

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 279 | 03. KW | 20.01.2017 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Hannover Leasing bringt ersten Fonds nach Helaba -Verkauf	2
Auf ein Wort: Anselm Gehling von Dr. Peters über neue Vertriebswege	4
Rechtsanwälte Klumpe: Kanzlei stellt sich neu auf	7
BSI: Sachwertverband soll Teil des ZIA werden	8
Sachwerte-Kolloquium: Fachjournalisten laden Branche zur Diskussion ein	10
Marktzahlen 2016: Bei AIF dominieren erneut die Immobilienfonds	11
Anleihe MS Deutschland: Institutioneller Investor verklagt Rating-Agentur	14
Büromarkt 2016: Hohe Nachfrage an den Top-Sieben Standorten	15
Personalia	17
Immobilienmarkt 2017: Catella rechnet mit anhaltender Nachfrage	18
Internationale Immobilienfonds: Zahl der Megafonds deutlich gestiegen	19
In Kürze	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Der Umsatz mit geschlossenen AIF stagniert. Die Zahlen für 2016 sind bescheiden. Das Eigenkapitalvolumen der 24 von der BaFin gestatteten Fonds summiert sich gerade einmal auf eine Milliarden Euro - und erreicht damit das Ergebnis des Vorjahres.

Die Geschäfte beschränken sich auf eine Handvoll Initiatoren, genau so, wie bei der Einführung der Regulierung von Fachleuten vorhergesagt. Dabei haben gut gemachte Sachwertbeteiligungen weiterhin ihre Berechtigung. Das belegen die Umsätze der institutionellen Investoren. Auch wenn in der Vergangenheit nicht alles glatt lief, sind doch Chancen für alle Beteiligten vorhanden. Rückenwind erhält die Branche von neutraler Stelle mit dem ersten „**Sachwerte Kolloquium**“ am 22. März in München. Organisiert wird die Veranstaltung von mir als Chefredakteur des Fondsbriefs, **Friedrich Andreas Wanschka**, Gründer und Chefredakteur der multi-medialen Informationsplattform wmd-brokerchannel.de und **Stefan Loipfinger**, früherer Fondstelegramm, jetzt Investmentcheck.

Um die Nachfrage nach Sachwert-Geldanlagen zu steigern, kommt es auf die Produktqualität an. Hier liegt der Schlüssel zum Erfolg. Das „Sachwerte Kolloquium“ steht daher unter der Überschrift „Produkte - Konzepte - Qualität“. Die Moderatoren diskutieren mit Anbietern, Analysten, Verbraucherschützern und Vertriebsexperten darüber, wie sich Vermittler und Anleger das ideale Produkt vorstellen, auch abseits der AIF-Regularien.

Tickets kosten pro Teilnehmer 795 Euro plus MwSt. Bei Anmeldungen bis zum 17. Februar 2017 gilt der Sonderpreis von 495 Euro plus MwSt. Weitere Informationen online unter <http://www.sachwerte-kolloquium.de>. Anmeldungen bitte per email unter klee@redaktionmedien-verlag.de oder telefonisch unter der Rufnummer 08022/8583010 bei Astrid Klee.

Viel Spaß beim Lesen!



Publity

Ergebnis verdoppelt

Die **Publity AG** hat die Assets under Management 2016 um rund 1,4 Milliarden Euro auf insgesamt drei Milliarden Euro nahezu verdoppelt. Gleichzeitig wird die Prognose bestätigt, die Assets under Management bis Ende 2017 auf rund fünf Milliarden Euro zu erhöhen. Darüber hinaus hat Publity mehrere großvolumige Aufträge zur Verwertung von notleidenden Immobilien-Krediten (NPL – Non-performing Loans) überwiegend von deutschen Großbanken erhalten und ist mit einem NPL-Portfolio mit einer Forderungshöhe von insgesamt 2,4 Milliarden Euro der größte NPL-Servicer in Deutschland.

Project Investment

Vier Metropolen II zu

Project Investment hat seinen Fonds „Vier Metropolen II“ zum Jahresende mit 151 Millionen Euro geschlossen. Alleine im Dezember 2016 beteiligten sich institutionelle Investoren mit 41 Millionen Euro. Bislang hat „Vier Metropolen II“ in zwei Wohnimmobilienentwicklungen investiert, darunter in die Sigwolfstraße in Erding bei München und in die Eschollbrücker Straße 12 in Darmstadt in der Metropolregion Frankfurt am Main. Beide Objekte vereinen ein auf den institutionellen Ankaufsbereich bezogenes Verkaufsvolumen von insgesamt rund 90 Millionen Euro.

Fonds-Check

Business as usual

Hannover Leasing bringt ersten Publikumsfonds nach Verkauf an Corestate



Die Hessische Landesbank (Helaba) war 20 Jahre lang Eigentümerin des Emissionshauses Hannover Leasing aus Pullach bei München und hat in dieser Zeit gute und weniger gute Fonds erlebt.

Schon seit geraumer Zeit hatten die Banker keinen Spaß mehr an dem Anbieter von Sachwertbeteiligungen. Dass sie einen Käufer suchen, war seit Jahren bekannt, und Ende vergangenen Jahres meldete die **Helaba** Vollzug: Geben die Aufsichtsbehörden grünes Licht, übernimmt Immobilien-Investor **Corestate** im ersten Halbjahr knapp 95 Prozent an Hannover Leasing. Erstmals seit der Verkündung des Verkaufs bringt **Hannover Leasing** einen neuen Publikumsfonds. Zeichner beteiligen sich an zwei Neubauten in Freiburg und setzen dazu mindestens 10.000 Euro plus Agio ein.

Objekte: Hannover Leasing hat ein bereits fertig gestelltes Bürogebäude und ein Hotel gekauft, das im Frühjahr dieses Jahres eröffnet werden soll. Beide Immobilien gehören zur Quartiersentwicklung „Heinrich-von-Stephan Businessmeile“. Verteilt auf sieben Bauabschnitten entstehen hier knapp 50.000 Quadratmeter Neubaufäche. Hannover Leasing hat inklusive Anschaffungsnebenkosten 43 Millionen Euro für beide Objekte gezahlt, was bezogen auf die anfänglichen Mieten einen Faktor von 19 bedeutet.

Standort: Freiburg ist mit 226.000 Einwohnern die südlichste Großstadt Deutschlands. Die Metropole im Schwarzwald ist ein Touristenmagnet; jährlich besuchen drei Millionen Gäste die Stadt. Die Wirtschaft wird von Dienstleistungen dominiert, das verarbeitende Gewerbe spielt kaum eine Rolle, schreibt der Immobilienmarktbericht der **DG Hyp**: „In der ‚Green City‘ ist Nachhaltigkeit wichtig, was sich im Branchen-Mix widerspiegelt: Unternehmen aus den Bereichen Solartechnik, Informations- und Medientechnik sowie der Umwelt- und Biotechnologie haben sich hier niedergelassen. Dabei ist die Entwicklung mit einer überproportional steigenden Beschäftigtenzahl erfolgreich. Außerdem ist Freiburg mit der Albert-Ludwigs-Universität mit 25.000 Studenten ein bedeutender Wissenschaftsstandort. In Uni-Rankings werden, etwa in Biologie, Jura und Medizin, oft gute Plätze erreicht. Die Universitätsklinik ist mit 10.000 Mitarbeitern der größte Arbeitgeber in Südbaden.“ Den Büromarkt beschreibt die DG Hyp als „kleinen, teuren Standort mit hoher Nachfrage“.

Mieter: Das Hotel wird 20 Jahre lang von **Holiday Inn Express** genutzt, das Bürogebäude ist an fünf Nutzer vergeben. Die gewichtete Restvertragslaufzeit liegt bei neun Jahren. In seiner Kalkulation geht Hannover Leasing von einer Inflationsrate in Höhe von 1,5 Prozent aus. Das ist mehr als in den

vergangenen Jahren, kann aber in absehbarer Zeit erreicht und sogar übertroffen werden.

Kalkulation: Der Fonds kommt auf eine Gesamtinvestition von 47,3 Millionen Euro. Private Zeichner beteiligen sich mit insgesamt 25,4 Millionen Euro plus Agio. Die Darlehenszinsen sind bis Oktober 2017 fix und betragen 1,2 Prozent zuzüglich Marge. Sind alle Kosten beglichen, sollen Anlegern Ausschüttungen in Höhe von jährlich 4,5 Prozent bleiben.

Exit: Hannover Leasing will die Objekte nach zehn Jahren wieder verkaufen und rechnet dann mit einem Faktor von 17,5 bezogen auf die dann erwarteten Mieteinnahmen von 2,4 Millionen Euro. Geht der Plan auf, würden Anleger auf einen Gesamtzufluss von 146 Prozent kommen, abzüglich des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 41 Prozent vor Steuern.

Kosten: Die typischen Fondskosten summieren sich auf knapp acht Prozent des Investitionsvolumens oder 14 Prozent bezogen auf das Eigenkapital

inklusive Agio. Das ist ein guter Wert. Laufend fallen Verwaltungskosten von 1,1 Prozent in Relation des Eigenkapitals an.

