

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 460 | 26. KW | 27.06.2024 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Investmentexpo in Berlin: Institutionelle Investoren bleiben gelassen	2
Auf ein Wort: Jürgen Göbel von EURAMCO zu den New-Energy-Märkten	4
ESG in der Immobilienwirtschaft: Gerechtigkeit für folgende Generationen	8
Scope-Studie: Luxemburg bleibt Standort Nummer eins bei den ELTIF	11
Personalia I	12
Kommalpha-Umfrage: Zinswende lässt Insti-Investoren relativ kalt	13
Personalia II	14
BVI-Zahlen: Aktienfonds profitieren von kräftig steigenden Kursen	15
Immobilienfinanzierer: Neugeschäft schrumpft um rund ein Viertel	16
Wechsel Dich III	17
Fondsbörse Deutschland: Frühjahrs-Pause im Handel mit gebrauchten Fonds	17
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Sie sind im Fußball-Fieber, wetten? Auch wenn es regnet wie aus Eimern, ist der Vergleich zum Sommermärchen 2006 nicht so weit hergeholt. Egal, ob Deutschland Europameister wird oder nicht. Abseits der Gruppenspiele ist eine Meldung aufgepoppt, die mich ratlos hinterlässt. Der Präsident des Vereins Al-Hilal aus Saudi Arabien hat **Lionel Messi** im vergangenen Jahr ein Angebot für 1,4 Milliarden Euro unterbreitet. Der argentinische Superstar hat abgelehnt und wechselte von Paris Saint German lieber in die amerikanische Soccer-Metropole Miami.

Unabhängig davon, dass Messi auch ohne die Saudi-Offerte ein reicher Mann ist – lassen Sie uns doch mal nachrechnen. Wer kann sich die Summe von 1,4 Milliarden Euro vorstellen? Das gesamte englische EM-Team mit 26 Spielern kommt auf einen Wert von 1,5 Milliarden Euro. Hilft uns auch nicht weiter. Der Spielerkader des FC Schalke 04 war zum Stichtag 01. März 2024 rund 38 Millionen Euro wert. Traurig, aber auch nicht zielführend.

Vielleicht so. Das Jahr hat 365 Tage, 8.760 Stunden, 525.600 Minuten, 31.536.000 Sekunden. Macht 44,40 Euro pro Sekunde. Messi könnte sich also jede Sekunde ein Steak mit Pommes gönnen. Und Pfeffersauce. Jede Minute einen Rasenroboter mit Installation zu 2.664 Euro kaufen. Sich jede Stunde einen Mercedes AMG SL zu 159.840 Euro gönnen. Jeden Tag ein Haus am Tegernsee zum Preis von gut 3,8 Millionen Euro erwerben. Oder sich jede Woche zwei der teuersten Villen Deutschlands zulegen, zum Beispiel auf Sylt.

Natürlich kann ich Messi nicht tunneln. Aber wenn Al Hilal einen Altherren-Spieler re-aktivieren möchte, der zuletzt beim Schwarz-Weiß Friesheim Tore geschossen hat – für ein Promille der Messi-Offerte kicke ich gerne in der Wüste. Und ja: Ich grätsche auch auf Asche.

Viel Spaß beim Achtelfinale am Samstag.

Viel Spaß beim Lesen!



BVT

Living bei New York

BVT hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **derigo** die Projektentwicklung „NRP Webb Avenue“ mit 200 geplanten Class-A-Apartments in Harrison, nordöstlich von New York, angekauft. Die Apartmenthausanlage soll nach LEED Silver Standard gebaut und zertifiziert werden. Die Investition wird in Form eines Luxemburger S.C.S. SICAF-RAIF erfolgen, der für einen Einzelinvestor konzipiert wurde. Das geplante Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 100 Millionen Dollar, der Eigenkapitalanteil des Fonds liegt bei rund 43 Millionen Dollar.

Die Class-A Apartmentanlage "NRP Webb Avenue" mit einer geplanten Gesamtmietfläche von 17.170 Quadratmetern (rund 184.800 Square Feet) entsteht als Gebäudekomplex mit fünf Stockwerken, 200 Apartments und einer Parkgarage. Die hochwertig ausgestatteten Apartments weisen unterschiedliche Größen und Grundrisse auf. Zehn der insgesamt 200 Apartments (fünf Prozent) sollen, wie in diesen Marktregionen üblich, als mietpreisverbilligt angeboten werden.

Auf dem Gebäudedach sollen Solarmodule installiert werden, die zu Einsparungen bei den Energieverbrauchskosten führen werden. Auf einigen Garagenstellplätzen sind Ladesäulen für Elektrofahrzeuge vorgesehen. Die Hälfte des knapp 39.000 Quadratmeter großen Grundstücks ist als Naturschutz-Areal geplant und bietet den künftigen Bewohnern Spazierwege und eine Gartenanlage.



Berlin im Zeichen der Europameisterschaft: Schauplatz der Investmentexpo.

Gelassenheit in der Realität

Investmentexpo hat sich zum Pflichttermin für Institutionelle entwickelt

Gelassen – so lässt sich die Stimmungslage der Immobilien- und Infrastruktur-Branche auf den Punkt bringen. Bei der von Rueckerconsult zum sechsten Mal veranstalteten Investmentexpo trafen sich rund 800 Experten aus Kapitalverwaltungsgesellschaften, von Asset-Managern und institutionellen Investoren. Hut ab vor der Leistung des Teams von Thomas Rücker, der die Investmentexpo zu einem Pflichttermin im Jahreskalender entwickelt hat.

„Derzeit investiert niemand. Daran wird sich bis zum Jahresende auch nichts ändern.“ Dieser Satz kann als das Motto der Zeit gelten. Daran ändert auch die jüngste Senkung der Leitzinsen Anfang Juni wenig: Neun von zehn Teilnehmer sehen keinen Anpassungsbedarf ihrer Investitions-Strategie. Und die lautet aktuell: Füße stillhalten und abwarten.

Rund 160 Referenten diskutierten in 43 Panels unter anderem über institutionelle Kapitalanlagen, Infrastruktur, Immobilienmärkte, Nutzungsarten, ESG, Finanzierung, Bauen und Planen und Künstliche Intelligenz. Professor **Stefan Sebastian** von der IREBS Regensburg und Vorsitzender des Fachbeirats

der Investmentexpo, hat diesen Eindruck: „Wir haben noch immer eine schwierige Marktsituation. Das soll nicht am Handeln hindern, aber wir müssen den Realitäten ins Auge schauen. Es spricht vieles dafür, dass der Abschwung länger als drei bis vier Jahre dauert.“

Die Abwertungen der Immobilienpreise hält er für noch nicht abgeschlossen. Dauerhafte weitere Zinssenkungen in den kommenden Monaten seien nicht absehbar. Nennenswerte wirtschaftspolitische Impulse und Anreize von Seiten der Politik werde es nicht geben: „Trotz der negativen Faktoren haben wir eine Gesamtlage, mit der die Immobilienwirtschaft arbeiten kann. Auch in solchen Phasen kann man Geld verdienen, wenn man es richtig macht.“

„Immobilien sind nach wie vor der zentrale Investmentanker in der Kapitalanlage. Institutionelle Investoren haben den Kongress genutzt, um neben vielen Daten und Fakten ein Bauchgefühl für die Entwicklungen, Chancen und Herausforderungen im Immobilienmarkt zu entwickeln“, sagt **Susanne Edelmann**, Geschäftsführerin von **Rueckerconsult** und neue Leiterin der Investmentexpo. ▶



Heiko Maas hatte keine richtige Lust auf Fragen zur Mietpreisbremse.

Wie schon bei der vergangenen Auflage, bildete der Handel von Fondsanteilen einen der Schwerpunkte der Veranstaltung.

