

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 432 | 18. KW | 05.05.2023 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Beim BVT-Publikums-AIF „Concentio II“ ist alles im grünen Bereich	2
Institutionelle Vehikel: Furcht vor Flucht aus Immobilienfonds	5
Auf ein Wort mit Jens Müller: Betreiberrisiken in den Griff bekommen	8
Investoren-Umfrage: Zufrieden mit Rendite aus Private Equity und Immos	10
Personalia I	11
Personalia II	12
Life Science: Deutsche Standorte im internationalen Vergleich nicht an der Spitze	12
Personalia III	14
ESG-Studie: Licht im Dschungel der Vorschriften in Sachen Nachhaltigkeit	14
Handelsimmobilien: Phase der Preisfindung noch nicht endgültig abgeschlossen	16
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Auch in Brüssel wird nicht so heiß gegessen, wie gekocht wird. Stichwort: Provisionsverbot. Die EU-Kommission unter ihrer Finanzmarkt-Chefin **Mairead McGuinness** wollte ein Provisionsverbot einführen, das den Markt der Sachwertbeteiligungen für private Kapitalanleger in Aufruhr versetzt hat. Nun lässt sie die Pläne vorerst ruhen. McGuinness sagte auf einer Konferenz in Stockholm vor wenigen Tagen, dass im bevorstehenden Gesetzesvorschlag zur Förderung der Investitionen von Kleinanlegern („Retail Investment Strategy“) kein Provisionsverbot enthalten sein werde. Die Kommission habe denen zugehört, „die uns sagen, ein vollständiges Verbot könnte zu disruptiv sein“. Damit reagiert die Kommissarin auf den massiven Widerstand aus Deutschland. In ihrer Kritik waren sich die Branche und die Bundesregierung einig.

Doch das heißt nicht, dass ein Provisionsverbot komplett vom Tisch ist. Die EU-Behörde will weiterhin prüfen, wie sie die Regeln verschärfen kann. McGuinness kündigte einen Vorschlag an, nach dem die Berater die Kosten der unterschiedlichen Angebote genauer aufschlüsseln müssten, um den Verbrauchern den Vergleich zu erleichtern. Außerdem werde das kommende Gesetz eine Überprüfungsklausel enthalten, die ein vollständiges Provisionsverbot bei Bedarf später ermöglichen soll.

Meiner Meinung nach sollte sich niemand auf den Rückzieher der EU-Kommission ausruhen. Die Behörde in Brüssel wird die Entwicklung auf den Finanz- und Sachlagemärkten genau beobachten und das Thema bei der nächsten Pleite eines nennenswerten Anbieters wieder auf den Tisch bringen. Die gesamte Branche ist also gut beraten, fair und transparent mit dem Kapital ihrer Kunden umzugehen. Allerdings fällt das weiterhin drohende Provisionsverbot in eine Zeit heftiger Krisen und Abwärtsentwicklungen. Auch die Anleger sollten sich daher spätestens jetzt bewusst sein, dass sie mit ihrer Investition in Sachwerte unternehmerische Beteiligungen eingegangen sind. Dabei läuft nicht immer alles wie geplant. Ein Sparbrief oder Festgeldkonto ist etwas komplett anderes.

Viel Spaß beim Lesen!



Hahn

Edeka in Herford

Die **Hahn Gruppe** hat mit den Rohbauarbeiten im Quartier Friedenstal in Herford begonnen. Auf dem Gelände eines ehemaligen Supermarkts wird ein moderner Nahversorgungsstandort entstehen mit **EDEKA** und **dm** als Mieter.

Die Eröffnung ist für das dritte Quartal 2024 vorgesehen. Beim Neubau stehen Nachhaltigkeitsaspekte im Vordergrund. Zu den besonderen Merkmalen zählt eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach des Verbrauchermarktes, die durch ein Gründach ergänzt wird. Die PKW-Stellplätze werden teilweise mit E-Ladesäulen für PKWs und Fahrräder ausgestattet. Die Gebäudekörper verfügen über eine effiziente Gebäudetechnik, eine Wärmerückgewinnungsanlage und LED-Beleuchtung im Innen- und Außenbereich. Ergänzend wird eine Zertifizierung nach DGNB-Gold-Standard (Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen) angestrebt.

Real I.S.

Funk Gruppe mietet

Die **Real I.S. AG** konnte einen bestehenden Mietvertrag über rund 11.000 Quadratmeter mit der **Funk Gruppe** im Ansgarhofs verlängern. Die Mixed-Use-Immobilie umfasst rund 16.000 Quadratmeter für Büro-, Einzelhandels-, Gastronomie- und Lagerflächen und mehr als 200 Stellplätze für Pkw. Die Real I.S. hatte das Gebäude im Jahr 2010 für den Immobilienspezialfonds „BGV IV“ erworben.



Fonds-Check

Alles im grünen Bereich

BVT bringt weiteren Publikums-AIF mit Investitionen in nachhaltige Assets

Der Klimaschutz ist zum bestimmenden Thema dieser Zeit geworden. Es hat mit seinen Konsequenzen auf künftige Heizungen und die Stromproduktion das Potenzial, die Ampel zu spalten, und jeder von uns hat eine Meinung zu den Klimaklebern der letzten Generation. Nüchtern betrachtet, bieten neue Entwicklungen sauberer Energieträger gute Investitions-Chancen.

Die **BVT Unternehmensgruppe** ist seit mehr als 30 Jahren in der Assetklasse Erneuerbare Energien und Infrastruktur aktiv und hat mit ihren Publikumsfonds ein Investitionsvolumen von knapp 230 Millionen Euro erreicht. Aktuell vertreibt das Unternehmen den „BVT Concentio Energie & Infrastruktur II“.

Konzept: Der AIF ist als Blind-Pool konstruiert, als Dachfonds, der in Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen ausschließlich aus den Assetklassen Erneuerbare Energien und Infrastruktur investiert. Im Investitionsfokus stehen institutionelle Zielfonds, die aufgrund ihrer Mindestbeteiligung oft in zweistelliger Millionenhöhe für private Anleger sonst nicht zugänglich sind – das typische Argument von Dachfonds-Anbietern. Der AIF selbst sammelt ausschließlich Eigenkapital ein und verzichtet auf Bankdarlehen. Die ausge-

wählten Zielfonds werden jedoch in der Regel Kredite aufnehmen, um die Performance zu hebeln.

Assets: Gemäß der BVT-Definition sind nachhaltige Infrastrukturunternehmen Firmen, die in Planung, Konstruktion, Bau, Instandhaltung und Verwaltung von Infrastruktureinrichtungen ökologische, ökonomische und soziale Ressourcen effizient einsetzen und mit ihrer Geschäftstätigkeit nicht mehr Ressourcen verbrauchen als nachwachsen oder sich regenerieren. Das können Kraftwerke sein, Strom- und Gasnetze, Energie-Speicher, Flug- und Seehäfen, Mautstraßen und Tunnel, Fähren und Parkhäuser, Kabelnetze, Funkmasten, Kliniken und Pflegeheime, Schulen und Universitäten, Feuer und Polizeiwachen.

