

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 439 | 32. KW | 11.08.2023 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Fonds-Check: BVT</b> bringt neuen Zweitmarktfonds für semiprofessionelle Anleger	2
<b>Immobilien-Klima Primonial:</b> Erste Lichtblicke am Horizont?	4
<b>Stimmungs-Barometer Deutsche Hypo:</b> Neue Marktgegebenheiten	8
<b>Meldung aus dem Catella-Maschinenraum:</b> Hoffnung ruht auf Expo Real	11
<b>Personalia</b>	12
<b>Savills: Sozialimmobilien neu</b> gedacht - Ärztehäuser und Betreutes Wohnen vorn	13
<b>Personalia</b>	14
<b>Ferienimmobilien: Engel &amp; Völkers</b> rechnet mit steigenden Preisen in den Bergen	16
<b>Empirica:</b> Kaum noch Blasengefahr an deutschen Wohnungsmärkten	18
<b>Das Letzte</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

„Das hat uns wie ein Blitz getroffen“, sagte Alexander Schlichting, Vorstandsvorsitzender der Project Beteiligungen AG und meint damit die Pleite von zwei Project-Gesellschaften in Nürnberg. Die Project Management GmbH als Projektentwicklerin und Generalunternehmerin und die Project Immobilien Wohnen und Gewerbe GmbH als Vertriebsgesellschaft zum Verkauf der Wohnungen haben am Mittwoch Insolvenz angemeldet. Als Grund nennt Schlichting Zahlungsunfähigkeit.

Welche Auswirkungen die Insolvenzen auf die Project-Fonds und damit auf rund 30.000 Anleger haben, darüber will Schlichting nicht spekulieren, bevor er „für Klarheit gesorgt hat“. Erste Konsequenz ist auf jeden Fall die Einstellung des Vertriebs. Für den aktuellen Publikums-AIF „Project Metropolen 22“ werden keine Zeichnungsscheine mehr angenommen. Die Project-Fonds sind in der Regel reine Eigenkapitalfonds, mit denen die Anleger die Entwicklung und den Bau von Wohnanlagen der Project-Gruppe finanziert haben.

Das sind schlechte Nachrichten. Project hatte sich über knapp 30 Jahre einen guten Ruf erarbeitet und zählte zu den umsatzstärksten Anbietern von geschlossenen Publikums-AIF. Trifft es nun solch ein Unternehmen, hat das eine andere Wirkung als die Pleite eines kleinen Krauters ohne Marktrelevanz. Immerhin wirbt die Unternehmensgruppe mit Sitz in Bamberg als „Marktführerin bei AIF im Bereich der Immobilienentwicklung mit Schwerpunkt Wohnen“ für sich. Das soll jetzt hier kein Abgesang sein, denn vieles ist weiterhin im Unklaren. Aber ohne Zweifel werden die aktuellen Entwicklungen die Branche verunsichern. Und das in einer Zeit, in der die Emissionshäuser sowieso schon massive Schwierigkeiten haben, ihre Produkte an den Kunden zu bringen.

Wobei eins klar ist: Es knirscht nicht nur bei den Immobilienfonds. In der Immobilien Zeitung lese ich, dass zahlreiche Anleihen auf der Kippe stehen, weil die dahinterstehenden Werte gesunken sind. Gleichzeitig zahlen die Banken bis zu vier Prozent auf dem Festgeld – ohne vergleichbare unternehmerische Risiken. Wer dagegen anstinken will, braucht Argumente. Und muss offen mit seinen Anlegern kommunizieren, nicht nur in der Krise.

Viel Spaß beim Lesen!



**hep**

**Top Ten in den USA und VfB-Sponsor**

hep wurde für seine Aktivitäten auf dem US-amerikanischen Solarmarkt mit einem Spitzenplatz in der Kategorie der Solarentwickler auf der Liste „Top Solar Contractors 2023“ der Fachzeitschrift „Solar Power World“ ausgezeichnet.

Die Liste „Top Solar Contractors“ wird jedes Jahr von der Fachzeitschrift Solar Power World erstellt, um die Arbeit von Solarinstallateuren in den Vereinigten Staaten zu würdigen. Solarunternehmen in den Bereichen Energieversorgung, Gewerbe und Haushalte werden nach der Anzahl der im Vorjahr installierten Kilowattleistung eingestuft und nach bestimmten Dienstleistungen, Märkten und Bundesstaaten gruppiert. hep liegt in der Kategorie Solarentwickler auf Platz neun.

Hierzulande wird hep Ärmelsponsor und Exklusivpartner des Fußballvereins **VfB Stuttgart**. Zunächst für drei Jahre ausgelegt, möchte hep das Sponsoring nutzen, um potenziellen Anlegern die Investition in weltweite Solarprojekte nahezubringen **Rouven Kasper**, VfB-Vorstand für Marketing und Vertrieb, sagt dazu: „Regionale Verwurzelung, weltweiter Fokus, ein visionäres Geschäftsmodell, das an Nachhaltigkeit und Klimaschutz ausgerichtet ist – in dieser Kombination ist hep ein idealer Partner für den VfB. Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit, die über ein reines Ärmelsponsoring inhaltlich in den kommenden Jahren weit hinausgehen wird.“



**Bei Investitionen auf dem Zweitmarkt** müssen Anleger genau hinschauen - oder sie überlassen die Auswahl professionellen Experten.

**Fonds-Check**

**Ein Job für erfahrene Experten**

**BVT bringt erneut Zweitmarktfonds für semiprofessionelle Investoren**

**Wann hat die Preiskurve bei Immobilienfonds ihren Tiefpunkt erreicht? Wann lohnt es sich, wieder in Bürogebäude oder Einzelhandelsobjekte zu investieren? Das werden wir wissen, wenn wir es erlebt haben. Bis dahin bleibt nur der Blick in die Glaskugel.**

Anders bei gebrauchten Fonds aus früheren Jahren. Hier ist eine Vorhersage der Rendite erheblich leichter. Viele Informationen liegen vor: Die Entwicklungen der vergangenen Jahre. Aussagen zur Management- und Bauqualität. Überprüfung der Instandhaltungsmaßnahmen. Teilweise Tilgung der Hypothekendarlehen. Dazu Kredite zu günstigen Konditionen und eventuelle zusätzliche Einnahmen aus Vermietungs-Reserven, weil das Niveau auf den Mietmärkten gestiegen sind. Für qualifizierte Investoren ab 200.000 Euro plus fünf Prozent Agio bietet **BVT** einen weiteren Fonds an, der in gebrauchte Immobilienfonds investiert, den „BVT Immobilien V“.

**Besonderheiten:** Eins ist aber auch klar: Das Geschäft mit gebrauchten Immobilienfonds ist ein Business für Profis. Die **Fondsbörse Deutschland** listet mehrere tausend Anteile an Publikumsfonds mit Historie auf. Manche kosten zehnmal mehr als der ursprünglichen Emission, andere nur ein Bruchteil des Ausgabepreises. Welche Investition

lohnt sich? Das zu erkennen, fällt auch manchen Profis schwer. Eine Expertise in diesem Markt ist also unabdingbar. BVT wirbt damit, dass rund 500 Immobilienfonds ständig beobachtet und bewertet werden.

Und auch das ist ohne Zweifel: Die Fondsbörse ist eine transparente Handelsplattform, auf der Angebot und Nachfrage aufeinandertreffen. Mit der Folge, dass sich die aktuellen Durchschnittskurse für gebrauchte Immobilienfonds ausgehend von ihrem All-Time-High nahezu halbiert haben. Das bedeutet für an aktuellen BVT-Fonds allerdings auch, dass er deutlich günstiger einkaufen kann als noch vor einem Jahr. Hier zeigt sich der Vorteil eines Blind-Pools, der zwar einen Vertrauens-Vorschuss der Anleger erfordert, aber die Gelegenheiten nutzt, die sich aus gesunkenen Kursen und Preisen ergeben.

**Kalkulation:** Anleger beteiligen sich mit mindestens 200.000 Euro plus drei Prozent Agio. Rund 20 Millionen Euro Eigenkapital oder mehr sollen so zusammenkommen. Der Zweitmarktfonds selbst kommt ohne Fremdkapital aus. Die Zielfonds jedoch sind in der Regel mit Darlehen gehebelt, um die Performance zu pushen. Ab dem Jahr 2024 soll es für die Anleger Ausschüttungen in Höhe von 5,5 Prozent geben. Die Fondsmanager rechnen im Basis-

Szenario mit einer Verdoppelung des Einsatzes bis zur geplanten Liquidation des Fonds im Jahr 2038. Das würde eine durchschnittliche Rendite von jährlich 6,7 Prozent bedeuten. Diese Angaben sind allerdings nur Schätzwerte, was alleine aus alternativen Kalkulationen des Anbieters hervorgeht. Im Stress-Szenario kommt BVT auf einen Rückfluss von 78 Prozent, im optimistischen Fall auf 228 Prozent. Wobei auffällt, dass BVT mit einer positiveren Entwicklung bei Fonds mit Einzelhandelsimmobilien rechnet.

