

P5 NEWS

AUSGABE APRIL 2024

Nico Sauerland im Interview:

„Die Hotellerie ist inzwischen wieder auf dem Niveau vor 2020“

Prof. Dr. Andreas Pfnür:

Transformation der Innenstadt

Youri Kissner:

Zwingt das GEG die Wärmepumpe in den Bestandsbau?

Nino Nowack im Interview:

„Berlin ist ein politisch schwieriger aber auch sehr chancenreicher Markt für Wohnimmobilieninvestoren“

**P5 PROPERTY
KONGRESS**

17.-18. JUNI

2024

INHALT

| | |
|--|----|
| Editorial | 2 |
| Interview mit Nico Sauerland: „Die Hotellerie ist inzwischen wieder auf dem Niveau vor 2020“ | 3 |
| Prof. Dr. Andreas Pfnür: Transformation der Innenstadt | 5 |
| Youri Kissner: Zwingt das GEG die Wärmepumpe in den Bestandsbau? | 7 |
| Rückblick P5 The Property Kongress 2023 | 9 |
| Presserückblick | 11 |
| Interview mit Nino Nowack: „Berlin ist ein politisch schwieriger aber auch sehr chancenreicher Markt für Wohnimmobilien- investoren“ | 13 |
| Partner | 14 |
| Partner und Impressum | 15 |

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

es weht ein laues Lüftchen der Hoffnung durch die Immobilienbranche. Die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern nähern sich in langsamen Schritten an. Insbesondere bei den etwas kleineren Objektgrößen kommt Bewegung in den Transaktionsmarkt. Opportunistische Investoren sind bereits länger unterwegs und schauen nach Objekten mit Chancen und vergleichsweise günstigen Einkaufspreisen. Insbesondere Family Offices nutzen bereits die Möglichkeiten am Markt. Die großen institutionellen Investoren verhalten sich hingegen noch abwartend.

Positiv sieht es im Wohnimmobilien-Segment aus. Die unverändert hohe Nachfrage nach insbesondere bezahlbarem Wohnraum treibt die Mietnachfrage ungebremst. Die Aussichten auf günstigere Finanzierungskonditionen im Nachgang zu den erwarteten Leitzinssenkungen durch die Notenbanken im zweiten Quartal geben ebenfalls einen freundlicheren Ausblick. Gleiches gilt für die weiterhin stabilen oder sogar steigenden Mietpreise und damit die zu erwartenden Erträge.



Dietmar Müller
Chefredakteur

Gleichzeitig findet auch bei den Kaufpreiskriterien eine Gesundung statt. Wohnimmobilien mit dem Faktor 30 gehören zum Glück der Vergangenheit an und je nach Lage und Stadt sind wir wieder in einer historisch eher üblichen Bandbreite von 20-24. Kurz: Es kommt langsam wieder Bewegung in die Märkte, zumindest beim Sektor Wohnimmobilien. Das Sorgenkind bleibt der Bereich Büroimmobilien. Hier ist durch die Rezession in Deutschland die Flächennachfrage weiterhin sehr schwach. Das wird sich mit einem Aufhellen der Konjunktur verbessern. Wann und vor allem wie stark diese Erholung eintreten wird, steht aber derzeit noch in den Sternen. Bis dahin nutzen viele Bestandhalter vollkommen richtig die Zeit, um ihre Immobilien fit für die Zukunft zu machen, speziell beim Thema ESG. Mehr dazu erfahren Sie in dieser Ausgabe der P5 News.

Ihr Dietmar Müller
Chefredakteur

P5
PROPERTY
KONGRESS

Der Kongress der Immobilienbranche

17. — 18. Juni 2024
Kap Europa Frankfurt

www.p5.immo
info@p5.immo

ZWEI TAGE –
WAHRE WERTE

TICKETS:

599 EUR
Regulär



p5.immo/tickets

„Die Hotellerie ist inzwischen wieder auf dem Niveau vor 2020“

Interview mit Nico Sauerland von TIN INN



Hotel-Investments sind nach der Pandemie gefragter denn je. Woran liegt das?

Es gibt zunächst Nachholeffekte, zusätzlich ist die in-nerdeutsche Nachfrage gestiegen. Das liegt an gleich mehreren Faktoren. So merken wir trotz Homeoffice einen Anstieg bei den Geschäftsreisen, wobei hier gerade auch Monteure und Handwerker durchaus für einen Zusatzschub sorgen. Insgesamt ist die Hotellerie inzwischen wieder auf dem Niveau vor 2020.

Hotel ist aber nicht gleich Hotel. Was sind hier die großen Unterschiede?

