

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

1. Juli 2023  
74. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi  
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

DIGITALER  
SONDERDRUCK

## PFANDBRIEFE UND COVERED BONDS

**IM BLICKFELD**

Anlagedruck – Immobilienentwicklung als Dienstleistung?

Von Silvia Wolf



## IM BLICKFELD

### Anlagedruck – Immobilienentwicklung als Dienstleistung?

---

Institutionelle und semi-institutionelle Anleger sowie auch kommunale Träger – sie alle haben weiterhin enormen Handlungsdruck. Der Krise zum Trotz. Denn das Gebot des „Aussitzens“, das wir aus früheren Krisen kennen, greift aktuell nicht. Es greift für die privaten Großanleger nicht, da weiterhin viel Geld im System ist, das fast schon in Immobilien fließen „muss“: unter anderem, da sich durch Investments in energieeffiziente Neubauten die Klimarisiken im Gesamtportfolio senken lassen und sich dies auf die Taxonomiekonformität auswirkt. Institutionelle legen daher aktuell doppelt so viel Wert auf die Immobilie als Anlageklasse wie noch vor zwei Jahren. Und für öffentliche Akteure greift das Gebot des Aussitzens nicht, da wir weiterhin eine enorme Wohnungsknappheit haben und gleichzeitig die ambitionierten Neubauziele der Regierung verfehlt werden.

Da aber attraktive Projekte bekanntlich rar sind und auch der Forward-Deal zum frühzeitigen Erwerb aussichtsreicher Immobilien gegenwärtig eher tot ist, dürften viele Akteure den Weg der Eigenentwicklung gehen. Wobei es unwahrscheinlich ist, dass dafür im großen Stil jeweils eigene Projektentwicklungs- und Bauteams aufgebaut werden. Vielmehr dürfte auf bereits vorhandene Expertise im Markt zurückgegriffen und geeignete Unternehmen als Berater und Umsetzungspartner engagiert werden.

Der Markt sieht diesen Bedarf schon länger und viele Entwickler haben ihre Prozesse bereits darauf eingestellt. Denn anders als in früheren Krisen, die durch einen zentralen Schockmoment geprägt waren, hat sich die aktuell turbulente Situation durch mehrere Schocks zeitversetzt und in einem gefühlt doch eher erträglichen Tempo aufgebaut. Dadurch scheint es schlicht und ergreifend mehr Luft für die Umstellung und den Neuaufbau entsprechender Geschäftsfelder rund um „Service-Development“ und Auftragsentwickler gegeben zu haben.

Im Sinne der Risikominimierung des Anlegers oder des kommunalen Trägers wird neben dem Track Record beim Dienstleister unter anderem die Projektstrukturierung im Mittelpunkt stehen. Ein gangbarer Weg dürfte sein, wenn beispielsweise zunächst nur die Optimierung des Bauplanungsrechts oder andere Einzelbausteine beauftragt werden – und so die Verlässlichkeit des Partners im laufenden Projekt überprüft wird, bevor man die Option auf weitere Entwicklungsbausteine bis hin zur gemeinsamen baulichen Umsetzung zieht.

*Silvia Wolf, Head of Acquisition and Business Development,  
ROSA-ALSCHER Group*