

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 445 | 46. KW | 17.11.2023 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: EURAMCO beendet lange Pause im Publikums-geschäft	2
Scope-Studie: Hohe Zinsen bringen offene Immo-Fonds in arge Bedrängnis	4
Pflegeimmobilien: Terranus fordert Entbürokratisierung und finanzielle Anreize	9
Hotelmärkte Deutschland: Investoren halten sich trotz voller Betten zurück	11
Personalien	12
Einzelhandelsmärkte: Renditen sind auf breiter Front gestiegen	13
Wohnungsmärkte: Einstiegs-Chancen abseits der Top-7-Standorte	15
Logistikmärkte: Erstmals Platz zwei bei Transaktionen hinter Wohnimmobilien	16
Zweitmarkt: Handel mit Gebrauchten pendelt sich auf neuem Niveau ein	18
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Was glauben Sie? Hat der Publikums-AIF eine Zukunft? Ich weiß nicht, wie oft mir diese Frage in den vergangenen Wochen gestellt wurde. Bei der Antwort tue ich mich offen gesagt schwer. Natürlich bekomme ich mit, dass der Vertrieb weitgehend brach liegt. Allein wer sich die freien Vertriebspartner mit Project geteilt hat, traut sich kaum, die Vermittler anzusprechen in der Annahme, die flüchten eher vor ihren Project-Kunden als dass sie ihnen neue Produkte anbieten wollen.

Unabhängig davon haben die Immobilien ihren Nimbus als krisenfestes Investment bei vielen Anlegern eingebüßt. Niemand weiß, wann der beste Zeitpunkt zum Investieren ist. Dabei spricht das doch eigentlich für die Blind-Pools, die zunächst Kapital einsammeln und es dann später bei guten Gelegenheiten investieren können. Aber selbst diese Konzepte haben es derzeit schwer. Von wegen antizyklisches Investieren.

Umso löblicher, dass manche Anbieter dennoch gerade in diesen Zeiten neue Produkte an den Markt bringen. **Habona** zum Beispiel mit seinem aktuellen Publikums-AIF, der wie seine Vorgänger, als Kurzläufer konzipiert, Fach- und Supermärkte kaufen will. Oder **EURAMCO**, früher **Sachsenfonds**. Elf Jahre hat das Unternehmen gewartet, um erneut seine Chancen bei Privatanlegern zu versuchen. Das aktuelle Produkt sieht Möglichkeiten bei Investitionen in europäische Windkraftwerke und Solaranlagen. Ein mutiger Schritt, der hoffentlich belohnt wird.

Ich bin gespannt, wie sich die Lage bis zum 20. Februar 2024 entwickelt. Merken Sie sich den Termin, denn dann findet im Münchner Micon der Sachwerte-Gipfel statt.

Weitere Informationen und Anmeldungen mit Frühbucher-Bonus unter www.sachwerte-gipfel.de

Viel Spaß beim Lesen!



Pro Investor Gruppe/ Quadoro Invest

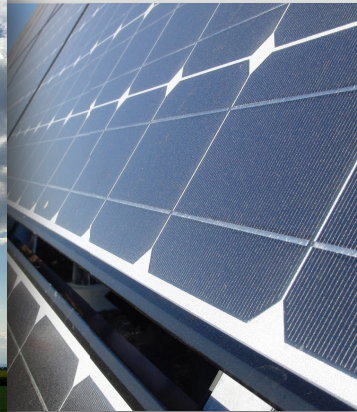
AIF-Übernahme

Vor zwei Ausgaben habe ich darüber berichtet, dass **Pro Investor (PI)** einen Partner zur Betreuung seiner Wohnungsfonds sucht. Und in einem Interview mit Quadoro-Geschäftsführer **Michael Denk** nachgefragt, warum er sein Unternehmen geeignet dafür hält.

Nun meldet **Quadoro Quadoro Investment**, die Kapitalverwaltungsgesellschaft der **Doric Gruppe**, die Übernahme der der Portfolioverwaltung. Die Anleger der geschlossenen Publikums-AIF haben in außerordentlichen Gesellschafterversammlungen Ende Oktober die Übertragung auf Quadoro beschlossen.

Zum Portfolio der PI-Pro-Investor-Fonds gehören drei geschlossene Publikums-AIF mit Wohnimmobilien. Die Assets unter Management betragen insgesamt rund 120 Millionen Euro. Die Neubeauftragung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft der Fonds wurde notwendig, um weiterhin eine zuverlässige und KAGB-konforme Betreuung der Fonds sicherzustellen.

Die Quadoro Investment GmbH ist als Kapitalverwaltungsgesellschaft für verschiedene offene und geschlossene Immobilienfonds mandatiert. Beim Asset Management von Immobilien entwickelt Quadoro individuelle Maßnahmenpläne zur Optimierung der jeweiligen Objektqualität, der energetischen Effizienz und damit des Mietertrages. Die Sanierung und den Ausbau von Wohnraumprojekten hat Quadoro bereits bei diversen Objekten ausgeführt.



In Windkraft und Solar wird der Blind-Pool investieren.

Fonds-Check

EURAMCO wieder im Spiel

Sachsenfonds-Nachfolger bringt Publikums-AIF mit Erneuerbaren Energien

Der Publikums-AIF lebt nicht mehr lange. Das höre ich oft, wenn ich mit Leuten aus der Sachwertbranche rede. Tatsächlich liegt der Vertrieb weitgehend brach. Umso ermutigender ist es, wenn ein Anbieter mit einem geschlossenen Fonds für private Anleger (erneut) sein Glück versucht. EURAMCO, früher Sachsenfonds, beendet seine x-jährige Pause im Geschäft mit Publikumsfonds und bringt den „EURAMCO Clean Power“, einen Artikel-9-Fonds.

Objekte. Der Fonds startet als Blind-Pool. Fondszeichner kennen also die Fondsobjekte nicht, doch das ist genau die Art, wie die meisten Publikumsfonds schon seit geraumer Zeit konzipiert sind. **EURAMCO** nennt in seinen Verkaufsunterlagen Solar- und Windkraftanlagen in Europa, die entweder bereits in Betrieb sind oder zumindest genehmigt. Das Angebot ist knapp, vor allem institutionelle Großanleger haben den Markt weitgehend leergeräumt. EURAMCO will daher kleine bis mittelgroße Objekte zu Preisen zwischen fünf und 20 Millionen Euro erwerben – eine Größenordnung mit vergleichsweise wenig Konkurrenz durch Versicherer und Pensionskassen, die lieber großvolumigere Anlagen bevorzugen. Als Standorte kommen Deutschland, Finnland, Frankreich, Spanien und Portugal in Frage.

Markt. Die Ablösung fossiler Energien ist erklärtes internationales Ziel. Die Vorgehensweise ist dabei nicht einheitlich. China, mit mehr als 30 Prozent Anteil am weltweiten CO₂-Ausstoß, strebt eine weitgehende CO₂-Neutralität im Jahr 2060 an. Dagegen hat sich die Europäische Union, um ihrer Vorbildfunktion gerecht zu werden und dem New Green Deals verpflichtet, den Ausstoß von Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent zu reduzieren und die CO₂-Neutralität bis 2050 sicherzustellen.

Energie-Bilanz. EURAMCO hat für seinen Artikel-9-Fonds errechnet, welche Effekte in Bezug auf einen nachhaltigen Klimaschutz sich bei einer Beteiligung von 10.000 Euro ergeben würden: Umgerechnet kommt der Anbieter auf eine Einsparung von jährlich rund 11.200 Kilogramm CO₂. Mit der jährlich erzeugten Energie könnte ein E-Auto vom Typ **Volkswagen ID.4** rund 156.000 Kilometer weit fahren; das entspricht vier Erdumrundungen. Eine LED-Lampe mit zehn Watt könnte 298 Jahre durchgehend leuchten. Online-User könnten mit einem Tablet 9,1 Millionen Stunden im Internet surfen oder eine Kühl-Gefrier-Kombination mit einem Verbrauch von 150 kWh p.a. rund 1,5 Millionen Stunden betreiben.

Einnahmen. EURAMCO verfolgt eine Doppel-Strategie. Entweder den

Verkauf über Power Purchase Agreements (PPA) oder den Handel an der Strombörse. In diesem Fall rechnet der Fondsiniciator mit Preissteigerungen von zwei Prozent ab 2028.

