DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 369 I 37. KW I 11.09.2020 I ISSN 1860-6369 I KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Offene Fonds im Detail: „UniInstitutional German Real Estate“ breit gestreut 2

Auf ein Wort: hep-Gründer Christian Hamann über den US-Solarmarkt 5

Catella-Wohnungsmarkt: Metropolen und Speckgürtel setzen immer weiter an 9

Nachhaltigkeit I: ESG wird zu einem wichtigen Kriterium wie Risiko und Rendite 11

Nachhaltigkeit II: ZIA kritisiert EU-Verordnung zur Offenlegung 13

Future-Office: Neue Anforderungen an Asset-Manager 14

Census Bureau USA: Neubauzahlen erreichen nahezu Vor-Corona-Zeit 17

BVI-Zahlen zum ersten Halbjahr: Immobilienfonds stabilisieren Neugeschäft 18

Internationale Immo-Investitionen: JLL sieht Tokio ganz weit vorne 19

Personalia 19

Impressum 21

Das Letzte 21

Meiner Meinung nach...

Haben Sie auch gelesen, dass Corona Spätfolgen verursacht? Ärzte berichten von neurologischen Schäden wie Geschmacksverirrungen. Offenbar greift das Virus Gehirne an. Damit meine ich jetzt ausnahmsweise nicht die seltsamen Gestalten mit Q-Fahnen und Hakenkreuz-T-Shirts auf den Stufen des Reichstags. Ich denke an **Boris Johnson,** den britischen Premierminister. Der hat sich mal wieder in Sachen Brexit gemeldet. Er strebt nun eine australische Lösung an, was nichts anderes ist als ein Euphemismus für keine Lösung.

Ich muss ja nicht alles verstehen - den Spruch mag ich wirklich gerne. Aber jetzt mal im Ernst. Hat Großbritannien im Zuge der Krise nicht mit 20,4 Prozent das größte Wirtschafts-Minus seit Beginn der Statistik ever gemeldet? Deutlich mehr als jedes andere Industrieland? Zum Vergleich: Die deutsche Wirtschaft schrumpfte nur halb so dramatisch.

Würde Johnson nicht unter Corona-Spätschäden leiden, sollte er doch wohl alles versuchen, um künftigen ökonomischen Stress zu vermeiden, oder nicht? Statt dessen fordert er die EU heraus, indem er das Austrittsabkommen für nichtig er-klären will. Es geht hauptsächlich um den Status von Nordirland. Weiß der Mann nicht, dass ein No-Brexit-Deal vor allem für sein eigenes Land katastrophal wäre? Wer weiß, vielleicht schmeißt Johnson ja die Brocken hin, wenn er den Karren an die Wand gefahren hat. Hat er als Außenminister so ähnlich ja auch schon gemacht.

Thema EU, aber ganz anders. Ab März 2021 gelten neue Regeln für Anbieter und Vertriebe in Sachen Nachhaltigkeit und ESG. Wie so oft, ist allerdings noch längst nicht alles geregelt. Eigentlich kaum etwas. Das bemängelt unter anderem der ZIA. Aber nicht nur er. Wir beschäftigen uns in dieser Ausgabe mit den aktuellen ESG-Entwicklungen.

Viel Spaß beim Lesen!

Real I.S.

„EINS“ für offenen Immobilienfonds

Die **Real I.S. AG** hat in Bremen das 2016 erbaute Bürogebäude „EINS“ in der Eduard-Schopf-Allee im Rahmen eines Off-Market Deals erworben. Die voll vermietete Liegenschaft hat 18.700 Quadratmeter Mietfläche, die sich auf den siebengeschossigen Bauteil A und auf den sechsgeschossigen Bauteil B verteilen.

Ein Großteil der Mietfläche entfällt mit 15.500 Quadratmetern auf Büroflächen. Der Rest verteilt sich auf Einzelhandel, Gastronomie und Archivflächen. Zusätzlich bietet das Objekt mehr als 200 Pkw-Stellplätze. Das „EINS“ wird für den offenen Immobilienpublikumsfonds „Realisinvest Europa“ erworben.

Das „EINS“ ist bereits der vierte Ankauf. Zwei Investitionen wurden in den Niederlanden getätigt, und in Deutschland wurden zwei Gebäudeteile des Berliner Kontorhauses angekauft. Der „Realisinvest Europa“ wurde erst im Herbst 2019 aufgelegt – er soll in Europa über Nutzungsarten und Standorte breit diversifiziert in Business-Core- und Core-Plus-Immobilien ergänzt durch Manage-to-Core-Objekte investieren.

Für den Aufbau dieses Portfolios wurden neben Deutschland – nicht zuletzt aufgrund der Investment- und der Standortexpertise vor Ort – unter anderem die Niederlande, Frankreich, Irland und Spanien als mögliche Investitionsregionen identifiziert.

Berlin ist mit zwölf Prozent der Immobilien im Fonds vertreten. Top-Standort ist mit knapp 17 Prozent die Rhein-Ruhr-Region.

Offene Fonds im Detail

Corona-Folgen klar kommuniziert

Offener Fonds der Union Investment investiert in Ballungs– und Mittelzentren

Das Anlageuniversum des im Jahr 2012 aufgelegten offenen Immobilienfonds „UniInstitutional German Real Estate“ von Union Investment umfasst nationale, gewerblich genutzte Immobilien mit Schwerpunkt auf mittelgroße Liegenschaften in Ballungszentren und deutlicher Beimischung von Mittelzentren. Dabei wird eine breite Streuung der Immobilien nach gewerblichen Nutzungsarten, Branchen, Mietern, Regionen und Größen angestrebt.

Fondsvolumen: Zum Ende des Geschäftsjahres betrug das Fondsvermögen 692,5 Millionen Euro. In den vergangenen zwölf Monaten sind dem Fonds nur 0,1 Millionen Euro zugeflossen. Grund hierfür ist eine stringente Liquiditätssteuerung des Fonds. Um die Immobilienquote hoch zu halten, werden entsprechende Mittelzuflüsse und Zeichnungsphasen eng mit wirtschaftlichen Übergängen weiterer Objekte abgestimmt.

Immobilienvermögen: In den vergangenen zwölf Monaten wurden keine Immobilien angekauft. Grund dafür war, dass das Fondsmanagement in einer Vielzahl von Bieterprozessen unter den gesetzten Qualitäts- und Renditeversprechen des Fonds keine adäquaten Objekte akquirieren konnte. Der Fonds ist damit zum Stichtag nach wie vor in 17 Immobilien investiert. Der Wert des gesamten Immobilienvermögens beläuft sich auf 583,1 Millionen Euro. Bezogen auf das Netto-Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von rund 84 Prozent.

Immobilienstruktur: Die Immobilien verteilen sich über das gesamte Bundesgebiet. Die wesentlichen Standorte sind Rhein-Ruhr (16,9 Prozent), Rhein-Main (15 Prozent), Hamburg (13,4 Prozent), Berlin (zwölf Prozent), Stuttgart (zehn Prozent) und München (9,8 Prozent). Positiv zu bewerten ist, dass die Gebäude vergleichsweise jung sind. Knapp 62 Prozent der Objekte sind jünger als zehn Jahre. Bei den Nutzungsarten zeigt sich eine vernünftige Aufteilung zwischen Bürogebäude (51,1 Prozent), Einzelhandel (20 Prozent), Hotel (18 Prozent), Logistik (6,1 Prozent) und Wohnen (4,8 Prozent).

Vermietung: Der gesamte Nutzflächenbestand beträgt 193.226 Quadratmeter. Zum Berichtsstichtag lag die Vermietungsquote (auf Basis Mietertrag) bei beachtlichen 99,6 Prozent. Attraktiv ist auch die Struktur der Mietvertragslaufzeiten. Die gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei

7,3 Jahren. Vermietungsrisiken birgt allerdings die Corona-Krise. Der Geschäftsbericht weist darauf hin, dass insbesondere im Einzelhandel sowie im Hotel- und Gastronomiegewerbe derzeit vermehrt Anfragen nach Mietstundungen zu beobachten sind.

Corona-Effekte: Union Investment informiert sehr transparent über die Auswirkungen der Corona-Pandemie. Im Juli 2020 wurden elf Prozent der monatlichen Brutto-Sollmieten als offene Posten verzeichnet. Im Juni lag der Wert bei 27 Prozent, im Mai bei 28 Prozent. Seit dem 1. April 2020 sind 22 Prozent der Brutto-Sollmieten als offene Posten verzeichnet. Die Umsatzverluste der Unternehmen dürften zu einem Rückgang der Mietpreise beziehungsweise zu einer Reduzierung des Flächenbedarfs von Unternehmen führen. Von großer Bedeutung wird auch sein, welche Nutzer die Krise nicht überstehen und Insolvenz beantragen müssen.