**Investitions-Risiken:** Auch wenn die Gelegenheit für den Kauf von Zweitmarkt-Anteilen günstig ist, können Risiken – wie bei unternehmerischen Beteiligungen üblich - nicht ausgeschlossen werden. BVT listet einige davon in seinen Verkaufsunterlagen auf: Risiken im Zusammenhang mit Anschlussvermietungen, Mietausfallrisiken, Wertentwicklungsrisiken, Fremdfinanzierungsrisiken, falsch kalkulierte Renovierungen.

**Kosten:** Die initialkosten summieren sich auf 8,7 Prozent inklusive drei Prozent Agio. Jährlich fallen für die Verwaltung rund 2,8 Prozent des NAV an.

**Anbieter:** BVT ist ein First Mover im Business mit

Sachwertebeteiligungen für private und institutionelle Investoren. Seit 1976 hat das Unternehmen ein Gesamtinvestitionsvolumen von 7,7 Milliarden Euro realisiert, davon 4,4 Milliarden Euro in Bestandsimmobilien und Projektentwicklungen. In Dachfonds hat BVT rund 840 Millionen Euro investiert.

**Steuern:** Einnahmen aus Gewerbebetrieb.

**Meiner Meinung nach...** Auf den Immobilienmärkten rund um den Globus herrscht weitgehend Stillstand. Verkäufer wollen die gesunkenen Werte offenbar noch nicht akzeptieren, und potenzielle Erwerber warten darauf, dass die Preise weiter sinken. Keine gute Situation – aber auch verständlich. Auf dem Zweitmarkt ist die Preisfindung transparenter. Die Altfonds punkten mit einer nachvollziehbaren Historie und deutlich mehr Informationen als bei Investitionen auf dem Erstmarkt. Außerdem sind die Kurse für Gebrauchtfonds in den vergangenen Monaten kräftig gesunken und erlauben günstige Einstiegspreise. Für vermögende Anleger und (semi)professionelle Investoren, die ihr Portfolio um ein von Experten gemanagtes, diversifiziertes Immobilien-Paket ergänzen möchten. □

# Investieren mit Klimaschutz- wirkung

Ihr Impact-Investment  
für die Energiewende

[www.hep.global](http://www.hep.global)



there is no planet b.

hep

## Habona

### Edeka in Berlin

Die **Habona Invest Gruppe** hat einen Nahversorger für den Spezialfonds einer deutschen Versicherung gekauft, der gemeinsam mit **IntReal** aufgelegt wurde. Der Vollsortimenter befindet sich im Berliner Ortsteil Kaulsdorf und wurde von einem deutschen Family Office für ein Investitionsvolumen im hohen siebenstelligen Bereich erworben. Langfristiger Mieter im Objekt ist **Edeka** mit einer Restlaufzeit von mehr als zehn Jahren. Kunden stehen eine E-Ladesäule und eine **DHL**-Packstation zur Verfügung.

# Erste Lichtblicke am Horizont?

Immobilienklima hat Jahrestief erreicht - Hoffnung auf antizyklische Käufer

**Auf Hoffnung folgt Resignation: Nachdem Immobilienmarkt-Akteure noch auf eine Besserung der Marktlage und eine Jahresendrallye 2023 gesetzt hatten, scheinen diese Erwartungen trotz nachlassender Inflationsdynamik nun zerstoßen zu sein.**

Das Gesamtimmobilienklima ist mit 64,3 Punkten auf einem Jahrestiefstwert angelangt, und die Stimmung an den Büromärkten ist mit 47,9 Punkten sogar auf den geringsten Wert seit 2009 gesunken. **Florian Wenner**, Head of Research & ESG bei **Primonial REIM Germany** sieht jedoch einige Lichtblicke am Horizont: „Die Inflationsraten in den USA und Großbritannien sind deutlich rückläufig. Die zinsbedingten Immobilienabwertungen

könnten schneller zu einem Ende kommen als Marktteilnehmer derzeit erwarten. Diejenigen, die über eine klare Asset Management-Strategie verfügen und den Mut haben, antizyklisch zu investieren, können von den niedrigeren Preisen profitieren.“ Viele Marktakteure hätten zudem das Wohnsegment als Chance in der Krise ausgemacht und sehen hier die Möglichkeit auf attraktive Renditen und geringe Risiken.

## Büroimmobilien

Mit einem Transaktionsvolumen von lediglich drei Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2023 ist die Hausse am deutschen Büroimmobilienmarkt nach Ansicht Wenners endgültig vorbei. Neben Homeoffice-Debatten spielten Rezessi-

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](https://www.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](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.

onsorgen und deren Auswirkungen für die Flächen- nachfrage eine große Rolle. Auch ausländische Käufer hielten sich derzeit stark zurück. Die Preisfindung halte an, auch wenn spürbar sei, dass Verkäufer mittlerweile größere Preisabschläge akzeptierten. Wenner geht davon aus, dass wieder mit einer höheren Marktaktivität zu rechnen sei, sobald die zinsbedingten Wertbereinigungen stattgefunden haben: „Aufgrund der eher statischen deutschen Bewertungsmethodik und fehlenden Vergleichstransaktionen sind viele Buchwerte großer Bürobestandhalter noch nicht an das aktuelle Marktniveau angepasst. Sobald das erfolgt ist, werden sich Ankaufsoportunitäten ergeben.“ Wie weit die Preisfindung noch gehen werde, hänge maßgeblich von der Zins- und Konjunktorentwicklung der nächsten Monate ab. Die Spitzenrenditen für A-Städte lägen indes bei 4,1 Prozent und für Sekundärstädte bei 4,4 Prozent.

### Wohnimmobilien

„Wohnimmobilien sind der neue Liebling der Investoren und versprechen Stabilität in wirtschaftlich unsicheren Zeiten“, so Wenner. Zwar habe der Wohnimmobilieninvestmentmarkt in den ersten sechs Monaten 2023 mit einem Investitionsvolumen von rund 2,3

Milliarden Euro eine Vollbremsung hingelegt, vor dem Hintergrund rückläufiger Genehmigungs- und Fertigstellungszahlen blickten viele Investoren aber mit großem Interesse auf den Markt. „Die einfache Formel lautet: Weniger Bautätigkeit in den nächsten Jahren führt zu höherer Nachfrage im Bestand und somit zu deutlich steigenden Mieten.“ Der Chefresearher verweist allerdings darauf, dass weder die zinsbedingten Abwertungen noch die Kosten der grünen Transformation hinreichend im Preisniveau reflektiert seien. Ob das durch steigende Mieten in einem sehr regulierten Markt vollständig ausgeglichen werden könne oder ob es sinnvoller sei, weitere Preiskorrekturen abzuwarten, hänge von der weiteren Zinsentwicklung ab.

### Einzelhandelsimmobilien

Am Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien dominierten im ersten Halbjahr die Übernahmen einiger großer **Karstadt**-Kaufhäuser das Investitionsvolumen von 2,6 Milliarden Euro. Aus den höheren Transaktionsvolumina im Vergleich zu den Assetklassen Büro und Wohnen ließen sich somit kaum übergeordnete Erkenntnisse ableiten. Für konventionelle Shopping-Center und Fachmarktzentren bleibe

WERBUNG

 Verifort Capital

## »Investitionen mit Wirkung.«

Der Publikums-AIF »Verifort Capital HC2« bietet die Möglichkeit sich am Zukunftsmarkt von Health&Care-Immobilien zu beteiligen.

#### Das Wichtigste im Überblick:

- Immobilien mit dem Schwerpunkt auf Sozial-, Pflege und Betreuungseinrichtungen
- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag
- 3,5% p. a. nach Abschluss der Platzierungs- und Investitionsphase bis 2035 (Prognose)
- Artikel-8-Fonds gemäß der Offenlegungsverordnung

deutscher  
beteiligung|preis 2022



Ausgezeichnet in der Kategorie  
»TOP nachhaltiges Investment-  
vermögen« für die Assetklasse  
Health&Care.

zum Fonds



Werbehinweis zum Fondsprodukt:  
[www.verifort-capital.de/vchc2-disclaimer](http://www.verifort-capital.de/vchc2-disclaimer)

## Quadoro

### Landesamt NRW

**Quadoro Investment** hat ein Bürogebäude für den offenen Spezialfonds „Quadoro Social Infrastructure“ in Hamm erworben. Die viergeschossige Immobilie wurde im Jahre 1914 errichtet, 1964 erweitert und 2021 saniert. Die Mietfläche von mehr als 5.000 Quadratmeter ist an das **Landesamt für Finanzen Nordrhein-Westfalen** vermietet. Aufgrund der Komplettsanierung und der Nutzung grüner Fernwärme hat das Gebäude einen sehr niedrigen Energiebedarf und erfüllt die strengen Nachhaltigkeitsanforderungen des Fonds.

die Marktsituation kompliziert. Online-Handel und veränderte Konsumgewohnheiten stellten die Zukunftsfähigkeit ganzer Geschäftsmodelle in Frage. „Einzelhandelsimmobilien mit solventen Mietern und zukunftsfähigem Geschäftsmodell zu finden, bleibt außerhalb von Supermärkten weiterhin die große Herausforderung“, sagt Wenner. Bei den Spitzenrenditen sei ein weiterer Anstieg auf 4,2 Prozent für High-Street-Shops, 4,6 Prozent für Supermärkte und auf 5,1 Prozent für Shopping-Center zu verzeichnen.