Die **Fondsbörse Deutschland** organisiert seit mehr

als 20 Jahren den Zweitmarkt geschlossener Fonds für private Kapitalanleger und bietet seit einigen Monaten auch institutionellen Investoren die Möglichkeit, vorzeitig aus ihren eigentlich lang laufenden Investments auszusteigen. „Damit bieten wir eine Alternative zur Kündigung der Anteile, die den Verkauf von Immobilien in einem schwachen Markt zur Folge hätte. Vom Handel der Anteile profitieren Verkäufer, Käufer, Asset-Manager und Service-KVGs“, sagt **Alex Gadeberg**, CEO der Fondsbörse Deutschland.

Etwas blass blieb der Auftritt von **Heiko Maas**, Ex-SPD-Justizminister und Ex-Außenminister. Wer darauf spekulierte, er würde aus dem Nähkästchen plaudern – Pech gehabt. Was er uns erzählte, blieb ohne Überraschungen. Und beim Thema „Mietpreisbremse“, die er in seiner Zeit als Justizminister im Jahr 2015 zu verantworten hat, ließ er sich nicht aus der Reserve locken – auch wenn sich viele Experten darüber einig sind, dass sie nicht richtig funktioniert. Unabhängig davon hat sich die Ampel darauf geeinigt, die Mietpreisbremse bis zum Jahr 2029 zu verlängern.

Der neue Trend auf den Immobilienmärkten ist das Segment der Rechenzentren, das war in vielen Gesprächen zu hören. Die **Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe** hat einen Fonds für Institutionelle aufgelegt und ein erstes Objekt gekauft. Doch die Nachfrage ist gebremst. „Deutschland bietet beste Voraussetzungen für Investitionen in Rechenzentren“, meint Geschäftsführer **Patrick Brinker**. Es sei nur eine Frage der Zeit, bis die Investoren hierzulande das auch registrierten. ■

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

Growing Values

„Als Vermögensverwalter empfehlen wir Investments mit TSO aufgrund der zuverlässigen Wertschöpfung.“

Profitieren auch Sie von Immobilieninvestments im Südosten der USA.

TSO ist ein führender Full-Service-Anbieter von Investments in US-Gewerbeimmobilien. Über ausgewählte Objekte erschließt TSO das Potenzial einer Region mit enormer Wirtschaftskraft. Das Ergebnis bisher: über 100 Immobilientransaktionen im Wert von mehr als 7 Mrd. US-Dollar, 2 Mrd. US-Dollar Assets under Management und kontinuierliche Ausschüttungen seit 2006. Sprechen Sie mit uns!

www.tso-europe.de

ILG

Fachmarkt-AIF

ILG Capital hat einen offenen Immobilien-Spezial-AIF aufgelegt. Die Administration des Fonds erfolgt durch die **IntReal**. Der Fonds berücksichtigt ein ökologisches Merkmal nach Artikel 8. Insgesamt sind Investitionen von rund 400 Millionen Euro in deutsche Einzelhandelsimmobilien geplant, wovon 250 Millionen Euro über Eigenkapital finanziert werden. Der Fokus liegt auf Fachmarkt- und Nahversorgungszentren in Deutschland. Als erste Transaktion hat der Fonds ein Portfolio aus fünf Nahversorgern in Nordrhein-Westfalen erworben.

Auf ein Wort

Der Aufwand mit Artikel-9-Fonds

EURAMCO-Chef Jürgen Göbel über die Lage an den New-Energy-Märkten

EURAMCO hat den Anlegern von zwei Solarfonds kürzlich Ausschüttungen angekündigt. Sie bekommen in einem Fall 8,5 Prozent und im anderen sogar zehn Prozent, statt ursprünglich geplanter 7,5 Prozent.

Für Sachwerte-Beteiligungen in diesen Zeiten nicht schlecht. Und das, obwohl die Sonne 2023 weniger schien als in den Vorjahren. Der Fondsbrief sprach mit Geschäftsführer **Jürgen Göbel**, der aktuell einen weiteren New-Energy-Fonds im Angebot hat.

Der Fondsbrief: Wie erklären sich die erhöhten Einnahmen trotz geringerer Stromproduktion?

Jürgen Göbel: Die Fonds profitieren

noch von den alten, höheren Einspeisevergütungen mit 40 beziehungsweise 35 Cent pro Kilowattstunde. Maßgeblich waren aber die Erlöse aus der Direktvermarktung am Spotmarkt. Wegen des Krieges in der Ukraine konnten wir dort höhere Einnahmen erzielen als aus der regulierten Einspeisevergütung.

Wie muss ich mir den typischen Zeichner eines Erneuerbaren-Energien-Fonds vorstellen? Sind das Menschen, die vor allem ihr grünes Gewissen beruhigen möchten?

Ich habe den Eindruck, die Motivation, etwas für den Klimaschutz zu tun, hat etwas nachgelassen. Entscheidend ist bei vielen Anlegern, dass sie eine at-

WERBUNG



»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



Jürgen Göbel.

traktive Rendite erzielen können. Das war vor zehn Jahren anders. Diese Stammkunden haben wir weiterhin, die wollen investiert bleiben. Aber oftmals ist der ökologische Faktor nicht das Argument Nummer eins.

Sie haben Ihren aktuellen AIF als Artikel-9-Fonds aufgelegt. Ist das ein Wettbewerbsvorteil gegenüber vergleichbaren Angeboten?

Ein Artikel-9-Fonds stellt besonders hohe Anforderungen an grüne Investments, und der damit verbundene Aufwand steht eigentlich nicht im Verhältnis zu dem ökologischen Ansatz. Andererseits sind die formalen Pflichten sehr umfangreich, so dass hier Greenwashing kaum möglich ist. Ob wir den Nachfolger wieder als Artikel-9-Fonds auflegen, entscheiden wir in Abhängigkeit von der Marktsituation vor Herausgabe des neuen Angebotes.

Wie denken Ihre Vertriebspartner darüber?

Der Vertrieb spiegelt uns, dass er einen Artikel-9-Fonds nicht benötigt. Zumal der typische Anleger den Unterschied zu einem Artikel-8-Fonds meist gar nicht kennt.

Wie läuft der Vertrieb Ihres aktuellen Publikumsfonds?

Was generell für den Gesamtmarkt der geschlossenen Publikums AIF zutrifft, gilt auch für uns, es ist recht ruhig auf der Vertriebsseite. Die Vertriebspartner warten darauf, dass endlich eine der von uns identifizierten Erneuerbare-Energie-Anlagen als erste Investition angebunden wird. Dann wird der Vertrieb wieder mehr Fahrt aufnehmen.

Wie nehmen Sie den Markt für New-Energy-Anlagen wahr?

Der Markt ist gerade in einer Findungsphase. Auch hier machen sich die gestiegenen Zinsen bemerkbar, die zu höheren Renditeerwartungen seitens der Investoren führen. Viele Projektentwickler können dadurch die ursprünglich kalkulierten Preise nicht

ustreuhand
Gemeinsam Investieren



Jetzt Gemeinsam Investieren –
Vertriebsstart unseres UST XXVI
Informieren Sie sich über unseren neuen Fonds
www.ustreuhand.de

Rufen Sie uns an: 069/6380 939-0

Union Investment

Höhere Zahlungen

Trotz des Marktumfeldes lieferten die offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Global“ und „UniImmo: Deutschland“ von **Union Investment** stabile Ausschüttungen und konnten diese sogar im Vergleich zum Vorjahr um elf Prozent steigern. Der Global schüttete Mitte Juni 1,00 Euro pro Anteil aus, der Deutschland 1,90 Euro pro Anteil. Auch der im Dezember ausschüttende „UniImmo: Europa“ dürfte mehr auszahlen als im Vorjahr. Die Teilfreistellungssätze liegen zwischen 60 bis 80 Prozent.

erzielen, halten dennoch daran fest. Wir haben jedoch den Eindruck, dass sich immer mehr Verkäufer der veränderten Marktsituation anpassen.

Wie sehen Ihre Pläne bei EURAMCO aus?

In Abhängigkeit vom aktuellen Vertriebserfolg planen wir in den nächsten Jahren Nachfolgefonds zu unserem „EURAMCO Clean Power“. Aber das Neugeschäft ist nur eines unserer drei Geschäftsfelder. Wir verwalten außerdem unsere Bestandsfonds und übernehmen die Investorenbetreuung für Dritte. Aktuell halten wir 175.000 Beteiligungen in der Verwaltung.