Immobilienergebnis: Mit der Vermietung der Immobilien konnte ein Bruttoertrag von 5,4 Prozent erzielt werden. Nach Abzug der vergleichsweise niedrigen Bewirtschaftungskosten von 0,6 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 4,8 Prozent. Unter Berücksichtigung der positiven Effekte aus der Wertveränderung der Immobilien (2 Prozent) sowie der steuerlichen Abzugsbeträge (1,3 Prozent) ergibt sich per Saldo ein Immobilienergebnis von 5,6 Prozent.

Liquiditätsanlagen: Zum Ende des Geschäftsjahres lag die Brutto-Liquidität bei 120,9 Millionen Euro. Die Brutto-Liquiditätsquote beträgt demnach 17,5 Prozent des Netto-Fondsvermögens. Die liquiden Mittel werden vollständig als Bankguthaben gehalten. Mit den Liquiditätsanlagen erzielte der Fonds im Berichtsjahr eine Negativrendite von 0,4 Prozent.

Kostenstruktur: Die laufenden Bewirtschaftungskosten summierten sich auf rund 3,3 Millionen Euro. Bezogen auf die Summe der Immobilienerträge (29,6 Millionen Euro) errechnet sich eine sehr niedrige Kostenquote von gut elf Prozent. Die Gesamtkostenquote des Fonds beträgt 0,80 Prozent des durchschnittlichen Nettoinventarwert des Fondsvermögens. Nicht berücksichtigt wird hier definitionsgemäß eine transaktionsabhängige Vergütung für den An- und Verkauf von Gebäuden. Im Berichtsjahr erhielt Union Investment hierfür weitere Entgelte in Höhe von knapp 0,1 Prozent. Unter Einbeziehung dieser

Commerz Real

Praxis statt Shopping

Was tun mit den Einzelhandelsflächen, die nicht mehr gebraucht werden? **Commerz Real** bringt eine Umwidmung als Artpraxis ins Spiel. Etwa jeder zehnte Arzt erwägt in den kommenden 24 Monaten einen Praxisumzug. Dies ergab eine Umfrage des Meinungsforschungsinstituts **Civey** im Auftrag der Commerz Real. Für 44 Prozent der etwas mehr als 200 Befragten wäre dabei der Umzug in ein Shopping Center oder Geschäftshaus eine Option. Hochgerechnet auf die insgesamt 116.330 Ärzte in Deutschland wären das knapp 13.000 Kandidaten.

Vergütung ermittelt sich eine Gesamtbelastung von 0,9 Prozent.

Bisheriger Anlageerfolg: Im Geschäftsjahr 2020 konnte der Fonds einen respektablen Anlageerfolg von 3,7 Prozent (Vorjahr: 2,7 Prozent) erzielen. Auf Sicht von drei Jahren liegt die jährliche Wertentwicklung bei 3,25 Prozent. Die am 10. Juni 2020 für das abgelaufene Geschäftsjahr bezahlte Ausschüttung betrug 1,50 Euro je Anteil.

Ausblick: Die Fondsmanager gehen davon aus, dass die Flächennachfrage generell schwächer ausfallen wird, da Anmietungsentscheidungen wegen der Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung vertagt werden und bereits geplante Expansionen temporär ausgesetzt oder ausfallen werden. Es sei davon auszugehen, dass sich zum Jahresende eine negative Entwicklung bei der Vermietung von Gewerbeimmobilien abzeichne und sich in den Zahlen niederschlage. Ferner sei aufgrund der aktuell bestehenden Unsicherheiten am Immobilienmarkt im Allgemeinen mit einer gedämpften Investitionstätigkeit zu rechnen.

Meiner Meinung nach… Der Fonds punktet nach wie vor mit einem gut diversifizierten Portfolio, einer hohen Vermietungsquote, einer attraktiven Struktur der Mietvertragslaufzeiten und niedrigen Kosten. Positiv ist ferner die klare Kommunikation hinsichtlich der Auswirkungen der Corona-Pandemie, auch wenn die Einschätzungen des Fondsmanagements für die nahe Zukunft hierzu wenig erfreulich sind. Wie auch immer es kommt, die Folgen für die Immobilienmärkte dürften deutlich ungünstiger ausfallen, als es die heutigen Preise vieler offener Immobilienfonds noch vermuten lassen.□

Robert Fanderl,
Wirtschaftsjournalist

Wir lassen Ihre Wände blühen.

green OFFICE365

GREENOFFICE365 ist ein führender Spezialist für innovative, lebendige Wandbegrünung in der Arbeitswelt.

Natürliches Grün am Arbeitsplatz hat eine wissenschaftlich belegte positive Wirkung auf den Menschen: Es steigert nachweislich das Wohlempfinden und die Produktivität der Mitarbeiter. Wir bringen natürliches GRÜN zu Ihnen. Echte Pflanzen mit minimalem Pflegeaufwand; abwechslungsreich, platzsparend, preiswert.

Grün mieten. Nachhaltig. Gesundheitsfördernd.

Neugierig? Rufen Sie an. Wir freuen uns, Ihnen das Konzept persönlich vorzustellen.

GREENOFFICE365 GmbH | Else-Lang-Straße 1 | 50858 Köln
Tel. +49 (0) 221 975 897 77 | service@greenoffice.com | www.greenoffice365.com

sooo natürlich!

Auf ein Wort

Ökologie ist Sache der einzelnen US-Staaten

hep Global investiert in amerikanische Solarunternehmen - USA erreichen Ziele des Klimaabkommens

Das Solarunternehmen hep Global hat seinen Namen treffend gewählt. Die Firma aus Baden-Württemberg ist als Projektentwickler für Photovoltaikanlagen international unterwegs. Kürzlich hat hep zwei Entwicklungsgesellschaften in den USA übernommen: Peak Clean Energy und Re-New Petra. Moment mal, USA? War da nicht was? Pariser Klimaabkommen und so? Über die Unternehmensstrategie sprach der Fondsbrief mit hep-Gründer und Geschäftsführer Christian Hamann, Leiter Projektentwicklungen.

Der Fondsbrief: Herr Hamann, USA und Erneuerbare Energien. Passt das zusammen unter einem Präsidenten **Donald Trump**?

Christian Hamann: Der Eindruck könnte sich aufdrängen, aber die Realität ist eine ganz andere. Witzigerweise erreichen die USA als eines der wenigen Länder überhaupt die Ziele des Pariser Klimaabkommens. Und das, obwohl sie ausgetreten sind.

Wie ist das zu erklären?

Christian Hamann

Ganz einfach, weil Trump nicht in der Situation und Lage ist, die Energiepolitik zu beeinflussen, denn sie ist Sache der Bundesstaaten. Und er hat auch keine Chance, das zu ändern. In den meisten Bundesstaaten haben Erneuerbare Energien einen sehr hohen Stellenwert.

Erkennen Sie Unterschiede zwischen republikanisch und demokratisch regierten Bundesstaten?

Das können wir nicht bestätigen. In Texas zum Beispiel, einem ur-republikanischem Bundesstaat,

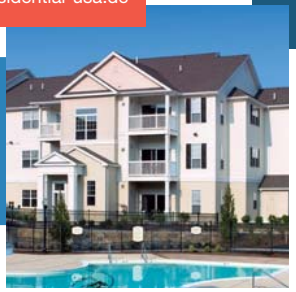
BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Neues US-Beteiligungsangebot für Privatanleger

Mehr unter
www.residential-usa.de

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen

Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen

Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen

Mehr erfahren: E-Mail: interesse@bvt.de, Telefon: +49 89 38165-206, www.bvt.de

Catella

Modernes Wohnen

Catella Residential Investment Management GmbH und die **Catella Real Estate AG** als KVG-Plattform haben zwei Wohnimmobilienobjekte in Hamburg und Berlin erworben. Damit erhöht sich das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds „Catella Modernes Wohnen“ auf 300 Millionen Euro. Er konzentriert sich auf kleinteilige Wohnkonzepte, um bezahlbaren Wohnraum für Studenten, Young Professionals, Senioren und Pendler. Allein der Kaufpreis für die Projektentwicklung in Berlin-Marzahn beträgt rund 50 Millionen Euro.

befindet sich beispielsweise der größte Windpark der Welt. Und in Maine, einem traditional konservativen Bundesstaat im Nordosten der USA, machen die Einwohner Druck auf die republikanische Senatorin. Vor der Küste Maines liegt die größte Hummerflotte der Welt. Weil sich das Wasser erwärmt, ziehen die Hummer nach Norden. Die Menschen dort wissen sehr wohl, dass die von Menschen gemachte Erderwärmung dafür verantwortlich ist.

