

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 429 | 12. KW | 24.03.2023 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Deutsche Finance setzt Reihe mit globalen Dachfonds fort	2
Auf ein Wort: Immac-Management lobt Netzwerk der neuen Gesellschafter	4
Banken-Pleite in den USA: Experten berichten über Situation vor Ort	8
Stress auf Immo-Märkten: Zyklische Bewegung bleibt zeitlich begrenzt	11
Personalia	12
Umfrage: Klimaziele überfordern Vielzahl der Wohnungsbauunternehmen	14
Personalia II	14
Nachhaltige Investments: Jeder dritte Euro für Green Buildings mit Zertifikat	15
Zinswende: Game-Changer mit begrenzter Laufzeit	18
Honorarberatung: Vermögensverwalter befürchten Service-Wüste	19
Das Letzte	21
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

„Glaubst Du an den lieben Gott? Oder an Guevara? Ich glaube an die Deutsche Bank, denn die zahlt aus in bar, ah!“ Wer hat’s gesungen? Genau: Marius Müller Westernhagen in „Mit Pfefferminz bin ich dein Prinz“. Als er noch „Theo gegen den Rest der Welt“ war. Als er noch nicht versucht hat, mit einer Reibeisenstimme zu klingen wie Joe Cocker, so als müsste er sich ständig räuspern.

Schlucken müssen nun die Sparer. Behalten sie den Glauben an ihre Bank? Das Geldhaus in der Schweiz, welches die Gutgläubigkeit sogar im Namen trägt, und das auch noch in Kombination mit dem vermeintlich sichersten Bankenplatz der Welt, hat viel Vertrauen verloren. Trotz verordneter Übernahme durch die **UBS** und mehr als 100 Milliarden Euro Staats- und damit Steuergeld, schmilzen Aktienkurs und Reputation der **Credit Suisse** wie Lindt-Schokolade in der Alpensonne.

Dabei haben sich schlaue Leute nach der vergangenen Finanzkrise doch ein System ausgedacht, um zu verhindern, dass die Banken noch einmal mit dem Geld der Bürger gerettet werden müssen. Stichwort: Too big to fail. Und nun entsteht durch die Fusion ein Unternehmen mit einer Bilanzsumme doppelt so hoch wie das Schweizer Bruttoinlandsprodukt.

Bleibt das Banken-Beben auf die Schweiz begrenzt? Darüber sprechen nun seit Tagen Politiker und Finanz-Experten in Wirtschaftszeitungen, im Radio und im Fernsehen. Und so viel die Fachleute auch reden, so scheint nur eines klar: Niemand weiß, ob wir eine zweite Bankenkrise bekommen oder nicht. Denn niemand kann voraussehen, ob die Anleger ruhig bleiben. Ob sie an ihren Anleihen festhalten. Wertpapiere, die Credit Suisse an internationale Investoren verkauft hat. Ob sie die Banken stürmen, um an Bares zu kommen.

Blieben wir alle ruhig? Ich hoffe es.

Viel Spaß beim Lesen!



KGAL

Verkauf in London

KGAL hat aus einem ihrer Fonds die Londoner Büroimmobilie „60 Gracechurch Street“ mit einer Gesamtmietfläche von 11.825 Quadratmetern veräußert. Käufer ist **Obayashi Properties UK**, ein Tochterunternehmen der **Obayashi Corporation** – einem der größten Baukonzerne Japans. Die Zustimmungquote zum Verkauf erreichte 98,5 Prozent der Anleger. Das Büroobjekt „60 Gracechurch Street“ wurde 1997 in prominenter Lage des Bankenviertels City of London erbaut. Das Gebäude wurde 2010 aufwändig modernisiert, bevor die **KGAL** es für einen ihrer geschlossenen Immobilienfonds erwarb.

Dr. Peters

6b-Fonds gefragt

Die **Dr. Peters Group** hat für ihrem ersten geschlossenen 6b-Fonds „Immobilien-werte I Fulda“ rund drei Monate nach dem Vertriebsstart zwei Drittel des einzuwerbenden Eigenkapitals platziert. Da das restliche Volumen vollständig mit Reservierungen belegt ist, geht das Management davon aus, auch die noch offenen rund vier Millionen Euro der insgesamt zwölf Millionen Euro zügig platzieren zu können. Der Fonds investiert in ein vollvermietetes Büro- und Geschäftshaus in Fulda. Die Immobilie verfügt über sechs Geschosse, 5.075 Quadratmeter Mietfläche und wurde zuletzt in den Jahren 2021 und 2022 umfassend revitalisiert.



Fonds-Check

Hand in Hand rund um den Globus

Deutsche Finance setzt Konzept mit Blind Pool für Privatanleger fort

Investieren wie die Großen – so wirbt Deutsche Finance um Privatanleger. Im vergangenen Jahr hat der Anbieter aus München mit Publikums-AIF 336 Millionen Euro eingesammelt und sich damit mit großem Abstand an die Spitze der Initiatoren gesetzt. Mit dem aktuellen Fonds „Deutsche Finance Investment Fund 22“ setzt das Unternehmen seine Reihe mit Blind-Pools fort, die in institutionelle Vehikel investieren. In Fonds und vergleichbare Produkte für die Großen halt.

Konzeption: Deutsche Finance sattetelt mit dem aktuellen AIF auf erfolgreich platzierte Vorgänger auf. Mit dem AIF Nummer 21 hat das Unternehmen rund 70 Millionen Euro Eigenkapital platziert und damit sein angestrebtes Ergebnis verdoppelt. Erneut handelt es sich also um einen Dachfonds, der sein Kapital rund um den Globus auf institutionelle Zielfonds und ähnliche Vehikel verteilt. Die Investmentstrategien umfassen außerdem Club Deals, Joint Ventures und Co-Investments. In Frage kommen Immobilien zum Beispiel der Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Ho-

tel, Logistik und Wohnen. Deutsche Finance will dabei nicht nur nach Assets diversifizieren, sondern auch nach Ländern und Standorten. Logisch, dass es sich bei dem Publikums-AIF um einen Blind Pool handelt, denn natürlich stehen die Zielfonds und -investments noch nicht fest. Das kann in diesen Zeiten ein Vorteil sein, denn die meisten Marktteilnehmer gehen davon aus, dass die Preise für Gewerbe- und Wohnimmobilien in den kommenden Monaten weiter sinken werden.

Kalkulation: Zu Tickets ab 1.000 Euro plus fünf Prozent Agio können sich Anleger an dem Fonds beteiligen. Damit unterstreicht Deutsche Finance seine Meinung zu den Sachwerte-Investments: Auch Kleinanleger sollen die Möglichkeit bekommen, in Immobilien und vergleichbare Assets zu investieren. In den Verkaufsunterlagen kalkuliert der Anbieter mit Eigenkapital in Höhe von 35 Millionen Euro. Bankdarlehen sind nicht vorgesehen, allerdings sind die Zielfonds in der Regel teilweise fremdfinanziert. Der Fonds ist nicht geeignet für Anleger, die regelmäßige Ausschüttungen wünschen. Deutsche

Finance hat in seiner Prognose einen Gesamttrückfluss von 152 Prozent errechnet, nach Abzug des Einsatzes also ein Plus von 47 Prozent. Gewinne werden allerdings reinvestiert, so dass Anleger den gesamten Betrag nach dem Ablauf der geplanten Laufzeit Mitte 2029 auf einen Schlag oder auf mehrere Tranchen verteilt erhalten.

Kosten: Die Initialkosten summieren sich auf rund 16,4 Prozent des eingesetzten Kapitals inklusive Agio. Jährlich fallen gut vier Prozent des Nettoinventarwertes für die Verwaltung und Transaktionskosten an. Deutsche Finance ist nicht für Sonderangebote bekannt.

Anbieter: Deutsche Finance verwaltet Sachwerte im Volumen von rund elf Milliarden Euro, den Löwenanteil davon für institutionelle Investoren. In seinen Verkaufsunterlagen nennt das Unternehmen mehr als 4.600 Direktinvestments und Investitionen in 45 Ländern. Der durchschnittliche Vervielfältiger (Multiple) der aufgelösten Investments liegt bei 1,6. An den Vorgängerfonds haben sich 42.000 Privatanleger beteiligt.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Am besten den Steuerberater fragen, wie sich das auf die individuelle Netto-Rendite auswirkt.