Nachhaltigkeit: Wie misst BVT bei solchen Assets die Nachhaltigkeit? Einige Beispiele: Infrastrukturunternehmen aus dem Telekommunikationssektor handeln nachhaltig, in dem sie über verschiedene Netzwerke den Zugang zu Informationen und Wissen anbieten und damit die Grundlagen für eine hochwertige Bildung, für Innovationen und flexible Arbeitsplätze schaffen. Transportunternehmen tragen mit verbrauchseffizienten Transportmitteln zu einer Verringerung der ökologischen

Ökonomische Infrastruktur				Soziale Infrastruktur
Energie	Versorgung	Kommunikation	Transport	
				
<ul style="list-style-type: none"> > Kraftwerke > Erneuerbare Energien > Pipelines > Energiespeicherung > Elektrizitätsnetze 	<ul style="list-style-type: none"> > Wasserversorgung > Abwasseraufbereitung > Abfallmanagement > Kanalisation > Digitalisierung und neue Technologien 	<ul style="list-style-type: none"> > Kabelnetze (Land- und Unterwasserkabel) > Funkmasten (Mobilfunk, TV- und Radioübertragung) > Antennen und drahtlose Netzwerke > Datenzentren 	<ul style="list-style-type: none"> > Schienenverkehr > Mautstraßen, Brücken und Tunnel > Cargo und Logistik > Öffentlicher Nahverkehr > Fähren > Parkhäuser 	<ul style="list-style-type: none"> > Gesundheitseinrichtungen (Kliniken, Altenheime) > Bildungseinrichtungen (Schulen, Universitäten) > Öffentliche Verwaltung und Sicherheit > Kultureinrichtungen

und ökonomischen Belastung bei. Allen Akteuren und Unternehmen im Bereich nachhaltiger Infrastruktur ist gemein, dass sie durch bewussten Einsatz umweltschonender Technologien und Rohstoffe die ökologischen und ökonomischen Belastungen für Umwelt, Mensch und Wirtschaft senken. Zudem wird durch einen hohen Stellenwert sozialer Aspekte und guter Unternehmensführung innerhalb der Unternehmen die Motivation der Mitarbeiter erhöht, wodurch die Unternehmen attraktiver für hoch qualifizierte Arbeitskräfte werden. Diese Auswahl macht den AIF zu ei-

nem Fonds gemäß Artikel 8 der Offenlegungsverordnung.

Gewinn-Szenario: Bei einer mehrstufigen Diversifikation über verschiedene Zielfonds mit verschiedenen Anlageklassen, Ländern und Währungen, dazu differenzierte Konjunkturzyklen, ist es schwierig, eine halbwegs verbindliche Prognose zu treffen. Im mittleren Szenario stellt BVT seinen Zeichnern eine jährliche Durchschnittsrendite von rund 2,75% und einen Gesamtrückfluss von 172 Prozent in Aussicht.▶




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

Art Invest

Premier Inn Cannstatt

Die Hotelkette **Premier Inn** hat ihr 47. Hotel in Deutschland eröffnet. Gelegen ist das Haus im Stuttgarter Stadtbezirk Bad Cannstatt, wo Premier Inn in bester Lage eine Übernachtungsmöglichkeit mit 156 Zimmern geschaffen hat. Eigentümer der Immobilie ist ein Fonds der **Art-Invest Real Estate**. Der Pachtvertrag läuft über 25 Jahre. Bis Oktober vergangenen Jahres wurde das Haus unter der Marke **ibis Styles** betrieben. Seitdem hat Premier Inn die Immobilie umgebaut und an seine Markenstandards angepasst.

Die Spanne der Ertrags-Varianten ist weit. Sie umfasst Ausschüttungen zwischen 76 Prozent und 220 Prozent über einen Zeitraum von 20 Jahren. Aber auch diese Zahlen sind Schätzungen. Es kann auch ganz anders kommen – in beide Richtungen.

Kosten: Die Initialkosten inklusive fünf Prozent Agio summieren sich auf rund 12,5 Prozent der Einlage. Jährlich fallen für die Verwaltung bis zu 1,1 Prozent plus eventuelle Transaktionsvergütungen an.

Anbieter: Die BVT Unternehmensgruppe ist seit mehr als 30 Jahren in der Assetklasse Erneuerbare Energien und Infrastruktur aktiv und hat zahlreiche Beteiligungsangebote unter dem Fokus Ökologie und Ökonomie im Einklang konzipiert. Der Vorgänger hat seine Platzierungsphase Ende 2022 mit einem Fondsvolumen von rund 29 Millionen Euro abgeschlossen. Der Fonds ist

in zwölf institutionelle Zielfonds mit Erneuerbare Energien- und Infrastruktur investiert. Darüber sind die Anleger mittelbar an einem breit gestreuten Portfolio aus 100 Zielunternehmen beteiligt.

Meiner Meinung nach... Artikel-8-Publikums-AIF, der in eine Vielzahl von institutionellen Zielfonds investiert, die wiederum Anteile an Unternehmen der Assetklassen Erneuerbare Energien und Infrastruktur kaufen. Voraussetzung ist, dass die Firmen im Sinne der ESG-Anforderungen vorgehen. Anleger investieren Private-Equity, also ausschließlich Kapital, das sie nicht anderweitig benötigen. Außerdem sind sie nicht auf regelmäßige Ausschüttungen angewiesen. Tickets ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Der Fonds ist im Vertrieb der **Baden-Württembergischen Bank** und ausgewählter Sparkassen. □

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Werbemitteilung

4% p.a.
Frühzeichner-
bonus
bei Platzierungsrunde

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
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.

Furcht vor Flucht aus Immobilienfonds

Fondsbörse Deutschland arbeitet an Konzept zum Zweitmarkthandel mit Spezialfonds

Vor einigen Tagen schreckte die Europäische Zentralbank EZB mit einer Meldung auf, die von den Wirtschaftsmedien in Deutschland, aber auch in der Schweiz und Österreich breit gestreut wurde: „EZB warnt vor Billionen-Risiko bei Gewerbeimmobilienfonds“, lautete die Überschrift im Handelsblatt stellvertretend für die anderen Berichterstatter.

Die Zentralbank sieht Probleme vor allem bei offenen Investmentfonds, die in europäischen Immobilien investiert sind. Ziehen die Anleger ihr Kapital ab, könne das zu Notverkäufen führen, was den Druck auf die Immobilienmärkte weiter erhöht und damit die Stabilität des Finanzsystems bedroht. Entlastung könnte ein geregelter Zweitmarkt bieten.

„In den vergangenen zehn Jahren ist der Sektor der Immobilieninvestmentfonds (REIFs) erheblich gewachsen und macht nun 40 Prozent der Gewerbeimmobilienmärkte im Euroraum aus. Dies bedeutet,

dass die Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt und bei REIFs zunehmend voneinander abhängig geworden sind. Die Instabilität im REIF-Sektor könnte daher systemische Auswirkungen auf die Gewerbeimmobilienmärkte haben, die wiederum die Stabilität des Finanzsystems insgesamt betreffen“, warnt die EZB in ihrem Report.

Das Potenzial der Ungewissheit des Gewerbeimmobilienmarkts, sich auf REIFs auszuwirken, wurde durch die jüngsten Stressereignisse außerhalb des Euroraums deutlich. In den Vereinigten Staaten verzeichnete der **Blackstone Real Estate Income Trust** kürzlich eine Zunahme von Rücknahmeanträgen, hauptsächlich von asiatischen Investoren. Infolgedessen musste der Fonds Rücknahmen begrenzen und umfangreiche Immobilienverkäufe tätigen, um den Liquiditätsdruck zu verringern.

