

FOR

family office report

Gespräche, Hintergründe und Fakten

Frühjahrsausgabe 2024

Nr. 32



Europäische Finanzbildung für monetäres Vertrauen



Kurzmeldungen

Seite 4

Personelles

Seite 6

Herausgeber Edmund Pelikan
sprach mit Corporate
Influencer Jürgen Schmitt

Seite 8



IMPRESSUM**Herausgeber:**

Stiftung Finanzbildung
gemeinnützige UG (haftungsbeschränkt)

Verlag/Anzeigenvertrieb:

Stiftung Finanzbildung Consulting
Benzstraße 13, 84030 Landshut
Tel.: +49 (0)871 2066955
E-Mail: sekretariat@epk24.de

Redaktion:

Edmund Pelikan (ep) verantwortlich,
Tanja Christl (tc), Susanne Baumheinrich (sb)
Autoren und Interviewpartner dieser Ausgabe:

Grafik, Layout: Ellen Kotzbauer (ek)

Erscheinungsweise: 2x jährlich
Verlagsveröffentlichung: 32. Ausgabe

Foto-Quellen:

www.shutterstock.com, adobe stock
www.pixabay.de, www.pexels.com

Nachdruck und Veröffentlichung nur mit
Genehmigung des Herausgebers erlaubt.

Beiträge und Autoren

In den mit Autorennamen gekennzeichneten
Beiträgen wird die Meinung der Autoren wie-
dergegeben. Diese muss nicht unbedingt mit
der des Herausgebers übereinstimmen.

Risikohinweise / Disclaimer

Die Redaktion bezieht Informationen aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Gewähr hinsichtlich Qualität und Wahrheitsgehalt dieser Informationen besteht jedoch nicht. Indirekte sowie direkte Regressansprüche und Gewährleistung wird für jegliche Inhalte kategorisch ausgeschlossen. Leser, die aufgrund der in diesem Report veröffentlichten Inhalte Anlageentscheidungen treffen, handeln auf eigene Gefahr, die hier veröffentlichten oder anderweitig damit im Zusammenhang stehenden Informationen begründen keinerlei Haftungsobliegenheit. Ausdrücklich weisen wir auf die erheblichen Risiken hoher Wertverluste hin. Dieser BeteiligungsReport darf keinesfalls als Beratung aufgefasst werden, auch nicht stillschweigend, da wir mittels veröffentlichter Inhalte lediglich unsere subjektive Meinung reflektieren.

Für alle Hyperlinks gilt: Die epk media GmbH & Co. KG erklärt ausdrücklich, keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten zu haben. Daher distanziert sich die epk media GmbH & Co. KG von den Inhalten aller verlinkten Seiten und macht sich deren Inhalte ausdrücklich nicht zu eigen. Diese Erklärung gilt für alle in den Seiten vorhandenen Hyperlinks, ob angezeigt oder verborgen, und für alle Inhalte der Seiten, zu denen diese Hyperlinks führen.

Alle nicht mit dem Zusatz „(red.)“ - Redaktion - gekennzeichneten Beiträge sind Auftragspublikationen oder Pressemitteilungen und damit Anzeigen.

Corporate Influence trifft Trusted Consultant**Autor:**

Edmund Pelikan, Gründer und Geschäftsführer der Stiftung Finanzbildung

Haben Vertrauenssiegel eine Bedeutung? Die ehrliche Antwort ist ja und nein. Die Wertigkeit und die Bedeutung eines Vertrauenssiegels ist immer direkt verbunden mit dem Corporate Influence, welches ein Unternehmen anstrebt.

Corporate Influence bezeichnet die Macht und den Einfluss, den Unternehmen auf Regierungen, Politik, Gesellschaft und Wirtschaft ausüben können. Dies ist im Übrigen nicht zu verwechseln mit einem Corporate Influencer, der auf sozialen Medien oder anderen Kanälen eine positive Wirkung auf die Wahrnehmung der Marke ausübt.

Corporate Influence kann auf verschiedenen Ebenen stattfinden, wie z. B. politischer Lobbyarbeit, finanzieller Unterstützung von politischen Parteien oder Kandidaten, Werbung und Marketing, Public Relations sowie durch direkte Beteiligung an politischen Entscheidungsprozessen. Dieser Einfluss kann positive oder negative Auswirkungen haben. Es ist eine Frage, wie man seinen Einfluss benutzt. Das nennt man dann gelebte Verantwortung und erzeugtes Vertrauen.

Und hier kommt dem Vertrauenssiegel „Trusted Consultant“ der Stiftung Finanzbildung eine besondere Bedeutung zu. Ein „Trusted Consultant“ („vertrauenswürdiger Berater“) ist eine Person oder Organisation, der man vertraut und von der man fundierte Ratschläge und Unterstützung annimmt. In der Finanzwirtschaft kommt einem „Trusted Consultant“ eine besonders wichtige Rolle zu. Anleger und semiinstitutionelle Investoren sind oft auf der Suche nach vertrauenswürdigen Experten, denen sie ihr Vermögen und ihre finanziellen Angelegenheiten auf Basis einer fundierten Due Diligence anvertrauen können.

Auf folgende Faktoren kommt es beim Vertrauenssiegel „Trusted Consultant“ der Stiftung Finanzbildung an:

- **1. Transparenz und Offenheit:**

Der Berater bzw. Vermögensverwalter sollte transparent über seine Gebührenstruktur, Anlagestrategien, potenzielle Interessenkonflikte und alle anderen relevanten Informationen kommunizieren.

- **2. Professionelle Kompetenz und Erfahrung:**

Investoren vertrauen Vermögensverwaltern, die nachweislich über Fachkenntnisse, Erfahrung und Qualifikationen in der Finanzbranche verfügen.

- **3. Finanzstärke und monetäre**

Basis: Ein Vermögensverwalter muss selbst in geregelten finanziellen Verhältnissen leben. Hierüber geben das Zahlenwerk des Unternehmens (z. B. Bilanzen) sowie Recherchen über die handelnden Akteure Auskunft. Die individuellen Bedürfnisse, Ziele und Risikotoleranzen seiner Kunden müssen im Vordergrund stehen.

- **4. Klare Kommunikation und Erwartungsmanagement: Wichtig ist, klare und verständliche Kommunikation zu pflegen und realistische Erwartungen zu setzen. Der Vermögensverwalter sollte regelmäßig über die Performance der Anlagen und Portfolios informieren sowie über potenzielle Risiken und Chancen.**
- **5. Ethisches Verhalten und Integrität: Ein Vermögensverwalter sollte ethisch handeln und sich strikt an**

geltende Gesetze, Vorschriften und Branchenstandards halten. Integrität ist entscheidend. Und Impact sollte nachweisbar und messbar sein.

- **6. Langfristige Orientierung: Vermögensverwalter, die langfristige Beziehungen zu ihren Kunden aufbauen und einen langfristigen Anlagehorizont verfolgen, machen dies, indem sie zeigen, dass sie das langfristige Wohl ihrer Kunden im Auge haben und nicht nur kurzfristige Gewinne anstreben.**

Wie in allen Bereichen, wo Menschen tätig sind, kommt es darauf an, Überzeugungen zu leben. Dr. Alfred Herrhausen formulierte es einmal so schön, indem er die nachhaltige Bedeutung der sozialen Marktwirtschaft formulierte:

„An dem Tag, an dem die Manager vergessen, dass eine Unternehmung nicht weiter bestehen kann, wenn die Gesellschaft ihre Nützlichkeit nicht mehr empfindet oder ihr Gebaren als unmoralisch betrachtet, wird die Unternehmung zu sterben beginnen.“

Es geht dabei nicht um gedankenlose Umverteilung, sondern um nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften. Dieses Vertrauen in die Wirtschaft - insbesondere der Finanzwirtschaft - wieder stärker zu visualisieren, muss unserer aller Ziel sein und ist die fokussierte Aufgabe der Stiftung Finanzbildung. Ein Baustein dazu ist hier das Vertrauensiegel „Trusted Consultant“!

