

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 428 | 10. KW | 10.03.2023 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Sachwerte-Kolloquium: Nachhaltigkeit und lebhaft Diskussionen	2
Ombudsstelle: Zahl der Verbraucher-Beschwerden deutlich gestiegen	7
Auf ein Wort: Fondpolice erweitert Angebotspalette der Deutsche Finance	8
Büromärkte Deutschland: Untervermietungen so hoch wie selten zuvor	10
Personalia I	11
Offene Immobilienfonds: Zeit der Aufwertungen scheint vorerst vorbei	12
Personalia II	13
ZIA-Finance-Day: Hohe Zinsen und Verzögerungen drücken auf die Stimmung	14
Wohnungsmärkte: Niedriger Leerstand unterschreitet Fluktuation	16
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Einmal ist keinmal, zweimal ist eine Wiederholung, dreimal eine Tradition. Ich weiß nicht, ob das nur im Rheinland gilt, aber das Sachwerte-Kolloquium fand nun zum fünften Mal statt - und ist damit eine Institution. Und war wieder ein Klassentreffen der Branche, das die Vorabend-Veranstaltung beim bayerischen Bier so richtig rund gemacht hat.

Natürlich war nicht alles Friede, Freude, Eierkuchen. Ganz im Gegenteil. In der Diskussion über ein geplantes Provisionsverbot der Europäischen Union ging es ähnlich heiß her wie bei Stefan Loipfingers Zusammenfassung seines Gutachtens, mit dem die Verbraucherschützer die Vermögensanlagen in Deutschland verbieten wollen. Aber immer sachlich - bei alle Emotionalität.

Als Konsequenz des Kolloquiums stelle ich mir die Frage, ob manche Volksvertreter tatsächlich wissen, was sie tun und verlangen. **Thorsten Eitle** von **hep Global** berichtete von Informations-Veranstaltungen bei verschiedenen Parteien, auf denen er den Kommunalpolitikern ein Solar-Projekt vorstellte: „Niemand von denen konnte mit dem Begriff ESG etwas anfangen. Selbst die Grünen nicht.“

Ist das zu glauben? Was machen die den ganzen Tag? Zeitung lesen offenbar nicht. Gehen wir davon aus, dass diese Politiker den Querschnitt der Bevölkerung darstellen, dann frage ich mich, wie die Berater in den Banken die ESG-Präferenz ihrer Kunden abfragen und protokollieren. Ein bürokratischer, aber offenbar nutzloser Akt, der bald auch auf die freien Finanzdienstleister zukommen dürfte.

Viel Spaß beim Lesen!



Immac

Drei Pflegeheime für Publikums-AIF und Spezialfonds

Für einen geplanten Publikums-AIF und einen Spezialfonds mit Mindestbeteiligung ab 200.000 Euro hat die **Immac Group** über eine Sale & Lease Back-Transaktion drei Einrichtungen der **Hasselmann-Gruppe** erworben. Der Übergang von Nutzen/Lasten hat im Februar 2023 stattgefunden. Das Immobilienportfolio von Immac umfasst damit in Niedersachsen mittlerweile 35 Pflegeimmobilien.

Bei den drei Objektkäufen handelt es sich um die „Seniorenresidenz Hasselmann“, eine Anlage des betreuten Wohnens mit 57 Einheiten plus Gewerbeflächen, die „Residenz am Salzbach“ mit 48 vollstationären Pflegeplätzen, und um die „Klinik im Kurpark“, eine Spezialklinik für medizinische Rehabilitation mit 215 Patientenbetten. Alle drei Objekte liegen in Bad Rothenfelde, im Landkreis Osnabrück in Niedersachsen. Aufgrund der Sale & Lease Back-Struktur behält die ebenfalls in Bad Rothenfelde ansässige Hasselmann-Gruppe auch nach dem Verkauf, zukünftig als Pächterin, die vollumfängliche Verantwortung für den Betrieb der drei Einrichtungen.



Klinik im Kurpark. Eins der Pflegeheime im Portfolio der Hasselmann-Gruppe.
Foto: Hasselmann-Gruppe



Luden zum fünften Sachwerte-Kolloquium: Friedrich Andreas Wanschka, Markus Gotzi und Stefan Loipfinger (von links).

Nachhaltig lebhaft Diskussion

Unterhaltsame fünfte Ausgabe des Sachwerte-Kolloquiums

Berichtet ein Journalist über eine Veranstaltung, die er selbst moderiert hat, ist das eine schwierige Aufgabe. Entweder geht er zu kritisch an die Sache ran, weil er sich nicht selbst in gutes Licht rücken will. Oder er schreibt wahrheitsgemäß und muss mit dem Vorwurf klarkommen, dass er sich selber lobt, wenn alles gut geklappt hat. So oder so kann er sich nur die Finger klemmen. Aber entscheiden Sie selbst.

Das fünfte Sachwerte-Kolloquium war die bislang beste Veranstaltung. Darin sind sich nicht nur die Initiatoren des Branchen-Treffs einig, **Friedrich Andreas Wanschka, Stefan Loipfinger** und **Markus Gotzi**, sondern auch eine Vielzahl der Teilnehmer. Der Eindruck ergibt sich nach den Gesprächen im Anschluss der Veranstaltung: Launige Moderationen, interessante Vorträge und lebhaft Diskussionen.

Beginnen wir mit dem akademischen Teil. **Professor Dr. Günter Vornholz** hat seine Doktorarbeit schon vor rund 30 Jahren zum Thema nachhaltige Immobilien geschrieben und ist daher langjähriger Experte. Sein Thema: „Immobilienmärkte im Zeichen neuer Herausforderungen – nachhaltige Transformation oder zyklische Krise?“

„Neu ist: Die Büromieten steigen, die Leerstände steigen auch“, so Vornholz. Grund dafür seien die um mindestens 25 Prozent gestiegenen Herstellungskosten, was sich auf die Miete auswirkt. Die Preise dagegen sind in den vergangenen Quartalen um zehn Prozent gesunken. Dennoch nähert sich der Rendite-Gap zwischen Bundesanleihen und Büroimmobilien an. Erstmals seit der Finanzkrise 2008 sei sogar die Rendite aus Wertsteigerungen und Cash-Flow negativ.

Uneinheitlich ist auch die Situation an den Wohnungsmärkten. Seit 2008 sind hier die Preise kontinuierlich geklettert – auch wegen der Zinspolitik der EZB, die es so vielen Menschen ermöglichte, ein Eigenheim zu erwerben wie niemals zuvor. Im Jahr 2022 hat sich die Lage gedreht. Käufer werden verstärkt wieder zu Mietern, weil sie sich den Kauf bei den mindestens verdoppelten Zinsen nicht mehr erlauben können. Mit der Folge: Die Mieten steigen stärker als die Preise. „Auf Quartalsicht werden wir sogar Preisrückgänge registrieren“, so Vornholz.

Von der akademischen Seite zur Praxis. **hep Global** hat kürzlich den Vertrieb des ersten Publikums-AIF nach Artikel-9-plus gestartet, ein Fonds, der

in die Entwicklung von Solaranlagen investiert. Er-
nüchternd, was hep-Chef **Thorsten Eitle** auf dem
Sachwerte-Kolloquium berichtete: Auf Sitzungen mit
rund 25 Kommunalpolitikern hat er kürzlich über kom-
mende Solarprojekte in der Region informiert.
„Niemand von denen wusste, was ESG bedeutet.
Niemand, auch von den Grünen nicht.“ Unglaublich,
oder? Wenn von 25 gewählten Volksvertretern kein
einziger jemals von ESG gehört hat, dürfte das auch
für den Großteil potenzieller Kapitalanleger gelten.