Anbieter: Hannover Leasing hat in der Vergangenheit ein großes Rad gedreht. Alleine die Zahl der Immobilienfonds mit Objekten in Deutschland kommt auf 37. Darüber hinaus hat das Emissionshaus im Ausland investiert, in Flugzeuge und in Medien, was allen Beteiligten viel Ärger bereitet hat, weil die Finanzverwaltung zwischenzeitlich eine andere Ansicht bezüglich der Steuervorteile vertrat als der Initiator. In diesem Jahr werden die Karten unter dem neuen Eigentümer Corestate neu gemischt.

Meiner Meinung nach... Immobilienfonds mit zwei Neubauten in Freiburg. Die Nachfrage nach neuen Büros und Hotelzimmern scheint vorhanden, die DG Hyp zumindest ist optimistisch. Die in Aussicht gestellte Rendite spiegelt das aktuelle Marktniveau wider: Wer in gut vermietete Neubauten selbst an B-Standorten investiert, darf nicht mehr als knapp vier Prozent erwarten. □



alocava

LUKRATIVER IMMOBILIENHANDEL IM PROFESSIONELLEN FONDSGEWAND

- Alternativer Investmentfonds nach KAGB
- Initiator mit langjähriger Erfahrung und 1 Mrd. Euro Assets under Management
- Marktführer im Bereich der Immobilienhandelsfonds
- Immobilientransaktionsvolumen in 2015 von ca. 375 Mio. Euro (Verkehrswerte)
- Nur Immobilien in Deutschland
- Kein Fremdkapital
- Gewinnunabhängiges Entnahmerecht
- Externe KVG: AVANA Invest GmbH
- Verwahrstelle: Rödl & Partner AIF Verwahrstelle GmbH

JETZT VERTRIEBSPARTNER WERDEN!
WWW.ALOCAVA.COM

Wichtiger Hinweis:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Bei dem alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt, den darin enthaltenen Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie im Internet unter www.alocava.com in der Rubrik „Beteiligten“ abrufen oder über die alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG, Konrad-Adenauer-Str. 15, D-72072 Tübingen kostenlos anfordern.

Commerz Real

Eurotheum vermietet

Die **Commerz Real** hat rund 1.550 Quadratmeter Bürofläche im Eurotheum in Frankfurt am Main vermietet, davon etwa 1.300 Quadratmeter für zwölf Jahre an die US-amerikanische Wirtschaftskanzlei **Squire Patton Boggs**. Das Eurotheum hatte nach dem Auszug der **Europäischen Zentralbank** eine Neuausrichtung auf ein Mehrmieterkonzept erfahren und wird dafür derzeit umfassend revitalisiert und umgerüstet. Eigentümer ist der offene Immobilienfonds

Digitale Informationen

Dr. Peters reagiert auf geänderte Anforderungen im Vertrieb

Das Emissionshaus Dr. Peters hat in den vergangenen Jahren Beteiligungsmodelle für institutionelle Investoren entwickelt und zum Beispiel eine Reihe von Fliegern in Großbritannien platziert. Im Jahr 2017 will das Team um CEO Anselm Gehling auch wieder Modelle für private Kapitalanleger auflegen.

Der Fondsbrief: In Ihrem Empfang zeigt ein riesiger Bildschirm, wo sich die Schiffe Ihrer früher aufgelegten Fonds gerade befinden. Werden Schiffsfonds jemals wieder für Investoren interessant?

Anselm Gehling: Manche Investoren beschäftigen sich schon seit geraumer

Zeit wieder mit Schiffsbeteiligungen. Institutionelle Investoren aus Großbritannien etwa suchen Anlagen mit laufendem Cash Flow, um einen Ausgleich zu schaffen zu den schlecht performenden Investmentfonds. Versicherer und Pensionskassen legen einen Teil ihres Kapitals gezielt in Schiffe, Flugzeuge und Erneuerbare Energien an. Sie sind exzellent vorbereitet und verstehen die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge - daher erkennen sie auch die Chancen von Investitionen auf den Schiffsmärkten.

Das Geschäft mit Institutionellen erscheint für Fondsiniciatoren attraktiv, bringt allerdings deutlich weniger Marge für ein Emissionshaus.



Member of UniCredit



Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN

30 Jahre
Erfahrung

Wir bekommen vorne weg Gebühren von maximal zwei Prozent, die wir uns mit dem Vertrieb teilen. Darüber hinaus profitieren wir von einer angemessenen Managementvergütung. Wir sind an langfristigen Erträgen interessiert, die unseren eigenen Unternehmenswert langfristig positiv beeinflussen.

Dennoch haben Sie nach der Platzierung Ihres jüngsten Flugzeugfonds auch weitere AIF für private Investoren angekündigt.

Wir möchten das Geschäft mit Institutionellen ausbauen und gleichzeitig weiterhin Produkte für Privatanleger anbieten. Unser Ziel für 2017 ist es, institutionelle wie private Investoren über AIF zu bedienen. Dafür haben wir unsere KVG gegründet. Angleichen werden wir dabei das Reporting, werden es sachlicher und weniger emotional gestalten.

Welche Assets stehen dabei im Fokus?

Bei Immobilien sehen wir Chancen in Fachmarktzentren, Hotels und Logistik, mit Abstrichen auch bei Pflegeimmobilien. Büros halten wir für überteuert,

und den Wohnungsmarkt sehen wir unter Investmentgesichtspunkten ebenfalls als gesättigt an. Im Unterschied zu früher, können wir uns durchaus vorstellen, in Projektentwicklungen zu investieren. Das Entwicklungsrisiko muss dabei aber mit ein bis zwei Faktoren belohnt werden.

Und abseits von Immobilien?

Wir haben einen Triebwerks-Spezialisten eingestellt, weil wir in diesem Bereich gute Gelegenheiten erkennen. Aktuell verhandeln wir ein erstes Turbinen-Portfolio. Außerdem würden wir gerne einen weiteren Fonds mit einer **Boeing 787** anbieten, dem Dreamliner, auch für private Zeichner. Aber der Markt ist derzeit sehr umkämpft.

Der Dreamliner ist ein Flieger von Boeing. Sie haben in der Vergangenheit auch Fonds mit dem Airbus A380 platziert. Wie sehr belastet Airbus mit seinen Aussagen zum A380 das Geschäft?

Was fehlt, ist ein klares Statement von Airbus, wie es mit dem A380 weitergeht. Fluggesellschaften tun

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe

Investieren Sie in eine stabile Anlageklasse mit Perspektive!



Besonders in bewegten Zeiten erweist sich die Investition in Wohnimmobilien als vergleichsweise stabile Vermögensanlage. Der ZBI Professional 10¹⁾ bietet Ihnen prognostizierte Auszahlungen von jährlich 3 % bis 5 % bei einer Laufzeit von sechs bis neun Jahren ab Ende der Zeichnungsfrist sowie eine Auffüllung der Kapitalkontenverzinsung bis auf 6,0 % p. a. (Hurdle Rate) ab 2017 und eine Überschussbeteiligung aus den die Hurdle Rate überschreitenden Gewinnen.²⁾

Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 12.000 Gesellschaftern.

ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Henkestraße 10
91054 Erlangen

www.zbi-ag.de
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414
E-Mail: service@zbi-ag.de

1) Die „ZBI Zentral Boden Immobilien GmbH & Co. Zehnte Professional Immobilien Holding KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ wird durch die ZBI Fondmanagement AG als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet.

2) Weitere Informationen, insbesondere zu den rechtlichen und steuerlichen Grundlagen und zur Erwerbbarkeit der Beteiligung, enthalten der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen (gemeinsam „Verkaufunterlagen“), die in deutscher Sprache unter vorstehenden Kontaktdaten verfügbar sind. Die ausführlichen Risikohinweise zu dem Investmentvermögen finden Sie im Verkaufsprospekt im Kapitel 6; sie sind unbedingt zu beachten. Für den Beitritt zu ZBI Professional 10 sind ausschließlich die Verkaufunterlagen inklusive der Angabe aller Risiken sowie die Zeichnungsunterlagen maßgeblich.



ZBI

Marke geknackt

ZBI hat mit seinem offenen Spezial-AIF „ZBI Wohnen Plus 1“ zum Jahresende die 100-Millionen-Euro-Marke übertroffen. Gleichzeitig konnte ZBI im schwierigen Beschaffungsmarkt Investitionen in Wohnimmobilien an deutschen Top-Standorten für 143 Millionen Euro beurkunden. Weitere Immobilien befinden sich in der Prüfung. Der Fonds hat eine Laufzeit von mindestens zehn Jahren und plant eine laufende Ausschüttung von vier Prozent p.a. und eine IR-Rendite von fünf Prozent.

sich schwer mit dem Kauf, die Banken mit der Finanzierung. Schätzungsweise 50 bis 60 Prozent der Flieger befinden sich in den Bilanzen der Airlines. Da stellt sich die Frage nach der Bewertung. An einen A380 für Investoren ist dabei derzeit nicht zu denken.