Die **Fondsbörse Deutschland** arbeitet an einem Konzept, das helfen kann, die Situation zu entschär-


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

Deutsche Finance 12,2 Milliarden Euro

Die **Deutsche Finance Group** konnte das Asset under Management zum 31.03.2023 auf 12,2 Milliarden Euro steigern. Die Ausrichtung im Asset Management auf internationale Club Deals in USA und Europa, mit Fokus auf Life-Sciences und „Prime Investments“ bildet die Grundlage für die Steigerung im institutionellen Geschäftsbereich und im Privatkundengeschäft. Deutsche Finance bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

fen. „Wir wollen den Handel mit gebrauchten Fondsanteilen auf institutionelle Spezialfonds ausweiten“, kündigt **Alex Gadeberg** an, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG. Nach dem Vorbild der Handelsplattform für Publikumsfonds entwickeln die Sachwerte-Experten einen Börsenplatz, der die Bedürfnisse und Anforderungen aller Beteiligten berücksichtigt. So kann der Handel unter institutionellen Investoren beispielsweise nur funktionieren, solange eine gewisse Diskretion garantiert ist.

Im Vorfeld hat sich die Fondsbörse mit maßgeblichen Playern der Branche über die geplante Handelsplattform beraten und ist bei Kapitalverwaltungsgesellschaften, Asset-Managern und Investoren auf offene Ohren gestoßen. „Gestiegene Zinsen, geänderte Anforderungen an die Immobilien-Assets und veränderte Investitions-Quoten haben dazu geführt, dass die Marktteil-

nehmer den Bedarf einer Plattform zum vorzeitigen Handel der Fondsanteile erkennen und begrüßen“, so Gadeberg.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Potenzielle Käufer betonen die Gelegenheit, Anteile mit nachvollziehbarer Historie und Performance zu erwerben. Anteilseigner nutzen die Fondsbörse, um ihr Engagement in eigentlich langlaufende Immobilien-Investments vorzeitig zu beenden und flexibel auf die veränderten Märkte zu reagieren. Asset-Manager vermeiden Mittelabflüsse und das Risiko von Fire-Sales, wobei alle Beteiligten von der standardisierten Transaktionsabwicklung der Handelsplattform unter der Aufsicht der Börse Hamburg, Hannover und Düsseldorf profitieren. □

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.**



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)

Auf ein Wort

Betreiberrisiko in den Griff bekommen

Neuer Vertriebs-Chef Jens Müller von Verifort Capital kündigt Pflegeheimfonds für Privatanleger an

Jens Müller ist seit Anfang des Jahres bei Verifort Capital zuständig für den Vertrieb der Immobilien-Beteiligungen. Damit betritt er nach einigen Jahren Pause im Geschäft mit Direktinvestitionen erneut den Markt der strukturierten Sachwerte. In Kürze startet Verifort Capital den Vertrieb des aktuellen Publikums-AIF.

Der Fondsbrief: Wie nehmen Sie den Markt der Sachwerte in diesen noch immer angespannten Zeiten wahr?

Jens Müller: Erwartungsgemäß steigt in Zeiten höherer Inflation die Nachfrage nach Sachwerten – das bekomme ich so auch von unseren Vertriebspartnern gespiegelt. Gleichzeitig wird die Inflation flankiert durch Krisen. Damit meine ich den Krieg in der Ukraine und die Unsicherheit, wie China künftig mit Taiwan umgeht. Entscheidend ist also, wie lange wir mit dieser Situation klarkommen müssen.

Welche Anleger wollen ihr Kapital vor diesem Hintergrund langfristig binden?

Das sind Kunden, die ihre Altersvorsorge über eigene Immobilien, Fonds und Versicherungen geregelt haben und Geld übrig haben, um von langfristigen Investitionen zu profitieren. Niemand kann in die Glaskugel schauen und erkennen, wie lange die hohe Inflation noch anhält. Die Amerikaner haben Ihre Zinsen vor wenigen Wochen noch einmal auf 3,25 Prozent erhöht, und kein Mensch rechnet in diesem Jahr mit einem Ende der Zinserhöhungen. Weil die USA erfahrungsgemäß vorangehen, wird Europa möglicherweise mit Verzögerung folgen. Ich rechne daher mit einem Cut hinsichtlich der Zinsentwicklung erst im kommenden Jahr.

Wie können Sie solche Kunden erreichen?

Unsere Vertriebspartner kennen die Finanzlage ihrer

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

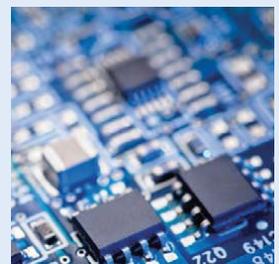


Immobilien USA



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



Jens Müller, CSO Verifort Capital

Kunden genau. Sie wissen, wer abgesichert ist und Potenzial besitzt für weitere Investitionen. In wenigen Tagen starten wir den Vertrieb des Publikumsfonds „Verifort Capital HC2“, mit dem die Anleger von Investitionen in Sozialimmobilien profitieren können.

Warten die Anleger ausgerechnet auf einen Pflegeheimfonds?

Das wird kein klassischer AIF ausschließlich mit Pflegeimmobilien. Der Artikel-8-Fonds investiert in Sozialimmobilien, beispielsweise in Kitas, Schulen, Ärztehäuser und betreutes Wohnen. Im Vordergrund stehen alle Kategorien im Sinne des ESG, auch der soziale Gedanke.

In den vergangenen Wochen sind zahlreiche Betreiber-Insolvenzen in Pflegeheimen bekannt geworden, auch von großen Unternehmen. Stichwort **Convivo**.

Die Hintergründe sind klar: Schon seit geraumer Zeit ist die Akquisition von qualifiziertem Pflegepersonal ein Problem. Die „Pflegearbeitsbedingungenverordnung“ regelt seit vergangenem Jahr den Mindestlohn der Mitarbeiter. Das finde ich grundsätzlich positiv. Allerdings ist die Gegenfinanzierung nicht geregelt. Erst 2024 werden die Pflegesätze angepasst, und auch dann nur um geplante fünf Prozent. Hinzu kommen weitere Kostensteigerungen. Lebensmittel sind teurer geworden, Strom und Heizung ebenfalls. All das hat dazu geführt, dass der Eigenanteil der alten Menschen stark gestiegen ist. Springen die Sozialkassen ein, übernehmen sie nur einen Teil der gestiegenen Kosten. Auf dem Rest bleiben die Betreiber sitzen.

Wie finden Sie dennoch Argumente für die Investition in Sozialimmobilien?

Verifort Capital ist nicht auf der Suche nach großvolumigen Immobilien. Wir kaufen ausgewählte Objekte an B-, C-, oder D-Standorten, für die sich sonst nur wenige Investoren interessieren. Kleine Heime mit guter Auslastung, nachgewiesener Personalisierung und rentabler Bewirtschaftung. Außerdem arbeiten wir aktuell intensiv an einer Lösung zur Senkung des Betreiberrisikos.

Gibt es auch positive Entwicklungen?

Die Einkaufsfaktoren sinken. Wir können erheblich

günstiger Immobilien kaufen als noch vor zwölf Monaten. Im Gegenzug müssen wir zwar die gestiegenen Zinsen beachten, aber das können wir mit einem hohen Eigenkapital-Anteil steuern. Und auch wenn Verifort Capital richtiger Weise als Spezialist für Pflegeheime wahrgenommen wird, so sind wir vor allem Experte für Bestandsimmobilien und Value-add. Wir arbeiten an einem Fonds, um bestehende Bürogebäude ESG-konform zu modernisieren und zurück an den Markt zu geben.