Meiner Meinung nach... Offenbar gelingt es Deutsche Finance mit seinen Produkten, Vermittler und ihre Kunden zu erreichen. Und auch 2023 hat das Unternehmen Großes vor (siehe dazu „Auf ein Wort“, Ausgabe 428). Private Anleger vertrauen dem Unternehmen bei der Auswahl der institutionellen Zielinvestments – so wie das bei Blind-Pools üblich ist. Mit einer Mindestbeteiligung ab 1.000 Euro will Deutsche Finance eine große Zielgruppe erreichen – auch wenn das durchschnittliche Ticket tatsächlich deutlich größer ist. Für Anleger, die trotz gestiegener Zinsen und zahlreicher Krisen ihr Kapital einige Jahre binden wollen und auf Sachwerte setzen. □

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.



Patrizia

Behörde als Mieter

Patrizia hat die Bezirksregierung Münster als langfristigen Mieter gewonnen und eine Fläche von 6.500 Quadratmetern für 15 Jahre an die Behörde vergeben. Der bisherige Mietvertrag mit dem früheren Eigentümer und Nutzer wurde einvernehmlich vorzeitig aufgehoben. Das Gebäude befindet sich am Verwaltungsstandort „Zentrum-Nord“, in direkter Nachbarschaft des Einkaufs- und Bürozentrums KOM-Center nahe dem Stadtpark Wienburg. Es wurde von **Kresing Architekten**, Münster, entworfen und 2000 fertiggestellt.

Auf ein Wort

Netzwerk der Volksbank nutzen

Immac-Management: Wohnen im Alter ist konjunkturunabhängiges Thema

Die Immac Gruppe meldete kürzlich den Einstieg eines Bankenkonsortiums unter der Führung der Hannoverschen Volksbank. Das Konsortium beteiligt sich mit 80 Prozent an dem Spezialisten für Fonds mit Sozialimmobilien.

Nahezu zeitgleich startete Immac den Vertrieb des ersten Dachfonds der 25-jährigen Unternehmenshistorie. Ein Gespräch mit **Florian Bormann**, Geschäftsführer **Immac Immobilienfonds GmbH**, und **Thomas Roth**, Vorstand der **Immac Holding AG**, beide verantwortlich für den Vertrieb.

Der Fondsbrief: Hängt das miteinander zusammen, oder ist das Zufall?

Florian Bormann: Das ist vollkommen unabhängig voneinander. Wir hatten schon vor vier, fünf Jahren die Idee, einen Dachfonds aufzulegen. Die Gründe dafür sind vielfältig. Für einen risikogemischten Publikums-Fonds benötigen wir zeitgleich mindestens drei Objekte, um die erforderliche Risiko-diversifizierung zu erreichen. Das ist in einem engen Marktumfeld sehr schwierig und darüber hinaus ein langwieriger Prozess. Anschließend prüft die BaFin zunächst nur die Anlagebedingungen. Sind die genehmigt, darf erst dann der Verkaufsprospekt eingereicht werden. Der Genehmigungsprozess dauert Monate. Mit einem Dachfonds haben wir diesen Prozess nur einmal, können aber das ganze Jahr investieren. ▶



Wir sind Wohnimmobilien.

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

Für jeden Anleger das richtige Portfolio.

dii

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.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

WERBUNG
Marketinganzeige



FUND
22

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 22
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIE IMMOBILIEN

- Investieren mit dem Marktführer
- Institutionelle Investitionsstrategie für Privatanleger
- Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- Strategische Portfolio-Anpassungen während der Laufzeit des Investmentfonds
- Beteiligungssumme ab 1.000 EUR zzgl. bis zu 5 % Agio

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156
80804 München

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

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

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

Bildquelle: ©pexels-charles-parker-5847370
(Exemplarische Darstellung)

Thomas Roth: Vertriebe und Kunden haben in den vergangenen Jahren vergeblich auf Beteiligungsangebote von uns gewartet. Wir haben 2021 und 2022 Jahr einige Pflegeheime und ein Hotel verkauft und Fonds im Volumen von mehr als 30 Millionen Euro Eigenkapital aufgelöst. Die Anleger hätten gerne erneut mit uns investiert, aber wir hatten fast ausschließlich Spezial-AIF mit 200.000 Euro Mindestbeteiligung für professionelle und semiprofessionelle Anleger im Angebot.

Wie kommt das neue Konzept bei Ihren Vertriebspartnern an?

Bormann: Die Partner wissen um unsere Expertise im Markt der Betreiberimmobilien. Daher nehmen sie den Dachfonds sehr gut an. Wir haben unsere Vertriebspartner tatsächlich in den vergangenen Jahren etwas vernachlässigt, weil wir uns auf das Geschäft mit Spezialfonds konzentriert haben. Mit dem Dachfonds sprechen unsere Partner private Kapitalanleger und vermögende Anleger gleichermaßen an. Der Fonds schüttet geplant drei bis fünf Prozent p.a. in monatlichen Teilbeträgen aus und zum Ende der Laufzeit den Kapitalrückfluss plus Wertzuwachs. Das sind für einen Immobilienfonds attraktive Werte.

Haben Sie den Fonds auch für die Anforderungen der Volksbank als Vertriebspartner konzipiert?

Roth: Einige unserer langjährigen Vertriebspartner hatten das ebenfalls vermutet, aber es besteht kein Zusammenhang. Unsere neuen Gesellschafter haben weder den Ansatz, auf unser bewährtes Geschäftsmodell, zu dem ja zwingend auch der Vertrieb gehört, noch auf das Tagesgeschäft Einfluss zu nehmen. Ihre Rolle wird vielmehr sein, über das bundesweite Netzwerk der Volksbanken den Zugang zu Objekten für kommende Fonds zu erleichtern, den Kontakt zu regionalen Betreibergesellschaften aus ihrer Klientel herzustellen und, wo es passt, die Fremdfinanzierung durch regionale Institute vor Ort zu begleiten.

Worin liegt der Vorteil des Einstiegs für die Banken?

Roth: Das Thema Wohnen im Alter, also Pflegeimmobilien und Betreutes Wohnen, ist ein konjunkturunabhängiger Wachstumsmarkt. Immac hat in diesem Bereich eine herausragende Expertise als Investor und jahrzehntelange Marktkenntnis, auch was das Verständnis für die Betriebe und die guten Kontakte zu zahlreichen Betreibern betrifft. Die Bo-



»Wir leben
Immobilien.«

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

www.verifort-capital.de

Habona

Drei Supermärkte

Habona Invest erwirbt für den offenen Immobilien-Spezialfonds „Habona Deutsche Nahversorger 02“ drei Lebensmittelmärkte. Bei den Immobilien handelt es sich um zwei Bestandsobjekte und einen Neubau in Hessen und Sachsen. Langfristige Ankermieter sind **Tegut**, **Netto** und **Aldi**. Damit erweitert der zweite offene Immobilienspezialfonds, den Habona in Kooperation mit der **Deka** aufgelegt hat, sein Portfolio auf 28 Objekte. Service-KVG des Spezial-AIF für institutionelle Investoren ist die Hamburger **Hansainvest**.

denständigkeit, die sich Immac trotz aller Erfolge erhalten hat, ist sicher ebenfalls ein Merkmal, das sehr gut zur Philosophie der Genossenschaftsbanken passt.

Wie schätzen Sie den Markt der Pflegeimmobilien aktuell ein?

Bormann: Das ist nach wie vor ein spannender Markt. Aber: Viele Objekte sind nicht mehr marktkonform. Das erschwert die Wettbewerbsfähigkeit. Kleinere Familienbetriebe mit nur wenigen Pflegeplätzen werden keinen Generationswechsel mehr erleben. Für solche Häuser besteht auch keine Chance auf eine Betriebsübernahme durch große überregional agierende Träger. Also kommt irgendwann das Aus. Daher müssen nicht nur ständig weitere Pflegeplätze zur Deckung der steigenden Nachfrage geschaffen werden, sondern es gilt darüber hinaus

wegfallende Plätze zu ersetzen. Zum quantitativen Bedarf kommt also auch noch ein qualitativer Bedarf hinzu. Die Investitionserfordernis ist nahezu unendlich.

Von einer Pleite sind nicht nur kleine Betreiber bedroht. Stichwort **Convivio**. Das Unternehmen hat mehr als 18.000 Menschen betreut.