Ihr und Euer Edmund Pelikan

STIFTUNG FINANZBILDUNG

Die Stiftung Finanzbildung ist ein Think Tank für mehr anlegerorientiertes Finanzverständnis und eine intensivere finanzökonomische Bildung.

Um die Finanzwelt in Zukunft besser gestalten zu können, muss das Wissen um verhaltensorientierte Geldanlagen und Finanzpsychologie, aber auch die Analyse der Finanzhistorie an Bedeutung gewinnen.

Die Stiftung Finanzbildung ist überparteilich und trotzdem liberal, überkonfessionell und trotzdem wertorientiert, sozial und trotzdem marktwirtschaftlich sowie seit 2013 gemeinnützig.

Sie finanziert sich aus einmaligen bzw. regelmäßigen Spenden von Fördermitgliedern, Einzelpersonen und Unternehmen. Helfen auch Sie mit:

Mit einer Spende für die Projektarbeit an die Sparkasse Landshut
IBAN: DE62 7435 0000 0020 2200 14

Mit einer Spende an das für das Grundstockvermögen errichtete Konto bei der
GLS Bank IBAN DE24 4306 0967 1302 4060 00 (BIC GENODEM1GLS).
mit einer Übertragung von Aktien, Anleihen oder Fonds/AIFs an das
Vertrauensportfolio der Stiftung Finanzbildung.
oder mit einer Fördermitgliedschaft in der Stiftung Finanzbildung.

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne bei Fragen zur Verfügung!

Werfen Sie gerne einen detaillierten Blick in unsere Info-Broschüre:



STIFTUNG FINANZBILDUNG CONSULTING GmbH & Co.KG
Finanzcontrollingmanufaktur für monetäre Vertrauensökonomie mit der Vertrauensmarke GENTDWELL

STIFTUNG FINANZBILDUNG GEMEINNÜTZIGE UG (haftungsbeschränkt)
Der Think Tank für finanzökonomische Bildung und anlegerorientiertes Finanzverständnis

K&P media-agentur
Europäische individuelle Druck-, Foto-, und Grafikdienstleistungen insbesondere aus Polen unter guenstig-drucken.eu



Gedanken zum Deutschland-Bashing

Autor: Prof. Dr.-Ing. Markus Koschlik

Professor für Bauingenieurwesen bei Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) Mosbach



„Die Ampel hat Deutschland komplett heruntergewirtschaftet – jeder sollte Deutschland so schnell wie möglich den Rücken zukehren!“

Derartige Kommentare habe ich in letzter Zeit häufiger gelesen. Unabhängig davon, dass es schon an eine Meisterleistung grenzen würde, wenn die „Ampel“ das in etwas mehr als zwei Jahren tatsächlich hätte schaffen können, bin ich am Wochenende trotzdem mal in mich gegangen und habe reflektiert, wohin ich persönlich denn „flüchten“ würde, falls die Aussage zuträfe und ich „nur noch raus aus Deutschland“ wollte (Sie können gerne mitreflektieren).

Die Gesamtauswahl besteht (abzüglich D) aus 194 Staaten, die von der UN voll völkerrechtlich anerkannt werden.

Natürlich würde ich nicht in einen Staat fliehen, der aktiv an Kriegen oder kriegerischen Auseinandersetzungen beteiligt ist.

„Für das Jahr 2022 zählt das UCDP 55 verschiedene Konflikte mit staatlicher Beteiligung, von denen acht die Intensitätsstufe eines Krieges er-

reicht haben.“

Also würden schon mal Staaten wie Russland, Israel, Indien, Pakistan, Indonesien, Ägypten, Türkei, Syrien, Philippinen und fast alle afrikanischen Staaten wegfallen (ca. 40 Staaten).

Als nächstes würde ich nur ein Land auswählen, das über ausreichende demokratische Strukturen verfügt.

Die britische Zeitschrift „The Economist“ berechnet jährlich einen Index, der den Grad der Demokratie (u.a. Bürgerrechte) in den meisten Staaten der Welt (167) misst. D wird hier (wie nur 22 andere Staaten) als vollständige Demokratie bezeichnet, nimmt weltweit Platz 12 ein und konnte den eigenen Index-Wert trotz einer deutlichen Verschlechterung des globalen Index konstant hochhalten. Da keiner der vor D platzierten Staaten an Kriegen oder kriegerischen Auseinandersetzungen beteiligt ist, bleiben diese zur Auswahl übrig (Norwegen, Neuseeland, Island, Schweden, Finnland, Dänemark, Irland, Schweiz, Holland, Taiwan, Luxemburg).

Nimmt man noch den HDI-Entwicklungsindex (u.a. BIP) dazu, bleiben

nur noch folgende Staaten übrig, die vor D platziert sind und nicht schon vorher „aussortiert“ wurden:

Schweiz, Norwegen, Island, Dänemark, Schweden, Irland.

Da bleibt also nicht so viel übrig. Zugegebenermaßen alles schöne Länder mit tollen Landschaften und (zumindest nach meiner Erfahrung) aufgeschlossenen Menschen.

Die Abstände zwischen diesen Staaten und Deutschland sind nicht wirklich groß und je nach persönlichen Vorlieben (z.B. Kultur, Klima usw.) könnte die Entscheidung unterschiedlich ausfallen.

Für mich steht fest:

Es gibt kaum ein Land dieser Welt, das seinen Bürgern mehr Sicherheit, Wohlstand, Bildung, Freizügigkeit, Menschenrechte und vieles mehr bietet, als Deutschland. Das sollte sich jeder vor Augen führen.

Ja, es gibt Probleme und Herausforderungen - aber es gibt für fast alle bereits Lösungen (z.B. für die Energiewende). Hinderlich sind lediglich jene Kräfte, die aus opportunistischen Gründen die Gesellschaft spalten möchten und somit die erforderlichen und möglichen Transformationen verhindern.

Der Text wurde am 04.03.2024 auf LinkedIn erstveröffentlicht – Wir veröffentlichen mit freundlicher Genehmigung des Autors

■

Offene Immobilienfonds- Fluch oder Segen?

Presseschau

Offene Immobilienfonds, einst als sichere Häfen für Anleger gepriesen, sehen sich derzeit mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert. Die COVID-19-Pandemie hat den Immobilienmarkt verändert, insbesondere im Bereich der gewerblich genutzten Immobilien wie Bürogebäude, und damit auch die Dynamik für Offene Immobilienfonds beeinflusst.

In dieser Presseschau werfen wir einen Blick auf die aktuelle Berichterstattung aus verschiedenen Quellen, um die gegenwärtige Lage und die Herausforderungen, mit denen Offene Immobilienfonds konfrontiert sind, zu beleuchten. Von der Abwertung von Fondsportfolios über die Unsicherheit hinsichtlich der Bewertung von Immobilien bis hin zur Liquidität der Fonds – die Berichterstattung aus der Süddeutschen Zeitung, den Deutschen Wirtschaftsnachrichten und der Welt gibt einen Einblick in die aktuellen Entwicklungen und Risiken für Anleger und Fondsanbieter.

Aufgeführte Zitate aus den Berichterstattungen fassen einige der wichtigsten Punkte aus den Artikeln zusammen und sollen die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen im Bereich der Offenen Immobilienfonds illustrieren.

