DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 401 I 04. KW I 28.01.2022 I ISSN 1860-6399 I KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Checks 2021: Ein Blick zurück auf Pflegeheime und Supermärkte 2

Auf ein Wort: Henning Koch von **Commerz Real** über Eltifs und offene Fonds 10

Offene Publikumsfonds: Zwei Drittel bereits als Artikel-8-Fonds klassifiziert 12

Trend-Objekt Pflegeheim: Umsatz 20210 doppelt so hoch wie 10-Jahres-Schnitt 14

Personalia 14

Büromärkte: Basis-Szenario zeigt anhaltendes Wachstum bei Beschäftigten 16

Feri-Konjunktur-Prognose: Baugewerbe profitiert vom Regierungswechsel 17

In Kürze 18

Das Letzte 20

Impressum 20

Meiner Meinung nach...

Ich habe mich sehr gefreut. Über Glückwünsche, Wertschätzung und Ansporn. Ich rede über die netten Reaktionen auf die Nummer 400. Schön zu wissen, dass wir eine Rolle in der Branche spielen. Wieviel Gewicht unsere Meinung hat. In dieser Ausgabe schauen wir erst einmal zurück auf die Angebote des vergangenen Jahres. Wohnungen, Pflegeheime und Fachmärkte bestimmten das Angebot. Hotels und Einkaufszentren dösen noch im Dornröschenschlaf. Mal abwarten, ob in diesem Jahr der Wecker klingelt.

Ausgeschlafen müssen die Investoren in Büroimmobilien sein. Das standardisierte Großraumbüro früherer Jahrzehnte hat offenbar ausgedient. Aktuelle Analysen belegen, dass neben der Lage vor allem die Gebäudeeigenschaften und variable Nutzungsmöglichkeiten immer wichtiger werden. Es wäre denkbar, dass flexible und modern gestaltete Büros in zentralen Lagen verknappen, während Standardbüros ohne flexible Raumgestaltung leer bleiben.

Eher unruhige Nächte verbringen derzeit die Anleger in Bitcoins. Der Kurs hat sich seit November 2021 fast halbiert. Hab ich was falsch gemacht? Fährt der Bitcoin-Zug ohne mich ab? Diese Frage hat sicher nicht nur mich umgetrieben, nachdem der Wert für die Crypto-Währung seit dem Sommer vergangenen Jahres nur noch eine Richtung kannte: Nach Norden. Aber wie ich meinen Lesern vor einem halben Jahr schon einmal gestanden habe: Ich habe absolut keine Ahnung. Daher habe ich die Finger davon gelassen. War wohl keine falsche Entscheidung.

Allerdings sollten wir uns künftig intensiver mit digitalen Währungen und ihren Möglichkeiten beschäftigen. Denn eine Reihe von Anbietern denkt ernsthaft über tokenisierte Immobilienbeteiligungen nach. Sie erhoffen sich dadurch vor allem, neue, junge Kunden zu erreichen. Menschen, die in einer App auf dem Smartphone nachschauen wollen, wieviel ihr Digital-Investment wert ist. Und wenn ein Sachwert dahinter steckt – umso besser.

Viel Spaß beim Lesen!

BVT

230 Mio. platziert

Die **BVT Unternehmensgruppe** aus München hat im vergangenen Jahr bei professionellen, semiprofessionellen und Privatanlegern knapp 230 Millionen Euro Eigenkapital platziert. Schwerpunkte bildeten die Anlageklassen US-Immobilien, Immobilien Deutschland und der Bereich Multi-Asset mit Beteiligungsmöglichkeiten für Privatanleger und institutionelle Investoren. Auch 2021 trugen die Investitionen professioneller und semiprofessioneller Anleger mit rund 80 Prozent bzw. rund 183 Millionen Euro den Hauptteil des platzierten Eigenkapitals bei, gut 20 Prozent bzw. rund 47 Millionen Euro entfallen auf das Geschäft mit Privatanlegern. Während in den Vorjahren US-Immobilien den Investitionsschwerpunkt bildeten, zeige sich für 2021 ein ausgewogenes Verhältnis zwischen US-Immobili-en, Immobilien Deutschland und den Multi-Asset-Kon-zepten der BVT.

Project

Dortmund / Dresden

Project Investment hat zwei Grundstücke in Dortmund und Dresden gekauft und damit Investitionen für die „Develop and hold"-Portfolios zweier Spezial-AIF getätigt. Die für institutionelle Investoren aufgelegten Anlagevehikel – ein Individualmandat sowie der erst 2021 aufgelegte „Project Wohnen Deutschland (PWD)" – entwickeln nachhaltige Mietwohnungsportfolios in ausgewählten deutschen Metropolregionen.

Fonds-Checks

Ein Blick zurück

Im vergangenen Jahr betraten zahlreiche neue Anbieter den Markt der AIF

Seit Beginn der Corona-Krise kennen wir ein neues Segment: Systemrelevante Immobilien. Gemeint sind Investitionsobjekte, die in der Pandemie ihre besondere Bedeutung und Krisenfestigkeit bewiesen haben: Wohnungen, Pflegeheime, Fach- und Supermärkte, Logistikimmobilien. Mit Ausnahme der Lagerhallen haben die System-Immobilien auch die Assets der geschlossenen Publikums-AIF bestimmt. Dazu ein paar Bürogebäude in Deutschland und den USA, aber keine Hotels und auch keine Shoppingcenter. Abseits der Immobilien hatten wir Fonds mit Erneuerbaren Energien und Private Equity. Erfreulich: Trotz Corona und Lockdown haben auch neue Anbieter den Markt betreten. Und mit einem davon beginnen wir den ersten Teil unseren kleinen Rückblicks auf das vergangene AIF-Jahr:

Verifort Capital – Healthcare I

Pflegeheime und Einrichtungen zum Betreuten Wohnen sind wie Wohnungen, Supermärkte und Logistikimmobilien vergleichsweise glimpflich durch das von Corona bestimmte Immobilien-Jahr gekommen. Daher lässt sich das Investitions-Konzept des ersten geschlossenen Publikums-AIF von **Verifort Capital** nachvollziehen. In dem „Healthcare I" beteiligen sich Anleger ab 5.000 Euro plus Agio an einem Portfolio aus Senioren- und Pflegeimmobilien. Die Nummer eins im Namen lässt darauf schließen, dass der AIF den Beginn einer Reihe ähnlich konstruierter Fonds darstellt.

Objekte: Der AIF startet als Blind-Pool, wobei bereits eine Reihe von potenziellen Fondsobjekten identifiziert ist. Dabei handelt es sich entweder um (teil) stationäre Pflegeeinrichtungen, Apartments mit betreutem Wohnen, Tagespflegereinrichtungen und Immobilien von Betreibern ambulanter Pflegedienste. Der Einkaufsfaktor des gesamten Portfolios darf den Wert von 22,5 Jahresmieten nicht übersteigen – was die Preisentwicklung auf diesem Teilmarkt widerspiegelt. Die Nachfrage privater und institutioneller Investoren hat zu teilweise massiven Preissteigerungen geführt. In seiner Prognose rechnet Verifort allerdings mit einem reduzierten durchschnittlichen Multiplikator von 18,9.

Markt: Mit Einführung der Pflegeversicherung im Jahr 1999 steigt die Zahl der Bedürftigen. Alleine im Zeitraum zwischen 2007 bis 2015 kletterte sie um 35 Prozent von 2,25 Millionen Men-