Ist das der erste Schritt, um die Fonds komplett zu übernehmen?

Nein, das ist nicht unsere Absicht. Sollte sich aus diesen Dienstleistungsman-

daten mehr entwickeln, stehen wir dem offen gegenüber. In erster Linie geht es darum, einen qualitativ hochwertigen Investoren-Service sicherzustellen für Unternehmen, die das nicht mehr eigenständig machen möchten. Das ist kein triviales Thema. Ein Beispiel: Unsere Experten bearbeiten jährlich tausende Erb- und Übertragungsfälle.

Spielt der ELTIF eine Rolle in Ihren Zukunftsplänen?

Wir bleiben beim AIF, sowohl im Publikumsbereich als auch bei Spezialfonds für institutionelle Investoren. Der ELTIF ist für uns derzeit keine wirkliche Alternative. Ich glaube, dass das Interesse der Anleger daran überschaubar bleibt. Als erfahrener Anbieter beobachten wir die Marktentwicklungen aber weiterhin mit einem wachen Auge. ■

Jetzt Jamestown 32 zeichnen!

Unser Fonds Jamestown 32 bietet Ihnen die Möglichkeit, in professionell bewirtschaftete, vermietete Immobilien in den USA zu investieren.

In den vergangenen 41 Jahren haben uns bereits 80.000 Investoren ihr Vertrauen geschenkt.



Direkt informieren

jamestown.de/jamestown-fonds/jamestown-32

Marketing-Anzeige



Hinweis: Jamestown 32 beteiligt sich nicht an dem abgebildeten Objekt. Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt 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/it32_prospekt.pdf abrufbar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.



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)

Von Prof. Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz GmbH, Lüdinghausen

Gerechtigkeit für folgende Generationen

Immobilien sind von Bau bis Abriss verantwortlich für Ressourcenverbrauch und Umweltverschmutzung

ESG ist auf allen Veranstaltungen rund um die Immobilienmärkte ein bestimmendes Thema. In den vergangenen Wochen zum Beispiel auf dem ZIA Tag der Immobilienwirtschaft und der Investmentexpo. Ich habe den Eindruck, dass die Akzeptanz in Sachen Nachhaltigkeit bröckelt - auch weil die Regeln noch immer nicht festgezurr sind. Unser Immobilien-Professor Günter Vornholz fasst die aktuelle Situation zusammen:

Immobilien sind vom Bau bis zum Abriss verantwortlich für den Verbrauch von Ressourcen und damit für die Umweltverschmutzung. Durch die Errichtung, die Nutzung und den Rückbau von Gebäuden entsteht ein hoher Anteil am volkswirtschaftlichen Energieverbrauch, an der Rohstoffnutzung, der Treibhausgasemissionen und der Abfallproduktion. Eine nachhaltige Entwicklung betrifft somit sowohl die Unternehmen als auch die Immobilien.

Nachhaltigkeit ist ein revolutionäres Konzept, das den Gerechtigkeitsgedanken in den Fokus rückt. Das Ziel dabei ist, die Bedürfnisse der Gegenwart zu erfüllen, ohne die Fähigkeit zukünftiger Generationen zu gefährden, ihrerseits eigene Bedürfnisse zu befriedigen. Damit kommt jeder Generation die Verantwortung zu, ihren Kindern und Enkeln die gleichen Möglichkeiten zur Bedürfnisbefriedigung zu hinterlassen, die sie selbst vorgefunden hat.

Bei der Erfüllung dieser Bedürfnisse wird zwischen der intra- und der intergenerativen Gerechtigkeit unterschieden. Unter der intragenerativen Gerechtigkeit verstehen wir, dass jeder Mensch das Anrecht hat, seinen Bedürfnissen nachkommen zu können. Dies betrifft zum Beispiel die Gerechtigkeit innerhalb eines Landes oder zwischen Industrie- und Entwicklungsländern. Die intergenerative Gerechtigkeit zielt auf die Beziehung und die Abhängigkeit zwischen der

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.**

Catella

Neubau in Leipzig

Catella hat für seinen Fonds „European Residential III“ einen vollvermieteten Neubau mit 177 Studentenwohnungen in Leipzig erworben. Die Apartments messen zwischen 20 und 45 Quadratmeter und sind vollständig möbliert. Der Kaufpreis für den Neubau liegt bei rund 23 Millionen Euro. Verkäufer ist das Family Office **Drengenberg**. Mit dem Ankauf steigen die Assets under Managements im Fonds auf 800 Millionen Euro. Der Neubau wurde nach dem KfW-55-Standard errichtet und ist an das Fernwärmenetz des Bezirks angeschlossen.

heutigen und den nachfolgenden Generationen ab.

Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das, dass der Einsatz nicht-erneuerbarer Ressourcen minimiert und erneuerbare Ressourcen nur in begrenztem Umfang genutzt werden dürfen. Bei strikter Umsetzung würde dies eine Vermeidung der Nutzung von nicht-erneuerbaren Ressourcen bedeuten. Weniger strikt wäre eine Kompensation zu leisten (höherer volkswirtschaftlicher Kapitalstock).

Erneuerbare Ressourcen dürfen nur noch in dem Maße verbraucht werden, wie sie nachwachsen. Abfälle sollen vermieden und beim Bau und bei der Nutzung umweltschonende und recycelbare Materialien verwendet werden. Energieeffiziente und umweltfreundliche Gebäude sind zu bauen und bestehende zu modernisieren.

Die ökonomische Nachhaltigkeit erfordert eine dauerhaft tragfähige Wirtschaftsweise, die insbesondere Folgen für die Nutzung natürlicher Ressourcen durch eine Generation hat. Neben der Gewährleistung der Grundversorgung mit nachhaltigen Produkten soll gesamtwirtschaftliche Stabilität erreicht werden. Dazu gehört auch eine verstärkte Entwicklungszusammenarbeit. Die ökonomische Dimension der Nachhaltigkeit beschäftigt sich mit der Wirtschaftlichkeit einer Immobilie über den gesamten Lebenszyklus. Angestrebt werden sollen niedrige Lebenszykluskosten und eine hohe Flächeneffizienz, um die Werte der Immobilien stabil zu halten.

Die soziale bzw. gesellschaftliche Nachhaltigkeit zielt auf die Entwicklung einer dauerhaft lebenswerten Gesellschaft, in der die Menschenrechte geachtet werden und soziale Gerechtigkeit

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



bvt



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

Tabelle
Drei Dimensionen der Nachhaltigkeit



Lebenszyklusphasen	Ökonomische Dimension	Ökologische Dimension	Soziale Dimension
Projektentwicklung	Kostensparendes Bauen und Planen	Ökologisches Bauen	Bedarfsgerechte Wohnraumversorgung durch Neubau
Nutzung	Gebäudemanagement	Ressourcen- und Umweltmanagement	Soziales Management
Verwertung: Umnutzung oder Abriss	Umnutzungs- und Abrissmanagement	Ökologisches Recycling	Partizipation bei Verwertung

Quelle: eigene Darstellung

keit ein hohes Gut darstellt. Zu den sozialen Zielen der Nachhaltigkeit gehören eine partizipative Demokratie und Rechtsstaatlichkeit in allen Lebensbereichen, die Vermeidung von Armut und das Streben nach sozialer Sicherheit. Immobilien sollen dazu beitragen, dass sich die Menschen sowohl in der Arbeitswelt als auch in ihren Häusern wohlfühlen.

Das freiwillige Engagement eines Unternehmens, seine Aktivitäten über die gesetzlichen Vorgaben hinaus sozial und umweltgerecht (also nachhaltig) auszurichten, wird als Corporate Social Responsibility bezeichnet. Für die Unternehmen der Immobilienwirtschaft ist Nachhaltigkeit bzw. CSR zunächst eine allgemeine gesellschaftliche Herausforderung. Jedes einzelne Unternehmen muss sich dieser Aufgabe als Verpflichtung bewusst sein. Nachhaltiges Handeln ist nicht nur eine einseitige Fokussierung auf ökologische Aspekte, sondern dazu gehören auch die ökonomische Nachhaltigkeit und die gesellschaftliche Verantwortung.