Das ist richtig, die Einteilungen und Unterscheidungen sind allerdings vielschichtig. Je nach Ausstattung gibt es natürlich die bekannte Sterne-einteilung von Luxus-Hotels bis zu ganz einfachen und günstigen Unterkünften. Dann haben wir auch eine Differenzierung nach den Zielgruppen, beispielsweise Geschäftsreise-Hotels und Touristen-Hotels. Als Tin Inn haben wir hier ein klares Konzept, um den sogenannten „Struggle in the Middle“ zu vermeiden, das heißt nichts Halbes und nichts Ganzes zu sein. Unsere Hotels sind ganz klar Budget-Hotels, jedoch sehr nachhaltig und mit klarem Fokus auf Dienstreisende und Handwerker/Monteure im suburbanen Raum.

Wie wichtig ist dabei Konzept?

Sehr wichtig! Wir wollen nicht alle Zielgruppen ansprechen, sondern haben eine klare Ausrichtung auf beruf-

lich Reisende mit Standortpräferenzen in den städtischen Randlagen. Die Hotels von uns sind außerdem voll digitalisiert, das bedeutet extrem einfaches Buchen mit einfachstem Check-Inn und Check-Out.

Welche Rolle spielt hier die Lage?

Speziell in der Hotellerie ist die Lage ganz besonders wichtig. Touristik-Hotels sind meist in den Innenstadtkernen, nahe an den Sehenswürdigkeiten. Wir sehen unsere Chancen in den Randlagen der Städte und dort gibt es einen enormen Bedarf. Günstige Übernachtungsmöglichkeiten gibt es in diesen Lagen schon lange. Nur werden sie meist von Pensionen angeboten.

Warum sind Randlagen für Sie interessant?

Moderne Hotels sind hier selten zu finden. Wir können in diesen Lagen schon mit 20 Zimmern profitabel sein. Große Hotels brauchen in den Innenstadtlagen hingegen mindestens 100 Zimmer und mehr. Es gibt aber nur wenige Städte, die dafür in Frage kommen, mehr oder weniger nur die 80 Großstädte in Deutschland. Für uns sind aber auch weitere 500 Städte spannend.

Neue Generationen bedeuten neue Kunden, nur mit anderen Wünschen. Was erwarten die Millennials oder die Generation Z heute von einem Hotel?

Die Hotel-Wünsche der jüngeren Kunden unterscheiden sich teils deutlich von denen der älteren Generatio-

nen. Junge Menschen haben einen viel stärkeren Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit und Digitalisierung.

Wie kamen Sie auf die Idee, ein Hotel aus Übersee-Container zu bauen?

Die Idee entstand aus unserer Firma Containerwerk heraus. Wir hatten immer wieder Probleme, Gäste, Besucher und auch Monteure gut und dennoch preiswert unterzubringen. Dann kamen wir auf die Idee, mit unseren Erfahrungen im Veredeln von Überseecontainer eine weitere Nutzung umzusetzen. Aus diesem Konzept haben wir ein Patent entwickelt, mit dem wir die anspruchsvolle bauphysikalische Nutzung der Container in Verbindung mit Hotelansprüchen ermöglichen. Der Effekt ist, wir können die Container zweitverwerten und müssen sie nicht einschmelzen. So tun wir Gutes für die Ressourcenschonung, helfen der Umwelt und sparen gleichzeitig rund 40% Kosten im Bau der Hotels.

Was sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit dieser komplett neuen Idee?

Wir sind mehr als zufrieden. Nach dem Start im Mai 2023 haben wir bereits die ersten vier Hotels. Die Auslastung liegt über 75% und das seit den Eröffnungen. Für uns ist es die Bestätigung, dass wir ein Vakuum ausfüllen und eine lukrative Nische gefunden haben. Diese Standortprüfungen für unsere neuen Hotels machen wir inzwischen mit eigenen Analysen selbst, denn die große Analyse-Häuser konzentrieren sich fast alle nur auf die Top 20-Städte.

Wie wichtig war Ihnen der Nachhaltigkeitsgedanke dabei?

Wir haben genau dazu eine Umfrage bei unseren Hotelgästen gemacht. Auf Platz 1 der positiven Bewertungen für die Tin Inns kommen Design und Coolness, auf Platz 2 liegt das digitale Kundenerlebnis und schon auf Platz 3 kommt die Nachhaltigkeit. Dabei geht es neben-

bei nicht nur um die Zweitverwertung der Überseecontainer. Wir verwenden auch Teppiche aus ehemaligen Fischernetzen und vieles mehr.

Was sind Ihre Pläne mit TIN INN für 2024 und 2025?

Wir prüfen laufend weitere neue Standorte. Bis Ende diesen Jahres wollen wir insgesamt 10 Hotels haben und in 2025 sollen 15 neue Tin Inns hinzukommen. Außerdem wollen wir die digitale Customer Journey weiter ausbauen und sind stetig dabei das Thema Nachhaltigkeit zu verbessern.