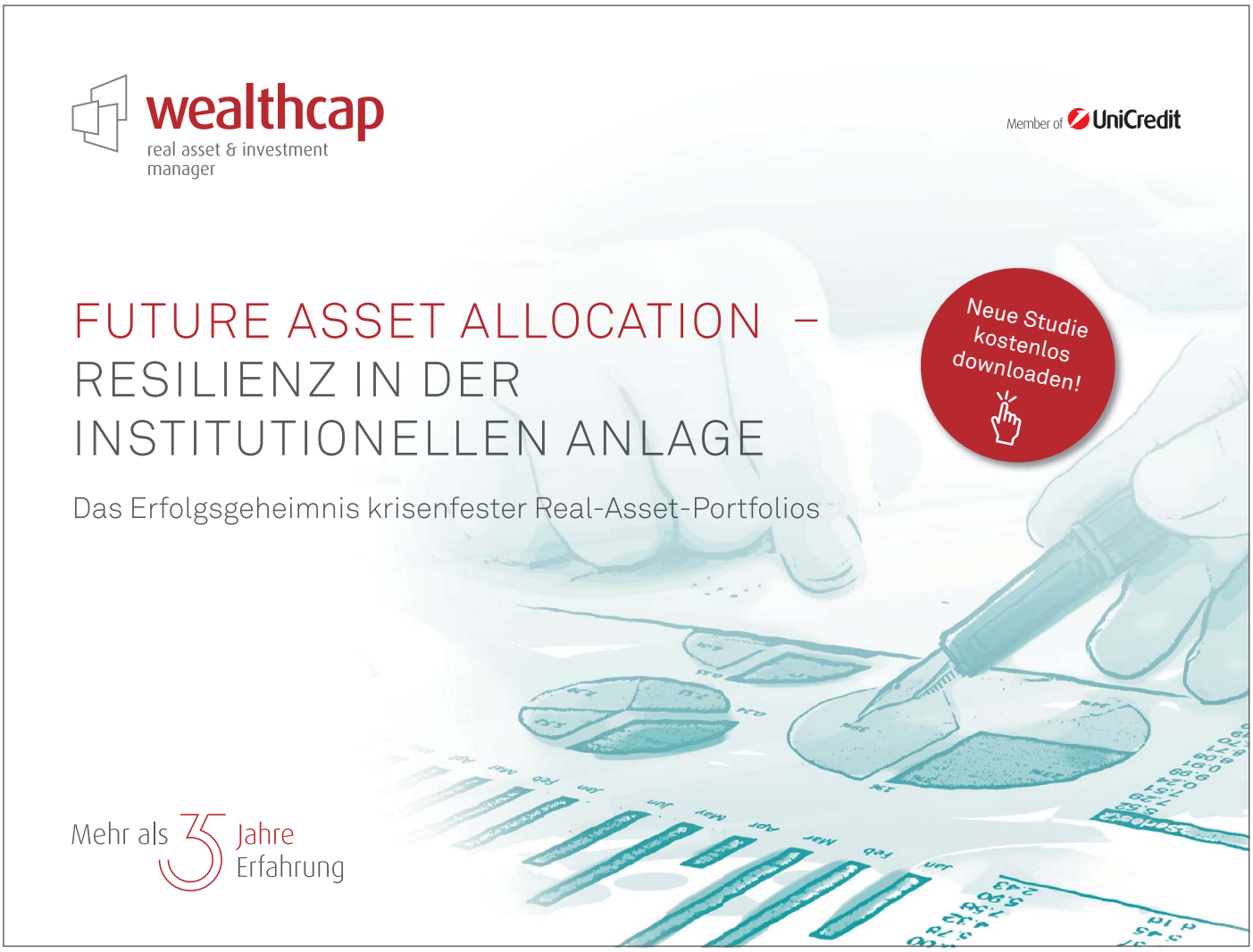
schen auf mehr als drei Millionen. Prognosen gehen davon aus, dass der Trend anhält. Nach Hochrechnungen des Statistischen Bundesamtes wird im Jahr 2050 jeder achte Einwohner Deutschlands älter sein als 80 Jahre, und rund 5,5 Millionen dürften auf Pflege angewiesen sein. Das Beratungsunternehmen **Ernst & Young** rechnet damit, dass im Jahr 2030 rund 300.000 Pflegeplätze fehlen, unter anderem deshalb, weil ein großer Teil der Zimmer nicht mehr den Anforderungen entspreche. Die Experten prognostizieren, dass aus diesem Grund mittelfristig jedes siebte Heim vom Markt verschwinden wird und in den kommenden zehn Jahren 4.300 neue Pflegeimmobilien neu gebaut werden müssen.

Meiner Meinung nach… Erster Publikums-AIF von Verifort Capital – und damit eine positive Einschätzung des geschlossenen Sachwerte-Marktes für private Kapitalanleger. Für Pflegeimmobilien als Assets im Premiere-Fonds sprechen einige Gründe. So können CEO **Frank Huber** und Beiratsvorsitzender **Mario Liebermann** eine Historie in diesem Segment nachweisen. Außerdem ist die wie Verifort ebenfalls zur **Activum-Gruppe** zählende **Carestone** ein ganz Großer im Markt mit Pflegeheimen. Anleger steigen auf hohem Niveau in diesen AIF ein, aber das ist dem Markt mit seinen in der Corona-Pandemie gestiegenen Preisen geschuldet.

Immac - Sozialimmobilien 109

Der **Immac**-Publikums AIF mit der Nummer 106 und einer Immobilie in Leipzig ist so gerade platziert, da legt der Hamburger Pflege-Spezialist schon nach: Mit dem „Immac Sozialimmobilien 109“ beteiligen sich Anleger ab 20.000 Euro plus Agio an einer Einrichtung zum betreuten Wohnen in Eilenburg, rund 20 Kilometer von Leipzig entfernt.

Objekt: Zum Preis von 15,6 Millionen Euro inklusive Kaufnebenkosten hat Immac einen Wohnblock mit 148 Einheiten gekauft. Das Gebäude wurde 1978 als klassisches Wohnhaus erbaut, in den Jahren 2014 bis 2017 saniert und wird seitdem als Seniorenwohnanlage genutzt. In der Immobilie befindet sich außerdem eine Arztpraxis, eine medizinische Fußpflege und eine Physiotherapie. Der Betreiber zahlt eine Jahrespacht von 790.000 Euro, was einen Kaufpreisfaktor von 19,74 bedeutet. So teuer hat Immac



Deutsche Finance

1,26 Mrd. platziert

Die **Deutsche Finance Group** hat im vergangenen Geschäftsjahr Eigenkapital in Höhe von 1,26 Milliarden Euro platziert. Davon entfielen 1,11 Milliarden Euro auf den institutionellen Geschäftsbereich und 150 Millionen Euro auf das Privatkundengeschäft. Die Assets under Management konnten weiter signifikant gesteigert werden und betragen 9,6 Milliarden Euro. Deutsche Finance Group bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

bislang selten eingekauft – wobei für diesen Deal die Preise für Wohnimmobilien gelten und nicht für Pflegeheime.

Betreutes Wohnen: Anders als beim Bau und Betrieb von Pflegeheimen sind beim Betreuten Wohnen deutlich weniger Vorschriften zu beachten. Die Nachfrage ist allerdings ähnlich hoch. Immac-Vorstand **Thomas Roth** berichtet von langen Wartelisten auf eine freie Wohnung und meint, dass der Schritt ins betreute Wohnen wesentlich leichter fällt. Einzige Voraussetzung sei ein Mindestalter von 60 Jahren, eine Pflegestufe ist nicht nötig. In der Regel können die hilfsbedürftigen Bewohner den Pflegedienst selbst aussuchen, in der Fondsimmobilie übernimmt das exklusiv der Betreiber und Pächter.

Meiner Meinung nach… Weiterer Immobilienfonds des Pflege-Spezialisten Immac. Anleger beteiligen sich an einer Einrichtung des Betreuten Wohnens im Einzugsgebiet von Leipzig. Es gibt sicher schönere Gebäude, doch die Nachfrage nach solchen Wohnungen steigt kontinuierlich. Wartelisten erscheinen daher durchaus nachvollziehbar. Die Konzeption ist bemerkenswert, weil Immac die Darlehen außerordentlich zügig tilgt. Immac zählt bei den Kosten nicht zu den günstigen Anbietern, doch das können die AIF-Zeichner verschmerzen, wenn die Prognose wie erwartet aufgeht wie bei den Vorgängerfonds.

US Treuhand – UST XXV

Zehn Jahr lang mussten Vertriebspartner und Anleger warten, bis **US Treuhand** im Jahr 2018 seine Platzierungspause mit dem Fonds „UST XXIV“ beendete. Anleger beteiligten sich an einem Bürogebäude in Las Vegas. Rund 25 Jahre nach dem ersten Angebot für privat Kapitalanleger

kommt US Treuhand nun mit einer Premiere: Der „UST XXV“ ist der erste Blind Pool nach KAGB des US-Spezialisten.

Hotels, Wohnanlagen, Stadtteilentwicklungen – bislang wussten die Anleger, in welche Immobilien und Projekte US Treuhand ihr Kapital investierte. Mit dem „UST XXV“ stellen sie ihr Geld erstmals einem Blind-Pool zur Verfügung. Damit orientiert sich der Anbieter an den Modellen einer Vielzahl andere US-Fonds-Initiatoren. Klassenprimus **Jamestown** verfolgt das Konzept schon seit geraumer Zeit, die Vermögensanlagen von **TSO** und **DNL** sind ähnlich konzipiert. US Treuhand will mindestens zwei Immobilien erwerben. Gewerbeobjekte machen 70 Prozent der Investitionen aus, Wohnungen 30 Prozent.

Standorte: Nahezu alle Anbieter konzentrieren sich, wie nun auch US Treuhand, auf den Südosten der USA. Offizielle Statistiken weisen die Region als besonders gefragt aus, mit deutlich positiver Bevölkerungsentwicklung. US Treuhand nennt im Verkaufsprospekt außerdem die Bundesstaaten Washington, Nevada, Arizona, Ohio, Maryland, Pennsylvania, Missouri und die Hauptstadt DC als potenzielle Investitionsstandorte.

Markt: Corona lässt die Würfel neu rollen. Alle Prognosen aus der Zeit vor der Pandemie sind für die Tonne. Wie die meisten Industrieländer, leiden auch die USA unter einer hohen Inflation und reduziertem Wachstum. Der Wirtschaftseinbruch in den USA werde negative Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben, schreibt US Treuhand in seinem Verkaufsprospekt, insbesondere auf den Büromarkt. Eine fundamentale Tatsache allerdings spreche für den US-Immobilienmarkt – die erwartete Bevölkerungsentwicklung. Innerhalb einer Dekade soll die Bevölkerung bis 2030 um 25 Millionen Menschen wachsen – so viel wie in den Niederlanden leben. Wie sich das mittelfristig auswirkt, steht dennoch in den Sternen. Daher wird es vor allem darauf ankommen, dass US Treuhand die kommenden Fonds-Immobilien günstig mit Aussicht auf Wertsteigerungen einkaufen kann.

Meiner Meinung nach… Erster Blind-Pool-Fonds von US Treuhand. Anleger beteiligen sich an Immobilien, die US-Treuhand-Chef **Lothar Estein** erst noch kaufen muss. Damit ähnelt das Konzept denen einer Vielzahl von anderen Anbietern – wobei die Verantwortung für die Auswahl der Objekte beim Initiator bleibt und nicht, wie bei manch anderen, auf externe

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.