Dazu gehört auch die nachhaltige und werteorientierte Unternehmensführung (Corporate Sustainability Leadership). Es bedeutet für ein Unternehmen, auf freiwilliger Basis gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Das Thema CSR wird im ZIA und in dem Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG), dem Kooperationspartner für die Säulen Corporate Governance, Social Sustainability und Corporate Citizenship theoretisch fundiert und aus dem Blickwinkel der Praxis bearbeitet.

Die Taxonomie ist ein einheitliches Verfahren, mit dem Objekte nach bestimmten Kriterien klassifiziert und in Kategorien eingeordnet werden. Mit der Taxonomie will die EU die Transformation der Branche vorantreiben und Geld in nachhaltige Investments umlenken. Eines von insgesamt sechs definierten Zielen ist der Wandel zur Kreislaufwirtschaft, hinzu kommen Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, nachhaltige Nutzung von Wasserressourcen, Vermeidung von Verschmutzung, der Schutz von Ökosystemen und Biodiversität. Für die Baubranche heißt das zum Beispiel, dass sie Materialquoten ein-



halten soll: 15 Prozent der Baustoffe sollen wiederverwertet werden, 15 Prozent aus Recycling und 20 Prozent entweder aus nachwachsenden, wiederverwerteten oder recycelten Rohstoffen stammen. Für Renovierungen gilt, dass mindestens die Hälfte des bestehenden Gebäudes erhalten bleiben soll.

Für die Immobilienwirtschaft ergeben sich aus der EU-Taxonomie vier Handlungsfelder: Neubau, Renovierungen, Erwerb und Eigentum, individuelle Maßnahmen. Der Primärenergiebedarf von Neubauten muss zehn Prozent unterhalb der nationalen Anforderungen an Niedrigstenergiegebäuden liegen, um einen wesentlichen Beitrag zu dem Umweltziel „Klimaschutz“ zu leisten und somit als ökologisch nachhaltig zu gelten. Im Zuge von Renovierungen muss eine 30-prozentige Verringerung des Primärenergiebedarfs erreicht werden.

Die heutigen unter dem Thema Nachhaltigkeit diskutierten Konzepte haben nicht mehr viel gemeinsam mit dem revolutionären Ansatz Sustainable Development aus den 1980-er Jahren. Der ursprüngliche Ansatz stellte die vorherrschende Form der Wirtschaftsweise in Frage, während die heutigen oft nur Marketingzwecken dienen. Um diese generelle Kritik in einem Wort zusammenzufassen, wird der Ausdruck „Greenwashing“ verwendet, eine kritische Bezeichnung für eine PR-Methode, durch die Unternehmen in der Öffentlichkeit umweltfreundlich und nachhaltig erscheinen sollen. Unternehmen suggerieren auf diese Weise Verantwortung für Natur und Umwelt, wodurch ihnen ein grünes Image zugeschrieben wird, obwohl dies nicht der Realität entspricht.

Darüber hinaus ist festzuhalten, dass die Anforderungen der Nachhaltigkeit an die Immobilienwirtschaft mehr sind als nur Green Building oder Zertifizierung. Noch sind die Unternehmen nicht im Sinne der Nachhaltigkeit aufgestellt – wenige Ausnahmen bestätigen die Regel. Glaubwürdigkeit ist aber auch gleichzeitig die Gefahr. Es geht eben bei vielen Institutionen nicht um den verantwortungsbewussten Umgang mit Nachhaltigkeit, sondern nur darum, sich aus PR-Gründen ein grünes Mäntelchen umzuhängen. ■

Buss Capital

Container platziert

Buss Capital Invest hat das aktuelle Zinsinvestment „Buss Container 80“ in rund zwei Monaten platziert. Aufgrund der hohen Nachfrage vergrößerte Buss Capital Invest die Vermögensanlage prospektgemäß: Statt der ursprünglich geplanten zehn Millionen Euro zeichneten rund 600 Anlegerinnen und Anleger insgesamt 17 Millionen Euro bei Buss Capital Invest. Die prognosegemäße Verzinsung beträgt 5,25 Prozent pro Jahr bei einer Laufzeit von 2,9 bis rund 3,6 Jahren je nach Zeitpunkt der Beteiligung.

Luxemburg bleibt erste Wahl

Scope-Studie: Markt für ELTIF kommt noch nicht so richtig in Gang

Die ELTIF haben hierzulande noch nicht so richtig durchgestartet. Im europäischen Ausland läuft es besser, wobei Luxemburg der Standort der Wahl bleibt.

Anzahl und Volumen der European Long Term Investment Funds (ELTIF) haben 2023 auf schwachem Niveau um rund ein Viertel zugelegt. Weitere Fonds sind für 2024 und darüber hinaus in Planung. Private Equity, Infrastructure und Private Debt dominieren das Produktangebot.

Die Ratingagentur **Scope** hat den europäischen ELTIF-Markt untersucht und Anbieter befragt. Das Ergebnis: Aktuell sind europaweit 95 ELTIFs von 41 unterschiedlichen Asset Managern registriert. Davon wurden 20 im vergangenen Jahr

aufgelegt. Eine ähnliche Anzahl kam bereits 2022 hinzu.

Von den 95 ELTIFs wurden bislang 85 aktiv an Anleger vertrieben. Scope beziffert das aggregierte Volumen dieser Fonds für Ende 2023 auf 13,6 Milliarden Euro. Gegenüber Ende 2022 ist das verwaltete Vermögen um rund 2,7 Milliarden Euro gestiegen, was einem Zuwachs von 24 Prozent entspricht. Die größten drei Fonds – Meridiam Infrastructure Europe III SLP, klimaVest und der GF Infrastructures Durables SLP – vereinen rund ein Viertel des gesamten Fondsvolumens. Die zehn größten ELTIFs repräsentieren fast die Hälfte.

Französische Investoren haben bisher am meisten Kapital in ELTIFs investiert

hausInvest

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

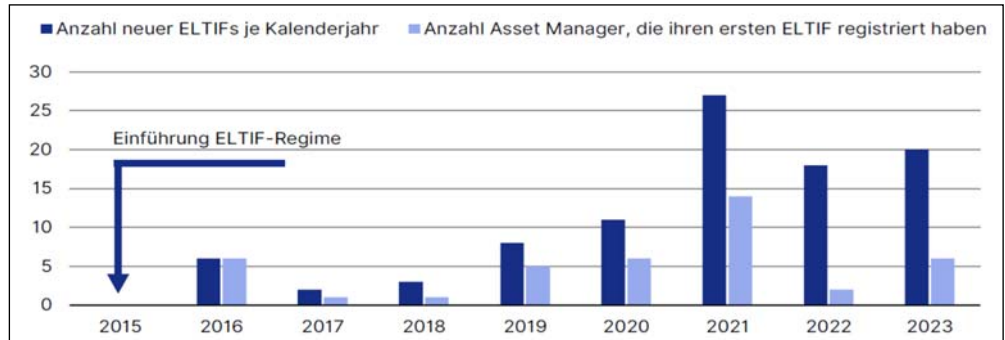
hausInvest eröffnet Ihnen Schritt für Schritt ein Investment in einen der erfolgreichsten Offenen Immobilienfonds. Mit Stories von Menschen und ihren Visionen in den hausInvest Immobilien. Wie ETERNO in Frankfurt am Main. Jetzt Story erleben auf hausinvest.de

Wechsel Dich I

Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung verstärkt sein Engagement auf europäischer Ebene. Auf der Mitgliederversammlung des europäischen Dachverbands der Vermittlerverbände, der European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries, kurz FE-CIF, wurde AfW-Vorstand **Frank Rottenbacher** einstimmig in den Vorstand gewählt.