Ein Geschäft eher für institutionelle Investoren...

Auch, aber nicht nur. Mein Kollege, unser operativer Vertriebschef **Alexander Klein**, und ich sind allerdings auch zu Verifort Capital gekommen, um aus unserem Netzwerk das Insti-Geschäft voranzutreiben. Das bedeutet nicht, dass wir den Retail-Bereich vernachlässigen werden, ganz im Gegenteil. Er bleibt unser wesentliches Standbein und soll weiter ausgebaut werden.

Eine persönliche Frage. Sie waren einige Zeit raus aus dem Vertrieb von Immobilien-Beteiligungen. Wie war der Weg zurück?

Seit mehr als 25 Jahren bin ich in diesem Markt aktiv. Und bin froh, dass ich den Schritt zurück gegangen bin. Es macht richtig Spaß, die alten Bekannten wiederzusehen, und ich bin auch sehr gut von früheren Vertriebspartnern aufgenommen worden. Rund sieben Jahre lang habe ich einen Abstecher gemacht in die Projektentwicklung und dort übergeordnet den Vertrieb von Wohn- und Gewerbeimmobilien verantwortet. Für mich eine ideale Kombination, denn ich weiß sowohl, worauf bei den Assets zu achten ist als auch bei den Fonds-Konstruktionen. □

IMMAC platziert Spezialfonds

IMMAC hat den durch ihre KVG **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH** aufgelegten Spezial-AIF „IMMAC Sozialimmobilien 123“ innerhalb kürzester Zeit platziert. Der Spezial-AIF hat eine Laufzeit von 15 Jahren und investiert in die Altenpflegeeinrichtung „Residenz am Harrl“ mit derzeit 128 vollstationären Pflegeplätzen im niedersächsischen Bad Eilsen.

Das Investitionsvolumen beträgt 17,4 Millionen Euro, davon entfallen auf das Kommanditkapital rund 11,1 Millionen Euro. Parallel zur Übernahme der Seniorenresidenz schloss **IMMAC** im Juli 2022 einen Pachtvertrag mit der **Careciano GmbH** für den Betrieb der Einrichtung ab. □

Creditreform

Mehr Pleiten

Die Ausfallrate deutscher Betriebe ist im Jahr 2022 nach Analysen von **Creditreform** von 1,08 Prozent auf 1,17 Prozent gestiegen. Die Zahl der Insolvenzen sollte über die kommenden Monate hinweg steigen. Aktuelle Creditreform-Daten der ersten drei Monate des Jahres 2023 untermauern dies: Kumuliert wurden 10.831 Unternehmensausfälle erfasst, 22 Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Zum Ende des Jahres 2023 erwartet Creditreform Rating eine Ausfallrate von 1,44 Prozent.

Mit der Rendite zufrieden

Wealthcap-Befragung: Investoren halten an Private Equity und Immos fest

Wealthcap hat erneut abgefragt, wie Anleger zum Thema weltweite Zielfondsinvestments mit Fokus auf die Anlageklassen Private Equity und Immobilien stehen.

Offenbar positiv, denn trotz der anhaltend wirtschaftlich herausfordernden makroökonomischen Situation steigt das weltweit verwaltete Vermögen in den untersuchten Assetklassen kontinuierlich weiter. Auch sind die Investoren mit der Renditeentwicklung immer noch zufrieden. Entsprechend beabsichtigt eine große Mehrheit, die eigene Allokation in Private Equity bzw. Immobilien mindestens beizubehalten oder weiter auszubauen.

„Der Markt für alternative Zielfonds-

investments zeigt sich auch in der aktuell volatilieren Marktphase robust und folgt weiter dem Wachstumspfad der vergangenen Jahre. Die Anleger schätzen besonders die Diversifizierungsmöglichkeiten von Private Equity und Immobilien. Es bleibt abzuwarten, wie lange die derzeitige relative Zurückhaltung und das Abwarten auf etwaige Bewertungsnachlässe den Markt noch bestimmen werden“, sagt **Florian Wiß**, Leiter Research bei Wealthcap.

Im Jahr 2022 belief sich das weltweit verwaltete Vermögen in institutionellen Zielfonds auf knapp elf Billionen US-Dollar – ein Rekordwert. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Zuwachs von zehn Prozent. Bis 2027 prognostiziert **Preqin**, nach eigenen



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

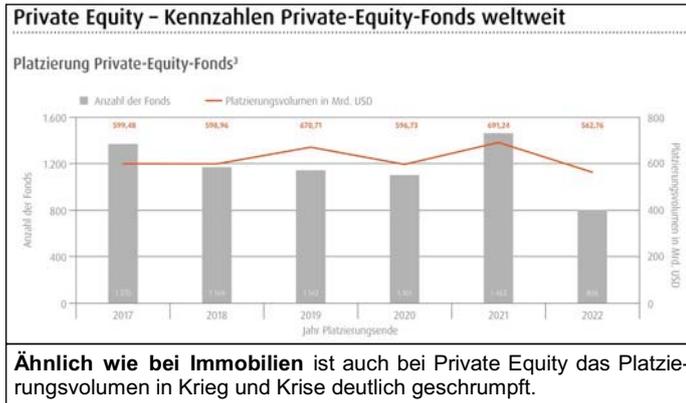
35 Jahre
Erfahrung



Wechsel Dich I

Steffen Oppenheim hat die Leitung des Bereichs Fondsmanagement Spezialfonds der **ZBI Gruppe** übernommen. Er war zuletzt als Senior Fund Manager für die **BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany** tätig.

Christopher Krämer, bislang Director National Investment, leitet seit März 2023 das Regional Office Investment-Team von **BNP Paribas Real Estate** in Frankfurt. Er folgt auf **Bertram Koch**, der seine Tätigkeit als Abteilungsleiter nach knapp 15 Jahren abgibt.



Angaben weltweit führende Anbieter von Daten, Instrumenten und Analysen in der alternativen Anlagebranche, einen kontinuierlichen Anstieg auf knapp 18 Billionen US-Dollar. Demnach entfallen 7,6 Billionen Dollar auf Private Equity und 2,14 Billionen auf Immobilienstrategien.

Ein Großteil der Anleger ist mit der Renditeperformance der zurückliegenden zwölf Monate auch im herausfordernden

Marktumfeld weiterhin zufrieden. Rund 87 Prozent der befragten Investoren gaben an, dass ihre Renditeerwartungen im Segment Private Equity erfüllt oder sogar übertroffen wurden. Im Bereich Immobilien liegt der Anteil bei 72 Prozent.

Für die kommenden zwölf Monate senken die Anleger ihre Erwartungen. Jeweils 86 Prozent der Befragten gehen von einer gleichbleibenden oder niedrigeren Rendite im Vergleich zum Vorjahr aus. Die Nachfrage nach alternativen Anlagen ist davon nur bedingt betroffen. Innerhalb der nächsten zwölf Monate planen Anleger ihre Allokation in Immobilien (72 Prozent) oder Private Equity (87 Prozent) stabil zu halten oder auszubauen. □

Werbemitteilung

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

Wechsel Dich II

Patrizia erweitert den Führungskreis des hauseigenen Immobilienfonds-Geschäfts um **Michael Lindemann** als neuen Managing Director. Er rückt damit neben Managing Directorin **Nathalie Winkelmann**, die bereits seit 2003 in verschiedenen Positionen bei Patrizia beschäftigt ist. Lindemann hat mehr als 25 Jahre Erfahrung im internationalen, regulierten Immobilienfondsgeschäft gesammelt, unter anderem bei MEAG (**Munich Re Group**) und der **Real I.S. Gruppe (Bayern LB)**.

