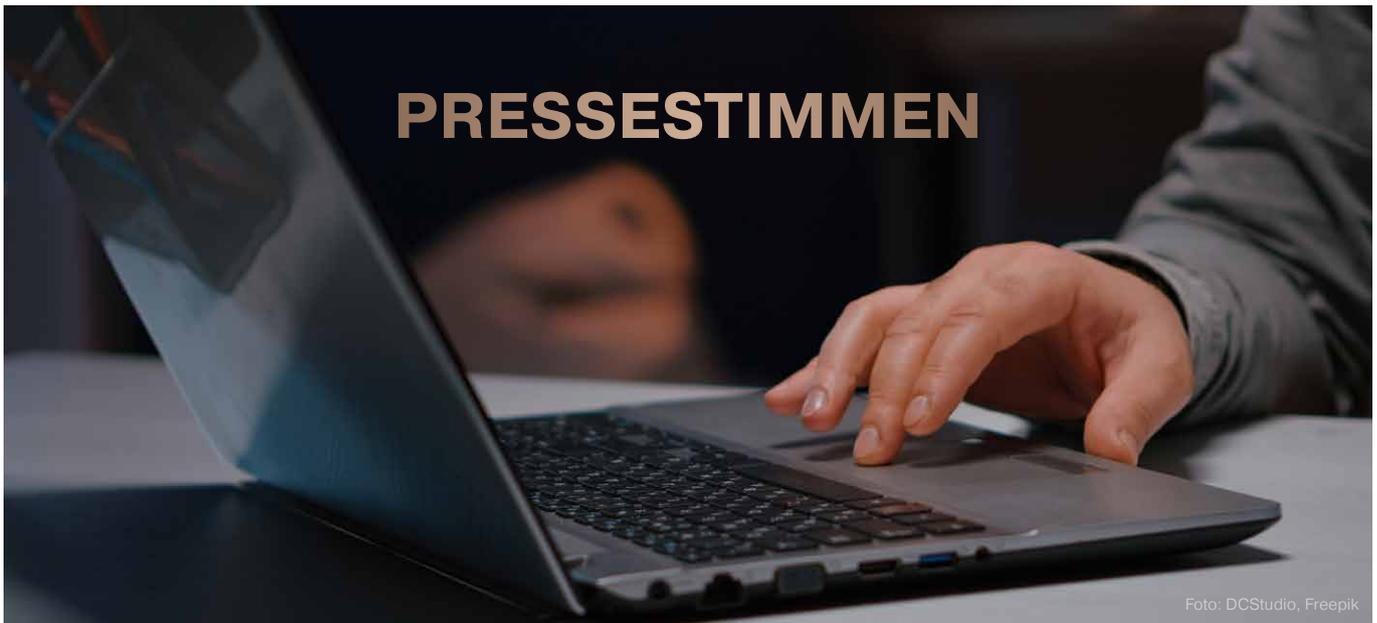


Foto: DCStudio, Freepik

### **BVI: 2023 war ein beachtliches Fondsjahr**

Frankfurt, 13. Februar 2024. „2023 war von geopolitischen Krisen, der anhaltenden Inflation und der Rückkehr der Zinsen geprägt. Vor diesem Hintergrund erzielte die Branche mit insgesamt 63 Milliarden Euro in Fonds und Mandaten ein beachtliches Neugeschäft“, sagt Dirk Degenhardt, Präsident des deutschen Fondsverbands BVI. **... mehr**



Quelle: HNSAINVEST

Martina Averbeck ist ab März 2024 Sprecherin der Geschäftsführung der HANSAINVEST Real Assets GmbH.

### **HANSAINVEST Real Assets baut Geschäftsführung um**

Hamburg, 13. Februar 2024. Die HANSAINVEST Real Assets GmbH beruft Martina Averbeck zur Sprecherin der Geschäftsführung. Sie übernimmt diese Aufgabe zum 1. März 2024. Gleichzeitig steigt Christoph Lücken in die Geschäftsführung für den Bereich Infrastruktur und Erneuerbare Energien auf. **... mehr**

### **Deutsche Bank gibt Aufstellung für die Betreuung von UHNW-Kunden im Heimatmarkt bekannt**

Frankfurt, 14. Februar 2024. Die Deutsche Bank hat erste Einzelheiten zur künftigen Betreuung sehr vermögiger Kundinnen und Kunden (Ultra High Net Worth – UHNW) in ihrer Privatkundenbank bekanntgegeben.

**... mehr**

### **BDO erneut mit Top-Platzierungen in der Transaktionsberatung**

Hamburg, 19. Februar 2024. Die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft nimmt in führenden Rankings der Transaktionsberatung auch im Jahr 2023 Top-Platzierungen ein und unterstreicht damit ihre hohe Expertise bei Fusionen und Übernahmen (M&A). **... mehr**

### **Talsohle durchschritten: Preise für Anlageimmobilien stabilisieren sich**

Hamburg, 19. Februar 2024. Die Talsohle scheint durchschritten. Der Markt für wohnwirtschaftliche Kapitalanlagen wird sich voraussichtlich ab Frühjahr 2024 in vielen Städten beleben und preislich wieder stabilisieren. Diese Entwicklung prognostizieren die Research-Analysten von Engel & Völkers Commercial in ihrem aktuellen Marktbericht für Wohn- und Geschäftshäuser.