Trotzdem wird das Thema Artikel-8 oder -9 auch für
Anbieter von Immobilienfonds immer wichtiger. **Jens
Müller** von **Verifort** berichtete über die Erfahrun-
gen in der Zusammenarbeit mit der BaFin auf dem
Weg zu solch einem Angebot und bemängelte vor
allem die fehlende Konsistenz in den Aussagen der
Behörde. „Heute würden wir einen Artikel-9-Fonds so
nicht umsetzen können“, so Müller.

Aktuell würde es eher in die andere Richtung gehen,
was Überschriften in Zeitungen und anderen Medien
belegen: „BNP stuft 26-Artikel-9-Fonds zurück“,
„DWS, Black Rock, Amundi, Pimco – Herabstufung
eines Milliardenvolumens von Artikel-9-Fonds“,



Wie gewohnt fand das bereits fünfte Sachwerte-Kolloquium
im Munion am Münchner Flughafen statt.

„Morningstar erwartet, dass ein Volumen von mindes-
tens 85 Milliarden Artikel-9-Fonds zu Artikel-8-Fonds
herabgestuft wird“. Auch wenn es hier hauptsächlich
um offene Investmentfonds geht, ist der Trend doch
offensichtlich. Offenbar hat eine Vielzahl von Anbie-
tern overpaced. Stichwort „Green-Washing“. ▶

Werbemittelung

ZBI - Werthaltige Investments

Der Spezialist für Wohnimmobilien

Emissionshaus mit über 20 Jahren Erfahrung
am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Wertgemeinschaft für Investments und Wohnen
durch Teilhabe, Langfristigkeit und Verbindlichkeit

Entwicklung von Immobilienfonds
für private und institutionelle Anleger

Kernkompetenzen aus einer Hand
für Ein-/Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

Deutsche Finance Netto-Fondspolice

Mit der Netto-Fondspolice „Deutsche Finance Performance Plus“ erhalten Finanzdienstleister einen Zugang zu den Investmentstrategien der **Deutsche Finance Group**. In Kooperation mit der **Nettowelt GmbH** stehen Vertriebspartnern für die Abwicklung der Police neben einem Vergleichsrechner, eine voll digitale Berechnungs- und Beratungssoftware und die digitale Abwicklung der Antragsstrecke zur Verfügung. Dabei stehen Rekrutierungsprozesse, Verkaufsstrategien, Marketing- und Positionierungsstrategien im Fokus.



Oliver Weinrich (mit Mikro) berichtete über den Aufwand der Transformation in einen offenen Artikel-8-Immobilienfonds.

Im Themen-Block „Vertrieb“ informierte **Alex Gadeberg** von der **Fondsbörse Deutschland** über die Pläne des Zweitmarkt-Spezialisten. Er wird sich künftig stärker auf dem Erstmarkt engagieren. Über die Handels- und Informations-Plattform „Finadviser“ unterstützt die Fondsbörse Vertriebspartner auf dem Weg zur digitalen Zeichnung. Gemeint sind nicht nur AIF. „Finadviser

hilft bei der Vermittlung und Beratung von Sachwerten, egal ob AIF, Eltif, Infrastruktur-Sondervermögen, Nachrangdarlehen, Direktinvestments oder Luxemburger Vehikeln. Ohne unserer Hilfestellung bei der Beratung, werden die Banken kaum noch Umsatz machen“, ist sich Gadeberg sicher.

Aber auch unter den freien Vermittlern mit Lizenz nach Paragraph 34f geht das Geschäft mit Publikums-AIF immer mehr zurück. Das berichtete **André Wreth**, Geschäftsführer von **Solvium Capital** als Mitglied der Vermittlerverbands **AFW**. Die Vermittler wünschen sich kürzere Laufzeiten und eine Enthftung, so ein Ergebnis des aktuellen AFW-Vermittlerbarometers. Wer

Marketing-Anzeige

Jetzt in **Jamestown 32** investieren

Unser neuer Fonds **Jamestown 32** bietet Ihnen die Möglichkeit, sich an professionell bewirtschafteten, vermieteten Immobilien in den **USA** zu beteiligen.

In 39 Jahren haben uns bereits 80.000 Investoren ihr Vertrauen geschenkt.

Direkt informieren:



jamestown.de/jamestown-fonds/jamestown-32

Hinweis: Jamestown 32 beteiligt sich nicht an dem abgebildeten Objekt. Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte und Informationen über zugängliche Instrumente kollektiver Rechtsdurchsetzung ist in deutscher Sprache im Verkaufsprospekt im Kapitel „Rechtliche Hinweise“ enthalten und unter https://www.jamestown.de/media/downloads/jamestown-32/verkaufsunterlagen/jt32_prospekt.pdf abrufbar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.





Provisionsverbot? Logisch, dass die Anbieter und Vermittler den Vorstoß der EU-Kommissarin Mairead McGuinness komplett ablehnen.

Kapitalmarkt intern (k-mi) hin und informierte über Entwicklungen in dieser Angelegenheit. Kremer, stets auf dem Laufenden, wie die Politiker über die Sachwerte und ihre Vertriebe denkt, äußerte sich außerdem zum Thema Provisionen. EU-Finanzkommissarin **Mairead McGuinness** fordert schon seit längerem ein Verbot. „Ich gehe davon aus, dass Deutschland für die Beibehaltung der Provisionsregelung ist“, sagte Kremer: „Ein Großteil der Länder in der EU kennt nur Provisionen. Die haben kein Honorar-System“. Konkret ausschließen will er ein Verbot aber nicht. „Wir können nie sicher sein, was letztlich in der EU herauskommt.“ Zumal die Grünen offenbar große Sympathien für McGuinness' Vorstoß haben. Aber das nur am Rande.

seinen Kunden AIF anbietet, macht das vor allem aus Gründen der Portfoliodiversifikation. Zwar stellen Wohnungen und Erneuerbare Energien die beliebtesten Assets, die aktive Nachfrage nach ESG-Produkten sei jedoch eher gering.

Gut möglich, dass die freien Vermittler künftig trotzdem die ESG-Vorlieben ihrer Kunden abfragen und protokollieren müssen. Darauf wies **Uwe Kremer** von

Heftig geriet die Diskussion in Stefan Loipfingers Part des Sachwerte-Kolloquiums. Er verteidigte sein Gutachten zu Vermögensanlagen im Auftrag der Verbraucherschützer, die auf Grundlage Loipfingers Ergebnissen fordern, „den aktiven Vertrieb von Produkten des Grauen Kapitalmarkts an Verbraucher:innen zu verbieten“. Was auch immer mit „Grauer Kapitalmarkt“ gemeint ist. ►



Wir sind Wohnimmobilien.

**Investieren Sie
mit der d.i.i.**

Für jeden Anleger das richtige Portfolio.

Wir sind Ihr Ansprechpartner – wenn Sie renditestark und zugleich grundsolide „in Stein“ anlegen wollen.

Die **d.i.i. Investment GmbH** bietet ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Investitionsmöglichkeiten für private, semiprofessionelle und professionelle Investoren – von Sondervermögen bis zu unseren geschlossenen alternativen Immobilienfonds (AIF), die sich durch eine hohe Nachfrage und verlässliche Ertragsstärke auszeichnen.