Marc Oliver Bernard wurde in den Vorstand der **PROJECT Real Estate AG** berufen. Der 54-Jährige verantwortet künftig das Ressort Planung und Bau. Die Position wurde neu geschaffen. Im Fokus der künftigen Aufgaben von Bernard wird die Weiterentwicklung des Planungs- und Baubereichs und die Erschließung neuer Geschäftsfelder stehen.

Geschäftsführer **Cem Ergüney**, bislang Head of Office NRW bei **Colliers**, übernimmt zum 1. Januar 2024 die Position von **Stephan Bräuning** und wird Head of Office Germany. Für die Office Letting Teams in Düsseldorf und Köln wird es interne Nachfolgelösungen geben. Bräuning wird das Unternehmen Ende Januar 2024 nach mehr als 16 Jahren auf eigenen Wunsch verlassen. Seit 1. Mai ist **Christian Kadel**, Head of International Capital Germany. Den Aufgabenbereich des Head of Capital Markets Germany übernimmt für ihn **Matthias Leube**.

Life Science ist der heiße Scheiß

Deutsche Standorte zählen im internationalen Vergleich nicht zur Spitze

Die Gesundheits- und Pharmaindustrie spielt auch für die Immobilienwirtschaft eine immer größere Rolle. Europaweit sind zahlreiche Cluster entstanden. Deutsche Standorte gehören im internationalen Vergleich jedoch nicht zur Spitzengruppe, wie die JLL-Studie „EMEA Life Sciences Cluster Outlook 2023“ unterstreicht.

Danach zählen nur Berlin-Potsdam und München zum direkten Verfolgerfeld der führenden Cluster um London, Oxford und Cambridge. Die Rhein-Ruhr- und die Rhein-Neckar-Region ordnet die Studie dem etablierten Mittelfeld zu, während die Region Hamburg zu den sich entwickelnden Clustern gezählt wird.

Alexander Nuyken, Head of Life Sciences Markets **Jones Lang LaSalle EMEA**: „Die Bedeutung Deutschlands als Forschungs- und Produktionsstandort ist in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Dennoch hat der Life-Science-Standort Deutschland noch einiges aufzuholen, um zur europäischen Spitze aufzuschließen. Nicht zuletzt der fehlende Platz für Forschung und Produktion könnte sich als entscheidendes Nadelöhr erweisen.“

Auch wenn die Investitionen in den Life-Science-Sektor 2022 nach dem Rekordjahr 2021 um rund 25 Prozent auf 10,5 Milliarden US-Dollar zurückgingen, steht fest, dass sich der Bereich dynamisch weiterentwickeln wird: Die Branche steht auf einem gesunden Fundament, die Entwicklungspipelines sind gefüllt, und der medizinische Bedarf an neuen Therapien ist längst nicht gedeckt.

Doch zugleich herrscht auf dem hochspezialisierten Immobilienmarkt der Gesundheits- und Pharmaindustrie ein Ungleichgewicht zwischen Verfügbarkeit und Nachfrage. Ein knappes Angebot an Anlageobjekten und Flächen begrenzt die Möglichkeiten, treibt Transaktionsvolumina und Mieten zugleich in die Höhe. Investoren reagieren darauf, indem sie



München ist eine der wenigen Metropolen Deutschlands mit nennenswerten Aktivitäten im Life-Science-Bereich.

neue Bestände durch Neuentwicklung und Umnutzung schaffen. „Dabei spielen ESG-Kriterien eine große Rolle über alle Arten von Biowissenschaftsgebäuden hinweg. Für Investoren wie Nutzer stehen die Mitarbeiter im Mittelpunkt, die in nachhaltigen und technologiegestützten Immobilien die Strategien und Wachstumspläne der Unternehmen umsetzen“, betont Nuyken. Das bedeutet bei Neuentwicklungen aber auch, dass diese nicht allein abseits in der Peripherie entstehen können, sondern auch in bestehende Infrastruktur integriert werden müssen, um für Mitarbeiter attraktiv zu sein.

Stärker als in den meisten anderen Nutzungsarten spielt im Life-Science-Bereich die Vernetzung, Kooperation und Schwerpunktbildung eine zentrale Rolle: „Joint Ventures aus Entwicklern, Unternehmen und Forschungseinrichtungen schaffen neue Plattformen, um Kompetenzen zu bündeln und Kosten zu senken“, beschreibt Nuyken. So würden beispielsweise Back-Office-Funktionen ausgelagert. Zugleich erlebe der Markt derzeit mehrere Firmenübernahmen und Fusionen. ▶

Sechs Regionen nimmt die Studie verschärft unter die Lupe – darunter Berlin-Potsdam und die Rhein-Ruhr-Region. Dabei werden jeweils die vier Leitkriterien wirtschaftliches Umfeld, Talentpool, Investitionen und Immobilienmarkt bewertet.

Die Bundeshauptstadt Berlin im Verbund mit der brandenburgischen Landeshauptstadt Potsdam profitiert nach Analyse der Autoren von der starken Start-up-Szene, die sowohl Fördermittel und Talente anzieht und so ein starkes wirtschaftliches Umfeld gebildet hat. Befeuert wird dies auch durch die zunehmende Konvergenz von Zellbiologie und Datenverarbeitung. Zugleich herrscht aber Objekt- und Flächenknappheit, denn nahezu alle Life-Science-Immobilien in Berlin und dem Umland sind bereits belegt und es wird zu wenig nachgebaut. „Potsdam bietet hier noch viele Optionen. Zugleich ist die öffentliche Unterstützung für Life-Science-Unternehmen deutlich gewachsen, so dass sich der Cluster weiterentwickelt“, erwartet Nuyken.

Das Rhein-Ruhr-Gebiet von Köln bis Dortmund ist ein europäisches Industriezentrum mit zahlreichen Universitäten, in dem Unternehmen vornehmlich Produktion angesiedelt haben. Der etablierte und dienstleistungs-

orientierte Fokus auf Forschung und Entwicklung führt dazu, dass der Cluster weniger Risikokapital erhält, da die Unternehmen meist umsatz- oder marginorientiert sind. Die große geografische Ausdehnung des Clusters bietet zwar eine Reihe sehr großer Wissenschaftsparks, von denen jedoch nicht viele kommerziell ausgerichtet sind. „Angesichts des Ballungsraums, der Nähe des Clusters zu den Niederlanden, Belgien und Frankreich und der starken Verankerung, ist das Potenzial für die Entwicklung eines Ökosystems gegeben. Wichtiger Impuls dafür wären verstärkte Investitionen aus dem Ausland“, analysiert Alexander Nuyken.