Mit welchen Konsequenzen?

Maine hat ein Programm aufgelegt mit Einspeisetarifen für Solaranlagen mit 500 Megawatt Leistung. Grundlage sind die Renewable Portfolio Standards, quasi das Grundgesetz eines Bundesstaats in Sachen Erneuerbare Energien. So unterschiedlich sie auch sein können, einheitlich ist das Ziel: Sie zu fördern.

Im Idealfall rechnet sich eine Investition ohne subventionierte Einspeisetarife.

Auf jeden Fall. Daher funktionieren unsere Investitionen zum überwiegenden Teil über Stromabnahmeverträge mit der Industrie und Energieversorgern. Sie kaufen unseren Strom zu rentablen Konditionen, und wir sind unabhängig von Subventionen.

Zurück zu Maine. Dort war ich auch schon mal. Es hat viel und intensiv geregnet.

Es gibt bestimmt sonnigere Lagen, aber im Schnitt hat Maine 20 Prozent mehr Sonnenertrag als Deutschland. Im Süden von Texas oder in Kalifornien zählen wir doppelt so viel Sonnenstunden wie zum Beispiel in Freiburg. Dort sind wir natürlich auch vertreten. Wir haben Projekte in nahezu allen Staaten realisiert.

Weil Substanz zählt

PUBLITY-ANLEIHE 2020/2025

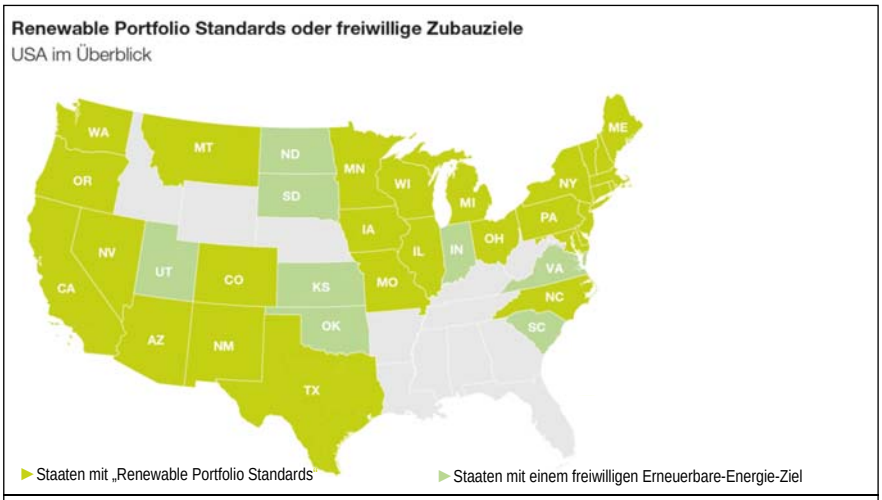
5,50% Zinsen pro Jahr sichern

- 1,1 Mrd. Euro eigener Immobilienbestand
- Profitables Immobilien-Asset Management
- Der Spezialist für deutsche Büroimmobilien
- Erstklassige Standorte, hohe Digitalisierung

Jetzt ZEICHNEN

5,50% Zinsen pro Jahr sichern (ISIN DE000A254RV3)

Disclaimer: Diese Werbung ist kein Angebot. Der maßgebliche Prospekt ist unter www.publity.org/de/investor-relations abrufbar. Die Billigung des Prospekts ist nicht als Befürwortung der Wertpapiere zu verstehen. Sie sollten den Prospekt lesen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Risiken und Chancen der Anlageentscheidung vollends zu verstehen.



Ob freiwillige Ziele oder verbindliche Öko-Standards. Erneuerbare Energien haben in den USA einen höheren Stellenwert, als viele denken.

Welche Renditen können Sie dort erzielen?

Das ist sehr abhängig von den Standorten, aber auch von den Verträgen mit den jeweiligen Stromabnehmern. Die Range liegt zwischen vier und zehn Prozent. Wenn wir einen lang laufenden Vertrag mit einem bonitätsstarken Energieversorger ohne nennenswertes Risiko abgeschlossen haben, landen wir bei den vier Prozent.

Wie sehen die typischen Konditionen so eines Vertrages aus?

In der Regel laufen die Verträge zehn bis 20 Jahre. Manche sind über die Laufzeit fix, andere berücksichtigen regelmäßige Steigerungen. Es gibt sogar Verträge mit variablen Wochen- oder Tagespreisen. Fast alles ist möglich.

Wie sehen Ihre Pläne aus? Sind weitere Übernahmen geplant?

Erst einmal nicht. Aber wir streben Kooperationen mit Unternehmen vor Ort an. Denen stellen wir dann Kapital für Projektentwicklungen zur Verfügung.

Und an anderen Standorten? Sie sind ja nicht nur in den USA aktiv.

In den USA sind wir am stärksten vertreten. Das Volumen liegt bei rund 50 Prozent der Gesamtinvestitionen. Es folgen Japan, Deutschland und Taiwan. An der Verteilung wird sich erst einmal nicht viel ändern.□

TSO

56 Quartale in Folge

TSO hat für das 2. Quartal 2010 rund zehn Millionen Dollar an seine Investoren ausgeschüttet. Damit hat das Unternehmen nun seit 56 Quartalen, bzw. seit 14 Jahren, ohne Unterbrechung Quartalsausschüttungen geleistet. Seit 2006 wurden 765 Millionen Dollar am deutschen Markt platziert, und 7.000 Anleger haben sich an den US-Immobilienfonds von **The Simpson Organization** (TSO) beteiligt. TSO hat in dieser Zeit kontinuierlich Ausschüttungen vorgenommen, die bis heute mehr als 377 Millionen US-Dollar betragen.

Speckgürtel setzen weiter an

Catella analysiert Chancen für Investoren von Wohnungen in Stadt und Land

Seit der Wiedervereinigung waren immer wieder unterschiedliche Wanderungsmuster in Deutschland erkennbar. Phasen, in denen der städtische Raum bevorzugt wurde, wechselten sich mit Perioden der Suburbanisierung ab, schreibt Thomas Beyerle, Research-Chef von Catella, in seiner Studie über die Entwicklung der Einwohnerzahlen in Städten und ländlichen Gebieten.

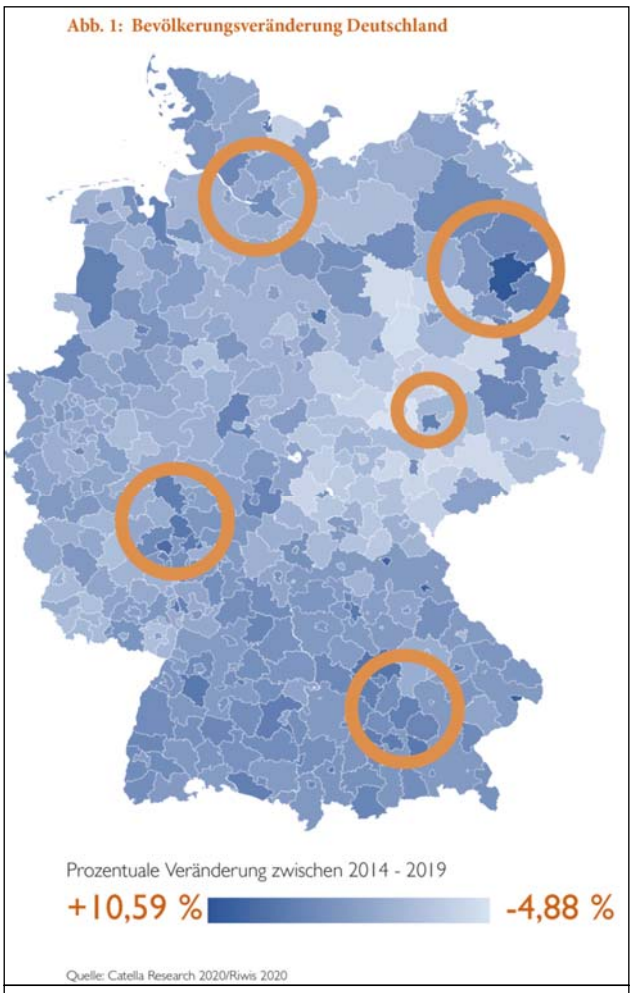
Jedoch sei eine einfache Abgrenzung zwischen Stadt und Land bei weitem nicht ausreichend, um einen detaillierten Überblick über die verschiedenen Trendphasen der Binnenwanderung und somit auch über die Entwicklung der bevorzugten Wohn- und Lebensräume zu erlangen.