Roth: Auch wir haben zehn Häuser an **Convivio** verpachtet. Wir haben aber die Schieflage früh erkannt und konnten Pachtrückstände vermeiden. Alle Betriebe in den von Immac-Fonds gepachteten Objekten sind gut belegt und schreiben schwarze Zahlen. Ist ein Haus gut belegt und wirtschaftlich, funktioniert die Weiterführung des Betriebs auch mit einem anderen Betreiber. Wir sind sehr zuversichtlich, alle betroffenen Fonds sehr kurzfristig wieder auf Kurs zu bringen. □

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.

The advertisement features four distinct investment categories, each with a representative image and a caption:

- Immobilien Deutschland:** A modern, multi-story apartment building with a glass facade.
- Immobilien USA:** A large, multi-story residential complex with a swimming pool in the foreground.
- Energie und Infrastruktur:** A row of white wind turbines against a clear blue sky.
- Private Equity:** A close-up view of a blue printed circuit board (PCB) with various electronic components.

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

Chance auf Käufermarkt oder Notverkäufe?

Wie Experten die Lage in den USA bewerten - Einlagensicherung beruhigt die Märkte

Was ist bloß los in den USA? Der beste Präsident aller Zeiten fordert Amt und Land zurück und ermuntert seine Fan-Base, ihn mit Gewalt zu unterstützen. Wieder einmal. Erste Banken gehen Pleite und wecken Erinnerungen an die Finanzkrise vor 15 Jahren - zumal dieser Trend schon auf Europa übergesprungen ist. Wieder einmal. Muss uns das beunruhigen, oder ist doch alles ganz anders als damals? Und wie wirkt sich das auf die amerikanischen Immobilienmärkte aus? Wir haben Experten gefragt.

Die USA, wie auch die anderen Industrienationen, befinden sich am Beginn eines deutlichen Zinsanstiegs, der vermutlich noch eine ganze Zeit dauern sollte. Nach einem rund 40-jährigen Zinsabwärtszyklus seit Anfang der 1980-er Jahre dürfte der jüngste Zinsanstieg der vergangenen rund zwölf bis 15 Monaten es noch nicht gewesen sein. Das bedeutet, dass auf Fremdkapitalnehmer á la long höhere Kosten zukommen sollten.

Dies gilt nicht nur für Immobilienbesitzer, die einen Teil der Immobilie auch mit Fremdkapital erworben haben, sondern genauso für Unternehmen, die einen Teile ihres Anlagekapitals fremdfinanziert haben. Dies erhöht die sowieso schon vorhandenen Inflationsrisiken. Die



Volker Arndt, US Treuhand

Notenbanken haben hierauf nur begrenzte Spielräume zu reagieren, denn in der Regel werden die Zinsen am langen Ende durch Angebot und Nachfrage bestimmt, und weniger durch Zinserhöhungen oder Zinssenkungen der Notenbanken. Es steht deshalb zu erwarten, dass sich weltweit die Immobilienpreise in den kommenden Quartalen rückläufig entwickeln sollten.

Volker Arndt, Geschäftsführer US Treuhand ▶

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)
- ✓ Entnahmelooption: **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
Kirschhäckerstraße 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.

Greenman Energy Solar für Schoofs

Greenman Energy (GME) hat einen Rahmenvertrag mit dem Projektentwickler **Schoofs Immobilien** aus Frankfurt unterzeichnet. Die Unternehmen planen, sämtliche neue Schoofs-Projekte über GME mit Dach-Solaranlagen und Hyper-Ladestationen auszustatten. Darin eingeschlossen sind die elf mit insgesamt 200 Wohnungen überbauten Super- und Fachmärkte, die Schoofs derzeit im Volumen von 215 Millionen Euro und mit insgesamt 24.000 Quadratmetern Dachfläche für den Fonds „Greenman OPEN“ realisiert.



Fabian Spindler, Jamestown

Stand heute haben die US-Behörden schnell und gut auf die Krise reagiert und aus Banksicht für Erleichterung gesorgt. Für den US-Immobilienmarkt bleiben die derzeitigen Herausforderungen aber vorerst bestehen.

In den vergangenen Monaten sind die Hypothekenzinsen dramatisch gestiegen. Die Finanzierungsmöglichkeiten haben sich dadurch erheblich verschlechtert. Vor dem Hintergrund der aktuellen Bankenkrise ist davon auszu-

gehen, dass die Banken ihre Kreditvergabe nun noch weiter verschärfen werden. Bei Anschlussfinanzierungen ist es gut möglich, dass die Banken bei vielen Objekten aufgrund der gesunkenen Verkehrswerte nicht mehr das gesamte Darlehen refinanzieren, sondern Teilrückzahlungen erforderlich sein werden. Nicht alle Marktteilnehmer werden dazu in der Lage sein. Die Zahl der Notverkäufe wird steigen.

Aus Käufersicht ist die Situation selbstverständlich auch positiv zu bewerten – zumindest für erfahrene Marktteilnehmer, die genügend Eigenkapital mitbringen. Denn in den kommenden Monaten wird das Angebot an Immobilien, die mit erheblichen Preisabschlägen auf den Markt kommen, deutlich steigen. Opportunitäten dürften sich beispielsweise bei Immobilien ergeben, die von Banken übernommen und verwertet werden sowie bei

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

Immobilien mit auslaufender Zinsbindung und hohem Fremdmittelanteil.

Zum ersten Mal seit einem Jahrzehnt haben wir wieder die Chance auf einen echten Käufermarkt bei US-Immobilien. Für unseren neuen Fonds erwarten wir daher im Verlauf dieses Jahres sehr gute Einstiegschancen.

Fabian Spindler, Jamestown

Aufgrund von aktuellen Terminen in Boston, Washington D.C. und Tampa habe ich in den vergangenen Tagen persönlich mit unseren drei wichtigsten Development-Partnern in den USA sprechen können. Hier sehe ich keine Beunruhigung, da die drei betroffenen Banken kleine Banken sind, die darüber hinaus auf den Krypto-Sektor spezialisiert sind. Wichtig war aus Sicht aller Marktteilnehmer der Schritt der US-Einlagensicherung, die Spareinlagen der Kunden vollständig abzusichern, um so den Markt zu beruhigen und zu zeigen, dass die FED die Situation unter Kontrolle hat und auch die geeigneten Mittel ergreift.



Martin Stoß, BVT

Im Markt sehen wir die Erwartung, dass die FED die nächste avisierte Zinserhöhung, die für den 22. März erwartet wird, ggf. nicht umsetzt.* Dieses positive Signal könnte zur Beruhigung der Märkte beitragen und auch mittelfristig zu einem schnelleren Abflachen der Zinskurve ab Mitte 2023 und 2024 führen, was sich wiederum positiv auf den Immobiliensektor auswirken würde.

Martin Stoß, Geschäftsführer BVT, Leiter Immobilien USA

Ich gehe davon aus, dass die Fed bis weit ins Jahr 2023 hinein weiter intervenieren wird. Die Inflation ist bereits gesunken und befindet sich weiter in einem Abwärtstrend. Das Risiko einer Rezession scheint sich derweil zu verringern. Selbst wenn es zu einer Rezession kommen sollte, dürfte diese von überschaubarer Dauer sein. Wir werden abwarten und in der Zwischenzeit mit der Ungewissheit bedacht umgehen müssen. Erfreulich ist, dass der Südosten der USA, in dem wir investieren, bei fast allen wirtschaftlichen Kennzahlen besser abschneidet als andere Regionen des Landes.

Das Transaktionsvolumen bei US-Gewerbeimmobilien lag 2022 rund 20 Prozent niedriger als im Vorjahr. Dieser Trend dürfte sich bis Mitte oder sogar Ende 2023 fortsetzen. Der Markt ist fast zu einem reinen Käufermarkt geworden. Wir arbeiten weiterhin an Verkäufen, wo dies angebracht ist, suchen aber auch aktiv nach guten Kaufoptionen.



Boyd Simpson, TSO

Bei unseren Investitionsentscheidungen bleiben wir vorsichtig. Die aktuellen Unsicherheiten können sowohl negative als auch positive Folgen haben. Wir sind gut positioniert, um in der kommenden Zeit davon zu profitieren. Unser breit diversifiziertes Portfolio ist in erheblichem Maße gegen Zinserhöhungen abgesichert, was jetzt Früchte trägt. Wo eine Zinsabsicherung weniger wirksam ist, reduzieren wir unsere Verschuldung in einigen Fällen angemessen durch Rückzahlungen. Das ist in einem höheren Kostenumfeld umsichtig und hält uns manövrierfähig.

