

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 461 | 28. KW | 12.07.2024 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Impresclub:</b> Branche gerät am einzigen Sommertag 2024 ins Schwitzen	2
<b>Jamestown:</b> Aktuelle Leistungsbilanz liegt vor	2
<b>Auf ein Wort: Sonja Knorr</b> von <b>Scope</b> zur Lage bei offenen Immobilienfonds	5
<b>Vontobel-Studie:</b> Vermittler warten sehnlichst auf verlässliche ESG-Daten	9
<b>Rechenzentren:</b> Investoren glauben an Frankfurt als gefragten Standort	11
<b>Personalia I</b>	12
<b>Investmentmärkte:</b> Talsohle in Europa ist noch nicht durchschritten	14
<b>Personalia II</b>	16
<b>Hotelmärkte:</b> Fußball-Europameisterschaft pusht Übernachtungszahlen	16
<b>Studentenapartments:</b> Gewaltiger Bedarf in allen Unistädten	17
<b>Das Letzte</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

Der offene Immobilienfonds „Unilmmo ZBI Wohnen“ von **Union Investment** ist von den Gutachtern abgewertet worden und hat an nur einem Tag einen Kursrutsch von knapp 17 Prozent erlebt. Ist das nun der Anfang vom Ende der noch vor kurzem so beliebten Immobilienbeteiligungen für private Kapitalanleger? Das glaubt **Sonja Knorr** nicht, bei **Scope** für Alternative Assets zuständig. Im Gespräch mit dem Fondsbrief weist sie auf die Besonderheiten des **ZBI-Publikumsfonds** hin: Relativ teuer eingekaufte Wohnungen, kleinteiliges, verwaltungsintensives Portfolio, vergleichsweise alte Bestände.

Mal sehen, ob die Anleger der anderen Fonds das grundsätzlich auch so sehen. Seit zehn Monaten in Folge ziehen die Investoren ihr Geld aus den offenen Immobilienfonds ab. **Barkow Consulting** kommt in Summe auf 2,6 Milliarden Euro. Offenbar ist vielen Zeichnern nicht bewusst, dass Immobilien ein langfristiges Investment darstellen, mit Auf und Abs.

Wobei das Alter natürlich ein Kriterium ist. Sowohl bei Immobilien mit Sanierungsstau als auch bei Politikern mit Senilitäts-GAU. Wenn ich daran denke, dass die Zukunft der Menschheit in den Händen von geriatrischen Männern liegt, wird mir Angst und Bange. **Joe Biden** und **Donald Trump** unterscheiden sich zwar in vielen Dingen – der verurteilte Kriminelle hier, der verlässliche Politiker dort – sollten aber wegen ihres fortgeschrittenen Alters für keinen Amerikaner die erste Wahl sein.

Ich hoffe sehr, dass sich die Demokraten noch rechtzeitig auf einen jüngeren, vitalen Kandidaten einigen, der Trump schlagen kann. Denn ohne Zweifel hängen auch wir weiterhin am Rockzipfel der Amerikaner. Aber weiß das auch Kanzler **Olaf Scholz**? Vor wenigen Tagen erst hat er Verteidigungsminister **Boris Pistorius** mit einem reduzierten Wehr-Etat verärgert. Gleichzeitig warnen Militär-Experten, dass **Wladimir Putin** schon jetzt einen Angriff auf Nato-Länder vorbereitet. Bestimmt finden manche seiner Fans dennoch weiterhin Entschuldigungen für den Aggressor – selbst nach der Bombardierung eines Kinderkrankenhauses in Kiew.

So, wie kriege ich jetzt die Kurve. Gar nicht, glaube ich. Wünsche Ihnen und Euch trotzdem schöne Sommerferien und einen erholsamen Urlaub.

Viel Spaß beim Lesen!



## Jamestown

### Leistungsbilanz

**Jamestown** hat seine Leistungsbilanz zum Stand 01.01.2024 veröffentlicht. Das Unternehmen verwaltet Vermögenswerte von rund 11,6 Milliarden US-Dollar, davon 3,7 Milliarden US-Dollar in Publikumsfonds für Privatanleger in Deutschland. Seit 1983 hat Jamestown für Privatkunden 32 US-Fonds aufgelegt, von denen 28 aufgelöst sind. Kein Anleger hat mit einem dieser Fonds Geld verloren. Die Herausforderungen am US-Immobilienmarkt der vergangenen Jahre hatten dennoch einen Einfluss auf die Bewirtschaftung der laufenden Fonds: Die Überschüsse der Fonds Jamestown 29, 30 und 31 reichen nicht aus, um die Ausschüttungen für 2023 zu leisten. Um Liquidität für bevorstehende Kreditrückzahlungen zu sichern, werden bei Jamestown 31 strategisch Mittel zurückgehalten. Immobilienverkäufe sind im aktuellen Marktumfeld oft nur unter erheblichen Preisabschlägen möglich. Die geplante Auflösung des Fonds Jamestown 29 wurde daher von 2024 auf Ende 2028 verschoben. Jamestown ist davon überzeugt, dass die Fonds von der Markterholung profitieren können. Für den aktuell im Vertrieb befindlichen geschlossenen Publikums-AIF Jamestown 32 wurden jüngst zwei Shoppingcenter, „Fountain Oaks“ in Atlanta, Georgia, und „Tamarac Town Square“ im Großraum Miami, angekauft. Bislang haben sich bereits mehr als 1.800 Anleger mit einem Eigenkapitalbetrag von insgesamt rund 100 Millionen US-Dollar beteiligt.



Glücklich, wer einen Fächer hatte. Ausgerechnet am bislang einzigen Sommertag des Jahres trafen sich die Immobilien-Journalisten in Düsseldorf bei der LEG.

## Immo-Branche gerät ins Schwitzen

Sommermärchen der eigenen Art - sechs Wellen rollen auf die Büromärkte zu

**Lars von Lackum hatte ja so recht: „Der eine oder andere wird sich noch ausschwitzen.“ Was er meinte, war die aktuelle Lage auf den Wohnungsmärkten. Es passte aber auch auf die rund 30 Teilnehmer der Sommer-Veranstaltung des Impresclub, die in den Räumen der LEG in Düsseldorf stattfand.**

Offenbar nimmt das Unternehmen seine ESG-Pflichten sehr ernst und verzichtet zum Umweltschutz auf Klimaanlage. Was bei Außentemperaturen von mehr als 30 Grad keinen Spaß macht. Glücklich, wer einen Fächer dabei hatte, um den Mief in seiner Umgebung zu verquirlen.

„Für Bestandhalter ist es einfacher, die Situation auszuhalten als für Projektentwickler“, so von Lackum, was dazu führt, dass die **LEG** noch die letzten 500 Wohnungen fertig baut und danach das Kapitel Projektentwicklung beendet.