FERI hat den Bereich Institutional Sales & Products mit zwei Beraterinnen verstärkt. Damit unterstreicht FERI den Anspruch, seine Marktposition im institutionellen Asset-Management und Consulting auszubauen. **Heike Ahrens** ist für die Erweiterung der Geschäftsbeziehungen mit kommunalen und kirchlichen Versorgungswerken, Kirchen und Non-Profit Organisationen zuständig. **Nunzia Thiriot** ist als Direktorin für die Betreuung und Akquisition institutioneller Kunden zuständig.

Patrizia stellt sein ESG-Team neu auf. **Mads Rude** übernimmt die Gesamtverantwortung für den Bereich Impact Investing. Unterstützt wird er dabei von **Marleen Bikker-Bekkers** als Fondsmanagerin der Impact-Strategie Patrizia Sustainable Communities. **Edward Pugh** wird parallel zum Head of Sustainability befördert. Nach einer dreieinhalbjährigen Entwicklung der ESG-Strategie verlässt **Mathieu Elshout** das Unternehmen und wechselt zum australischen Rentenfondsanbieter **Aware Super**.



Quelle: ESMA, Asset Manager und eigene Recherche, Stand: 31.12.2023

Im Jahr 2021 sah es so aus, als würden die ELTIF durchstarten. Doch so richtig hat sich der European Long Term Investment Fund noch nicht etabliert.

(4,7 Milliarden Euro per Ende 2023). Es folgen Anleger aus Italien (3,3 Milliarden Euro), Deutschland (1,9 Milliarden Euro) und Spanien (0,7 Milliarden Euro).

In Bezug auf die Assetklassen verteilt sich das Fondsvolumen recht gleichmäßig auf Private Equity (31 Prozent), Infrastruktur (31 Prozent) und Private Debt (30 Prozent). Das restliche Fondsvolumen entfällt auf gemischte Strategien und Immobilien.

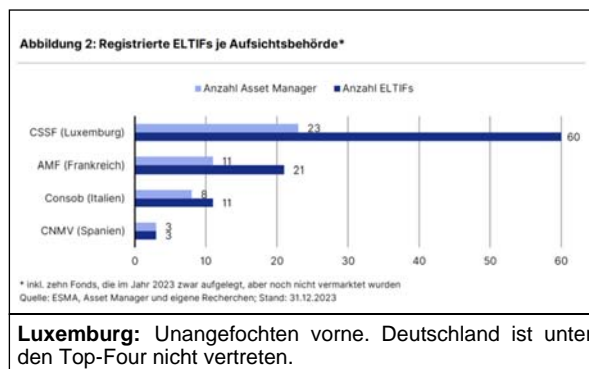
Zu den aktivsten Anbietern gehören **Amundi, Azimut, BlackRock, BNP Paribas, Commerz Real, Generali Investments, Muzinich, Neuberger Berman** und **Partners Group**. Die meisten ELTIFs (60) sind bei der Luxemburger Aufsichtsbehörde (CSSF) registriert.

Der Zuwachs des verwalteten Vermögens im vergangenen Jahr ist zwar solide, erfüllt jedoch noch nicht die immensen Erwartungen und Hoffnungen, die mit ELTIFs verbunden sind. Dass das Volumen und die Zahl der ELTIFs im vergangenen Jahr nicht stärker gestiegen ist, hat vor allem zwei Gründe: Zum einen war 2023 kein gutes Jahr für Pri-

vatmarktinvestments, da viele Anleger attraktive Renditen mit Zinsanlagen erzielen konnten.

Andere Anlageformen haben es in diesem Umfeld schwer. Zum anderen haben sich Fondsanbieter 2023 zurückgehalten, um auf das ELTIF-2.0-Regime zu warten, das seit dem 10. Januar 2024 angewendet wird. Die neuen Regeln bringen eine Reihe von Erleichterungen sowohl für Anbieter als auch für den Vertrieb. Allerdings herrscht noch immer keine vollständige Klarheit über die exakte Ausgestaltung einiger neuer Regeln, was die Auflage zahlreicher Produkte weiter verzögert.

Trotz des Ringens um die Ausgestaltung der technischen Regulierungsstandards sind die Marktakteure zuversichtlich, dass die Zukunft von Privatmarktanlagen für breite Anlegerschichten dem ELTIF gehört. Für die Frage nach dem dauerhaften Erfolg des ELTIFs wird das Rendite-Risiko-Profil von entscheidender Bedeutung sein. Belastbare Erkenntnisse dazu werden sich aber erst über die kommenden Jahre hinweg entwickeln.



Luxemburg: Unangefochten vorne. Deutschland ist unter den Top-Four nicht vertreten.

Auf Basis der Umfrage und der Gespräche mit den Asset Managern geht Scope davon aus, dass das europäische ELTIF-Volumen bis Ende 2026 auf 30 bis 35 Milliarden Euro steigen kann. Scope erwartet, dass in Europa in den kommenden zwölf Monaten mindestens 20 neue ELTIFs auf den Markt kommen werden. ■

Zinswende aus 2022 lässt Investoren kalt

Kommalpha-Studie: Kein signifikanter Einfluss auf Nettodotierungen von Spezialfonds für Instis

Wie gehen institutionelle Investoren im Hinblick auf Allokationen in Immobilienspezialfonds mit der aktuellen Situation auf den Immobilienmärkten um? Sind die Dotierungen eingebrochen, gibt es strukturelle Veränderungen auf Ebene der Investorengruppen oder der Zusammensetzung des Fondsvermögens? Diese und mehr Fragen beantwortet die Analyse der Immobilienspezialfonds aus dem Hause Kommalpha.

Das Volumen der Spezialfonds mit Immobilien-Assets hat in den vergangenen 13 Jahren überproportional zum gesamten Spezialfondsmarkt zugenommen. Sie haben ihren Marktanteil konstant ausgebaut und ihr Volumen von Anfang 2010 bis Ende 2023 um 153 Milliarden Euro auf 182 Milliarden Euro gesteigert. Das bedeutet den zweiten Platz im Ranking hinter gemischten Wertpapierspezialfonds.

In Bezug aufs Neugeschäft weisen Immobilienspezialfonds im Betrachtungszeitraum einen fast ausschließ-

lich positiven Trend des Nettomittelaufkommens auf. Bis auf kleine wenige Dellen steigen die Nettoflows langfristig an. Das beste Jahr in Sachen Nettomittelaufkommen war 2021 mit 14,1 Milliarden Euro, gefolgt von 2022 mit 13,9 Milliarden Euro. Das Niveau des Nettomittelaufkommens der vergangenen beiden Jahre zeigt, dass die Zinswende im Frühjahr 2022 und das schwierige Umfeld im Immobilienbereich (bisher) keinen signifikanten Einfluss auf Nettodotierungen von institutionellen Investoren in Immobilienspezialfonds hatten. „In der Phase des steilen Zinsanstiegs ab Frühjahr 2022 ist das Nettomittelaufkommen nicht eingebrochen. Allerdings hat es sich zeitverzögert ab Februar 2023 etwas eingetrübt“, sagt Clemens Schuerhoff, Vorstand bei **Kommalpha** und Autor der Studie. Keine Spur von Panik also bei institutionellen Investoren.

Der Anteil des Nettomittelaufkommens in Immobilienspezialfonds am gesamten Markt für Spezialfonds ist in der Betrachtungsperiode signifikant gestiegen.



EURAMCO feiert Geburtstag

„Wir schätzen Werte und
schaffen Lösungen“

und das seit einem Vierteljahrhundert.