Boyd Simpson, Gründer und Inhaber TSO □



Stars and Stripes am Broadway in New York. Banken-Pleiten beunruhigen nicht nur die Menschen in den USA. Sie hoffen darauf, dass die FED die Kontrolle behält.

* Tatsächlich hat die FED die Zinsen um weitere 0,25 Prozent erhöht.

Ernst Russ AG

1.000-TEU-Schiff

Ein Joint Venture zwischen der isländischen Reederei **Eimskip** und der **Ernst Russ AG** hat ein Containerschiff mit einer Kapazität von 1.025 TEU erworben. Die „Bakkafoss“ wurde im Jahr 2009 gebaut und ist für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren an Eimskip verchartert. Mit dieser Investition erweitern die Partner ihr Schiffsportfolio und ihre Kooperation. Die Ablieferung des Schiffes ist für das zweite Quartal 2023 geplant. Derzeit betreut die Unternehmensgruppe eine Flotte von 29 vollkonsolidierten Schiffen.

Von Günter Vornholz, Institut für Immobilienökonomie, Lüdinghausen

Nur schleichende Erholung

Immobilien-Professor beruhigt: Zyklische Bewegung auf den Märkten

Auf dem Sachwerte Kolloquium 2023 in München hat Günter Vornholz einen Vortrag zum Thema Immobilien und Nachhaltigkeit gehalten. Darauf aufbauend stellt er hier die aktuelle Situation dar und gibt einen Ausblick auf die kommende Entwicklung.

Deutschland als die größte Volkswirtschaft Europas hatte schon vor dem russischen Angriff auf die Ukraine ökonomische Probleme. Anders als in anderen Industrieländern folgte auf die Coronakrise keine durchschlagende Erholung, sondern nur eine schleichende. Erst im Spätsommer 2022 und damit später als in fast allen anderen vergleichbaren Volkswirtschaften hat Deutschland das Vorkrisenniveau wieder erreicht. Der

Hauptgrund dafür ist, dass Deutschland einen hohen Außenhandelsanteil hat. Weil aber viele Produkte während der Pandemie im Stau auf den Weltmeeren feststeckten und nicht in den Unternehmen ankamen, konnten Industrieunternehmen ihre Aufträge nicht erfüllen.

Dieser Angebotsschock führte zu steigenden Preisen. Die Lieferkettenprobleme wurden durch den russischen Angriff verstärkt. Die Unternehmen müssen zum Teil hohe Energierechnungen bezahlen, und auch die Zinsen sind erhöht worden, was die Investitionen der Unternehmen bremst. Die Privathaushalte sind ebenfalls betroffen: Sie müssen mehr für die Energie bezahlen und verringern damit ihre Nachfrage. ►

30
JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.



#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

► Real I.S.

Wechsel Dich I

Um die Vertriebs- und Betreuungskompetenz weiter auszubauen, erweitert die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** das Team Community Service Financial Assets zum 1. April 2023 mit dem Vertriebsexperten **André Heidecke**.

Er arbeitet seit mehr als 30 Jahren im Vertriebsbereich der Investmentindustrie. Im Laufe seiner Karriere war er unter anderem als Regionalmanager der heutigen **Tecis AG**, als Salesmanager für das englische Investmenthaus **Gartmore** im deutschsprachigen Raum und für die Investmentgesellschaft **Nestor**, wo er den Bereich Vertrieb und Marketing verantwortete, tätig. Zuletzt war Heidecke als Direktor White Label Business / Vertrieb Wholesale & Unit Linked bei der **Ampega Investment GmbH** beschäftigt.

Savills Investment Management verstärkt sein deutsches Capital Raising-Team mit **Viola van der Bosch**. Als „Director Business Development“ wird sie den Vertrieb der unternehmenseigenen Debt-Produkte vorantreiben. Sie berichtet an **Renä Knöpke**, Geschäftsführerin und Leiterin des Business Development-Teams in der DACH-Region. Vor ihrem Start bei Savills IM war van der Bosch bei **Union Investment Institutional** tätig, wo sie insbesondere die Produkt- und Geschäftsentwicklung in den Bereichen Individualmandate und Club Deal-Produkte betreute. Zuvor war sie bei **HQ Capital Private Equity** im Investment Team und bei **Morgan Stanley** im Bereich Real Assets / Private Equity.



Professor Günter Vornholz

Für die kommenden Quartale kann es zu einer Stagnation der Wirtschaft kommen, auch wenn Statistiker teilweise von einer „technischen“ Rezession sprechen. Die Krisen der vergangenen Jahre haben ihre volkswirtschaftlichen Auswirkungen und bremsen die Wachstumsperspektiven.

Zu Beginn des neuen Jahrzehnts waren die Immobilienwirtschaft und ihre Akteure geprägt von der boomenden Entwicklung des vergangenen 2010-er Jahrzehnts. Auch wenn es schon einige kritische Stimmen gab, die auf den zyklischen Charakter der Immobilienwirtschaft hinwiesen, wurde überwiegend von einem „ewigen“ Boom ausgegangen.

Die COVID-19-Pandemie wurde zunächst nur am Rande registriert und nur geringe Folgen für die Immobilienwirtschaft erwartet. Die Folgen für die Immobilienwirtschaft wurden aber von ihr selbst als gering eingestuft. Als nächstes folgte der Ukraine-Krieg. Die Folgen für die Immobilienwirtschaft wurden auch hier zunächst nur begrenzt gesehen.

Das Ende des Booms in der Immobilienwirtschaft setzte mit dem starken Zinsanstieg ein. Schon im Jahr 2021 kam es zu einem leichten Anstieg der Bauzinsen, während die EZB im Juli 2022 erstmalig seit elf Jahren den Leitzins erhöhte. Auch hier wurde die Entwicklung teilweise zunächst nicht kritisch gesehen, jedoch wandelte sich das im Laufe der Zeit. Der Anstieg der Leitzinsen hatte drastische Folgen für die Bauzinsen. Es kam zu einer Vervielfachung dieser Zinsen. Zugleich hat sich der kurz- bis mittelfristige Ausblick vor allem angesichts der schwachen Konjunktur verschlechtert, und es zeichnet sich eine zyklische

Krise ab. Nach einer Periode von Unsicherheit und Anpassungen ist aber wieder mit einem Aufschwung zu rechnen, da sowohl die fundamentalen Daten als auch die finanzwirtschaftlichen Bedingungen nicht so negativ sind.

Auf den Immobilien-Investmentmärkte haben sich die Investoren angesichts der Krisen zunächst zurückgehalten. Die 2010-er Jahre waren geprägt von einem Anlagenotstand aufgrund der niedrigen bzw. negativen Zinsen, die Immobilien einen massiven Renditevorsprung zuwiesen. Das machte sie zu einem begehrten Asset.

Insbesondere der starke Zinsanstieg, der die Investition verteuerte, hat seit dem zweiten Quartal 2022 deutliche Folgen. Der Renditevorsprung der Immobilien schmolz dahin, sodass die Nachfrage nach Immobilien zurückging. Die Ungewissheit über die weitere Preisentwicklung hat sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager stark verunsichert und zu entsprechender Zurückhaltung geführt. Die Anzahl der Transaktionen ist rückläufig. Der Markt wird sich bei anderen Preisen und Renditen sicherlich neu finden.

Auf den Büroimmobilienmärkten gibt es Bremsspuren, aber keinen realwirtschaftlichen Einbruch. Die Nettoabsorption stieg in den vergangenen Quartalen jeweils noch leicht an. Die Unternehmen reagieren auf die Herausforderung des Homeoffice – wenn überhaupt – erst mit einer Verzögerung, da zum einen die Entwicklung des mobilen Arbeitens unsicher ist und zum anderen Flächen nicht so schnell freigezogen werden können. Die Leerstände sind stärker gewachsen, da bei einer schwach positiven Nachfrage (Nettoabsorption) sehr viele Flächen fertiggestellt wurden. Die Spitzenmieten steigen weiter an, da sie auch auf die höheren Bau- und Zinskosten reagieren.