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 unter www.bvt.de I interesse@bvt.de I +49 89 381 65-206

Verfort Capital

StadtGalerie Velbert

Verifort Capital hat in der Rhein-Ruhr-Region investiert. Aus einer Insolvenz-Situation heraus hat der Fondsanbieter das Einkaufszentrum StadtGalerie in Velbert für eine Reihe seiner Bestandsfonds gekauft. Mit baulichen Maßnahmen und der Optimierung des Mietermixes will das Unternehmen da Objekt aufwerten. In der Remscheider Innenstadt hat Verifort außerdem ein Bürogebäude erworben. Die Immobilie aus dem Jahr 1993 ist 6.250 Quadratmeter groß und bietet mit einem Leerstand von 20 Prozent Wertsteigerungspotenzial.

Partner übertragen wird. Mit einem Hotelfonds in Chicago haben die Anleger Geld verloren, ansonsten kann der Anbieter eine gute Performance nachweisen. Beim Fonds „Victory Park“ in Dallas hat sich Estein energisch und mit eigenem Kapital dafür eingesetzt, dass das Projekt ein gutes Ende für die Fondszeichner nahm.

hep Global – hep Solar Portfolio 2

Greta Thunberg können Sie eine kleben. Als Briefmarke auf schwedische Postkarten zum Beispiel, denn Klimaschützerin ziert ein Postwertzeichen des skandinavischen Landes. In ihrem berühmt gewordenen gelben Regenmantel steht sie gemalt an einer Steilküste und beobachtet fünf Seeschwalben. Ansonsten ist es ruhig geworden um Thunberg. Corona hat „Fridays for Future“ und ähnliche Aktionen aus unserer Wahrnehmung verdrängt. Während Pandemien in einer aktuellen Umfrage der **Allianz**-Tochter **AGCS** von Platz 17 auf Position zwei hochschnellten, rutschte die Sorge um die Folgen des Klimawandels auf Platz neun. Mittelfristig dürfte das Thema jedoch wieder deutlicher ins Bewusstsein rücken. AIF-Anbieter **hep Global** berichtet zumindest von einer stabilen Nachfrage nach New-Energy-Fonds. Der Publikums-AIF „HEP Solar Portfolio 2“ ist der erste gestattete Publikumsfonds des Jahres.

Konzept: Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio an einem Portfolio aus Projektentwicklungen in internationale Solaranlagen. Die Strategie sieht vor, nicht direkt in die Objekte zu investieren, sondern Anteile an mehreren Spezial-AIFs aus dem eigenen Hause zu erwerben, die ihrerseits über Objektge-

DEUTSCHE FINANCE GROUP

FUND 18

DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 18 GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIE IMMOBILIEN

- » Investieren mit dem Marktführer
- » Institutionelle Investitionsstrategie für Privatanleger
- » Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- » Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- » Strategische Portfolio-Anpassungen während der Laufzeit des Investmentfonds
- » Beteiligungssumme ab 5.000 EUR zzgl. 250 EUR Agio

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156
80804 München

Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
Telefax +49 (0) 89 - 64 95 63 - 10

funds@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance.de/investment

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der DEUTSCHE FINANCE GROUP initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München oder unter www.deutsche-finance-group.de.

Bildquelle: AdobeStock_257930112

sellschaften weltweit in Photovoltaikanlagen investieren. Die Anleger profitieren somit wie die institutionellen Kunden des Anbieters von den erwirtschafteten Erträgen und aus den Erlösen aus dem Verkauf der Solaranlagen.

Weltmarkt: Gegenwärtig machen sich die zentralen Solarmärkte China, Japan und Deutschland fit für die Zukunft, da in allen drei Ländern die gesetzlich festgelegten Einspeisevergütungen auslaufen oder reduziert werden. An ihre Stelle treten Wettbewerbsinstrumente wie Auktionen und Direktverträge. Der Fachbegriff dafür lautet Power Purchase Agreements (PPAs). In den USA, dem zweitgrößten Solarmarkt, sind solche Abnahmeverträge zwischen Anlagebetreibern und Stromhändlern oder Unternehmen am Markt längst etabliert. Mit Kosten von rund ein bis zwei US-Cent pro Kilowattstunde ist die Sonne eine der rentabelsten Energiequellen am Markt. Produktions- und Entwicklungskosten sind seit 2010 weltweit zudem um rund 82 Prozent gesunken. Eine hohe gesellschaftliche Akzeptanz, kurze Bauphasen und vergleichsweise unkomplizierte Genehmigungsverfahren schaffen Planungssicherheit.

Meiner Meinung nach… Dachfonds eines erfahrenen international tätigen Projektentwicklers für Solaranlagen. Der Publikums-AIF investiert in Spezialfonds desselben Anbieters, die wiederum Photovoltaik-Projekte in Deutschland, den USA, Japan und Kanada bauen. Sie erhalten laufende Erträge aus dem Stromverkauf und ihren Anteil aus dem Verkauf der Anlagen. Die Rendite wächst nicht in den Himmel, spiegelt aber den Solarmarkt realistisch wider.

Deutsche Fondsimmobilien Holding – Wohnen 1

In einem Interview für den Fondsbrief haben wir kürzlich mit **Mark Münzing** gesprochen, Chef und Gründer des neuen AIF-Anbieters **Deutsche Fondsimmobilien Holding**. Darin erklärte der ehemalige Wohnungs-Einkäufer von **ZBI** den Schritt in die Selbstständigkeit. Kürzlich wurde das erste Angebot, der „DFI Wohnen 1“ von der BaFin gestattet.

Konzept: Es kann nicht verwundern, dass der Publikums-AIF in seiner Struktur an die geschlossenen Fonds der ZBI erinnert. Anleger beteiligen sich an einem Portfolio aus Wohnungen in B-Lagen und -Standorten. Läuft alles wie geplant, profitieren sie dabei von laufenden Mieteinnahmen und Wertsteigerungen beim späteren Verkauf der Objekte.

Objekte: Als Semi-Blind-Pool gestartet, hat der AIF drei Anlagen mit 163 Wohnungen und 63 Stellplätzen

Foto © Miriam Lenz

Film ab -
Lassen Sie sich inspirieren!

Der erste Fonds für E-Tankstellen

ÖKORENTA INFRASTRUKTUR 13E

- *Gesetzlich regulierter Alternativer Investmentfonds (AIF)*
- *Mindestbeteiligung 10.000 EUR / Agio 5%*
- *9 Jahre Laufzeit (nach Vollinvestition. Verlängerung um bis zu 6 Jahre möglich)*
- *Portfoliostrategie mit deutschlandweiten Standorten*

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.

ÖKORENTA
www.oekorenta.de

Commerz Real

Vier mal Wohnen

Commerz Real hat für den offenen Fonds „Hausinvest“ ein Portfolio mit vier Neubau-Wohnanlagen vom Projektentwickler **Quarterback Immobilien** erworben: „Wohnen am Kulturgleis“ in Dresden, „Wohnen am Mönchsberg“ in Jena, „Krystallpalast-Areal“ und „Eliseneck“ in Leipzig. Drei der Wohnanlagen sollen im Energieeffizienzhaus-Standard KfW 55 EE errichtet werden. Das heißt, dass mindestens 55 Prozent der Wärme- und Kälteversorgung der Gebäude aus erneuerbaren Energien gespeist werden.

in Remscheid gekauft. DFI hat einen durchschnittlichen Kaufpreisfaktor von 18 Jahresmieten gezahlt, woraus sich eine Objektrendite von 5,6 errechnet. Der Quadratmeter-Preis inklusive Instandhaltung beträgt 1.356 Euro. Die 163 Wohnungen sind zu 100 Prozent mit einer Durchschnittsmiete von 5,70 Euro pro Quadratmeter und Monat vermietet.

Strategie: Remscheid steht stellvertretend für die geplanten Investitionen des Fonds in mittelgroßen Städten und Ballungszentren mit einer hohen Bevölkerungsdichte. Gemeint sind Städte ab 100.000 Einwohnern oder Orte, die im Umkreis von maximal 50 Kilometer entfernt um solche Städte liegen. Geeignete Lagen befinden sich nach Analysen von DFI schwerpunktmäßig in Nordrhein-Westfalen, Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt und in Bayern. Der AIF investiert grundsätzlich in Wohnimmobilien ab einem Kaufpreis von 500.000 Euro investiert. Der Gewerbeanteil soll 40 Prozent nicht überschreiten und beschränkt sich auf Büro, Handwerk und Handel, Gastronomie und Dienstleistungen.

Meiner Meinung nach… Wohnungsfonds eines neuen Anbieters nach bewährtem Konzept. Mark Münzing setzt damit das Konzept seines früheren Arbeitgebers, der ZBI, fort. Anleger investieren in einen Semi-Blind-Pool und verlassen sich darauf, dass es den Fondsmanagern gelingt, rentable Wohnanlagen zu auskömmlichen Preisen zu bekommen. Typische Objekte kosten aktuell rund 18 Jahresmieten. Fondszeichner setzen darauf, dass Wohnungen nachgefragte Assets von Investoren bleiben. Derzeit sind keine Anzeichen zu erkennen, dass sich an dieser Situation etwas ändert. ☐

deutscher beteiligungspreis 2020

PROJECT.
Und Ihre Rendite hat ein Zuhause.

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.wo-die-rendite-wohnt.de
0951.91 790 330

PROJECT Investment Gruppe · Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch Eigenkapitalstrategie* und Streuung in mindestens zehn verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

*Nach dem Investitionsplan ist keine Fremdfinanzierung vorgesehen. Eine Kreditaufnahme ist nach den Anlagebedingungen zwar zulässig, aber beschränkt auf Förderdarlehen, um bei Bedarf günstige Förderungsbedingungen und damit einhergehende Investitionschancen nutzen zu können, sowie auf Kredite im Sinne von § 261 Absatz 1 Nr. 8 KAGB, die innerhalb der Fondsstruktur zwischen den beteiligten Gesellschaften vergeben werden.