**... mehr**

### **RICS veröffentlicht neue Leitlinien zur Ergänzung von Rules of Conduct Rule 4**

London, 20. Februar 2024. Die RICS' Rules of Conduct Rule 4 besagt, dass Mitglieder und Unternehmen andere mit Respekt behandeln und Vielfalt und Inklusion fördern müssen. Heute hat die RICS den Leitfaden „Developing an Inclusive Culture“ (Entwicklung einer integrativen Kultur) veröffentlicht. ... [mehr](#)

### **GRR sichert sich vier Nahversorgungszentren in Süddeutschland für den Spezial-AIF GRR German Retail Fund No.4**

Nürnberg, 22. Februar 2024. Der Asset- und Investmentmanager GRR Real Estate Management GmbH hat für seinen offenen Spezial-AIF GRR German Retail Fund No. 4 vier etablierte Nahversorgungszentren in Baden-Württemberg und Bayern erworben. ... [mehr](#)

### **BDO berät Anteilseigner der GBTEC beim Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung durch Carlyle**

Hamburg, 22. Februar 2024. BDO hat Gesellschafter von GBTEC, einem führenden Anbieter von Software für Business Process Management sowie Governance, Risk & Compliance, beim Verkauf der jeweiligen Beteiligungen an die Investmentgesellschaft Carlyle beraten. ... [mehr](#)

### **KUCERA und Nicole Ruf von WirtschaftsWoche ausgezeichnet**

Frankfurt, 23. Februar 2024. KUCERA hat sich durch herausragende Expertise und tiefgreifendes Know-how im Immobilienrecht als eine der führenden Kanzleien auf dem deutschen Markt etabliert. Diese Reputation wurde kürzlich durch die Aufnahme von Counsel Nicole Ruf in das Team Projects weiter unterstrichen. ... [mehr](#)



Foto: Hansainvest\_Pauls

Claudia Pauls ist ab April Geschäftsführerin der HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH.

### **HANSAINVEST beruft Claudia Pauls in die Geschäftsführung**

Hamburg, 27. Februar 2024. Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH erweitert ihre Geschäftsführung zum 1. April 2024 um Claudia Pauls. Die gelernte Bankkauffrau startete ihren Werdegang 2001 bei der Vereins- und Westbank AG im Bereich Depotbanking, bis sie 2008 zur HANSAINVEST wechselte. ... [mehr](#)

### **Kleinanzeigen Immobilien: Anzahl der Anzeigen wächst um rund 25 Prozent innerhalb eines Jahres**

Dreilinden/Berlin, 29. Februar 2024. Die Immobilienkategorie auf Kleinanzeigen hat sich im zurückliegenden Jahr trotz eines schwierigen Marktumfelds stark entwickelt. Insgesamt wurden rund 3,4 Millionen Anzeigen in der Kategorie Immobilien inseriert, ein Jahr zuvor waren es noch 2,7 Millionen Anzeigen. Das entspricht einem Anstieg von rund 25 Prozent. ... [mehr](#)

### **TU-Honorarprofessor Hilligardt ist neuer Regierungspräsident**

Darmstadt, 1. März 2024. Der TU-Honorarprofessor Jan Hilligardt hat heute das Amt als neuer Regierungspräsident in Darmstadt angetreten. Der 53-Jährige steht damit nun an der Spitze des größten hessischen Regierungsbezirks. ... [mehr](#)



**Kein Schwein ruft Sie an?  
Wir ändern das.**

**DAFKO** Deutsche Agentur  
für Kommunikation

Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Positionierung  
für Immobilienfonds und Immobilienunternehmen.  
[www.dafko.de](http://www.dafko.de)

# „2024 wird ein Turnaround-Jahr für den Immobilien-Ankauf“

Interview mit Dr. Dominik Benner

Dr. Dominik Benner ist CEO der Platform Group AG. Das private Family Office der Familie investiert bundesweit in Immobilien und Hotels. P5 News traf sich mit dem Unternehmer und hat einen Blick auf das Immobilienjahr 2024 und den anstehenden P5 Immobilienkongress geworfen.

Dr. Dominik Benner



## Welche Entwicklungen sehen Sie für die Immobilienbranche in diesem Jahr?

Ich wurde in 2023 interviewt, damals war ich sehr negativ und habe hohe CashFlow-Ausfälle vorausgesagt. Das ist nun eingetreten und Fälle wie Benko beschäftigen die Branche, die Banken und auch die Städte. In 2024 bin ich wieder mutig mit meiner Einschätzung: Die Talsohle ist längst durchschritten bei den Preisen. Bei den Bauträgern, Baufirmen und Projektierern wird es noch viele Pleiten geben, da haben Insolvenzverwalter noch viel zu tun. Der Ankauf ist aber seit Januar wieder gestartet, auch bei uns. Denn wir können nun für 6% Rendite einkaufen, dies bei Zinsen von 3,8%, so dass der Kapitaldienst aufgeht. Daher wird 2024 ein Turnaround-Jahr für den Ankauf, wo bisher nur wenige aktiv und mutig sind. In 2025 ziehen dann die üblichen nach.