Süddeutsche Zeitung

„Fünfmal die Woche ins Büro, das gehört für viele Schreibtischarbeiter der Vergangenheit an.“

„Seit 2019 stehen immer mehr Büros leer, wie Daten des Immobiliendienstleisters JLL zeigen. Zugleich wurden deutlich weniger Flächen neu vermietet.“

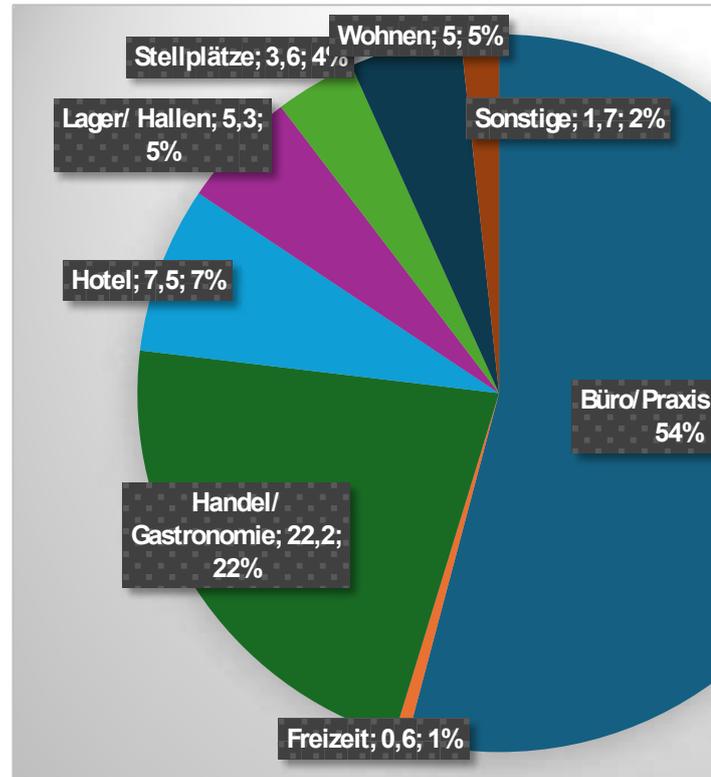
„Die Erlöse aus dem Verkauf von Büroimmobilien sind zwischen 2019 und 2023 je nach Stadt geradezu kollabiert: Zwischen 50 und mehr als 90 Prozent sanken die Umsätze - es kommen einfach kaum noch Deals zustande, weil sich Käufer und Verkäufer nicht mehr über den Preis einig werden.“



„Immobilienfonds brachten ihren Anlegern im vergangenen Jahr im Durchschnitt lediglich eine Rendite von 0,5 Prozent ein. (...) Zuvor hatten sie über ein Jahrzehnt hinweg im Mittel 2,5 Prozent jährlich abgeworfen. Und manche Vehikel rutschten zuletzt gar tief in die Verlustzone.“

„Gutachter haben das Fondsportfolio um rund 10 Prozent abgewertet – ein Minus von umgerechnet 100 Millionen Euro.“

„Die Anteilsinhaber können heute nicht mehr wie damals die Anteile sämtlich sofort zur Rückgabe einreichen, sondern es gibt Wartezeiten und Rückgabebeschränkungen.“



DEUTSCHE WIRTSCHAFTSNACHRICHTEN

„Immer mehr Mittelabflüsse bei offenen Immobilienfonds“

„Die Preise, zu denen die Kapitalverwaltungsgesellschaften die Anteile zurücknehmen, spiegeln den Abschwung an den Immobilienmärkten aber noch nicht wider. Sie sind zuletzt sogar weiter gestiegen.“

„Wenn sehr viele Anleger das Vertrauen verlieren und ihre Anteile zurückgeben, wären die offenen Immobilienfonds womöglich gezwungen, Immobilien zu relativ geringen Preisen zu verkaufen.“

Kurzmeldungen

Bit Coin is back

Mehr als zwei Jahre hat es gedauert, nun ist der Bitcoin zurück auf Rekordniveau. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Statista-Grafik (06.03.2024; 13 Uhr MEZ) wurde ein Bitcoin für rund 67.249 US-Dollar gehandelt. Damit ist das digitale Asset auf Kurs zu einem neuen Allzeithoch. Dies erreichte die Kryptowährung zuletzt im November 2021 (etwa 67.000 US-Dollar), bevor der tiefe Absturz des Bitcoin-Kurses begann. Zwischenzeitlich war eine der begehrten Kryptomünzen sogar „nur noch“ weniger als 20.000 US-Dollar wert. Im Jahr 2023 ist die Kryptowährung aber von größeren Kurseinbrüchen verschont geblieben und hat sich sogar schrittweise der 40.000 US-Dollar-Marke angenähert. Im Frühjahr 2024 erlebte der Bitcoin dann einen erheblichen Aufschwung begünstigt durch die Zulassung von Bitcoin-ETFs zum Jahresbeginn und das bevorstehende Bitcoin-Halving, das die Menge der neu geschöpften Bitcoins halbieren und somit dessen Angebot verknappt.

Die Marktkapitalisierung aller Kryptomünzen bewegt sich momentan um die Marke von 2,63 Billionen US-Dollar. Ether besitzt durch das vielfältig genutzte Ethereum-Netzwerk und die NFT-Industrie eine Marktdominanz von etwa 18,5 Prozent. Bitcoins Anteil am Marktwert aller Kryptowährungen liegt im März 2024 bei etwa 52,4 Prozent.

Autor: René Bocksch

Folgen Sie dem QR-Code und sehen Sie eine Grafik, die den Tageskurs des Bitcoins zeigt © Statista



Hauck & Aufhäuser Alternative Investment Services (HAAS) verstärkt Vorstandsteam

Die Hauck & Aufhäuser Alternative Investment Services S.A. (HAAS), ein Tochterunternehmen der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, erweitert ihr Vorstandsteam. Mit Wirkung zum 01. März 2024 wird Christian Eisele zum Vorstand ernannt. Christian Eisele wird zukünftig gemeinsam mit Christian Mader und Ingo Gozemba die Organisationseinheit führen und verantwortet schwerpunktmäßig den Bereich Accounting.

„Wir freuen uns mit Christian Eisele einen idealen Kandidaten für die Erweiterung des HAAS-Vorstandes gefunden zu haben“, sagt Dr. Holger Sepp, Mitglied des Vorstands der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank und Vorsitzender des Aufsichtsrates der HAAS. „Ich freue mich insbesondere darüber, dass es uns gelungen ist, einen internen Kollegen über mehrere Jahre gezielt zu entwickeln und nun in diese Rolle befördern zu können. Mit seiner langjährigen Erfahrung im Bankhaus verfügt Christian Eisele über tiefgreifende Kenntnisse unserer Prozesse und Strukturen sowie unserer Kultur. Ich wünsche ihm weiterhin viel Erfolg für die bevorstehenden Aufgaben.“

Quelle: Hauck & Aufhäuser Alternative Investment Service S.A..

Frühjahrgutachten der Immobilienweisen:

- **Rekord-Einbrüche beim Wohnungsbau**
- **Miserable Rahmenbedingungen lähmen Entwicklung**
- **ZIA warnt**

ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner hat das Frühjahrgutachten der Immobilienweisen heute vorgestellt und an Bundesbauministerin Klagewitz übergeben. Das Kompendium belegt unsichere Aussichten für Teile der Branche und finstere

Perspektiven für alle, die in Deutschland Wohnraum schaffen wollen oder verzweifelt eine Wohnung suchen. „Die Analyse der Experten ist nicht nur ein Wake-up call, sondern in einigen Punkten ein regelrechter Sirenen-Alarm“, kommentiert ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner die Ergebnisse. „Eine Schwarze Null bei Wohnungsneuentwicklungen würde man erst bei einer Durchschnittsmiete von 21 Euro erzielen, das ist nicht möglich. Wer also baut, geht bankrott.“

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld beschreibt das Grundproblem so: „Aufgrund erhöhter Baukosten und Finanzierungsschwierigkeiten, ausgelöst durch das höhere Zinsniveau, sind viele Bauvorhaben nicht mehr rentabel und werden zurückgezogen.“ Prof. Feld analysiert im Gutachten die gesamtwirtschaftliche Lage. Seine Einschätzung: Die Stornierungswelle könne sich „weiter fortsetzen, da die Rahmenbedingungen für Bauinvestitionen vorerst ungünstig bleiben dürften“.