In diesen Tagen kommt niemand um den Fußball herum. Sogar Impresclub-Vorsitzender **Werner Rohmert** nicht, sonst nicht gerade als Fan des runden Leders bekannt. „Steht uns ein Sommermärchen 2.0 bevor?“, fragte er in Anspielung an die Fußball-

Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland. „Ich sage ja. So viele Märchen wie in jüngster Zeit habe ich noch nie gehört.“

Klar, was damit gemeint ist: Die durch Ahnungslosigkeit, Unerfahrenheit oder Zweckoptimismus geprägten Aussagen vieler Immobilien-Experten. Rohmert selbst sieht sechs Wellen gleichzeitig vor allem auf die Büromärkte zurollen. Die Konjunktur, die Bewertung, Homeoffice, der Klimaschutz, Künstliche Intelligenz und die Wirtschaft. Die Pleite des Trianon-Hochhauses in Frankfurt sei nur ein aktuelles Beispiel – und bestimmt nicht das letzte.

Die Wohnungsmärkte sind offenbar resilienter. **LEG** saniert über seine Gesellschaft **Renowate** Bestände zu Kosten von rund 1.700 Euro pro Quadratmeter. „Abzüglich der öffentlichen Förderung kommen wir auf unter 1.000 Euro“, sagte Geschäftsführer **Andreas Miltz**. Das angestrebte Ziel der Warmmieten-Neutralität hätte Renowate stets erreicht. Heißt: Die Mieter zahlen eine höhere Kaltmiete, was sich auf Grund der sinkenden Nebenkosten jedoch unter dem Strich ausgleicht. Miltz berichtete, dass er mit Fassadendämmung, neuen Fenstern und Wärmetauschern auf eine CO<sub>2</sub>-Ersparnis von bis



**Vor allem im Süden** Deutschlands fehlen dauerhaft Wohnungen.

zu 95 Prozent kommt.

**Patrick Adenauer**, geschäftsführender Gesellschafter der **Bauwens GmbH & Co. KG**, verglich die Voraussetzungen für Wohnungs-Investoren in Deutschland und den USA. Um Investitionen hierzulande attraktiver zu gestalten und zu vereinheitlichen, fordert er statt 16 verschiedenen Landesbauverordnungen eine bundesweit geltende Regelung. Bleibt das Problem der hohen Zinsen, die seiner Ansicht nach so schnell nicht wieder sinken würden. Die Preise seien zwar gesunken, aber noch immer auf einem Niveau, das keine internationalen Investoren anlockt: Ich höre, dass viel Kapital aus dem Ausland bereit steht, um Schnäppchen zu machen. Aber ich sehe keine Schnäppchen.“

Die amerikanischen Wohnungsmärkte sieht er nicht rosiger, aber alleine wegen des Bevölkerungswachstums besser aufgestellt. Hinzu kommen die vermietetfreundlichen Voraussetzungen. Üblich sind Jahresverträge, mit neuen Konditionen alle zwölf Monate. „Das kann der Mieter akzeptieren, oder er zieht aus“, so Adenauer. Ähnlich wie in Deutschland sei die Nachfrage nach Mietwohnungen auch in den USA höher als das Angebot: „Es fehlen vier Millionen Einheiten.“

Dass auch auf den Wohnungsmärkten viel schief laufen kann, belegen die Pleiten der jüngeren Vergangenheit, etwa bei **Project** und **d.i.i.** Leider keine Ausnahmen. **Stefan Loipfinger** hat auf Grund der auf seinem Online-Auftritt versammelten Anleger-Community einen guten Überblick über die aktuellen Insolvenzen bei Fonds und Crowd-Investments. Er listet auf seiner Homepage rund 430 Fälle auf – und berichtet von ungefähr noch mal so vielen Gesellschaften, bei denen sich finanzielle Probleme abzeichnen.

Mit Rechtsanwalt **Werner Klumpe**, Insolvenzverwalter **Ingmar Jarchow** und Werner Rohmert diskutierte

WERBUNG

 Verifort Capital

## »Investitionen mit Wirkung.«

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

Das Wichtigste im Überblick:

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

deutscher  
beteiligungspreis 2022



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

zum Fonds



Werbehinweis zum Fondsprodukt:  
[www.verifort-capital.de/vhc2-disclaimer](http://www.verifort-capital.de/vhc2-disclaimer)

## REAX/PSD Bank

### Neuer Asset-Manager

Die REAX Advisory GmbH hat von der PSD Bank Rhein-Ruhr eG ein Mandat zur Begleitung und Durchführung eines Asset-Manager-Wechsels für einen in Wohnimmobilien investierenden Individualfonds erhalten, dessen alleiniger Investor die Bank ist. Dazu hat REAX vier Asset-Manager zur Teilnahme am Auswahlverfahren eingeladen. Im Laufe des Verfahrens reduzierte sich die Zahl auf zwei, von denen die Bank letztlich ein Unternehmen als neuen Asset-Manager akzeptierte.

### Gleichzeitig ist der US-Wohnungsmarkt strukturell unterversorgt



**Vier Millionen Wohnungen** fehlen in den USA. Anders als hierzulande wächst dort die Bevölkerung.

Loipfinger in einer launigen Runde unter anderem über die Chancen des neuen Insolvenzrechts zur Repositionierung von Immobilien-Unternehmen. Dabei bleiben die Anleger in der Regel auf der Strecke – unabhängig davon, ob sie sich an einem Fonds oder einem bei Crowd-Investments üblichen Nachrangdarlehen beteiligt haben. Klumpke betonte die Vorteile der früher üblichen Bauherrenmodellen. „Dabei gehörten

den Anlegern die Grundstücke. Es ist immer besser, wenn weitergebaut werden kann,“, so Klumpke.

Grundsätzlich hält er die Investition in Wohnungen für sinnvoll – in allen Konjunktur-Zyklen: „Entscheidend ist nicht die jährliche Rendite, sondern der langfristige Wertzuwachs der Wohnungen.“ ■

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren

# THREE RAVINIA

Hohe Beteiligung des  
Fondsmanagements  
Konservative Kalkulation

Gemeinsam Investieren  
Lead-Investor und Fondsanleger  
immer auf derselben Seite

Rufen Sie uns an: 069/6380 939-0

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



Auf ein Wort

# Abwertung kein Trend für Fonds-Branche

Jeder offene Immobilienfonds ist ein individuelles Produkt - allerdings sinken Renditen durchgehend

Keine guten Nachrichten von den offenen Immobilienfonds. Zum zehnten Mal in Folge zogen Anleger im Monat Mai unter dem Strich Kapital aus den Fonds ab – insgesamt nun 2,6 Milliarden Euro. Darüber sprach der Fondsbrief mit Sonja Knorr, bei Scope verantwortlich für Alternative Investments und damit auch für Immobilienfonds.

**Der Fondsbrief:** Der Fonds „Unilmmo Wohnen ZBI“ hat kürzlich massiv abgewertet, der Kurs ist an einem Tag um knapp 17 Prozent gesunken. Ein Einzelfall oder Beginn einer Lawine?