Nico Sauerland

Nico Sauerland ist seit 2020 CFO der CONTAINERWERK Group und mitentwickelte aus dieser Rolle heraus das TIN INN Konzept. Er ist Mitgründer und CEO von TIN INN sowie der flankierend tätigen Projektentwicklungs- und Immobiliengesellschaften. Gemeinsam mit seinen Co-Gründern Ivan Mallinowski (R&D) und Michael Haiser (Marketing) leitet er den fundamentalen Strategiewechsel der Gruppe, hin zum standardisierten, seriellen und vor allem ganzheitlichen Fertigen von extrem nachhaltigen Gebäudekonzepten vor zwei Jahren ein.



W5 GROUP
Miami · New York · Washington D.C. · Zug · Switzerland · Frankfurt

Die US-Immobilienstrategie der W5 Group konzentriert sich auf innovative Wohnimmobilien.

Die von der W5 ausgewählten **Innovationselemente** sind der Schlüssel zur Steigerung von Rendite und Wertzuwachs.

9.000
Wohneinheiten.

\$5 Milliarden
Investitionsvolumen.



Co-Living Objekt der W5 Group, Washington D.C., USA

<https://w5-group.com/>

Transformation der Innenstadt

Neue Studie der TU Darmstadt in Zusammenarbeit mit Midstad zeigt große immobilienwirtschaftliche Chancen



Die deutschen Innenstädte erleben gegenwärtig einen tiefgreifenden Strukturwandel, der die etablierten Konzepte der Immobilienwirtschaft, insbesondere die bislang vorherrschende Ausrichtung auf den Einzelhandel, infrage stellt.

Dieser Wandel wird maßgeblich durch gesellschaftliche, technologische und ökologische Megatrends vorangetrieben. Auf diesen Wandel wurde in vielen deutschen Innenstädten augenscheinlich nicht ausreichend reagiert, was sich in Form von steigenden Leerständen und fallenden Mietpreisen für Einzelhandelsflächen – was das Risiko von Abwärtstrends (Trading-down-Effekte) mit sich bringt – zeigt. Dies erzeugt erheblichen Handlungsdruck für eine große Zahl an Immobilieneigentümern, die sich nun vor die Herausforderung gestellt sehen, ihre innerstädtischen Immobilienbestände an die veränderte Realität und den Bedarf der Bürger anzupassen. Den Eigentümern und der deutschen Volkswirtschaft als Ganzes droht ein Verlust des in Innenstädten investierten Kapitals.

Im Zuge dessen stellt sich für die Eigentümer die wichtige Frage, wie sie ihre Immobilienbestände erfolgreich durch den nötigen Transformationsprozess führen kön-

nen. Dieser Frage wird im Rahmen des Forschungsprojektes „Transformation der Innenstädte“ mit zwei Studien nachgegangen.

Die Ergebnisse einer groß angelegten Haushaltsbefragung verdeutlichen, dass deutsche Innenstädte zuletzt deutlich am Bedarf einer Mehrheit der Bürger vorbei entwickelt wurden. So wünschen sich 55 % der Bürger eine Attraktivitätssteigerung bei der Erholungs- und Freizeitfunktion der Innenstädte und jeweils 52 % in der Qualität des öffentlichen Raums sowie des Wohnens. Auch die Attraktivität des Einzelhandels spielt für 47 % der Befragten als Bürgermagnet weiterhin eine wichtige Rolle. Die Studienergebnisse verdeutlichen, dass die Transformationspfade der Innenstädte an den jeweiligen Milieus der Nutzer ausgerichtet werden sollten. Während im Mittel über alle Befragten 47 % eine Attraktivitätssteigerung im Einzelhandel sie zukünftig öfters in die Innenstadt zieht, trifft dies in der Gruppe junger, gut ausgebildeter Städter nur bei 37 % zu, wodurch eine Attraktivitätssteigerung im Einzelhandel einen geringeren Magneteffekt auf dieses Milieu ausübt. Wohnen und (Büro-)Arbeit spielen dabei im zukünftigen Funktionsmix eine wichtige Rolle, die Innenstädte über die Woche und den Tag homogener auszulasten, und dadurch