Das Frühjahrgutachten belegt, dass trotz geopolitischer Risiken und wirtschaftspolitischer Unsicherheit eine gesamtwirtschaftliche Aufhellung möglich ist und die Immobilienwirtschaft daran teilhaben kann. „Das muss unbedingt gelingen. Denn die Branche legt buchstäblich Fundamente für ökonomische Stärke und gesellschaftlichen Zusammenhalt. Und der braucht zwingend Stabilität“, sagt Mattner. „Im Jahr 2024 mehr denn je.“ Nach ZIA-Berechnungen werden in diesem Jahr 600.000 Wohnungen fehlen, in 2027 dann sogar 830.000 (siehe Abbildung 1).

Prof. Feld schreibt im Gutachten, besonders bei der energetischen Sanierung können Förderprogramme „zusätzliche Investitionsanreize setzen und dem Rückgang der Investitionstätigkeit entgegensteuern“. Beherrschende Schritte seien erforderlich, um einen stärkeren Anreiz für Investitionen durch geringere Regulierungskosten zu schaffen. Feld: „Es ist die schiere

Vielheit von regulatorischen Einzelmaßnahmen, die den deutschen Guldner lähmt.“

Lesen sie den ganzen Artikel auf www.gentdwell.de



Chance auf Wohneigentum zuletzt leicht erhöht

Der jüngste Preisrückgang bei Wohnimmobilien hat die Anzahl der Mieterhaushalte, die sich rechnerisch Wohneigentum leisten können, leicht erhöht. In den Jahren davor ist die Zahl jedoch stark zurückgegangen. Das zeigt die Statista-Grafik auf Basis einer Berechnung von empirica, veröffentlicht im jüngsten LBS-Marktbericht über Wohnimmobilien. Hierfür wurden die regionalen Kaufpreise den regionalen Einkommen und Ersparnissen gegenübergestellt.

Demnach hatten im Jahr 2023 nur noch 225.000 Mieterhaushalte im Alter zwischen 30 und 44 Jahren die Chance, Wohneigentum zu erwerben. Vor zehn Jahren hingegen waren es noch rund 400.000 Mieterhaushalte. Der entsprechende Anteil an allen 30- bis 44-jährigen Mieterhaushalten in Deutschland ist im selben Zeitraum von 7,4 Prozent auf 4,4 Prozent gesunken. Die meisten Interessenten scheitern laut LBS-Bericht nicht am Einkommen, sondern an der Eigenkapital-Hürde.

Besonders in den Großstädten Deutschlands wie München oder

Stuttgart sind die Immobilienpreise in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Zu den Städten mit den höchsten Kaufpreisen für Eigentumswohnungen gehören regelmäßig München, Freiburg im Breisgau sowie Stuttgart. Ähnlich sieht es bei den Kaufpreisen für Ein- und Zweifamilienhäuser aus.

Mit dem QR-Code gelangen Sie zu einer Grafik, die 30- bis 44-jährige Mieterhaushalte in Deutschland zeigt, die sich rechnerisch Wohneigentum leisten können. Quelle : © Statista



VONOVIA AKTIEN: Ein Blick in die Bilanz lohnt

Werner Rohmert schrieb im Immobilienbrief 571: „Ich habe letzstens einen Vortrag eines Deutschbankers gehört, der einigen Hundert Bewertern glauben machte, dass zu 75% unsanierte Wohnportfolien mit der damals vielleicht noch 25-fachen Jahresmiete korrekt bewerten seien (letzte 2022 VONOVIA-Bilanz 29,2-fach vgl. „Der Immobilienbrief“ Nr. 548 und „Der Platow Brief“ vom 30.3.2023).“

Vonovia propagierte damit, dass ihre Aktie unterbewertet sei. Oftmals ist Glaube und nicht Fakten die Grundlage für Börsenfantasien. Die Aktie stieg tatsächlich von damals 23,80 auf jetzt knapp 27 Euro – wie angesagt. Die Bilanz 2023 weist 6,7 Milliarden Verlust und 10 Milliarden Abschreibung aus. Rohmert dazu: „Wen interessiert es, was in der Bilanz steht oder, was man erzählt, um an Kre-

dite oder Anleihen zu kommen, solange der Cash flow ausreicht.“ Darum lohnt immer ein eigener Blick in Bilanzen, in die man investiert.

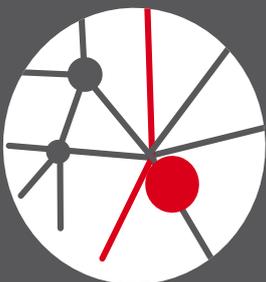
Die Realsatire dieser Ausgabe FOR32

In einer Szene, die einem absurden Finanzthriller entsprungen sein könnte, hat South Carolina ein wahres Mammut-Sparbuch entdeckt - mit einem satten Betrag von 1,8 Milliarden US-Dollar. Doch die Komödie beginnt, wenn niemand sich daran erinnern kann, wie das Geld überhaupt dort gelandet ist.

Senator Larry Grooms beschreibt die Situation treffend als eine Art von „Finanz-Zauberei“, in der das Geld wie aus dem Nichts aufgetaucht ist und jetzt niemand weiß, wem es gehört. Die staatlichen Behörden sind verwirrter als ein Huhn auf einem Schachbrett, während sie versuchen, das Rätsel zu lösen. Ein eigens eingerichteter Senatsausschuss wirbelt durch Akten und Bankunterlagen, während die Kommunikation zwischen den Abteilungen des Staates so wirksam ist wie eine Taube, die versucht, einen Brief zu überbringen.

In der Zwischenzeit plant South Carolina, das unerwartete Vermögen wie einen unbekanntes Schatz zu behandeln, der plötzlich in ihrem Vorgarten auftaucht. Vielleicht wird es für die Bürger zu einem glücklichen Fund, oder vielleicht endet es als zukünftiges Thema für Sitcoms über bürokratische Missgeschicke. Eine Sache ist sicher: In der Welt der Finanzen ist die Realität oft verrückter als jede erfundene Geschichte. ■

Anzeige



Netzwerk



Kommunikation



Recruiting

rohmermedien

rohmer medien consult gmbh

Tel. +49 (0)5242 9012-50

Fax +49 (0)5242 9012-51

E-Mail info@rohmer.de

www.rohmer-medien.de



Personelles



Oberbank AG setzt Generationenwechsel im Vorstand fort

Dr. Franz Gasselsberger: „Nachdem mit der Bestellung von Frau Mag.a Isabella Lehner im Vorjahr die Agenden Marktfolge, Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Vorstand verstärkt wurden, wird nun mit Frau Mag.a Romana Thiem eine Vertriebsvorständin implementiert. Damit hat die Oberbank, wie in den vergangenen Jahren wieder drei Vertriebsvorstände.“

Mag.a Romana Thiem wird die Bereiche Privatkundengeschäft und das Private Banking von Vorstandsdirektor Martin Seiter übernehmen, der sich gemeinsam mit Generaldirektor Dr. Franz Gasselsberger, auf das Firmenkundengeschäft konzentrieren wird.

„Mit der Bestellung von Frau Mag.a Thiem setzen wir den Generationenwechsel im Vorstand der Oberbank fort“, kommentiert der Vorsitzende des Aufsichtsrats Dr. Andreas König die Bestellung. Und führt weiter aus:

Es war uns wichtig, diese Position aus den eigenen Reihen zu besetzen und damit das Erfolgsrezept der Entwicklung der Vorstandsmitglieder aus dem großen internen Reservoir der Oberbank konsequent fortzusetzen.

Mag.a Romana Thiem (40) trat 2005 nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Salzburg in die Oberbank ein. Sie lernte das Bankgeschäft von der Pike auf und war mehr als 10 Jahre sehr erfolg-

reich im Firmengeschäft tätig, bevor sie 2017 mit der Leitung der Private Banking Einheit in Salzburg betraut wurde. In dieser Funktion konzentrierte sie sich auf die Synergien aus Firmen- und Private Banking Geschäft und etablierte einen neuen Standard. Bereits zwei Jahre später rückte sie in die Leitung des Geschäftsbereichs Salzburg auf und übernahm dort die Verantwortung für das Privatkundengeschäft und das Private Banking. 2022 wurde sie in die Leitung der zentralen Abteilung Privatkunden nach Linz berufen, die sie zur Abteilung General Banking weiterentwickelte, damit wurde der Verantwortungsbereich erweitert und ein neues attraktives Berufsbild „General Banker:in“ geschaffen.