Die Einzelhandelsimmobilien sind von den Investoren vor allem in den Shoppingcentern und den 1A-Lagen nicht mehr gefragt. Insbesondere die durch Corona ausgelösten deutlich höheren

Umsätze im E-Commerce haben die Mieten in diesen Bereichen nicht mehr steigen lassen. Auch die Leerstände sind jetzt in den 1A-Lagen gewachsen, und das verunsichert die Investoren. Sie halten sich mit Investments zurück. Die Miet- und Preisentwicklung hat sich teilweise ins Negative gekehrt. Die Preise sinken laut dem **Verband der Pfandbriefbanken** seit einigen Quartalen deutlich und liegen heute um 20 Prozent unter dem Niveau des Jahres 2017, was dann aber wieder andere Investoren als Einstiegsszenario sehen.

Auf den Wohnungsmärkten waren zu Beginn des Jahrzehnts zunächst keine negativen Veränderungen festzustellen. Mieten sind zunächst weiterhin leicht gestiegen und die Preise deutlich stärker. Durch den sehr starken Anstieg der Bauzinsen hat sich eine neue Situation eingestellt.

War auf den Wohnimmobilieninvestmentmärkten in den vergangenen Jahren nur die Frage, wie stark die Preise steigen, ist heute die Lage eine deutlich andere: Wie stark werden die Preise sinken. Auf den Vermietungsmärkten, insbesondere in den Großstädten, ist jedoch weiterhin eine Knappheit gegeben. Somit ist mittelfristig mit weiteren Mietsteigerungen trotz der Preisreduzierungen zu rechnen.

Die nur aufwärts gerichtete Entwicklung des vergangenen Jahrzehnts hat die Marktteilnehmer darüber hinweggetäuscht, dass es sich bei der Immobilienwirtschaft und den Immobilienmärkten um eine sehr zyklische Branche handelt. Nicht umsonst ist der Begriff „Immobilienzyklus“ in der Volkswirtschaftslehre sehr verbreitet.

In diesem Jahrtausend kamen die Impulse für den jeweiligen Aufschwung von der Geldpolitik der Zentralbanken. Durch deren ultra-expansives Agieren bei der Liquidität und den Leitzinsen sanken die Zinsen für die Finanzierung von Immobilien, und auch Immobilien wurden als alternative Assets sehr attraktiv.

Meiner Meinung nach... Die Krisen in diesem Jahrzehnt hatten zunächst nur geringe Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft und die -märkte. Eine Zäsur hat aber die Geldpolitik gebracht: Hier waren es die Zinsanhebungen, die vor allem aufgrund der Schnelligkeit des Anstiegs zu einer Neuorientierung führten. Es handelt sich jedoch dabei nicht um eine nachhaltige Transformation, also eine völlig neue Situation, sondern vielmehr um eine zyklische Bewegung. Die nicht unbegründete Erwartung ist, dass es zumindest mittelfristig wieder aufwärts gehen wird. □



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



Wechsel Dich II

Christine Bernhofer wird zum 1. Oktober 2023 als Mitglied des Vorstands in die **Real I.S. AG** eintreten. Damit folgt sie auf **Pamela Hoerr**, die im Februar aus dem Vorstand der Real I.S. ausgeschieden ist, um sich neuen Aufgaben zu widmen. Bernhofer verantwortet aktuell als COO von **Swiss Life Asset Managers Deutschland** die Entwicklung und das Management regulierter sowie nicht regulierter Fondsprodukte und Vehikel für Immobilien- und Wertpapiernanlagen deutschen Rechts. Sie ist zudem Geschäftsführerin und CEO der **Swiss Life KVG**.

Dominik Schott, bislang bereits Leiter Asset-Management von der **d.i.i. Gruppe**, ergänzt ab März 2023 den Vorstand um Vorsitzenden **Frank Wojtalewicz** und **Dirk Hasselbring**. Schott ist bereits seit Mitte 2014 bei d.i.i.

Marc Drießen hat sein Mandat als Vorstand der **Engel & Völkers Capital AG** mit Wirkung zum 28.2.2023 niedergelegt, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Er wird den Gesellschaftern des Unternehmens bis mindestens Mitte des Jahres in beratender Funktion zur Verfügung stehen. **Anja Steffens** übernimmt die alleinige Führung der Engel & Völkers Capital AG.

Joern Wahl (45) ist als Fund Manager neues Mitglied des Teams von **Palmira Capital Partners**. Zuvor war er als Senior Portfolio Manager bei verschiedenen internationalen Kapitalverwaltungsgesellschaften tätig,

Klimaneutralität überfordert

Jedes vierte Unternehmen der Wohnungswirtschaft stellt Neubau ein

Über 400.000 neue Wohnungen jährlich brauchen wir nicht mehr zu spekulieren. Das Ziel war sowieso von Beginn an utopisch. Wie schätzen die Player auf den Wohnungsmärkten die Lage ein? Die Unternehmensberatung Connekt hat nachgefragt.

„Der Neubau wird unter die Räder kommen, das zeigt unsere jüngste Branchenbefragung von 67 Wohnungsunternehmen aller Größenklassen und Rechtsformen deutlich“, sagte **Peter Wallner**, geschäftsführender Gesellschafter der auf die Wohnungswirtschaft spezialisierten Unternehmensberatung **Connekt** aus Essen.

Bei den aktuellen Neubauprojekten werden bei 30 Prozent der Befragten noch nicht begonnene Vorhaben gestoppt, 40 Prozent realisieren nur noch einen Teil der aktuellen Projektpipeline. Über die nächsten fünf Jahre wird bei jedem vierten Unternehmen der Neubau komplett zum Erliegen kommen, bei 55 Prozent deutlich zurückgehen. „Jedes zweite Unternehmen führt dies auf die Fokussierung auf den klimaneutralen Bestandsumbau zurück. Beschränkte finanzielle Ressourcen und Personalkapazitäten lassen offenbar nichts anderes zu“, sagt Wallner.

Dabei werde deutlich, dass die Anstrengungen, die deutsche Wohnungswirtschaft klimaneutral zu gestalten, auf ein ohnehin höchst anspruchsvolles Umfeld treffen. Als wesentliche Belastungsfaktoren wurden vor allem die Zinsentwicklung, die gestiegenen Baukosten, die unsichere Förderkulisse und die Repriorisierung aufgrund des Klimapfades genannt.

Mehr als 90 Prozent aller Unternehmen arbeiten mittels Klimastrategie an dem politischen und gesellschaftlichen Ziel der Klimaneutralität, allerdings verfügt nur eine Minderheit der Unternehmen (15 Prozent) nach eigenen Angaben über eine abgeschlossene Klimastrategie. Rund neu von zehn Unternehmen gehen folgerichtig davon aus, dass sie

ihre bisherige Sanierungsstrategie im Zuge der Entwicklung des Klimapfades ändern müssen.

Bemerkenswert ist die exemplarische Selbsteinschätzung eines an der Umfrage teilnehmenden Wohnungsunternehmens, dass es mit der Klimaneutralität „finanziell, personell und im Hinblick auf Know-How sehr schnell überfordert sein wird“. Auch die geringen Spielräume bei den Mieten erschweren nach Aussagen der Unternehmen die Finanzierbarkeit des klimagerechten Umbaus.