Kalkulation. Im Musterportfolio geht EURAMCO von einem 40 Millionen Euro schweren Gesamtinvestitionsvolumen aus. Die Investition verteilen sich auf drei Projekte: 43 Prozent Wind in Deutschland, 35 Prozent Sonne in Spanien und 22 Prozent Wind in Finnland. Der AIF selbst wird keine Fremdfinanzierung aufnehmen, anders als die jeweiligen Projektgesellschaften. Hier rechnet der Anbieter mit Zinsen von vier Prozent und einer anfänglichen Fremdkapitalquote von 33 Prozent. Sind alle Kosten, Gebühren und Zinsen beglichen, bleiben in der Prognose Ausschüttungen von 4,75 Prozent, die bis auf fünf Prozent steigen. Inklusivem kalkuliertem Verkaufserlös von 102 Prozent, kommen Anleger im Base-Case auf einen Gesamtrückfluss von 145 Prozent vor Steuern.

Kosten. Die Initialkosten summieren sich auf 13,4 Prozent des Eigenkapitals, oder 8,6 Prozent auf Fondsebene. Das sind gute Werte.

Historie. EURAMCO steht für European Asset Management Company. Ursprünglich gegründet wurde EURAMCO als Tochter der Landesbank Sachsen unter dem Namen **SachsenFonds**. Bisher hat EURAMCO neun Fonds mit Regenerativen Energien aufgelegt: Sechs Wind- und drei Solarparks. Das bisherige Transaktionsvolumen im Bereich Erneuerbare Energien beträgt 565 Millionen Euro.

Meiner Meinung nach... Erster Publikums-AIF nach längerer Pause von EURAMCO. Anleger beteiligen sich an einem Blind-Pool mit geplanten Investitionen in Anlagen Erneuerbarer Energien, was nachvollziehbar ist. Kaum ein Anbieter kann in diesen Zeiten Objekte vorfinanzieren, weshalb der Blind-Pool das typische Modell ist. Auch dass die Wahl auf Solar- und Windkraftanlagen fällt, erscheint logisch. Nicht nur, weil EURAMCO bereits eine Historie in diesen Assets nachweisen kann, sondern auch deshalb, weil Immobilien bei vielen Sachwerte-Anlegern derzeit nicht mehr erste Wahl sind. Die Kosten sind fair, die Kalkulationen realistisch. □



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.**

Patrizia

Smarts übernommen

Patrizia hat das Neubauvorhaben „Smarts“ in Münster mit 345 möblierten Apartments vom Entwickler **Ten Brinke** übernommen. Bis zur Baufertigstellung konnten sämtliche Wohneinheiten und PKW-Stellplätze vermietet werden. Die 345 Apartments verfügen über mehr als 8.000 Quadratmeter Wohnfläche. Die möblierten Wohneinheiten bieten Größen zwischen 23 und 40 Quadratmetern und richten sich an Studenten und Berufseinsteiger.

Glücklicherweise liquide

Scope erstellt Prognosen zur Zukunft der offenen Immobilienfonds

Die Notenbanken sind sich einig: Das hohe Zinsniveau wird noch eine Weile Bestand haben. Für offene Immobilienfonds sind das keine guten Nachrichten. Denn hohe Zinsen reduzieren Mittelzuflüsse und erzeugen Abwertungsdruck für Immobilien. Die Konsequenzen beleuchten die Analysten von Scope.

Noch im Frühjahr waren sich die meisten Experten einig, dass die Zinsen in der zweiten Jahreshälfte wieder sinken werden. Doch es ist anders gekommen. Im Wettbewerb um Anlegergelder bedeutet dies für offene Immobilienfonds, dass sie im Vergleich zu Zinsanlagen an Attraktivität verlieren. Das wirkt sich unmittelbar auf die Kapitalflüsse aus. Ende August lag das Netto-Mittelaufkommen für sämtliche

Fonds bei 1,31 Milliarden Euro und damit deutlich niedriger als in den vergangenen Jahren.

Für das Gesamtjahr 2023 erwarten die Analysten von **Scope** ein positives Netto-Mittelaufkommen. 2024 könnte der Saldo jedoch ins Negative drehen. Dass es für Immobilienfonds auch Phasen negativer Netto-Mittelkommen geben kann, ist nicht ungewöhnlich. Aus diesem Grund schreibt der Gesetzgeber eine Liquidität von mindestens fünf Prozent des Fondsvolumens vor. Viele Fonds haben deutlich darüber hinausgehende Cash-Bestände angehäuft. Momentan sind über alle Fonds 18,3 Milliarden Euro verfügbar. Die volumengewichtete Liquiditätsquote der Fonds liegt im Schnitt bei 15,1 Prozent und damit höher als 2021 und 2022. ►



BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

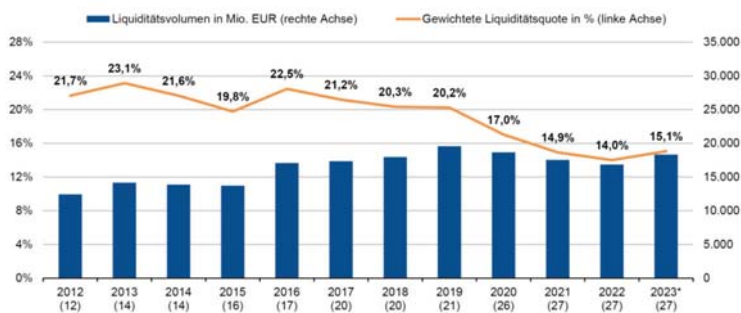
Residential Real Estate:
Investitionen in Wohnimmobilien-
Projektentwicklungen im
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Abbildung 2: Durchschnittliche Liquiditätsquoten und -volumina



Stand: jeweils zum 31.12. eines Jahres (außer 2023: *jeweils aktuellste Veröffentlichung der KVGen zum 17.10.2023);
Quelle: Scope Fund Fund Analysis, KVGen

Die Fonds verfügen im Schnitt über flüssige Reserven von rund 15 Prozent. Der Gesetzgeber fordert eine Quote von lediglich fünf Prozent.

Um weitere Liquidität für etwaige Mittelabflüsse zu generieren, ziehen Fondsmanager Immobilienverkäufe in Betracht. Hierbei stehen vor allem kleinere Objekte mit einem Wert von weniger als 100 Millionen Euro im Fokus. Sie haben den Vorteil, dass sie eine größere Käufergruppe ansprechen. Transaktionen großvolumiger Objekte sind derzeit deutlich schwieriger zu realisieren, so Scope.

Sollte trotz derzeit solider Liquidität und möglicher Objektveräußerungen die Liquidität einzelner Fonds nicht ausreichen, um negative Mittelaufkommen über längere Zeiträume zu stemmen, bleibt ihnen nur, die Rücknahme von Anteilen auszusetzen. Scope rechnet allerdings nicht damit, dass es zu einer Reihe von (zeitweiligen) Fondsschließungen kommen wird. Dass einzelne Fonds von solchen Maßnahmen betroffen sein könnten, lässt sich aber nicht ausschließen.

Zugute kommen den Fonds derzeit die Mindesthaltedauer und die Kündigungsfrist. Damit können Fonds ihre Liquiditätsstrategien besser auf die Anlegerrückgaben ausrichten. Möchten Anleger ihre Anteile zurückgeben, müssen sie nach den aktuellen Regeln

eine Mindesthaltedauer von 24 Monaten und eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten beachten. Das bedeutet, dass die Kündigung frühestens in einem Jahr wirksam wird. Zu diesem Zeitpunkt können Abwertungen von Objekten erfolgt sein, und es besteht die Möglichkeit, dass Anleger ihre Anteile zu einem deutlich geringeren Rücknahmepreis als zum Zeitpunkt der Kündigung ausgezahlt bekommen. ►



hausInvest

**Offen für eine neue Erfolgsstory.
Offen für ein zukunftsfähiges Investment.
Offen für Morgen.**

hausInvest eröffnet Ihnen für Ihre Beratung eine neue Perspektive auf das Immobilien-Investment von morgen. Mit dem Projekt Schäfergasse in Frankfurt am Main wandelt hausInvest Büroräume in sozialen und bezahlbaren Wohnraum um. Jetzt Story erleben auf hausinvest.de

Deutsche Finance

Mehr als 12 Mrd. Euro

Die **Deutsche Finance Group** hat mit institutionellen Immobilieninvestments das verwaltete Vermögen auf Gruppenebene zum Ende 2023 auf 12,3 Milliarden Euro gesteigert, und zwar vor allem durch institutionelle Club Deals in den Assetklassen Life-Science-Immobilien und Logistikkimmobilien. Aktuell bietet das Unternehmen darüber hinaus auch Privatanlegern den Zugang zu einem institutionellen Club Deal mit Fokus auf Logistikkimmobilien in Großbritannien.