**Sonja Knorr:** Der Fonds ist ein Produkt mit eigenen Problemen. Er wurde spätzyklisch aufgelegt und hat im Gegensatz zu anderen Angeboten zügig sehr viel Geld eingesammelt, rund fünf Milliarden Euro. In den Portfolien waren nicht nur Top-Immobilien. Rund 90 Prozent der Objekte sind älter als 20 Jahre, was bei vielen eine energetische Sanierung erfordert.

## Also kein Trend?

Ich glaube nicht. Wenn Fondsmanager Immobilien verkaufen müssen und Angebote unter dem Gutachterwert bekommen, muss eine Sonderbewertung in Auftrag gegeben werden. Dabei müssen die Gutachter die Gegebenheiten der Märkte und die Angebote für die Verkaufsobjekte einbeziehen. Bei Gewerbeobjekten können steigende Mieten besonders durch Indexierungen die Auswirkungen der gestiegenen Zinsen teils ausgleichen. Das gelingt bei Wohnungen nicht in dem Maße, besonders nicht bei Altmietverträgen von Bestandsobjekten.

**In Ihrem eigenen Rating haben Sie knapp die Hälfte der offenen Immobilienfonds herabgestuft.**

Das Rating ist immer ein Ergebnis des Rendite-Risiko-Profiles. Wir finden in den Fonds Portfolien mit unterschiedlichen Schwerpunkten: Wohnen, Büros, Einzelhandel. Dazu verschiedene Qualitäten und

## Jetzt Jamestown 32 zeichnen!

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

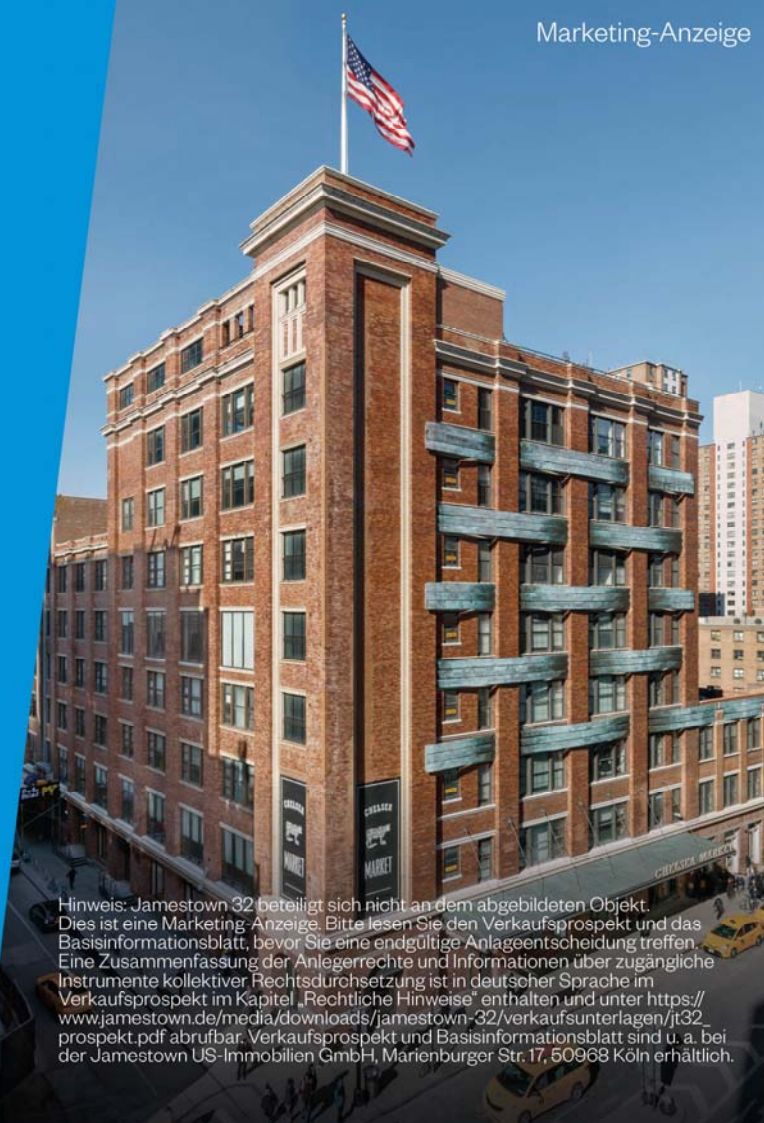
In den vergangenen 41 Jahren haben uns bereits 80.000 Investoren ihr Vertrauen geschenkt.



**Direkt informieren**

[jamestown.de/jamestown-fonds/jamestown-32](https://www.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/jt32\\_prospekt.pdf](https://www.jamestown.de/media/downloads/jamestown-32/verkaufsunterlagen/jt32_prospekt.pdf) abrufbar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.

## Caprendis

### Neuer 6b-Fonds

Caprendis hat die Eigenkapitaleinwerbung des neuen 6b-Fonds „CAP Immobilienwerte 3 GmbH & Co. geschlossene Investment KG“ aufgenommen. Der Fonds ist ein gewerblich geprägter Spezial-AIF für semiprofessionelle und professionelle Anleger, die ihre 6b-Rücklage steuerneutral übertragen möchten. Ab einer Anlagesumme von 200.000 Euro können sich Anleger beteiligen. Mit einem Hebel von 230 Prozent können so rund 460.000 Euro an Rücklagen übertragen werden.

Standorte. Daher sind die Ergebnisse auch nicht einheitlich. Aber die Renditen sind überwiegend zurückgegangen und die Risiken gestiegen, was sich in sinkenden Ratings niederschlägt.

#### Wo sehen Sie die größten Risiken?

Im Segment US-Office. In vielen amerikanischen Städten sind die Leerstände sehr stark gestiegen. Aber auch hier hängt sehr viel von den Mietverträgen ab. Laufen die Verträge in B-Lagen in zwei Jahren aus, sind die Risiken höher als bei einer langfristig vermieteten Immobilie mit bonitätsstarkem Mieter. Sorgen bereiten außerdem viele Einzelhandelsimmobilien, wobei Outlet-Center oft noch sehr gut funktionieren.

#### Thema ESG. Was kommt da auf die Fonds zu?

Die Manager können nicht alle Anfor-

derungen von jetzt auf gleich lösen. Das ist auch gar nicht nötig. Ein komplettes Refurbishment muss sich rechnen, zum Beispiel über höhere Mieten. Was ist mit überschaubaren Ausgaben möglich? Welche Maßnahmen sind sinnvoll und notwendig? Ob es zu Wertverlusten kommt, ist immer davon abhängig, wie die Immobilie positioniert ist. Viele Gewerbe-Fonds haben Projektentwicklungen gekauft, die auf dem aktuellen ESG-Stand sind. Diese sind oft aufgrund ihrer Flächenflexibilität und der ESG-Anforderungen, die Nutzer vermehrt nachfragen, zu hohen Mieten vermarktbar.