## ... aber Optimismus in allen Asset Klassen?

Nein. Retail und HighStreet ist in den Büchern der Fonds nach wie vor völlig überbewertet, die geforderten Mieten bekommen sie nicht mehr und die Leerstände steigen. Einkaufszentren gibt es viele, die nie wieder voll werden. Bei Büro teile ich die aktuelle Horreinschätzung nicht, das ist zu sehr aus US-Sicht diskutiert. In München können sie immer ein Büro vermieten, wenn es ordentlich ist. Bei Wohnen bin ich bullish, nur die Regierung macht einem das Leben mit ständig neuen, unsinnigen Vorgaben schwer. Logistik und Hotel ist konstant, da gibt es aktuell wenig Volatilität.

## Im Juni startet wieder der P5 Kongress – wie kamen Sie eigentlich auf die Idee?

Das war eine längere Sache. Wir haben im Jahr 2021 das Magazin THE PROPERTY gestartet. Das richtet sich primär an Family Offices, große Bestandshalter und Im-

mobiliensammler. Ende 2022 haben wir dann als nächstes mit einem Podcast gestartet, bei dem CEO der Immobilienbranche interviewt werden. Irgendwann haben mich dann Leute gefragt, warum wir nicht auch ein Treffen machen können. So kam dann die dritte Zündstufe: Der P5 Kongress. Er ist 2023 erstmals gestartet und kam mit 1.200 Teilnehmern extrem gut an.

## Was unterscheidet den Kongress von anderen Immobilienveranstaltungen der Branche?

Wir sind keine Messe, und wir sind kein kleiner Gesprächskreis. Wir haben ein Format gebaut, welches cool ist, kein Messekonzept, sondern echt mit Fachinhalten. Es richtet sich auch eher an C-Level und Entscheider, nicht an den Sachbearbeiter. Mit 1.200 Teilnehmern ist der P5 der größte Fachkongress für Immobilien in Deutschland.

## Gibt es für den nächsten P5 Property Kongress ein spezielles Motto?

Als Familienunternehmer denke ich immer langfristig. Und was wird in einer Krise am meisten diskutiert? Richtig, der wahre Wert eines Assets, nämlich während und nach einer Krise. Und unser Motto ist genau das: Wahre Werte. Blicke ich auf Immobilien, kann man sehr kontrovers diskutieren, was mehr Wert hat: Das neugebaute MFH-Passivhaus mit acht Geschossen in einer Vorort-Lage oder der unsanierte Altbau aus der Jugendstilzeit in der Innenstadt. Hier prallen ganze Philosophien aufeinander – das möchten wir in allen Dimensionen beim P5 Kongress live und ohne Denkverbote diskutieren.

## Warum ohne Denkverbote?

Beim P5 Kongress gibt es zwei Grundregeln: Erstens dürfen Unternehmen keine Unternehmenspräsentatio-

nen vorstellen, das finde ich bei den anderen Messen immer extrem langweilig, denn da kann ich mir auch die Powerpoint-Präsentation auf der Webseite runterladen. Und zweitens wollen wir keine Denkverbote. Heißt: Wenn jemand total für ESG ist, nehmen wir einen Redner, der genau gegenteilig denkt und argumentiert. Nur so entsteht echte Diskussion und nicht diese schrecklich langweiligen Panels, wo alle immer nicken und die gleiche Meinung äußern.

**In diesem Jahr sind die USA das Partnerland. Wie kam es dazu?**

Wir haben viele Family Offices, die den deutschen Markt zunehmend kritisch sehen. Egal ob Mietpreisgrenzen, Kappungsgrenzen und CO<sub>2</sub>-Umlageverbot, der Vermieter wurde zum Feindbild. In den USA ist das komplett anders. Hier werden höhere Renditen erzielt, die Volatilität ist höher, das Bevölkerungswachstum ist in vielen Bundesstaaten wie Texas und Florida sehr hoch. Daher haben wir eine Reise mit einigen Family Offices unternommen, um uns von Insidern die Objekte, Finanzierung und Markt erklären zu lassen. Einige haben nun investiert.



Adobe Stock, ifik

**Partner der P5 NEWS und des P5 Porperty Kongress**



Deutsche Bank



ENGEL & VÖLKERS  
DIGITAL INVEST



**IMPRESSUM**

Herausgeber & Chefredaktion  
Dietmar Müller  
+49 6106 8819940  
kontakt@dafko.de  
DAFKO Deutsche Agentur  
für Kommunikation

Im Auftrag der  
P5 Property Kongress GmbH  
Adolfsallee 21  
65185 Wiesbaden  
+49 6192 902870  
info@p5.immo