Neben reduzierten Mittelzuflüssen ist vor allem die Bewertung der Immobilien herausfordernd. Erste Immobilienwerte wurden bereits gesenkt. Mit Zunahme der Transaktionsaktivitäten auf den Immobilienmärkten dürften weitere Abwertungen folgen. Scope rechnet daher mit sinkenden Fondsrenditen. Der Renditeunterschied zwischen einzelnen Fonds wird sich dabei vergrößern.

Viele Zinsanlagen bringen mittlerweile eine höhere Rendite als offene Immobilienfonds, die per 30.09.2023 mit einer BVI-Jahresperformance von 1,9 Prozent abschlossen. Das verringert die relative Attraktivität der Fonds und führt dazu, dass Anleger sich Alternativen zuwenden.

Schon seit 2020 ist das Netto-Mittelaufkommen offener Immobilienfonds rückläufig. Dieser Trend setzt sich auch im laufenden Jahr fort.

Gleichwohl waren die Zuflüsse in den vergangenen Jahren stets höher als die Abflüsse. Ende August lag der Saldo bei 1,31 Milliarden Euro. Damit ist den offenen Immobilienfonds auch 2023 bisher deutlich mehr Geld zugeflossen als abgezogen wurde.

Aufgrund der besseren Planbarkeit der Rückgaben durch Mindesthaltedauer und Kündigungsfrist können die Gesellschaften ihre Liquiditätsstrategien auf die Anlegerrückgaben ausrichten. Der Fokus liegt aktuell auf der Liquiditätssteuerung und dem Asset Management. Viele Fonds haben hohe Cash-Bestände angehäuft, die nun dazu genutzt werden können, ausstiegswillige Anleger auszuzahlen.

Um darüber hinausgehend Liquidität zu schaffen, müssen Fondsmanager auch Immobilienverkäufe erwägen. Wie bereits in der Finanzkrise sind besonders

Investieren mit Klimaschutz- wirkung

Ihr Impact-Investment
für die Energiewende

www.hep.global



there is no planet b.

 hep



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

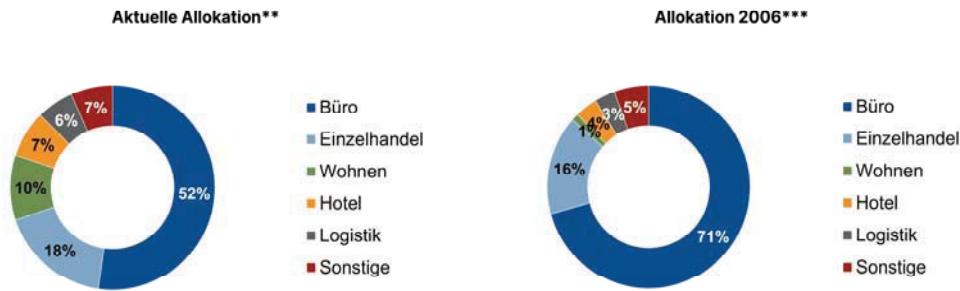
Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
Telefax +49 (0) 89 - 64 95 63 - 10

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)

Abbildung 5: Allokation der offenen Immobilienfondsportfolios nach Nutzungsarten*



Im Vergleich zu 2006 ist der Anteil von Büroinvestments in den Portfolios der offenen Immobilienfonds deutlich gesunken, macht aber im Schnitt immer noch mehr als die Hälfte des Volumens aus.

In der aktuellen Situation eine erfolgreiche Portfoliobereinigung umzusetzen, sei jedoch kaum möglich, so Scope. Zum einen halte die Transaktionsstarre an, die den Handel mit Immobilien hemmt. Zum anderen würden Objekte, die nicht zukunftsfähig sind, mit sehr hohen Abschlägen bepreist.

große Objekte mangels geeigneter Fremdfinanzierungsmöglichkeiten derzeit eher Ladenhüter. Oft sind dies aber die sogenannten Perlen im Portfolio: Immobilien in erstklassigen Lagen, häufig junge Immobilien nach der Übernahme von Projektentwicklungen, die meist die neuen Anforderungen an Flexibilität und ESG mitbringen und über gute Cashflows auf hohem Mietniveau verfügen. Die Fondsmanager versuchen, sie im Portfolio zu halten, auch um die Qualität der künftigen Portfolioallokation zu sichern.

Reicht die Liquidität dennoch nicht aus, um die ausstiegswilligen Anleger auszuzahlen, können die Fonds die Rücknahme von Anteilen aussetzen. Nach den neuen Regelungen ist die Möglichkeit von Rücknahmeaussetzungen aufgrund zu hoher Rückgabevolumenta zwar reduziert, aber nicht ausgeschlossen. □

Investieren mit gutem Gefühl

Artikel-9-Fonds
EURAMCO Clean Power

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de



Habona

Neuer Kurzläufer

Habona hat von der BaFin die Zulassung für einen weiteren Publikums-AIF erhalten. Mit dem „Deutsche Nahversorgungsimmobilien Fonds 08“ setzt das Unternehmen seine Reihe mit Kurzläuferfonds fort. Habona stellt den Anlegern nach der sechsjährigen Fondslaufzeit einen Rückfluss nach Steuern in Höhe von 127 Prozent in Aussicht, was einer Rendite von 3,5 Prozent p.a. entspricht. Basis für die halbjährlichen Ausschüttungen sind Mietverträge mit Ankermietern wie **REWE** oder **EDEKA**.

Personal-Spirale bedroht Pflege

Terranus fordert Entbürokratisierung und finanzielle Anreize

Toxische Mischung: Immer mehr Betten in Pflegeheimen stehen leer, weil ein enormer Fachkräftemangel herrscht. Mit der geringeren Auslastung sinken jedoch auch dringend benötigte Einnahmen, die gleichbleibende Kosten wie etwa Miete und Instandhaltung abdecken.

Diese Finanzierungslücke gefährdet langfristig die Pflegebetriebe, wenn Politik und Gesellschaft jetzt nicht handeln, meint **Terranus**-Aufsichtsratsvorsitzender **Carsten Brinkmann**. Auf 100 gemeldete Stellen für Pflegefachkräfte, so die Bundesagentur für Arbeit, kommen inzwischen nur noch 33 Arbeitssuchende. Und die Situation spitzt sich weiter zu: Während in den vergangenen fünf Jahren die Zahl der sozial-

versicherungspflichtig Beschäftigten in der Pflege um elf Prozent wuchs, nahm sie nur um gut ein Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu. Dabei steigt die Zahl der Pflegebedürftigen kontinuierlich von derzeit rund fünf Millionen Menschen auf 6,8 Millionen in 2055, so das statistische Bundesamt.

Trotz steigender Nachfrage geraten immer mehr Pflegeheime in finanzielle Schieflage oder müssen gar Insolvenz anmelden. Stehen Betten leer, weil ohne ausgebildetes Personal die Fachkraftquote verfehlt wird, können die Betreiber deutlich weniger Investitionskosten berechnen. Es fehlen somit jene Einnahmen, die Miete und Kapitalkosten, aber auch Instandhaltungskosten refinanzieren – und die sind unabhän-

Marketing-Anzeige

24 JAHRE
ÖKORENTA

Jetzt zeichnen:
Platzierung nur bis 31.12.!

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:
oekorenta.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 oekorenta.de/downloads. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache ist unter folgendem Link abrufbar aurcher-werte.de/zusammenfassung-anlegerrechte. Bildquelle: Adobe Stock



Pflegeheim. Trotz steigender Nachfrage geraten immer mehr Einrichtungen in finanzielle Schieflage.

gig davon, ob das Pflegeheim zu 65, 80 oder 95 Prozent belegt ist. Leerstehende Betten führen damit zur finanziellen Schieflage.