Profitieren Sie von unserem Know how und
investieren Sie in unser „Impact“ Investment
EURAMCO Clean Power nach Artikel-9

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de

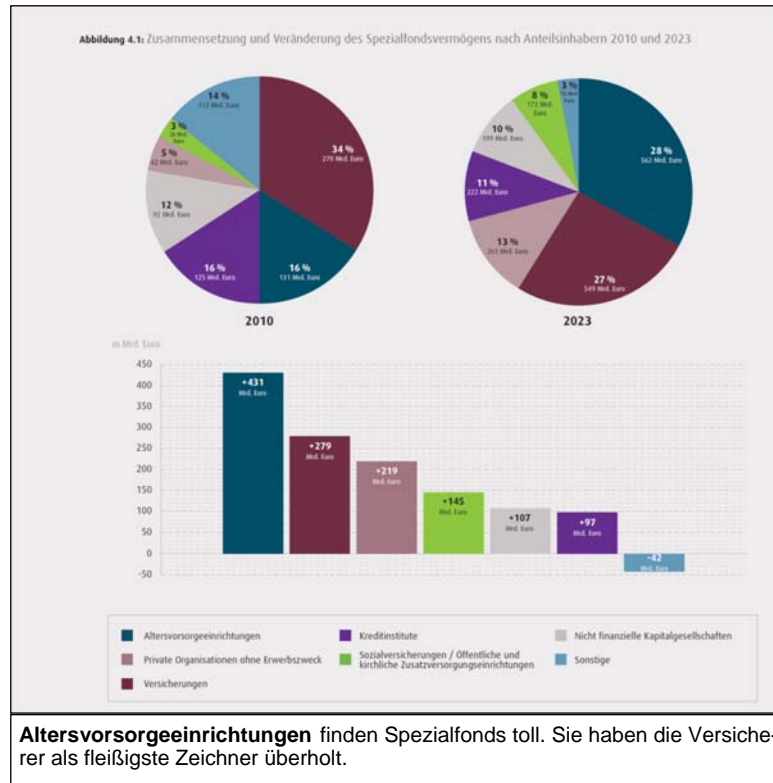


Wechsel Dich

Der Spitzenverband der deutschen Immobilienwirtschaft, **ZIA**, hat eine neue Führung: Einstimmig wurde **Iris Schöberl** zur neuen Präsidentin gewählt. Sie tritt die Nachfolge von **Andreas Mattner** an, der 15 Jahre an der Spitze stand. Schöberl gehörte bisher zum Kreis der ZIA-Vizepräsidenten. Seit mehr als 35 Jahren ist sie in der Branche aktiv. Ihr hauptberufliches Engagement: Managing Director Germany bei **Columbia Threadneedle Investments** in München.

Pegasus Capital Partners bestellt einen neuen Geschäftsführer: **Bernd Grum** soll seine Erfahrungen aus dem Bank- und Finanzierungsgeschäft in das Unternehmen einbringen. Nach 14 Jahren Tätigkeit im genossenschaftlichen Banksektor hat er Führungs- und Vertriebsfunktionen innerhalb der **Oberbank AG** in Deutschland und Österreich wahrgenommen. Im Zuge der Neuverpflichtung von Grum scheiden der bisherige **CIO Asmus Freiherr von Eyb** und **COO Oliver Wiegandt** mit sofortiger Wirkung aus dem Unternehmen aus. Damit schließt Pegasus den Umbau seiner Führungsspitze ab, die mit dem Einstieg des neuen **CEO Martin Führlein** im März 2024 eingeleitet wurde.

ICT Facilities aus Stuttgart ist spezialisiert auf die Entwicklung und den Bau von maßgeschneiderten Rechenzentren. Im Zuge eines share deals hat **ICT Facilities** die **dvt Consulting** mit rund 20 Mitarbeitern und 100 Prozent der Gesellschafteranteile übernommen.



Pendelte er von 2011 bis 2016 zwischen fünf und zehn Prozent, schnellte er im Jahr 2019 auf fast 20 Prozent hoch, um in den drei folgenden Jahren rund um zehn Prozent zu schwanken. Jüngst zog der Anteil des Nettomittelauftommens von Immobilienspezialfonds am Gesamtmarkt wieder deutlich an auf zuletzt beachtliche 23 Prozent im Jahr 2023.

Im Geschäft mit Immobilienspezialfonds sind Altersvorsorgeeinrichtungen mit 52,4 Milliarden Euro und einem Anteil von 29 Prozent die größte Investorengruppe in Deutschland. Versicherungen kommen auf Rang zwei mit 47,4 Milliarden Euro, was einen Marktanteil von 26 Prozent ausmacht. Kreditinstitute halten Platz drei mit Kapitalanlagen in Höhe von 35,7 Milliarden Euro in Immobilienspezialfonds und einem Marktanteil von 20 Prozent.

Die von Kommalpha berechneten jährlichen Ausschüttungsrenditen von Immobilienspezialfonds weisen eine Bandbreite von 2,46 Prozent im Jahr 2023 und 4,05 Prozent 2017 auf. Die Phase der höchsten Ausschüttungsrenditen befindet sich tendenziell in der Mitte des Betrachtungszeitraums von 2010 bis 2023. Eine Mustererkennung bzw.

Korrelation zum Zinsniveau oder zu Themen wie Corona lässt sich nicht erkennen.

Für die verhältnismäßig schwache Ausschüttungsrendite des Jahres 2023 gibt es Gründe. „Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Zinswende, Kostensteigerungen im Bau und Handwerk sowie Bewertungsrückgänge von Objekten im Bestand“, so Schuerhoff.

In Bezug auf die Zusammensetzung des Immobilienspezialfondsvermögens sind alle Komponenten in den vergangenen 13 Jahren gewachsen, und das zum Teil erheblich. Die größte Position sind konsequenterweise bebaute Grundstücke mit 140,8 Milliarden Euro per Ende 2023. Die zweitgrößte Komponente des Fondsvermögens stellen Beteiligungen an Immobilien-Gesellschaften mit 40,8 Milliarden Euro. Verbindlichkeiten von Immobilienspezialfonds haben sich von 12,1 Milliarden Euro per Ende 2010 auf 54,4 Milliarden Euro zum Jahresende 2023 erhöht.

Werden bebaute Grundstücke und aufgenommene Kredite als wesentliche Teilgröße von Verbindlichkeiten ins Verhältnis gesetzt, so ergibt sich eine Fremdkapitalquote von 31,9 Prozent per Ende 2023. Diese Größe weist im Betrachtungszeitraum eine Bandbreite zwischen eben diesen 31,9 Prozent und in der Spitze 36,2 Prozent im Jahr 2016 auf. Noch nie war die Fremdkapitalquote in Immobilienspezialfonds so gering wie im aktuellen Betrachtungszeitraum. ■

Aktienfonds profitieren von steigenden Kursen

Mit 129 Milliarden Euro fällt Nettovermögen der Immobilienfonds vergleichsweise niedrig aus

Fondsgesellschaften verwalteten für Anleger in Deutschland insgesamt 4.289 Milliarden Euro per 31. März 2024. Auf diese Summe kommt der Fondsverband BVI. Das ist ein Zuwachs um neun Prozent in den vergangenen zwölf Monaten.

Damit liegt das Vermögen nur knapp unter dem Rekordwert von 4.311 Milliarden Euro zum Jahresende 2021. Der Großteil entfällt mit 2.125 Milliarden Euro auf offene Spezialfonds für institutionelle Anleger. Dazu gehören vor allem Altersvorsorgeeinrichtungen (748 Milliarden Euro) und Versicherer (543 Milliarden Euro). In offenen Publikumsfonds verwalten die Fondsgesellschaften 1.459 Milliarden Euro. Davon entfallen 680 Milliarden Euro auf Aktienfonds. Ihr Anteil stieg in den vergangenen fünf Jahren vor allem aufgrund der gestiegenen Aktienkurse von 36 auf 47 Prozent. Es folgen Mischfonds mit 350 Milliarden Euro und Rentenfonds mit 217 Milliarden Euro. Deren Anteil fiel von 28 auf 24 Prozent bzw. 20 auf 15 Prozent. Das Nettovermögen der Immobilienfonds beträgt 129 Milliarden Euro.

Bei Spezialfonds ist die Auslagerung des Portfoliomanagements an konzernfremde Assetmanager weit verbreitet. Sie beträgt bei Wertpapierfonds 45 Prozent des verwalteten Vermögens. Das liegt daran, dass viele Spezialfonds bei Master-KVGs aufgelegt sind. Die Fonds bündeln einzelne Segmente mit unterschiedlichen Anlagezielen.