DWS

Infrastrukturfonds

Die DWS legt einen offenen Infrastrukturfonds auf, über den nicht nur institutionelle Investoren, sondern erstmals insbesondere deutsche Privatkunden in konkrete Infrastrukturprojekte in Europa investieren können. Möglich macht dies das im August 2021 in Deutschland in Kraft getretene Fondsstandortgesetz. Der „DWS Infrastruktur Europa“ investiert in nicht-börsennotierte Infrastrukturprojekte und -unternehmen, die Projekte entwickeln und betreiben. Der Anlagehorizont ist mit drei bis fünf Jahren mittel- bis langfristig.



Frauenquote ziemlich mager. Das Management von Sachwerten ist offenbar weitgehend Männersache. Warum eigentlich?

Fotos: Astrid Klee

Logisch, dass die Anbieter von Vermögensanlagen ein Problem haben mit Loipfingers Ausarbeitung. Die Diskussion drehte sich jedoch zunächst mehr um Details und Formalia wie die Zu-

sammensetzung der untersuchten Anbietergruppe, und ob seine Ergebnisse den Anforderungen eines Gutachtens genügen.

Loipfinger kritisiert zum Beispiel, dass es bei den Vermögensanlagen keine Leistungsbilanzen gibt und auch keine Prognoserechnungen. Das sei jedoch gar nicht verpflichtend, entgegneten sowohl die betroffenen Anbieter als auch k-mi-Experte Kremer. Der betonte, dass die BaFin sogar den

Anbietern von AIF dazu rät, die Prognosen auch aus ihren Prospekten zu nehmen - was die meisten auch befolgen. □



Verifort Capital

»Wir leben
Immobilien.«

Erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten auf LinkedIn und Xing oder besuchen Sie uns auf:

www.verifort-capital.de

Zahl der Beschwerden steigt deutlich

Ombudsstelle: Gemessen an den vielen Fonds Unzufriedenheit dennoch weiterhin auf niedrigem Niveau

Die Verbrauchieranfragen und -beschwerden bei der Ombudsstelle Die Verbrauchieranfragen und -beschwerden bei der Ombudsstelle für Investmentfonds lagen 2022 um gut ein Drittel höher als im Vorjahr. Gemessen an den vielen Millionen Fonds- und Altersvorsorgesparern in Deutschland verharrten sie aber insgesamt weiter auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau.

Im abgelaufenen Berichtsjahr hat die Stelle 112 Eingänge verzeichnet (Vorjahr 83). Das entspricht einer Steigerung der Verbraucherkontakte um gut 35 Prozent. Die meisten Beschwerden drehten sich im Berichtsjahr um Prospekthaftungsfragen bei einem geschlossenen Immobilienfonds. Nach wie vor kaum Probleme gab es bei offenen Publikumsfonds. Weitere Themenschwerpunkte waren fondsbasierte Altersvorsorgeverträge und Fragen zur Depotführung.

Die Zahl der Beschwerden bei der BaFin über Wertpapiergeschäfte lag 2022 laut Presseberichten weiter

deutlich über dem Niveau vor der Corona-Pandemie. Im vergangenen Jahr gingen gut 2.400 Beschwerden ein. Die weiterhin hohe Zahl führt die BaFin nur teilweise auf Sonderthemen zurück, wie die Finanzsanktionen gegen Russland. Eine weitere Rolle dürfte aus Sicht der Finanzaufsicht spielen, dass sie bei Verbraucherschutzthemen mittlerweile deutlich präsenter sei und sich deshalb mehr Privatanleger an sie wenden würden als früher.

Zudem haben sich die Anlässe zur Beschwerde verändert. Mittlerweile ginge es verstärkt um Orderausführungen, Depotüberträge oder die Erreichbarkeit der Bank. Vor 2020 seien Beschwerden über Falschberatungen dominierend gewesen. Die BaFin wertet dies als Hinweis darauf, dass viele Verbraucher während der Pandemie begonnen haben, ihre Geldanlage stärker in die eigene Hand zu nehmen. □

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

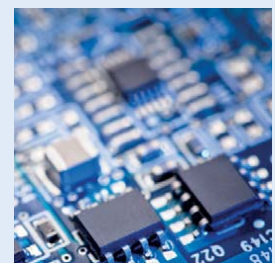


Immobilien USA



Energie und Infrastruktur

Private Equity



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Anlage in geschlossene Publikums- oder Spezial-AIF ist mit Risiken verbunden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

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

Zech Bau TwinCubes

Die **Zech Bau SE** errichtet die beiden 41.500 Quadratmeter großen Büroneubauten „TwinCubes“ in Düsseldorf für die **Deutsche Rückversicherung AG** und die **ÖR-AG Rechtsschutzversicherungs-AG**. Das Gesamtprojekt „Twin Cubes“ besteht aus zwei Teilprojekten mit jeweils fünf bzw. sechs Obergeschossen, einem Verbindungsbauwerk und einem zusammenhängenden Untergeschoss. Die Auftraggeber sind gleichzeitig die zukünftigen Hauptmieter. Objektplanerin der „Twin Cubes“ ist die **caspar.schmitzmorkramer GmbH**.

Auf ein Wort

Fondspolice ergänzt AIF

Jedes Jahr werden Verträge im Volumen von zwölf Milliarden Euro gekündigt

Deutsche Finance war im Jahr 2022 ganz klar die Nummer eins unter den Anbietern geschlossener Publikums-AIF.

Mit 336 Millionen Euro Eigenkapital hat das Unternehmen rund doppelt so viel eingesammelt wie die Nummer zwei, die **Patrizia Grundinvest**. Für 2023 hat die Deutsche Finance Group große Pläne, die über das Segment AIF hinausgehen. Ein Gespräch mit **Thomas Oliver Müller**, Executive Partner und Vorstand der **Deutsche Finance Group**.

Der Fondsbrief: Bislang war 2019 Ihr bestes Jahr mit 169 Millionen Euro. Das vergangene Jahr hat das Ergebnis verdoppelt. Wie kommt's?

Thomas Oliver Müller: Erstens verstehen wir wie Vertrieb funktioniert. Über unsere Vertriebsmanager bieten wir unseren Vertriebs- und Geschäftspartnern umfangreiche Unterstützung an. Unsere eigene Akademie bietet alle relevanten Themen im Bereich alternative Investmentfonds, und wir nehmen für uns in Anspruch, unsere Vertriebspartner zu Spezialisten zu machen. Gleichzeitig erhalten alle Vertriebspartner ein AIF-Kompodium, das ihre Fachkompetenz weiter unterstützt. Ein wesentlicher Faktor ist die hohe Präsenz bei unseren Vertriebspartnern und die stetige Unterstützung im Tagesgeschäft mit Informationen zum Markt und zu Produkten, Webinare und bei Kundenveranstaltungen. ▶



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Werbemitteilung

4% p.a.
Frühzeichner-
bonus
bis Platzierungsende

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

- ✓ Immobilienentwicklungen mit **Schwerpunkt Wohnen** in gefragten Metropolregionen
- ✓ Einmalzahlung: **ab 10.000 EUR** zuzüglich 5% Ausgabeaufschlag
- ✓ Hohe Risikostreuung in mindestens **acht Immobilienentwicklungen**
- ✓ Laufzeitende: **30.06.2032**
(Kapitalrückzahlungen ab 01.02.2030 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- ✓ Entnahmooption: **4 oder 6%** auf monatlicher Basis
- ✓ Gesamtmittelrückfluss von **bis zu 165,0%** im MidCase-Szenario

Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft: www.metropolen22.de

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg
✉ info@project-vermittlung.de
☎ 0951.91 790 330

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.

Foto: PROJECT Immobilienentwicklung Krifteler Straße, Frankfurt a. M.



Thomas Oliver Müller, Gründer und CEO der **Deutsche Finance Group**

Unterscheidet Sie das tatsächlich von anderen Unternehmen?