Greifen Betreiber in der Not auf Zeitarbeitskräfte zurück, verstärkt dies das wirtschaftliche Dilemma. Denn deren Stundensätze liegen um das Zwei- bis Dreifache über den Tariflöhnen, und die Mehrausgaben werden vom Kostenträger in der Regel nicht ausgeglichen. „Auch das neue Personalbemessungssystem, das am 1. Juli in Kraft trat, wird die Zahl der benötigten Fachkräfte nur geringfügig reduzieren, denn die zusätzlich geforderten Assistenzkräfte sind am Markt nicht weniger rar als examinierte Fachkräfte“, sagt Brinkmann.

Der Engpass an Fachkräften ließe sich mit einer flexibleren Fachkraftquote sicherlich leichter bewältigen“, so der Terranus-Aufsichtsratsvorsitzende. „Vor allem müssen wir als Gesellschaft die pflegerische Tätigkeit aufwerten und die Betreiber, nicht zuletzt durch Digitalisierung, das Berufsbild verändern und stärker akademisieren.“

Für die Zukunft zentral sind:

Entbürokratisierung und höherer Digitalisierungsgrad: Es bedarf eines Gesamtkonzeptes, damit künstliche Intelligenz in Pflegeheimen nicht nur isolierte Prozesse, sondern ganze Routinebereiche selbstständig übernimmt und dokumentiert.

Neue Arbeitsmodelle: Lebensphasenorientierte Arbeitszeiten und flexible Modelle wie Jobsharing bieten Mitarbeitenden mehr Spielräume für verantwortungsvolle Selbstorganisation. Gerade weil die Teilzeitquote mit 50 Prozent sehr hoch liegt, vier von fünf Pflegekräften weiblich und zusätzlich mit Familienarbeit belastet sind.

Konzept zur Personalakquise und -bindung: Von wertschätzenden Pausenräumen bis zur Gesundheitsförderung, von effizienten Abläufen über Weiter-

bildung bis hin zur unterstützenden Robotik – wer Mitarbeitende gewinnen und binden möchte, schafft attraktive Arbeitsbedingungen. Insbesondere weil die körperlichen wie psychischen Anforderungen an Pflegekräfte und die Bereitschaft zum Berufswechsel hoch sind.

Höherer Akademisierungsgrad: Mehr Studiengänge und ein duales Studium würden den Pflegeberuf aufwerten, den pflegerischen Verantwortungsbereich erweitern und so dazu beitragen, dass sich mehr junge Menschen auch aus dem Ausland dafür begeistern. Im internationalen Vergleich verharret der Akademisierungsgrad in Deutschland bei unter zwei Prozent (2022), während die Niederlande bei 45 Prozent, Großbritannien und Schweden bei 100 Prozent liegen.

Aufwertung des Berufs: Die Aufwertung des Berufs durch Akademisierung und bessere Arbeitsbedingungen erhöht die Anziehungskraft für junge Menschen. Die Verantwortung für die Veränderung tragen alle Beteiligten. Statt des Selbstbejammerns der Branche bedarf es einer guten Führungsstruktur.

Beschränkung der Zeitarbeit: Zeitarbeitsfirmen verstärken nicht nur den Fachkräftemangel, sie treiben mit den zwei- bis dreifachen Stundensätzen der Tariflöhne auch die Kosten in die Höhe und werben mitunter gar fest angestellte Pflegekräfte ab. Eine Beschränkung oder ein Verbot wie etwa im Bauhauptgewerbe wäre zu diskutieren. Eine „Höchstpreis“-Bindung wie im Buchhandel oder eine Preisspannenverordnung wie im Pharmahandel würde Betreiber wie Sozialkassen finanziell entlasten.

Flexibilität beim Personaleinsatz: Starre Fachkraftquoten sowie der Kontrolldruck durch Aufsichtsbehörden schränken neue Arbeitsstrukturen und -modelle ein. Flexiblere Personalvorgaben und praxisnahe Personalbemessungssysteme lassen mehr Spielraum für neue, auch digitalisierte Organisation. Schweden macht vor, dass es auch anders geht.

Vorurteile abbauen: Statt Betreiber mit Misstrauen zu begegnen, sollten alle Beteiligten das gemeinsame Ziel verfolgen, ausreichende Pflegestruktur für die Zukunft zu schaffen. Dazu zählt nicht zuletzt, überlegt und pragmatisch die Attraktivität des Pflegeberufs zu steigern und Perspektiven zu bieten.

„Ein resigniertes Weiter so, ein Klagen darüber, dass sich junge Menschen immer seltener für die Pflege entscheiden oder die Ausbildung abbrechen, können wir uns gesellschaftlich nicht leisten“, sagt Brinkmann „Dazu brauchen wir auch eine faire und generationengerechte Finanzierung, um Versorgungsstabilität zu gewährleisten.“ □

TSO

Leistungsbilanz

US-Fondsanbieter TSO hat seine Leistungsbilanz vorgestellt. Darin behauptet das Unternehmen, dass Anleger nie Geld verloren haben. Die Leistungsbilanz gibt einen Überblick über ein Portfolio mit mehr als 80 Bestandsobjekten im Südosten der USA. In Atlanta, wo TSO seine Zentrale hat, ist das Unternehmen mittlerweile der fünftgrößte Eigentümer von Büroflächen. TSO hat mehr als eine Milliarde US-Dollar von 8.500 Anlegern in Deutschland eingesammelt und 564 Millionen Dollar ausgeschüttet.

Zurückhaltung trotz voller Betten

ESG-Anforderungen bestimmen Zukunft der Hotel-Märkte in Deutschland

Die Hospitality-Branche funktioniert auch in der Krise. Die Erwartungen für das Geschäft bleiben hoch, ebenso an steigende Umsätze. Nur mit neuen Projekten tut sich die Branche schwer. Investments werden erst Ende 2024 oder 2025 an Fahrt gewinnen. Family Offices und Fondsanbieter dürften dann den Ton angeben. ESG bleibt auf der Agenda – bei den Maßnahmen spielt die Branche jedoch auf Zeit. Das ergab das aktuelle Investment Barometer, die zehnte Umfrage von HospitalityInside und Union Investment.


Wie in den Vorjahren ließen der Augsburger Fachverlag und der Hamburger Immobilien-Investmentmanager die Umfrage von Ende September bis Ende

Oktober laufen, um die Stimmung von der Expo Real München mit einzufangen. Der Einbruch der Projektentwicklungen seit dem Sommer war dieses Mal das Top-Thema auf der Immobilien-Messe.

Sowohl die Gespräche in den Messefluren wie auch die abgefragten Antworten zeigten, dass die Asset-Klasse Hotel sich mit den multiplen Krisen arrangiert hat, mit Blick auf die weitere Entwicklung aber vor allem verlässliche Rahmenbedingungen vermisst.

Insgesamt zeigen die vier Langzeit-Indizes (Business, Expectation, Development und Operation Index) eine leichte Verbesserung zum Vorjahr. Das Auseinanderklaffen der Erwartungen bei den

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
beteiligungspreis 2022



Ausgezeichnet in der Kategorie »TOP nachhaltiges Investmentvermögen« für die Assetklasse Health&Care.

zum Fonds



Werbehinweis zum Fondsprodukt:
www.verifort-capital.de/vchc2-disclaimer

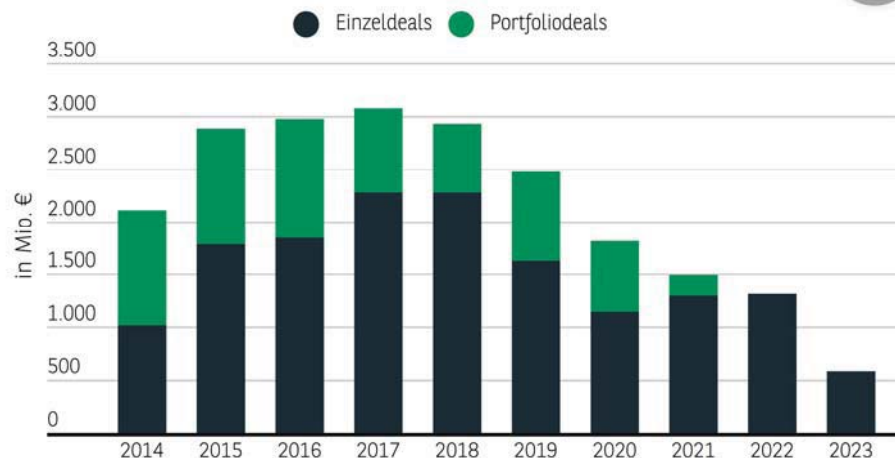
Wechsel Dich

Union Investment bündelt ihre in den globalen Märkten operierenden Einheiten Asset Management Overseas und Asset Management Hospitality. Die neue Asset Management-Einheit wird von **Martin Schaller** geleitet. An ihn berichten **Yvonne Brabant**, Leiterin Asset Management Hospitality Deutschland, **Thorsten Purkus**, Leiter Asset Management Hospitality International, und **Ulrich Dischler**, Leiter Asset Management Overseas.