„Nennenswerte Teile des Bestandes sind nicht zu Null- oder sogar Plusenergiegebäuden umzuwandeln, jedenfalls nicht zu Kosten, die Sinn ergeben“, so Connekt-Chef Wallner. „Die Wohnungsunternehmen haben die Herausforderung angenommen. Nun brauchen wir eine Technikoffenheit zur Erreichung der Ziele, statt ständig neuer kurzfristiger Restriktionen. Hier ist also die Politik in der EU und im Bund gefragt. Darüber hinaus muss das Tempo bei der Konzeption und Planung lokaler und regionaler Wärme-Netze deutlich forciert werden. Kommunen und Landespolitik sind hier gefordert.“

Neben regulatorischen und ökonomischen Herausforderungen bereiten auch der Fachkräftemangel und der hohe Innovationsdruck Sorgen. Nicht zuletzt betonen die befragten Unternehmen, wie wichtig die Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beispielsweise hinsichtlich digitaler Steuerungstechnologien ist. Dazu gehören unter anderem der digitale Heizungskeller, die Fernauslesung der Wärmeverbräuche und die automatisierte Heizkostenverteilung. □

Jeder dritte Euro für nachhaltige Gebäude

Anteil der zertifizierten Assets am Investmentmarkt auf Rekordniveau von 30,6 Prozent gestiegen

Das Investmentvolumen in zertifizierte Green Buildings ist 2022 in Deutschland mit rund 11,2 Milliarden Euro weiterhin auf einem sehr hohen Niveau. Obwohl das Volumen damit, wie auch der Investmentmarkt insgesamt, absolut betrachtet im Vorjahresvergleich leicht rückläufig war, ist der relative Anteil der zertifizierten Assets am Investmentmarkt auf ein absolutes Rekordniveau von 30,6 Prozent gestiegen. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„In einer unübersichtlichen und verunsichernden Situation wird das Zertifikat als verlässliches Signal für ESG und Nachhaltigkeit wahrgenommen. ESG-Kriterien haben mit der neuen Regulatorik der Taxonomie- und der Offenlegungsverordnung der EU in einem kurzen Zeitraum einen sehr hohen Stellenwert im Asset Management und bei Investitionsentscheidungen erreicht“, so **Hermann Horster**, Head of Sustainability von **BNP Paribas Real Estate**. „Allerdings lösen diese Verordnungen bei vielen noch eher Verunsicherung als Klarheit in Bezug auf zu erfüllende ESG-Anforderungen aus. Einige Fragen wurden mit einer Veröffentlichung aus Brüssel im Dezember 2022 beantwortet, vieles bleibt

jedoch weiterhin offen.“ So wurde etwa die soziale Taxonomie im vorigen Jahr im Entwurf erst vor- und dann zurückgestellt. Für die Einordnung und Anerkennung eines Publikumsfonds als Artikel-8- oder -9-Fonds fehlt nicht wenigen ein klarer Rahmen. Obwohl Zertifikate wie BREEAM, DGNB oder LEED mit den ESG-Kriterien der Taxonomie nicht kongruent sind, werden sie als ein wesentlicher Hinweis auf eine Berücksichtigung von ESG-Kriterien verstanden.

Erneut präsentierten sich auch im Jahr 2022 insbesondere die institutionellen Core-Anleger sehr aktiv im Marktsegment der Green Building-Investments. Während institutionelle Anleger 2021 zwischen 50 Prozent und 59 Prozent ihres Anlagevolumens in zertifizierte Green Buildings investiert hatten, betrug diese Quote 2022 mehr als 60 Prozent. Bei Versicherungen belief sich der Anteil der Green Investments sogar auf über 72 Prozent.

Lag der relative Anteil der grünen Investments an den Einzeldeals 2021 noch bei 25,7 Prozent, stieg er 2022 bereits auf 30,6 Prozent. War es 2021 also



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.

ungefähr jeder vierte Euro, der in Deutschland in nachhaltig zertifizierte Gewerbeimmobilien investiert wurde, so floss 2022 bald jeder dritte Euro in ein nachhaltiges Gebäude.

Dynamische Entwicklung an A-Standorten, Büroimmobilien bleiben dominierende Assetklasse

2022 entfielen rund 80 Prozent des Investmentvolumens zertifizierter Green Buildings auf die A-Standorte. In den drei größten Investmentstandorten Berlin, Frankfurt und München betrug der Anteil der nachhaltigen Gebäude an den gewerblichen Transaktionen insgesamt jeweils mehr als 40 Prozent. Der Anteil der zertifizierten Bürogebäude am Gesamtinvest der Assetklasse Büro hat 2022 mit 46,2 Prozent einen neuen Höhepunkt erreicht (2021: 38 Prozent und 2020: 34 Prozent).

Inzwischen fließt in dieser Assetklasse fast jeder zweite Euro in ein zertifiziertes Gebäude. Eine beeindruckende Steigerung des Marktanteils wird auch für Green Logistics Buildings registriert. 27 Prozent des Logistik-Investmentvolumens flossen 2022 in zertifizierte Immobilien. Im Vorjahr waren es erst 16,5 Prozent. Büroobjekte waren wie in den Vorjahren wieder die wichtigste

Assetklasse auf dem Green Building-Investmentmarkt. Treiber sind weiterhin auch die internationalen Corporates, die zertifizierte Gebäude bevorzugen. Eine dynamische Entwicklung ist darüber hinaus bei den Logistikobjekten festzustellen, die ihren relativen Anteil mit 13,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern konnten.

Green Building-Zertifikate gewinnen an Bedeutung

Wie auch in den Vorjahren konnte 2022 wieder ein deutlicher Anstieg der Zahl von Zertifizierungen in Deutschland festgestellt werden. Mittlerweile sind mehr als 2.800 Gebäude in Deutschland zertifiziert. Die Analyse der Zertifizierungen nach Assetklassen zeigt eindrucksvoll, dass der relative Anteil des Einzelhandels an den bundesweit zertifizierten Gebäuden nun schon mehrere Jahre in Folge rückläufig ist, während Logistik zuletzt relativ dazugewonnen hat. Weiterhin Marktführer im Bereich der Green Building-Zertifikate bleibt DGNB (1.670) vor BREEAM (660) und LEED (490). BREEAM konnte sich durch die Bestandszertifizierung weiter von LEED absetzen. ▶

Marketing-Anzeige



24

JAHRE

ÖKORENTA



MEHR RÜCKENWIND GEHT NICHT!

ÖKORENTA ERNEUERBARE ENERGIEN 14 (AIF)

- Investieren mit den Experten für nachhaltige Fonds seit 2005
- Sachwertbeteiligung: breit gestreutes Portfolio Wind/Solar
- Assetklasse mit Systemrelevanz für Volkswirtschaft und Klima
- Höchste Nachhaltigkeitsstufe, nach EU-Norm klassifiziert



Mehr erfahren:
okorenta.de/aktuelle-fonds-vertrieb@oekorenta.de
 04941 60497-285

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Weitere Angaben, insbesondere die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter okorenta.de/downloads. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter folgendem Link abrufbar auricher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte. Bildquelle: Adobe Stock

ÖKORENTA

ökorentabel investieren.

Ein Beispiel für ein nachhaltiges Zukunftsprojekt ist der Berliner Ostkreuz Campus. Neben einer hervorragenden digitalen Infrastruktur verfügt das Gebäude auch über grüne Outdoor-Bereiche, die für niedrigere Emissionsbelastung und für nachhaltige Entspannung bei Mitarbeitenden am Ostkreuz Campus sorgen.

„Während die Branche über Taxonomie-Konformität diskutiert, sich die Einordnung in Artikel 8 oder 9 der Offenlegungsverordnung zum wesentlichen Kriterium entwickelt und danach Ankaufs- und Desinvestment-Entscheidungen getroffen werden, reift das gute alte Green Building-Zertifikat zum Hidden Champion. Dass mehr als 70 Prozent des Investmentvolumens von institutionellen Anlegern in zertifizierte Immobilien fließen, beweist: Das Green Building-Zertifikat ist mittlerweile ein Must-have. Allerdings ist es nicht mehr und nicht weniger als ein belastbarer Hinweis darauf, dass ESG-Themen ernst genommen werden, denn das gesetzliche Rahmenwerk stellt weiterhin eine wesentliche Hürde dar. Die vorgenannten Verordnungen sind dabei nur die Spitze des Eisbergs“, sagt Horster.

Seit dem 1. Januar 2023 gilt die CO2-Abgabe auch für gewerbliche Nutzungen in Deutschland, und ein Emissi-

ons-Handelssystem für Gebäude ist in Brüssel in Vorbereitung (voraussichtlich ab 2027). Berlin wiederum will das Gebäudeenergiegesetz (GEG) verschärfen, und ein Gesetz zur Steigerung der Energieeffizienz (ENEFG) unter anderem mit einer Sanierung der am wenigsten energieeffizienten Gebäude liegt als Referentenentwurf vor.

Ähnliches plant die EU mit der EPBD (EU Energy Performance of Buildings Directive – Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden): Gebäude im tiefroten Bereich des Energieausweises sollen auf ein energieeffizienteres Niveau saniert werden. Horster vermutet, dass der Bedeutungszuwachs von ESG und Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche in Zukunft sehr wahrscheinlich noch deutlich dynamischer ausfallen wird als bisher. □

Werbemittellung

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

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

2022 war Game-Changer für Sachwerte

Experten erwarten steigende Preise für Immobilien - aber nicht mehr wie im vergangenen Jahrzehnt

So ein Mist, Glaskugel verlegt. Wie sollen wir jetzt wissen, wie sich die Immobilienmärkte mittelfristig entwickeln. Bleiben die Zinsen dauerhaft hoch? Wohin tendiert die Inflation? Was bedeutet das für die Preise? Um wissenschaftlich fundierte Prognosen hat sich die Service-KVG Hansainvest bemüht und ein Gutachten beim Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) in Köln in Auftrag gegeben.