Auf ein Wort

„Eltif wird seine Grenzen anpassen“

Commerz Real setzt auf neue Strukturen und hält parallel weiterhin an offenem Immobilienfonds fest

Auf geschlossene Publikums-AIF hat Commerz Real keine Lust mehr. Sie sieht vielmehr Chancen in anderen Strukturen, zum Beispiel dem Eltif, dem European Long Term Investment Fund. Er soll seit 2015 in der Europäischen Union nachhaltiges und integratives Wachstum fördern. Der Fondsbrief sprach mit CEO Henning Koch über den Eltif Klimavest, der in Erneuerbare Energien investiert.

Der Fondsbrief: Reden wir über den Vertrieb. Läuft der Umsatz mit dem Eltif wie erhofft?

Henning Koch: Besser als erhofft, wir sind sehr zufrieden. Vertrieb ist natürlich aktuell eine Herausforderung. Vor allem, wenn sich Banken und andere Finanzinstitute entschließen, zahlreiche Filialen zu schließen. Allerdings wird der Vertrieb von Finanzprodukten langfristig anders funktionieren als noch vor einigen Jahren. Wir müssen die Zielgruppen nicht mehr am Bankschalter ansprechen, sondern über digitale Strecken. Das wird der Weg der Zukunft sein.

Zunächst haben Sie den Klimavest ausschließlich am Schalter verkauft und innerhalb weniger Wochen mehr als 300 Millionen Euro eingesammelt. Digital läuft der Vertrieb über **Capital Pioneers**, eine Tochter der **Fondsbörse Deutschland**. Welches Fazit ziehen Sie dort?

Wir werden noch eine geraume Zeit die herkömmlichen Vertriebswege gehen müssen, aber das wird sich in den kommenden Jahren massiv drehen. In fünf bis zehn Jahren werden wir eine komplett andere Situation haben. Daher ist es wichtig, jetzt schon die Weichen dafür zu stellen. Dafür ist Capital Pioneers der richtige Partner.

Sie weisen den Klimavest als Artikel-9-Produkt aus, als nachhaltiges Investment. Das sehen Verbraucherschützer anders. Sie bemängeln eine „schwammige Werbung“ bezogen auf den angestrebten Klimaschutz und klagten vor dem Landgericht Stuttgart. Und auch der Richter betonte in der mündlichen Verhandlung ausdrücklich, dass die Anbieter solcher Produkte bei umweltbezogenen Angaben genau und streng sein müssten.

Das sehen wir ganz genauso wie der Richter. Daher haben wir auch inzwischen den ursprünglich hergestellten direkten Zusammenhang zwischen der Investition in den Fonds und dem persönlichen CO_2-Fußabdruck entfernt, die Hintergründe zur Vermeidung von CO_2-Emissionen ausführlicher formuliert sowie das Vermeidungsziel und dessen Bedingungen transparenter und deutlicher dargestellt. Diese Änderungen hat der Richter während der Verhandlung auch ausdrücklich goutiert, und wir gehen davon aus, dass uns das im Urteil am 31. Januar Rechtssicherheit bringen wird.

Henning Koch, CEO Commerz Real

Halten Sie den Eltif weiterhin für eine geeignete Struktur im Publikumsgeschäft? Die Kunden müssen ein Vermögen von 100.000 Euro nachweisen und mindestens 10.000 Euro investieren.

Der Eltif ist ein geeignetes Produkt für Anleger im Wealth-Management-Bereich, nicht für Kleinsparer. Das war und ist auch seine Intention. Für Privatanleger, die in Infrastruktur und Erneuerbare Energien investieren wollen, war er jedoch bislang das einzige Produkt. Doch das wird sich ändern. Der Eltif wird seine Grenzen anpassen, davon gehen wir aus.

Denken Sie auch bei Immobilien über einen Eltif nach?

Nein, das tun wir nicht. Mit unserem offenen Immobilienfonds „Hausinvest“ haben wir ein optimales Immobilienanlageprodukt für alle. Ein Produkt, welches gerade wieder einmal einer Krise getrotzt hat. Die Pandemie war in dieser Hinsicht der beste Prüfstein. Sie hat uns gezeigt, dass wir mit Immobilien in Top-Lagen genau die richtige Strategie verfolgen.

Werden Sie dennoch das Portfolio umstellen und verstärkt auf systemrelevante Immobilien setzen?

Damit haben wir schon vor vier, fünf Jahren begonnen und das Portfolio auf links gedreht. In dieser Zeit haben wir rund 200 Immobilien gehandelt, 100 verkauft und 100 neue gekauft. Künftig gehen wir massiv ins Thema Wohnen und investieren verstärkt in bezahlbares Wohnen und Objekte mit Gesundheits-Nutzung. Bis 2030 wollen wir den Wohn-Anteil auf

Wertgrund

Leerstand in München

In München hat die **Wertgrund Immobilien AG** eine Wohnanlage für ihren Fonds „Wertgrund WohnSelect D“ zum Preis von rund 25 Millionen Euro gekauft. Die zwei Wohn- und Geschäftshäuser und das dazugehörige Rückgebäude im Stadtteil Neuhausen-Nymphenburg wurden 1958 errichtet und verfügen über 52 Wohneinheiten mit einer Fläche von 2.350 Quadratmetern und acht Gewerbeeinheiten mit einer Gesamtmietfläche von 680 Quadratmetern. Die Häuser haben Sanierungsbedarf und dementsprechend teilweisen Leerstand.

Windräder. Der Eltif „Klimavest“ investiert in Erneuerbare Energien und Infrastruktur.

20 Prozent ausbauen, derzeit sind es sechs bis sieben Prozent. Mit angestrebten 17 Milliarden Euro ist das ein ambitioniertes Ziel. Wir suchen händeringend nach Opportunitäten.

Welche Rolle spielen digitale Währungen in Ihren Plänen. Stichwort Tokenisierung.

Natürlich beschäftigen wir uns mit diesem Thema, halten den Markt aber noch für viel zu unterentwickelt, vor allem was die Regulatorik betrifft. Wir wollen nicht das Versuchskaninchen sein und warten erst mal ab.

Macht Ihnen die Inflation Angst?

Da sind wir entspannt. Die Mehrzahl unserer Mietverträge ist indexiert, was zu steigenden Cash-Flows führen wird. Die Immobilie ist ein guter Inflations-Schutz. Das hat sie mehrfach und auch jetzt wieder gezeigt.☐

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

KanAm Grund

Logistik-Portfolio

Die **KanAm Grund Group** hat für einen institutionellen Immobilien-Spezialfonds ein Logistik- und Light Industrial-Portfolio in Deutschland gekauft. Verkäuferin war ein Joint Venture aus **Bechtolsheim Real Estate** und **Zamberk Real Estate Ventures (ZREV).** Das Portfolio besteht aus vier Gebäuden, die Lager, Produktion, Logistik und Büronutzung abdecken. Die Immobilien in Dreieich, Nettetal und Meckenbeuren sind Logistik- und Light Industrial-Immobilien und bieten den Mietern Produktions-, Büro- und Logistikflächen.

Nachhaltigkeitsfonds dominieren

Anbieter haben Anlage-Strategie ihrer Produkte um ESG-Kriterien ergänzt

Mehr als zwei Drittel – knapp 69 Prozent aller offenen Publikumsfonds – sind als Artikel-8-Fonds gemäß Offenlegungsverordnung (Verordnung (EU) 2019/2088) klassifiziert. Gemessen am Nettofondsvermögen aller Fonds mit 112 Milliarden Euro sind dies 77 Milliarden Euro.

Betrachten wir die Zahl der Vehikel, fallen von 26 Fonds 15 in diese Nachhaltigkeitskategorie. Ein Drittel der untersuchten Nettofondsvermögens (34,9 Milliarden Euro) entfällt noch auf Artikel-6-Fonds. Dies entspricht elf von 26 Fonds. Ergebnisse einer Analyse von **Intreal**.

Artikel-6-Fonds haben neben ihrer bisherigen Fondsstrategie keine weiteren Nachhaltigkeitsziele festgelegt. Artikel-8-Fonds – auch ESG-Strategiefonds oder „light green“ genannt – beziehen hingegen ESG-Kriterien systematisch in die Anlageentscheidung ein. Sie formulieren eine Investmentstrategie, die darlegen muss, wie der Fonds die ökologischen und sozialen Eigenschaften, mit denen er wirbt, erreicht. Die höchste Nachhaltigkeitskategorie bilden die Impact-Fonds oder Artikel-9-Fonds. Davon gibt es unter den Publikumsfonds aktuell jedoch noch keine. Im Unterschied zu Artikel-8-Fonds verfolgen Impact-Fonds primär Nachhaltigkeitsziele.

Hannah Dellemann, ESG-Beauftragte der Intreal, kommentiert: „Der größere Teil der Anbieter von Publikumsfonds hat seit Inkrafttreten der Offenlegungs-

Dies ist eine unverbindliche Information der ZBI Fondsmanagement GmbH, Henkestraße 10, 91054 Erlangen, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Fondsmanagement GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.zbi.de.