Die **IntReal Luxembourg S.A.**, Tochtergesellschaft der auf Immobilien spezialisierten Service-KVG **INTREAL**, hat von der Luxemburgischen Finanzaufsicht **CSSF** (Commission de Surveillance du Secteur Financier) die Lizenz für die Assetklasse Infrastruktur erhalten. Das Administrationshaus darf ab sofort alle Infrastruktur-Vehikel auflegen und administrieren.

Die **CEE Group** hat sich im Vertrieb mit **Markus Tabojer** und **Sven Krukenberg** verstärkt. Beide werden zukünftig den Vertrieb der hauseigenen Investmentprodukte in Deutschland und im europäischen Ausland vorantreiben. Tabojer wird die internationalen Vertriebsaktivitäten verantworten. Der Österreicher war in den vergangenen 20 Jahren in London und Wien für verschiedene Banken und Investmenthäuser im Vertrieb für Real-Assets-Produkte tätig. Krukenberg war zuletzt im institutionellen Vertrieb einer Hamburger Privatbank und zuvor bei einer deutschen Großbank tätig.

Hotel-Investments in Deutschland Q3



© BNP Paribas Real Estate GmbH, 30. September 2023

Investments ohne Portfoliodeals lassen das Ergebnis auf den deutschen Hotelmärkten auf niedrigem Niveau verharren. Bis zur Erholung dürfte es noch dauern.

Umsätzen und der Projektentwicklung zeigt unterdessen den Spagat, der die Branche aktuell herausfordert.

So fällt der Development Index weiter deutlich hinter den drei anderen Indizes zurück und dokumentiert die verhaltene Stimmung in der Projektentwicklung. Demgegenüber steigt der Business Index, der die aktuelle Situation im eigenen Unternehmen erfasst, um 3,4 Prozent, der Expectation Index für die Geschäftserwartungen der kommenden sechs Monate legt sogar um zwölf Prozent zu. Und der Operation Index für die Umsatzentwicklung der Branche ist mit einem Plus von 12,4 Prozent sogar wieder auf Vor-Corona-Niveau.

Uneinheitlich präsentieren sich nach einem transaktionsschwachen Jahr 2023 die Erwartungen an die Trendumkehr an den Hotelinvestmentmärkten. An eine Rückkehr der Hotelinvestitionen bis Ende 2024 glauben 34 Prozent der Umfrage-Teilnehmer. Für 40 Prozent der Befragten steht das Comeback erst 2025 an. Pessimistischer zeigt sich ein Viertel der Befragten, die erst 2026 oder später mit nachhaltig anziehenden Märkten in Deutschland rechnen.

Den Ton an den Investmentmärkten dürften laut der befragten Hotelexperten

dann Family Offices und die auf Hotelinvestments spezialisierte Fondsbranche angeben. Beide Investorengruppen werden gleichauf (jeweils 42 Prozent) als marktbestimmend eingeschätzt, gefolgt von Institutionellen Anlegern (37 Prozent) und Asset Management Companies (32 Prozent). Weit abgeschlagen folgen aus Sicht der Befragten die Staatsfonds mit nur drei Prozent der Nennungen.

Geprägt wird das aktuelle Bild von der Erwartung, dass sich die Umsetzung der ESG-Ziele unter den bestehenden Rahmenbedingungen verzögern wird. „Dass die überwiegende Mehrheit (fast 58 Prozent) der Umfrage-Teilnehmer angesichts von gestiegenen Energie- und Personalkosten, damit rechnen, dass sich ESG-Umsetzungen drei Jahre nach hinten verschieben, zeigt wie sich temporär die Prioritäten verschoben haben“, sagt **Andreas Löcher**, Leiter Investment Management Operational bei **Union Investment**. Mit einem Zeitverzug um fünf Jahre rechnen nur etwa 27 Prozent. Eine Verzögerung um mehr als fünf Jahre erwarten lediglich 15 Prozent der Befragten: „ESG bleibt aber auf der Agenda, dafür sorgt allein schon die Regulatorik, die Umsetzungen schon bis 2030 einfordert.“ □

Renditen im Einzelhandel steigen deutlich

Transaktionsvolumen bleibt hinter Vorjahresergebnis und langjährigem Mittel zurück

Der Markt für Einzelhandelsimmobilien liegt weitgehend brach. Wobei Corona, Krieg und Krisen und die Inflation den Trend nur verstärkt haben. Zum Ende des dritten Quartals fand, gemessen an den Umsätzen auf dem Retail-Investmentmarkt, bislang keine grundlegende Umkehr statt: Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 4,5 Milliarden Euro bleiben Retail-Investments weiterhin sowohl hinter ihrem Vorjahresergebnis (minus 42 Prozent) als auch hinter dem langjährigen Durchschnitt (minus 45 Prozent) zurück. Dies ergibt die Analyse von **BNP Paribas Real Estate**.

„Als positives Zeichen kann hierbei jedoch gewertet werden, dass mit fast 1,9 Milliarden Euro in den vergangenen drei Monaten das beste Quartalsergebnis des laufenden Jahres generiert wurde. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf zwei große Portfoliotransaktionen aus dem Food-Sektor: Der Verkauf des gesamten Bestands an Lebensmittelmärkten von **X+Bricks** an das kanadische Unternehmen **Slate Asset**

Management sowie die Übernahme der eigenen Märkte durch **Aldi Süd** im Zuge des Royal-Blue-Portfolios“, betont **Christoph Scharf**, Geschäftsführer und Head of Retail Services der **BNP Paribas Real Estate GmbH**. Damit ist der Retail-Sektor assetklassenübergreifend weiterhin am umfangreichsten am bundesweiten Portfoliovolumen beteiligt (anteilig 50 Prozent und knapp zwei Milliarden Euro). Bei den Einzelinvestments (insgesamt gut 2,5 Milliarden Euro) fehlen dagegen weiterhin die Großdeals, was dadurch unterstrichen wird, dass sich das Marktgeschehen seit Jahresmitte nahezu ausschließlich in den Segmenten unterhalb der 50-Millionen-Euro-Marke abgespielt hat.

Die fehlenden Großtransaktionen im dreistelligen Millionenbereich drücken sich im Investmentvolumen der A-Standorte aus. Mit einem Umsatz von rund 1,4 Milliarden Euro bleiben sie fast 44 Prozent hinter ihrem Vorjahresresultat (gut 2,6 Milliarden Euro) zurück. Neben dem Teilverkauf des **KaDeWe** in Berlin

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.

Wohnungsverband GdW

Lob für politische Entscheidungen

Bei ihrem Spitzentreffen im Bundeskanzleramt haben Bund und Länder ein umfassendes Paket zur Planungs- und Genehmigungsbeschleunigung beschlossen. Die Maßnahmen sollen dafür sorgen, dass Windräder, Stromtrassen, Bahnstrecken und Wohnungen schneller gebaut werden. Bürokratische und rechtliche Hürden sollen abgebaut werden.

Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft **GdW**: „Es gibt Dinge, an die glaubt man ja schon fast gar nicht mehr und dennoch ist es geschehen: Die Einigung der 16 Bundesländer auf ein Beschleunigungspaket ist eine starke Erklärung, um aus der alles lähmenden Bürokratie einen großen Schritt herauszukommen.“

Die für eine Beschleunigung des Wohnungsbaus angedachten Punkte sind alle extrem sinnvoll. Weniger Planungs- und Genehmigungszeit bedeutet auch: Weniger Kosten und damit geringere Mieten.