Pressemitteilung: Oberbank

LLB stärkt Präsenz in Deutschland mit Thomas Henk an der Spitze

Die Liechtensteinische Landesbank (LLB) verstärkt ihr Team in Deutschland mit der Ernennung von Thomas Henk. Ab dem 1. April wird der erfahrene Bankexperte die Leitung der deutschen Zweigniederlassung der LLB übernehmen und die Verantwortung für die Standorte in Deutschland tragen, die im Januar dieses Jahres ihre Tätigkeit aufgenommen haben. Gemeinsam mit den Teams in München, Frankfurt und Düsseldorf wird er die deutschen Kundinnen und Kunden mit einem Dreiklang aus Sicherheit und Stabilität, exzellentem Private Banking und kultureller Nähe überzeugen und die Präsenz der LLB

nachhaltig am deutschen Markt festigen.

Das Führungsteam in Deutschland ist nun fast komplett und besteht aus Thomas Henk, Jochen Schindler-Nagy (Standort München) und Matthias Luck (Standort Frankfurt). Die Leiter der LLB-Standorte in München, Frankfurt und Düsseldorf berichten direkt an Thomas Henk, der seinen Sitz in Düsseldorf hat.

Pressemitteilung: LLB

Neue Chefin für Schweizer Family-Office

Lucia Waldner, eine ehemalige langjährige Bankerin der Credit Suisse, begibt sich in neue Gewässer und tritt dem Family-Office der Opel-Familie bei. Diese berufliche Veränderung markiert eine bedeutende Wendung in ihrer Karriere, Waldner ist aber mit Family Offices bestens vertraut. In den letzten fünf Jahren hat sie erfolgreich für die CC Trust Group gearbeitet, dem Family Office des renommierten Schweizer Unternehmers Claudio Cisullo, und seit Oktober 2021 sogar als CEO fungiert.

Die Hansa Aktiengesellschaft und das Zuger Family Office GVO Asset Management haben kürzlich beschlossen, die erfahrene Führungskraft zur Geschäftsführerin zu ernennen. Waldner wird diese Position Anfang Juni 2024 antreten. Mit fast einem Jahrzehnt Erfahrung bei der Credit Suisse - darunter auch als Stabsche-

fin des ehemaligen Verwaltungsratspräsidenten Urs Rohner - und ihrer jüngsten Tätigkeit im Family Office von Claudio Cisullo bringt sie ein beeindruckendes Maß an Fachkenntnis und Führungskompetenz mit.

GVO Asset Management, als das Family Office der Hansa Aktiengesellschaft, die seit 1930 im Besitz der Familie Opel ist, hat in Waldner eine ideale Kandidatin für die Position der Geschäftsführerin gesehen. Ihre Hauptaufgabe wird es sein, sich auf die Weiterentwicklung und das Wachstum der Geschäftsbereiche zu konzentrieren. Diese Verantwortung spiegelt das Vertrauen wider, das in ihre Fähigkeiten gesetzt wird, sowie die Erwartungen an ihre Führung, um die langfristige Vision und den Erfolg des Unternehmens zu gewährleisten.

(red.)

aream Group: Neuer Direktor Institutional Sales berufen

Bernd Dellbrügge übernimmt am 1. Februar 2024 die neu geschaffene Position des Sales Director in der aream Group. „Wir freuen uns, mit Bernd Dellbrügge einen erfahrenen Vertriebler für unsere institutionellen Kunden gewonnen zu haben“, sagt Markus W. Voigt, CEO der aream Group.

Bernd Dellbrügge leitete in seiner beruflichen Laufbahn bereits in verschiedenen

Unternehmen den Vertriebsbereich. Zuletzt zeichnete er als Managing Director bei der DLE Group AG verantwortlich, davor war er unter anderem bei der Corestate Bank GmbH und bei der Hannover Leasing Investment GmbH als Sales Director beschäftigt und bei der Salm-Salm & Partner GmbH als Direktor für den Bereich Institutional Sales.

Quelle: aream Group

Real I.S. beruft Dr. Christine Bernhofer in den Vorstand Rekord-Einbrüche beim Wohnungsbau

Der Aufsichtsrat der Real I.S. AG, des auf Immobilieninvestments spezialisierten Fondsdienstleisters der BayernLB, hat Dr. Christine Bernhofer in den Vorstand berufen. Sie wird, vorbehaltlich der noch ausstehenden Entscheidung der zuständigen Aufsichtsbehörde BaFin, zum 1. Oktober 2023 als Mitglied des Vorstandes in das Unternehmen eintreten. Damit soll die Immobilienexpertin auf Dr. Pamela Hoerr folgen, die im Februar aus dem Vorstand der Real I.S. ausgeschieden ist, um sich neuen Aufgaben zu widmen.

Dr. Christine Bernhofer wirkt seit rund 20 Jahren in leitenden Positionen der Immobilienwirtschaft:

Vor ihrem Wechsel 2016 zu Swiss Life war sie Managing Director (CFO/COO) der UBS Real Estate Kapitalanlagegesellschaft mbH und Head of Fund Operations Real Estate Europa der UBS Global Real Estate. In diesem Rahmen war sie unter anderem verantwortlich für sämtliche Immobilienfonds in Europa und für die Entwicklung der Unternehmensstrategie der Kapitalanlagegesellschaft. Bis 2005 war Bernhofer Managing Director (CFO/COO) der TMW Pramerica Property Investment und dabei unter anderem verantwortlich für den Aufbau der Kapitalanlagegesellschaft und die Entwicklung der Unternehmensstrategie. Die Immobilienexpertin promovierte zum Doktor der Staatswissenschaften an der Ludwig Maximilians-Universität in München.

verkürzte Pressemitteilung: Real.I.S.



Ein ganz besonderer Influencer der deutschen Finanzszene

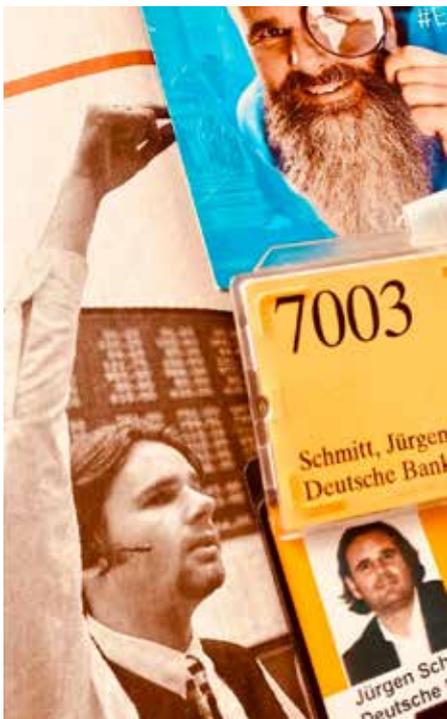
Herausgeber Edmund Pelikan sprach mit Jürgen Schmitt,
Corporate Influencer

Man könnte Jürgen Schmitt biographisch sehr kompakt als langjährigen Banker des größten deutschen Bankhauses beschreiben, dessen Aufgaben im Bereich des Finanzmarketings lag.

Das würde jedoch dieser Persönlichkeit und Ausnahmerecheinung in der Welt der Finanzbildung nicht gerecht werden und wäre vergleichbar mit dem Vertrauen in einen Piloten, der die Welt für eine Scheibe hält.