### Gesundheitsimmobilien

Das Investoreninteresse nach Gesundheitsimmobilien sei weiterhin ungebrochen hoch, das Transaktionsvolumen lag im ersten Halbjahr 2023 mit rund 0,7 Milliarden Euro auf dem mittleren Niveau der vergangenen fünf Jahre im selben Vergleichszeitraum. „Sofern

Standort-, Betreiber- und Gebäudequalität passen, können Gesundheitsimmobilien vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung auch in einem komplizierten Marktumfeld ein attraktives Investment darstellen“, unterstreicht Wenner. Er verweist jedoch darauf, dass bei Transaktionen eine deutlich höhere Selektivität in Bezug auf Betreiberbonität und energetische Gebäudeaspekte herrsche.

Die genaue Analyse der finanziellen Situation der jeweiligen Betreiber sei wichtiger denn je. Während die Solvenz der Betreiber von Investoren nur begrenzt beeinflussbar sei – die zu zahlende Pacht mache in der Regel deutlich weniger als zehn Prozent der Gesamtkosten aus – stellten energetische Aspekte einen wichtigen Kostenhebel dar. Die strukturellen Probleme des Pflegesektors mit fehlendem Personal und geringeren Auslastungsquoten be-



**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](http://www.IMMAC.de/dachfonds)

dürften allerdings staatlicher Reformen. Beachtlich sei, wie schnell die Spitzenrenditen für Pflegeheime in den vergangenen Monaten gestiegen seien: von 3,9 Prozent Ende 2021 auf 4,9 Prozent Mitte 2023.

### Hotelimmobilien

Hotelimmobilien blieben im ersten Halbjahr 2023 die Assetklasse mit dem geringsten Investoreninteresse: In den ersten sechs Monaten wurde lediglich ein Transaktionsvolumen von 400 Millionen Euro registriert. Die Spitzenrendite liege bei 4,9 Prozent. Im Gegensatz zum Investmentmarkt befinde sich laut Wenner die Hotellerie jedoch auf Erholungskurs: „Die Übernachtungszahlen der ersten sechs Monate sind gut und bewegen sich in etwa auf dem Niveau von 2019.“ Wenner sieht die Hotelbetreiber vor allem angesichts hoher Energiekosten und Personalengpässe zwar weiterhin vor großen Herausforderungen. „Bisher scheinen die Hotelbetreiber die höheren Kosten allerdings durch höhere Preise an die Endnutzer weitergeben zu können.“ Die großen Betreiberketten meldeten wieder gute Zahlen, sodass sich für Investoren attraktive Ankaufsoportunitäten ergeben könnten.

### Logistikimmobilien

Auch am Logistikimmobilienmarkt sieht Wenner ein vorläufiges Ende der Partystimmung. Mit Investments von rund 1,7 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2023 lag das Transaktionsvolumen weit von den Boomjahren seit 2017 entfernt. Hohe Anteile (53 Prozent) entfielen dabei auf ausländische Käufer. Auch der Flächenumsatz sei deutlich eingebrochen. Das rückläufige Wirtschaftswachstum trübe die Stimmung im Logistiksektor, während die gestiegenen Baukosten für einen Rückgang der Neubaufächenzufuhr sorgten. Die Spitzenrendite liege derzeit bei 4,0 Prozent.

Allerdings fielen die zinsbedingten Wertkorrekturen bislang geringer aus als in anderen Assetklassen. „Dies bedeutet, dass weitere Wertbereinigungen entweder noch bevorstehen, oder Logistikimmobilien besonders gut durch die Krise kommen“, so Wenner. Vor dem Hintergrund hoher Standortkosten in Deutschland sei eine anhaltend niedrigere Logistikanfrage jedoch nicht unwahrscheinlich. Andere europäische Länder könnten stärker von Rückverlagerungen von Produktionsstätten profitieren. □

Marketing-Anzeige



**24 JAHRE**  
ÖKORENTA

DUNKELGRÜNER FONDS  
ARTIKEL  
9  
EU-OFFENLEGUNGS-VERORDNUNG

## 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](https://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](https://okorenta.de/downloads). Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter folgendem Link abrufbar [auricher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte](https://auricher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte). Bildquelle: Adobe Stock

**ÖKORENTA**  
*ökorentabel investieren.*

## IntReal

### Weiter gewachsen

Die **IntReal** hat ihren Wachstumskurs fortgesetzt. Zum Ende Juni 2023 beliefen sich die Assets under Administration (AuA) des Hamburger Administrationsspezialisten auf 64,8 Milliarden Euro. Das entspricht einer Steigerung um rund 2,7 Milliarden Euro beziehungsweise 4,3 Prozent gegenüber dem Stand zum Ende des vorangegangenen Geschäftsjahres. Verglichen mit dem Ende des ersten Quartals 2023 ergab sich ein Zuwachs von 1,1 Milliarden Euro beziehungsweise 1,7 Prozent.

# Verregneter Immobilien-Sommer

Deutsche Hypo: Verkäufer stellen sich auf neue Marktgegebenheiten ein

**Auf dem Immobilienmarkt ist im Juli keine heitere Sommerstimmung zu vernehmen. Das Transaktionsvolumen hat sich nur geringfügig verändert – eine echte Trendwende lässt sich noch nicht erkennen. So kommentiert Harald Nolterieke von der Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance die Lage.**

Anlass zur Hoffnung gebe allerdings, dass vereinzelt Abschlüsse getätigt werden und weitere in Vorbereitung sind. Die Verkäufer stellen sich allmählich auf die neuen Marktgegebenheiten mit gesunkenen Kaufpreiskennzahlen ein. Die Nachfrage nach Logistikobjekten ist weiterhin hoch - insbesondere auf dem Vermietungsmarkt in den etablierten Hubs. Im Handel gibt es bei den Nah-

versorgern in Toplagen gute Mietabschlüsse. Auch das Hotelsegment hat sich wieder erholt und verzeichnet – verglichen mit der Zeit vor Corona – höhere Auslastungen und bessere operative Ergebnisse. Dies spiegelt sich jedoch noch nicht in Transaktionen wider. Der Büromarkt in zentralen, sehr guten Lagen zeigt unverändert steigende Mieteinnahmen. Abschlüsse in den Stadtteillagen sind noch rar, doch Anzeichen deuten vorsichtig darauf hin, dass der Vermietungsmarkt hier langsam wieder Fahrt aufnimmt.

Bei den Developern gibt es die Tendenz, Projekte bei fehlenden Vorvermietungen zurückzustellen. In Anbetracht des Anstiegs der kurzfristigen Zinsen hat eine ausreichende Liquidität

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren

Unruhige Zeiten,  
unruhige Märkte!

Setzen Sie auf Kontinuität  
und Kompetenz.

Informieren Sie sich über unsere  
einzigartige Investment-Philosophie.

[www.ustreuhand.de](http://www.ustreuhand.de)

**Rufen Sie uns an: 069/6380 939-0**



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](http://www.deutsche-finance-group.de).

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

## IMMOBILIENKLIMA BIS JULI 2023

Indexwert



**Schlechter war die Stimmung nur in der Finanzkrise 2008 und 2009.** Nach einem Zwischenhoch ab 2021 hat der Krieg in der Ukraine mit der anschließenden Zinssteigerung die Laune auf den Immobilienmärkten verhagelt.

tätsversorgung insbesondere für Projektentwickler eine besondere Bedeutung. Hinzu kommt, dass Finanzierungen durch erforderliche, gestiegene Ansprüche an die Kapaldienstfähigkeiten und Haftungsübernahmen erschwert werden. Trotzdem finden auch aktuell durchaus nennenswerte und zahlreiche Neufinanzierungen über die **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** unverändert statt. Das Deutsche Hypo Immobilienklima setzt seine Berg- und Talfahrt im Juli weiter fort.