Das kann ich nicht beantworten. Es ist einfach unsere Strategie, Vertriebspartner in den Mittelpunkt zu stellen, und sie so professionell zu unterstützen. Selbstverständlich ist ein interessantes Produkt für ihre Kunden die Basis und die Tatsache, dass Sie als Investmentgesellschaft „auch liefern“ können – zum Beispiel Performance. Mit unseren institutionellen Club-Deals für Privatanleger, mit einer vergleichsweise kurzen Laufzeit von vier Jahren und eine Renditekalkulation von 1,4 Multiple sind wir für unsere Vertriebspartner ein interessanter Partner.

Sie setzen vor allem auf freie Vermittler. Wie lange geht das noch gut?

Sie haben recht, freie Vermittler sind unsere wichtigsten Vertriebspartner, allerdings hat sich der Markt in den vergangenen Jahren durch die anhaltende Regulierung stark verändert. Und wir arbeiten bereits intensiv an weiteren Absatzkanälen wie zum Beispiel über Banken und Sparkassen. Bereits im Jahresendgeschäft 2022 konnten wir die ersten Sparkassen als neue Vertriebspartner mit unserem institutionellen „Investment-Fund 21 – Club Deal Boston VI“ für Privatanleger gewinnen, und es stehen für 2023 einige Gespräche an.

Die Banken und Sparkassen alleine können aber nicht die Lösung sein...

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Platzierung unserer AIF über unser Haftungsdach Deutsche Finance Capital. Wir bieten über unser Haftungsdach Marktteilnehmern aus dem Versicherungs- und Finanzdienstleistungssektor eine uneingeschränkte haftungsfreie

Platzierung unserer Alternativen Investmentfonds, ohne dass sie dafür eine eigene BaFin-Zulassung beantragen müssen. Im Geschäftsjahr 2022 konnten wir über unser Haftungsdach mehr als 30 Millionen Euro Eigenkapital platzieren. Darüber hinaus werden wir in diesem Jahr zudem einen Portfoliofonds mit einer Mindestzeichnungssumme von 1.000 Euro erstmals online und digital verkaufen. Wir zielen dabei auf die neue Kundenkategorie des „digitalen Selbstentscheiders“. Die Kunden holen sich ihre Informationen eigenständig im Internet und wollen digital abschließen. Dieser Bereich wird sich nach unserer Überzeugung auch im Finanzbereich über die nächsten Jahre überdurchschnittlich entwickeln.

Bleibt der AIF das angesagte Produkt bei Deutsche Finance?

Den Bereich Alternativer Investmentfonds werden wir 2023 durch Spezial-AIF erweitern. Hier werden wir zukünftig ein neues Produkt mit dem Namen „Professional Fund“ im Markt lancieren. Ein wesentlicher Aspekt ist zudem unsere neue Netto-Fondspolice mit dem Namen „Deutsche Finance Performance+“ die wir in Kooperation mit unserem Partner **Liechtenstein Life** konzipiert haben. Die Basis unserer Netto-Fondspolice bildet eine mehrfach ausgezeichnete Vermögensverwaltung, die in Kooperation mit der **Deutsche Finance Securities** in Wertpapiere, Anleihen und Real Estate Investmentstrategien investiert. Die Fondspolice eröffnet uns einen gewaltigen Marktplatz. Jedes Jahr werden Lebensversicherungsverträge im Volumen von zwölf Milliarden Euro gekündigt, und viele Versicherer suchen neue Möglichkeiten, das Kapital zu investieren. Mit der Fondspolice erreichen wir rund 200.000 Versicherungsvermittler mit Lizenz nach Paragraph 34d.

Sie sind nicht der erste Fonds-Anbieter, der so etwas versucht. Geklappt hat es noch nie.

Wir sind auch nicht der einzige Anbieter von alternativen Investmentfonds, aber im Geschäftsjahr 2022 Marktführer. Kein Produkt verkauft sich von alleine – das gilt auch und insbesondere für Fondspolices. Wir verfügen über langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften im Vertrieb, und viele unserer AIF-Vertriebspartner verkaufen auch Fondspolices. Wenn wir ein neues Produkt konzipieren, klären wir im Vorfeld, wie groß das Potential für ein mögliche Platzierung ist. Außerdem reden wir über eine Netto-police ohne Provisionen. Der Vermittler handelt das Honorar mit dem Kunden selber aus.

Das soll funktionieren?

Das wird sich zeigen, aber wir sind sehr positiv eingestellt. □

Astorius

P.E.-Fonds geschlossen

Astorius schließt die Private-Equity-Dachfonds „Astorius Capital PE Fonds VII“ und „VIII“. Sie investieren in Mittelständler in den USA bzw. in Europa. Neben semi-professionellen Privatanlegern wurden auch Family Offices, Stiftungen und kleinere institutionelle Kunden als Investoren gewonnen. Astorius hatte die Platzierungsperiode der beiden Fonds gegenüber früheren Angeboten verkürzt. Das Volumen des ACF VIII von 84,2 Millionen Euro wurde außerdem in der bisher kürzesten Fundraising-Periode gezeichnet.

Rekord bei Untervermietungen

Für 17 Prozent der vergebenen Büroflächen in den Top-5 Nutzer gesucht

Die negative konjunkturelle Entwicklung im vergangenen Jahr hat am deutschen Büromarkt bislang kaum sichtbare Spuren hinterlassen. Der Flächenumsatz in den Metropolen stieg 2022 sogar moderat auf 3,5 Millionen Quadratmeter, die Spitzenmieten haben sich trotz zunehmender Leerstände zum Teil kräftig erhöht.

Auffallend ist allerdings der zunehmende Anteil von Untermietflächen am Leerstand. 2022 waren in den fünf Bürohochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München rund 17 Prozent der verfügbaren Flächen zur Untermiete ausgeschrieben, drei Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. „Einen so hohen Anteil gab es zuletzt vor 20 Jahren nach

dem Platzen der Dotcom-Blase“, sagt **Stephan Leimbach**, Head of Office Leasing **JLL Germany**.

Eindeutiger Spitzenreiter bei der Untervermietung ist Frankfurt mit einer Quote von 25 Prozent, in München sind es 16 Prozent, in Berlin und Hamburg jeweils 15 Prozent und in Düsseldorf zehn Prozent.

Vor allem in besonders zentralen Lagen ist die Untervermietungsquote teilweise hoch. So beträgt diese etwa im Frankfurter Bankenviertel 29 Prozent, im Teilmarkt City sind es sogar 32 Prozent. Allerdings sind die Leerstandsquoten hier mit 4,6 Prozent und 3,3 Prozent auch mit am niedrigsten in Frankfurt.

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

UST XXV
vollplatziert.

Danke für Ihr Vertrauen.

Informieren Sie sich über unsere
einzigartige Investment-Philosophie.

www.ustreuhand.de

Rufen Sie uns an: 069/6380 939-0

Wechsel Dich I

Die **d.i.i. Deutsche Invest Immobilien AG** verstärkt sowohl den Aufsichtsrat der Holding als auch die operative Investmentgesellschaft mit **Felix Hufeld**. Der ehemalige BaFin-Chef wird das Unternehmen künftig an der Seite von **Herbert Meyer, Stefan Sanktjohanser** und **Friedrich Schmitz** beraten und überwachen.