#### Seit zehn Monaten ziehen Anleger Geld aus den Fonds ab. Wie lange reicht die Liquidität der Fonds?

Viele Gesellschaften müssen schon jetzt Immobilien verkaufen, um die Kündigungsvolumina der Anleger bedienen



**30 JAHRE** VERTRAUEN. WERTSCHÖPFUNG. WEITBLICK.

#aktiverimmobilienmanager

## Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

**Wir laden Sie ein, dabei zu sein!**

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



DEUTSCHE FINANCE GROUP

WERBUNG  
Marketinganzeige



FUND  
**22**

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 22  
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

## INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIE IMMOBILIEN

- Investieren mit dem Marktführer
- Institutionelle Investitionsstrategie für Privatanleger
- Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- Strategische Portfolio-Anpassungen während der Laufzeit des Investmentfonds
- Beteiligungssumme ab 1.000 EUR zzgl. bis zu 5 % Agio

### DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156  
80804 München

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

funds@deutsche-finance.de  
www.deutsche-finance.de/investment

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der DEUTSCHE FINANCE GROUP initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und dem Basisinformationsblatt. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München oder unter [www.deutsche-finance-group.de](http://www.deutsche-finance-group.de).

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



Sonja Knorr, Leiterin Alternative Investment Funds bei Scope

zu können. Mit Mittelzuflüssen ist derzeit kaum zu rechnen. Die aktuelle Situation macht die offenen Immobilienfonds nicht gerade zu attraktiven Investments. Wir werden daher weiter abschmelzende Fondsvermögen sehen.

Welche Renditen haben Sie in den Fonds ermittelt?

Im Schnitt betrug die Rendite 0,5 Prozent, wobei die Spreizung von drei Prozent bis zu negativen Renditen reicht. Das überzeugt viele Anleger aktuell nicht, aber wer Anteile hält, sollte bedenken, dass die Rückgabe an die Gesellschaften unter Einhaltung der Kündigungsfrist zum Anteilswert in zwölf Monaten erfolgen wird.

Worin unterscheidet sich die aktuelle Situation von der Krise ab 2008?

Bei der damaligen Schieflage mit den Schließungen ab 2011 hatten wir ein anderes Rückgabe-Regime. Außerdem eine andere Investoren-Struktur. Damals hatten sich Dachfonds mit großen Volumina beteiligt. Als die ihr Kapital zurückwollten, war das nicht zu steuern und zu planen. Derzeit haben die Fonds in der Regel geringere Kreditkosten und ausreichend Liquidität auf Tagesgeldkonten. Die Anleger müssen Kündigungsfristen einhalten, und die Banken vergeben immer noch mehr Kredite als in der Finanzkrise. Die Fonds haben aktuell also mehr Möglichkeiten, die Herausforderungen zu meistern. ■

BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



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



## Habona

### Netto bei Bremen

Der „Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliensfonds 08“ hat einen **Netto**-Markt mit 1.500 Quadratmetern im Bremer Speckgürtel erworben. Die Immobilie im niedersächsischen Harpstedt konnte **unterhalb des prognostizierten Ankaufsfaktors** erworben werden. Die Nachhaltigkeit des Standortes wird durch die integrierte Photovoltaik-Anlage auf dem Dach des Objektes untermauert, die den Netto-Markt direkt mit Strom versorgt. Der Mietvertrag mit **Netto** läuft noch 13 Jahre.

## Wo bleiben verlässliche ESG-Daten?

Finanzberater empfinden Empfehlung von ESG-Investitionen herausfordernd

**Knapp zwei Drittel der Finanzberater (62 Prozent) integrieren ESG-Aspekte in die Beratung ihrer Kunden, im Jahr 2021 waren es 53 Prozent. Das zeigt die Studie von Vontobel - trotz des Gegenwinds und des politischen Rückschlags, den nachhaltige Anlagen in den vergangenen zwei Jahren erfahren haben.**

Die „Vontobel Advisor ESG-Studie 2024“ befragt 300 Finanzberater und Vermögensverwalter in 15 Ländern in Europa, Nord- und Südamerika und im asiatisch-pazifischen Raum nach ihren Ansichten zu verschiedenen Aspekten und Herausforderungen von ESG-Investitionen.

Auf die Frage, wieviel Prozent ihres

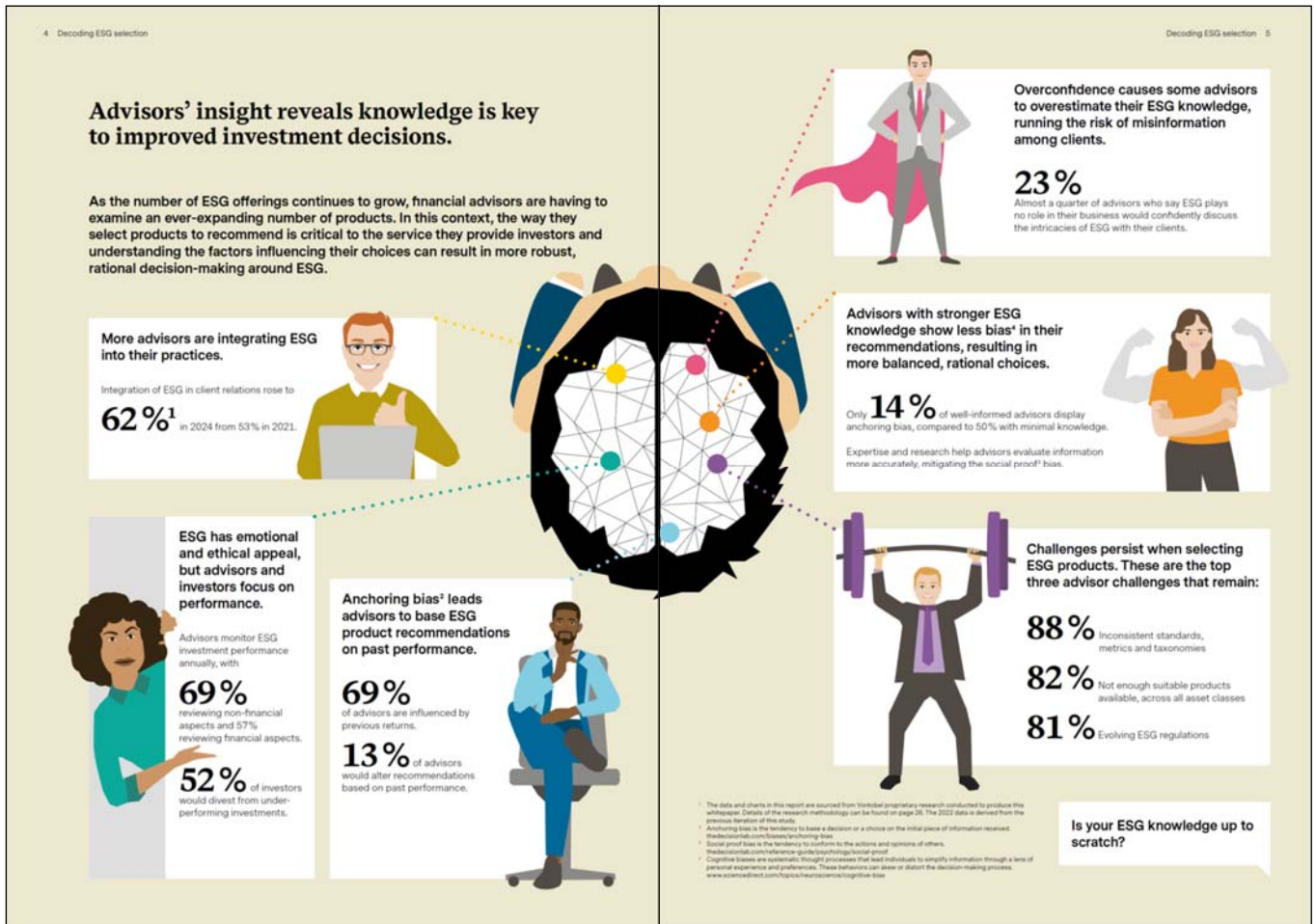
gesamten Geschäftsvolumens aktuell in ESG investiert ist, gaben 54 Prozent der Berater weltweit an, dass derzeit weniger als zehn Prozent in diesen Bereich investiert sind. In Europa ist die Wahrscheinlichkeit am größten, dass ein größerer Teil des Geschäfts in diesem Bereich angelegt ist: 24 Prozent investieren mindestens ein Viertel ihres Gesamtgeschäfts in Produkte mit ESG-Bezug, verglichen mit 16 Prozent in APAC und elf Prozent in Amerika.