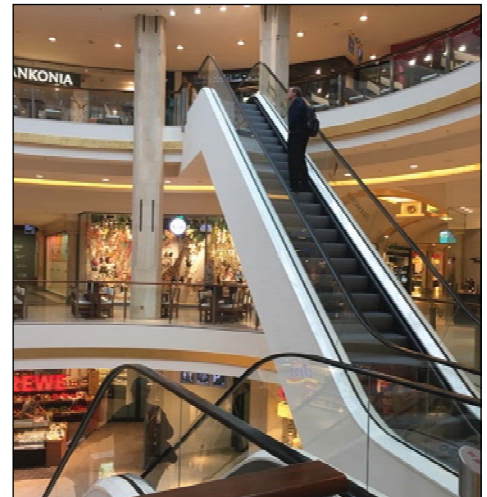
Jetzt müssen allerdings auch 16 Landesparlamente diesen Willen der Länderchefs umsetzen. Der GdW knüpft an die Erklärung zum Pakt auch die Erwartung, dass dies in neuem ‚Deutschlandtempo‘ umgesetzt und nicht zerredet wird.“

aus der ersten Jahreshälfte sind in den ersten neun Monaten in den größten Investmentstandorten in erster Linie kleinere Transaktionen in die Auswertung eingeflossen. Dass jedoch auch auf dem gesamten gewerblichen Investmentmarkt keine A-Stadt an ihre Vorjahresbilanz anknüpfen kann, zeigt allerdings, dass der Retail-Investmentmarkt mit diesem Ergebnis weiterhin keine Ausnahme darstellt.

In der Verteilung des Investmentvolumens nach Käufergruppen spiegelt sich der Einfluss der wenigen Großdeals in den ersten neun Monaten wider: So zeichnen Investment und Asset Manager unter anderem für die Transaktion des X+Bricks-Portfolios und mit insgesamt fast 26 Prozent auch für den höchsten Beitrag des Gesamtumsatzes verantwortlich. Nur knapp dahinter folgen Corporates (rund 25 Prozent), bei denen die KaDeWe-Anteile und das **Royal-Blue**-Portfolio zu den nennenswertesten Umsatztreibern gehörten.

In der Fachmarktsparte zeigten sich zudem Spezialfonds erneut aktiv und kommen auf weitere gut 13 Prozent des Gesamtumsatzes. Über der Fünf-Prozent-Marke liegen darüber hinaus noch Immobilienunternehmen, die vor allem durch die Beteiligung an **Galeria**-Objekten knapp neun Prozent zum Umsatz beisteuern sowie Immobilien AGs/REITs (gut sieben Prozent), Projektentwickler und Family Offices (jeweils rund sechs Prozent). Bei der Herkunft der Investoren liegen internationale Käufer mit rund 51 Prozent knapp vor den deutschen Anlegern und erzielen damit im Vergleich zu den Gewerbe-Investments insgesamt (35 Prozent) einen überdurchschnittlichen Wert.

Bereits seit der zweiten Jahreshälfte 2022 konnten die hohen Preise durch die deutlich veränderten Finanzierungsbedingungen auch im Premium-Highstreet-Sektor nicht weiter gehalten werden. So waren auch in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres weitere Anstiege bei den Netto-Spitzenrenditen in den Top-Märkten unausweichlich. Im Ranking der A-Standorte positioniert sich München (3,45 Prozent) aktuell vor Berlin (3,65



Shoppingcenter. Die Renditen kletterten im vergangenen Jahr um 60 Basispunkte.

Prozent). Hamburg verweilt zusammen mit Frankfurt auf dem dritten Rang (jeweils 3,75 Prozent) vor Köln (3,80 Prozent), Stuttgart (3,85 Prozent) und Düsseldorf (3,95 Prozent). Weitere Preisanpassungen gab es seit Jahresbeginn aber auch bei den anderen Objektarten: Fachmarktzentren (4,70 Prozent) legten genau wie Supermärkte/Discounter (4,80 Prozent) um 50 Basispunkte zu, bei Baumärkten (5,50 Prozent) ging es im laufenden Jahr bislang um 55 und bei Shoppingcentern sogar um 60 Basispunkte auf aktuell ebenfalls 5,50 Prozent nach oben.

„Die übergeordneten Einflussfaktoren haben die Investmentaktivitäten auch im dritten Quartal assetklassenübergreifend maßgeblich negativ beeinflusst. Die Belebung des Portfolio-Segments sendet hierbei allerdings ein positives Signal für mögliche weitere größere Transaktionen, die sich derzeit noch in der Vermarktungsphase befinden. Neben der generellen Dynamik in der Portfoliosparte kommt dem Retail-Sektor hierbei die diversifizierte Struktur und vor allem auch die Krisenresilienz des Food-Sektors zu Gute“, so Scharf. Auch wenn der langjährige Durchschnitt von rund 8,2 Milliarden Euro voraussichtlich verfehlt wird und weitere Anstiege der Netto-Spitzenrenditen nicht auszuschließen sind, sei insgesamt davon auszugehen, dass sich das Marktsentiment im letzten Quartal weiter aufhellen dürfte. □

Preise für Mehrfamilienhäuser gesunken

Kreditvolumen auf Wohnungsmärkten hat sich seit dem Höhepunkt Anfang 2022 mehr als halbiert

Auf dem Wohnungsmarkt besteht aufgrund der anhaltenden Urbanisierung und der Zuwanderung von rund 1,5 Millionen Menschen weiterhin ein Nachfrageüberhang. Dies geht aus einer Analyse von Colliers hervor, die den Wohnungs- und Investmentmarkt untersucht hat.

Trotz rückläufiger Baugenehmigungen zeigt sich der Wohnungsbau 2022 bei den Fertigstellungen robust. Allerdings zeichnet sich ein massiver Einbruch im Wohnungsbau ab, der sich noch über Jahre negativ auswirken wird. Die Mieten sind nach einem deutlichen Anstieg im Jahr 2022 auch im bisherigen Verlauf des Jahres 2023 stark gestiegen.

Auf dem Wohnungsmarkt ist erstmals seit Jahren eine Preiskorrektur zu beobachten als Reaktion auf den Zinsanstieg und die Verdreifachung der Finanzierungskosten. Das Kreditvolumen hat sich seit dem Höhepunkt Anfang 2022 mehr als halbiert, scheint sich aber zuletzt zu stabilisieren. Die Kaufpreise beispielsweise für Wohn- und Geschäftshäuser sowie Mehrfamilienhäuser in den

50 größten Städten Deutschlands haben sich um rund 20 Prozent korrigiert. Das Angebot an Kaufobjekten lag Mitte 2023 um mehr als 50 Prozent höher als Anfang 2022.

Im Jahr 2022 erlebte der Wohninvestmentmarkt, der im langjährigen Mittel rund 54 Milliarden Euro pro Jahr umsetzt, einen Einbruch, der auch das Wohnsegment mit einem Rückgang von 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr betraf. Aufgrund des korrigierten und attraktiveren Preisniveaus gehen die Autoren für den weiteren Jahresverlauf und auch für 2024 von einer steigenden Aktivität aus.

Seit 2021 sind die Bruttoanfangsrenditen für Bestandsobjekte in den Top-7-Städten im Zuge der Marktkorrektur um 80 Basispunkte auf 3,8 Prozent (Spitzenrendite) gestiegen und zeigen sich stabil. Außerhalb der Top-7-Städte ist das Re-Pricing mittlerweile angekommen, so dass sich zunehmend attraktive Einstiegschancen ergeben. □



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.

And the winner is... Die Lagerhalle!

Logistikimmobilien beim Transaktionsvolumen erstmals zweitstärkste Assetklasse nach Living



Moderne Lagerhalle. Investoren wollen sich nicht von ihren teuer erworbenen Schätzen trennen.

Es muss auch Sieger geben: Auf dem deutschen Investmentmarkt für Logistik- und Industrieimmobilien hat Jones Lang LaSalle im dritten Quartal ein deutlich höheres Transaktionsvolumen registriert. Mit 2,6 Milliarden Euro übertrifft es die ersten beiden Quartale des Jahres mit jeweils rund einer Milliarde Euro deutlich. Damit verzeichnet der Logistikinvestmentmarkt in den ersten neun Monaten ein Transaktionsvolumen von rund 4,7 Milliarden Euro und ist erstmals nach drei Quartalen die zweitstärkste Assetklasse nach Living mit 6,6 Milliarden Euro.