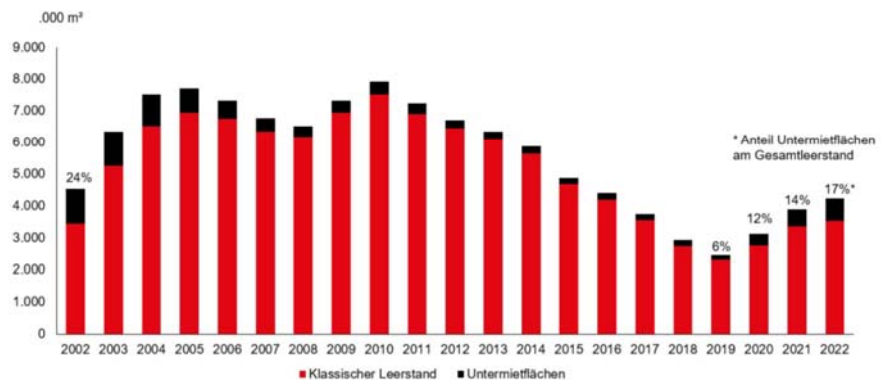
George Koumoukellis ist neuer Capital Transaction Manager der **Real IS. Australia Pty Ltd.** Er löst damit **Johannes van Reesema** ab und wird sich künftig um das gesamte Transaktionsgeschehen der australischen Tochtergesellschaft kümmern.

Marco Altomari (38) übernimmt die Geschäftsführung der **Project Immobilien Wohnen und Gewerbe GmbH** und verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing und Kundenbetreuung. Er folgt auf **Juliane Mann**, die das Unternehmen nach elf Jahren verlassen wird. Bereits ab 2018 verantwortete Altomari als Project-Regionalleiter Süd den Vertrieb von Eigentumswohnungen in Nürnberg, München und Frankfurt am Main, bevor er im Oktober 2019 zur **d.i.i. Gruppe** nach Wiesbaden wechselte.

Stefan Fuchs ist seit dem 1. März neuer COO der **Alpha Real Estate** und verantwortet fortan die Akquisition sowie das Asset- und Property Management. Fuchs verfügt über 18 Jahre Erfahrung bei **Patrizia**, wo er zuletzt als Head of Asset Management Residential DACH tätig war.

Die Untervermietungen von Büroflächen nehmen zu

Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München



17 Prozent - so hoch war der Anteil der zur Untervermietung angebotenen Flächen in den deutschen Bürometropolen schon seit rund 20 Jahren nicht mehr.

Ähnlich verhält es sich in München und Berlin, dort allerdings weniger stark ausgeprägt, weil die Leerstände insgesamt geringer sind. „Auch Untermietflächen haben vor allem dann eine Chance auf eine erfolgreiche Vermarktung, wenn sie urban gelegen und hochwertig ausgestattet sind“, betont Leimbach. Grundsätzlich sei die Untervermietung von Büroflächen allerdings mit Nachteilen behaftet.

So ist die Vertragslaufzeit zumeist eher kurz und es gibt keine Verlängerungsoptionen über die Dauer des Hauptmietvertrags hinaus. Dem Untervermieter fällt es zudem schwer, die Gestaltungswünsche des Untermieters umzusetzen. „Die Flächengröße ist fix, und zum Mietvertragsende müssen die Büros meistens wieder im Ursprungszustand an den Vermieter zurückgegeben werden. Zweimal umbauen macht die Untervermietung fast immer unwirtschaftlich“, sagt Leimbach.

Hinzu komme, dass Untermietflächen in aller Regel mit Preisabschlägen auf eine vergleichbare direkte Anmietung angeboten werden, um überflüssige Flächen möglichst schnell loszuwerden. Dennoch haben die steigenden Untermietflächen Leimbach zufolge bislang keine preisreduzierende Wirkung auf den Markt gehabt: „Die Angebotsmieten von klassischen Flächen bleiben wegen der beschriebenen Nachteile der Untervermietung unbeeindruckt, und auf die Durch-

schnittsmiete haben günstigere Untervermietungen kaum Einfluss, weil es insgesamt noch zu wenige sind.“

Der Anstieg der Untermietflächen sei somit kein Indikator für eine Büromarktkrise. „Das klassische Büro selbst ist in der Krise. Es wird kaum noch gebraucht. Was aber gebraucht wird, sind Büros als attraktive soziale Orte, die Menschen anziehen und inspirieren“, so der JLL-Experte. Solche Orte zu konzipieren und zu bauen, sei eine große Chance dieser Zeit – für die Menschen in den Büros, für die Unternehmen und für die Immobilienwirtschaft. □



Frankfurt. Im Bankenviertel beträgt der Anteil der Untervermietungen rund 30 Prozent.

Aufwertungen bei offenen Fonds vorbei

Zuflüsse sind 2022 im Vergleich zum Jahr zuvor deutlich gesunken - Trend dürfte 2023 anhalten

Die gestiegenen Zinsen haben das Umfeld für offene Immobilienpublikumsfonds verändert. In den vergangenen Jahren wurden die Renditen der Fonds größtenteils von den Aufwertungen der Immobilien im Portfolio getrieben. Das wird sich 2023 nicht in diesem Maße fortsetzen. Die Zeit der Aufwertungen dürfte in der Breite vorerst vorbei sein. Vor diesen Hintergrund sieht das Analysehaus Scope massive Herausforderungen.

In welchem Umfang rückläufige Immobilienbewertungen die Performance bremsen werden, lässt sich derzeit noch nicht beziffern. Denn die Transaktionen an den Gewerbeimmobilienmärkten sind nahezu zum Erliegen gekommen, Verkäufer und Käufer finden momentan nicht zusammen. Hinzu kommt, dass weitere Zinserhöhungen wahrscheinlich sind, und damit die Preisfindung auf der Immobilienseite noch nicht abgeschlossen ist.

Die Zuflüsse in offene Immobilienfonds sind 2022 im Vergleich zum Vorjahr bereits deutlich gesunken. Auch

für 2023 erwartet **Scope** weiter zurückgehende Mittelzuflüsse, rechnet aber aktuell über alle Fonds noch mit einem insgesamt positiven bzw. ausgeglichenen Netto-Mittelaufkommen. Die Anleger halten sich zum einen zurück, weil ihnen durch die hohe Inflationsrate und vor allem hohe Energiepreise weniger Sparkapital zur Verfügung steht. Zum anderen haben die höheren Zinsen Alternativinvestments wie Festgeld oder Anleihen attraktiver gemacht.

Das gestiegene Zinsniveau bringt jedoch nicht nur Nachteile für die Immobilienfonds. Da die meisten Fonds ihre Liquidität überwiegend in Tages- oder Termingeld anlegen, hat die Zinswende an dieser Stelle künftig positive Effekte auf die Fondsrendite.

Die Bandbreite der Liquiditätsquoten der offenen Immobilienfonds ist hoch. Das Spektrum reicht aktuell von sieben bis 29 Prozent. Bei den Schwergewichten mit einem verwalteten Vermögen von mehr als zehn Milliarden Euro liegt der Anteil flüssiger Mittel zwischen zwölf und 20 Prozent. Im Durchschnitt ist die



30 VERTRAUEN. WERTSCHÖPFUNG. WEITBLICK.
JAHRE

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de 

Wechsel Dich II

Christian Dürr ist aus der aktiven Geschäftsführung der **BVT Holding Verwaltungs GmbH** ausgeschieden.