Die Studienergebnisse zeigen, dass die Attraktivitätssteigerungen der Innenstadt sowohl im Nutzungsmix der Immobilien (bspw. Freizeit für 55 %, Wohnen für 52 % oder Einzelhandel für 47 % der Befragten) als auch in der Aufenthaltsqualität des öffentlichen Raums (bspw. Qualität des öffentlichen Raums für 52 % oder Grün- und Freiflächen für 52 % der Befragten) notwendig sind. Die dahinter stehende ganzheitliche Innenstadtstrategie gilt es von Seiten der Kommunen als bedarfsgerechte und aus Sicht der Immobilieneigentümer wirtschaftlich tragbare Leitplanken vorzugeben. Dieser grundsätzliche Handlungsrahmen muss sich, datenbasiert, eng am Bedarf der betroffenen Bürger orientieren. Die Genehmigungsprozesse und Regelwerke müssen an dem Ziel der erfolgreichen Transformation der Innenstadt ausgerichtet werden und darüber hinaus müssen im Tandem mit den (langfristig und strategisch orientierten) Immobilieneigentümern Projekte mit Leuchtturmwirkung geschaffen werden. Einer symbiotischen Herangehensweise mit gegenseitigem Geben und Nehmen sollte Vorrang vor Alleingängen gewährt werden.

zu lebhaften Orten zu machen. Dass sich 39 %/26 % der befragten Bürger grundsätzlich vorstellen können in der Innenstadt zu arbeiten/wohnen unterstreicht das immense Potenzial, welches aus diesen Funktionen für die Wiederbelebung der Innenstädte erwächst.

Im Funktionsmix gibt es Pflicht- und Begeisterungselemente für Innenstädte. Grundlegende Pflichtangebote sind beispielsweise für weite Teile der Bürger Nahversorgung (46 %); Versorgung mit Ärzten (45 %); Schulen (33 % der Befragten), ohne die die Innenstadt als Ganzes abgelehnt wird. Begeisterungsmerkmale sind beispielsweise lokale Produkte (23 %), lokale Nahrungsmittel (17 %) und die Möglichkeit, den individuellen Charme der Stadt zu erleben wie zum beispielsweise mittels Mitmach-Manufakturen (21 %), Open-Air Kinos (19 %) oder Auftritte lokaler Künstler (14 %).

Prof. Dr.
 Andreas Pfnür
 FRICS
 Leiter Fachgebiet
 Immobilienwirtschaft und
 Baubetriebswirtschaftslehre
 Technische Universität
 Darmstadt



Entdecken Sie die lukrativen Möglichkeiten des maltesischen Immobilienmarktes

Maßgeschneiderte Beratungsdienste für Investoren, Family Offices und Unternehmen.

lilli@lillirohde.com

+49 163 9016232

www.lillirohde.com/x-perience-de

Real Estate Experience

Malta, 26. - 31. Mai 2024

← Jetzt informieren!

Zwingt das Gebäudeenergiegesetz die Wärmepumpe in den Bestandsbau?

Was macht Sinn oder ist alles Unsinn?

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) hat die Diskussion über den verstärkten Einsatz von Wärmepumpen im Bestandsbau angestoßen. Dieser Beitrag untersucht die Auswirkungen des GEG auf die Verbreitung von Wärmepumpen und betrachtet dabei technologische Innovationen, ökonomische Faktoren und das Heizungsgesetz.

Wie funktioniert eine Wärmepumpe?

Die Wärmepumpe, auch bekannt als Umweltheizung, nutzt Umgebungswärme für das Heizen. Ähnlich einem Kühlschrank entzieht sie der Umgebung Wärmeenergie und leitet sie in den Innenraum, aber umgekehrt. Dabei kann sie aus Raum- oder Außenluft, Grundwasser und Erdreich Wärmeenergie gewinnen.

Die Rolle der Wärmepumpe im Kontext des GEG:

Das GEG ist ein wichtiger Baustein der deutschen Klimaschutzpolitik und zielt darauf ab, den Energieverbrauch von Gebäuden zu reduzieren und den Einsatz erneuerbarer Energien zu fördern. Der Betrieb von Immobilien verursacht in Deutschland etwa 35% des Endenergieverbrauchs und etwa 30% der CO₂ Emissionen. In diesem Zusammenhang gewinnen Wärmepumpen als effiziente und umweltfreundliche Heizungstechno-

logie zunehmend an Bedeutung. Eine entscheidende Bestimmung des GEG betrifft den Einsatz erneuerbarer Energien bei der Gebäudebeheizung. Gemäß dem Gesetz müssen Neubauten bereits seit dem 1. Januar 2024 zu mindestens 65% mit erneuerbaren Energien beheizt werden. Hierbei bieten sich Wärmepumpen als besonders geeignete Lösung an, da sie Wärme aus der Umgebungsluft, dem Erdreich oder dem Grundwasser gewinnen und somit als regenerative Energiequelle gelten. Beispielsweise eine der gängigsten und Investitionsschonenden Arten der Wärmepumpe ist die Luft-Wasser Wärmepumpe. Diese nutzt die Umluft als Energiequelle und aus einer Kilowattstunde Strom lassen sich bis zu fünf Kilowattstunden Heizenergie gewinnen. Bei einer Öl- oder Gasheizung liegt dieses Verhältnis in der Regel bei 1:1. Dies unterstreicht den technologischen Aspekt einer Wärmepumpe zumal keine Verbrennung von fossilen Brennstoffen stattfindet.