Längst würden Begriffe wie Re- und Desurbanisierung die Wanderungsbewegungen dominieren, Agglomerationsräume weiten sich aus und bilden zusammenhängende städtische Gebiete, Spillover-Effekte des urbanen Raumes in ländliche Regionen und in die entgegengesetzte Richtung. „All diese Faktoren laufen parallel in verschiedenen Ausmaßen ab und erschweren die Formulierung eines einheitlichen Trends, wenn es darum geht herauszufinden, welche Wohnpräferenzen sich zukünftig entwickeln werden“, so Beyerles Fazit.

Zwischen 2000 und 2010 ließen sich moderate Zuwachsraten in den Großstädten verzeichnen. Seit 2010 scheint sich dieser Trend der Urbanisierung

Bei dieser Anzeige handelt es sich um eine werbliche Information. Eine Beteiligung kann ausschließlich auf Basis des veröffentlichten Emissionsdokumentes (Verkaufsprospekt) erfolgen. Dieses enthält ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen sowie insbesondere auch zu den Risiken der Vermögensanlage. Das vollständige Emissionsdokument ist bei dem Emittenten Auricher Werte GmbH, dem Anbieter ÖKORENTA FINANZ GmbH sowie bei Ihrem Vertriebspartner erhältlich und kann kostenlos angefordert oder auch im Internet unter www.oekorenta.de heruntergeladen werden.

Bildnachweis: o. © unsplash; u. © Vaclav Volrab / 123rf.de



München, Hamburg, Frankfurt, Berlin und Leipzig - Metropolen profitieren auch künftig von den Wanderungsbewegungen.

nochmals deutlich verstärkt zu haben. Alle aufgeführten Großstädte (Hamburg, Berlin, Leipzig, Düsseldorf und Frankfurt) weisen im Zeitraum zwischen 2010 und 2020 einen deutlichen Anstieg der Bevölkerung auf, was sich ebenfalls in einem positiven Wanderungssaldo in den Städten verdeutlicht. Besonders Frankfurt, Leipzig und Berlin lassen dabei die signifikantesten Veränderungen erkennen. Neben den deutlich verstärkten Zuwachsraten in den Städten zeichnet sich in deren Speckgürteln ebenfalls ein Trend der Zuwanderung ab. Und auch in den den Randbereichen der Städte wird eine verstärkte Zuwanderungsrate deutlich.

Die ländlich peripheren Regionen verlieren hingegen weiter an Einwohnern. Daraus ergebe sich die Frage, inwieweit sich diese Trends künftig entwickeln werden. Ist die Phase einer anhaltenden Urbanisierung gestoppt, und wird daher der suburbane Raum das neue Ziel verstärkter Wanderungsbewegungen sein?“, fragt Beyerle. Bereits jetzt ließen sich verschieden Indikatoren herausstellen, die diese These unterstützen. So würden auf der einen Seite die Prognosen der Bevölkerungsentwicklungen in den Großstädten zwischen 2020 und 2030 zwar weiterhin ein Wachstum aufzeigen, das jedoch weitaus weniger dynamisch verläuft. Auf der anderen Seite werde bei detaillierter Betrachtung ausgewählter Regionen in den Speckgürteln der Großstädte deutlich, dass diese Regionen zwischen 2018 und 2020 teilweise starke Bevölkerungszuwächse verzeichnen konnten.

Verschiedene Gründe lassen sich für die aktuell beobachtbaren Entwicklungen anführen. Ein Aspekt sind sicherlich die steigenden Miet- und Kaufpreise im städtischen Raum, was einkommensschwächere Bevölkerungsgruppen aus dieser Region verdrängt. Die unzureichende Bautätigkeit im tendenziell bezahlbaren Wohnraumsektor wird wahrscheinlich auch weiterhin zu einem Nachfrageüberhang führen und demnach die Preise steigen lassen. Auf der anderen Seite führen infrastrukturelle Verbesserungen in den Randgebieten dazu, dass das Pendeln in die Stadt, sei es aus beruflichen oder privaten Gründen, immer weniger Zeit in Anspruch nimmt. Dies führt unabdingbar zu einer höheren Mobilitätsbereitschaft. Somit gewinnt die Variante, in den Randbereichen der Städte zu wohnen und von den geringeren Mieten und der Naherholung zu profitieren und für den Job in die Städte zu pendeln, um dort aus dem diversen Angebot an Arbeitsfeldern schöpfen zu können, zunehmend an Beliebtheit.

Die Entwicklungen der COVID-19-Pandemie werden ebenfalls Auswirkungen auf die Sichtweise zur zukünftigen Nutzung des Wohnraumes führen. Urbanes Wohnen, welches sich durch Nähe zu seinen Mitmenschen und eine kleine durchschnittliche Wohnfläche auszeichnet, könnte zunehmend kritisch gesehen werden. Dahingegen gewinnen die eigenen vier Wände an Wichtigkeit, und das Wohnen im Randbereich der Städte könnte durch größere Wohnfläche sowie die Nähe zur Natur und Naherholung künftig weiter an Attraktivität gewinnen.

Fazit: Die Urbanisierung ist nicht gestoppt, verläuft jedoch weniger dynamisch – der suburbane Raum kann besonders in den Agglomerationsräumen von Städten (Speckgürtel) Bevölkerungsgewinne verzeichnen, was ebenfalls mit einem Anstieg der Mietpreise einhergeht. Dabei sind starke Differenzen zwischen Ost- und Westdeutschland erkennbar, ebenso wie Unterschiede zwischen stark peripheren Räumen und dem ländlicheren Umland der Städte. Somit ergeben sich aus Investorensicht erweiterte Diversifizierungspotenziale durch die breit gefächerten standortspezifischen Faktoren der Randbereiche. Beyerle: „Zukünftig ist davon auszugehen, dass Städte, aber vor allem deren Speckgürtel, am stärksten wachsen werden und der periphere Raum weiterhin Bevölkerungsverluste verzeichnen wird.“□

Solvium

300 Mio. platziert

Fünf Wochen nach Vertriebsstart eines neuen Angebots hat **Solvium Capital** fünf Millionen Euro platziert und insgesamt 300 Millionen Euro seit der Gründung des Unternehmens eingesammelt. Es ist 2011 mit Container-Direktinvestments an den Markt gegangen. Im Jahr 2014 schloss Solvium Capital eine Kooperation mit der **Axis Intermodal Deutschland GmbH**, dem größten europäische Unternehmen für Vermietung und Management von Wechselkoffern. Anfang Juni 2020 hat die Solvium-Gruppe alle Anteile der Axis übernommen.

ESG wird zentrales Kriterium

Maßnahmen zur Nachhaltigkeit sind nicht optimal untereinander abgestimmt

Die Europäische Union verschärft im Zuge der ESG-Regulierung der Finanzbranche auch die Nachhaltigkeitsvorgaben für die Immobilienbranche. Aktuell findet sich ein umfassendes Maßnahmenbündel in Vorbereitung, das ab März 2021 sukzessive in Kraft tritt.

Wesentliche Bestandteile der Maßnahmen sind die Offenlegungsverordnung, die Benchmarkverordnung, die Taxonomieverordnung und die Anpassung anderer Regelwerke wie beispielsweise MiFID II. Das Ziel: Nachhaltigkeit, die im Immobilienbereich lange eher freiwillig war, wird künftig für alle Marktteilnehmer verpflichtend. ESG wird neben Rendite und Risiko künftig ein zentrales Kriterium bei der Investitionsentscheidung sein. Eine Herausforderung ist, dass die Maßnahmen nicht koordiniert sind. Sie greifen ineinander, bauen aber nicht aufeinander auf und sind auch zeitlich nicht gut abgestimmt. Die Branche muss sich Brücken bauen und mit pragmatischen Lösungen selbst helfen.

Durch den Regulierungsprozess hat sich das Verständnis von Nachhaltigkeit gewandelt. Sie spielte sich früher lediglich auf Objektebene ab, wo Zertifikate für Immobilien eine sehr wichtige Rolle spielen. Heute ist ESG ganzheitlich und konzentriert sich nicht mehr auf einzelne Objekte, sondern auf alle Ebenen des Managements, auf vielfältige Prozesse und auf ganze Portfolien.

Dies ist eine unverbindliche Information der ZBI Vertriebskoordinations GmbH, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Corestate

ESG-Ziele übertroffen

Corestate hat selbstgesteckte Ziele seiner ESG-Strategie für den Berichtszeitraum 2019 erreicht und teilweise übertroffen. Der ESG-Report legt darüber Rechenschaft ab: So hat das Unternehmen bei der Energie- und Emissionsbilanz unter anderem den Kohlendioxid-Ausstoß pro Quadratmeter in den verwalteten Immobilien um mehr als zehn Prozent gesenkt, acht Prozentpunkte mehr als das Reduktionsziel. Beim Wasserverbrauch konnten sogar zwölf Prozent statt der geplanten zwei Prozent gespart werden.