Trotz der gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen ist ein weiteres Wachstum des Markts für Life-Science-Produkte zu erwarten. Allerdings dürften Investments und langfristige Strategien stärker als in den beiden Rekordjahren 2020 und 2021 geprüft und abgewogen werden. □

Investieren mit Klimaschutz- wirkung

Ihr Impact-Investment
für die Energiewende

www.hep.global



there is no planet b.

hep

Wechsel Dich III

Der Verwaltungsrat der **Patrizia SE** ernannt **Asoka Wöhrmann** zum designierten CEO und **Slava Shafir** zum neuen COO. Wöhrmann war zuvor CEO der **DWS Group**, einem börsennotierten globalen Vermögensverwalter mit weltweit 800 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen, der zum **Deutsche Bank** Konzern gehört. Slava Shafir kommt von **Corsair Capital** zu Patrizia.

Die **Siemens Fonds Invest** hat sich für **Universal Investment** als neuen Sourcing-Partner für die Administration ihrer Fonds entschieden. Das Mandat umfasst die Übernahme der Administration und der Front-Office-Lösungen für alle Publikums- und Spezialfonds für institutionelle Investoren und Privatanleger mit einem Gesamtvolumen von mehr als 18 Milliarden Euro. Siemens Fonds Invest bleibt unverändert die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Fonds und fokussiert sich weiterhin auf ihre Kernkompetenzen.

HIH Invest hat ihren Geschäftsbereich Multi Manager Business mit seinen Dachfonds, Masterfonds und Bündelungslösungen massiv ausgebaut. Das zehnköpfige Team unter der Leitung von **Katharina Hopp** konnte die Assets under Management im Geschäftsjahr 2022 um 1,2 Milliarden Euro auf 5,4 Milliarden Euro steigern. Auch 2023 hält der Wachstumstrend an: Im ersten Quartal sind die Assets under Management weiter gestiegen auf mittlerweile 6,2 Milliarden Euro.

Im Dschungel der Vorschriften

Leitfaden stellt größte Herausforderungen der Immobilienbranche heraus

Eine globale Studie von international agierenden Branchenverbänden hat die für die Immobilienbranche relevanten globalen und lokalen ESG-Vorschriften und Berichtsstandards zusammengefasst. Sie dient als praktischer Leitfaden für den Umgang mit der Vielzahl von ESG-Vorschriften, Standards und Zertifizierungen.

Der Report „Mapping ESG: Landscape Review of Certifications, Reporting Frameworks and Practices“ wurde von der European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles (**INREV**), den Principles for Responsible Investment (PRI) und dem **Urban Land Institute (ULI)** initiiert und von **PwC** mit Unterstützung einer Reihe von Experten führender Immobilienfondsmanager und Investoren realisiert.

Demnach stellen ökologische und soziale Herausforderungen die größten Risiken für unsere Gesellschaft weltweit dar. Mangels globaler Regelungen und einheitlicher Definitionen hat die Immobilienwirtschaft ihre eigenen Berichtsstandards und Gebäudezertifizierungen entwickelt, die in jüngster Zeit durch eine zunehmende Zahl regionaler und nationaler Vorschriften ergänzt wurden. Somit wird es immer schwieriger, einen Überblick über die verschiedenen Vorschriften und freiwilligen Standards zu erhalten, insbesondere bei zusätzlichen individuellen Anforderungen durch Investoren.

Nach einer umfassenden Bestandsaufnahme und zahlreichen Interviews mit Branchenexperten untersucht die Studie den Zweck der verschiedenen ESG-Anforderungen. Sie beleuchtet, wie sich diese Anforderungen überschneiden und wo es Möglichkeiten für eine Entlastung bei der ESG-Berichterstattung gibt.

Der Bericht zeigt neue Herausforderungen bei regulatorischen Innovationen auf, die nicht harmonisiert und abgestimmt sind. Die Neuerungen betreffen

den gesamten Lebenszyklus von Immobilien und alle Teilsektoren der Branche. Die fehlende Harmonisierung und die teilweise nicht definierten Rechtsbegriffe stellen eine große Herausforderung dar.

Aktuell existiert kein universeller Berichtsstandard, woran sich kurz- bis mittelfristig nichts ändern wird, da ESG breit gefächert und komplex ist, so dass sich das Thema aufgrund von weiteren wissenschaftlichen Erkenntnissen und einer breiteren gesellschaftlichen Akzeptanz weiterentwickeln wird. Zukünftig werden sich trotz aller Konsolidierungsbemühungen die Berichtsstandards an neue Anforderungen anpassen müssen. Dementsprechend sollten Branchenteilnehmer die Standards auswählen, die ihre ESG-Strategie angemessen widerspiegeln und soziale Mindeststandards für den gesamten Lebenszyklus von Immobilien einhalten.

Um bei der Auswahl verschiedener Bestimmungen und Standards unterstützend zu wirken, werden in der Studie Fallbeispiele aufgezeigt. Ein Fragenkatalog zur Selbsteinschätzung ergänzt den Report, um ein stärkeres Bewusstsein für die Kernthemen der ESG-Strategie von Unternehmen zu bewirken.

Bei der Erreichung von Klimazielen spielen Daten eine Schlüsselrolle, die bislang teilweise geschätzt und zukünftig messbar sein sollten. Glaubwürdige Daten, insbesondere zu Treibhausgasemissionen, sind grundlegend für wissenschaftsbasierte Metriken und Ziele, die für Regulierungsbehörden, Investoren und alle weiteren Beteiligten auf dem Weg zu Netto-Null und zur Bekämpfung des Klimawandels wichtig sind.

Die Studie skizziert neue Best Practices in diesem Bereich, wie beispielsweise die Offenlegungspflichten der EU-Taxonomie und der SFDR (Sustainability Finance Disclosure Regulation), die einen Wechsel zu messbaren, stan-

dardisierten und vergleichbaren Daten, insbesondere für Investoren, erfordern.

Lisette van Doorn, CEO ULI Europe: „Die Immobilienbranche wird oft als rückständig und langsam reagierend im Vergleich zu anderen Anlageklassen angesehen. Diese Studie zeigt die enormen Bemühungen, die in den vergangenen zwei Jahrzehnten in der gesamten Branche unternommen wurden, um wegen fehlender Regelwerke Standards zu schaffen, die ermutigen.“

Bei der Beschleunigung der Klimaschutzmaßnahmen sollte jedoch die Warnung des IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) aus dem März dieses Jahres beherzigt werden. Die Vielfalt an Normen und Vorschriften ist aktuell verwirrend. Dennoch sei es möglich, die Fortschritte der Immobilienbranche auf dem Weg zu Netto-Null zu beschleunigen. Alle Unternehmen sollten die zu ihrer ESG-Strategie und den Stakeholdern passenden Standards und Metriken nutzen, so von Doorn

Lonneke Löwik, CEO von INREV: „In Europa hat sich die ESG-Berichterstattung bereits von freiwilligen Standards hin zu regulatorischen Anforderungen entwickelt. Dennoch fehlen weltweit harmonisierte Standards und Daten. Im Fokus dabei steht das Thema Daten, deren

Messung und Management. Immobilienunternehmen sollten sich zunehmend mit der Datenerfassung, dem -austausch und der Datenkonsolidierung auseinandersetzen.“

Hani Legris, PRI Real Estate Specialist: „Kein einziger Berichtsstandard, kein Rahmenwerk oder Zertifikat kann alle weitreichenden regulatorischen Anforderungen und die Erfordernisse der Beteiligten erfüllen. Immobilieninvestoren sehen sich zudem einer hohen Anzahl von Optionen und Verpflichtungen gegenüber. Während die ‚richtige‘ Wahl von der ESG-Strategie des Unternehmens und den Rechtssystemen, in denen es tätig ist, abhängt, liefert diese Studie wichtige Informationen zum Prozess und wird durch Fallstudien ergänzt, um diese Themen erfahrbar zu gestalten.“

Link zum Report:

<https://www.inrev.org/standards/ESG>

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 40 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.