Die Herausforderungen im Bestandsbau:

Im Bestandsbau gestaltet sich die Umsetzung der GEG-Vorgaben oft komplexer als im Neubau. Viele ältere Gebäude haben konventionelle Heizsysteme wie Öl- oder Gasheizungen, die den langfristigen Anforderungen des



Mit DOREE+ steigt die Datenqualität

Es war nie einfacher, Ihre Daten sicher und effizient zu verwalten. Mit unserem All-In-One-Datenraum gibt es keine versteckten Kosten mehr und keine Ausrede zur Datenhaltung. Ihre Daten sind bei uns in guten Händen – **Qualität garantiert.**

Jetzt DOREE+ kennenlernen!



DOREE+

GEG nicht entsprechen. Es gibt keine sofortige Austauschpflicht, aber Übergangsfristen von bis zu 13 Jahren, abhängig von der kommunalen Wärmeplanung. Diese muss bis Mitte 2028 (bei <100.000 Einwohnern) bzw. Mitte 2026 (bei >100.000 Einwohnern) erstellt sein. Ab dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der kommunalen Wärmeplanung sind die Betreiber der Heizungen, sprich die Eigentümer der Immobilien, in der Pflicht, gemäß dem GEG zu handeln. Ab 2045 müssen alle Heizungsanlagen in Deutschland erneuerbare Energien nutzen. Technisch sind Wärmepumpen inzwischen für jeden Bestandsbau geeignet, aber ihre Effizienz und Wirtschaftlichkeit variieren je nach Faktoren wie Größe, Heizlast und Dämmstandard. Daher ist eine individuelle Prüfung und Planung unabdingbar.

Technologische Innovationen und alternative Lösungen:

Darüber hinaus ermöglichen technologische Innovationen wie die Verwendung von Invertertechnologie und die Integration von Smart-Home-Lösungen eine optimierte und bedarfsgerechte Beheizung von Gebäuden. Moderne Wärmepumpen sind inzwischen in der Lage Bestandsgebäude mit 50 Grad Vorlauftemperatur energieeffizient zu versorgen. Mit traditionellen Heizkörpersystemen ist es somit möglich auch ohne Fußbodenheizung die erforderliche Heizleistung zu gewährleisten. Beim Umstieg auf eine Wärmepumpe in einer Bestandsimmobilie ist der Austausch alter Heizkörper gegen moderne dreireihige Heizkörper eine effektive und kostengünstige Maßnahme, um möglichst nachhaltig und effizient zu heizen. Diese Maßnahme trägt nicht nur zur Verbesserung der Energieeffizienz bei, sondern senkt in der Regel die Heizkosten.

Einfluss der Energieeffizienz auf den Immobilienwert:

Das neue Heizungsgesetz unterstreicht den wachsenden Einfluss der Energieeffizienz auf die Immobilienbewertung.

Immobilien mit Wärmepumpen als Heizsystem werden aufgrund ihrer Klimafreundlichkeit und langfristig niedrigeren Betriebskosten zunehmend attraktiv bewertet.

Fazit:

Insgesamt zeigt sich, dass die langfristige Notwendigkeit, fossile Heizungstechnologien durch erneuerbare Energien zu ersetzen sowohl Eigennutzern als auch Vermietern Chancen bietet, aktiv zur Energiewende beizutragen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Eine gründliche Planung unter Berücksichtigung der individuellen Eigenschaften des Gebäudes ist dabei unerlässlich, um die Umstellung nicht nur ökonomisch rentabel, sondern auch nachhaltig und zukunftsfähig zu gestalten. Dank finanzieller Anreize des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) mit einer Förderung von bis zu 70% der Gesamtkosten inklusive Einbau für Technologien wie Wärmepumpen wird dieser Übergang unterstützt und attraktiver gemacht. Die Integration erneuerbarer Heiztechnologien bietet nicht nur die Möglichkeit, Betriebskosten zu senken, sondern trägt auch wesentlich zur Reduzierung von CO₂-Emissionen bei. Damit leistet der Immobiliensektor einen bedeutenden Beitrag zur Bewältigung der Klimakrise und gestaltet aktiv eine nachhaltigere Zukunft.