Wie erreichen Sie Ihre potenziellen Privatkunden, nachdem sich Banken zunehmend als Vertriebspartner verabschiedet haben?

Bei vielen Banken ist die Situation gegenwärtig ungeklärt. Einige haben den Vertrieb von Sachwertprodukten eingestellt, andere zögern noch, den Vertrieb wieder aufzunehmen. Bei freien Vermittlern ist die Situation anders. Wir haben einen Stamm von herausragenden, freien Vertriebspartnern, mit denen wir Kundeninteressen bedienen können. Für die freien Partner stellt

sich aber vermehrt der Nachwuchs und auch die Nachfolge als Problem dar. Wer zum Beispiel aus Altersgründen ausscheidet, hinterlässt Kunden, die nicht unbetreut bleiben dürfen. Da wollen wir künftig mit neuen Modellen helfen. Schließlich beschäftigen wir uns intensiv mit neuen Vertriebsformen, wie beispielsweise das Crowd-Funding. Die nachfolgende Generation der Fondszeichner informiert sich selbstständig und trifft ihre Entscheidung vielfach ohne Berater.

Stichwort Digitalisierung.

Genau. Mit social media und auf Online-Plattformen möchten wir Investoren auf uns und unsere Produkte aufmerksam machen. Sie sollen sich digital informieren und, im besten Fall, auch online beitreten können. □

Immobilien Energie Multi Asset

SACHWERTE. SEIT 1976.



Illustration des Premium-Wohnbauprojekts „München – Trogerstraße“ der LEGAT GROUP, das im Rahmen des BVT-ADMODUS Co-Investprogramms co-finanziert wurde.

Investitionen in deutsche Wohn- und Handelsimmobilien

Projektentwicklungen von Wohn- und Handelsimmobilien sind eine attraktive Ergänzung im Portfolio institutioneller Investoren und vermögenger Privatanleger. BVT bietet ausgewählte Beteiligungsangebote an der Entwicklung deutscher Immobilien im Rahmen individueller Co-Investments.

BVT Co-Investments

Bislang realisiert	25 Projekte
Gesamtinvestitionsvolumen	> 200 Mio. EUR

Wir informieren Sie gerne über aktuelle Angebote.

40 Jahre Kompetenz in Kapitalanlagen

Bei den oben beschriebenen Investitionsmöglichkeiten handelt es sich um Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG), für die kein Verkaufsprospekt aufgestellt wird; eine Prospektspflicht besteht nicht (§ 2 Absatz 1 Ziffer 3 VermAnlG). Bei den Vermögensanlagen handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken verbunden sind. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob die Investitionsmöglichkeiten für sie geeignet sind. Zu diesem Zweck können Investoren die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen bzw. Informationen einschließlich einer für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten von Ihrem Anlageberater oder von der BVT Unternehmensgruppe, Leopoldstraße 7, 80802 München, erhalten.

Mehr erfahren:
E-Mail: interesse@bvt.de
Telefon: +49 89 381 65-206
www.bvt.de

DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

Jetzt
investieren!

Die **publity Performance Fonds Nr. 8 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** investiert mit deutschen Immobilien aus Bankenverwertung in ein breites Spektrum gewerblich genutzter Qualitätsimmobilien in guter Lage – vorzugsweise in Ballungsräumen mit Wachstumspotential wie Frankfurt/Main, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und München.

- neue KAGB-konforme Generation geschlossener alternativer Investmentfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2021
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- Gesamtbetrag der angebotenen Vermögensanlagen 30 Millionen Euro
- 152,37% prognostizierter Gesamtmittelrückfluss (vor Steuern)

Weitere Informationen unter
Tel. 0341 / 26 17 87 - 61 oder
www.publity-performance.de



AZ Produkt: PFF 90x270 M-0111-311 publity Performance GmbH, Landseestraße 6, 04109 Leipzig

publity

Rechtsanwälte Klumpe stellt sich neu auf

Drei Kompetenz- und Service-Zentren

Die 1982 von Rechtsanwalt Werner Klumpe gegründete Anwaltskanzlei KSP, die nach dem Ausscheiden von Rechtsanwalt Schroeder ab dem 01.01.2017 unter dem Namen „Klumpe Rechtsanwälte“ auftritt, positioniert sich neu:

Sie wird ihre Tätigkeit und Kompetenz auf mehrere selbstständige Unternehmensbereiche, in Form selbstständiger Gesellschaften mit unterschiedlicher Gesellschafterstruktur, aufteilen. Dies sind:

1. Prozessführung (litigation)
2. Konzeption und Beratung
3. Beratung in speziellen Rechtsgebieten

Mit der neuen Struktur wird einerseits den Veränderungen des Marktumfelds Rechnung getragen, und andererseits soll durch einfache und klar gegliederte Einheiten die Effizienz weiter erhöht werden. Zur Sicherstellung der schnellen und erfolgreichen Umsetzung der Mandantenwünsche steht für jeden Bereich in Zukunft ein Ansprechpartner zur Verfügung. Im Einzelfall kann durch die Einbeziehung von eigenen Unternehmen und externen zusätzlichen Kooperationspartnern die Schlagkraft entsprechend erhöht werden.

Der Schwerpunkt liegt nach wie vor bei der Vertretung von Initiatoren/Produktgebern/Vertrieben im Kapitalanlagebereich, der Sanierung und Restrukturierung in diesem Umfeld, sowie der Vertretung von Kapitalanlegern. Zusätzlich werden spezielle Rechtsgebiete abgedeckt, wie der Immobilienbereich, dort Denkmalschutz und Projektentwicklung, sowie das Presse-, Medien- und Urheberrecht, und IT-Recht. Auch hier verbindet sich spezielles rechtliches Know-how mit langjähriger Erfahrung durch unternehmerische Tätigkeit.

Allen Serviceangeboten ist gemein die jeweils hohe Kompetenz der handelnden Personen und Rechtsanwälten, mit überwiegend mehr als 30-jähriger Berufserfahrung und Spezialisierung. □

Real I.S.

Mieter für Stuttgart

Die **Real I.S.** vermietet in einem Büro- und Geschäftshaus in Stuttgart rund 330 Quadratmeter Bürofläche an die **Koehler Group**, der Vermögensverwaltung von **René Köhler**. Zudem wird der Standort durch einen Geldautomaten der **BW Bank** ergänzt. Bereits im Mai 2016 hatte Real I.S. rund 700 Quadratmeter Einzelhandelsfläche langfristig an die Buchhandlung **Osiander** vermietet. Damit ist das im Juli 2015 für einen institutionellen Fonds erworbene Objekt komplett vermietet.

Quo vadis Sachwerteverband?

BSI strebt Fusion mit dem ZIA an - Zahl der Marktteilnehmer sinkt

Der Sachwerteverband BSI steht davor, seine Eigenständigkeit aufzugeben. In seiner Einladung zur Mitgliederversammlung forderte der Vorstand auf, „über eine wichtige Weichenstellung zu entscheiden. Soll der BSI weiterhin selbstständig agieren oder mit einem anderen Verband zusammengehen?“

BSI-Geschäftsführer Eric Romba betont eine ergebnisoffene Abstimmung, doch zeichnet sich eine Fusion mit dem **ZIA** ab, denn der BSI hat einige Prämissen bereits mit dem Zentralen Immobilien Ausschuss ausgehandelt: So sollen beispielsweise zwei der heutigen Vorstände einen Sitz im künftigen ZIA-Vorstand erhalten, und es wird beim

ZIA zu den bestehenden zwei Geschäftsführerpositionen eine weitere eingerichtet, die vom BSI besetzt wird und inhaltlich seine Themen abdeckt.

„Im Verhältnis zum Gründungsjahr 2004 hat sich der Markt der Sachwertbeteiligungen radikal verändert“, schreibt der BSI seinen Mitgliedern: „Die Branche ist durch die Regulierung nicht homogener geworden. Die Disparität wirkt sich auch in der Mitgliederstruktur aus. Die Zahl der Marktteilnehmer sinkt, die Unternehmensausrichtungen verändern sich.“ □

In der kommenden Ausgabe wird der Fondsbrief ausführlich über die weiteren Entwicklungen berichten.

Dr. Peters
GROUP

**A380
DS140**



DS 140 FLUGZEUGFONDS XIV

AIRBUS A380 MIT AIR FRANCE

- ✓ LANGFRISTIGER LEASINGVERTRAG MIT AIR FRANCE
- ✓ VOLLTILGUNG DES DARLEHENS IN DER GRUNDLAUFZEIT DES LEASINGVERTRAGES
- ✓ PROGNOSTIZIERTE AUSZAHLUNGEN VON ANFÄNGLICH 6,25 % P. A.
- ✓ DR. PETERS GROUP MIT € 2,25 MRD. INVESTITIONSVOLUMEN IN FLUGZEUGFONDS
- ✓ FULL-SERVICE ASSET MANAGEMENT

JETZT INFORMIEREN UNTER
WWW.DS140.DE

WICHTIGE HINWEISE:

Der abgebildete A380 stellt nicht das Investitionsobjekt des Fonds dar, sondern ein vergleichbares, bereits in Dienst gestelltes Flugzeug. Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 13.10.2014), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter www.dr-peters.de in der Rubrik „Asset Finance/Produkte“ abrufen oder über die Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG, Stockholmer Allee 53, 44269 Dortmund anfordern.