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

verordnung am 10. März 2021 seine Anlagestrategie um Nachhaltigkeitsgesichtspunkte ergänzt. Die Klassifizierung als Fonds, der auch ESG-Kriterien verfolgt, wird aus Vertriebsgesichtspunkten immer wichtiger, und der Wettbewerbsdruck steigt. Ich gehe daher davon aus, dass die elf verbleibenden Fonds relativ bald nachziehen werden“, schätzt Hannah Dellemann, ESG-Beauftragte der Intreal: „Die Immobilienfonds sind mit einem Anteil von fast 70 Prozent damit deutlich weiter als die Gesamtheit aller Publikumsfonds. Wie eine aktuelle Auswertung des BVI zeigt, beträgt der Anteil der nachhaltigen Fonds über alle Vehikel 24 Prozent.“

Welche Nachhaltigkeitsziele haben sich die Fonds gesetzt? „In der Regel setzen sich die Gesellschaften Reduktionsziele für die CO2-Emissionen oder den Energieverbrauch. Dafür muss eine Reihe von Daten zur ökologischen Nachhaltigkeit erhoben werden – beispielweise die CO2-Emissionen, der Wasserverbrauch oder das Abfallvolumen, jeweils pro Jahr und Quadratmeter“, so Dennemann. Ein mögliches Ziel sei dann, den Verbrauch innerhalb einer bestimmten Zeit um einen festgelegten Prozentsatz zu reduzieren. Ein anderes Beispiel sei die Erreichung der Klimaneutralität des Bestands bis zum Jahr 2045.

Michael Schneider, Geschäftsführer der Intreal ergänzt: „ESG ist aktuell der größte Trend in der Immobilienfondsbranche. Die ausgeführten Zahlen zeigen, dass der ESG-Zug die Publikumsfonds voll erfasst hat. Im Spezialfonds-Bereich sieht die Entwicklung ähnlich aus. In beiden Segmenten hat sich der Artikel-8-Fonds als Standard etabliert. Unter den offenen Immobilien-Spezialfonds sehen wir bereits erste Impact-Fonds am Markt. Wann und ob es auch unter den offenen Publikumsfonds Impact-Fonds geben wird, ist derzeit für mich noch nicht absehbar. An Impact-Fonds sind hohe Hürden gestellt. Innerhalb der stark regulierten Publikumsfonds mit den strengen Regeln zu Risikostreuung und Leverage ist das meiner Meinung nach nur schwer darstellbar.“

Auf die bislang gemäß Artikel-8 qualifizierten Publikumsfonds wartet bereits die nächste Hürde. Die Fondsanbieter müssen ihre Fonds ab August dieses Jahres als Artikel-8-Plus-Fonds klassifizieren. Dies wird notwendig, weil im Zuge der MiFID-II-Novelle das Thema ESG auch Eingang in den Vertrieb bzw. die Anlageberatung findet. Dazu muss geprüft werden, ob die Nachhaltigkeitsziele des Kunden und die Nachhaltigkeitsparameter eines Fondsanteils zusammenpassen. ☐

DEUTSCHE FONDSIMMOBILIEN VERTRIEBS GMBH

Wir unterstützen Sie zuverlässig bei Ihrer Arbeit: www.dfi-vertrieb.de

© DFI Deutsche Fondsimmobilien Vertriebs GmbH, maßgeblich sind ausschließlich der Verkaufsprospekt (inkl. Anlagebedingungen, Gesellschafts- und Treuhandvertrag und etwaige Nachträge), die wesentlichen Anlegerinformationen („Verkaufsunterlagen“) sowie die Zeichnungsunterlagen.

Wechsel Dich

Martin Eberhardt (57) übernimmt die neu ausgestaltete Position des Chief Investment Officer (CIO) DACH bei **Corestate**. Eberhardt hat langjährige Leitungserfahrungen in der Beratung institutioneller Immobilienanleger, u.a. bei **Union Investment, Bouwfonds** und **Swiss Life.**

Edward Bates, langjähriger CEO der Corestate-Tochter **STAM Europe**, komplettiert als neuer CIO International das Führungsteam des Bereichs Real Estate Equity in der Verantwortung für das Europageschäft.

Capital Bay Group hat **Michael Qamar** (45) zum Direktor Business Development ernannt. Er war unter anderem bei der **Deutschen Bank** und **Credit Suisse** in den Bereichen Vertrieb, Marketing, Geschäftsentwicklung und Prozessoptimierung tätig und bringt 25 Jahre Erfahrung im Finanz- und Immobiliensektor mit.

Wealthcap

Bundesbank als Mieter

Wealthcap hat Flächen in der Frankfurter Büroimmobilie „Prime Tower“ vermietet. Die **Deutsche Bundesbank** nutzt rund 14.300 Quadratmeter. Das Objekt wurde dank einer Value-Add-Strategie neu am Markt positioniert. Der Prime Tower ist Teil des Real-Estate-Investment-Portfolios des Fonds „Wealthcap Spezial-AIF 5“ und nun zu mehr als 90 Prozent vergeben. Der Beginn der Vermietung ist für das dritte Quartal 2022 geplant.

Trend-Objekt Pflegeimmobilie

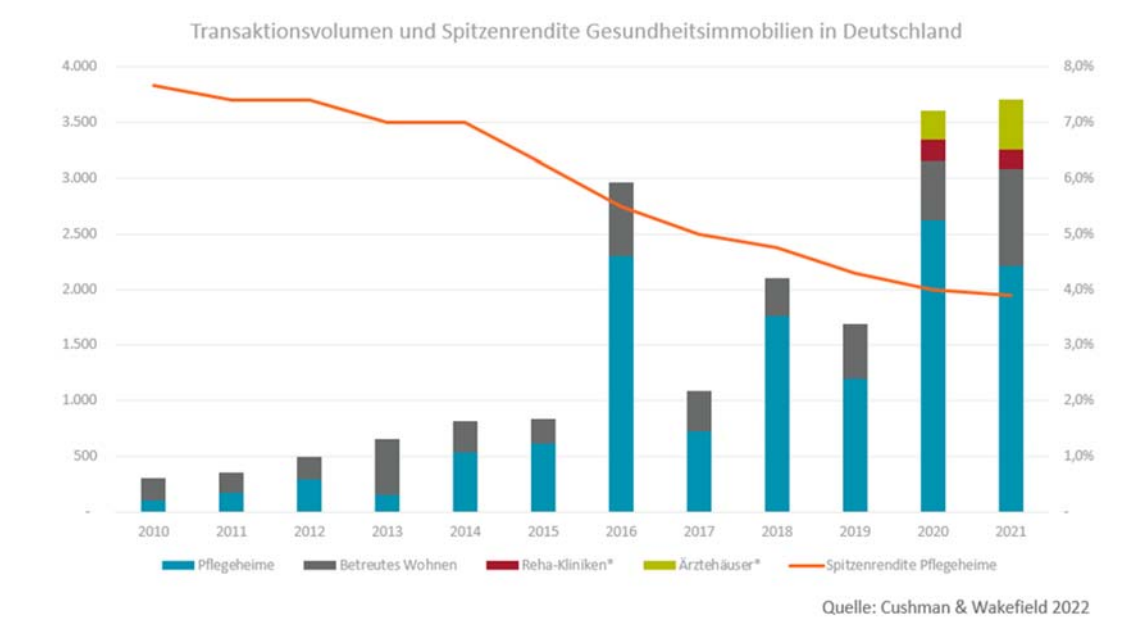
Gesamtumsatz 2021 doppelt so hoch wie der Zehn-Jahres-Durchschnitt

Der Boom bei Healthcare-Investments, der sich seit einigen Jahren in kontinuierlich steigenden Transaktionsvolumina zeigt, hat auch 2021 unvermindert angehalten. Dies zeigt die aktuelle Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„Mit einem Gesamtumsatz von gut 4,4 Milliarden Euro wurde die erst im vergangenen Jahr aufgestellte Bestmarke um zwölf Prozent übertroffen und wiederum ein Rekordumsatz erzielt. Gleichzeitig liegt das Ergebnis mehr als doppelt so hoch wie der zehnjährige Durchschnitt. Der Trend, dass gerade auch vermehrt institutionelle Investoren Healthcare als interessante und sichere Assetklasse für sich entdecken, setzt sich fort“, so **Christoph Meszelinsky**, Geschäftsführer und Head of Residential Investment der **BNP Paribas Real Estate GmbH**.

Die Sorge einer zu hohen Betreiberabhängigkeit rückt aufgrund vieler Vorteile zunehmend in den Hintergrund. Die nicht umkehrbare demografische Entwicklung, ein mittelfristiger Angebotsengpass an modernen Einrichtungen mit integrierten Konzepten und die zunehmende Professionalisierung vieler Betreiber versprechen stabile Cashflows und sichere Investments. Daher verwundert es auch nicht, dass sowohl Einzel– als auch Portfolioabschlüsse neue Allzeithochs erreicht haben. Ein wesentlicher Teil des Resultats entfällt dabei mit gut 1,1 Milliarden Euro auf die Pflegeheime, die in der Übernahme der **Deutsche Wohnen** durch **Vonovia** enthalten sind.

Neben Pflegeimmobilien, die mit rund 70 Prozent weiter das Gros des Umsatzes stellen und mit 3,1 Milliarden Euro ebenfalls einen neuen Höchstwert verzeichnen, kann vor allem das Segment betreutes Wohnen stark zulegen. Mit gut 600 Millionen Euro wurde hier so viel investiert wie noch nie und der bereits sehr gute Vorjahreswert noch einmal um 41 Prozent übertroffen. Mit neuen, hochwertigen und integrativen Konzepten bietet dieses Marktsegment interessante Perspektiven, um dem Wunsch einer wachsenden Zahl älterer Menschen nach einem flexiblen Serviceangebot und einer gewissen Betreuung entgegenzukommen. Die Möglichkeit, so lange wie möglich selbstbestimmt und eigenständig zu wohnen,



Mehr als vier Prozent Rendite sind derzeit nicht drin - und das scheint noch nicht der Tiefpunkt zu sein. Noch vor wenigen Jahren erzielten Anleger in Pflegeheimen fast doppelt so hohe Erträge.

entspricht zunehmend dem Idealbild großer Teile der Gesellschaft.