Spezialisierte Vermögensverwalter können dann unabhängig voneinander die Assets in den Segmenten managen. Die Anleger profitieren vom einheitlichen Reporting sowie von der zentralen Risikosteuerung über alle Fonds hinweg durch die Fondsgesellschaft. Im Schnitt hat ein Master-Fonds vier Segmente. Bei Immobilien-Spezialfonds hat die Auslagerung des Portfoliomanagements erst in den vergangenen Jahren Fahrt aufgenommen und nähert sich langsam der bei Wertpapierfonds üblichen Größenordnung an. Inzwischen betreuen Manager außerhalb des Konzerns 35 Prozent des Vermögens. Zum Vergleich: Im Jahr 2018 waren es 26 Prozent. ■

**JETZT
INVESTIEREN!**

Flagship-Baumarkt
Metropole Köln

**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

OBI
Gartenparadies

HALLO KÖLN

HAHN PLUSWERTFONDS – 181 BAUMARKT KÖLN

www.hahnag.de

SONNTAG – SAMSTAG
8.00 UHR –
20.00 UHR



Wenig Lust auf Hypothekendarlehen

Neugeschäft der Immobilienfinanzierer schrumpft nach Analyse von Jones Lang LaSalle um ein Viertel

Die gedrosselte Finanzierungsbereitschaft deutscher Immobilienbanken hat sich im zweiten Halbjahr 2023 fortgesetzt. Zum Jahresende schrumpft das Neugeschäft nach Analyse von Jones Lang LaSalle um 21 Prozent auf 31,1 Milliarden Euro. Bereits zur Jahresmitte war das Zusagevolumen im Vergleich zum Vorjahr um ein Viertel auf 13,9 Milliarden Euro zurückgegangen.

Für den Neugeschäftsreport wertet **Jones Lang LaSalle (JLL)** die Aktivitäten von zwölf deutschen Banken aus. Dabei werden ausschließlich neu ausgegebene Finanzierungen für deutsche Immobilien berücksichtigt. Erfasst werden sowohl gewerblich als auch wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien, die zur Kapitalanlage dienen.

Demnach konnte einzig die **DekaBank** das Neugeschäft steigern. Allerdings ist die Bank mit 0,2 Milliarden Euro nur im geringen Umfang in Deutschland aktiv. Alle anderen Kreditinstitute verzeichneten einen Rückgang. Am deutlichsten fiel dieser bei der **Helaba** mit einem Minus von 2,1 Milliarden Euro beziehungsweise 53 Prozent aus. Jeweils um 1,2 Milliarden Euro schrumpfte das Zusagevolumen bei den Landesbanken **LBBW** (minus 13 Prozent) und **BayernLB** (20 Prozent). Bei der börsennotierten **Deutschen Pfandbriefbank (pbb)** gab es einen Rückgang von einer Milliarde Euro (minus 26 Prozent). Aktivster Kreditgeber war im vergangenen Jahr mit 7,9 Milliarden Euro die LBBW, auch dank der Übernahme der **Berlin Hyp**. Dahinter folgen **DZ Hyp** (6,9 Milliarden Euro) und BayernLB (4,8 Milliarden Euro).

Insgesamt agieren die Finanzierer bei der Kreditvergabe deutlich selektiver. Dabei stützen vor allem Prolongationen bestehender Kreditverhältnisse die aktuelle Geschäftstätigkeit. „Viele Banker fokussieren sich bei der Kreditvergabe auf risikoärmere Assetklassen wie Logistik- und Wohnimmobilien. Gleichzeitig versuchen sie, risikobehaftete Aktiva abzustoßen“, analysiert **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Diesen Trend unterstreiche der angekündigte Portfolioverkauf der pbb an **Blackstone** im Umfang von 900 Millionen Euro. „Das könnte ein Anstoß für weitere Banken sein, sich von ‚Problemportfolios‘ zu trennen“, so **Scheunemann**.

Von der Zurückhaltung der großen deutschen Immobilienfinanzierer profitieren andere Marktteilnehmer. „Die Margen haben sich aufgrund der reduzierten Liquidität auf einem erhöhten Niveau eingependelt, was generell Spielraum für alternative Finanzierer eröffnet“, sagt **Timo Wagner**, Team Leader Debt Advisory JLL



Neubau einer Wohnanlage. Immer häufiger finanziert von internationalen Banken.

Germany. So würden manche Kreditsuchende neben inländischen Banken auch internationale Finanzierer in Betracht ziehen. „Ausländische Finanzierer konnten in den vergangenen Monaten ihren Marktanteil deutlich anheben. Allerdings fokussieren sie sich auf risikoarme Engagements.“ Auch die lokalen Sparkassen und Volksbanken zählt **Wagner** zu den Gewinnern der aktuellen Situation am Immobilienfinanzierungsmarkt. Sie nutzten die vorhandene Kapitalflut bei kleinen bis mittelgroßen Deals.

Für dieses Jahr sind die Erwartungen an das Neugeschäft verhalten. Sechs Kreditinstitute rechnen mit einem Niveau wie 2023, und jeweils drei gehen von einem Anstieg respektive einem Rückgang aus. Trotz des gesunkenen Neugeschäfts haben sich die Kreditbestände stabil entwickelt. Zum Jahresende summierten sich die Finanzierungen (In- und Ausland) der teilnehmenden Banken auf rund 297 Milliarden Euro, ein Prozent mehr als vor einem Jahr.

Sieben Banken haben die Kreditbestände ausgebaut, am deutlichsten die **Aareal Bank** mit einem Zuwachs von zwei Milliarden Euro. Auf der anderen Seite verzeichnen fünf Banken einen Rückgang ihres Kreditbestands. Wie beim Neugeschäft führt auch hier die Helaba mit einem Minus von 2,1 Milliarden Euro das Feld an.

Der größte deutsche Immobilienfinanzierer ist infolge der Berlin-Hyp-Übernahme die LBBW mit einem Volumen von 56,4 Milliarden Euro. Dahinter folgen die DZ Hyp mit 42,9 Milliarden und die Helaba mit 36,7 Milliarden Euro. ■

Wechsel Dich III

Frank Baier hat bei **Verifort Capital** die Position des Chief Financial Officers (CFO) übernommen. Als Teil der Geschäftsführung verantwortet er die Bereiche Accounting, Anlegerbuchhaltung, Controlling, Finanzierung und den Aufgabenbereich der Corporate IT. Vor seinem Wechsel zu Verifort Capital hatte Baier bereits leitende Positionen in der Branche inne, zuletzt bis September 2023 als Vorstandsmitglied der **Fundamenta Group Deutschland AG**. Er übernimmt die Position von **Frank Herrmann**, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlässt.

Malte Priester (48) wird spätestens mit Wirkung zum 1. Dezember 2024 zum Geschäftsführer der **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (INTREAL)** berufen. Die Berufung in diese Funktion steht zunächst noch unter dem Vorbehalt der Bestätigung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Regina Arens (53) ist zum Director Customer Relationship Management bei **INTREAL** berufen worden. In der neu geschaffenen Position berichtet sie direkt an die aus **Camille Dufieux**, **Andreas Ertle** und **Michael Schneider** bestehende Geschäftsführung der Service-KVG. Die gelernte Bankkauffrau begann ihre berufliche Karriere 1990 bei einer Sparkasse und wechselte 1998 als Finanzierungsberaterin zur **Degussa Bank AG**.

Frühjahrs-Pause im Fondshandel

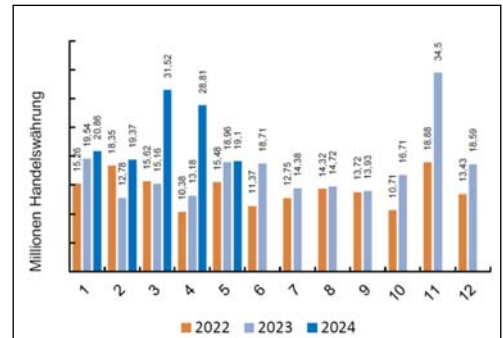
Wo bleibt das Ereignis, das dem Markt eine neue Richtung weist?