Zwar liegt das Dreivierteljahr 2023 rund 38 Prozent hinter dem Vorjahreszeitraum zurück, dies sei jedoch maßgeblich beeinflusst durch das schwache erste Halbjahr. Auch der Fünfjahresschnitt wurde um 20 Prozent unterschritten. Im Vergleich mit den vergangenen zehn Jahren steht allerdings immer noch ein Plus von drei Prozent.

Dominic Thoma, Co-Head of Industrial & Logistics Investment **JLL Germany**: „Das deutlich höhere Transaktionsvolumen im dritten Quartal ist das Ergebnis der wieder aufgenommenen Marktaktivitäten seit Beginn des

Jahres. Vom Vermarktungsstartschuss bis zum Abschluss dauert es rund vier bis sechs Monate. In der zweiten Jahreshälfte 2022 standen viele Marktteilnehmer noch an der Seitenlinie, wodurch auch deutlich weniger Verkäufe in den Markt gebracht wurden.“ Daraus resultiere das schwache Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2023. Der Markt sei seit Jahresanfang wieder deutlich stärker in Bewegung, und so würden nun zahlreiche Deals zum Notar gebracht. Für das Gesamtjahr rechnet er mit einem Umsatz von 6,5 bis sieben Milliarden Euro.

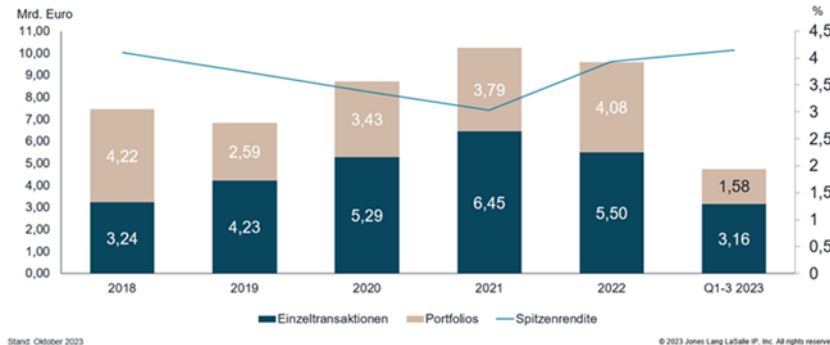
Die mit Abstand größte Transaktion im dritten Quartal absolvierte **Deka** mit dem Anteilswerb eines Portfolios des Logistikentwicklers **VGP**. Sechs Projektentwicklungen von **DFI Real Estate** gehen zudem in den Hansa German Logistics Impact Fund über, einem Joint Venture von DFI und **Hansainvest Real Assets**. **Clarion Partners Europe** erwarb ein Portfolio aus fünf Logistikimmobilien von **Blackstone**, und **P3** sicherte sich das **AXA/Baytree**-Portfolio. Bei drei der vier großen Portfolios handelt es sich um Joint Ventures. Wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres machten die Top-5-Deals einen Anteil von 31 Prozent am Gesamttransaktionsvolumen aus.

Die Pipeline an Projektentwicklungen sei aktuell gut gefüllt, und es gebe einige Produkte zum Verkauf auf dem Markt, so **Thoma**: „Neben den Portfoliobereinigungen großer Bestandhalter, die neue Liquidität schaffen wollen, gewinnt das Thema Sale-and-Leaseback an Bedeutung. Die Finanzierungen etlicher Unternehmen laufen aus, angesichts der hohen Zinsen und mangelnder Liquidität wird der Druck, gebundenes Kapital zu aktivieren, deutlich größer.“

Nach wie vor würden sich wenige Core-Objekte auf dem Markt befinden. Investoren wollen sich nicht von ihren teuer erworbenen Schätzen trennen, zumal es im Zweifel weniger Käufer gibt, die bereit sind, adäquate Höchstpreise hierfür zu zahlen. Langfristig dürfte sich das aber wieder ändern, glaubt **Thoma**. Mit 22 Prozent machten Core-Objekte einen wesentlich geringeren Anteil am Transaktionsvolumen aus als Core-plus-Objekte mit 64 Prozent. Viele Investoren versuchen selbst, die Potenziale ihrer Objekte zu heben und sie als Core-plus zu verkaufen. Value-add machte ebenso wie opportunistische Produkte einen Anteil von sieben Prozent aus. Zu jeweils 57 Prozent kamen sowohl Investoren als auch Verkäufer aus Deutschland. ►

Logistik- und Industrieimmobilien in Deutschland

Transaktionsvolumen und Spitzenrendite



Auch die Renditen von Logistikimmobilien steigen. Bis zum Jahresende ist ein weiteres Plus von 25 Basispunkten nach Ansicht von JLL wahrscheinlich.

Erneut sind die Spitzenrenditen in allen sieben Immobilienhochburgen gestiegen, im dritten Quartal 2023 betragen sie durchgängig 4,15 Prozent. Im Vergleich zum Vorquartal stiegen sie um zehn bis 15 Basispunkte, im Vorjahresquartal lagen sie bei 3,40 bzw. 3,45 Prozent. „In der Assetklasse Büro liegt die Spitzenrendite in den sieben Immobilienhochburgen bei durchschnittlich 4,12 Prozent – gerade einmal drei Basispunkte niedriger als Logistik. Obwohl der EZB-Leitzins zuletzt nicht erhöht

wurde, werden die Finanzierungsbedingungen trotzdem noch schwieriger bzw. die Vergaben von Finanzierungen restriktiver. In Kombination mit derzeit nach wie vor attraktiven Alternativenanlagen stehen die Renditen weiterhin unter Druck, weshalb ein weiterer Anstieg um 25 Basispunkte auf voraussichtlich 4,40 Prozent bis zum Jahresende zu erwarten ist“, sagt **Diana Schumann**, Co-Head of Industrial & Logistics Investment JLL Germany.

Im Gegensatz zu anderen Assetklassen sei das Logistiksegment in der jüngeren Vergangenheit von besonderen Herausforderungen verschont geblieben: Miet-

preisdeckel, regulatorische Maßnahmen oder Home-office spielen bei der Logistik keine Rolle, weshalb die Assetklasse weiterhin vergleichsweise sicher dasteht, betont Schuman „Besonders in Ostdeutschland ist die Projektpipeline gut gefüllt, darunter gibt es auch spekulative Entwicklungen. In großen Teilen Westdeutschlands herrscht eine große Nachfrage, die das Angebot übersteigt und die Mietpreise weiter klettern lässt.“ □

ustreuhand
Gemeinsam Investieren



Interessensgleichheit schafft die gleiche Perspektive.

Informieren Sie sich über unsere einzigartige Investment-Philosophie.

www.ustreuhand.de

Rufen Sie uns an: 069/6380 939-0

KGAL

Offener Klimafonds

KGAL hat in Zusammenarbeit mit **Universal Investment** als Kapitalverwaltungsgesellschaft den offenen Publikumsfonds „KGAL klimaSUBSTANZ“ aufgelegt. Der Artikel 8-plus-Fonds ermöglicht deutschen Privatanlegern ab einer Anlagensumme von 25 Euro die Beteiligung an einem europaweit diversifizierten Portfolio mit Schwerpunkt auf nachhaltiger Energieerzeugung wie Onshore-Wind und Photovoltaik. Es handelt sich um einen der ersten Fonds, die als offenes Infrastruktur-Sondervermögen strukturiert sind. Dieses Produkt ist erst mit Inkrafttreten des Fondsstandortgesetzes im Sommer 2021 eingeführt worden. Im Gegensatz zum ELTIF (European Long Term Infrastructure Fund) können offene Infrastruktur-Sondervermögen etwa ohne fixe Mindestanlagensumme und sparplanfähig aufgelegt werden.

Savills IM

Wohnen statt Gewerbe in Madrid

Savills Investment Management (Savills IM) wird die Transformation von drei Gewerbeimmobilien im spanischen Madrid in Wohnneinheiten als Asset Manager steuern. Beauftragt wurde Savills IM von einem internationalen institutionellen Investor. Nach erfolgreichem Umbau werden hier mehr als 260 Miet- und Eigentumswohnungen entstehen. Die Baugenehmigung für die Nutzungsänderung liegt vor.