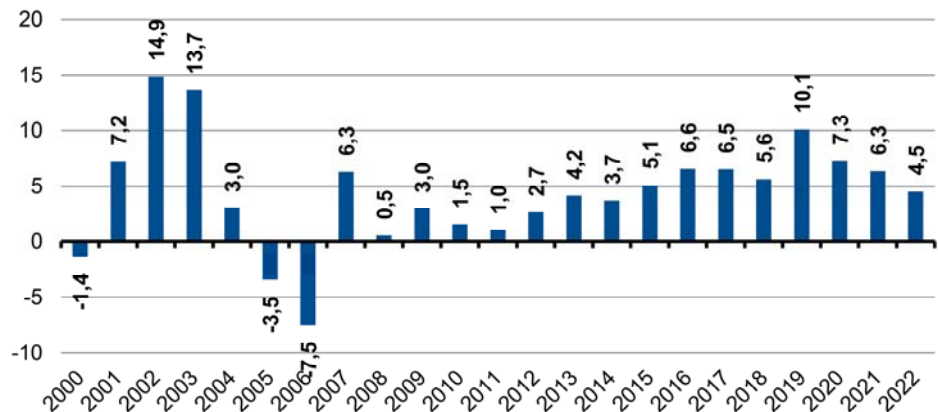
Rund 35 Jahre war er in leitender Position des Geschäftsbereichs Immobilien USA tätig, davon 30 Jahre als Geschäftsführer. Damit prägte Dürr die Entwicklung des US-Immobiliengeschäfts der BVT entscheidend. Seine Position übernimmt **Martin Stoß**, der bereits seit August 2021 als Geschäftsführer der BVT Holding Verwaltungs GmbH die US-Spitze des Unternehmens verstärkte. Stoß verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung als Portfoliomanager im internationalen Immobiliengeschäft mit Investitionen in Australien, Asien, USA und Europa.

Franziska Geusen wurde in den Vorstand des **AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.** gewählt.

Matthias Wiegel legt sein Vorstandsmandat nieder, das er seit 2017 innehatte. Franziska Geusen ist seit 2019 Geschäftsführerin der **Hans John Versicherungsmakler GmbH**, einem Spezialmakler für Vermögensschadhaftpflichtversicherungen.

Die **IntReal Luxembourg S.A.**, Tochtergesellschaft der auf Immobilien spezialisierten Service-KVG **Intreal**, hat **Stephan Schilken** (48 Jahre) als neuen Geschäftsführer gewonnen. Er hat die Position eines Conducting Officers übernommen, die der Funktion eines Geschäftsführers in Deutschland entspricht. Zuletzt war Schilken Board Member und Geschäftsführer bei **IQEQ Fund Management**, einem auf Investor Services speziali-

Netto-Mittelaufkommen in Milliarden Euro (jährlich seit 2000)



Quelle: BVI, Fondsgesellschaften; jeweils aktive Produkte in den jeweiligen Jahren, Fonds in Abwicklung bis 2011

Die Anleger sind zurückhaltend. Das Netto-Mittelaufkommen der offenen Immobilienfonds war 2022 so niedrig wie seit knapp zehn Jahren nicht mehr.

Liquiditätsquote 2022 mit 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben. Im Jahr 2022 waren im Vergleich zum Vorjahr noch keine signifikant erhöhten Anteilscheinrückgaben bzw. Kündigungen der Anleger sichtbar. Die 2013 eingeführten Regeln zu Mindesthalte- und Kündigungsfristen wirkten hier stabilisierend.

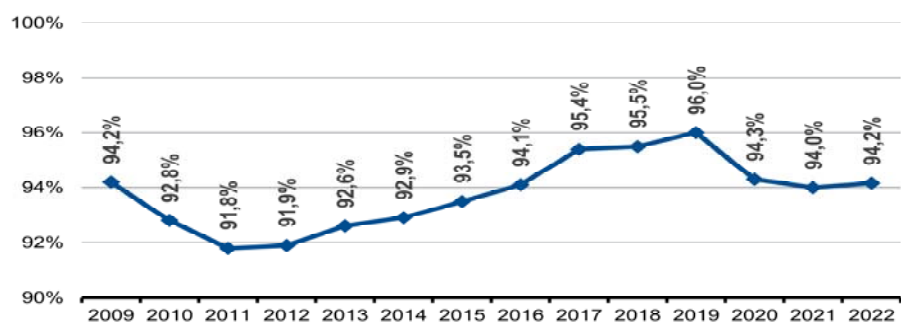
Die durchschnittliche Vermietungsquote hat sich 2022 mit rund 94 Prozent stabil gehalten. Die konjunkturellen Aussichten aufgrund der Auswirkungen des Ukraine-Krieges und die sich verändernden Nutzeranforderungen im Büro-sektor und im Einzelhandel erhöhen jedoch die Risiken.

Die bei Gewerbeimmobilien üblichen Mietverträge mit Inflationsindexierung haben sich positiv auf die Fonds ausge-

wirkt. Die Fondsmanager geben an, dass sich Mieterhöhungen aufgrund hoher Inflation aktuell durchsetzen lassen, was die Mieten und damit die ausschüttungsfähigen Einnahmen tendenziell steigert.

Trotz der Herausforderungen erwartet Scope für 2023 für offene Immobilienpublikumsfonds eine durchschnittliche Performance zwischen zwei und 2,5 Prozent. Viele Fonds verfügen weiterhin über attraktive Objekte mit hohen Vermietungsquoten und bonitätsstarken Mietern. Ihre Liquiditätsquoten sind derzeit ausreichend hoch, und die Fremdfinanzierungsquoten überwiegend gering. Zusätzlich schützen die gesetzlichen Mindesthalte- und Kündigungsfristen vor kurzfristigen Mittelabflüssen. □

Vermietungsquoten der offenen Immobilienpublikumsfonds



Quelle: Scope Fund Analysis, KVGen; Stand: jeweils 31.12.

Die Vermietungsquoten in den Fondsimmobilen halten sich weitgehend stabil. Der Ukraine-krieg und Veränderungen auf den Büromärkten und im Einzelhandel erhöhen jedoch die Risiken.

Falle für Institutionelle schnappt zu

ZIA fordert konsequente Erweiterung der Neubauförderprogramme auf insgesamt zehn Milliarden Euro

Die Lage beim Bauen ist angespannt wie seit langem nicht. Finanzierungsfragen stehen unter völlig veränderten Vorzeichen. Unsicherheit bestimmt vielerorts die Stimmung. Wie geht es weiter in der Finanz- und Immobilienbranche? Themen auf der Agenda des ZIA Finance Day.

Vizepräsident **Jochen Schenk** setzte zum Start Zeichen: Der Bausektor sei in den vergangenen Monaten zum Erliegen gekommen, die Baufinanzierung ebenfalls. Ende des Jahres 2022 seien die Neuanträge für Baufinanzierungen um 43 Prozent gegenüber 2021 gesunken. „Das ist ein Negativrekord, den es bisher in dieser Form nicht gegeben hat“, sagte Schenk. Seine Analyse: „Als Hauptproblem ist der steile Anstieg der Zinsen zu nennen – aber das ist nicht der alleinige Auslöser.“

Eine Ursache verortet der ZIA-Vizepräsident hier: „Kapital allokiert sich dort, wo es den höchsten effizienten Ertrag bringt. Jetzt schnappt die Falle der spürbar erhöhten Kapitalanforderungen an Institutionelle für Immobilieninvestments zu.“

Schenk Kernbefund mit Blick auf das Thema Wohnmobilen, dessen dramatische Entwicklung sich immer deutlicher zeige: „Wir haben keine Blase, wir haben Mangel“.

Um beim Wohnraum den dringend nötigen Schwung zu bekommen, fordert der ZIA unter anderem:

- Eine konsequente Erweiterung der Neubauförderprogramme auf insgesamt zehn Milliarden Euro.
- Eine degressive Sonder-Afa.
- Eine massive Ausweitung der KfW-Kredite. ▶



ZIA-Vize Jochen Schenk



In echte Werte investieren.
Vorausschauend. Resilient. Fundiert.