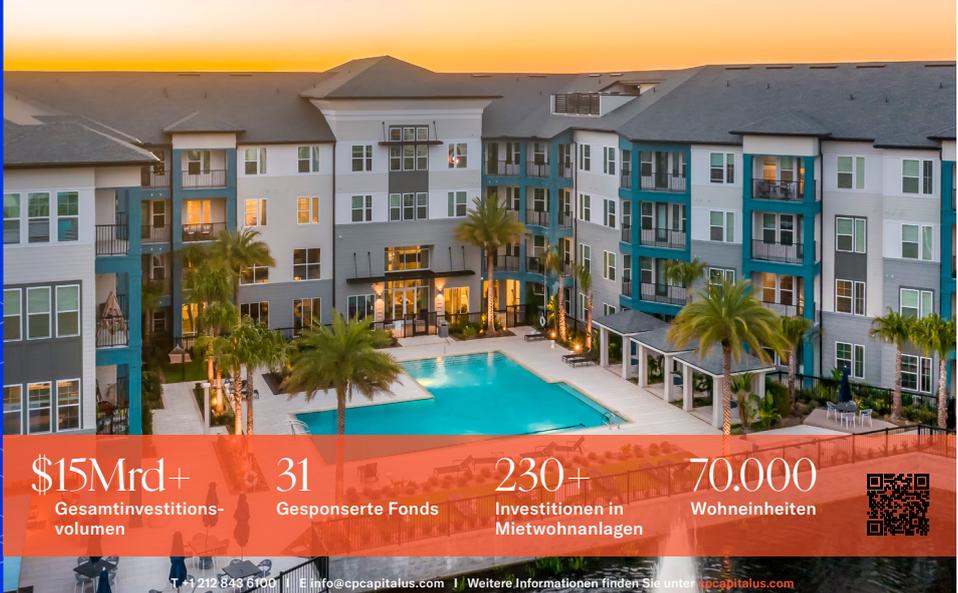


Yuri Kissner
Geschäftsführer
Waermequelle
GmbH



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.



\$15Mrd+

Gesamtinvestitions-
volumen

31

Gesponserte Fonds

230+

Investitionen in
Mietwohnanlagen

70.000

Wohneinheiten

T +3 212 843 6100

E info@cpcapitalus.com

Weitere Informationen finden Sie unter cpcapitalus.com



P5 THE PROPERTY KONGRESS 2023

Impressionen



Prof. Katharina Kleinschot, Jens Böhnlein, Peter Matteo, Prof. Michael Braungart; Moderatorin: Juliane Sakellariou



Workshop-Pitches



Oliver Platt



Jens Böhnlein



Khalid Bounouar



Chris Marks

Abendveranstaltung:
„ChristalSky“



Susanne Eickermann-Riepe
und Besucherinnen



Prof. Michael Braungart





Foto: DCStudio, Freepik

FINVIA: „Der Unternehmer ist der Star“

Frankfurt, 15. März 2024. Das Multi-Family-Office FINVIA baut seine Expertise und das Angebot für vermögende Anleger aus und fokussiert sich auf Unternehmerfamilien. Gleichzeitig wird Michael Jänsch, der zum Jahresbeginn als Co-CEO zu FINVIA gekommen war, alleiniger CEO. Mitgründer Torsten Murke, bisheriger Co-CEO, wechselt in den Beirat des Unternehmens.

... mehr



Quelle: Garbe

GARBE Österreich treibt Expansion in Österreich weiter voran.

GARBE Österreich verpflichtet Franz Kastner als neuen Geschäftsführer und treibt Expansion in Österreich weiter voran

Wien, 20. März 2024. Die GARBE Industrial Real Estate, einer der führenden Spezialisten für Logistik-, Unternehmens- und Technologieimmobilien in Deutschland und Europa, treibt ihre Expansion in Österreich voran. Franz Kastner (39) wurde zum Geschäftsführer der 2022 gegründeten GARBE Industrial Real Estate Austria bestellt. ... mehr

GDA veröffentlicht Data Center Impact Report Deutschland 2024

Frankfurt, 20. März 2024. Die German Datacenter Association (GDA) überreichte gestern im Rahmen eines fachlichen Austauschs im Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) und Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) den „Data Center Impact Report Deutschland 2024“. ... mehr

Wechsel an der Spitze der Immobilienwirtschaft: ZIA-Präsident Mattner tritt nicht mehr an, Iris Schöberl als Nachfolgerin nominiert

Berlin, 21. März 2024. Beim ZIA, dem Spitzenverband der deutschen Immobilienwirtschaft, bahnt sich ein Wechsel an. Dr. Andreas Mattner (63), der seit 2009 als Präsident den Zentralen Immobilien Ausschuss führt, gab heute bekannt, dass er bei der Neuwahl im Juni nicht wieder kandidiert. ... mehr

Deutsche Bank holt Tony Kerrison für IT-Infrastruktur

Frankfurt, 21. März 2024. Die Deutsche Bank hat heute bekannt gegeben, dass sie Tony Kerrison mit Wirkung vom 1. Mai 2024 als Leiter der neuen Abteilung Group Technology Infrastructure und für die Leitung des Bereichs Technologie, Daten und Innovation in Amerika eingestellt hat. ... mehr