Nach der erfreulichen Erholung im Vormonat sinkt die Stimmung der rund 1.200 befragten Immobilienexperten in der 187. Monatsbefragung drastisch: Das Immobilienklima bricht um 13,0 Prozent auf 64,3 Punkte ein und erfährt damit den deutlichsten Rückgang in diesem Jahr. Dazu hat insbesondere das stark rückläufige Investmentklima beigetragen. Mit einem Verlust um 16,5 Prozent sinkt es auf 45,9 Punkte und damit auf den tiefsten Stand seit 2008. Auch das Ertragsklima zeigt eine deutlich negative Entwicklung – es geht um 10,7 Prozent auf 84,0 Punkte zurück und unterschreitet damit erstmals in diesem Jahr die 90-Punkte-Marke.

### Vertrauensverlust in allen Assetklassen

Nach der außergewöhnlich positiven Entwicklung in nahezu allen Assetklassen im vergangenen Monat hat sich das Stimmungsbild im Juli teils deutlich verschlechtert. Der Büro- und der Handelsimmobilienmarkt werden in der Julibefragung am schwächsten eingeschätzt und brechen um deutliche 18,2 Prozent auf 47,9 Punkte (Büro) bzw. um 18,6 Prozent auf 47,6 Punkte (Handel) ein. Ebenfalls zweistellige Verluste verzeichnet das Hotelklima mit einem Minus

von 10,2 Prozent auf nun 75,2 Punkte. Das Wohn- und Logistikklima tauschen erneut die Plätze. Nach dem deutlichen Zuwachs im Vormonat verzeichnet das Logistikklima im Juli einen Verlust von 9,4 Prozent auf 99,9 Punkte. Das Wohnklima weist einen verhältnismäßig moderaten Rückgang um 4,5 Prozent auf nun 103,1 Punkte auf und setzt sich somit wieder an die Spitze. □

## WERTE UND VERÄNDERUNGEN DER INDIZES\*

Quelle: bulwiengesa AG	Junl 2023	Juli 2023	(%)
Immobilienklima	73,8	64,3	-13,0
Investmentklima	55,0	45,9	-16,5
Ertragsklima	94,1	84,0	-10,7
Büroklima	58,5	47,9	-18,2
Handelklima	58,5	47,6	-18,6
Wohnklima	107,9	103,1	-4,5
Logistikklima	110,2	99,9	-9,4
Hotelklima	83,7	75,2	-10,2

\*Es können Rundungsdifferenzen auftreten.

**Das sieht nicht gut aus.** Lediglich bei den Wohnungen liegt das Klima noch im dreistelligen Bereich.

## HIH Invest

### Insti-Lösungen

HIH Invest hat das Wachstumstempo seines Geschäftsbereichs Multi Manager Business (MMB) mit seinen Dachfonds, Masterfonds und Bündelungslösungen erneut gesteigert. Im zweiten Quartal 2023 konnte der Bereich „Investoren mit Mandaten“ von rund vier Milliarden Euro Gesamtvolumen als Neukunden hinzugewinnen. Damit wächst das Geschäftsfeld Multi Manager Business der HIH Invest auf mehr als zehn Milliarden Euro. Instis können darüber ihre Assets nach persönlichen Bedürfnissen bündeln.

# Meldung aus dem Maschinenraum

Catella: Zur EXPO REAL kommt Preisfindung bei Immobilien in Fahrt

**Catella blickt mit uns in den Maschinenraum eines Immobilieninvestors und will damit auch eine klassische Black Box transparenter machen. Die Rede ist von der Phase, bevor es zu einer Due Diligence, dem Signing bzw. Closing kommt.**

„Die Anzahl der geprüften Immobilienangebote wirkt dabei auch als Indikator zur Verfassung der Investmentmärkte. Vorneweg ein fast schon eisernes Gesetz bei Investoren“, sagt Professor **Thomas Beyerle**, Chef-Researcher bei **Catella**. Traditionell liege die reine Zahl der Angebote im ersten Halbjahr immer höher als in der zweiten Jahreshälfte.

Aktuell lassen sich interessante Aspekte für den Zeitraum Januar bis Juni 2023

mit insgesamt 426 qualifizierten Angeboten feststellen, die Catella in seine Datenbank aufgenommen hat:

- Rund 30 Prozent der eingegangenen Objekte kamen von den TOP 5 Maklerhäusern.
- Durch die 70 Prozent regionalen Anbieter zeigt sich auch eine starke regionale Streuung und eine latente Exit-Position an B & C Standorten.
- Die relative Verteilung der Angebote zeigt, dass es bereits zum Jahresende 2022 aufgrund der Zinsentwicklung einen starken Rückgang der Angebote gab („Wait & See Phase“).
- Die Anzahl der bei angenommenen Exposés liegt 24 Prozent (436) unter dem des Vorjahreswert (574), und erst-



**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!**

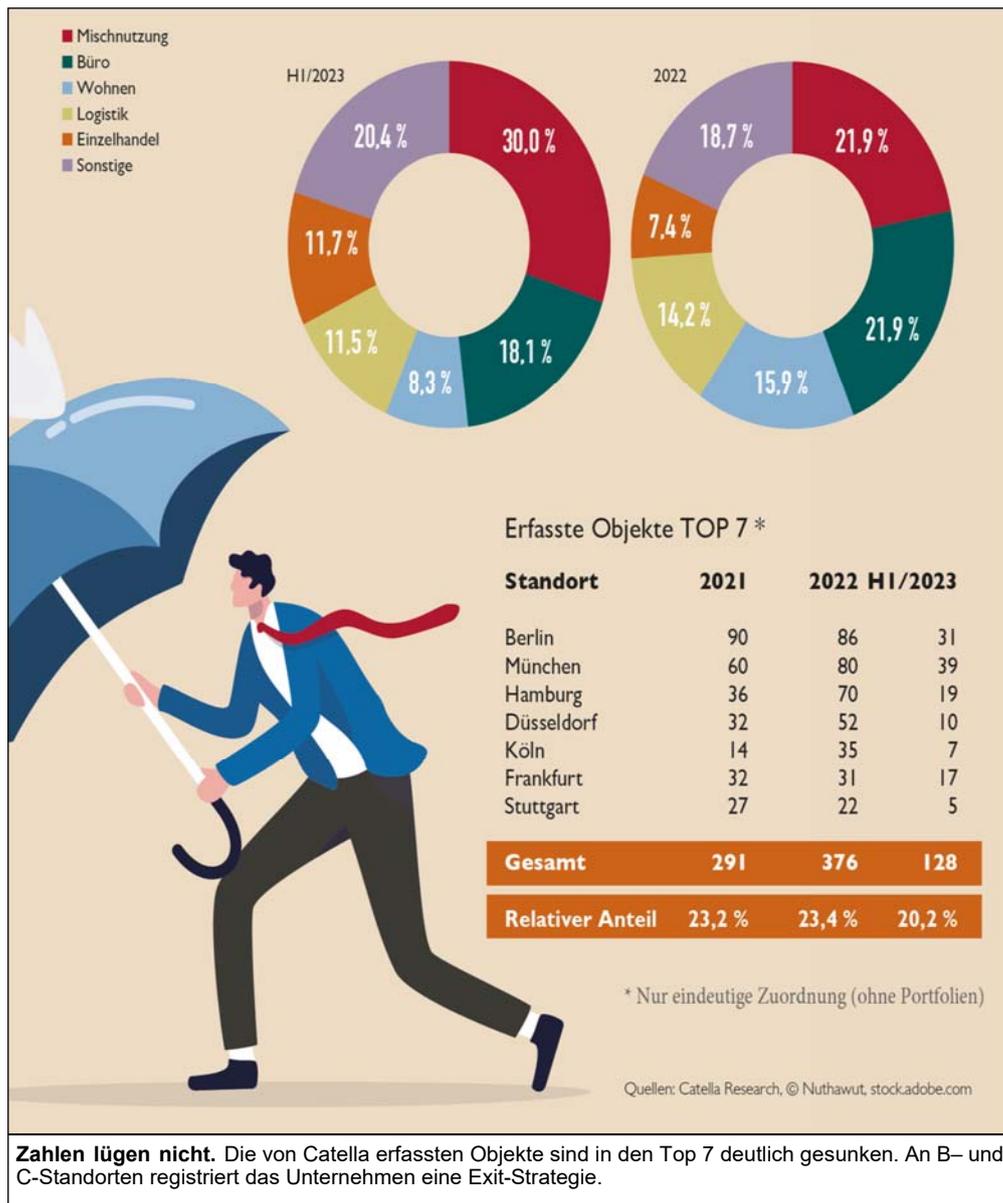
[www.realisag.de](http://www.realisag.de)  **Real I.S.**

## Wechsel Dich

**Asoka Wöhrmann** ist alleiniger CEO bei **Patrizia**. Er übernimmt damit den Verantwortungsbereich und die Aufgaben von **Wolfgang Egger**. Wöhrmann, ehemaliger CEO des weltweiten Vermögensverwalters **DWS Group**, ist im Mai als designierter CEO zu Patrizia gekommen. Nach Abschluss des strukturierten Übergabeprozesses übernimmt Wöhrmann die Verantwortung für die Weiterentwicklung der weltweiten Investmentplattform für Real Assets.