Ausgangspunkt der aktuellen Diskussion waren die Pariser Klimaziele und die Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen im Jahr 2015. Diese führten im März 2018 zum Aktionsplan der Europäischen Union mit zehn zentralen Einzelmaßnahmen. Diese wurden und werden u.a. mit der Benchmark-, der Taxonomie- und der Offenlegungsverordnung umgesetzt.

„Es kommt jetzt eine Fülle von Maßnahmen auf die Fonds- und Immobilienbranche zu. Herausfordernd ist, dass die Maßnahmen nicht koordiniert und nicht aufeinander abgestimmt sind. Außerdem wird es meiner Meinung nach am Anfang eine hohe Nachfrage aber noch ein geringes Angebot an grünen Produkten geben“, sagt **Martina Hertwig**, Partnerin, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin bei **Baker Tilly**.

Für die Unternehmen der Branche eröffnet ESG Differenzierungsmöglichkeiten, meint **Christian Reibis**, ebenfalls Partner bei Baker Tilly. „Fondsanbieter, Asset Manager, Property Manager, Projektentwickler mit stringenter ESG-Strategie werden Wettbewerbsvorteile haben. Unternehmen, die das Thema nicht konsequent umsetzen, werden Probleme haben, beispielsweise, wenn sie eine Finanzierung benötigen. Bei der Umsetzung der komplexen Vorgaben ist Größe ein Vorteil.“

Hertwig berichtet, dass die Themen ESG und Klimaschutz aktuell sehr weit oben auf der politischen Agenda stünden. „Ich glaube, dass die dargestellten Maßnahmen erst der Anfang sind. Die Politik denkt bereits über weitere Verschärfungen nach. ESG ist nicht etwas, das man einmal umsetzt und das dann erledigt ist. Es wird uns dauerhaft begleiten.“

DNL VERTRIEBSGESELLSCHAFT MBH & CO. KG
Burggrafenstraße 5
40545 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

Zweifel an Klarheit der ESG-Verordnung

ZIA bemängelt vor allem fehlende Differenzierung nach Größe und Ausrichtung der Unternehmen

Der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, kritisiert die Vorschläge der europäischen Aufsichtsbehörden (ESAs) für technische Regulierungsstandards zur EU-Offenlegungs-Verordnung.

In seiner Stellungnahme bemängelt er insbesondere die Komplexität und den Detailgrad der Vorgaben, aber auch die fehlende Proportionalität der Regelungen nach Größe und Ausrichtung der verpflichteten Unternehmen. Demnach müssen Fondsmanager und andere Finanzmarktakteure künftig umfassend und detailliert über Nachhaltigkeitsaspekte auf ihrer Website, in Verkaufsprospekten und Jahresberichten informieren. So soll etwa über ein Template durch 32 Indikatoren dokumentiert werden, wie sich Investitionen auf verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte auswirken (principle adverse impacts).

„Der ZIA unterstützt den notwendigen Wandel im Zusammenhang mit entsprechenden ESG-Aktivitäten. Transparenz und Vergleichbarkeit zu schaffen ist dazu grundlegend wichtig. Ob die Offenlegungs-Verordnung Klarheit bringt, ist zweifelhaft – zumal sie nicht mit der Taxonomie synchronisiert ist“, sagt ZIA-Vizepräsident **Jochen Schenk**. „Die Vorgaben sind viel zu einseitig auf Unternehmensbeteiligungen zugeschnitten, wohingegen Immobilien keine Berücksichtigung finden.“

Auch der vorgesehene Zeitraum greife viel zu kurz: Die weiteren durch die ESAs angekündigten Templates für ESG- und Impact-Produkte müssten erst noch konsultiert werden und liegen voraussichtlich erst Anfang 2021 final vor. Angesichts der zu erhebenden Datenmengen und zu implementierender Prozesse ist der bis März zur Verfügung stehende Zeitraum viel zu kurz.

Die Offenlegungs-Verordnung ist Teil des EU Sustainable Finance Action Plan und kommt bereits am 10. März 2021 zur Anwendung (siehe dazu auch Seite 11 „ESG wird zentrales Kriterium“).□

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN

IMMAC
für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren investiert IMMAC mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner
Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

© Gargantiopa/iStock

Patrizia

Kräftig eingekauft

Die **Patrizia AG** hat ein Büroobjekt in Münster gekauft. Verkäuferin und langfristiger Mieterin ist die **Sparda-Bank West eG**. In Barcelonas Stadtteil 22@ hat Patrizia außerdem eine Büroprojektentwicklung erworben. Der Kaufpreis beträgt 72 Millionen Euro. Verkäufer sind **Cain International** und dessen Partner **FREO Group**. Und in Graz hat das Unternehmen eine Wohn-Projektentwicklung im Quartier Reininghaus gekauft. Dazu gehören eine Gewerbeeinheit und ein Kindergarten. Das Projekt soll Ende 2021 fertiggestellt werden.

Neue Jobs für Asset-Manager

Anforderungen werden sich ähnlich wandeln wie bei der Bürovermietung

Im aktuellen Themenpapier aus der Reihe „Future Office“ beleuchten Wealthcap und der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA die Perspektive des Asset Managers auf zukunftsstarke Büroimmobilien.

Das Papier identifiziert wichtige Trends im Asset Management von Büroimmobilien: Digitalisierung, „Space as a Service“ und steigende Ansprüche an die Schnittstellenfunktion des Asset Managers. Befragt wurden Experten von **Allianz Real Estate, EDGE, alstria office REIT** und **Vattenfall**.

„Die Anforderungen an ein modernes Asset Management von Büroimmobilien steigen weiter, so viel ist sicher. Auch wenn es für eine abschließende Beurteilung der Folgen der COVID-19-Pandemie noch zu früh ist, werden die überwiegend guten Erfahrungen aus dem Remote-Office die Flexibilität des Büroarbeitsplatzes nochmals deutlich erhöhen“, sagt **Rainer Krütten**, Geschäftsführer von **Wealthcap**.

Unabhängig von der Corona-Pandemie sind sich die Experten einig, dass sich die klassische Bürovermietung verändern wird. So wie moderne Arbeitsflächen idealerweise verschiedene Anforderungen vereinen − sie sollen flexibler, digitaler, grüner und nutzerfreundlicher werden − so wird auch den Asset Managern mehr abverlangt. Moderne Asset Manager müssen ein größeres Verständnis für die Bedürfnisse der Mieter entwickeln und diesen zum Beispiel im Sinne von „Space as a Service“ als Partner verstehen.►

FPRE
Fahrländer Partner Raumentwicklung

IMBAS – Digitale Immobilienbewertung

Die Bewertung von Immobilien bietet wie kein anderer Bereich der Immobilienwirschaft Raum für statistische Modelle, maschinelles Lernen und Methoden der künstlichen Intelligenz. Das Ergebnis ist die Beschleunigung von Geschäftsprozessen durch effiziente Digitalisierung.

Das Immobilienbewertungs- und Analysesystem IMBAS von Fahrländer Partner Raumentwicklung verknüpft statistische Analysemethoden mit der Logik der Immobilienwirtschaft. Unser Algorithmus verdichtet ökonomische, demographische und immobilienwirtschaftliche Standort- und Marktdaten und erlaubt eine wissenschaftlich fundierte Erstbewertung sämtlicher Objektarten.

Do it yourself! Bewerten auch Sie eigenhändig und zuverlässig Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Mietwohnungen, Büro- oder Verkaufsflächen. Analysieren Sie mit unseren interaktiven Dashboards Ihre Immobilienportfolios oder prüfen Sie die Voraussetzungen für Projektentwicklungen. Nutzen Sie unsere Gemeindechecks für jede PLZ in Deutschland und erzeugen Sie auf Ihrer Website qualifizierte Business Leads mit unserer Online-Schnellbewertung.

Jetzt informieren und kostenlosen Testzugang anfordern.

www.fahrlaenderpartner.de

DEUTSCHE FINANCE GROUP

PRIME-INVESTMENT

CLUB DEAL CHICAGO
Office Tower „Big Red“

- 50 Mio. US-Dollar Eigenkapital
- Kapitalbindung beträgt 8 Jahre nach Platzierungsende
- Laufende jährliche Ausschüttung in Höhe von plangemäß 5 %
- Wertsteigerungsstrategie
- Mindestzeichnung 25.000 US-Dollar

Wenn Sie Interesse an einem institutionellen Club Deal
der DEUTSCHE FINANCE GROUP haben registrieren Sie sich jetzt unter:
www.df-big-red.de

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Germany | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance-group.de

Zudem beschleunigt die Corona-Krise die Digitalisierung im Asset Management. Neue Dienstleistungsangebote sind möglich, die verstärkt nachgefragt werden. Zweitens kommen die Autoren zu dem Schluss, dass sich nicht jede (Bestands-)Immobilie als Future Office eignet, unter Berücksichtigung sämtlicher vier Säulen. Regulatorische und bautechnische Faktoren können demnach oft im Widerspruch zu den Zielen eines Büros stehen, das grün, smart, flexibel und nutzerfreundlich sein soll.