„Ende Februar 2022 war ein Game-Changer für die Sachwerte. Das war uns sofort klar. Und weil wir das Geld für Versicherer und Pensionskassen langfristig verwalten, wollten wir wissen, wie sich unter anderem die Preise entwickeln“, sagt **Nicholas Brinckmann**, Sprecher der Geschäftsführung von **Hansainvest Real Assets**.

Bevor die Experten einen Blick in die Zukunft wagen, schauen sie erst einmal zurück. „In den 70-er Jahren hatten wir hohe Zinsen und eine hohe Inflation und somit trotzdem einen negativen Realzins, also die Zinsen minus die Inflationsrate“, erinnert sich **Markus Demary**, Senior Economist für Geldpolitik und Finanzmarktökonomik beim IW. Aktuell haben die Zentralbanken die Kontrolle über die Inflation verloren, was die weiter gesunkenen Realzinsen belegen.

Schon zu Beginn der Corona-Pandemie hätte die EZB seiner Meinung nach reagieren müssen. „Bereits ein Monat nach dem Lockdown Mitte 2020 stieg die Sparquote, weil die Menschen den Konsum einstellten. Das holen jetzt alle nach, fahren in Urlaub und geben Geld aus. Das lässt die Preise erheblich steigen“, so der Experte. Er bemängelt, dass die EZB die Zinsen viel früher hätte anheben müssen, um die Kostendruck-Reaktion abzumildern.

Und was bedeutet das für die Immobilienmärkte? Auch Professor **Michael Voigtländer**, Leiter des Clusters Globale und regionale Märkte beim IW, schaut zunächst in die Vergangenheit: „Seit 50 Jahren bewegte sich die Mietrendite von Wohnungen um vier bis fünf Prozent, egal wie hoch die Zinsen waren. Der Total Return war niemals negativ in dieser Zeit, und auch jetzt gleichen sich die gestiegenen Mieten und die Preisentwicklung weitgehend aus.“

Langfristig kommen die Zinsen wieder runter, glaubt er und sieht das als Argument für die Immobilie. „Wir werden in absehbarer Zeit auch wieder Preissteigerungen sehen, aber nicht mehr in dem Maße wie in den vergangenen zehn Jahren.“

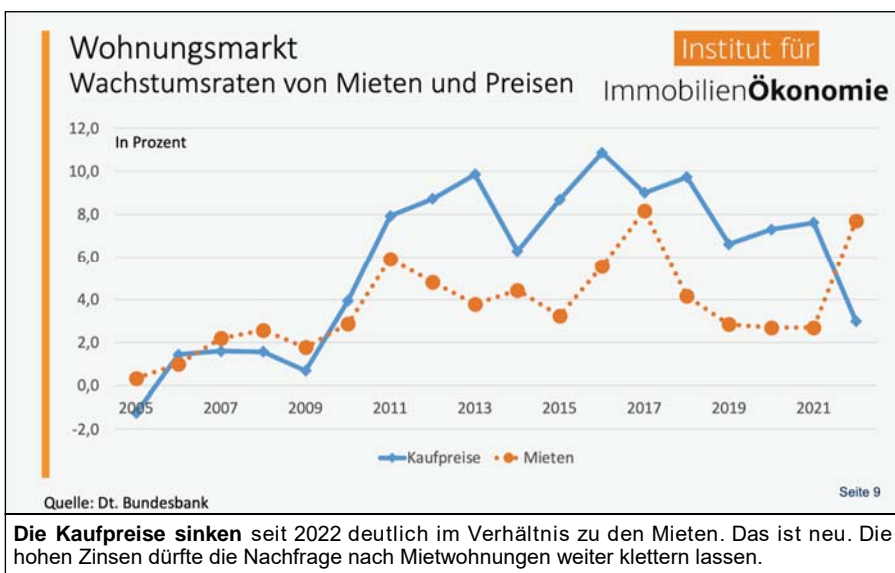
Ähnlich sieht Voigtländer die Entwicklung der Inflation voraus. Anzeichen dafür seien die moderaten Lohnsteigerungen. Gegenteilig wirken allerdings die „grünen Transformationen“. Die Nachhaltigkeit sei ein Kostentreiber, der die Inflation pushen dürfte.

Nicholas Brinckmann wies darauf hin, dass es bei den Segmenten durchaus unterschiedliche Entwicklungen geben dürfte. „Bei Wohnimmobilien scheint die Sache klar. Hier erwarten wir steigende Mieternachfrage, weil sich durch die gestiegenen Zinsen viele Haushalte vorerst kein Eigenheim leisten können. Fragezeichen stehen dagegen hinter dem Markt der Büroimmobilien, und wie sich die Mietrenditen dort entwickeln werden. Die Bautätigkeit in diesem Bereich ist zumindest stark eingebrochen.“

Nicht ohne Einfluss auf die Immobilienpreise bleibt die Entwicklung der Bond-Märkte. Da auch die Renditen der Anleihen gestiegen sind, erwarten die Anleger eine höhere Risikoprämie bei der Investition in

Immobilien. Alleine deshalb müssten die Preise sinken. „Wegen ihrem Inflationsschutz und nachhaltigem Cashflow sind Sachwerte interessant, und trotzdem entscheiden sich institutionelle Investoren vermehrt für die vermeintlich sicheren Bonds“, glaubt Brinckmann.

Als positive Entwicklung sieht er, dass Anlage- und Zeitdruck auf den Immobilienmärkten sinken: „Es entscheidet nicht mehr alleine das Scheckbuch, sondern auch die Qualität des Managers.“ □



Die Kaufpreise sinken seit 2022 deutlich im Verhältnis zu den Mieten. Das ist neu. Die hohen Zinsen dürfte die Nachfrage nach Mietwohnungen weiter klettern lassen.

Real I.S.

Parkstadt Office

Die **Real I.S. AG** hat rund 22.000 Quadratmeter in den Büroimmobilien „be blue“ und „be green“ an **CARIAD**, das Software-Unternehmen des **Volkswagen-** Konzerns, vermietet. Die zwei insgesamt 26.000 Quadratmeter Mietfläche umfassenden Gebäude sind Teil des Bürokomplexes „Parkstadt Office Center“. Die Objekte wurden im Jahr 2012 gemeinsam mit dem Multi-Tenant-Nachbargebäude „be orange“ für den Immobilien-Spezial-AIF „BGV V“ erworben.

HIH Invest

Airport-Logistik

HIH Invest hat eine Light-Industrial-Immobilie in Kabelsketal in Sachsen-Anhalt erworben. Die 10.400 Quadratmeter große Mietfläche liegt im Logistik-Zentrum zwischen Leipzig und Halle, mit direkter Anbindung an die Autobahn und das Schienennetz und in unmittelbarer Umgebung des Flughafens Leipzig/Halle. Die Immobilie wurde im Jahr 2019 gebaut, Verkäuferin ist die **Malcolm 22 Immobilien GmbH**. Mieterin ist die **AES Airplane Equipment & Services GmbH (AES)**, ein EU/USA/UK-zertifizierter Instandhaltungsbetrieb für Flugzeugkomponenten und Luftfrachtcontainer, der von der Lage am Flughafen unmittelbar profitiert. Der Mietvertrag wurde für zehn Jahre geschlossen und läuft bis 2033. Der Ankauf erfolgte für den offenen Spezial-AIF „HIH Deutschland+ Core Logistik Invest“.

Altersvorsorge gefährdet

Vorsitzender der Vermögensberater kritisiert Pläne zur Honorarberatung

Provisionen oder Honorarberatung? Das war ein heiß diskutiertes Thema auf dem Sachwerte-Kolloquium Ende Februar in München. Mein Kollege Uwe Kremer von Kapitalmarkt intern (k-mi) ist nah dran an dem Thema, weil er die Diskussionen auf politischer Ebene begleitet. Die k-mi-Meinung ist daher nicht ohne Gewicht. Deren Redaktion hat sich mit Helge Lach dazu unterhalten, Vorsitzender des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV).