Als einer der führenden Real-Asset- und Investment-Manager in Deutschland gestalten wir für unsere institutionellen und privaten Anleger echte Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Asset.

Mehr als 35 Jahre Erfahrung sind die Grundlage für unsere Fähigkeit, die Werte von morgen schon heute zu erkennen und zu gestalten.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com/echte-werte

35 Jahre
Erfahrung



In der Eingangsrede vor fast 400 Gästen machte Schenk deutlich, dass der ZIA „voll hinter dem Green Deal und ESG steht“. Er mahnte zugleich mehr Zielgenauigkeit an, um beim Klimaschutz besser voranzukommen: Seit Jahren zeige sich, dass ein „Mehr von allem“ nicht unbedingt maximale Wirkung zeige: „Vereinfacht: Mehr Dämmung bringt nicht weniger CO₂-Ausstoß, zumindest nicht überall und zu unverhältnismäßigen Kosten mit starken unerwünschten Nebenwirkungen.“

Ähnlich seine Analyse bei der Sustainable-Finance-Regulierung. Der Blick werde zu sehr „auf den Status Quo“ und auf die Frage gelenkt, welche Immobilie aktuell „dunkelgrün“ sei, so Schenk beim Finance Day. „Das Kapital muss aber dahin gelenkt werden, wo das eigentliche Potenzial schlummert: in der Transformation des Bestands“, mahnte er an. Daher sollten gebündelte „Manage-to-Green“-Ansätze stärker in Taxonomie, Offenlegungs-Verordnung und bei der Nachhaltigkeitsbewertung nach der Finanzmarkttrichtlinie MiFID berücksichtigt werden.

Weitere Schwerpunkte: Die Themenbandbreite von Makroökonomie, Entwicklungen bei Infrastrukturfonds, die Dynamik an den Kreditmärkten, Digitalisierung und –



Stillstand auf der Baustelle. Im vergangenen Jahr sind die Neuanträge für Baufinanzierungen um 43 Prozent gegenüber 2021 gesunken.

ein Thema, das offenkundig immer relevanter wird: Greenwashing. □



IMMAC – führender Anbieter von Healthcare-Investments in Deutschland

Mit dem neuen **IMMAC Immobilien Renditedachfonds** bieten wir Ihnen eine nachhaltige Lösung für ein risikogemischtes Investment im wachstumsstarken Pflegesegment.

www.IMMAC.de/dachfonds

Leerstand unterschreitet Fluktuations-Reserve

BNP Paribas ermittelt jedoch gewaltige Unterschiede zwischen Städten wie München und Pirmasens

Für alle Städtekategorien hat BNP Paribas Real Estate erneut einen Anstieg der mittleren Angebotsmieten im Wohnungs-Bestand festgestellt. Während in den A-Städten (plus zwei Prozent) und in den Studentenstädten (drei Prozent) ein leichter Anstieg zu beobachten war, fiel der Preisaufschlag in den übrigen Groß- und Mittelstädten (fünf Prozent bzw. sechs Prozent) dynamischer aus.

Der anhaltende Nachfragedruck wurde 2022 durch zusätzliche Nachfrage aus dem Eigentumswohnungsmarkt weiter angeheizt. Die persistente Angebotsknappheit sorgt entsprechend für einen angespannten Mietwohnungsmarkt. Dies ergibt die jüngste Analyse von **BNP Paribas Real Estate**.

„Mit einer mittleren Angebotsmiete von 14,15 Euro pro Quadratmeter im Bestand belegen die A-Städte mit deutlichem Abstand die Spitzenposition unter den Städtekategorien. Mit einem Wachstum von zwei Prozent verzeichneten sie jedoch die geringste prozentuale Veränderung gegenüber 2021. Die übrigen Großstädte (plus fünf Prozent) konnten somit etwas zu den A-

Städten aufschließen. In den Top-7-Städten liegen die mittleren Mieten jedoch immer noch rund 54 Prozent über den Mieten in den übrigen Großstädten“, so **Christoph Meszelinsky**, Geschäftsführer und Head of Residential Investment der BNP Paribas Real Estate GmbH. Berlin ist sowohl im Bestands- als auch im Neubausegment der dynamischste Mietwohnungsmarkt unter den Top-7-Städten.

Fraglich ist, ob sich die relative Gleichentwicklung von Mieten im Neubau und im Bestand in Zukunft fortsetzen wird. Aktuell erfordern die stark gestiegenen Gestehungskosten deutlich höhere Mieten im Neubau. Im Bestand hingegen, insbesondere in preissensiblen Segmenten mit hohen Betriebskosten (besonders Heiz- und Energiekosten) und somit einer spürbar gestiegenen Warmmiete, dürfte die Nachfrage verhaltener und der Spielraum für Mieterhöhungen somit weniger gegeben sein.

Vor dem Hintergrund stark steigender Energie- und Heizkosten hat im Jahr 2022 die Energieeffizienzklasse einer Mietwohnung für Vermieter und insbe-

The spirit to create
return on investment

Mit unserer Investment- und Managementexpertise erzielen institutionelle Investoren attraktive Ausschüttungsrenditen. Immobilienpotenziale erschließen wir auf der Basis differenzierter Investmentstrategien – von der Gestaltung passgenauer Investmentstrukturen über aktive Maßnahmen zur Ertragsstärkung und Wertsteigerung. Wir packen es an.

Das DIC-Investment-Universum mit Fokus auf Value Add/Manage-To-ESG, Büro und Logistik.

www.dic-asset.de

DIC ■

25 Jahre
Erfahrung am deutschen Immobilienmarkt

Real Blue

Senior Living

Die **Real Blue Kapitalverwaltungs-GmbH**, der Investmentmanager der **Drees & Sommer Gruppe**, hat im ersten vollen Geschäftsjahr 2022 Eigenkapital im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich eingesammelt und mittlerweile insgesamt fünf Senior-Living-Objekte und Projekte erworben. Zudem konnte Real Blue den ersten offenen Spezial-AIF „Real Blue Senior Living“ mit Fokus auf betreutes Wohnen für ältere Menschen am Markt positionieren. Versicherer und Depot-A-Manager verschiedener Kreditinstitute investierten in den Artikel-8-Fonds, der konkrete messbare energetische und soziale Ziele verfolgt.

Union Investment

Westfalen-Center

Union Investment hat das Westfalen-Center Dortmund erworben. Die Campus-Immobilie nahe der Innenstadt besteht aus einem Büroobjekt mit Hotel. Insgesamt umfasst der Campus 10.000 Quadratmeter Grundstücksfläche, gut 30.400 Quadratmeter Mietfläche und 442 Stellplätze. Verkäuferin ist die Schweizer **AFIAA Anlagestiftung für Immobilienanlagen** im Ausland. Der Ankauf erfolgt für den Spezialfonds „Urban Campus Nr.1“, den Union Investment und **Investa Capital Management (ICM)** gemeinsam aufgelegt haben. Das Westfalen-Center ist das achte Objekt nach Ankäufen in Fürth, Nürnberg, Konstanz, Mannheim, Hamburg, Bochum und München.

sondere Mieter stark an Bedeutung als Entscheidungs- und Differenzierungsmerkmal gewonnen. Nicht nur die Nachfrage nach energieeffizienten Mietwohnungen ist gestiegen, sondern auch das Angebot konnte einen Zuwachs verzeichnen. So ist von 2019 bis 2022 der Anteil der am Markt angebotenen energieeffizienten Mietwohnungen in Studenten- und Mittelstädten um rund sieben Prozentpunkte jeweils auf knapp 24 Prozent gestiegen. Sie bewegen sich in dieser Hinsicht nahezu auf Augenhöhe mit den A-Städten, denn dort beläuft sich dieser Anteil auf 25 Prozent (2019: 22 Prozent). Auch in den Großstädten ist der Anteil 2022 auf 17 Prozent geklettert (2019: 13 Prozent), allerdings ist dies unter allen Städtetypen nach wie vor der geringste Wert.