Es wird erwartet, dass dieser Anteil in den kommenden Jahren steigen wird, da ESG-Themen in allen untersuchten Regionen weiter an Dynamik gewinnen. Berater in allen drei Märkten gehen davon aus, dass dieser Bereich in den nächsten drei Jahren wachsen

*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](https://hausinvest.de)



**Das Hirn ist voll mit ESG-Themen. Den Vermittlern fehlen allerdings verlässliche Daten und nachhaltige Produkte. Quelle: Vontobel**

wird, wobei mehr als 63 Prozent erwarten, dass sie am Ende dieses Zeitraums zehn Prozent oder mehr in Produkte mit ESG-Bezug investiert haben werden. Diese Dynamik ist nicht übergreifend. Bei den Beratern, die begrenzt oder gar nicht in ESG investieren, war der überwiegende Grund (80 Prozent), dass sie ESG nur für einen vorübergehenden Trend halten.

Interessanterweise scheinen frühere Bedenken hinsichtlich der Auswirkungen, die ESG-Kriterien auf die Finanzerträge haben könnte, in allen Märkten zu schwinden. Die meisten Berater sind nun der Meinung, dass ESG-Investitionen einen neutralen bis positiven Einfluss auf die Anlageperformance haben, wobei 65 Prozent der Meinung sind, dass sie die Performance überhaupt nicht beeinträchtigen.

Trotz dieses wachsenden Vertrauens stehen die Berater bei der Empfehlung von ESG-Investitionen vor Herausforderungen. Das größte Hindernis sind uneinheitliche Standards, Metriken und Taxonomien. 88 Prozent der Berater gaben an, dass dies eine gewisse oder sehr große Herausforderung darstellt. Als weitere Gründe nannten sie das unzureichende Angebot an nachhaltigen Produkten in allen Anlageklassen (82 Prozent), die sich entwickelnden ESG-

Vorschriften (81 Prozent) und den Mangel an ESG-Daten, Research und Informationen (80 Prozent).

Erfreulicherweise zeigt die Studie, dass die befragten Berater dazu neigen, bei der Recherche zu ESG-Produkten auf eine breite Palette von Informationsquellen zurückzugreifen, anstatt sich nur auf eine Quelle zu verlassen. Dies hilft ihnen, ihre Kunden besser zu beraten. Finanzinstitute und Berater (50 Prozent), Branchenberichte und Whitepapers (43 Prozent) sowie Finanznachrichten und -zeitschriften (40 Prozent) gehören zu den Quellen, auf die sich die Berater am meisten verlassen.

„Obwohl ESG mit Gegenwind konfrontiert war, zeigt unsere Studie, dass ESG in den kommenden Jahren bei den Anlegern weiter an Popularität gewinnen wird“, sagt **Christoph von Reiche**, Head of Institutional Clients bei Vontobel. **Bloomberg Intelligence** schätzt, dass das globale ESG-Vermögen bis 2030 auf 40 Billionen US-Dollar steigen wird. Finanzberater und Vermögensverwalter spielen mit ihrem Wissen, ihrer Kompetenz und ihrer Kundennähe eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, dem ESG-Sektor zu Wachstum zu verhelfen und es Anlegern zu ermöglichen, von diesem Trend zu profitieren. ■

## Greenman Investment

### Edeka-Portfolio

Die Wirtschaftskanzlei **Norton Rose Fulbright** hat **Greenman Investments** beim Kauf von zehn Edeka-Supermärkten mit 22.500 Quadratmetern Fläche im Volumen von rund 60 Millionen Euro für den Fonds „Greenman OPEN“ beraten. Die Immobilien wurden mit einem Sales-and-Lease-back-Vertrag zurückgemietet. Drei der Objekte sind mit Photovoltaikanlagen ausgestattet. Bei den übrigen sieben plant Greenman die Ausstattung mit Dachsolar und die Installation von Ladesäulen für Elektrofahrzeuge.

## Investoren rechnen mit Frankfurt

Banken-Metropole entwickelt sich zum Standort für künstliche Intelligenz

**Ich habe kürzlich schon darüber berichtet: Rechenzentren sind der neue hot stuff auf den Immobilienmärkten. Das belegen aktuelle Studien von Immobilien-Beratern.**

Nachdem 2023 bereits als erfolgreichstes Jahr bislang auf dem europäischen Markt für Rechenzentren einging, setzt sich das enorme Wachstum auch 2024 fort: Auf den FLAP-D-Märkten (Frankfurt, London, Amsterdam, Paris und Dublin) wurde im ersten Quartal ein Umsatz von 70 MW registriert, während es im Vorjahreszeitraum noch 51 MW waren. In Betrieb genommen wurden außerdem Rechenleistungen von 62 MW und damit 63 Prozent mehr als noch zu Jahresbeginn, wie aus dem „EMEA Data Center Report Q1 2024“ von **JLL** hervorgeht.

„Die starken Umsätze und neu ans Netz gebrachten Kapazitäten belegen die ungebrochene Nachfrage nach Rechenleistung“, sagt **Martina Williams**, Head of JLL Work Dynamics DACH & CEE, EMEA Consulting Lead. Work Dynamics bietet Unternehmen Immobiliendienstleistungen und -technologien, spezifische Beratungen, Corporate-Real-Estate- und Facility-Management, Portfolio- und Project-and-Development-Services.