Die **Gubbi AG**, ein von Digitalen Assets und Blockchain-Lösungen für Finanzdienstleister und Finanzunternehmen, hat **Matthias Wiegel** zum neuen Aufsichtsratsmitglied bestellt. Wiegel verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche und war in verschiedenen Führungs- und Managementpositionen bei der **Skandia Lebensversicherung AG**, der **Standard Life plc.** und der **UBS Asset Management GmbH** tätig. Seit 2017 gehörte er dem Vorstand des **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V.** an, dessen Generalbevollmächtigter er aktuell ist.

Das Immobilien-Multi-Family-Office **Pamera Real Estate Partners** hat sich an den Standorten Berlin und München weiter verstärkt. Neu im Team sind **Sebastian Giebel** und **Niklas Junker**. Beide unterstützen die jeweiligen Teams vor Ort im Bereich Asset Management und Projektentwicklung.



**Zahlen lügen nicht.** Die von Catella erfassten Objekte sind in den Top 7 deutlich gesunken. An B- und C-Standorten registriert das Unternehmen eine Exit-Strategie.

mals seit 2015 wieder unter dem zehnjährigen Durchschnitt von 518 Objekten. („Testing phase“).

- Die TOP 5 Standorte (nach Anzahl der erfassten Objekte) sind: München, Berlin, Hamburg, Frankfurt und Hannover.
- Platz 30 ist Halle an der Saale – mit gleich drei Objekten.

„Neben dieser rein quantitativen Catella-spezifischen Analyse nehmen wir aber vermehrt wahr, dass die Phase der rationalen Preisfindung („rational pricing“) auf der Verkäuferseite langsam einsetzt. Zumindest registrieren wir seit Mai 2023, dass die Reduktion der Vervielfältiger

beziehungsweise ein Renditeanstieg bei der erneuten Zusendung von Objekten aus dem ersten Quartal messbar wird“, so Beyerle.

Er erwartet, dass diese Preisfindungsphase („rational pricing“) erst Ende des dritten Quartals Fahrt gewinnt, nicht zuletzt auch mit Blick auf die EXPO REAL Anfang Oktober. □

# Ärztelhäuser und Betreutes Wohnen gefragt

Pflegeheime leiden unter der Pleite zahlreicher Betreiber - Preisvorstellungen liegen noch auseinander

**Das starke Objekt wird zum Patienten. Die Situation auf den Pflegeheim-Märkten hat sich innerhalb weniger Monate komplett gewandelt: Viele Probleme werden offenbar, und die Nachfrage ist deutlich gesunken.**

Im ersten Halbjahr des laufenden Jahres wurden in Deutschland Gesundheitsimmobilien für 723 Millionen Euro gehandelt. Damit lag das Transaktionsvolumen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 um 51 Prozent niedriger. Laut Savills war es zugleich das niedrigste Halbjahresvolumen seit dem zweiten Halbjahr 2017 mit 604 Millionen Euro. **Max Eiting**, Associate Director Operational Capital Markets – Healthcare bei **Savills Germany** berichtet: „Nach wie vor erschweren zu weit auseinanderliegende Preisvorstellungen von Eigentümern und Bietern den Abschluss von vielen Transaktionen.“

Im traditionell größten und liquidesten Segment der Gesundheitsimmobilien, den Pflegeheimen, haben sich

die schon länger anbahnenden Herausforderungen am Nutzermarkt zuletzt deutlich manifestiert. **Matti Schenk**, Associate Director Research bei Savills Germany, kommentiert: „Seit Jahresanfang gab es fünf Großinsolvenzen und Schutzschirmverfahren von Pflegeheimbetreibern. Allein hiervon waren rund 270 Einrichtungen mit zusammen 18.600 Pflegeplätzen betroffen.“ Hinzu kommen noch diverse kleinere Insolvenzen oder bereits geschlossene Pflegeeinrichtungen. Die Pflegeheimbetreiber waren bereits im Zuge der COVID-19-Pandemie mit stark gestiegenen Kosten und gesunkenen Auslastungen konfrontiert. Seit Anfang vergangenen Jahres führte die hohe Inflationsrate bei den Betreibern zu deutlich höheren Energie- und Verbrauchsgüterkosten, aber auch zu höheren Pachtzahlungen aufgrund von Indexierungsklauseln. Das neue Tariftreuegesetz führte zu weiteren Herausforderungen, insbesondere weil die Betreiber bei ihren Einnahmen sehr stark von den Rahmenbedingungen der Pflegepolitik und Verhandlungen mit den Kostenträgern abhängig sind. →



BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

**Residential Real Estate:**

Investitionen in Wohnimmobilien-  
Projektentwicklungen im  
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

## Wechsel Dich

Das Bad Homburger Multi Asset-Investmenthaus **FERI** treibt die Fokussierung auf die Marke voran und passt infolgedessen seine Organisationsstruktur an: Die **FERI Trust GmbH** hat sich in **FERI AG** umbenannt. Sie bildet gemeinsam mit den beiden Auslandsgesellschaften in Luxemburg und in der Schweiz den Kern der FERI-Gruppe. Vorstandsvorsitzender ist **Marcel Renné**.

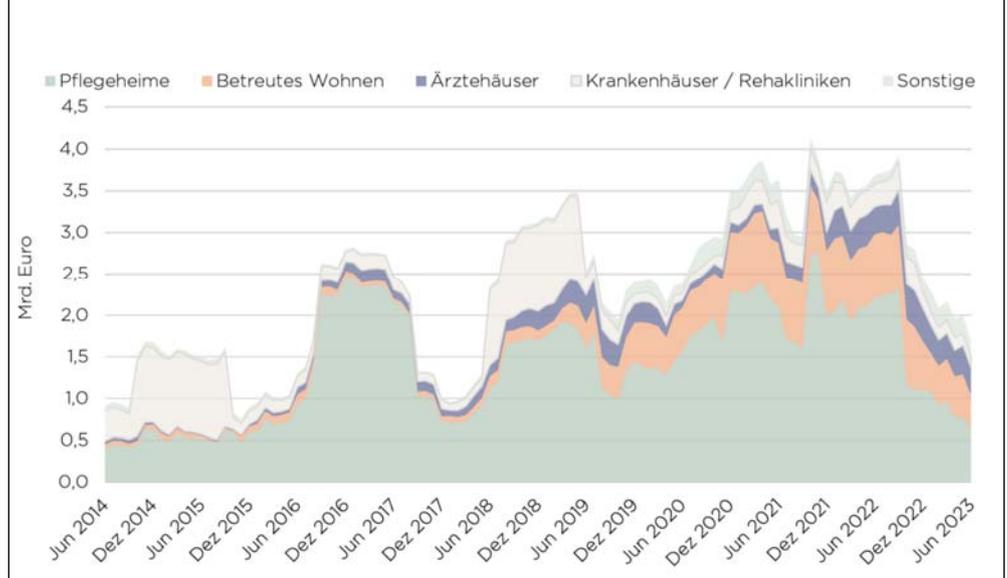
**Hansinvest Real Assets** verstärkt sich mit **Elisabeth Behr** als neue Leiterin Asset Management Deutschland. In dieser Funktion verantwortet sie seit Juli 2023 ein Bestandsportfolio aus rund 81 Immobilien an 22 Standorten. Sie arbeitet mit **Björn Schütt** zusammen, der bereits seit 2020 für das internationale Immobilien-Portfolio zuständig ist.

## Deka Immobilien

### Halbe Lagerhallen

**Deka Immobilien** sichert sich 50 Prozent der Anteile an einem deutschen Logistikportfolio von **VGP N.V.** mit einem Gesamtwert von rund 1,12 Milliarden Euro. Das Portfolio setzt sich aus voll vermieteten Bestandsgebäuden ab dem Baujahr 2021 und Projektentwicklungen mit Fertigstellung bis 2024 zusammen und ist auf die fünf Standorte Berlin, Laatzen, Magdeburg, Göttingen und Gießen verteilt. Sie sind für den Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds „Deka-Immobilien-Europa“ und für das Portfolio des Offenen Immobilienfonds „WestInvest InterSelect“ bestimmt.

Abb. 1: Transaktionsvolumen Deutschland (letzte 12 Monate rollierend)



In allen Segmenten der Sozialimmobilien sinken die Transaktionen. Pflegeheime sind am stärksten davon betroffen, Betreutes Wohnen und Ärztehäuser weniger.