Stimmungsindex von IW und ZIA: Leicht aufgehellte Lage | Mattner: „Es braucht jetzt einen Deutschlandpakt für Wohnungsbau“

Berlin, 22. März 2024. In der Immobilienwirtschaft mehrten sich die Anzeichen einer leichten Erholung. Das zeigen die Ergebnisse des ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI) fürs Frühjahr. ... mehr

GdW: Wohnungsbaukrise beenden – endlich auf wirksame Maßnahmen setzen

Berlin, 22. März 2024. Der Deutsche Bundestag berät heute über einen Antrag der Fraktion der CDU/CSU mit dem Titel „Deutschland aus der Baukrise führen“. Schon seit zwei Jahren hält die Krise beim Wohnungsbau an – ohne, dass die Regierung Gegenmaßnahmen in auch nur annähernd ausreichendem Umfang ergriffen hätte. ... mehr

Deutsche Bank erhält Rekordanzahl an Euro-money-Auszeichnungen

Frankfurt, 22. März 2024. Die Privatkundenbank erhält bei den „Euromoney Private Banking Awards 2024“ 15 Auszeichnungen für ihre Leistungen im Wealth Management & Private Banking, darunter als weltweit beste Bank für Unternehmer, große Vermögen (UHNW) und für Transformation. ... mehr

EBS unter den Top 5 der besten Hochschulen für Wirtschaftsprüfer in Deutschland

Wiesbaden, 26. März 2024. Die EBS Universität ist vom manager magazin unter die Top 5 der besten Hochschulen für Wirtschaftsprüfer 2024/25 gewählt worden. ... mehr



In Brandenburg plant DLE am Teltow-Kanal.

DLE entwickelt zukunftsweisende Neubauprojekte in direkter Wasserlage

Berlin, 27. März 2024. Wasserlagen sind besonders begehrt – sowohl zum Leben als auch Arbeiten. Berlin und Brandenburg bieten mit ihren Seen und Flüssen zahlreiche attraktive Wassergrundstücke. Im Vergleich zu anderen Metropolen in Europa finden sich hier noch große Brachflächen, die Möglichkeiten für umfassende Quartiersentwicklungen eröffnen. ... mehr

Top-Platzierung für die EBS im 2024 Global MBA/EMBA Ranking des CEO Magazine

Wiesbaden, 27. März 2024. Im kürzlich veröffentlichten 2024 CEO Magazine Global MBA Ranking haben die MBA- und EMBA-Programme der EBS Universität sehr gute Platzierungen erreicht. ... mehr

HERAUSSTECHEN AUS DER MASSE?
GUTE IDEE.

Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Positionierung für Immobilienfonds und Immobilienunternehmen. www.dafko.de

DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation

„Berlin ist ein politisch schwieriger aber auch sehr chancenreicher Markt für Wohnimmobilieninvestoren“

Interview mit Nino Nowack

Was macht JUNIQO Invest?

Gegründet wurde JUNIQO vor ziemlich genau 4 Jahren und wir sind seitdem als Entwickler, Transaktions-spezialist und Asset Manager tätig. Dabei entwickeln wir als Investor sowohl für den Eigenbestand und als auch im Auftrag von Kunden Bestandsimmobilien und Neubauprojekte. Mittlerweile haben wir rund 1.100 Wohneinheiten mit einem Gesamtvolumen von 145 Millionen Euro aufgebaut.

Welche Anlagestrategie haben Sie geografisch und sektoral?

Unser Fokus liegt auf Wohnimmobilien. Daneben investieren wir auch gezielt in Büroimmobilien. Die geografische Anlagestrategie hat einen Schwerpunkt auf Berlin und das Umland. Zusätzlich sind wir bundesweit in Bayern, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen aktiv.

Wie ist die aktuelle Lage an den Immobilienmärkten in Berlin?

Der Immobilienmarkt in Berlin ist spätestens seit dem Ukraine-Krieg komplett aus den Fugen geraten. Die Nachfrage bei Wohnraum ist geradezu explodiert und die Situation war zuvor schon extrem angespannt. Mietwohnungen sind praktisch nicht mehr zu bekommen, die Leerstände sind nahezu vollkommen abgebaut. Um es drastisch zu sagen, der Mietmarkt ist implodiert.

Wie sieht es bei Eigentumswohnungen aus?

Aufgrund der gestiegenen Zinsen ist die Nachfrage bei den Eigentumswohnungen deutlich gesunken, da breite Bevölkerungsschichten keine Finanzierungen ohne entsprechendes Eigenkapital bekommen. Eine Preisstabilität ist hier fast ausschließlich bei innerstädtischen und energieeffizienten Gebäuden zu beobachten. Hier besteht weiterhin Nachfrage. In dezentralen Lagen Berlins und fast in der gesamten Bundesrepublik gab es deutliche Preiskorrekturen in den vergangenen 12 Monaten.