Insbesondere die Faktoren Flexibilität – in Bezug auf die Bürofläche und in den Mietverträgen − sowie Nachhaltigkeit auf Investoren- und Mieterseite, gewinnen an Bedeutung. Die Experten sind sich zudem einig, dass sich Qualität auszahlt: Büroflächen mit Innovationsdruck sind demnach langfristig wettbewerbsfähiger und resilienter.

Darüber hinaus thematisiert das Themenpapier die Rolle des Asset Managers als eine zentrale Schnittstelle zwischen Eigentümer und Mieter. Die Anforderungen beider Seiten an das Asset Management steigen zukünftig weiter, daher braucht es äquivalent zum Future Office ein Future Asset Management. Dies ist umso wichtiger im Falle von Mietern, die über hochqualifiziertes und gut bezahltes Personal verfügten und entsprechend besonders hohe Ansprüche an die Büroflächen stellten.

„Wir brauchen ein zukunftsgerichtetes Asset Management, das Eigentümer und Mieter noch stärker im Blick hat. Asset Manager erfüllen eine wichtige Schnittstellenfunktion. Dabei bedeutet Digitalisierung etwa nicht, dass Aufgaben an Komplexität verlieren, im Gegenteil. Gleichzeitig muss das Asset Management – wie es heute schon der Fall ist – den Erfolg des Immobilieninvestments sicherstellen. Das ist und bleibt eine Mammutaufgabe“, sagt **Andreas Wende**, Vorsitzender **ZIA**-Ausschuss Büroimmobilien.

Future Office und Future Asset Management bedingen sich gegenseitig, so das Resümee des Themenpapiers. Auf der einen Seite ist ein Future Asset Management bei einem Objekt am effektivsten und erfolgversprechendsten, das aufgrund seiner Flächen- und Gebäudeeigenschaften ein zukunftsstarkes und resilientes Future Office darstellt. Auf der anderen Seite kann ein innovatives und aktives Future Asset Management das Potenzial eines Future Office optimal heben.□

IN **SOLARENERGIE** INVESTIEREN

Mit einem weltweit erfolgreichen Projektentwickler

hep there is no planet b.

PUBLIKUMS- UND SPEZIAL-AIF

Für Privatanleger, semiprofessionelle und professionelle Anleger

ATTRAKTIVE RENDITEN

Prognostizierte Renditen liegen zwischen 6 - 8 % p.a. MIRR[1]

WELTWEITER MARKT

Projektpipeline von 3,6 Gigawatt in Europa, Asien und den USA

Jetzt informieren **www.hep.global**

[1] Berechnet nach der Modifizierten Internen Zinsfuß-Methode (**M**odified **I**nternal **R**ate of **R**eturn): Die modifizierte interne Zinsfuß-Methode ist eine finanzmathematische Methode zur Berechnung der Rendite (Effektivverzinsung) einer Investition. Der Abzinsungsfaktor, bei dessen Verwendung die diskontierten zukünftigen Zahlungen dem heutigen Preis bzw. der Anfangsinvestition entsprechen, heißt interner Zinsfuß. Bei der modifizierten IRR-Methode wird im Gegensatz zur IRR-Methode unterstellt, dass die Einzahlungsüberschüsse während der Laufzeit zu einem Kalkulationszins (6 %) angelegt werden, sodass sich im Vergleich zur IRR-Methode ein veränderter Endwert ergibt. Anschließend wird – wie bei der IRR-Methode – der Abzinsungsfaktor bestimmt, bei dem die zukünftigen Zahlungen dem Preis der Anfangsinvestition entsprechen. **Hinweis:** Prognosen sind kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an geschlossenen Investmentvermögen der HEP Kapitalverwaltung AG sind die jeweils aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen und Verkaufsprospekte in Verbindung mit den neuesten Jahresberichten. In diesen Unterlagen finden sich auch ausführliche Hinweise über die mit einer Investition verbundenen Risiken.

Amis bauen in der Krise Einfamilienhäuser

Census Bureau in den USA ermittelt deutlich steigende Zahlen auf dem Wohnungsmarkt

Das Census Bureau in den USA hat sehr ermutigende Zahlen für den Immobiliensektor im Juli veröffentlicht: Die Gesamtzahl aller Baubeginne liegt nur noch 4,5 Prozent unter dem Vor-Corona-Niveau. „Damit bewegen sich beispielsweise die Einfamilienhausbaubeginne im Juli wieder auf dem Niveau von 2019“, sagt Michael Bazdarich, Ökonom bei Western Asset.

Die Zahl der Baubeginne ist laut **US-Bureau of the Census** im Juli um 22,6 Prozent gestiegen. Auch für Juni wurden die Zahlen um knapp drei Prozent nach oben korrigiert, was zu einem Anstieg von 17,5 Prozent führte, im Mai lag der Anstieg noch bei gut elf Prozent. Bei den Neubauten von Einfamilienhäusern war der Anstieg im Juli mit 8,2 Prozent weniger spektakulär, im Juni war die Zahl um fast 20 Prozent gestiegen, bei rund sieben Prozent im Mai. „Diese Zuwächse sind wichtig, um die Rückgang während des Shutdowns wieder auszugleichen“, sagt **Michael Bazdarich**. So lagen die Neubauten im Juli noch immer 4,5 Prozent unter dem Vor-Corona-Niveau von Februar, nachdem sie in der Folge bis April um mehr als 40 Prozent eingebrochen waren. Bei den Einfamilienhäusern bewegte sich der Wert im Juli immer noch zehn Prozent unter der Zahl von Februar, nachdem sie bis April um rund 34 Prozent zurückgegangen war. „Damit bewegte sich der Markt für neue Einfamilienhäuser im Juli wieder auf dem Niveau von 2019, blieb jedoch unter den Zahlen von Anfang 2020“, sagt Bazdarich.

Da jedoch die Verkäufe von Neubauten bereits im Juni wieder das Niveau von vor dem Lockdown erreicht hatten, gehen die Experten von **Western Asset** davon aus, dass der Baubeginn neuer Häuser in den kommenden Monaten auch wieder das Niveau von Anfang 2020 erreichen wird. „Die Entwicklung bei Neubauten ist im Vergleich zu dem, was wir in anderen Sektoren beobachten, sehr gut“, so Bazdarich. „Angesichts der V-förmigen Zunahme beim Bau neuer Häuser in den vergangenen drei Monaten ist davon auszugehen, dass auch die Ausgaben im Wohnungsbau wieder steigen werden.“□

HAB US Immobilienfonds 01

Investitionen in ausgewählte Gewerbeimmobilien im Südosten der USA.

TRISTAR REAL ESTATE INVESTMENT

Gesamtmittelrückfluss ca. 157 %*

★ Sehr niedrige Kostenquote
★ Exzellenter US-Partner TriStar
★ Externe KVG, Verwahrstelle und Treuhand

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an dem durch die HAB GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Adrealis oder die HAB GmbH, Lübecker Straße 14, 22941 Bargteheide bzw. deren Webseite unter www.HAB-GmbH.net entnommen werden. * Summe prognostizierter Auszahlungen.

HAB
Hamburg Atlanta Beteiligungen

Direktkontakt

Mail:
kontakt@hab-gmbh.net

Web:
www.hab-gmbh.net

Immobilienfonds stabilisieren Neugeschäft

BVI registriert im ersten Halbjahr ähnliches Ergebnis bei den Zuflüssen wie in den beiden Vorjahren

Der Fondsbranche flossen im ersten Halbjahr 2020 netto 37,9 Milliarden Euro neue Gelder zu. Das meldet der Branchenverband BVI. Das entspricht etwa dem Neugeschäft in den Jahren 2018 und 2019.

Die Zuflüsse im laufenden Jahr entsprechen einem Prozent des von der Branche verwalteten Vermögens, das zur Jahresmitte 3.333 Milliarden Euro betrug. Im Vergleich zum Ende des ersten Quartals (3.139 Milliarden Euro) ist das Vermögen – insbesondere aufgrund der sich erholenden Börsen nach deren Einbruch im März – um mehr als sechs Prozent gestiegen. Gleichwohl liegt es noch unter dem Rekordstand vom Jahresbeginn, als die Fondsgesellschaften 3.398 Milliarden Euro verwalteten.