Sein Werdegang begann 1993 als klassischer Bankkaufmannslehrling bei der Deutschen Bank. Im Jahr 1995 bewarb er sich erfolgreich für die Börsenabteilung der Bank. 1996 legte er als jüngster Händler der Bank die Börsenhändlerprüfung ab, später mit dem Fokus Aktienderivate und der Zulassung an der Terminbörse Eurex. Untermuert mit einer Ausbildung zu Termingeschäften in Chicago.

Dann kam das Jahr 2018 - ein Jahr der Umstrukturierung, in es für viele KollegInnen zu unfreiwilligen Veränderungen kam und Schmitt selbst auf der Restrukturierungsliste stand. Die Erinnerungen an diese Zeit sind für ihn von Enttäuschung aber auch Mut zur Veränderung geprägt. Schmitt hatte durch seine lange Erfahrung an der



Börse eine Resilienz aufgebaut.

Wer Jürgen Schmitt persönlich kennengelernt hat, wird schnell feststellen, dass er ein Macher ist, auch in einem Großbankkonzern wie der Deutschen Bank. Statt zu jammern, setzte er sich hin und entwickelte ein Konzept für ein werbungsfreies

und wissensbasiertes Finanzbildungsformat. Ursprünglich als „Expedition 150“ anlässlich des 150-jährigen Jubiläums der Bank gestartet, wird dieses Format heute unter dem Namen #expeditionfinance erfolgreich fortgeführt.

Heute werden pro Jahr rund 40 Filme weltweit produziert, jedoch mit einem überschaubaren Budget und einer professionellen, externen Kamerafrau, die als Film Director agiert und den journalistischen Ansatz garantiert. Die Qualität ist hoch, die Kosten niedrig. Obwohl formal an Marketingabteilung angegliedert, erinnert sein Finanzbildungslabor in den Doppeltürmen von Frankfurt eher an ein Startup-Garagenbüro - und genau das macht seinen Charme aus. Dabei sind die rund 5 Millionen Impressions, die Schmitt über sein persönliches Account beisteuert pro Jahr messbar, das positive Image und die menschliche Nähe zur Frankfurter Weltbank dagegen nicht. Dies allerdings ist unbezahlbar. Jürgen Schmitt verkörpert das Credo vieler Influencer - auch wenn er erkennbar durch seinen Hoodie oder das Logo der Bank im Hintergrund als Corporate Influencer agiert - steht er für die Glaubwürdigkeit neutraler und fachorientierter Inhalte aus der Finanzwirtschaft. Er ist ein vertrauenswürdiger Mensch, der Zuschauern, Lesern

seiner Beiträge oder Zuhörern seiner Vorträge einen Mehrwert bieten und sie zum Mit- und Nachdenken anregen möchte. Das treibt ihn an und dafür brennt er. „Ich wünsche mir eine Gesellschaft, die sich mit Finanzthemen auseinandersetzt und gerne darüber konstruktiv diskutiert“, sagt der Banker mit dem langen Bart, Jürgen Schmitt.

Bisher toleriert die Bank offenbar diesen Ansatz und sein Konzept - eine erstaunliche und wünschenswerte Toleranz, besonders nachdem die Große Blaue nicht immer positive Resonanz erhält. In der Community der Finanzbildung wird Schmitt hoch geachtet, was wunderbar ist und Respekt sowie Anerkennung verdient.

Vor allem, wer den Menschen Jürgen Schmitt kennenlernen durfte, wird feststellen, dass er unverfälscht, aufrichtig, geradeheraus und warmherzig ist, verbunden mit einem Schatz an Kompetenz und Fachwissen, wie es nur ein Experte mit einem stetigen Wissensdurst an den Tag legt, der sich täglich Gedanken über den Markt und dessen Wissensvermittlung macht.

Danke, lieber Jürgen, dass ich dich für zwei Stunden von diesem tollen Job abhalten durfte. Solche Wegbereiter wie dich braucht die Gesellschaft - bitte mach weiter so. ■



Jürgen Schmitt #ExpeditionFinance

Schloss | HOHENSTEIN



www.schloss-hohenstein.de



DROHT EINE FINANZKRISE 2.0?

USA-Immobilienmärkte in schweren Turbulenzen

Notenbanken und Banken sind wegen der Turbulenzen im US-amerikanischen Immobilienmarkt in Alarmbereitschaft. Wird die Immobilienkrise wie 2008 auf den globalen Finanzsektor übergreifen und die Schwäche des deutschen Immobilienmarktes noch verstärken?

Ursachen der Immobilienkrisen in den USA – Vergleich mit 2008:

Die Ursachen der Immobilienkrise von 2008 sind völlig andere als die Ursachen der heutigen Krisen verschiedener Immobilienmärkte in den USA. So reichen die Ursachen der Krise von 2008 bis in die 1990er Jahre zurück, als das „**House Flipping**“ privater Haushalte in „Mode“ kam. Viele private Haushalte (gerade einkommensschwache Haushalte, die sog. Subprime-Haushalte), aber auch teilweise Unternehmen nahmen Kredite zu günstigen Konditionen auf, um Häuser mit großen Preisabschlägen „unter Wert“ zu kaufen, diese dann zu renovieren und schnell wieder mit Gewinn weiterzuverkaufen. Immobilien wurden dadurch zu Spekulationsobjekten, was zu steigenden Immobilienpreisen und damit auch letztlich zur Entstehung einer Immobilienblase führen musste. Fast zeitgleich wurde in Aktien neuer IT-Unternehmen und deren große Zukunftsfähigkeit im Internet spekuliert (New Economy), worauf sich in Folge eine gewaltige Spekulationsblase bildete, die dann im Jahre



2000 schließlich platzte. Mit einem „Big Bang“ dieser sog. **Dot.com-Blase** senkte die **FED** den Leitzins sukzessive bis auf 1% (25.6.2003), wodurch Kredite „billiger“ wurden und noch mehr Kapital spekulativ in den Wohnimmobilienmarkt durch Kreditaufnahme investiert wurde. Um hohe Zinsbelastungen durch längerfristige Zinsbindungsfristen zu vermeiden, wurden diese Kredite nur mit kurzen Zinsbindungsfristen von 3 oder weniger Jahre aufgenommen. Als die FED 2007 den Leitzins auf 4,75% zur Inflationsbekämpfung drastisch erhöhte, stiegen abrupt die Zinsbelastungen der „Billig-Kredite“, die gerade von einkommensschwächeren Haushalten nicht mehr zu halten waren. Die Folge waren „Massenverkäufe“ von Wohnimmobilien und einem allgemeinen Preissturz der Hauspreise. Durch die Verbriefung der Subprime-Hypothekendarstellungen in Form von **Collateralized Debt Obligations (CDO)** mussten die Käufer (Banken, Fonds, Versicherungen) dieser „Schrott-Papiere“ hohe Abschreibungsverluste hinnehmen, was zwangsläufig in vielen Fällen zur Insolvenz oder zur Inanspruchnahme staatlichen Hilfen führen musste. Die CDO's waren der Transmissionsriemen, durch den die ursprüngliche Immobilienkrise in den USA auf die internationalen Finanzmärkte übertragen wurde und die Finanzkrise 2008 auslöste.

Die Immobilienkrise in den USA heute hat völlige andere Ursachen und ist mit der Subprime-Krise von 2008 nicht vergleichbar, womit sich ein anderes Szenario einstellt.