DNL

REAL INVEST



Unser Erfolg gibt uns Recht!

<p>TSO - DNL Fund III, LP Dunwoody Plaza verkauft: März 2014</p> <p>Rendite p.a.*: 36,20 %</p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP Stanley Market Place verkauft: August 2015</p> <p>Rendite p.a.*: 46,00 %</p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP 121 Perimeter Center West verkauft: Sep. 2015</p> <p>Rendite p.a.*: 34,00 %</p>
	<p>TSO - DNL Fund III, LP City Plaza verkauft: Sep. 2014</p> <p>Rendite p.a.*: 22,13 %</p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP Shops of Dunwoody verkauft: August 2015</p> <p>Rendite p.a.*: 23,00 %</p>	

* Die Rendite p.a. setzt sich zusammen aus dem Ertrag des Geschäftsbetriebs und dem Verkaufsgewinn
Die Rendite wurde zeitanteilig der Monatshaltedauer bezogen auf ein Jahr berechnet

Die DNL Real Invest AG ist seit 10 Jahren exklusiver Partner der
TSO - The Simpson Organization

TSO verfügt über eine **30-jährige Expertise** am US- Immobilienmarkt

Bisher realisierte Immobilienverkäufe für deutsche Anleger ergaben
zweistellige Renditen p.a.

Auszahlungen aus **erwirtschafteten Erträgen** von **8 % p.a.** erfolgen
seit zehn Jahren regelmäßig

Werden Sie Teil unseres Erfolges!

Unsere aktuelle Vermögensanlage TSO - DNL Active Property, LP schließt Ende Juni 2016!

Sachwerte Kolloquium 2017

Deutliche Qualitätsunterschiede - Fachjournalisten fordern Branche zu inhaltlichen Diskussionen auf

Minizinsen auf dem Sparbuch, Unsicherheit an den Börsen – und trotzdem gelingt es Anbietern von Sachwertbeteiligungen häufig nur unter Schwierigkeiten, ihre Publikumsfonds zu platzieren. Woran liegt das, wo doch institutionelle Investoren ihre Sachwert-Quoten kontinuierlich steigern?

Fondsbrief-Chefredakteur **Markus Gotzi** und die Fachjournalisten **Stefan Loipfinger** und **Friedrich Andreas Wanschka** wollen mit der Branche in einen offenen Dialog treten. Sie laden zum „Sachwerte Kolloquium 2017“ ein. Ihr Anspruch ist es, Verbrauchertemen offen mit Anbietern, Verbraucherschützern, Vermittlern und Dienstleistern zu diskutieren und Weiterentwicklungen anzustoßen.

Nach diversen Pleiten, Pannen und Fehlkalkulationen sind Kapitalanlagen mit Investitionen in Sachwerten bei Vertrieben und privaten Kapitalanlegern in Verruf geraten. Allerdings hätten sie das Potenzial, echte Alternativen darzustellen, betonen die Fachjournalisten Markus Gotzi, Stefan Loipfinger und Friedrich Andreas Wanschka. Kann das nur mit einem regulierten AIF oder auch mit Modellen abseits der BaFin-Kontrollen gehoben werden? Eignen sich ausschließlich Beteiligungen an konkreten Assets, oder haben auch Blind Pools ihre Berechtigung? Wie lassen sich Kunden künftig erreichen, nachdem sich die Banken weitgehend als Vertriebspartner verabschiedet haben?

Über diese Fragen diskutieren Anbieter, Verbraucherschützer, politische Entscheider und Dienstleister unter der Moderation der drei Experten auf dem ersten Sachwerte Kolloquium mit dem Ziel, das Beste aus verschiedenen Welten zusammenzuführen. „Um die Nachfrage nach Sachwert-Geldanlagen weiter zu steigern, wird es auf die Produktqualität ankommen. Hier liegt der Schlüssel zum Erfolg. Deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt für die Premiere des Sachwerte Kolloquiums. Hier wollen wir mit der Branche über Ideen diskutieren, wie Anbieter ihre Produkte künftig im Sinne des Anlegers besser ge-

stalten können“, sagt Friedrich Andreas Wanschka, Gründer und Chefredakteur der multimedialen Informationsplattform wmd-brokerchannel.de.

Markus Gotzi hat als Chefredakteur des Fondsbriefs und jahrelang als Autor für die Financial Times Deutschland hunderte geschlossene Fonds und vergleichbare Kapitalanlagen analysiert, sowohl gute als auch schlechte: „Der Markt muss seit je her differenziert betrachtet werden. Wir möchten mit unserer Veranstaltung erreichen, dass Anbieter mit künftigen Produkten die Investment-Chancen für die Anleger erhöhen und ihre Risiken reduzieren.“

Stefan Loipfinger begleitet die Branche ebenfalls seit vielen Jahren. Der Gründer der Branchendienste Fondstelegramm und Investmentcheck.de sieht bedenkliche Entwicklungen: „Die Abschaffung der Leistungsbilanzstandards, fehlende Prognoserechnungen zur Nachvollziehbarkeit der Ertragsaussichten oder juristisch geprägte Verkaufsprospekte sind Fehlentwicklungen. Das vermehrte Ausweichen auf das Vermögensanlagengesetz untergräbt gewollte Kontrollmechanismen. Leider fehlt es zunehmend an öffentlichen Diskussionen.“ Loipfinger sieht den Informationsbedarf allerdings nicht nur bei Anlegern. Auch Vertrieben, Analysten und Journalisten müssten die enormen Qualitätsunterschiede deutlicher aufgezeigt werden.

Das Sachwerte Kolloquium findet am 22. März 2017 von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr im Tagungszentrum MÜNCHEN am Münchner Flughafen statt und richtet sich an Produkthanbieter, Juristen, PR-Berater und andere Dienstleister, Berater und Vermittler, Vermögensverwalter und institutionelle Investoren, Wirtschaftsjournalisten und Analysten.

Tickets kosten pro Teilnehmer 795 Euro plus MwSt. Bei Anmeldungen bis zum 17. Februar 2017 gilt der Sonderpreis von 495 Euro plus USt. Weitere Informationen und Anmeldungen per email unter klee@redaktionmedien-verlag.de oder telefonisch unter der Nummer 08022/8583010 bei Astrid Klee. □



Sachsenfonds

Rekord-Vermietung

Sachsenfonds schließt für die HighLight Towers mit dem internationalen IT-Unternehmen **Fujitsu** über 24.500 Quadratmeter den größten Mietvertrag Münchens im Jahr 2016 ab. Mit dem Verkauf rundet Sachsenfonds seine Dienstleistung für dieses Premiumobjekt ab und ermöglicht die größte je da gewesene Einzeltransaktion für Immobilien in München. **Commerz Real** hat die Immobilie für den offenen Fonds Hausinvest gekauft.

Immobilienfonds dominieren

Steigende Asset-Preise führen zu sinkenden Renditen bei geschlossenen AIF

Das Geschäft mit geschlossenen Fonds hat 2016 eine Pause eingelegt. Das geht aus den von Scope ermittelten Zahlen hervor. Immobilien-AIF dominieren zu mehr als 70 Prozent das Emissionsgeschehen.

Im Jahr 2016 wurden 24 geschlossene Publikums-AIF mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen von insgesamt 1,04 Milliarden Euro von der BaFin zum Vertrieb zugelassen. Im Vorjahr waren es 31 Fonds mit einem prospektierten Eigenkapitalvolumen in Höhe von 1,03 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Im Jahr 2012 – dem Jahr vor Einführung des neuen regulatorischen Rahmens – betrug das insgesamt emittierte Eigenkapitalvolumen noch 4,2 Milliarden Euro.

Die Zinsen befinden sich weiterhin auf einem historischen Tiefstand. Viele Investoren weichen daher auf alternative Anlageklassen aus. Warum profitiert der Markt für geschlossene Publikums-AIF nicht von dieser Entwicklung? Ein wesentlicher Grund für die Stagnation der Publikums-AIF ist die nach wie vor zurückhaltende Position zahlreicher Vertriebe gegenüber dem Produkt. Auf Anbieterseite hat dies eine weitere Fokussierung auf spezialisierte Produkte für institutionelle Investoren zur Folge.