Neues Gleichgewicht am Zweitmarkt

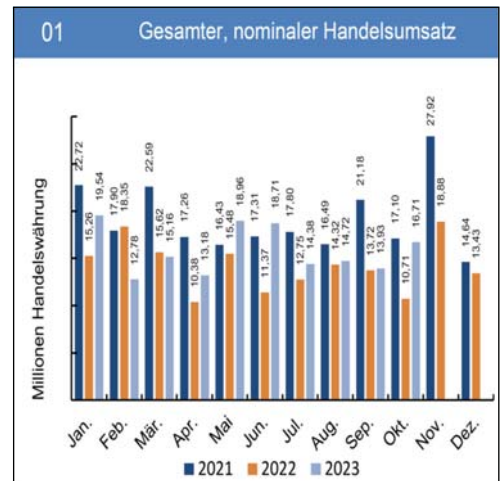
Kurse pendeln sich auf niedrigerem Niveau ein - Viele Käufer warten ab

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG schloss den abgelaufenen Oktober mit einem leicht überdurchschnittlichen Handelsumsatz von 16,7 Millionen Euro (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 15,8 Millionen Euro). Das Kursmittel für den Gesamtmarkt lag bei 67 Prozent und damit in etwa im Jahresmittel (69 Prozent seit Jahresbeginn). Gleiches gilt für die Gesamtanzahl der Transaktionen, die mit 362 ebenfalls im mittleren Bereich lag (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 388 Transaktionen).

Im Immobiliensegment war wie schon in den vergangenen Monaten zu spüren, dass der Markt im Begriff ist, ein neues Gleichgewicht zu finden. Verkäuferseitig wird tendenziell abgewartet, bei einem insgesamt gesunkenen Angebot pendeln sich die Kurse nun auf ermäßigtem Niveau ein. Der Durchschnittskurs im Segment lag mit 85 Prozent in etwa im Bereich der Vormonate mit 88 Prozent. Der Umsatz erreichte 9,46 Millionen Euro (Vormonate: 6,13 Millionen bzw. 9,49 Millionen Euro) aus 219 Transaktionen (Vormonate: 194 bzw. 231 Transaktionen).

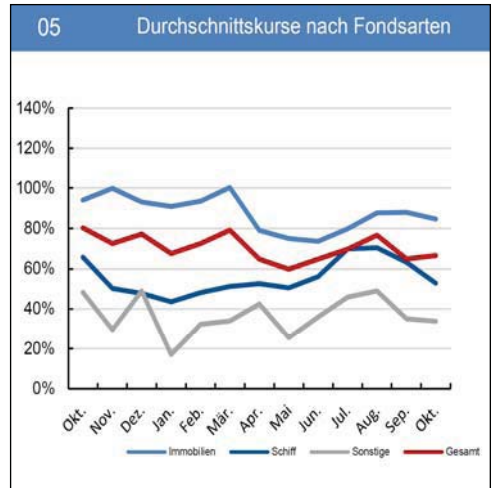
Im Sektor Schiffsbeteiligungen gab es Spekulationen über sinkende Charterraten in der Folge des Nahost-Konfliktes. Teilweise aus Mangel an Angebot (es wurden fast keine Tanker-Beteiligungen gehandelt) gab der Durchschnittskurs dennoch nur wenig nach auf 53 Prozent (Jahresmittel seit Januar: 56 Prozent). Aus 35 Transaktionen (Vormonate: 46 bzw. 53 Transaktionen) entstand ein Segmentumsatz von 3,42 Millionen Euro (Durchschnitt seit Jahresbeginn: 2,72 Millionen Euro).

Bei den unter Sonstige Beteiligungen zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds blieben Beteiligungen aus dem Feld der Erneuer-



Klar besser als im Vorjahresmonat ist das Volumen

baren Energien weiterhin gesucht. Insgesamt war der Handel wie bereits in den Vormonaten lebhaft. Aus 108 Transaktionen (Vormonate: 124 bzw. 122 Transaktionen) entstand ein Nominalumsatz von 3,83 Millionen Euro. Der Durchschnittskurs lag mit 34 Prozent in etwa im Bereich des längerfristigen Mittels (35 Prozent seit Jahresbeginn).



Auf und ab bei den Handelskursen. Ein grundsätzlicher Trend ist so nur schwer zu erkennen.

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 Lenggries
T: 0171/6233636

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-medien.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
Commerz Real AG
**DF Deutsche Finance Holding
AG**
EURAMCO Holding GmbH
Hahn Gruppe
HEP Kapitalverwaltung AG
IMMAC Holding GmbH
**Jamestown US-Immobilien
GmbH**
Ökorenta GmbH
Real I.S. AG
US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH
Verifort Capital Group GmbH
**ZBI Zentral Boden Immobilien
Gruppe**

Das Letzte

Leid geplagte Fußballfans kennen das schon: Willst du Schalke oben sehen, musst du die Tabelle drehen. Dass der Spruch auch in der zweiten Bundesliga zugreift, macht die Angelegenheit noch viel unerfreulicher. Doch das ist nicht alles. Leider gilt das Sprichwort für die gesamte Stadt, denn Gelsenkirchen belegt in der Liste der 400 deutschen Regionen zum verfügbaren Jahreseinkommen den letzten Platz.

Die Analysten des **IW-Instituts** haben das geringste, preisbereinigte Jahreseinkommen für Gelsenkirchen ermittelt. Mit exakt 18.886 Euro liegt es 22,5 Prozent unter dem Bundesdurchschnitt. Daran ändern auch die um mehr als fünf Prozent unterdurchschnittlichen Kosten zum Beispiel für Wohnungsmieten nichts.

Ebenso wie die Tabellen-Nachbarn Offenbach, Duisburg und Herne können auch die Bestplatzierten nicht überraschen. Ganz oben liegt mit einem verfügbaren Einkommen von gut 32.800 Euro der Kreis Starnberg – ein Plus von 34,7 Prozent gegenüber dem Durchschnitt. Gefolgt von dem Hochtaunuskreis, Baden Baden und den Kreisen Miesbach und München.

Einige Ausreißer haben die IW-Experten dennoch festgestellt: Freiburg zum Beispiel ist deutlich abgesackt. Im Vorjahr noch auf einem Platz im gesicherten Mittelfeld, findet sich die Stadt im Schwarzwald aktuell auf Position 396 von 400. Grund dafür sind die teuren Wohnungen, die einen großen Teil des Einkommens auffressen – zumal die vielen Studenten in überdurchschnittlich teuren kleinen Wohnungen und Apartments wohnen.

Ähnlich ist die Entwicklung in Stuttgart, Köln, Hamburg und Frankfurt. Auch hier sind die hohen Wohnkosten für die Abstiegsplätze verantwortlich. Basis des Rankings sind Daten zum nominalen Einkommen vom Statistischen Bundesamt mit Stand 2021, die das IW mit ei-

nem vor Kurzem von ihm zusammen mit dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) veröffentlichten Index der regionalen Lebenshaltungskosten auf Ebene der Kreise, Landkreise und Städte kombiniert hat. Der Preisindex basiert unter anderem auf 24 Millionen teilweise automatisiert im Jahr 2022 abgefragter Preisdaten.

So, anderes Thema.

Am 20. Februar 2024 veranstalten wir im Munion am Münchner Flughafen den Sachwerte-Gipfel. Wir, das sind **Friedrich Andreas Wanschka, Uwe Kremer** von Kapitalmarkt Intern und ich. Vorab möchten wir wissen, wie Sie die aktuelle Lage und die Zukunft der Branche sehen. Daher fragen wir von Zeit zu Zeit, was Ihnen auf den Nägeln brennt, und freuen uns auf Ihre Antworten an redaktion@gotzi.de

Hier die ersten Fragen:

Welche Rolle spielt die Tokenisierung von Anlageprodukten für Sie? Haben Sie schon Produkte in der Pipeline?

Was sind für Sie aktuell attraktive Märkte für neue Assetklassen?

Auf welche Produktthemen setzen Sie aktuell und zukünftig?

Was sind für Sie die größten Herausforderungen aktuell in der Branche?

Wie beurteilen Sie die Zukunft der Sachwertbranche?

Wie wollen Sie auch künftig ihre Produkte vertreiben? Was sind für Sie die wichtigsten Vertriebs-/Absatzkanäle?

Wir freuen uns auf Ihre Antworten, die wir als ein Tagesordnungspunkt des Sachwerte-Gipfels zusammenfassen und mit den Teilnehmern diskutieren möchten. □