Wer ist als Investor derzeit am Berliner Wohnimmobilienmarkt aktiv?

Man merkt inzwischen, dass speziell Family Offices bereits wieder recht aktiv und opportunistisch in lukrative

Objekte investieren. Dazu tragen auch die fallenden Kaufpreiskriterien für Mehrfamilienmietfürhäuser bei, die von einigen Bestandhaltern mit Liquiditätsdruck jetzt angeboten werden. Kaufpreiskriterien von 20-24 sind wieder die Regel. Es kommt also wieder Bewegung in Markt und insbesondere im Segment der klassischen Mehrfamilienhäuser. Die großen institutionellen Investoren warten hingegen noch ab.

Welchen Ruf haben Immobilienunternehmen in der Hauptstadt?

Bedingt durch den nicht funktionierenden Mietmarkt, gerade im Segment des bezahlbaren Wohnens für durchschnittliche oder gar Geringverdiener, wird ein Schuldiger des Desasters auf dem Berliner Wohnungsmarkt gesucht und da ist es einfach, gerade auf die Investoren einzuweisen, die einen Großteil der Neubauten in den vergangenen Jahren fertiggestellt haben. Wir Immobilienunternehmen gelten in Berlin mehr denn je als Sündenbock. Dabei wird vergessen, dass der Wohnraummangel zu einem erheblichen Teil durch die investorenfeindliche und wohnraumverhindernde Politik verursacht wird. Überlange Genehmigungsverfahren, Baubauungspläne mit durchschnittlich 10 Jahren Bearbeitungszeit und eine sehr träge öffentliche Verwaltung sind hier die Ursache. Wir müssen mehr bauen und unbürokratisch energieeffizienten Wohnraum schaffen.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit den Behörden in Berlin?

Unsere Erfahrungen zeigen, dass selbst einfache Dachausbauten in einer bestehenden Kubatur regelmäßig abgelehnt werden. Erst in einem langwierigen rechtlichen Verfahren können wir dann die Baugenehmigung erlangen. Dialoge werden mit Investoren kaum geführt, Entscheidungen dauern ewig, die Bauämter sind personell schwach besetzt. Das ist alles angesichts der Wohnungsnot nicht nachvollziehbar.

Haben Sie Wünsche an die Politik?

Ja, eine ganze Reihe: Wir hätten gerne Genehmigungsprozesse für unsere meist kleineren Baugenehmigungsverfahren, z. B. Dachgeschossausbauten von bis

zu 3 Monaten, und für größere Vorhaben im Rahmen von Bebauungsplänen von bis zu 24 Monaten, wobei viele dieser B-Pläne in Berlin heute gerne auch bis zu 10 Jahre dauern. Ich würde mir eine komplette Verschlan- kung der Bürokratie wünschen, auch einen deutlich stärkeren Willen für eine aktive Stadtplanung inklusive der Ausweisung neuer Stadtviertel.

Was tun Sie, um dennoch in Berlin erfolgreich Wohnraum zu schaffen?

Wir bleiben weiter dran und beißen uns hartnäckig durch, denn die Nachfragesicherheit ist sehr hoch. Es gibt kaum Marktrisiken und für mich persönlich auch ein Argument, es existieren wahre Altbauschätze in einem Dornröschenschlaf. Gerade für baualtersgerecht sanierte Altbauten gibt es eine sehr große Nachfrage. Kurz, Berlin ist ein politisch schwieriger aber auch sehr chancenreicher Markt für Wohnimmobilieninvestoren.

Was erwarten Sie von dem Immobilienjahr 2024?

Ich erwarte eine weitere Marktberreinigung mit weiteren Insolvenzen. Das dürfte sich langfristig positiv auswirken, weil viele „schwarze Schafe“ der Branche dann verschwinden und es wieder eine stärkere Konzentration auf die Qualität geben wird.



Nino Nowack

Nino Nowack studierte zunächst dual Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft in Kooperation mit der GSW Immobilien AG (heute Deutsche Wohnen) und der Hochschule für Wirtschaft und Recht. Nach Abschluss des Studiums baute er ab 2014 das Transaktionsmanagement der Accentro Real Estate AG auf. In den Folgejahren wurde er Prokurist der Accentro AG und Geschäftsführer der Tochtergesellschaften. Ab April 2020 gründete er die JUNIQO Invest und kaufte gemeinsam mit Partnern Wohnimmobilien mit Schwerpunkt Berlin. Seit 2014 bis heute beträgt das Transaktionsvolumen im An- und Verkauf von Immobilien ca. 2,3 Milliarden Euro.

Partner der P5 NEWS und des P5 Porperty Kongress



Partner der P5 NEWS und des P5 Property Kongress



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