1. Wohnimmobilienmarkt USA heute:

Corona-Epidemie und steigende Kreditzinsen führten dazu, dass die Transaktionen mit Wohnimmobilien seit 2022 deutlich zurückgingen und auf das Niveau von 2010 zurückfielen. Zwölf Jahre steigende Immobilienpreise führten schließlich zu einem Preisniveau, was für viele Haushalte der Mittelschicht angesichts der gestiegenen Hypothekenzinsen nicht mehr finanzierbar ist und damit der Wunsch nach einem Eigenheim für lange Zeit unerfüllt bleiben wird. Hohe Immobilienpreise und hohe



*Prof. Dr. oec. Hanspeter Gondring FRICS
Leitung der Studienrichtungen BWL-
Immobilienwirtschaft/
BWL-Versicherung/BWL-
Finanzdienstleistung
Head of Departments Real Estate/
Insurance/ Financial Services*

Kreditzinsen zwingen die US-Haushalte in die Wohnmiete, was wiederum zu steigenden Mietpreis führt. Nach Mitteilung der **Federal Housing Finance Agency (FHFA)** sind die Häuserpreise im Jahr 2023 monatlich im Durchschnitt um 0,4% gestiegen und so lagen so im Dezember 2023 insgesamt 6,6 % höher als im Vorjahresmonat. Bezogen auf das Jahr 2008 ist der Hauspreisindex von 200 auf 400 im Jahr 2023 gestiegen und hat sich in 15 Jahren gerade mal verdoppelt, konkret: die Häuserpreise sind in den USA zwischen 2013 und 2023 im Durchschnitt um 60% gestiegen. In den Städten mit mehr als einer Million Einwohner wie New York, Phoenix oder Los Angeles sind die Verkaufspreise dabei in diesem Zeitraum um 100% gestiegen, während der Preisanstieg in Chicago oder Philadelphia nur bei 33 % lag. Aber auch in Städten mit weniger als einer Millionen Einwohner wie Miami, Denver oder Nashville sind die Häuserpreise um mehr als 100 % gestiegen. Wie in Deutschland weichen die Menschen auf das Umland größerer Städte oder Ballungszentren aus, was dazu führt, dass auch dort die Preise massiv angezogen haben. Besondere Ausreißer sind die Städte Hialeah (Nähe von Miami) mit einem Preisanstieg von 200% und Oakland (Nähe San Francisco) sogar von 400%. Im Januar 2024 war erkennbar, dass sich der Preisanstieg zwar etwas verlangsamt, sich aber in einer Seitwärtsbewegung auf einem hohen Preisniveau einpendelt.

Das trifft die US-amerikanischen Haushalte besonders hart, weil die USA das Land der „Hauseigentümer“ ist (die

Eigentumsquote liegt in den USA bei 73%, verglichen mit 44% in Deutschland) und das Mietwohnen nicht zum Lifestyle US-amerikanischer Haushalte gerade in der Mittelschicht gehört. Diese zählt sich zu den „Verlierern“ der Biden-Administration. Für Donald Trump ist das ein „Wahlkampfeschenke“. Er verspricht in seinem Wahlprogramm, ausländische Investition in den heimischen Immobilienmarkt zu erschweren und die Kreditzinsen wieder zu senken. Dieses Wahlversprechen verfängt auch besonders bei den Mieter-Haushalte, die angesichts steigender Mietpreise wirtschaftlich in eine Abwärtsspirale geraten. Das Mietniveau ist so hoch wie noch nie. Nach der im Jahre 2023 veröffentlichten Studie der Harvard Universität können sich aktuell 50% aller Mieter mit einer Mietbelastungsquote von mehr als 30% des Haushaltsnettoeinkommens die hohen Mietausgaben nicht mehr leisten. Konkret waren das 22,4 Mio. Mieterhaushalte, die 2022 mit Mietkosten überlastet waren. Das ist ein Rekord seit dem Zweiten Weltkrieg.

Experten in den USA rechnen damit, dass es noch einige Jahre dauern kann, bis sich der Wohnimmobilienmarkt wieder abgekühlt bzw. normalisiert hat. Eine Unsicherheit ist der Ausgang der Präsidentschaftswahl in diesem Jahr und der dann folgenden Wirtschafts- und Finanzpolitik.

Fazit: Gegenüber der Finanzkrise 2008 besteht heute im Wohnimmobiliensektor keine große Gefahr der Blasenbildung, weil das spekulative Momentum (Hauskauf nur für den Eigenbedarf) fehlt und die Haushalte seit 2008 sehr zurückhaltend bei der Kreditfinanzierung waren.

2. Gewerbemarkt USA und China:

Insolvenzen wie der chinesische Bau-träger **Country Garden** (190 Mrd. Euro Schulden) oder die österreichische Signa-Holding lenken den Blick auf die Projektentwickler und deren Finanzierer. Bereits jetzt schon ist der Vertrauensverlust in internationale Investoren immens und die Sorge groß, dass 2024 noch weitere Player insolvent gehen werden. Die chinesische Regierung wird durch massive monetäre Unterstützung der Kapitalmärkte ein Übergriff der Pleitewelle im Immobilien- und Bausektor auf die heimische Wirtschaft und damit auf das Wirtschaftswachstum zu verhindern versuchen. Gelingt das nicht oder nur unzureichend, wird

sich die chinesische Binnenkonjunktur abkühlen. Die Auswirkungen werden dann auch in Europa und besonders in Deutschland zu spüren sein. Die Verflechtung der internationalen Märkte mit der chinesischen Wirtschaft ist ein **Transmissionsmechanismus**, durch den negative Impulse der chinesischen Konjunktur unmittelbar auf andere Märkte übertragen werden. Geht beispielsweise der Konsum in China zurück, geht auch der Import zurück, d.h. ausländische Unternehmen können weniger exportieren, was zu Umsatzeinbrüchen in den exportierenden Ländern führt. Zudem werden chinesische Unternehmen ihre Produkte im heimischen Markt zu „Kampf-Preisen“ (Dumping-Preisen) anbieten, was die Nachfrage nach ausländischen Produkten noch weiter abschwächen wird und der „Deflations-Geist aus der Flasche“ gelassen wird. Gerade die europäischen Volkswirtschaften in ihrer jetzigen diffizilen Lage würde das hart treffen.

Der Gewerbemarkt in den USA reißt sich in dieses Krisenszenario ein. Der Markt für Büroimmobilien ist insgesamt in den USA in einer Abwärtsspirale. Der Grund hierfür ist die hohe Leerstandsquote der Büroimmobilien mit durchschnittlich knapp 20%; die USA hat die höchste Leerstandsquote an Bürofläche weltweit. In einer aktuellen Umfrage von Bloomberg geben 65% der 919 befragten Manager an, dass sich der Büroimmobilienmarkt erst nach einem massiven Preis-Einsturz wieder erholen wird, wobei mit diesem **Tiefpunkt frühestens Ende 2024**, eher Anfang 2025, zu rechnen ist. Der Grund für den hohen Leerstand ist seit der Corona-Zeit der unaufhaltsame Trend zum Homeoffice und der Hybridisierung der Arbeitswelt. Damit kommen die Büroimmobilien unter enormen Abwertungsdruck, der noch durch die steigenden Energieanforderungen und damit durch das Risiko des „Stranded Events“ noch verstärkt wird. Finanzinstitute mit großen Engagements im US-amerikanischen Büromarkt geraten nun unter Druck. So haben die Ratingagenturen Standard & Poor's und Fitch die Bonität zweier deutscher Gewerbefinanzierer herabgestuft, deren Kreditvolumina für Büroimmobilien im Verhältnis zu ihrem Kernkapital besonders hoch sind. Es werden 2024 noch weitere Finanzinstitute in die Abstufungsspirale geraten.

Fazit: Um auf die Frage zurückzukommen, ob es zu einer globalen Finanzkrise 2.0 kommen wird, ist die Antwort: eher

unwahrscheinlich. Sowohl die Bankenaufsicht als auch die Finanzinstitute haben nach der Finanzkrise 2008 entsprechende Lehren und Konsequenzen gezogen. Neben der besseren Eigenkapitalausstattung hat sich inzwischen ein effizientes Overlay Management in den Finanzinstituten etabliert. Zu einem Overlay Management gehört ein strategisches Asset-Allocation-Management (Verminderung systematischer und systemischer Risiken), Management von Risikobudgets, eine aktive Wertesicherung, eine zielgenaue Performance-Messung und -steuerung sowie die Etablierung von Makro-Hedges.