Nach einhelliger Meinung der Pflegeheimbetreiber steigen beispielsweise die Investitionskostenätze viel zu gering, um einen wirtschaftlichen Betrieb von Pflegeeinrichtungen dauerhaft zu finanzieren. Darüber hinaus sorgen Personalengpässe dafür, dass entweder nicht alle Plätze belegt werden und den Betreibern Einnahmen verloren gehen oder aber auf sehr teures Leasingpersonal zurückgegriffen werden muss. Bei dieser Gemengelage handelt es sich offenkundig um ein strukturelles Problem im deutschen Pflegesystem. Zwar trat Anfang Juli die neue Pflegereform in Kraft, die pro Jahr 6,6 Milliarden Euro zusätzlich für die Pflege mobilisieren soll, gleichzeitig streicht der Bund jedoch seinen Zuschuss zur Pflegeversicherung. „Momentan scheint eine substanzielle Reform zur nachhaltigen Finanzierbarkeit der Pflege nicht in Sicht zu sein. Das Damoklesschwert der Betreiberinsolvenzen dürften daher auch weiter über dem Sektor schweben“, so Schenk.

Weil die strukturellen Probleme beim wirtschaftlichen Betrieb von Pflegeheimen die langfristigen Wachstumsperspektiven des Sektors überstrahlen, beobachtet Savills insbesondere bei risikoaversen Investoren eine deutliche Zurückhaltung bei weiteren Pflegeheiminvestments. Dies schlägt sich immer deutlicher auch in den Invest-

mentmarktzahlen nieder. So entfielen auf Pflegeheime lediglich 39 Prozent des Transaktionsvolumens und damit deutlich weniger als im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre (57 Prozent). Immer mehr an Bedeutung gewinnen stattdessen Ärztehäuser und Wohnanlagen des Betreuten Wohnens. Etwa 26 Prozent des Volumens im ersten Halbjahr 2023 entfielen auf Wohnanlagen des Betreuten Wohnens und weitere 19 Prozent auf Ärztehäuser und Medizinische Versorgungszentren.

Bis vor Beginn der Zinswende und der sich zuspitzenden Krise bei den Pflegeheimbetreibern interessierten sich immer mehr Investoren für den Sektor der Gesundheitsimmobilien und legten entsprechende Fondsvehikel auf. Grundsätzlich stehen Gesundheitsimmobilien laut Savills weiter auf dem Zettel vieler Investoren. Nichtsdestotrotz halten sich viele Investoren derzeit mit Ankäufen zurück und warten die weitere Marktentwicklung ab. So trat im ersten Halbjahr kein einziger der zehn größten Investoren von Gesundheitsimmobilien der vorigen fünf Jahre (gemessen am Ankaufovolumen) als Käufer in Erscheinung. Käufer aus Deutschland dominierten mit einem Volumenanteil von 89 Prozent das Geschehen im ersten Halbjahr. Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre entfielen auf sie lediglich rund 52 Prozent des Volumens. →

Eiting: „Vor allem langjährig aktive Spezialisten, die aufgrund ihrer guten Vernetzung und Marktkenntnis auch einen Betreiberwechsel organisieren können, werden bei der wachsenden Zahl an verfügbaren Bestandsobjekten fündig. Ein Großteil der Investoren stellt weiterhin auf Neubauprodukte ab und hat dementsprechend relativ wenig Kaufoptionen. Angesichts der rückläufigen Bauaktivität, auch aufgrund der anhaltend hohen Baukosten, dürfte das Angebot für Core- und Core-Plus-Investoren auch in nächster Zeit knapp bleiben.“

Vor allem größere Portfolios stoßen bei Investoren derzeit auf Zurückhaltung. Dementsprechend kleinteilig stellte sich der Markt in den vergangenen Monaten dar. Laut Savills entfiel im ersten Halbjahr lediglich ein Viertel des Transaktionsvolumens auf Portfolioverkäufe – im Vorjahr waren es noch 41 Prozent und im Fünfjahresmittel 51 Prozent.

Zum rückläufigen Transaktionsvolumen tragen auch die gestiegenen Anfangsrenditen bei. Die Spitzenrendite für Pflegeheime taxiert Savills zum Ende des ersten Halbjahres auf 4,9 Prozent. Damit stieg die Spitzenrendite auf Jahressicht um 100 Basispunkte und liegt somit in etwa auf dem Niveau des Jahres 2018. Gerade für Be-

standsobjekte mit schlechtem Gebäudestandard oder kriselndem Betreiber dürften die Renditen im weiteren Jahresverlauf weiter nach oben gehen.

Angesichts der gestiegenen Anfangsrenditen dürften einige Investoren wieder vermehrt Ankäufe prüfen. Savills erwartet in der zweiten Jahreshälfte eine steigende Zahl an Transaktionen, geht jedoch insgesamt von einer weiterhin recht verhaltenen Transaktionsaktivität aus. Eiting prognostiziert: „Während mehr Pflegeheime zum Verkauf stehen, werden die Investoren in diesem Segment nur sehr selektiv agieren, so dass das Transaktionsvolumen unterdurchschnittlich bleiben dürfte. Die stärkere Fokussierung auf Betreutes Wohnen und Ärztehäuser, aber auch auf Fach- und Rehakliniken, wird weiter anhalten. Zwar sind auch Ärzte und Betreiber von Rehakliniken mit höheren Kosten konfrontiert und zu großen Teilen von den Zahlungen der Krankenkassen abhängig, jedoch ist die wirtschaftliche Situation am Nutzermarkt hier aus Investorensicht viel weniger prekär als am Pflegemarkt. Stark nachgefragt dürften Objekte mit Nutzern sein, die vor allem auf solvente Privatpatienten setzen.“ □



## 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](http://www.wealthcap.com/echte-werte)

35 Jahre  
Erfahrung



# Stabile Preise an Urlaubsorten in Nord und Süd

Einzigartige Ferienimmobilien in Bestlage lassen sich auch weiterhin mit Sanierungsstau gut verkaufen

**In der vergangenen Ausgabe haben wir über die gefragtesten und teuersten Regionen für Ferienimmobilien berichtet. Doch Urlaub hierzulande heißt mehr als Sylt und Tegernsee. Daher schauen wir uns diesmal an, wie Engel & Völkers die Entwicklung in anderen Märkten bewertet.**

Das Jahr 2022 war im Tourismusmarkt Deutschland von Erholung geprägt. Die Einschränkungen durch die Pandemie ließen immer weiter nach, und die Reiselust nahm wieder deutlich zu. Mit mehr als 450 Millionen Übernachtungen erreichte Deutschland zwar noch nicht ganz den Rekordwert des Jahres 2019 mit 495 Millionen, gegenüber den Jahren 2020 (302 Millionen) und 2021 (310 Millionen) war es jedoch ein Zugewinn von mehr als 45 Prozent und der vierthöchste Wert seit Beginn der Erfassung. In dieser von Reisebeschränkungen geprägten Zeit gewann nicht nur der Inlandtourismus deutlich an Bedeutung gegenüber Fernreisen, sondern auch Ferienhäuser und Ferienwohnungen wurden eine immer beliebte Unterkunftsart. Mit 51,8 Millionen registrierten Übernachtungen in gewerblich vermieteten Ferienimmobilien wurde in diesem Segment der bisherige Rekordwert von 2019 sogar deutlich übertroffen. Der Anteil an Übernachtungen in Ferienimmobilien an den Gesamtübernachtungen sank zwar 2022 wieder leicht, dies sei jedoch vor allem auf die Aufhebung von Beherbergungsverboten in der Hotellerie zurückzuführen.

Die Kaufnachfrage nach Ferienimmobilien übertraf das Angebot in den beliebten deutschen Ferienregionen in den vergangenen Jahren bei weitem. Die stetige Erhöhung der Bauzinsen ab dem zweiten Quartal 2022 führte dazu, dass vor allem in den mittleren und einfachen Lagen einiger Ferienorte eine gewisse Kaufzurückhaltung einsetzte und die Nachfrage etwas dämpfte. Hier wurde bei einigen Kaufinteressenten eine abwartende Haltung

eingenommen und die Kaufentscheidung für die eigene Ferienimmobilie zunächst verschoben. Generell werden Ferienhäuser und Ferienwohnungen jedoch besonders häufig mit hohem Eigenkapitalanteil erworben, was die Auswirkungen der gestiegenen Zinsen senkt.

Die Preiskorrekturen fallen daher im Vergleich zum Erstwohnsitzmarkt sehr gering aus. In den Toplagen der beliebtesten Ferienregionen sind die Preise auch häufig komplett stabil geblieben, wobei die starken Preisanstiege der Vorjahre nicht mehr erreicht wurden. Beim Vergleich der durchschnittlichen Angebotspreise für Immobilien in den beliebtesten Ferienorten fällt auf, dass die Preise im zweiten Halbjahr 2022 meist deutlich höher waren als im Vorjahreszeitraum. Die Korrekturen fielen somit zumeist deutlich schwächer aus als die Anstiege im Halbjahr zuvor.