Vorrangig sorgen Technologien wie Künstliche Intelligenz, Machine Learning und das Cloud-Geschäft für das rapide Wachstum des Marktes. Der Trend dürfte sich verstärken, meint Williams: „Nachdem sich Lieferkettenprobleme und hohe Bauvorlauf-



## 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](http://www.euramco-asset.de)

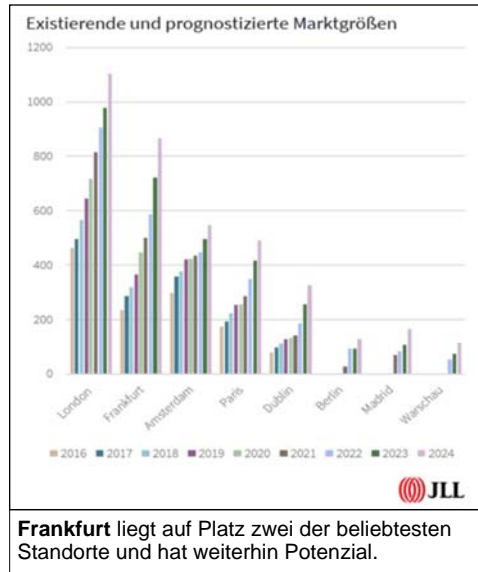


## Wechsel Dich I

**Radja Reichert** verstärkt das Vertriebsteam der **Habona Invest Gruppe** in Frankfurt am Main. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Vertrieb und Management bringt Reichert umfassende Expertise in seine neue Rolle ein. Vor seinem Wechsel zur Habona Invest Gruppe war er mehr als 15 Jahre als Vertriebsleiter bei einem marktführenden Pool tätig, wo er den B2B-Vertrieb von Alternativen Investmentfonds (AIFs) und Vermögensanlagen mitverantwortete.

Das Wealth & Asset Management von **Berenberg** hat sich zum 1. Juli 2024 mit **Dejan Djukic** (35) von der **DZ-Privatbank** verstärkt. Djukic verfügt über langjährige Erfahrung und ausgewiesene Expertise im Management von Vermögensverwaltungsmandaten sowie Spezial- und Publikumsfonds in den Kategorien Multi Asset und Aktien. Er berichtet an **Prof. Bernd Meyer**, Chefanlagestrategie und Leiter Multi Asset im Wealth & Asset Management.

Das IT-Unternehmen **FIO** hat einen neuen Vorstand: **Niclas Kurtz** verstärkt als Marktvorstand neben den Gründern und Vorständen **Franziska Glade** und **Nicolas Schulmann** die Unternehmensleitung. Die Berufung zum Vorstand ist Teil der Unternehmensstrategie zur Steigerung der Marktdurchdringung im Bereich der bankgebundenen Immobilienmakler und großen Franchise-Maklern.



zeiten stabilisiert haben, die auf manchen Märkten für eine niedrigere Kapazitätsneuaufnahme sorgten, konnten beispielsweise in London und Amsterdam die neu angeschlossenen Rechenleistungen erstmals seit Jahren wieder gesteigert werden.“

Mit einem IT-Load von 993 MW ist London weiterhin der mit Abstand größte Markt für Rechenzentren in Europa. Allein 508 MW werden dort zurzeit errichtet, weitere 251 MW befinden sich in Planung. Zwar rangiert Frankfurt mit einer Kapazität von 745 MW mit deutlichem Abstand hinter London – mit 542 MW im Bau und weiteren 383 MW in Planung könnte die hessische Metropole aber nah zu Londons Kapazitäten aufschließen. Generell verzeichnet Frankfurt eine besonders starke Entwicklung: Allein in den vergangenen fünf Jahren hat sich die Marktgröße verdoppelt, bereits jetzt wurden 172 MW für dieses und das kommende Jahr vorvermietet.

Mit einer Rechenleistung in Höhe von 506 MW ist Amsterdam der drittgrößte Markt, gefolgt von Paris mit 416 MW und Dublin mit 271 MW als kleinstem FLAPD-Markt. Bereits zu den Zweitmärkten zählen Madrid (110 MW), Berlin (92 MW) und Warschau (74 MW). Berlin fällt dabei mit einer großen Planungspipeline von 219 MW auf, die nur von denen Londons und Frankfurts übertroffen wird.

Zu den größten Herausforderungen auf dem Markt zählt zurzeit, Lagen mit best-

möglichen, verlässlichen und nachhaltigen Stromkapazitäten auszumachen. „Berlins Entwicklung ist ein Sinnbild für den Wandel des Markts für Rechenzentren“, erklärt **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. „Zunehmende Regulatorik und vorsichtiger Vergaben von Genehmigungen aufgrund mangelnder Flächen und eingeschränkter Stromkapazitäten beispielsweise in Amsterdam und Dublin, führen dazu, dass das Wachstum dieser Märkte langfristig stagnieren dürfte. Profitieren werden die Zweitmärkte, allen voran südeuropäische Städte wie Mailand, Madrid, Barcelona und Lissabon sowie die nordeuropäischen Metropolen Stockholm, Oslo und Kopenhagen.“

Nach Analysen von **Savills** wird die Kapazität von Rechenzentren in Europa bis 2027 um 21 Prozent auf etwa 13.100 Megawatt (MW) steigen. Damit entspricht der erwartete Kapazitätswachstum dem jährlichen Energiebedarf von mehr als einer halben Million Haushalte. Die Internet-Bandbreitennutzung in Europa wird voraussichtlich allerdings noch wesentlich stärker wachsen, nämlich um 31 Prozent bis 2030. Die Lücke zwischen der vorhandenen und der nachgefragten Rechenzentrenkapazität wird sich also vergrößern.

Es wird erwartet, dass sich das Wachstum des Marktes für Rechenzentren gleichmäßig auf ganz Europa verteilt, was in erster Linie auf die erheblichen Auswirkungen der Künstlichen Intelligenz (KI) auf die Branche zurückzuführen ist. Der europäische Markt für künstliche Intelligenz wird voraussichtlich mit einer jährlichen Rate von 15,9 Prozent bis 2030 wachsen und damit ein wichtiger Treiber für den Anstieg der Nachfrage nach Rechenzentren sein. Savills weiß von 94 neuen europäischen Rechenzentrumprojekten mit einer Gesamtleistung von rund 2.800 MW in den kommenden vier Jahren.

**Scott Newcombe**, EMEA Head of Data Centres bei Savills, kommentiert: „Trotz der hohen Anzahl an neuen Rechenzentren, die bis 2027 voraussichtlich gebaut werden, wird der Markt in ganz

Europa voraussichtlich weitgehend unterversorgt bleiben. Angesichts der prognostizierten Ausweitung der Internet-Bandbreitennutzung muss sich die Kapazität der europäischen Rechenzentren bis 2027 verdreifachen und eine Leistung von rund 22.700 MW erreichen, so dass nach wie vor eine erhebliche Angebots-Nachfragerücke besteht. Wir glauben, dass die Spitzenrenditen, die derzeit bei fünf bis sechs Prozent liegen, bis zum Jahresende leicht sinken werden.“

Zwischen 2022 und 2023 stiegen die Baukosten für ein Rechenzentrum laut **Turner & Townsend** um 6,5 Prozent und erreichten im europäischen Durchschnitt 8,4 Millionen Euro pro MW. Zürich ist der teuerste Markt für die Entwicklung eines Rechenzentrums in Europa und nach Tokio der zweit teuerste der Welt. Frankfurt als bedeutendster deutscher Standort für Rechenzentren ist nach London der drittteuerste Standort in Europa.