Keine Lust auf Handelsimmobilien

Schwaches Niveau an Transaktionen - schwieriges Investment-Umfeld dürfte anhalten

Das Transaktionsgeschehen auf dem Retail-Investmentmarkt wurde im ersten Quartal entscheidend durch zahlreiche externe Einflussfaktoren bestimmt, die zu einem sehr verhaltenen Marktgeschehen geführt haben. Somit ist das Investmentvolumen zum Jahresbeginn mit rund 1,5 Milliarden Euro um 26 Prozent im Vorjahres- und 41 Prozent im langjährigen Vergleich gesunken. Dies ergibt eine Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„Durch das Finanzierungsumfeld und die Fortsetzung der Preisfindungsphase konnten im Einzeldeal-Segment nur sehr wenige Transaktionen registriert werden. Dass sich Retail-Assets auf einem Level bewegen wie Büroimmobilien mit rund 1,3 Milliarden Euro, ist ein deutliches Indiz für das assetklassenübergreifend schwierige Investmentmarktumfeld für Verkäufer und Investoren“, sagt **Christoph Scharf**, Geschäftsführer und Head of Retail Services der **BNP Paribas Real Estate GmbH**.

So entfielen gemessen an der Anzahl rund 90 Prozent der Einzelverkäufe auf Deals mit einem Volumen von

unter 50 Millionen Euro, was die aktuelle Situation auf den Finanzmärkten widerspiegelt. Großvolumige Investments, die in der Regel hauptverantwortlich für hohe Investmentumsätze sind, waren somit in den ersten drei Monaten bisher dem Share-Deal-Sektor in Form von Beteiligung und weniger den Investments in einzelne Assets vorbehalten.

Die fehlenden Großtransaktionen im dreistelligen Millionenbereich drücken sich im Investmentvolumen der A-Standorte aus. Zwar erreichen die Top-Märkte mit einem Umsatz von 910 Millionen Euro ein etwas besseres Zwischenresultat als im Vorjahr mit 822 Millionen Euro. Dies hängt jedoch maßgeblich mit dem Teilverkauf des KaDeWes in Berlin zusammen, der alleine das Gros des Volumens in den A-Städten ausgemacht hat. Neben diesem Deal konnten zum Jahresauftakt nur vereinzelte kleinere Transaktionen registriert werden. Insgesamt ist die schwächere Zwischenbilanz allerdings als Momentaufnahme zu werten, die direkt durch die wirtschaftliche Gesamtgemengelage mitbestimmt wird. ►



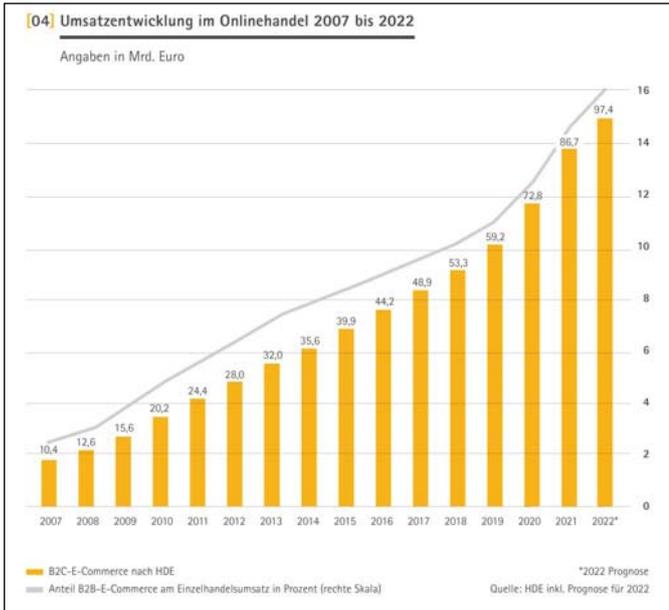
Wir sind Wohnimmobilien.

**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.



Der Anteil des Online-Handels steigt kontinuierlich. Anders bei Lebensmitteln. Hier verharrt er auf niedrigem Niveau.

Das bislang verhaltene Marktgeschehen im ersten Quartal drückt sich ebenfalls in der Verteilung des Volumens auf die unterschiedlichen Objektarten aus: Somit setzen sich die Kaufhäuser getrieben durch den anteilmäßigen

Verkauf des KaDeWes nach dem ersten Jahresabschnitt mit knapp 50 Prozent des Gesamtergebnisses an die Spitze des Rankings. Einige kleinere Transaktionen und Portfolios waren zudem auch in der Fachmarktsparte zu beobachten (rund 27 Prozent). Shoppingcenter liegen bei knapp 17 Prozent und Geschäftshäuser bei rund sechs Prozent Marktanteil.

Genau wie die Verteilung des Investmentvolumens auf die Objektarten zeigen auch die Umsatzanteile der Käufergruppen nach dem ersten Quartal ein eher ungewöhnliches Bild: So zeichnen Corporates für die KaDeWe-Anteile und mit insgesamt gut 46 Prozent auch für den höchsten Beitrag des Gesamtumsatzes verantwortlich. Immobilien AGs/REITs, die auf dem zweiten Rang folgen, traten insbesondere durch Beteiligungen an verschiedenen Shoppingcentern in Erscheinung (anteilig knapp 17 Prozent).

In der Fachmarktsparte behaupten sich erneut Spezialfonds als wichtigste Anleger. Sie sind mit fast 14 Prozent am Volumen beteiligt. Über der fünf-Prozent-Marke liegen darüber hinaus nur noch Family Offices, die weitere knapp sechs Prozent zum



»Wir leben Immobilien.«

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

www.verifort-capital.de

AfW

Provisionsverbot vorerst vom Tisch

Der **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW** begrüßt die Aussagen von EU-Kommissarin **Mairead McGuinness** zu einem möglichen Verzicht auf ein europaweites Provisionsverbot. Es wäre die richtige Entscheidung, von vielen guten Argumenten unterstützt, die durch den AfW, seinen europäischen Dachverband und viele Partner auf deutscher und europäischer Ebene vorgebracht wurden.

Mit Details seitens der EU-Kommission geplanten Maßnahmen im Zusammenhang mit der europäischen Kleinanlegerstrategie ist erst am derzeit vorgesehenen Termin 24. Mai zu rechnen. McGuinness äußerte jedoch wörtlich: „I want to be clear: even if we do not propose a ban on all inducements now, it does not mean a free pass for the financial sector.“ Sie skizzierte in ihrer Rede beim Eurofi Highlevel Seminar in Stockholm am 27. April dann aber, womit eventuell zu rechnen ist:

- mehr Transparenzpflicht
- Verschärfung der Bedingungen, unter denen Vergütungsanreize zulässig sind
- Sicherstellung eines besseren Preis-Leistungs-Verhältnisses
- geeignete, preisgünstige und leicht verständliche Beratung für alle zugänglich
- bessere Kostenaufschlüsselung
- verstärkte Kontrollen der Aufsichtsbehörden
- gezieltes Verbot von Vergütungsanreizen für reine Ausführungsgeschäfte.