Ein weiterer Grund ist gerade die durch das große Interesse an alternativen Assets hervorgerufene Konkurrenz unter Investoren. Sie treibt die Preise und führt zu sinkenden Renditen für Sach-



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Metropolen 16

- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6 % p. a. wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5 % Ausgabeaufschlag
- Laufzeitende: 31.12.2025



PROJECT Investment Gruppe

Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg

info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

Jamestown

Falchi Building

Jamestown hat für den Fonds „Jamestown 27“ das Geschäftshaus Falchi Building in New York für 258 Millionen Dollar verkauft. Mitte 2012 hatte Jamestown das Objekt für einen Kaufpreis von 81 Millionen Dollar erworben und anschließenden 52 Millionen US-Dollar investiert. Dadurch konnten für das fünfgeschossige Gebäude mit einer Mietfläche von 57.550 Quadratmetern zahlreiche expansive Mieter wie zum Beispiel **NYC Taxi, Uber** und **Lyft** gewonnen werden.

werte. Dies erschwert die Konzeption geschlossener Publikums-AIF mit attraktiver Renditeerwartung.

Ein weiteres Hindernis: Da für Ein-Objekt-Fonds höhere regulatorische Anforderungen im Vertrieb gelten, bevorzugen zahlreiche Vertriebe – insbesondere Banken – risikogemischte Mehr-Objekt-Fonds. Die Konzeption von Fonds mit diversifizierten Portfolios ist jedoch vor allem im Hinblick auf die Knappheit geeigneter und attraktiver Assets anspruchsvoll.

Allen Schwierigkeiten zum Trotz zeigen einige Emittenten vergleichsweise rege Emissionsaktivitäten. So hat beispielsweise **WealthCap** im abgelaufenen Jahr zwei Fonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen von insgesamt 217 Millionen Euro auf den Markt gebracht. Auch **Patrizia Grundinvest** ist mit drei

Fonds und einem geplanten Eigenkapitalvolumen in Höhe von insgesamt 104 Millionen Euro sehr aktiv. **Jamestown** ist mit einem neuen großvolumigen US-Fonds am Markt. Das emittierte Eigenkapitalvolumen beläuft sich auf rund 234 Millionen Euro, was 262 Millionen Dollar entspricht.

Von den 24 im vergangenen Jahr zugelassenen Publikums-AIF investieren 17 in Immobilien. Damit stellt die Assetklasse 71 Prozent aller Publikums-AIF. Andere Assetklassen – wie Private Equity (drei AIF), Flugzeuge (zwei AIF), Schiffe und Spezialitäten (jeweils ein AIF) – führen gegenwärtig ein Nischendasein. **Scope** erwartet für dieses Jahr einen leichten Anstieg in Bezug auf die Anzahl der emittierten Fonds. Allerdings geht Scope von sinkenden durchschnittlichen Fondsvolumina aus. □

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds

Hanseatische Kapitalverwaltung AG



Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z. B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktusancen.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

INVESTING IN WHAT MATTERS

“Bouwfonds IM bietet attraktive Renditen durch fokussierte Anlagen”

Martin Eberhardt, FRICS
Geschäftsführer / Country Manager



Mit unserer fokussierten Real-Asset-Strategie, umgesetzt von unseren spezialisierten Teams, bieten wir unseren Kunden Investments mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil und tragen gleichzeitig positiv zur Erfüllung der langfristigen, menschlichen Grundbedürfnisse bei.

Dazu zählen das Bedürfnis nach Orten zum Arbeiten, Einkaufen, Wohnen und Parken sowie das Bedürfnis nach Kommunikation und nach Nahrung. Bouwfonds IM verwaltet ein Portfolio, das folgende Asset-Klassen umfasst: Gewerbe und Wohnimmobilien, Kommunikationsinfrastruktur, Parken und Farmland.

www.bouwfondsim.com

 **bouwfonds**
investment management

Erste Klage gegen Rating-Agentur

Institutioneller Investor bemängelt zu gute Bewertung bei der Anleihe der MS Deutschland

Die Berliner **Rechtsanwälte Schirp Neusel & Partner** haben am 29.12.2016 eine Millionenklage gegen die **Scope Ratings AG** beim Landgericht Berlin eingereicht. Sie werfen der Ratingagentur die fehlerhafte Bewertung der 60-Millionen-Euro-Anleihe der **MS „Deutschland“ Beteiligungsgesellschaft mbH** vor. Diese Anleihe war mit einer Schiffshypothek auf die MS „Deutschland“ abgesichert, dem „Traumschiff“ der gleichnamigen TV-Serie. Kläger ist keine Privatperson, sondern ein institutioneller Investor. Es ist die erste Klage in derartiger Höhe, die in Deutschland gegen eine Rating-Agentur erhoben wird.

„Hintergrund dieser Klage ist das „A“-Rating, das Scope im Jahre 2012 für die Anleihe vergeben hat. Unsere Mandantin hat auf dieses „A“-Rating vertraut“, sagt Rechtsanwältin **Susanne Schmidt-Morsbach**. Das „A“-Rating, das Scope vergeben hatte, basierte allein auf der angeblich vollständigen Besicherung der Anleihe durch den Wert des Schiffes – der Schuldner selbst

hätte niemals eine vergleichbar gute Bewertung erhalten. Umso wichtiger war also eine korrekte Ermittlung des Schiffswertes. Scope legte einen Wert der MS „Deutschland“ in Höhe von – angeblich – 76,6 Millionen Euro zugrunde. Diese Bewertung von Scope halten wir für nicht vertretbar. Der Schiffsinhaber selbst hatte das Schiff nur für 24 Millionen Euro erworben, und es war auch nur für einen Wert von 42,9 Millionen versichert. Der vom Insolvenzverwalter ermittelte Zerschlagungswert lag im Mittel bei 18 Millionen Euro.“

„Der Fall Scope/MS „Deutschland“ ist aus unserer Sicht eine der schwersten Fehlleistung, die wir in den vergangenen Jahren bei Rating-Agenturen beobachtet haben“, meint Rechtsanwalt **Wolfgang Schirp**. „Die Rating-Agenturen haben maßgebliche Verantwortung dafür, dass zweifelhafte Anleihen in den Markt gedrückt wurden, und tausende Anleger viel Geld verloren haben.“ □



Durch Diversifikation zum Erfolg

Die Real I.S. BGV VII Europa investiert in ausgewählte EU-Länder. Der Investitionsfokus liegt dabei auf Büro- und Handelsimmobilien in einem breit gestreuten Core/Core Plus-Portfolio.

> Erfahren Sie mehr

Hansa Invest

Wohnen in Atlanta

Die **Hansa Invest Real Assets GmbH** hat für ihren Spezialfonds „Hansa US Residential“ das erste Objekt erworben. Beim „Indigo House“ handelt es sich um eine Investition in eine 2015 fertiggestellte Multi-Family-Anlage in Atlanta. Sie befindet sich in unmittelbarer Nähe zum rund 15.000 Menschen beschäftigenden „Pill Hill Medical Complex“ – einem zentralen Gesundheits-hub der Region. Die Ausschüttungsrendite soll 4,5 Prozent p. a. erreichen.

Büroflächen dringend gesucht

Unternehmen mieten in Top-Sieben knapp vier Millionen Quadratmeter an

Die deutschen Büromärkte waren auch 2016 weiterhin im Aufwind. Jones Lang LaSalle hat ebenso wie Colliers International ermittelt, dass Unternehmen alleine an den sieben größten Standorten 3,9 Millionen Quadratmeter Bürofläche anmieteten. Das sind zwölf Prozent mehr als im Vorjahr und rund ein Viertel mehr als im Durchschnitt der Jahre 2007 bis 2016.

„Dieses Ausnahmeergebnis wird von vier relativ gleich starken Quartalen über alle Märkte hinweg getragen. Grundlage dafür ist die anhaltend starke Binnenwirtschaft, die im Jahresverlauf dem einen oder anderen Krisenergebnis außerhalb des Landes trotzte“,

sagt **Peter Bigelmaier**, Head of Office Letting bei **Colliers International Deutschland**. Wirtschaftsfrühindikatoren, die aufgrund von Brexit-Entscheidung, Trump-Wahl und den dahinterstehenden Globalisierungs-skeptischen Strömungen zwischenzeitlich nachgaben, konnten sich zum Jahresende wieder festigen. Auch das wiederholte Auf-flackern der europäischen Staatsschuldenkrise, die Ausweitung politischer Unruhen und eine schwächelnde globale Wirtschaftsentwicklung verunsicherte deutsche Unternehmer nur vorübergehend: „Die positive Beschäftigtenentwicklung setzte sich unbeeindruckt fort.“

Berlin lag 2016 mit 863.000 Quadratmetern und einem Plus von drei Prozent

FÜR STARKE PARTNERSCHAFTEN



... leading in social investments



Mit der Erfahrung von mehr als 17 Jahren und Investitionen in über 120 Immobilien in Deutschland und Österreich ist IMMAC marktführender Investor für Sozialimmobilien.

Mit einem Investitionsvolumen von über € 1,1 Mrd. in Pflegeheime, betreutes Wohnen und Kliniken ist IMMAC Ihr Spezialist im Segment Health care. Die ersten Publikums-AIF sind in Kooperation mit der Schwestergesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG bereits erfolgreich platziert. Weitere AIF befinden sich derzeit in der Konzeption.