„Wie auch in anderen großen Städten ist in Frankfurt die Verfügbarkeit geeigneter Standorte und der nötigen Infrastruktur begrenzt. Die wohl größte Herausforderung bei der Planung von Rechenzentren ist aber die Sicherstellung einer stabilen und kosteneffizienten Energieversorgung, da sie sehr viel Strom benötigen,

um Server und andere Infrastruktur zu betreiben. Steigende Energiekosten haben somit einen erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit von Rechenzentren“, sagt **Bertrand Ehm**, Director Investment bei Savills Germany.

Die steigende Nachfrage in Verbindung mit den rasant gestiegenen Energie- und Baukosten hat auf den europäischen Colocation-Märkten zu einem erheblichen Anstieg der durchschnittlichen Angebotspreise geführt. Seit Beginn des Jahres 2022 gab es ein Plus von 36 Prozent für 4-kW-Mietverträge, 47 Prozent für 10-kW-Mietverträge und 51 Prozent für 100-kW-Mietverträge. Für die nächsten drei Jahre rechnet Savills mit einem jährlichen Anstieg der Angebotsmieten um fünf bis acht Prozent.

„Angesichts der Herausforderungen, die sich aus der Kombination von mangelnder Energieinfrastruktur, Nachhaltigkeitsinitiativen und der Minderung des Verfallrisikos ergeben, wird der Sektor erhebliche Investitionen benötigen“, meint **Lydia Brissy**, Director im European Commercial Research Team von Savills. Vor diesem Hintergrund sei mit einem starken Zustrom von Private-Equity-Kapital zu rechnen. ■

Marketing-Anzeige

# Starke Performance!

Bewährte Fondsserie mit bislang mehr als 190 Mio. € geleisteten Auszahlungen an die Anleger.\*

**ÖKORENTA**  
Erneuerbare Energien 15

Aktueller AIF  
jetzt informieren!



ökorenta.de oder direkt bei uns:  
vertrieb@oekorenta.de Tel. 04941 60497-285

\*Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter [oekorenta.de/aktuelle-fonds](https://www.oekorenta.de/aktuelle-fonds)

## Wechsel Dich II

**Feri** verstärkt den Bereich Institutional Sales & Products durch die Einstellung von zwei Beratern. **Heike Ahlgrimm** hat als Direktorin die Leitung des Teams Investmentlösungen übernommen. In ihrer neuen Funktion ist sie für den strategischen Auf- und Ausbau des Bereiches Investmentlösungen verantwortlich. Die gelernte Bankkauffrau hat ihre Expertise bei **Invesco** und zuletzt **Flossbach von Storch** erworben. **Aschkan Arefnia** ist im Bereich Investmentlösungen als Direktor für die Akquisition und Betreuung nationaler und internationaler Family Offices, Banken und Vermögensverwalter zuständig. Er sammelte in seinen 19 Berufsjahren umfassende Erfahrung im Private Wealth Management, unter anderem bei **ODDO BHF** und bei **BNP Paribas**.

**Olivia Kaussen** verantwortet ab September 2024 als Head of Hotel Germany das Hotel-Geschäft bei **Colliers**. Sie wird an **Achim Degen** berichten und auch mit dem Bereich Capital Markets beim Verkauf von Hotelimmobilien zusammenarbeiten. Kaussen war zuletzt 13 Jahre bei der **CBRE GmbH** in München und davor bei **JLL** sowie auf Investorenseite tätig.

**Patrizia** hat die Türen seiner Niederlassung in London geöffnet. Der neue Standort wird eine zentrale Rolle für das Wachstum der globalen Investmentplattform einnehmen. Gleichzeitig markiert die Eröffnung den Startschuss für das internationale Fundraising-Programm der **Patrizia Foundation**.

# Flackernde Lichtblicke

Talsole nicht durchschritten - Hoffnung ruht auf Investitionen im 2. Halbjahr

Die Marktberichte zu den Investmentaktivitäten im ersten Halbjahr liegen vor. Da sie sich alle ähneln, veröffentlichen wir hier stellvertretend für alle anderen einen Artikel auf Basis der Savills-Recherchen.

Die Aktivität am deutschen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien blieb im ersten Halbjahr 2024 auf einem sehr niedrigen Niveau. Das Transaktionsvolumen summierte sich auf rund 10,7 Milliarden Euro und entsprach damit ebenso etwa dem Niveau des Vorjahreszeitraums wie die 450 abgeschlossenen Transaktionen.

**Marcus Lemli**, CEO Germany und Head of Investment Europe, ordnet die Zahlen ein: „Die Talsole am deutschen Investmentmarkt erstreckt sich nun bereits über etwa eineinhalb Jahre und ein schwungvoller Anstieg der Aktivität zeichnet sich nach wie vor nicht ab. Allerdings gibt es einige Punkte, die unseres Erachtens für einen zumindest allmählichen Anstieg im Laufe der zweiten Jahreshälfte sprechen. Erstens hat die Zahl der gestarteten oder sich anbahnenden Verkaufsprozesse in den vergangenen Monaten zugenommen. Das gilt nicht für alle Segmente und Märkte, im Großen und Ganzen aber schon. Zweitens haben sich die (Spitzen-)Renditen im Laufe des ersten Halbjahres stabilisiert.“

„Sowohl im ersten als auch im zweiten Quartal sind sie nur noch punktuell und geringfügig gestiegen. Das könnte bei manchem potenziellen Käufer die Sorge mindern, zu früh und damit zu teuer einzukaufen. Drittens dürften die Buchwerte anders als die Transaktionspreise weiter gesunken sein, so dass beide Werte nun näher beieinanderliegen. Das erleichtert jenen Investoren Verkäufe, die auf den Buchwert geankert sind, etwa offenen Publikumsfonds.“

Eine sprunghaft steigende Dynamik am Investmentmarkt hält **Savills** nur dann für möglich, wenn viele Eigentümer gleichzeitig ihre Liquidität nur durch



Verkäufe sicherstellen können. Dadurch würde das Angebot so stark steigen, dass die Preise nochmal nachgeben würden. Diesem steigenden Angebot stünde reichlich vorhandenes Kapital auf der Nachfrageseite gegenüber, das bislang aufgrund zu hoher Renditeanforderungen nicht zum Zuge gekommen ist.