Knapp eine Milliarde Euro des Gesamtvolumens resultiert aus Projektentwicklungen, was einem Anteil von 22 Prozent entspricht. Damit liegt die Quote etwas höher als im Schnitt der vergangenen Jahre und setzt die tendenzielle Aufwärtsbewegung der jüngeren Vergangenheit fort. Erfreulich ist, dass Anleger allen Teilmärkten des Healthcare-Segments gute Zukunftsaussichten attestieren. Demzufolge konnten sowohl Pflege– als auch Gesundheitsimmobilien und betreute Wohneinrichtungen umfangreich am in Developments und Forward-Deals investierten Volumen partizipieren.

Da der Healthcare-Bereich in den vergangenen Jahren immer wieder auch Übernahmen bzw. den Erwerb größerer Portfoliobestände verzeichnet, verwundert es nicht, dass die Größenstruktur der getätigten Investments relativ stabil ist. Mit gut 47 Prozent liegt der Anteil der Großabschlüsse mit mehr als 100 Millionen Euro auf dem gleichen Niveau wie 2020. Auch die übrigen Größenklassen weisen ähnliche Anteile auf wie im Vorjahr. Bemerkenswert ist die vergleichsweise homogene Verteilung in den mittleren Klassen zwischen zehn und 100 Millionen Euro. Hier zeigt sich, dass auch das Anlegerspektrum breit aufgestellt ist, und hohe Transaktionsvolumina nicht nur auf wenigen Großdeals beruhen.

Auch wenn sich die Käuferstruktur in den vergangenen Jahren stark erweitert hat, bleiben Spezialfonds, nicht zuletzt aufgrund des langfristigen Anlagehorizonts, die mit Abstand wichtigste Käufergruppe für Healthcare-Immobilien. Mit einem Umsatzanteil von gut 47 Prozent haben sie sich auch 2021 wieder an die Spitze der Anleger gesetzt. Auf Rang zwei finden sich in diesem Jahr Immobilien AGs, bedingt durch die Übernahme der Deutsche Wohnen durch Vonovia. Dass zunehmend auch weitere langfristig orientierte Core-Investoren das Marktsegment für sich entdecken, zeigt sich u. a. daran, dass beispielsweise offene Fonds und Family Offices absolut betrachtet größere Volumina angelegt haben.

Ein klares Indiz dafür, dass sich die Einstellung vieler Anleger zu Healthcare-Investments zu wandeln beginnt, und stärker die Chancen und die Stabilität als die Risiken einer Betreiberimmobilie gesehen werden, ist die starke Rendite-Kompression. Im Jahresverlauf hat die Spitzenrendite für Pflegeimmobilien um 50 Basispunkte auf aktuell 3,50 Prozent nachgegeben. Damit nähern sich die Preise den Werten an, die auch aus anderen Ländern teilweise schon bekannt sind.

„Healthcare-Objekte haben sich mittlerweile einen festen Platz im Portfolio-Mix einer steigenden Zahl von Käufern gesichert. Ausgehend von wesentlichen Rahmenbedingungen, wie der demografischen Entwicklung und sich ändernden Wohnformen im Alter, weist die Assetklasse gerade langfristig eine große Sicherheit auf. Das Interesse auf Investorenseite wird demzufolge nicht nur anhalten, sondern mit großer Wahrscheinlichkeit weiter zunehmen“, schätzt Meszelinsky. Aufgrund eines begrenzten Neubauvolumens spreche vieles dafür, dass die Angebotsseite zum Nadelöhr werden könnte. Als Konsequenz hieraus seien weiter sinkende Renditen, die auch das gewachsene Vertrauen der Anleger reflektieren, das wahrscheinlichste Szenario für die nächsten Jahre. ☐

Anhaltende Prognose-Unsicherheit

Ansprüche an moderne Büroimmobilien wandeln sich komplett - schlechte Aussichten für alten Standard

Die International Real Estate Business School (IREBS) und die Privatbank Berenberg haben die Zukunft der Büroimmobilien für die Zeit nach der Corona-Krise untersucht und verschiedene Szenarien entwickelt, bei denen die Außen- und Binnenwanderungstrends sowie die Flächeninanspruchnahme je Bürobeschäftigten verändert wurden.

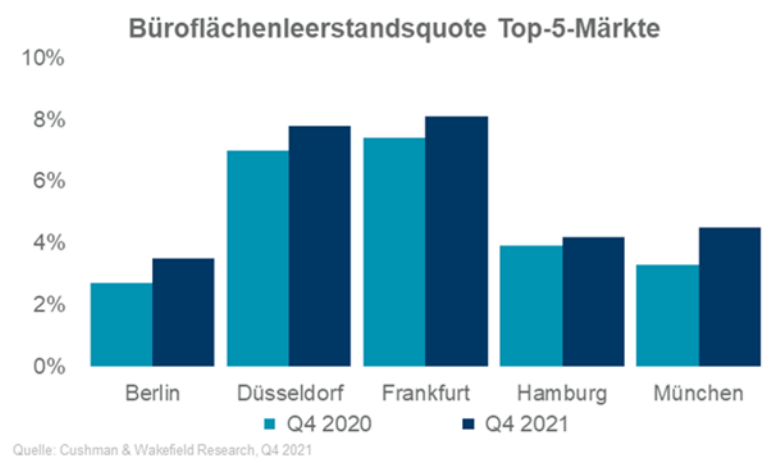
„Die Studie zeigt, dass Büroimmobilien auch in den nächsten zehn Jahren eine wichtige Anlageklasse für Investoren und Finanzierer bleiben dürften", sagt **Ken Zipse**, Leiter Real Estate bei **Berenberg**. „Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Bürobeschäftigen sowie die Büroflächennachfrage bis zum Jahr 2030 weiter zunehmen dürfte. Allerdings langsamer als im vergangenen Zehnjahreszeitraum. In unserem Basisszenario beläuft sich der Anstieg der Büroflächennachfrage bis 2030 auf vier Prozent", sagt Professor **Tobias Just**, Wissenschaftlicher Leiter der **IREBS Immobilienakademie** und Studienleiter.

Das Basisszenario, das weitgehend einer Fortsetzung der Prä-Corona-Trends entspräche, zeigt weiteres Wachstumspotenzial auf den Büroimmobilienmärkten. „Die Zahl der Beschäftigten nimmt im Basisszenario bis 2030 um knapp zwölf Prozent zu. Dies liegt in dieser Modellierung an der stetigen Nettozuwanderung und vor allem am unterstellten weiteren Anstieg der Erwerbspersonenquote", sagt **Rupert Eisfeld** von der IREBS Immobilienakademie und Co-Autor der Studie.

Die Ergebnisse der Studie illustrieren auch, dass das Umfeld für Investoren und Finanzierer durch ein hohes Maß an struktureller Unsicherheit geprägt ist. Hier zeigen die Szenarien, dass neben den üblichen demografischen und gesamtwirtschaftlichen Parametern zwei Faktoren besondere Aufmerksamkeit verdienen: Erstens die Entwicklung der Erwerbspersonenquote, denn diese war für die weitere Dynamik der Bürobeschäftigtenquote der Faktor mit dem größten Aufwärtspotenzial. Zweitens die Nutzungsintensität der Büroflächen. Hier kann der Trend zu einer Reduktion der Flächeninanspruchnahme verstärkt werden; es ist aber auch vorstellbar, dass dieser Trend im Zuge der Neuausrichtung der Büroflächennutzung gebrochen wird.

„Es zeigt sich, dass neben den Lageeigenschaften vor allem die Gebäudeeigenschaften und -flexibilität immer wichtiger werden. Es wäre dann möglich, dass flexible und modern gestaltbare Büros in zentralen Lagen verknappen, während Standardbüros ohne flexible Raumgestaltung leer bleiben"; so **Ann-Kathrin Heinemann** von der IREBS Immobilienakademie und Co-Autorin der Studie. „Das schließt etwa die Stärkung von Mixed-Use-Komponenten ein, da diese die Nutzungsflexibilität und Risikostreuung im Objekt erhöhen können. Die Objektkenntnis sowie das Verständnis der Anforderung von Nutzern werden zudem noch wertvoller", so Just.

Investoren und Finanzierer werden also mit einer anhaltenden Prognoseunsicherheit arbeiten müssen. „Die Studie zeigt, dass das Management dieser Unsicherheit, die spezifische Strategieantworten erfordert, sowie ein hohes Maß an Immobilienexpertise an Bedeutung gewinnen werden", sagt Tobias Just. „Es wird jedoch auch deutlich, dass ein jäher Einbruch der Nachfrage nach Büroflächen eher unwahrscheinlich bleibt."



Trotz Corona und Home Office sind die Leerstände in den Büros der Top-5-Märkte 2021 nur sehr moderat gestiegen, hat **Cushman & Wakefield** ermittelt.