Sprechen Sie uns gern an.

IMMAC Immobilienfonds GmbH

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.34 99 40-0

Telefax: +49 40.34 99 40-21

E-Mail: info@IMMAC.de

Ihre Ansprechpartner: Thomas F. Roth · Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

	Spitzenmiete Ende des Jahres (in €/m ² /Monat)									Durchschnittliche Mietpreis- entwicklung (in %/Jahr) ^{***}
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	2017* und 2018*	
Berlin	20,00	20,50	21,50	22,00	22,00	22,00	24,00	26,50		+ 1,9
Düsseldorf	22,00	23,00	24,00	26,00	27,50	26,00	26,00	26,50		+ 1,0
Frankfurt/M.	34,00	33,00	33,00	33,00	35,00	35,00	35,50	36,50		+ 1,4
Hamburg	23,00	22,50	23,50	24,00	24,00	24,50	25,00	25,50		+ 1,0
Köln	21,00	21,50	21,50	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00		0,0
München	28,50	29,00	30,00	31,00	31,50	33,00	34,00	35,50		+ 2,8
Stuttgart	17,50	17,50	18,00	18,50	18,50	19,00	20,00	21,50		+ 4,6



**Aggregierte Zahlen für Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, Köln, München und Stuttgart
*** Aggregierter Wert: + 1,8%
Quelle: JLL

17

Bis auf Köln meldeten alle Top-Standorte steigende Spitzenmieten für Büroflächen. Frankfurt ist weiterhin am teuersten.

erneut an der Spitze. München folgt mit 780.000 Quadratmetern auf Rang zwei. Mitbestimmend für den kontinuierlichen Ausbau **Berlins** sind - neben „Hauptstadteffekt“ und der damit einhergehenden hohen Nachfrage durch öffentliche Einrichtungen - das im Städtevergleich große Neubaupotenzial in Verbindung mit einem noch moderaterem Mietpreisgefüge. Dies lockt vor allem expansive, preissensitive Branchen wie die Kreativ- und Medienwirtschaft an die Spree.

Beispielhaft in diesem Jahr sind die Großanmietungen des **Axel-Springer-Verlages** von 42.000 Quadratmetern in Berlin-Mitte und des Online-Händlers **Zalando** von insgesamt 21.000 Quadratmetern in Friedrichshain. In **München** lag der Branchenschwerpunkt erneut bei technologie- und wissensbasierten Unternehmen. Beleg dafür sind unter anderem die beiden Großanmietungen von **BMW** mit zusammengekommen rund 44.000 Quadratmetern.

Spiegelbildlich zum Nachfrager rekord und verschärft durch Flächenabgänge und eine anhaltend moderate Neubautätigkeit schreitet die Verknappung des kurzfristig verfügbaren Flächenangebots weiter voran. Binnen Jahresfrist ist das Leerstandsvolumen für alle sieben Bürozentren zusammengekommen nach Recherchen von Colliers auf 4,4 Millionen Quadratmeter abgeschmolzen. Die Leerstandsrate hat damit am Jahresende die Marke von fünf Prozent unterschritten.

Damit sinkt die Kennziffer bereits das sechste Jahr in Folge, ohne an Tempo einzubüßen. Mittlerweile liegt das ermittelte Leerstandsvolumen nur noch um rund zwölf Prozent über der Jahresumsatzleistung. Zum Vergleich: Im Boomjahr 2007 lag der Faktor beim Zweifachen und erhöhte sich bis zum jüngsten zyklischen Tief

2010 auf das Dreifache. Die zum Teil drastische Einschränkung der Fluktuationsreserve wird bei Betrachtung der Einzelmärkte noch deutlicher: In **Stuttgart** sank die Leerstandsquote erstmals unter drei Prozent, in **Berlin** und **München** wurde die Marke gerade noch gehalten. Es folgten **Köln** und **Hamburg** mit fünf Prozent. Etwas entspannter ist die Lage in **Düsseldorf** (7,5 Prozent) und **Frankfurt** (11,2 Prozent), aber auch hier ging die Flächenverfügbarkeit weiter zurück.

Angesichts hoher Nachfrage und begrenztem Angebot vor allem im Segment bedarfsgerechter Neubaupotenziale hat sich der Aufwärtstrend bei den Spitzenmieten vielerorts weiter fortgesetzt. Das gilt insbesondere für **Berlin**, wo der Quadratmeterpreis binnen Zwölf-Monatsfrist um 17 Prozent auf derzeit 28,50 Euro pro Quadratmeter angestiegen ist. Nach **Frankfurt** (37,50 Euro) und **München** (35,00 Euro) ist das deutschlandweit der dritthöchste gezahlte Preis. Hier ist vor allem der Anteil des Flächenumsatzes im Mietsegment über 20,00 Euro pro Quadratmeter erneut gestiegen, ein Indiz dafür, dass die künftigen Büronutzer trotz Preissensitivität zunehmend bereit sind, Flächen im gehobenen Segment anzumieten. Auch hat sich mit dem erreichten Niveau in der Spreemetropole der Abstand zu **Düsseldorf** (26,50 Euro) und **Hamburg** (26,00 Euro) weiter vergrößert.

„Mit der robusten Binnenwirtschaft und den positiven Beschäftigungsaussichten im Rücken, sind die besten Voraussetzungen für eine Verlängerung der Boomphase an den deutschen Büromärkten bis weit in das nächste Jahr hinein gegeben“, so Bigelmaier. „Auch 2017 erwarten wir wieder zahlreiche Anmietungen expandierender Unternehmen, die die Flä-

Wechsel Dich

Siegfried Cofalka (57), Geschäftsführer der **Savills Fund Management GmbH** (vormals **SEB Investment GmbH**) hat zum Jahresende 2016 das Unternehmen verlassen. Er kam im Jahr 2007 zur SEB Investment GmbH und zeichnete für das institutionelle Geschäft und für die Bereiche Recht und Steuern verantwortlich. Von 2008 bis 2015 war er zugleich Vorstandsmitglied der **SEB Asset Management AG**.

Ersin Soykandar ist neuer Leiter Private Mandanten bei der **FERI Trust GmbH**. In dieser Funktion wird er die Verantwortung für den Ausbau und die Pflege der Kundenbeziehungen übernehmen. Über zwei Jahrzehnte hatte Soykandar verschiedene Positionen im Private Banking inne, zuletzt verantwortete er bei **Merck Finck & Co. Privatbankiers** die Frankfurter Niederlassung.

Die **Deutsche Asset Management** hat **Petra Pflaum** zur Anlagechefin für Verantwortliche Anlagen ernannt. Pflaum übernimmt in der neuen Rolle die Leitung eines Teams, das nachhaltige Aspekte stärker in die Vermögensverwaltung einbeziehen soll. Sie wird weiterhin das Aktiengeschäft für Deutsche AM in Europa, dem Nahen Osten und Afrika leiten. In dieser Aufgabe wird sie **Britta Weidenbach** als Co-Leiterin des Aktiengeschäfts in Europa, dem Nahen Osten und Afrika unterstützen.

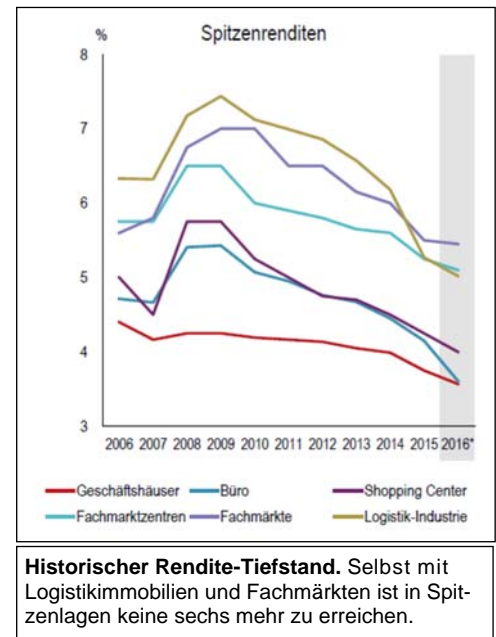
chenumsätze in die Höhe treiben werden.“ Dabei spiele die Verfügbarkeit geeigneter Flächenangebote die zentrale Rolle bei der Realisierung der Gesuche: „Ob **Daimler, BMW, Zurich** oder **Uniper** – sie alle haben auf Projektentwicklungen zurückgegriffen, um die gewünschte Objektqualität zu vertretbaren Mietpreisen zu bekommen.“

Das Neubauvolumen ist zwar im Verlauf des Jahres 2016 um fast 28 Prozent auf aggregiert 1,1 Millionen Quadratmeter gestiegen. Da von diesem Volumen zum Zeitpunkt der Fertigstellung nur noch rund 17 Prozent (190.000 Quadratmeter) frei verfügbar waren, sorgte das lediglich für eine leichte Entspannung auf der Angebotsseite. Der Großteil der Flächen war bereits an Mieter vergeben. „Der Trend zu steigenden Anmietungen in Projektentwicklungen hat nicht nachgelassen“, berichtet **Timo Tschammer**, Mitglied im Management Board **Jones Lang LaSalle Germany**.