Die gestiegenen Energiekosten sorgen dafür, dass vor allem moderne, effiziente oder gut sanierte Häuser gefragt sind. Eigentümer traditioneller Ferienhäuser, die in die Jahre gekommen sind, stehen daher aktuell häufig vor der Herausforderung der energetischen Modernisierung ihres Objekts. Dadurch werden einerseits die eigenen Energiekosten gesenkt und andererseits die Wiederverkaufsmöglichkeiten erheblich verbessert. Hohe Materialkosten und lange Lieferzeiten machen den Erwerb von sanierungsbedürftigen Objekten weniger attraktiv. Gebäude nach den aktuellen Energiestandards hingegen sind die Gewinner der aktuellen Marktphase mit gestiegenen Strom- und Gaspreisen. Der Objektzustand wird von Interessierten daher inzwischen genauer geprüft. Wichtigstes Kriterium bleibt bei Ferienimmobilien jedoch weiterhin die Lage. Besonders einzigartige

## Ein- und Zweifamilienhäuser: Preise in EUR\*

Standort	Sehr gute Lage			
	Spanne 2022	Spanne 2023	Prognose	Höchst-/Liebhaberpreis 2023
Garmisch-Partenkirchen	2.500.000 – 6.000.000	2.500.000 – 6.000.000	→	13.900.000
Oberstdorf	2.000.000 – 4.000.000	3.200.000 – 5.000.000	↗	8.000.000
Füssen/Ostallgäu	850.000 – 2.200.000	900.000 – 3.000.000	↗	6.000.000
Berchtesgadener Land	1.500.000 – 3.000.000	1.500.000 – 3.000.000	↗	5.000.000
Kempten	1.900.000 – 3.500.000	1.500.000 – 3.000.000	↗	4.500.000

**In den Alpen kosten Ferienhäuser** in besten Lagen leicht einige Millionen Euro. An den meisten Standorten rechnet Engel & Völkers sogar mit weiter steigenden Preisen. Die Berge punkten mit Freizeitangeboten im Sommer wie im Winter.

Standort	Sehr gute Lage			
	Spanne 2022	Spanne 2023	Prognose	Höchst-/Liebhaberpreis 2023
Norderney	3.000.000 – 4.000.000	3.000.000 – 4.000.000	→	7.000.000
Juist	2.800.000 – 4.000.000	2.900.000 – 3.500.000	→	4.500.000
Borkum	900.000 – 1.500.000	720.000 – 1.200.000	→	3.600.000
Wangerooge	850.000 – 1.400.000	800.000 – 1.000.000	→	2.500.000
Langeoog	840.000 – 1.500.000	700.000 – 1.100.000	→	2.200.000
Spiekeroog	650.000 – 1.200.000	550.000 – 1.000.000	→	2.000.000
Baltrum	850.000 – 1.400.000	750.000 – 1.200.000	→	1.700.000
Norden/Norddeich	600.000 – 1.100.000	550.000 – 1.000.000	→	1.200.000
Region Wilhelmshaven	500.000 – 800.000	600.000 – 750.000	→	750.000

**Wenn es nicht unbedingt Norderney und Juist sein soll**, müssen Käufer unter Umständen weniger als eine Million Euro bezahlen. Wie es weitergeht, scheint offen. Die Makler rechnen mit einem unveränderten Niveau.

Immobilien in Bestlage lassen sich daher auch weiterhin mit Sanierungsstau gut verkaufen.

Die Nachfrage nach Ferienimmobilien und Zweitwohnsitzen in den Bayerischen Alpen zeigt sich trotz der Dynamiken der Zinsentwicklung unverändert hoch bei einem weiterhin geringen Angebot. Eine teilweise Verunsicherung der Käuferschaft spiegelt sich lediglich in verlängerten Vermarktungszeiten wider. Der Süden von Bayern zeichnet sich durch ein hohes Preisniveau aus, wodurch auch insgesamt im ganzen Gebiet der deutschen Alpen in allen Lagen die Preise hoch sind.

Die höchsten Preise werden dabei in den beliebten Skiorten Garmisch-Partenkirchen und Oberstdorf erzielt. Die Kaufinteressenten der Region zeichnen sich durch einen hohen Eigenkapitaleinsatz aus. Ein Großteil der Ferienobjekte wird dabei zur Eigennutzung erworben. Im Niederen Allgäu rund um Kempten spielt jedoch auch die Vermietung eine Rolle. Die Käuferschaft kommt zu meist aus den wohlhabenden Metropolregionen München und Stuttgart. In den beliebtesten Jahreszeiten, im Sommer und in der Wintersportsaison, steigt die Nachfrage deutlich und dadurch auch das Preisniveau.

Aufgrund der Beliebtheit des Immobilienmarktes in den Segmenten der Ferienimmobilien und Zweitwohnsitze erwartet **Engel & Völkers** auch weiterhin eine stabile Nachfrage in der Region. In Zukunft spielen nachhaltige Objektkriterien, wie Energieeffizienz und regenerative Energien zum Heizen der Immobilien, eine große Rolle. Aufgrund von Sanierungspflichten, die beim Erwerb von den Käufern getragen werden müssen, erschwert sich der Verkauf sanierungsbedürftiger Objekte.

Die Preisspanne für Ferienimmobilien in Ostfriesland und auf den ostfriesischen Inseln ist weit geöffnet: In Festlandlagen ohne direkten Meereszugang gibt es Feri-

enhäuser auch zu Preisen deutlich unterhalb von 500.000 Euro, während die Spitzenpreise in Toplagen auf den Inseln Norderney und Juist bis deutlich mehr als drei Millionen Euro reichen. Gerade in den hochpreisigen Lagen hat sich die Situation im vergangenen Jahr kaum verändert.

Die Preise steigen zwar nicht mehr so wie in den Vorjahren, die Nachfrage nach Traumimmobilien im Premiumsegment ist jedoch ungebrochen. In den einfachen bis guten Lagen setzte mit der Zinswende teilweise eine Kaufzurückhaltung ein. Die Nachfrage ist zwar grundsätzlich da, häufig wird jedoch abgewartet und die Kaufentscheidung verschoben. Daher gibt es gerade in einfachen Lagen teilweise leichte Preiskorrekturen nach unten. Auf den Inseln gibt es nur noch vereinzelte Bauflächen, was die Preise der Bestandsimmobilien auch in Zukunft zusätzlich stabilisieren wird. □



**Abwärts geht's.** Das gilt allerdings nicht bei den Preisen für Ferienimmobilien in den Bergen.

**Apcoa**

**Kiss and Fly D'dorf**

Die Apcoa Parking Deutschland GmbH hat die Ausschreibung für die Parkraumbewirtschaftung der „Kiss & Fly-Zone“ am Flughafen Düsseldorf gewonnen. Damit betreibt das Unternehmen neben mehreren Parkhäusern mit Kurz- bzw. Langzeitparkplätzen nun auch das Vorfahrtsmanagement auf der Abflugebene des Flughafen Düsseldorf. Wenn die kostenlose Verweildauer von sieben Minuten überschritten wird, fällt ein Entgelt an, das mit allen gängigen Zahlungsmethoden beglichen werden kann. Die erfassten Daten werden nach wenigen Stunden wieder gelöscht, sofern kein Verkehrsverstoß erfolgt ist. Der Flughafen Düsseldorf war 2022 mit rund 16 Millionen Passagieren jährlich der größte Flughafen in Nordrhein-Westfalen.

**Catella**

**Produktionsimmobilie**

Die Catella Real Estate AG erwirbt in Langenau eine kürzlich fertiggestellte, 18.500 Quadratmeter große, Produktionsimmobilie für den Spezial-AIF „Catella Logistik Deutschland Plus“. Die Immobilie wird vollständig und langfristig an den Mieter 247TailorSteel vermietet. Auf dem 36.750 Quadratmeter großen Grundstück stehen 145 PKW-Stellplätze zur Verfügung. Catella Real Estate wurde von DLA Piper und Arcadis, die Verkäuferin durch Greenberg Traurig beraten.