Insgesamt ist das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Büromarkt nach einem Rückgang um zehn Prozent im ersten Halbjahr 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum, im ersten Halbjahr 2021 auf gut elf Milliarden Euro gestiegen. Damit wurde der Höchstwert innerhalb eines Halbjahres aus dem Jahr 2019 nur knapp verfehlt. Büroinvestitionen stehen bei institutionellen Anlegern somit weiterhin hoch im Kurs. Berenberg-Experte Ken Zipse: „In einer Welt beschränkter Anlagealternativen bleiben Büroinvestments auch im Vergleich zu anderen gewerblichen Immobilienklassen eine wichtige Anlageklasse." ☐

Die langen Schatten der Corona-Pandemie

Autobranche leidet unter Mangel an Halbleitern - Kommunikationsunternehmen zählen zu den Gewinnern

Blicken wir über den Tellerrand der Immobilienwirtschaft hinaus. Was jenseits von Neubauten und Renovierungen geschieht, hat Auswirkungen auch auf die Beton-Branche und ihre Investoren. Eine Prognose des Analysehauses Feri.

Während die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung im Jahr 2022 das Vor-Corona-Niveau übertreffen wird, bleiben die Umsätze in wichtigen Branchen wie der Automobilindustrie, dem Gastgewerbe und den Reiseveranstaltern noch weit hinter dem Niveau des Jahres 2019 zurück. „Selbst wenn die vierte Pandemiewelle die letzte gewesen sein sollte, die signifikante Einschränkungen für Teile der Wirtschaft mit sich bringt, werden viele Branchen noch lange mit den Folgen der Pandemie zu kämpfen haben. Unternehmen aus dem Informations- und Kommunikationssektor können dagegen schon heute klar als Gewinner der Pandemie klassifiziert werden“, fasst **Axel Angermann**, Chef-Volkswirt von Feri, das Ergebnis der Konjunkturprognose für das neue Jahr unter Branchengesichtspunkten zusammen.

Zweigeteilt ist der Befund für den industriellen Sektor: Im ersten Halbjahr wird die Produktionsentwicklung weiterhin von anhaltenden Lieferengpässen gebremst. Ab dem zweiten Halbjahr rechnet Feri aber damit, dass die Angebotsstörungen deutlich an Relevanz verlieren. Dann könnten eine robuste Nachfrage und jetzt schon hohe Auftragsbestände einen dynamischen Anstieg der Produktion auslösen. Zum Ende des Jahres 2022 wird die Produktion das Vorkrisenniveau wieder erreichen, im Jahresdurchschnitt allerdings noch deutlich unter dem Niveau des Jahres 2019 bleiben. Besonders betroffen ist die Automobilindustrie, die unter dem Mangel an Halbleitern leidet und als einzige unter den großen industriellen Bereichen im Jahr 2021 nochmals einen herben Rückgang der Produktion zu verzeichnen hatte.

Geteilte Aussichten im Baugewerbe

Das deutsche Baugewerbe könnte zu den Gewinnern des Regierungswechsels gehören: Das Ziel, bis zu 400.000 Wohneinheiten pro Jahr neu zu errichten, wird zwar ohnehin nicht von heute auf morgen zu erreichen sein und könnte außerdem von knappen Kapazitäten des Sektors in Frage gestellt werden. Dennoch dürften die zu erwartenden Maßnahmen, die jetzt immerhin in einem eigenen Ministerium koordiniert werden, spürbar positive Impulse auslösen. Gedämpft bleiben allerdings die Perspektiven für den Gewerbebau. Vor allem der Trend zu mehr Homeoffice in vielen Bereichen begrenzt die Nachfrage nach Büroimmobilien.

Digitale Wirtschaft als Gewinner der Krise

Zu den Gewinnern der Pandemie zählen der IT-Sektor und damit verbundene Branchen: Der Umsatz mit Dienstleistungen der Informationstechnologie dürfte ebenso wie der in der Datenverarbeitung und mit Webportalen im kommenden Jahr rund 15 Prozent höher liegen als vor der Pandemie. Positiv sind auch die Perspektiven für den Einzelhandel, der im Jahr 2022 mit einem preisbereinigten Umsatzplus der Pandemie zwangsweise aufgebaut wurden, und einer insgesamt positiven Arbeitsmarktentwicklung. Allerdings kommt das Umsatzplus nur zu einem Teil dem stationären Einzelhandel zugute. Der wirkliche Gewinner der Pandemie bleibt der Online-Handel.

Reisebranche und Gastgewerbe hinken hinterher

Nicht alle Hoteliers überleben die Pandemie. Dieses Hotel am Tegernsee wird in Kürze abgerissen.

Das gewaltige Umsatzplus von mehr als 50 Prozent für die Reisebüros und -veranstalter und von mehr als 40 Prozent für das Gastgewerbe dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass diese Zuwächse von einem sehr geringen Niveau aus erzielt werden. In beiden Bereichen liegt der Umsatz im kommenden Jahr erheblich unter dem Vorkrisenniveau. Gerade die Reisebranche dürfte auch weiterhin von Unsicherheiten belastet bleiben, die potenziell von neuen Virusmutationen ausgehen. Der Umfang von Geschäftsreisen dürfte dank der Erfahrungen mit digitalen Kommunikationsformaten ohnehin auf Dauer deutlich niedriger ausfallen als vor der Pandemie.☐

In Kürze

KGAL

Leipzig-Portfolio

KGAL hat für den Fonds „Wohnen Core 3“ ein Neubauwohnportfolio in Leipzig erworben. Die 227 Wohn- und 15 Gewerbeeinheiten mit rund 22.900 Quadratmetern Mietfläche verteilen sich auf vier Standorte in der Stadt. Leipzig ist die am schnellsten wachsende Großstadt Deutschlands mit entsprechendem Potenzial für ausgesuchte Wohnimmobilien und Mieten.

Paribus

Verkauf auf Sylt

Paribus hat das Hotel Windrose in Wenningstedt auf Sylt veräußert. Käufer ist eine Projektgesellschaft aus einer Gruppe von Unternehmern unter Führung der Hamburger **MATRIX Immobilien GmbH.** Die Paribus-Gruppe hatte das Hotel Windrose im Jahr 2006 erworben und 2008 als geschlossenen Fonds „Paribus Sylt Hotel Windrose“ (SCM Capital GmbH & Co. KG Renditefonds VIII – Sylt Hotel Windrose) aufgelegt.

Solvium

120 Prozent Plus

Solvium Capital hat 2021 rund 138 Millionen Euro Anlegerkapital platziert und damit das Vorjahresergebnis um 120 Prozent übertroffen. Der erste Alternativer Investmentfonds (AIF) ist von den Vertriebspartnern gut angenommen worden. Für institutionelle Anleger hat Solvium eine SICAV aufgelegt. Ein Nachfolger für die Vermögensanlage Logistik Opportunitäten Nr. 3 ist in Arbeit.

Patrizia

Wohnportfolio in Barcelona

Patrizia hat rund 600 Millionen Euro in ein Wohnportfolio in Barcelona investiert. Das Investment erfolgt über den paneuropäischen offenen Wohnimmobilienfonds „Living Cities“. Mit Abschluss der Transaktion erhöhen sich Patrizias Assets under Management (AUM) im Bereich Wohnimmobilien von derzeit 16 Milliarden Euro weiter. Mit den neu anvertrauten Kundengeldern verfügt der Living Cities Fonds nun über 1,5 Milliarden Euro Eigenkapital und strebt 2022 einen weiteren Meilenstein von mindestens zwei Milliarden Euro Eigenkapital an.

Hahn Gruppe

Krohnstieg Center

Die **Hahn Gruppe** hat in ihrer Funktion als strategischer Partner für die Akquisition und das Asset Management von Fachmarktzentren den Erwerb des Krohnstieg Centers durch ein mit der **Ampega Investment GmbH** verbundenes Sondervermögen begleitet. Verkäuferin der Immobilie ist die **HBB** aus Hamburg, die das Objekt in den vergangenen Jahren umfangreich umgebaut und neu strukturiert hat. Das Krohnstieg Center befindet sich im Hamburger Stadtteil Langenhorn und verfügt über einen diversifizierten Mietermix auf rund 17.100 Quadratmetern Mietfläche, der die Branchen Einzelhandel, Dienstleistung, Büro, Praxen und Gastronomie umfasst. Hauptmieter sind ein **EDEKA**-Verbrauchermarkt, der Sportartikel-Anbieter **Decathlon** und ein **Budnikowsky-Drogeriemarkt.**

Quadoro

Køge Business Park Dänemark

Quadoro hat für den offenen Publikumsfonds „Sustainable Europe“ den Køge Business Park in Dänemark erworben. Damit verfügt der Fonds über neun Objekte in fünf europäischen Ländern. Der Køge Business Park umfasst insgesamt drei vierstöckige Bürogebäude mit einer Gesamtmietfläche von rund 9.000 Quadratmetern. Die Fertigstellung der ersten zwei Gebäude erfolgte in den Jahren 2019 und 2021. Das dritte Objekt befindet sich aktuell noch in der Bauphase, deren Abschluss bis Ende dieses Jahres geplant ist. Die beiden bestehenden Gebäude sind an mehr als 20 Unternehmen vermietet.