Die meisten freien Neubauf Flächen gibt es in Frankfurt mit fast 53.000 Quadratmetern, die wenigsten weist Berlin mit nur knapp 15.000 Quadratmetern auf. „Die insgesamt guten Marktkonditionen mit dem anziehenden Interesse an Neubauf Flächen haben dazu geführt, dass einige Projekte zeitlich nach vorne verschoben wurden.“

Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, berichtet: „Der Anteil der noch freien, spekulativen Flächen bewegte sich im Jahresverlauf 2016 relativ konstant bei einem Drittel. Die Auswahl an modernen und gut ausgestatteten Neubauf Flächen für umzugswillige Mieter nehme leicht zu, werde aber nach Ansicht von Jones Lang LaSalle nicht dazu führen, dass sich ein besorgniserregendes Volumen an leerstehenden Flächen mit negativen Effekten auf die Mietentwicklung aufbauen werde.“

„Im Gegenteil: Bis zum Jahresende 2017 rechnen wir mit einer weiteren



Historischer Rendite-Tiefstand. Selbst mit Logistikkimmobilien und Fachmärkten ist in Spitzenlagen keine sechs mehr zu erreichen.

leichten Abnahme des Leerstandes um bis zu 0,3 Prozent-Punkte. Dies auch vor dem Hintergrund, dass das Umsatzgeschehen mit expansionswilligen Mietern auf einem konstant hohem Niveau bleiben wird“, so Scheunemann.

Neben Flächenknappheit könnten auch politisch-ökonomische Störfaktoren in der zweiten Jahreshälfte ein erneut hohes Umsatzergebnis von derzeit prognostizierten rund 3,5 Millionen Quadratmetern gefährden. So lange beispielsweise Unklarheit über Beginn und Folgen der britischen EU-Austrittsverhandlungen, die Ausgestaltung der erwarteten wirtschafts-nationalistischen Politik von **Donald Trump** oder den Wahlausgang in den Niederlanden, Frankreich und Deutschland samt ihrer Folgen für die Zukunft Europas herrscht, sind Prognosen über Eintritt und Stärke von Entwicklungen schwierig. Ganz spurlos dürften die Ereignisse selbst in der jetzigen, sehr durch Binnennachfrage ausgerichteten Wachstumsphase nicht an der deutschen Wirtschaft vorbeigehen. □

Preis-Wettbewerb verschärft sich

Catella erwartet auch 2017 ein gutes Jahr für die Immobilie - Nachfrage der Investoren hält an

Für Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Catella Real Estate AG, ist der Fall klar: „Fest steht, dass auch 2017 ein sehr gutes Jahr werden wird für die Immobilie“. Diese – vermeintlich – einfache Feststellung basiere auf einer Reihe von kurz-, mittel und Langfristfaktoren.“

Zu allererst werde durch die EZB-Entscheidung, die Anleiheaufkäufe bis Ende 2017 zu verlängern, der Kapitalmarktrahmen weiter gesetzt und gibt Planungssicherheit zu den Liquiditätsströmen in die Immobilienmärkte. Mit anderen Worten: Die Nachfrage nach Immobilien – sowohl auf der Privatanleger und Häuslebauerseite als auch auf der gewerblichen Seite wie für Fondsgesellschaften oder Pensionskassen - werde weiter anhalten.

Der Preis liegt freilich in einem sich verschärfenden (Preis)Wettbewerb um Investitionsobjekte. Es darf dabei nicht vergessen werden, dass 2017 bei etlichen deutschen und angelsächsischen Investoren die zehnjährige Haltedauer abgelaufen ist, und der Boom der vergangenen Jahre die Buchwerte teilweise übertroffen hat. Dies führt sicherlich zu einer stärkeren Verkaufsmotivität als dies noch vor zwei Jahren der Fall war. Auf der Wohninvestorenseite beruhigt sich die Phase der Fusionen & Übernahmen – Bewegung erwarten wir gleichwohl auf der Objektvoluminaebene bei bis zu 500 Wohneinheiten.

Dass die Hochphase aber keine irrationalen Handlungen nach sich zieht, zeigt ein Blick auf die 2016er Transaktionswerte – zwar brummt die deutsche Wirtschaft mit einer traumhaften Beschäftigungssituation und einem Drang zu Investitionen, gleichwohl lag der Wert der Transaktionsvolumina über alle Asset Klassen mit rund 60 Milliarden Euro rund 20 Prozent unter dem des Rekordjahres 2015. Dramatisch? Keineswegs, zeigt diese Entwicklung doch, dass am Markt nur Immobilien ihren Abnehmer finden, welche einen Wachstumskern aufweisen. Ferner setzen etliche Bestandhalter weiterhin auf einen anziehenden Markt. Der Anstieg der Mieten – sowohl auf der gewerblichen wie wohnwirtschaftlichen Seite – begründe sich aufgrund der hohen Nachfrage gerade in den Ballungszentren und der Knappheit des Angebots. Diese Hochphase wird anhalten. In der Summe ein „perfect storm“,

Und die Risiken? Die werden auch 2017 nicht abnehmen. Zu nennen sind dabei die geopolitische Lage,

und hier zuallererst die Zukunftsfähigkeit der europäischen Idee. „Klar ist auch, dass wir erst nach der Inauguration des neuen amerikanischen Präsidenten am 20. Januar abschätzen können, wie sich das Investitionsverhalten des amerikanischen Kapitals auf Kontinentaleuropa und auch auf Deutschland mittelfristig auswirken wird“, meint Beyerle. Kommt das milliardenschwere US-amerikanische Investitionsprogramm, wird weniger Kapital nach „overseas“ fließen. Auch wird die britische Brexit-Diskussion weiter mit messbaren Wirkungen auf sich warten lassen. Frankfurt sind gleichwohl in der „Verlagerungs-Diskussion“ gute Chancen einzuräumen.

Ferner ist für Europa (Italien, Niederlande, Frankreich und Norwegen) und vor allem für Deutschland ein bedeutendes Wahljahr: dies kann zu zwei Richtungen führen: Massive Vorzieheffekte mit entsprechend hoher Dynamik aufgrund einer vermeintlichen Verschlechterung der Lage für Immobilien (Grundsteuerreform, Grunderwerbsteuererhöhung, ENEV 2017, Ende share deals etc.) oder eine „frozen period“, das heißt dem Aufschieben von Entscheidungen aufgrund der „Wahlgeschenke“ im Wettstreit der Parteien (Wiedereinführung der degressiven Afa, Wohnbauprogramme, „bezahlbares Wohnen“ etc.). Klar ist, dass in dieser Phase der Beratungsbedarf für Kunden im zweiten Quartal am höchsten sein wird.

Auf der Objektebene wird der Drang zu serviced apartment aber auch zu Lösungen der Verdichtung und Bezahlbarkeit des Wohnens weiter zunehmen. Keine Rückgänge sind im Segment Mieten/Neubau zu erwarten. Die Anzahl der aktuellen Co Working Objekte wird sich eher beruhigen, hier driftet das Angebot in Berlin, Hamburg und Frankfurt langsam auf eine Marktsättigung zu.

Digitalisierung wird auch weiter mehr einen Prozess beschreiben, denn eine Lösungsvorlage: Die Versuche von Proptech werden weiterhin anhalten, eine echte disruptive Veränderung der Branche – basierend auf Marktstandards - ist weniger zu erwarten. Gleichwohl sollte die Sensibilisierung dieser Thematik weiter wachsen und Blockchain, automatisierte Prozesse und App Steuerung in die Strategierunden der Immobiliengesellschaften Einzug halten.□

Europäische Fonds der Mega-Kategorie

Hälfte der Angebote übertrifft die Milliarden-Dollar-Marke - durchschnittliche Größe liegt bei 635 Millionen

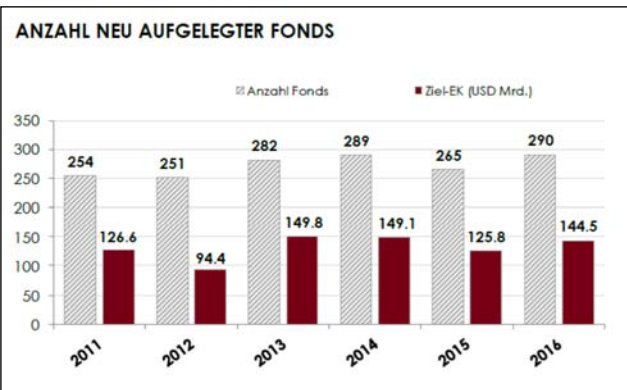
Immobilienfonds für institutionelle Investoren haben 2016 zugelegt. Insgesamt liegen die Fondsaufgaben nach Recherchen des Immobilienberaters Swisslake weltweit mit 290 Fonds und einem Ziel-Eigenkapital von 144,5 Milliarden Dollar nach einem schwächeren Ergebnis im Jahr 2015 auf dem Niveau von 2014. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Anzahl der Fonds um zehn Prozent und das Ziel-Eigenkapitalvolumen um 15 Prozent.