# Luft entweicht schleichend

Empirica erkennt kaum noch Blasengefahr auf deutschen Wohnungsmärkten

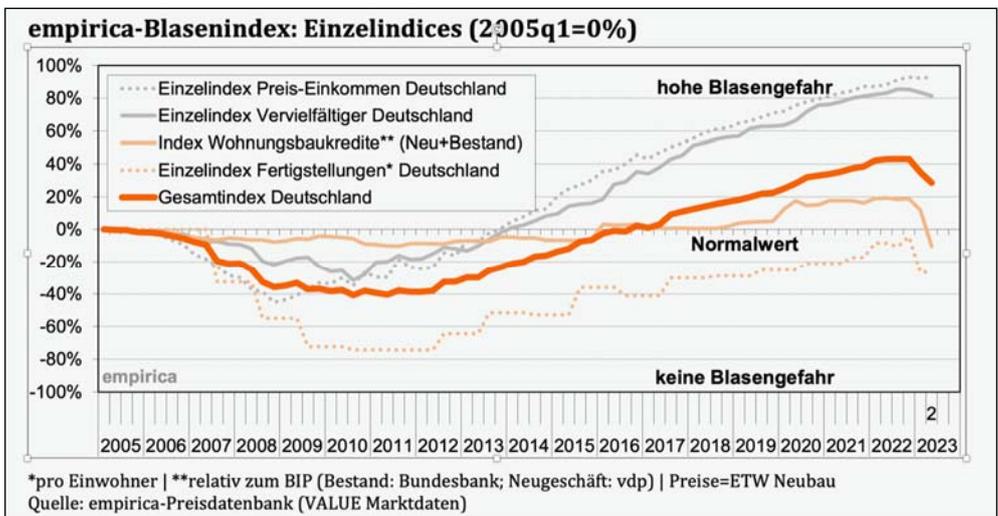
**Die Blasengefahr verliert nicht nur an Brisanz, sondern bedroht auch immer weniger Kreise. Dank einbrechenden Neubaus dürfte sich dieser Trend weiter verstärken.**

Der empirica-Blasenindex zeigt die regionale Verbreitung einer Blasengefahr. Hier hat sich erst im vorigen Halbjahr etwas verändert: Seither gibt es immer weniger gefährdete Kreise. Das Rückschlagpotential zeigt die Brisanz der Blasengefahr. Hier hat die Trendwende bereits vor einem Jahr eingesetzt: So hat der Preisanstieg in den Top 7-Städten im zweiten Quartal 2023 nur noch einen Vorsprung von 37 Prozent gegenüber dem Mietanstieg; das war zuletzt im zweiten Quartal 2019 der Fall; im ersten Quartal 2022 waren es noch 49 Prozent.

Der Teilindex Baukredite sinkt noch einmal deutlich (minus 22 Punkte), der Vervielfältiger nur leicht (minus zwei Punkte), die Teilindizes Preis-Einkommen und Fertigstellungen stagnieren. Der Gesamtindex (minus sechs Punkte) sinkt insbesondere in Schrumpfungregionen (minus 16 Punkte). In Schwarmstädten verliert er dagegen nur die durchschnittlichen sechs Punkte.

Das Rückschlagpotential beschreibt die relative Preiskluft zwischen Kaufpreisen für ETW und Mieten. Nach einem elfjährigen Anstieg sinkt es bundesweit seit dem ersten Quartal 2021 und liegt nunmehr bei 26 Prozent. Begünstigt wird dieser Trend durch die hohen Mietzuwächse: Zu wenig Neubau aufgrund von steigenden Bau- und Finanzierungskosten. Energetisch unfitte Objekte profitieren davon weniger, weil steigende warme Nebenkosten den Mietanstieg begrenzen.

Wie bereits in den vergangenen drei Quartalen weisen alle Großstädte jedoch weiterhin ein „eher hohes“ Blasenrisiko auf. Mieten und Kaufpreise wachsen in 312 von 400 Landkreisen und kreisfreien Städten nicht mehr im Gleichklang (Vorquartal noch 322, vor drei Jahren 228). In 367 Kreisen sind die Kaufpreise den Einkommen enteilt (Vorquartal noch 363, vor drei Jahren 247). Weiterhin werden nur noch in neun Kreisen zu viele Wohnungen gebaut (Vorquartal ebenfalls neun, vor drei Jahren 27). Im Ergebnis indiziert der empirica-Blasenindex jetzt für 347 Kreise ein mäßiges bis hohes Blasenrisiko (Vorquartal noch 349, vor drei Jahren noch 241). □



**Alle Indizes nähern sich dem Normalwert.** Das heißt: Die Gefahr einer platzenden Blase ist gesunken - vor allem, weil die Neubauzahlen eingebrochen sind.

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  
Schlegldorf 39A  
83661 Lenggring  
Tel. 0171/6233636

[redaktion@markusgotzi.de](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.gotzi.de](http://www.gotzi.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://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](mailto: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**

**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

Meine Leser sind auf der letzten Seite einen satirischen Beitrag gewohnt, den sie hoffentlich mehr oder weniger amüsant finden. Das wird diesmal anders, denn ich nutze diese Zeilen, um mich mal so richtig auszukotzen.

Vielleicht weiß es der eine oder andere: Ich bin nicht nur ausgebildeter Bankkaufmann und Journalist mit Diplomabschluss, sondern habe außerdem Psychologie bis zur bestandenen Prüfung studiert. Aktuell frische ich meine Kenntnisse auf und ergänze meine Ausbildung um ein Studium zum psychologischen Berater. So viel vorab, damit Sie wissen, dass es Hand und Fuß hat, was ich nachfolgend hier ausführe, denn Geschichte habe ich auch noch studiert. Ich halte es nicht für ausgeschlossen, dass sich deutsche Geschichte wiederholt. Und zwar das dunkelste Kapitel. Die AfD kommt in der Sonntagsfrage auf mehr als 20 Prozent. Trotz oder weil sie ihre unmenschliche Seite nicht mal mehr zu verstecken versucht. Davon kann sich jeder sowohl in seiner Echoblase als auch in den Mainstream-Medien informieren. Beispielhaft nenne ich hier nur die Berichterstattung über den jüngsten Parteitag.

Ein Teil der AfD-Wähler ist für die Demokratie verloren. Diese Leute haben offenbar nur darauf gewartet, dass sie den Holocaust leugnen und gleichzeitig eine Wiederholung den Weg bereiten dürfen.

Von den anderen, den angeblichen Protestwählern, erfahre ich in einer Vielzahl von Artikeln Dinge, die mich ratlos lassen. Alle Erklärungen laufen auf ein und dasselbe Motiv hinaus. Denn die Journalisten, zum Beispiel für einen aktuellen Beitrag im „Spiegel“, sprechen hauptsächlich mit AfD-Wählern, denen es gut geht. Die einen Job haben. Die vom abbezahlten Eigenheim berichten. Die finanziell abgesichert sind.

Ihr Problem: Anderen geht es ihrer Ansicht nach ebenfalls nicht schlecht, ohne aber was dafür zu tun. Den Flüchtlingen, die ihr Land verlassen haben, weil sie Tod, Hunger und Folter fürchteten, und die nun in Deutschland finanzielle Unterstützung bekommen. Auch und vor allem, obwohl sie solche Menschen nur vom Hörensagen kennen, weil es in ihrer Stadt oft kaum jemanden gibt, auf den das zutrifft.

Neid. Da ist also das Motiv für die angeblichen Protestwähler, die offenbar für Argumente auch schon nicht mehr

zugänglich sind. Neid und Missgunst entstehen in der psychologischen Erklärung aus dem Gefühl heraus, die andere Person habe den Erfolg nicht verdient. Destruktive Neider setzen andere Personen herab – ein antisoziales Verhalten. Dennoch ein zwiespältiges Phänomen. Auf der einen Seite eine der sieben Todsünden und damit auf einer Stufe unter anderem mit Völlerei, Stolz, Maßlosigkeit und Zorn.

Auf der anderen aber auch ein Gefühl, das in unseren Genen steckt und das sich evolutionsbiologisch begründen lässt. Schon die Neanderthaler wollten mehr besitzen als ihre Nachbarn, denn nur so konnten sie überleben. Überbleibsel aus einer Zeit also, als es keinen Überfluss gab. Als die Menschen gegen Säbelzahniger und Höhlenbären kämpfen mussten. Als sie Mammuts jagten, um nicht zu verhungern.

Doch die Evolution lässt sich nicht leugnen. Auch ich bin neidisch. Auf Menschen mit mehr Glück und Geld. Auf den Gewinner des Lotto-Jackpot. Ich ärgere mich über den Sozialhilfeempfänger, der mietfrei eine Wohnung in zentraler Lage bekommt, die ich zuvor Monat für Monat aus versteuertem Einkommen teuer bezahlt habe. Aber das übertrifft nicht meine Furcht vor einer Diktatur. Die Putin-Freunde der AfD geben die Richtung vor. Sie sind Fans eines Menschen, der seinen Kritiker Alexej Nawalny vor wenigen Tagen grundlos 19 weitere Jahre ins Gefängnis schicken ließ. Nur weil er es kann. Warum sollte ich ausschließen, dass es uns hierzulande einmal ähnlich ergehen kann?

Ich kann nur das Beste hoffen und mich auf unsere Politik verlassen. Bin aber wie die AfD-Sympathisanten ebenfalls ungeduldig mit unserer Regierung und der demokratischen Opposition. Sowohl die Ampel als auch die CDU/CSU adressieren ihre Wähler nicht mehr. Verbote erreichen das Gegenteil. Falsche Feindbilder schaffen Verunsicherung. Gendern und Diskussionen über fleischlose Kost nerven, sollten aber nicht den Kern der Wahlprogramme bestimmen. Schlimmer sind eine nicht mehr nachvollziehbare Bürokratie, unnötige Vorschriften und gleichzeitige Tatenlosigkeit, wo es drauf ankommt.

Gott straft uns für das, was wir uns nicht vorstellen können. Also kriegt den Arsch hoch und kümmert Euch!