Deutsche Fondsimmobilien

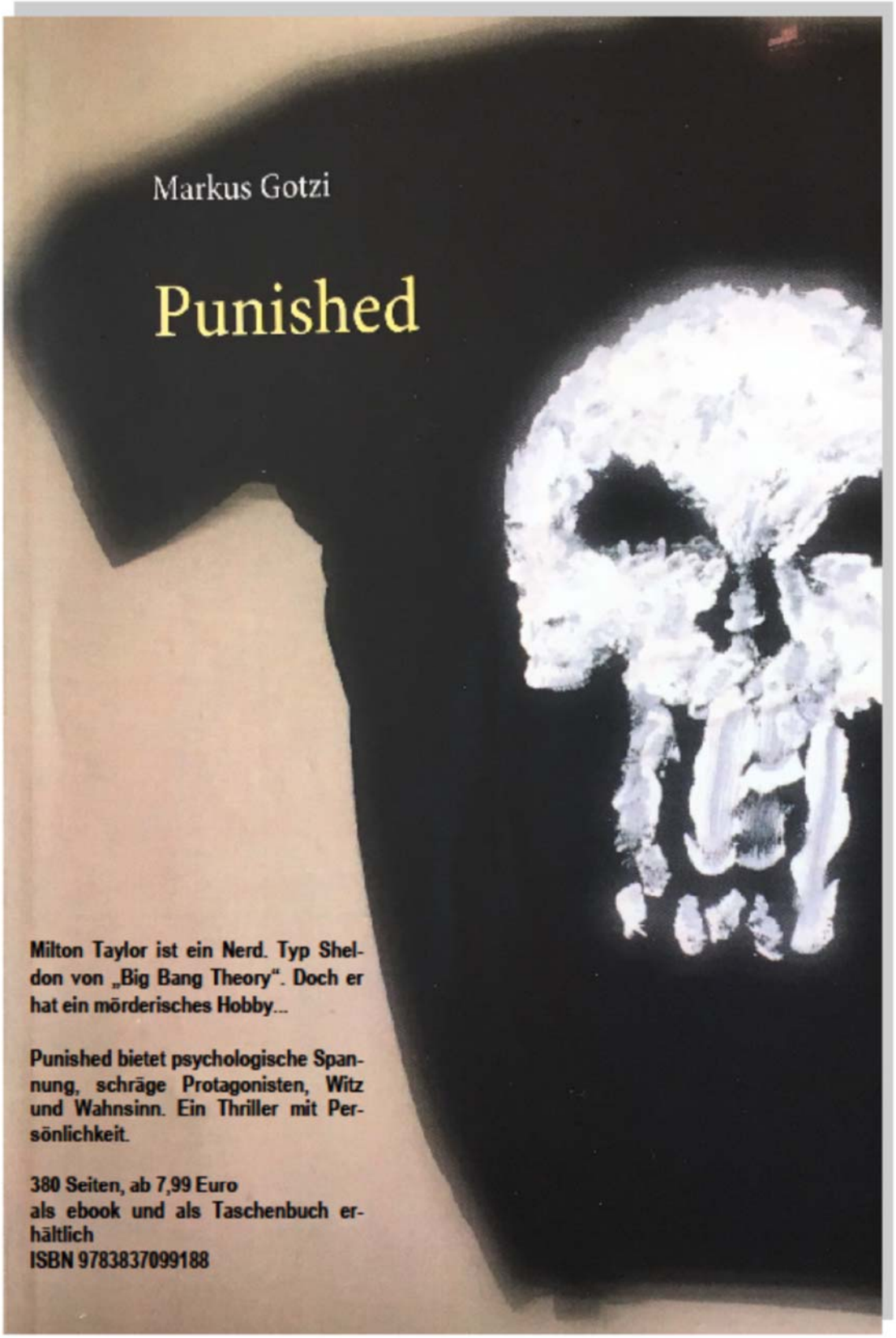
Wohnhaus in Berlin

Deutsche Fondsimmobilien (DFI) hat für den Wohnimmobilienfonds „DFI Wohnen 1“ ein weiteres Wohnhaus in Berlin-Reinickendorf mit acht Wohnungen erworben (Foto). Somit hat der Fonds bereits für 23 Millionen Euro Immobilien in Remscheid und Berlin gekauft. Anleger des AIF erhalten aktuell drei Prozent Auszahlung p.a., die sukzessive plangemäß auf vier Prozent steigt. Der prognostizierte Gesamtkapitalrückfluss liegt bei 160 Prozent des eingesetzten Kapitals.

The Simpson Organization

US-Vermögensanlage geschlossen

The **Simpson Organization (TSO)** hat den „TSO Active Property III“ geschlossen. Die Platzierungsphase endete mit einem Volumen von 160 Millionen Dollar. Zu den bisherigen Objekten im AP III gehören insgesamt fünf Büroimmobilien in Georgia, South Carolina, Alabama und Florida, eine vollvermietete Gastronomieimmobilie im Herzen Atlantas sowie zwei Selbstlagerzentren in Florida. TSO wird durch das eingeworbene Kapital zusätzliche Ankäufe vornehmen können. Für das Jahr 2022 plant TSO weitere Produkte für den deutschen Markt. Dabei wird auch der „TSO RE Opportunity“ – eine Beteiligung für semiprofessionelle Anleger mit einem opportunistischen Investitionsansatz – einen Nachfolger erfahren. ☐


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
40178 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 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

Deutsche Fondsimmobilien AG

IMMAC Holding AG

Jamestown US-Immobilien GmbH

Ökorenta GmbH

Project Gruppe

Real I.S. AG

Verifort Capital Group GmbH

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Das Letzte

„Wenn ein Ochse in einen Palast geht, wird er kein König, sondern der Palast wird zum Stall.“ Schönes Sprichwort, kannte ich noch gar nicht. Gesagt hat es eine türkische Journalistin, und sie ist dafür verhaftet worden. Wegen Beleidigung des Präsidenten. Darauf stehen in der Türkei bis zu vier Jahre Knast. Zwar hat die Journalistin keine Namen genannt, aber **Recep Tayyip Erdogan** fühlt sich dennoch angesprochen. Welcher Ochse sollte wohl sonst gemeint sein, wird er sich gedacht haben.

Ob ein Fußball-Star das Sprichwort ungestraft hätte sagen dürfen? Obwohl, die sind ja bislang eher durch einen Trikot-Tausch mit dem Türken-Präsidenten aufgefallen als durch Kritik an ihm. Andere Sportler nutzen ihre Popularität dagegen durchaus, um auf politische Missstände aufmerksam zu machen. Knien sich vor dem Anstoß hin oder nehmen kein Blatt vor den Mund, um Autokraten und Diktatoren als das zu bezeichnen, was sie sind. Könnt Ihr gerne machen, aber nicht während der Winterolympiade in Peking! Hat ein chinesisches Mitglied des Organisationskomitees jetzt klargestellt: „Jede Aussage oder jedes Verhalten, das gegen chinesische Gesetze und Regularien verstoßen, werden Konsequenzen haben.“

Für das Internationale Olympische Komitee ist der Maulkorb kein Problem. Ein IOC-Funktionäre hat erklärt, er habe noch nie etwas von der Misshandlung der Uiguren in China gehört. So wie **Franz Beckenbauer** seinerzeit keine Sklaven auf den Stadion-Baustellen in Katar gesehen hat. By the way - Fifa-Chef **Gianni Infantino** ist mit seiner Familie in den Wüstenstaat gezogen. Die Schweizer Zeitung „Sonntags Blick“ zitiert ihn: „Für eine Fußball-WM, die in die Geschichte der Region und der Fifa eingehen wird, lohnen sich auch die größten Anstrengungen.“ Wahrscheinlich wohnt er in einem Zelt...

Dass Sport und Politik nicht mehr zu trennen sind, das sollte inzwischen auch jedem untrainierten Couch-Potatoe klar sein. Serbien hat einen Deal mit dem britisch-australischen Unternehmen **Rio Tinto** abgeblasen, das in Europas größter Mine Lithium abbauen wollte. Lithium wird für die Produktion von Batterien in Elektroautos benötigt. Offiziell hat die serbische Regierung das Projekt gestoppt, um ihre Chancen bei den Parlamentswahlen Anfang April nicht zu gefährden. Umweltschützer hatten schon lange dagegen protestiert. Auffällig ist auf jeden Fall, dass die Entscheidung wenige Tage nach dem Rauswurf des serbischen Tennis-Stars **Novak Djokovic** aus Australien verkündet wurde. Djokovic durfte nicht an den Australien Open teilnehmen, weil er ungeimpft und unter zweifelhaften Umständen eingereist war. Mit der nationalistisch eingefärbten Retour-Kutsche an die Australier schlägt Präsident **Alexandar Vucic** gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: So dürften ihm nicht nur die Stimmen der Naturschützer sicher sein, sondern auch noch die der vielen übertrieben nationalistisch geprägten Wähler im Land. Dann steht der Wahl-Party mit Vucics Freunden Erdogan, **Wladimir Putin, Victor Orban** und **Xi Jinping** ja kaum noch was im Wege.

Wer weiß, vielleicht feiert **Sebastian Kurz** ja auch mit. Und bringt seinen neuen Freund mit, den deutschstämmigen US-Investor **Peter Thiel**. Ein Mann mit fragwürdiger Einstellung zur Demokratie, der einst den Trump-Wahlkampf finanziert hat und nun seine republikanischen Jünger unterstützt. Thiel hat Kurz als Manager engagiert und schmückt sich jetzt mit ihm wie **Mörtel Lugner** mit seinen Hasis und Bambis beim Wiener Opernball.

„So einen brauchen wir auch“, hat die **BILD**-Zeitung einst von Kurz geschwärmt. Und ich kenne genug Leute, die diesen Schwachsinn wie ein Wellensittich auf Sprechperlen nachgeplappert haben. Die Menschen wollen geblendet werden…

Wie war das mit dem Ochsen im Palast? Er hinterlässt offenbar so viel Mist, dass der Stall des Augias wie ein Reinraum dagegen anmutet. ☐

de.wikipedia.org/wiki/Augias