Da die EU vorgibt, ihr Handeln im Sinne des Verbraucherschutzes auszurichten, ist die spannende Frage: Welche Konsequenzen hätte eine reine Honorarberatung für den Kleinanleger und damit auch für die private Alterssicherung tatsächlich? BDV-Chef **Helge Lach** prognostiziert, was dem Kleinanleger dann droht: „Damit Banken und Versicherer bei beschleunigtem Filialabbau weiterhin ihre Produkte verkaufen können, müssten sie massiv in den Online-Vertrieb mit breit angelegten Kampagnen investieren. Zur Abwicklung des Vertragsservice, den bislang die Vermittler noch leisteten, werden Callcenter und Chat-Möglichkeiten aufgebaut, was die Konto- und Depotgebühren und Finanzierungskosten in die Höhe treibt.“

Auf der anderen Seite müsste der Honorarberater Vereinbarungen und damit höhere Preise beim Kunden als Kompensation für den Wegfall seiner Provisionen durchsetzen. „Preisdruck entsteht durch ein somit anfallendes Mahnwesen, um Forderungsausfälle wegen nicht gezahlter Honorare zu begrenzen. Preistreibend wirken auch Umsatzsteuern, die auf die Honorare zu veranschlagen sind. Wegen überhöhter Honorare wird es auf Sicht eine gesetzliche Honorarordnung geben, die klare Vorgaben zum Zeitaufwand für bestimmte Dienstleistungen der Honorarberater und für das dafür zu-

lässige Honorar enthalten wird. Auch digitale Vergleichsportale werden mit Blick auf fehlende Provisionseinnahmen Paywalls für die Nutzer aufbauen und per Telefon und Chat verkaufen“, so Lach.

Sobald Beratungszeit vergütet werden muss, wird die Honorarberatung für die meisten zu teuer sein: „In einer Flut von Online-Angeboten werden am Ende unbedarfte Verbraucher überfordert sein und Entscheidungen zur Geldanlage und Vorsorge zurückstellen. Online-Abschlüsse werden falsch priorisiert und Verträge nicht richtig dimensioniert. Ohne Anstoß durch einen Berater werden sie ihr Geld auf dem Girokonto belassen und nicht für das Alter vorsorgen“, prophezeit der BDV-Vorsitzende.

Ganz zu schweigen von allen weiteren wichtigen Beratertätigkeiten, von denen der Anleger heute noch profitiert, wie Anlagemöglichkeiten aufzuzeigen, beim Ausfüllen von Formularen zu unterstützen, Fördermöglichkeiten aufzeigen, Schriftwechsel und Meldungen an Behörden wie Zulagenstellen, Kindergeldstellen und Finanzämter zu übernehmen, Verträge an veränderte Verhältnisse und Kundensituationen anzupassen und während der Laufzeit für den Kunden Vertragsangelegenheiten zu regeln.

k-mi-Fazit: Es lebe die Service-Wüste EU, rufen wir warnend den Entscheidern in Brüssel, aber genauso auch in Berlin, zu. Anzunehmen, dass die Anleger in einer Welt ohne Provisionen im Internet ihren Bedarf überhaupt erkennen und dann auch noch zielgerichtet suchen und passend decken, ist geradezu kindisch. Das Zepter übernehmen anonyme Callcenter, und dass diese keinen eigenen Profit suchen, stellt die nächste Verbraucherschutz-Träumerei dar. Bis zum Albtraum für den Anleger ist es dann ein kurzer Weg, bei dem der Verbraucherschutzgedanke endgültig zu Grabe getragen wird. □

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 AG

Jamestown US-Immobilien GmbH

Ökorenta 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

Haben sie schon gehört? RTL Zwei hat seine geplante Wendler-Doku schon wieder abgesagt. Dabei wäre es doch nur um die harmlose, TV-gerechte Protokollierung der Schwangerschaft seiner Partnerin gegangen. Das Baby-Glück des Schlager-Stars hätte unser TV-Leben bestimmt bereichert. So wie viele frühere Formate.

Blicken wir doch einfach mal auf die vergangenen drei Jahrzehnte. Das von Amanda Lear und später von Verona Pooth moderierte Erotik-Magazin „Peep“ lockte im Schnitt 1,5 Millionen Zuschauer vor die Glotze. Die waren wahrscheinlich wie viele meiner Generation durch Hugo Egon Balders „Tutti Frutti“ sozialisiert. Können Sie sich noch an die Erdbeere erinnern? Aber das wollte ich eigentlich gar nicht sagen...

In den Folgejahren setzte der Sender weiter auf nackte Tatsachen. Mit Formaten wie „Adam sucht Eva – gestrandet im Paradies“ oder „Naked Attraction“. Wahrscheinlich für die Fernseh-Konsumenten, die noch nichts von den Online-Seiten Pornhub oder Youporn gehört haben. Was hatten wir noch: „Big Brother“ zum Beispiel. „Frauentausch“, nicht zu vergessen. Ich möchte gerne wissen, wie viele Scheidungen diese Sendung vermeiden konnte.

Denn RTL Zwei beeinflusst unser Handeln, da bin ich sicher. Beim Konsum der Reihe „Hartz und herzlich“ oder bei „Armes Deutschland – Stempeln oder Abrackern“ kommen wir schnell zu dem Schluss: Anderen geht es noch viel beschissener als uns. Bei den „Geissens“ wollen wir unser Gebiss erneuern lassen und planen den Urlaub auf der eigenen Yacht.

Angeblich sollen ja die Geissens dafür verantwortlich sein, dass der Sender sich von seinen Wendler-Plänen verabschiedet hat. Weil die auf dessen Vergangenheit herumhacken. Was kann denn Wendlers Frau Laura Müller dafür? Dabei ist eine Schwangerschaft doch so ein interessantes Thema. Geburtsvorbereitung unter der Sonne Floridas, Baby-Shopping und schließlich

die Geburt: Das Wunder des Lebens. Millionen von Frauen hätten endlich mal mitbekommen, wie es ist, wenn der Bauch immer dicker wird. Wie er fast platzt, und ein neuer Mensch herausflutscht. Und die Partner der Frauen natürlich auch. Also mitbekommen, nicht geflutscht.

Ja komm, wir wissen alle, dass RTL ohne Zwei den Wendler vor zweieinhalb Jahren aus der Casting-Serie „Deutschland sucht den Superstar“ gestrichen hat. Aber warum denn? Doch nur, weil der erfolgreiche Schlagerbarde, der uns schon vor mehr als 20 Jahren Hits wie „Männer lügen nie“, „Rosaroter Lippenstift“, und „Dich tausche ich um“ beschert hat, häufig eine eigene Sicht auf manche Dinge hat. Ist es etwa nicht durch die Meinungsfreiheit gedeckt, wenn er Deutschland als „KZ“ bezeichnet? Vielleicht war die Flutkatastrophe 2021 ja tatsächlich kein Unglück, sondern eine „Wetterwaffe“.

Er hat Inhalte des vom Verfassungsschutz als rechtsextrem eingestuft Magazins „Compact“ verbreitet? Kann doch mal passieren. Ja, auch 60 Mal! Und wie soll er denn seinen Lebensunterhalt bestreiten, wenn nicht mit Werbung für Dosenbrot als Krisenvorsorge und Vitamintropfen als Alternative zur Corona-Impfung? Natürlich würde der lieber weiter Superstars suchen. Und ob das vom Wendler empfohlene Algenpulver nicht tatsächlich vorbeugend gegen Krebs wirkt, wissen Sie nicht und ich nicht. Wir sind keine Onkologen.

Aber die Geissens offenbar. Er oder wir, haben die Edel-Protzer dem Sender gedroht. Die haben ihr Geld doch bestimmt von George Soros! Denn am Ende steckt doch immer der Milliardär dahinter. So wie hinter dem Ukraine-Krieg. Glauben Sie nicht? Dann fragen Sie mal den Wendler. Ich bin so sauer. Ich reagier mich jetzt erst mal ab und tanze Pogo auf seinen Hit „Ich nehm die Hütte auseinander“. Danach geht's mir bestimmt wieder besser. Aber das sollt Ihr wissen, ihr von RTL Zwei: An Euch zahl ich keine Rundfunkgebühren mehr! □