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG sah einen lebhaften Mai-Handel, auch wenn die sehr hohen Ergebnisse der Vormonate nicht mehr erreicht wurden. Aus 523 vermittelten Transaktionen (Vormonat: 609 Transaktionen) entstand ein Nominalumsatz von 19,1 Millionen Euro (Vormonat: 28,8 Millionen Euro).

Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt gab nach auf 69 Prozent (Vormonat: 80 Prozent), ausgelöst durch ermäßigte Immobilienkurse bei einem zugleich hohen Anteil des Segments am Gesamthandel von 69 Prozent.

In der Assetklasse Immobilien blieb das Marktgeschehen weiterhin geprägt durch „Warten auf Godot“. Käufer- und Verkäufer warten ab, ob ein Ereignis eintritt, das dem Markt eine neue Richtung weist. Die resultierende Unsicherheit schlägt sich in nachgebenden Kursen nieder. So ermäßigte sich der Durchschnittskurs im Segment von 89 Prozent im Vormonat auf 78 Prozent im Mai, wobei alle Teilsegmente gleichermaßen betroffen waren. Mit einem Nominalumsatz von 13,1 Millionen Euro (Vormonat: 22,9 Millionen) aus 346 Transaktionen (Vormonat: 383 Transaktionen) verlief der Handel trotz alledem robust und bewegte sich im Rahmen der längerfristigen Durchschnittswerte.

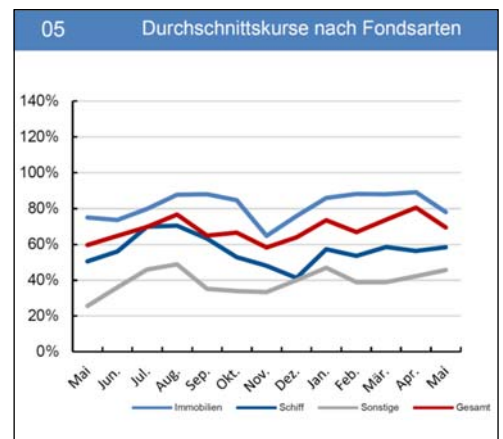
Bei Schiffsfonds war wie schon im Vormonat Angebotsknappheit zu spüren. Nach der guten Kursentwicklung der vergangenen Monate konsolidiert sich das Marktsegment derzeit auf hohem Kursniveau bei leicht nachgebenden Umsätzen. Der nominale Segmentumsatz stieg auf 2,30 Millionen Euro (Vormonat: 1,89 Millionen) aus 53 Vermittlungen (Vormonat: 67 Vermittlungen). Der Durchschnittskurs blieb mit 58 Prozent annähernd unverändert auf hohem Niveau (Vormonate:



Ganz guter Handelsumsatz, aber weit entfernt von den Vormonaten.

56 Prozent, bzw. 59 Prozent). Der Umsatzanteil am Gesamthandel bewegte sich mit zwölf Prozent weiterhin deutlich unterhalb des langjährigen Durchschnitts.

Bei den unter Sonstige Beteiligungen zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds war der Handel etwas ruhiger als zuletzt. Aus 124 Transaktionen (Vormonat: 159 Transaktionen) entstand ein Nominalumsatz von 3,7 Millionen Euro (Vormonat: vier Millionen). Der Durchschnittskurs kletterte auf 46 Prozent (Vormonat: 42 Prozent) und bestätigte damit den Aufwärtstrend der vergangenen Monate. ■



Sinken die Preise für Immobilienfonds, drückt das auf den Durchschnittskurs.

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
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
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

**Jamestown US-Immobilien
GmbH**

Ökorenta GmbH

Real I.S. AG

**TSO – The Simpson
Organization**

**US Treuhand Verwaltungsgesellschaft
mbH**

Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Ist Ihnen das auch aufgefallen? Der Konzert-Sommer 2024 ist wie ein musikalisches Deja Vu. Metallica gründete sich im Jahr 1981. AC/DC fahren seit 1973 auf dem Highway to hell. Die Toten Hosen waren schon 1983 die Jungs von der Opel Gang, und **Herbert Grönemeyer** hat gerade mit vier Konzerten im Ruhr-Stadion das 40-jährige Jubiläum seines Albums „4630“ gefeiert. Natürlich mit seinem bekanntesten Song „Männer“. (Ich wollte erst Kult-Song schreiben, aber „Kult“ ist irgendwie ein inflationärer Begriff geworden.)

Sie haben das Lied bestimmt auch schon X mal mitgegrölt – wahrscheinlich gedankenlos. Denn die männliche Toxizität ist doch völlig aus der Zeit gefallen. Nehmen wir die komplette zweite Strophe: „Männer kaufen Frauen, Männer stehen ständig unter Strom, Männer baggern wie blöde, Männer lügen am Telefon, Oh, Männer sind allzeit bereit, Männer bestechen durch ihr Geld und ihre Lässigkeit.“ Und so weiter.

Offenbar ist AfD-Mann **Maximilian Krah** ein großer Fan. Seine Dating-Tipps in den Videos auf TikTok schlagen in dieselbe Kerbe: „Echte Männer sind rechts, echte Männer haben Ideale, echte Männer sind Patrioten - dann klappt's auch mit der Freundin.“

Echte Männer im Sinne von Max Krah sind auch Fans von **Rod Stewart**, ein Bühnen-Dinosaurier, der schon seit 1964 Musik macht. Oder sie waren es zumindest, denn Stewarts politisches Statement kam in Leipzig nicht gut an: „Fuck Putin“ erntete keinen Applaus, sondern Buhrufe und Pfliffe. Der russische Kriegstreiber kann sich auf seinen ostdeutschen Fanclub verlassen. Darauf deuten auch die Umfragen hin, nach denen AfD und die Bewegung **Sarah Wagenknecht** bei der Landtagswahl in Thüringen auf die Hälfte aller Stimmen kommen. Unter politischen Freunden hat **Wladimir Putin** dagegen weiterhin eine eingeschränkte Auswahl.

Sie kennen das aus der Schule. Die Außenseiter und Nerds blieben einsam oder hingen mit den anderen Losern ab – was ihre Isolation erst recht zementierte. Putin hat sich nun an Nordkoreas Diktator **Kim Jong Un** herangewandt. Ein Mann, der seinen Onkel bei lebendigem Leib an Hunde verfütterte. Der sein Volk in Konzentrationslager einsperrt. Der wie Putin selbst gerne damit droht, Atomraketen auf die Reise zu schicken. Zeig mir deine Freunde, und ich sag dir, wer du bist. Spätestens mit seiner Buddy-Auswahl hat sich Putin entlarvt als der Gewaltmensch, der er immer schon war.

Standortwechsel, selbes Thema. Der Spiegel hat aufgelistet, wer zum Freundeskreis der US-Präsidentschaftskandidaten zählt. **Joe Bidens** Poesiealbum hätte ich gerne in meiner Whatsapp-Gruppe: **Robert de Niro, Julia Roberts, George Clooney, Michael Douglas, Steven Spielberg** – um nur einige der Stars zu nennen.

Und wer unterstützt **Donald Trump? Dennis Quaid**. Hmm, das finde ich etwas enttäuschend. **Kid Rock**. Ein seriöser Rockstar, wenn wir mal von dem Blow-Job-Video mit **Pamela Anderson** absehen.

Roseanne Barr. Naja. The Naked Cowboy? Der selbstgewählte Titel sagt ja wohl alles. **Jason Aldean** kennen hierzulande wohl nur Hardcore-Country-Fans, die gerne mit einem Westernhut bei ALDI einkaufen gehen.

Da habe ich coolere Typen in meinem Facebook-Freundeskreis. Zum Beispiel in der Schliersee-Gruppe. Übrigens: Am Wochenende ist Waldfest. Mit bayerischer Blasmusik. Nach dem dritten Bier spielen die vielleicht wieder „TNT“ von AC/DC. Oder „Enter Sandman“ von Metallica. An „Hofgarten“ von den Toten Hosen trauen die sich bestimmt erst wieder nach der vierten Maß... ■