Die Mietpreinsniveaus und die Leerstandsquoten in den A-Städten weisen einen deutlichen kausalen Zusammenhang auf. So ist ein geringer Leerstand, Zeichen für eine besondere Marktengung, ein wichtiger Mietpreistreiber. Von einer weiterhin stabilen bis wachsenden Nachfrage durch die hohe Attraktivität und Anziehungskraft der A-Städte ausgehend, kann in erster Linie eine stärkere Bauaktivität dämpfend auf die weitere Mietpreisentwicklung wirken, was kurzfristig vor dem Hintergrund der oben skizzierten stark gestiegenen Gestehungskosten wenig wahrscheinlich erscheint.

Die Leerstandsquote liegt in Deutschland bei durchschnittlich nur 2,8 Prozent. Die für einen funktionierenden Wohnungsmarkt notwendige Fluktuationsreserve von drei Prozent wird damit unterschritten. Regional stellt sich jedoch die Situation ganz unterschiedlich dar. Die Spannweite zwischen der kreisfreien Stadt mit dem geringsten Leerstand (München) und dem höchsten (Pirmasens) beträgt rund neun Prozentpunkte.

Die kreisfreien Städte mit der höchsten Leerstandsquote sind überwiegend in den neuen Bundesländern zu finden. Pirmasens (9,3 Prozent), Frankfurt an der Oder (9,1 Prozent),

Chemnitz (8,9 Prozent), Schwerin (8,5 Prozent) und Dessau-Roßlau (8,4 Prozent) bilden hier die Schlusslichter. Diese Städte stehen beispielhaft für Märkte, an denen eine geringe Nachfrage der entscheidende preisdämpfende Faktor ist.

Die A-Städte zeichnen hingegen ein ganz anderes Bild. Die Leerstandsquote liegt hier weit unter der Drei-Prozent-Marke. Sogar die Ein-Prozent-Marke wird von allen Standorten (mit Ausnahme von Düsseldorf) unterschritten. Für München und Frankfurt wird die niedrigste Leerstandsquote von 0,2 Prozent bzw. 0,3 Prozent verzeichnet. Spiegelbildlich werden in diesen Städten auch die höchsten Bestandsmieten vermeldet.

Die spürbar verteuerten Finanzierungsbedingungen haben zu einer abwartenden Haltung der Investoren und zur Rückstellung oder Stornierung von Projekten geführt. Insgesamt sind die Wohnungsmärkte damit in eine Konsolidierungsphase, mit aktuell stabilen oder weniger dynamisch als bislang ansteigenden Preisen und Mieten, übergegangen. Aktuell sorgen die Flüchtlingswellen aus der Ukraine und der demographische Wandel für weiter steigende Haushaltszahlen und für einen beständig hohen Nachfragedruck auf den Mietmärkten.

Die sich schon 2022 abzeichnende nachlassende Bautätigkeit dürfte weiter preisstabilisierend wirken. Daneben versprechen Mietwohnungen eine gewisse Inflationsabsicherung“, fasst Meszelinsky die Marktsituation zusammen. Sobald die Notenbanken mehr Visibilität und Klarheit in Bezug auf den weiteren Zinskorridor geben, dürfte eine Normalität an den Märkten eintreten. Mittelfristig dürften daher die Mieten weiter steigen, besonders in den nachfragestarken Schwarmstädten. □

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
33378 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

d.i.i. Deutsche Investment Immobilien AG

IMMAC Holding GmbH

Jamestown US-Immobilien GmbH

Project Gruppe

Real I.S. AG

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Verifort Capital Group GmbH

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Das Letzte

Neulich im Radio... da sprach ein Interview-Gast von „Radfahrenden und zu Fuß gehenden“ – wohl um keinen Shitstorm zu verursachen von Menschen, die sich noch nicht einmal von „Fußgänger_innen“ vereinnahmt fühlen. Ich musste kurz aufschreien, habe mich dann aber mit **Heinz Erhardt** beruhigt und an seinen Film „Immer die Radfahrer“ gedacht. Der würde heutzutage wohl nur noch als „Immer die Radfahrenden“ in die Kinos kommen, oder?

Was dürfte es wohl sonst nicht mehr geben? Aus Büchern des britischen Autors **Roald Dahl** wurden kürzlich sogar Begriffe wie „fett“ und „kleine Männer“ ausgetauscht. In „enorm“ und „kleine Menschen.“ Eine „Sekretärin“ wird in einer Geschichte des polarisierenden Schriftstellers von der Sprach-Polizei zur „Business Frau“ befördert.

Ey, liebe Leute, das stellt Ihr Euch unter Gleichberechtigung vor? Euphemismen? „Hygiene-Managerin“ statt „Toilettenfrau“? „Delivery-Consultant“ statt Paketbote? Echt jetzt?

Aber zurück ins Kino. Diese alternativen Filmtitel sind mir eingefallen, wobei ich mich weitgehend an den besten 100 orientiert habe.

„Tanz der Vampire“ – „Tanz der Blut sagenden“.

„Der Pate“ – „Der die das Pat:innen (w, m, d)“

„Der Herr der Ringe“ – „Die den Ring beherrschenden“

„Der große Diktator“ – „Die großen Diktator*innen“

„Die sieben Samurai“ – „Die sieben mit dem Schwert kämpfenden Personen in Japan“

„Einer flog über das Kuckucksnest“ – „Freiflug über das Kuckucksnest“

„Wie ein wilder Stier“ – „Wie ein wildes Rindvieh“

„Der schwarze Falke“ – „Die farblich undefinierten Raubvögel“

„E.T. – Der Außerirdische“ – „E.T. – Das Erdenfernte“

„Schneewittchen und die sieben Zwerge“ – „Schneewittchen und die sieben kleinen Menschen, die aber spätestens seit Game of Thrones mit Peter Dinklage in der Rolle des Tyrion Lannister total cool geworden sind“

„King Kong und die weiße Frau“ – „King Kong und die kaukasische Person weiblichen, binären, biologischen Geschlechts“

„Die Ritter der Kokosnuss“ – „Die im Mittelalter auf Pferden Reitenden der Kokosnuss“

„Superman“ – „Superwesen“

„Batman“ – „Fledermaus-Gestalt“

„Schulmädchen-Report“ – „An der Mittelschule lernende-Report“

„Zombies unter Kannibalen“ – „Untote unter Menschen fressende“

Alles nicht ganz ernst gemeint, schon klar, oder? Was nun kommt aber schon. Eine Umfrage unter Finanz- und Wirtschaftsjournalisten zum Thema „Gendern“ kommt zu einem eindeutigen Ergebnis: 84 Prozent aller befragten Redakteure bevorzugen genderfreie Sprache in Pressemeldungen. Nur neun Prozent der 55 befragten Journalisten gendern in den eigenen Medien selbst.

Und von denen findet nur ein einziger den Einsatz von Partizip-Konstruktionen wie „Arbeitnehmende“ oder „Anlegende“ sinnvoll.

Also Heinz, bei mir darfst Du weiterhin auf dem Fahrrad strampeln. Als Fahrer und nicht als Fahrender. □