Das Neugeschäft der offenen Publikumsfonds vollzog im ersten Halbjahr einen Vorzeichenwechsel. Nach Abflüssen im ersten Quartal von netto 11,4 Milliarden Euro erzielten die Fonds im zweiten Quartal Zuflüsse von 15,7 Milliarden Euro. Die Absatzliste im zweiten Quartal führen Aktienfonds mit 9,8 Milliarden Euro und Mischfonds mit 5,8 Milliarden Euro an. Beide Fondsgruppen verzeichneten noch im ersten Quartal mit 12,3 Milliarden Euro bzw. 1,2 Milliarden Euro die höchsten Abflüsse der Publikumsfonds.

Eine Konstante im Neugeschäft der Publikumsfonds bilden Immobilienfonds. Ihnen flossen im zweiten Quartal 1,2 Milliarden Euro neue Gelder zu, nachdem sie im ersten Quartal 3,9 Milliarden Euro erzielt hatten. Insgesamt verzeichneten Publikumsfonds von Anfang Januar bis Ende Juni netto 4,3 Milliarden Euro neue Gelder. Dazu steuerten nachhaltige Fonds 7,7 Milliarden Euro bei, während aus nicht nachhaltigen Fonds 3,4 Milliarden Euro abflossen.

Die Fondsgesellschaften verwalteten Ende Juni ein Vermögen von 1.061 Milliarden Euro in offenen Publikumsfonds. Die volumengrößte Gruppe sind Aktienfonds mit 384 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anteil von 36 Prozent. Es folgen Mischfonds mit 302 Milliarden Euro (28 Prozent), Rentenfonds mit 209 Milliarden Euro (20 Prozent) und Immobilienfonds mit 114 Milliarden Euro (elf Prozent).

wealthcap
real asset & investment manager

Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit 35 Jahren Erfahrung eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategie.

Für unsere Anleger gestalten wir zukunftsfähige Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com

35 Jahre Erfahrung

Member of UniCredit

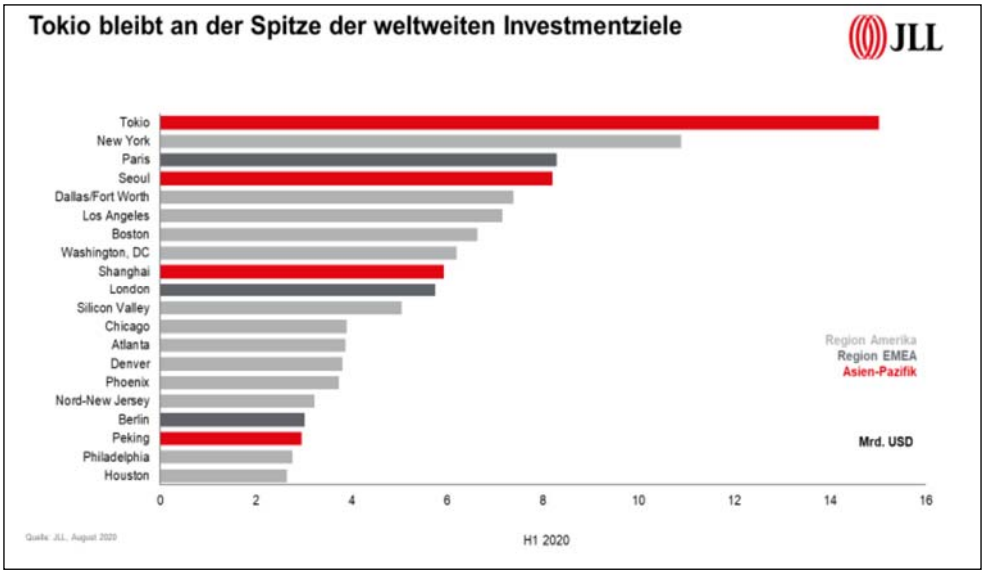
Wechsel Dich

E & G Funds and Asset Management, ehemaliges Tochterunternehmen der **Privatbank Ellwanger & Geiger**, hat sich in die **AIF Capital Group** umgewandelt. Damit vollenden die Geschäftsführer und Gesellschafter **Mario Caroli** und **Ralf Schlautmann**, die 2017 die Firma als Management-Buy-Out übernahmen, einen weiteren wesentlichen Schritt in die Unabhängigkeit. Neben der AIF Kapitalverwaltungs-AG und der AIF Management GmbH entstand mit der AIF Development Services GmbH eine eigene Entwicklungstochter mit einem Projektvolumen von derzeit 80 Millionen Euro. Das Team verstärkte sich mit weiteren Fach- und Führungskräften, wie beispielsweise **Sven Eggers**, ehemaliger Partner bei EY Real Estate, **Christian Holz**, langjähriger Vorstand verschiedener Entwicklungsgesellschaften, und **Joachim Zug** mit umfangreicher Projektentwicklungserfahrung.

Enver Büyükarslan steigt als Hauptgesellschafter in das operative Geschäft der Kapitalverwaltungsgesellschaft von **Deutsche Investment** ein und hat die Leitung der Ressorts Geschäftsentwicklung, Vertrieb, An- und Verkauf sowie Projektentwicklung übernommen. Sein Amt als Vorsitzender des Aufsichtsrates hat er niedergelegt. Seine Nachfolge tritt **Klaus-Jürgen Scherr** an, der dem Aufsichtsrat seit 2018 angehört. Neu in den Aufsichtsrat berufen wurden **Hermann Stapenhorst**, der den stellvertretenden Vorsitz übernimmt, und Professor **Thomas Reich**.