Das durchschnittliche Fondsvolumen liegt hingegen knapp über dem langfristigen Durchschnitt, bedingt vor allem durch den Einfluss europäischer Mega-Fonds. So ist dort entsprechend das Ergebnis überdurchschnittlich, mit 635 Millionen Dollar liegt die durchschnittliche Fondsgröße um 39 Prozent höher als der Vorjahreswert und sogar 41 Prozent über dem langfristigen Durchschnitt. Mega-Fonds mit einer Größe ab einer Milliarde Dollar bilden global einen Anteil von 40 Prozent der Fondsaufgaben und in Europa sogar von 51 Prozent ab. In Nordamerika und Asien hingegen sind durchschnittliche Werte zu verzeichnen.

In Bezug auf die Fondsaufgaben ist allerdings Nordamerika klar vorne: 158 Fonds mit einem Eigenkapital von 63 Milliarden Dollar wurden 2016 aufgelegt. Dies entspricht im Vergleich zu 2015 einer Steigerung von 28 Prozent bei der Anzahl neuer Fonds und 41 Prozent beim Ziel-Eigenkapital. Auch wenn die Anzahl der Fonds in Europa von 81 auf 71 Fonds mit minus 14 Prozent leicht zurückgegangen ist, so ist das Ziel-Eigenkapitalvolumen von 37,4 Milliarden Dollar auf den Rekordwert von 45,1 Milliarden Dollar gestiegen, was ein Plus von 20 Prozent bedeutet.

In Asien wurden mit 43 Fonds nahezu gleich viele Fonds wie im Vorjahr aufgelegt (2015: 44). In Bezug auf das Ziel-Eigenkapitalvolumen wurde das Angebot von 19,7 Milliarden Dollar im Jahr 2015 auf 16,9 Milliarden Dollar 2016 reduziert – ein Minus von 16,5 Prozent.

Knapp abgeschlagen im Vergleich zum hohen Vorjahresniveau zeigt sich die internationale Immobilienfondsbranche bei den Platzierungsergebnissen. So konnten 2016 insgesamt **158 Fonds** mit einem Eigenkapitalvolumen von **101 Milliarden Dollar** endplatziert werden, nach 185 Fonds mit 114 Milliarden Dollar im Vorjahr. Hierbei trugen die Nordamerikafonds 39,4 Milliarden Dollar und die europäischen Fonds 22,1



Nach einem schwächeren Jahr 2015 haben die Anbieter im vergangenen Jahr wieder mehr Immobilienfonds aufgelegt.

Milliarden Dollar bei. Asien lieferte eine Platzierungsleistung von 8,2 Milliarden Dollar und globale Fonds von 29,6 Milliarden Dollar.

Wie in den Vorjahren ist der Trend zu risikoreicheren Investitionen ungebrochen. Opportunistische Anlagen machen zusammen mit den Value-Add Fonds 2016 einen Anteil von 80 Prozent aus. Der Core-Anteil in den USA reduzierte sich von 21 Prozent auf 6,6 Prozent, eine für Nordamerika seit der Beginn der Finanzkrise nicht mehr gesehene Quote. In Europa hingegen stieg der Anteil von Core-Produkten auf 47,2 Prozent, nach einem sehr niedrigen Wert von 23,9 Prozent im Jahr zuvor.

Bei den Fondsstrategien sind Finanzierungsfonds so stark wie nie. So wurden 62 Fonds mit einem Volumen von 36,8 Milliarden Dollar aufgelegt, davon 39 in Nordamerika mit einem Eigenkapital von 26,25 Milliarden Dollar. Diese Werte liegen deutlich über denen vor der Finanzkrise.

Die starke Nachfrage nach Logistikfonds vom Jahr 2015 Jahr hingegen setzte sich mangels Opportunitäten nicht fort, die Zahlen sind 2016 rückläufig. „In Anbetracht des starken Ergebnisses des Jahres 2016 gehen wir in unseren Prognosen für 2017 wieder von einem deutlichen Anstieg des Produktangebotes und vor allem Rekordergebnissen bei den Platzierungen aus“, meint Swisslake-Chef **Bernhard Köhler**. „Auch der Trend zu globalen Mega-Fonds wird sich weiter ausweiten.“ □

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Balkhausener Str. 5-7
50374 Erfstadt
T: 02235/9555034
F: 02235/4655541

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
33378 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:

Bouwfonds Investment Management
BVT Unternehmensgruppe
Commerz Real AG
DNL Real Invest AG
Dr. Peters Group
Fairvesta AG
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG
IMMAC Immobilienfonds AG
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
Wealth Management Capital Holding GmbH
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

In Kürze

Wechsel Dich

Manfred Brenneisen überträgt zum 1. April 2017 den Unternehmensbereich B2B-Spezialvertrieb für Sachwertanlagen samt der Marke **Brenneisen Capital** und der Geschäftspartnerbeziehungen auf die **efonds Gruppe**. **Holger Künne** wird als Vertriebsleiter zu **efonds** wechseln. Bereits seit April 2016 erfolgt die technische Abwicklung der Zeichnungen und Provisionsabrechnung über die Plattform von **efonds24**.

Professor **Carl Heinz Daube** ist neuer Geschäftsführer von **HSP Hamburg Invest**. Er war unter anderem 2008 **Geschäftsführer der Finanzagentur der Bundesrepublik** und organisierte die Refinanzierung Deutschlands. In seiner neuen Funktion wird er den Bereich Immobilien- und Unternehmensfinanzierung verantworten.

Art Invest

Parkstadt Schwabing

Art-Invest Real Estate hat das Parkstadt Center Schwabing mit zwei angrenzenden Hotels in München von einer irischen Investorengruppe erworben. Die Immobilie wurde 2005 erbaut, verfügt über 32.000 Quadratmeter Mietfläche und über 500 Stellplätze. Der Immobilienkomplex ist nahezu vollvermietet mit einer Mietlaufzeit von durchschnittlich circa 15 Jahren. Hauptmieter im Parkstadt Center sind im Einzelhandelsbereich die Supermarktketten **Rewe** und **Penny** sowie **dm** und bei den Büroflächen das Planungsbüro **KBP Kühn Bauer & Partner** und **Interhyp**. Die zwei Hotelbauten sind langfristig an die **Rilano-Gruppe** verpachtet.

Outlet-Stores

Mega-Deals

Die größte Handelsimmobilientransaktion in Europa fand 2016 im Marktsegment Outlet-Center statt: Der „IRUS European Retail Property Fund“ verkaufte in zwei Transaktionen insgesamt zehn Outlet-Center für rund 1,3 Milliarden Euro. Käufer waren ein Joint Venture von **NEINVER** und **TIAA** und das

Joint Venture **VIA Outlets** aus **Hammerson, APG, Meyer Bergman** und **Value Retail**. Es hat vier Outlet-Center in Deutschland, Portugal, Spanien und Polen für 587 Millionen Euro erworben. Darunter ist mit dem „Zweibrücken The Style Outlets“ das größte Outlet-Center Deutschlands. Gemeinsam mit einem andren Portfolio-Deal markiert diese Transaktion einen Rekord: An einem einzigen Tag des Jahres 2016 wurde damit das gesamte europäische Outlet-Center-Transaktionsvolumen des Jahres 2015 in Höhe von 815 Mio. Euro übertroffen.

Patrizia

München Leopoldstraße

Die **Patrizia Immobilien AG** hat für einen weiteren Publikumsfonds ein Bürogebäude an der Münchner Leopoldstraße erworben. Das Objekt mit rund 10.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche ist hauptsächlich an die **Bavarian International School** vermietet. Die verbleibende Fläche von rund 2.000 Quadratmetern ist noch für fünf Jahre an den Mineralölkonzern **BP** vermietet.

Deutsche Asset Management

Rekord-Transaktionen

Der Geschäftsbereich für Immobilienfonds der **Deutschen Asset Management** hat im vergangenen Jahr erneut ein Rekordergebnis erzielt. Für seine offenen Immobilienpublikumsfonds und die Spezialfonds für institutionelle Anleger wurden insgesamt Immobilien im Wert von rund 3,7 Milliarden Euro ge- und verkauft. Alleine für die drei offenen Immobilienfonds Grundbesitz Europa, Grundbesitz Global und Grundbesitz Fokus Deutschland sowie die Produktgruppe der geschlossenen Fonds wurden weltweit für rund 1,7 Milliarden Euro 23 Objekte gekauft und für 341 Millionen Euro fünf Immobilien verkauft. Eine der größten Transaktionen war der Kauf des Einkaufszentrum Diagonal Mar in Barcelona für rund 493 Millionen Euro. □