Wenn auch keine mit 2008 vergleichbare globale Finanzkrise unmittelbar droht, so ist in der Gesamtbewertung doch zu berücksichtigen, dass zwar die Risiken für sich allein betrachtet durchaus beherrschbar sind, aber in der Summe wie Meereswellen zu einem „Tsunami“ auf türmen und schwer kontrollierbar werden können. Wir durchleben zurzeit viele einzelne „Krisenherde“ (angefangen von den geopolitischen Bedrohungen, über die Transformationsrisiken aus den technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Veränderungen, die Abhängigkeiten von den Rohstoffmärkten bis hin zu den klimabedingten Wanderungsströmen), was die Gefahr einer „Permakrise“ erhöht. Die Jahre bis 2030 werden eher stürmischer und unruhiger, als dass sie sich wieder beruhigen werden. Auf der anderen Seite realisieren wir als Individuen und als Gesellschaft enorme Lernkurveneffekte (z.B. was vor Jahren als fast undenkbar galt, wird heute fast zur Normalität) und Innovationsschübe, was ein Zeichen für die große Anpassungsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft an Veränderungen ist. Die Aussage „in jeder Krise steckt eine Chance“ ist inzwischen eine Plattitüde, gleichwohl aber mit einem „Körnchen Wahrheit“. Ein Stück „Gelassenheit“ würde uns allen guttun! ■

Erstveröffentlichung im Immobilienbrief 572



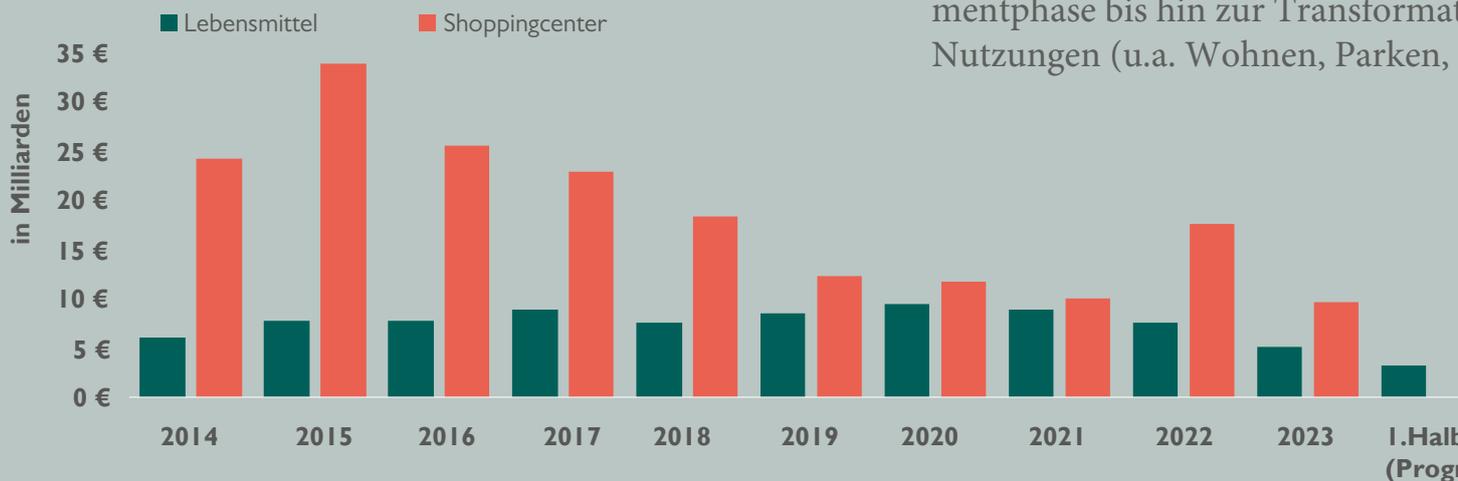
SHOP`TIL YOU DROP?

WACHSTUMS- UND TRANSFORMATIONSPERSPEKTIVEN

In ganz Europa leidet der Einzelhandel! Pauschale Aussagen zeigen einen allgemeinen Trend auf, doch bei tiefergehender Marktanalyse werden große Unterschiede innerhalb der EU-Mitgliedstaaten und UK sichtbar. Fakt ist, dass es im größten Retail Teilsegment Shopping-Center viele Lösungsansätze gibt, um „die Zahlen vor der Pandemie wieder erreichen zu können“. Doch hierin liegt schon der erste Denkfehler: es war bereits Mitte der letzten Dekade absehbar, dass die Zeiten der stetig steigenden Transaktionsvolumina, der zunehmenden Kundenfrequenzen ihren Höhepunkt erreicht hatten – im europäischen Durchschnitt wohlgermerkt. Hoffnung gab es direkt nach der Pandemie. Diese entpuppte sich – in Kombination mit Zinswende, Krieg und Konsumzurückhaltung – aber als klassischer Nachholeffekt.

Onlineshopping ist gekommen, um zu bleiben und die zu erwartenden Wachstumsraten sind in den meisten europäischen Ländern weiterhin beeindruckend. Ein durchgehend starkes Wachstum wird ebenfalls dem sog. Grocery Sektor, also Lebensmitteleinzelhandel zugesprochen. Das ist nachvollziehbar, da er weitgehend unbeschadet durch die Pandemiekrise kam. Systemrelevant wird hier gerne als Begriff verwendet, in den Vervielfältigern bis zu 30-fachen drückte sich diese Wertschätzung bei Investoren bis 2022 aus. Anfang 2024 haben sich diese wieder auf ein Niveau des 20-fachen eingependelt.

TRANSAKTIONSMARKT LEBENSMITTEL & SHOPPING CENTER EUROPA



Ein Blick auf die Transaktionsvolumina in den letzten Jahren verdeutlicht den Trend zwischen diesen fungiblen Immobilientypen:

Objekttypen mit dem größten Veränderungspotenzial:

- **Lebensmitteleinzelhandel**, sog. Grocery, sind dynamisch auf dem Vormarsch.
- **Lebensmittelautomaten** (z.B. an Flughäfen, Bahnhöfen, Hotels, Schulen). Gerade diesem Convenience-orientierten Segment werden die größten Wachstumsraten prognostiziert.
- **Kaufhäuser** stehen inmitten der Transformationsphase bis hin zur Transformation in neue Nutzungen (u.a. Wohnen, Parken, ...).



WAS HEISST DAS FÜR DAS MARKTUMFELD IM RETAIL-SEKTOR?

- Verfügbares Durchschnittseinkommen pro EW/EU im Jahr 2022 von 5.378 € in Bulgarien bis 45.310 € in Luxemburg. Durchschnitt bei 19.083 € – Tendenz 2024: stagnativ – inflationsbedingt
- Sinkende Zinsen lassen den Markt 2024 wieder langsam anspringen
- Risikoaverse Banken werden die Margen für Retail-Projektentwickler erhöhen
- Stärkere Regulatorik erhöht ebenso den Kostenblock der Banken/Finanzierer
- Selektivere Finanzierung von Retail-Projekten

grocery Stores

h.

Mobilitätshubs:

(Häfen, Büros).

stärkerten Segment

erwarten bis 2030

großen Refurbish-

ing (z.B. in alternative

Offices).

Den größten Push-Faktoren für das Retail-Segment werden dabei folgenden Aspekten zugesprochen:

- **Wettbewerb** E-grocery vs. Food delivery vs. Vending Market.
- **KI** als Wachstumsbooster – Marketing & Supportfunctions (Customer Service, Finance).
- **Vending Machines** – POS von standardisierten Produkten, hoher Passantenfrequenz & Spontankauf.
- Wachstum nur durch **Erhöhung der Sparquote**, aber verfügbares Einkommen sinken aufgrund von (Wohnungs-)Mietensteigerung.

Save The Date

Finanzbildungs- Woche der Stiftung Finanzbildung

**Deutscher BeteiligungsPreis 2024
am Dienstag, 22.10.2024**

Eskara- Landshut - Essenbach



**Deutsches FinanzbildungsForum 2024
am Montag, 21.10.2024**

Tala/ Sparkassenakademie Landshut



QR-Codes bzw. Link zu Eintrittskarten und Sponsoring