Schwache Wirtschaft - starker Markt

Japanische Hauptstadt führt Liste mit weltweiten Investments an

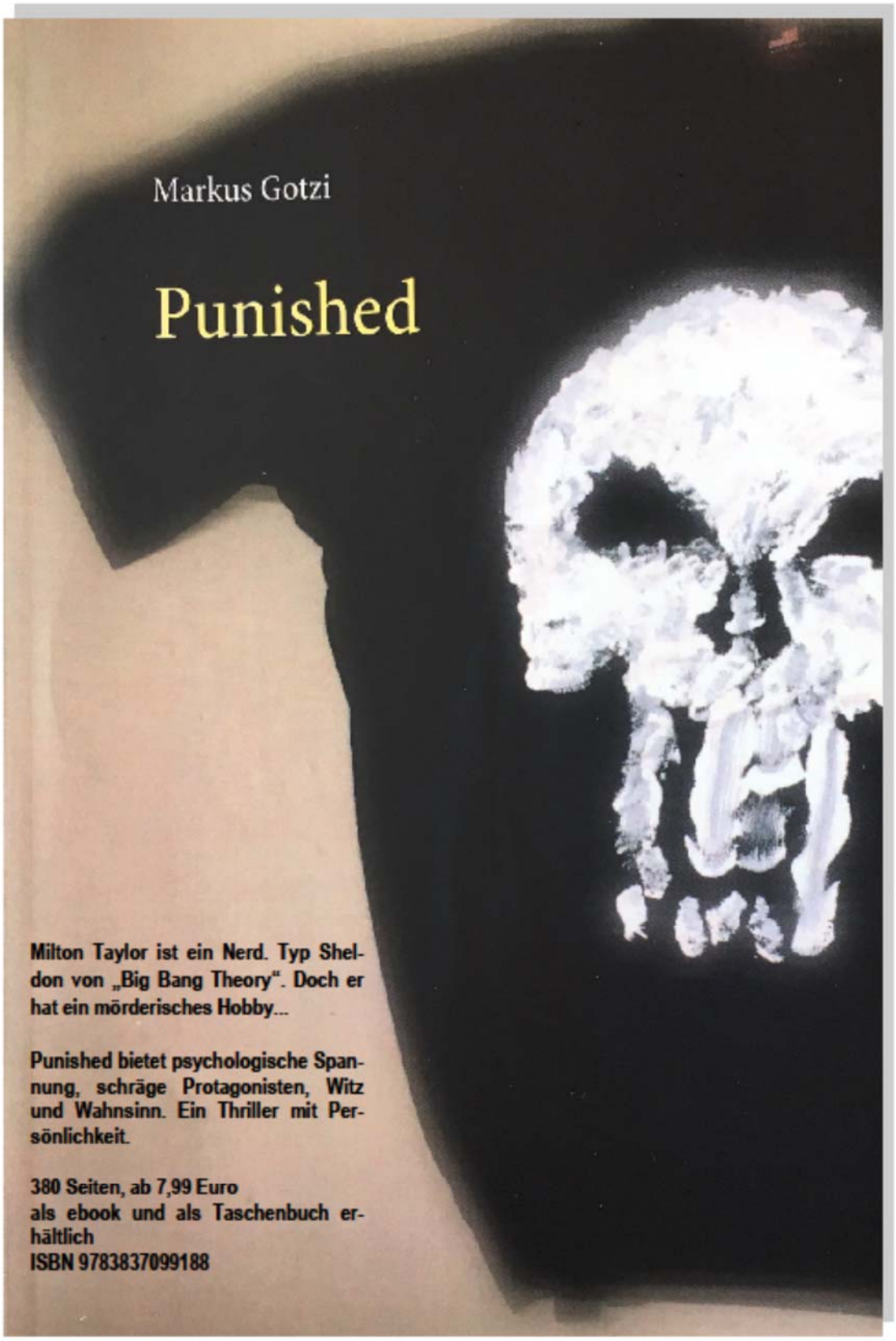


Mit rund 15 Milliarden Dollar bleibt Tokio im ersten Halbjahr führend beim globalen gewerblichen Transaktionsvolumen, vor New York (knapp 10,9 Milliarden Dollar) und Paris (8,3 Milliarden). Der vormalige langjährige Spitzenreiter London ist mit 5,75 Milliarden auf Platz zehn zurückgefallen. Zahlen aus der aktuellen Studie von Jones Lang LaSalle.

Berlin ist am Ende des ersten Halbjahres 2020 die einzige deutsche Stadt unter den TOP 20 Immobilien-Investmentzielen weltweit, die zusammen 36 Prozent des globalen Transaktionsvolumens von 321 Milliarden Dollar bilanzieren. Mit drei Milliarden Dollar landete die deutsche Hauptstadt auf Platz 17. In Frankfurt und München platzierten sich zwei weitere Städte knapp hinter den Top 20: Ende des ersten Halbjahres nehmen sie Platz 22 mit 2,5 Milliarden bzw. Platz 23 mit 2,4 Milliarden Dollar ein.

Die **grenzüberschreitenden Investments** gingen in den drei genannten deutschen Städten von einer Milliarde Dollar in den ersten drei Monaten auf 0,6 Milliarden Dollar im zweiten Quartal zurück. „Mit Einbußen bei Cross-Border-Aktivitäten stehen die deutschen Märkte nicht allein da, in Zeiten von Corona dominieren Binnenaktivitäten rund um den Globus“, so **Hela Hinrichs**, Senior Director, **Jones Lang LaSalle** EMEA Research & Strategy. Grenzüberschreitende Investments haben sich zwischen den beiden Quartalen weltweit deutlich abgeschwächt, von rund 60 Milliarden auf 26 Milliarden Dollar. Insgesamt bewegt sich ihr Halbjahresergebnis damit knapp 28 Prozent unter dem Vergleichszeitraum in 2019. „Märkte, die stärker auf grenzüberschreitendes Kapital angewiesen sind, haben die Auswirkungen dieser Marktverschiebung bereits zu spüren bekommen mit deutlichen Einbußen des Transaktionsvolumens“, so Hinrichs.

An dieser rückläufigen Entwicklung dürfte sich auch in der näheren Zukunft nichts ändern, da Reisebeschränkungen und logistische Herausforderungen die Aktivitäten weiter behindern werden. Privatkapital, bereits vor COVID-19 mit einem relevanten Anteil, wird künftig eine wichtige Liquiditätsquelle bleiben, meint Hinrichs: „Private lokale Investoren und hochvermögende Family Offices aus dem Nahen Osten, Hongkong, Singapur und den USA treten als neue Kapitalquellen auf. Viele institutionelle Anleger agieren derzeit deutlich vorsichtiger und beobachten die weitere Marktentwicklung“.□


Markus Gotzi
Punished
Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory". Doch er hat ein mörderisches Hobby...
Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.
380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Else-Lang-Str. 1

50858 Köln
T: 0221/97589775

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi (V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
36978 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05243 - 901-250
F.: 05243 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: **info@rohmert.de**

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Aktuelle Anzeigen– und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe
DF Deutsche Finance Holding AG
DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG
hep global GmbH
HTB Gruppe
IMMAC Holding AG
Ökorenta GmbH
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG
Wealthcap Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH
Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Das Letzte

Ich bin kein Freund von US-Präsident **Donald Trump**. Meine Leser wissen das. Jetzt aber muss ich aber mal eine Lanze für den Mann brechen. Und damit sind wir auch schon mitten drin im Kriegs-Vokabular des Mittelalters. Die Rolle der Lanzenträger in den Bauernkriegen spielten Jahrhunderte später im ersten Weltkrieg die Infanteristen mit ihren auf die Gewehre gepflanzten Bajonetten, die sie dem Feind in den Bauch gestoßen haben.

Auf einem Friedhof in Frankreich liegen hunderte dieser armen Teufel. US-Soldaten, die in einer nutzlosen Schlacht gegen die Deutschen gefallen sind. Angeblich hatte Donald Trump bei den Feierlichkeiten 100 Jahre nach Kriegsende 2018 in Paris keine Lust, den Soldatenfriedhof zu besuchen, weil er bei Wind und Wetter um seine Fönfrisur fürchtete. Das berichten nun amerikanische Medien. Außerdem soll er gesagt haben, dass dort in den Gräbern sowieso nur Verlierer und Trottel liegen – loser and suckers.

Ich meine, was ist daran so schlimm, die Soldaten als Verlierer zu bezeichnen? Jetzt mal ganz sachlich. Hat der Mann nicht recht? Immerhin haben die amerikanischen Kämpfer auf den Schlachtfeldern in Frankreich ihr Leben verloren. Verloren! Sonst würden sie ja wohl kaum auf dem Friedhof liegen, tausende Kilometer von ihren Frauen, Kindern, Müttern, Vätern, Geschwistern und Freunden entfernt.

Ob sie sich trottelig angestellt haben als sie von ihren Offizieren ins Maschinengewehrfeuer der Feinde getrieben wurden? Als die Granaten der Artillerie ihre Leiber in den Schützengräben pürierten? Donald Trump mag das denken. Woher soll der Mann es auch besser wissen? Er hatte nicht das Vergnügen, auf dem Feld der Ehre zu kämpfen. Damals in Vietnam. Drei Mal haben die Ärzte das verhindert. So ein Fersensporn kann aber auch verflucht weh tun!

Was wäre das sonst für ein Held gewesen. Hat er nicht gesagt, er wäre unbewaffnet in diese Schule in Florida gelaufen, um sich dem Irren entgegenzustellen, der 17 Kinder und Lehrer erschossen hat? Hat er oder hat er nicht? Was für ein Vorbild! Und jetzt stellen Sie sich diesen Mann mit einer Waffe vor. Mit ihm in vorderster Linie hätten die Amis den Vietnamkrieg bestimmt nicht verloren. Alles wäre anders geworden: Keine Rambo-Filme über traumatisierte Dschungelkämpfer. Kein „Die durch die Hölle gehen“, mit **Robert De Niro** und der überschätzten **Meryl Streep**.

Ist es da nicht nur folgerichtig, dass er seinen Parteikollegen **John McCain** verhöhnt, weil der fünf Jahre lang in vietnamesischer Gefangenschaft gefoltert wurde? Was lässt der sich auch gefangen nehmen? Ist das heroisch? Also wirklich. Der hätte einfach besser aufpassen sollen. Was hat der denn in diesen fünf Jahren für sein Land getan? Irgendwas Profitables? Was Geld einbringt? Trump aber musste sich in dieser Zeit bestimmt mit Baubehörden, Banken, dem Finanzamt und fragwürdigen Geschäftspartnern herumärgern. Und all die langweiligen Partys...

Also, wenn Trump sich jetzt grundlos verfolgt sieht, Stichwort Hexenjagd, dann kann ich das verstehen. Glücklicherweise gibt es in der Entourage des Präsidenten genügend Menschen, die ebenfalls eine Lanze für ihn brechen. Seine Frau zum Beispiel. Die hat er von Paris aus zu Hause in Washington angerufen, um ihr zu versichern, wie enttäuscht er sei, dass er nicht auf den Friedhof könne. Berichtet der Fernsehsender **CNN**. Ach, Melania war damals gar nicht in den USA, sondern ebenfalls in Paris? Komm, egal. Du musst ja nicht jedes Wort auf die Goldwaage legen. Auch so ein Spruch, der schon im Mittelalter zum Sprachgebrauch zählte. Passt irgendwie besser zu dem Pinocchio der Politik, dem Mann der 20.000 Lügen.

Achtung! Dieser Text enthält Satire. Bitte mit Vorsicht genießen und nicht jedes Wort auf die Goldwaage legen.