Gesamtvolumen beisteuern. Bei der Herkunft der Investoren liegen die internationalen Käufer mit 52 Prozent bislang vorne. Auch dieses Resultat spiegelt jedoch vorerst nur einen Zwischenstand wider, der keinen Markttrend, sondern zunächst den Einfluss der wenigen Großdeals auf die Gesamtbilanz ausdrückt.

Im Jahresverlauf 2022 konnten Retail-Highstreet-Investments noch etwas länger als Büro- oder Logistikobjekte ihre Spitzenrenditen halten, da diese bereits seit mehreren Jahren durch Seitwärtsbewegungen gekennzeichnet waren. Seit der zweiten Jahreshälfte war es jedoch auch im Premium-Highstreet-Sektor kaum möglich, die hohen Preise zu halten. Seit dem Jahreswechsel mussten weitere Anstiege in den Top-Märkten verzeichnet werden. Im Städte-Ranking der A-Standorte positioniert sich München (3,25 Prozent) aktuell hauchdünn vor Berlin (3,30 Prozent).

Hamburg (3,45 Prozent) verweilt auf dem dritten Rang, während Frankfurt und Köln (jeweils 3,55 Prozent) gleichauf liegen und damit Stuttgart (3,60 Prozent) und Düsseldorf (3,70 Prozent) auf die beiden hinteren Plätze verweisen. Weitere Preisanpassungen gab es seit Jahresbeginn aber auch bei den anderen Objektarten: Fachmarktzentren (4,40 Prozent) legten genau wie Supermärkte/Discounter (4,50 Prozent) und Baumärkte (5,15 Prozent) um 20 Basispunkte zu. Shoppingcenter notieren inzwischen bei 5,00 Prozent (plus zehn bps seit Jahresende 2022).

„Die übergeordneten Einflussfaktoren haben im ersten Quartal zu einem generell verhaltenen Marktgeschehen auf den Investmentmärkten geführt, dem sich auch Retail-Investments nicht entziehen konnten. Zu Gute kommt der Retail-Sparte allerdings



Schöne Dinge gibt es auch im Internet. Ein Schaufensterbummel ist aber ebenfalls ganz nett.

ihre diversifizierte Struktur mit verschiedenen Objektarten und ganz unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen. Positiv hervorzuheben ist hierbei vor allem der Food-Sektor als krisenresilientes Produkt, wodurch die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern in der Regel deutlich näher beieinanderliegen als bei anderen Assetklassen. Vor diesem Hintergrund dürfte sich das Portfolio-Segment vor allem im Fachmarktsegment spürbar beleben“, so Christoph Scharf. Auch wenn die Rahmenbedingungen vorerst angespannt blieben, stünden im Jahresverlauf die Vorzeichen für steigende Investmentumsätze im Vergleich zu den anderen Top-Objektarten somit gut. □

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

HEP Kapitalverwaltung AG

IMMAC Holding GmbH

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

In den vergangenen Tagen habe ich einiges gelesen, was mich erstaunt hat, um es neutral auszudrücken. Womit fange ich an? Ok, Klimakleber. Da schreibt ein Redakteur der FAZ über den „Hass gegen die letzte Generation“ und bezieht sich dabei auf „Wutbürger“, die Protestierende an den Haaren von der Fahrbahn schleiften.

Mag ja sein, dass sich die wütenden Verkehrsteilnehmer aufgestachelt fühlen durch die maßlosen Vergleiche mancher Politiker: Terroristen, Klima-RAF, Taliban. Dass ich solche Übertreibungen für Schwachsinn halte, habe ich an dieser Stelle vor einigen Ausgaben bereits klargelegt. Trotzdem kann ich nachvollziehen, dass Autofahrer die Nerven verlieren, wenn sie gezwungen sind, stundenlang im Stau zu stehen, weil sich eine Handvoll Demonstranten auf den Asphalt geklebt hat. Und das hat nichts mit Hass zu tun.

Wenn ich auf der Autobahn den Fahrer vor mir mit der Lichthupe von der linken Spur blinken will, ist das Nötigung und wird zu recht bestraft. Das soll im übrigen laut einer Auflistung des **ADAC** auch für die Bildung einer Straßenblockade gelten, zum Beispiel bei einer Demonstration. Ist doch klar, dass die Autofahrer aggressiv werden. Wer mich dazu zwingt, meine Zeit im Stau zu verschwenden, ist nicht mein Freund. Vielleicht habe ich gerade besseres vor. Einen dienstlichen Termin erreichen, meinen Vater im Pflegeheim besuchen, mein Kind zur Kita fahren. Völlig egal.

Und wenn ich dann im Hinterkopf habe, dass Organisatoren der Stau-Aktionen nach Bali in den Urlaub fliegen, kaum dass sie den Sekundenkleber von ihren Fingern geknibbelt haben, steigert das meine Laune nicht gerade. Das dazu.

Im Spiegel lese ich, dass sich Mitarbeiter unter anderem aus dem Außenministerium für den Fall vorbereiten, dass die Republikaner die nächste Wahl zum US-Präsidenten gewinnen, im schlimmsten Falle **Donald Trump**. Sie würden daran arbeiten, Kontakte zu knüpfen, um nicht unvorbereitet zu sein,

sollte Trump erneut gewählt werden. Bei seinem Sieg 2016 hatten sie nämlich komplett auf **Hillary Clinton** gesetzt.

Worüber wollen die deutschen Diplomaten mit den Republikanern reden? Über demokratische Vampire, die sich im Keller einer Pizzeria mit Kinderblut pimpen, und wie Donald Trump die Welt vor dieser Seuche retten kann? Über jüdische Satelliten, die in Kalifornien Wälder in Brand setzen?

Wie die Capitol-Stürmer belohnt werden sollen? Wie mit all den US-Bürgern verfahren wird, die sich gegen das Märchen der gestohlenen Wahl stellen? Welche weiteren Kinderbücher aus den Schulbibliotheken verbannt oder gar verbrannt werden? Wie die Schöpfungsgeschichte im Unterricht wörtlich ausgelegt wird? Wie wir Schnellfeuerwaffen auch in Deutschland gesellschaftsfähig machen können? Wie wir Nazis und den Klu Klux Clan zu Stützen der Gesellschaft machen? Wie wir die Augen vor sexueller Diversifikation verschließen? Wie wir Flüchtlingskinder von ihren Eltern trennen und in Käfige stecken? Einigen hierzulande würde das bestimmt gefallen. Mir nicht.

Wir sollten uns lieber darauf vorbereiten, wie Europa ohne die USA wehrhaft werden kann. Denn eine **Nato** ohne die USA ist keine leere Drohung eines eventuell kommenden US-Präsidenten, der mehr als einmal Liebesbriefe an die schlimmsten Diktatoren rund um den Globus geschrieben hat.

Das sollte auf der Agenda der Politiker stehen. Denn genauso kann es kommen. Und noch viel schlimmer. In Italien herrschen schon die Neo-Faschisten. Verärgert **Macron** die Franzosen noch mehr, ist Deutschland schneller von Rechtsradikalen umzingelt, als wir **Le Pen** buchstabieren können. Denn in Österreich haben sie Ibiza offenbar schon vergessen und verschenken ihre Wahlstimme an die Neonazis der FPÖ.

Putin wird aus dem Lachen nicht herauskommen.