Wie wahrscheinlich ein solches Szenario ist, lässt sich nicht einschätzen. Angesichts eines nun seit zwei Jahren weitgehend unveränderten Zinsniveaus ist es in den Augen von Savills aber durchaus möglich. Das gilt in erster Linie für Büros: Hier zeigen sich bei Objekten in ungünstigen Lagen zunehmend Vermietungsschwierigkeiten. Zudem ist es sehr teuer oder gar unmöglich, solche Objekte zu refinanzieren. Hinzu kommt, dass viele institutionelle Investoren den Büroanteil in ihren Portfolios reduzieren wollen und auch ohne Liquiditätsdruck Verkäufe anstreben.

Aus dem gleichen Grund gibt es für manche Büros unabhängig vom Preis auch nur wenige Käufer. Im Wissen darum dürften sich einige Eigentümer dafür entscheiden, nicht die schlechtesten Objekte zu verkaufen, sondern jene, die sich in der aktuellen Marktphase am ehesten verkaufen lassen. Das könnten im Extremfall sogar Objekte anderer Nutzungsarten sein, wodurch die Anfangsrenditen auch dort nochmal etwas zulegen könnten. ▶

Doch selbst solche Anstiege dürften gemessen an der zinsinduzierten Aufwärtsbewegung fast vernachlässigbar gering ausfallen. **Matthias Pink**, Head of Research Germany bei Savills, erläutert dazu: „Wir denken, dass der Zinsanstieg nun vollständig in den Anfangsrenditen eingepreist ist und ihre weitere Entwicklung maßgeblich durch Veränderungen der Angebots-Nachfrage-Relation am Investmentmarkt sowie durch fundamentale Entwicklungen an den Vermietungsmärkten getrieben wird. In Sektoren mit sich verbessernden fundamentalen Rahmenbedingungen und steigender Investorennachfrage könnten die Renditen folglich mittelfristig wieder sinken – Kandidaten hierfür sind in unseren Augen vor allem Nischen wie gewerbliches Wohnen oder Rechenzentren. Im Großen und Ganzen gehen wir aber für die nächsten ein bis zwei Jahre von stabilen Anfangsrenditen aus.“

Aus der Eigentümer- bzw. Investorensicht bedeuten stabile Anfangsrenditen auch, dass der größere Teil des Gesamtertrags aus den Mieten und ihrem Wachstum resultiert. Das war im vergangenen Zyklus überwiegend nicht so und ist gewissermaßen eine Rückkehr in die immobilienwirtschaftliche Normalität. „Das Motto für den

neuen Zyklus lautet ‚Mieten statt Zinsen‘“, so Marcus Lemli. In diesem Regimewechsel würden sich Chancen für Investoren und Eigentümer bewegen: „Erstens zeichnet sich der aktuelle Zykluswechsel dadurch aus, dass die Preise zwar sehr stark korrigiert haben, die Mieten aber in den meisten Sektoren weiter steigen. Investoren können heute also – simpel gesagt – den gleichen Cashflow wie vor der Zinswende kaufen, allerdings für eine um zwei Prozentpunkte höhere Anfangsverzinsung. Zweitens hat die Kombination aus steilem Zinsanstieg und hoher Inflation für eine Rezession im Bausektor gesorgt, was in Märkten mit wenigstens stabiler Flächennachfrage für weiteres Mietwachstum spricht“

Außerdem sei das neue Regime vor allem für jene Investoren attraktiv, die Immobilie können, die also sowohl über exzellente Asset-Management-Expertise als auch über lokale Marktkenntnis verfügen und dadurch in der Lage sind, einen Business-Plan umzusetzen, der auf die Steigerung des Mietertrags und nicht auf Renditekompression setzt. ■

**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](http://www.tso-europe.de)

# Fußball-EM pusht Übernachtungszahlen

Konzept und Style beeinflussen die Wahl der Hotels - namhafte Brands expandieren in die Fläche

**So langsam steigt die Urlaubs-(Vor)freude. In manchen Bundesländern sind schon Sommerferien, in den anderen dauert es nicht mehr lange. Zeit und Anlass, auf besondere Urlaubs-Immobilien zu schauen: Auf die Hotelmärkte in Deutschland.**

Auch wenn der deutsche Immobilien-Investmentmarkt insgesamt nach wie vor durch das veränderte Zinsumfeld belastet ist, hat sich die Stimmung insbesondere im Hotelsegment zuletzt wieder aufgehellt. Nach Berechnungen von **Union Investment** und **bulwiengesa** ist das Marktvolumen der für institutionelle Investoren investimentrelevanten Hotels im Jahr 2023 den ungünstigen Vorzeichen zum Trotz leicht gestiegen: Per Ende 2023 lag es bei 62 Milliarden Euro, rund 0,6 Prozent über dem Wert des Vorjahres mit 61,6 Milliarden Euro.

Werterhöhend wirkte sich das Wachstum durch Fertigstellung der Hotels im Jahr 2023 in Höhe von 1,3 Milliarden Euro aus, während der Hotelbestand deutschlandweit eine leichte Wertreduktion von 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr erfahren hat. Damit konnte sich das Hotelsegment nach der wirtschaftlichen Erholung aus den Folgen der Corona-Krise nicht gänzlich der zinsbedingten Wertanpassung entziehen. Aber die insgesamt guten Performance-Werte in der Hotellerie, vor allem der Anstieg der durchschnittlichen Zimmerpreise, der Anstieg des RevPar und der Anstieg der Auslastung, haben zu einer Stabilisierung der Hotelimmobilienwerte beigetragen.

Im Jahr 2023 erfolgten zahlreiche Hotelfertigstellungen, was auch durch die aufgeschobenen Fertigstellungen aus den beiden Corona-Jahren unterstützt wurde. Wie aus dem Development Monitor von bulwiengesa hervorgeht, gingen im Jahr 2023 mehr als 13.000 Zimmer in Deutschland neu an den Markt, von denen gut Zweidrittel dem für institutionelle Investoren investimentrelevanten Segment zuzuordnen sind. Damit beläuft sich das investimentrelevante Marktvolumen auf gut 1,3 Milliarden Euro, weshalb trotz eines leichten Wertrückgangs der Bestandsobjekte ein neuer Höchstwert beim Gesamtmarktvolumen erreicht wurde.

Der rechnerische Wert pro Zimmer, der sich aus der Division des Hotelmarktvolumens durch die Anzahl investimentrelevanter Hotelzimmer ergibt, ist gegenüber 2022 auf 145.500 Euro gestiegen, liegt jedoch weiterhin unterhalb des Durchschnittswertes des Spitzenjahres 2019. Die ermittelten Wertbandbreiten eines Hotelzimmers reichen von durchschnittlich 130.200 Euro in der Budget- und Economy-Hotellerie bis 267.000 Euro pro Zimmer in der Upper Upscale-Hotellerie.



**Melia Hotel Berlin.** Union Investment hat das Haus im Jahr 2016 für einen Spezialfonds gekauft.

Diese Entwicklung geht mit der bundesweit positiven Entwicklung der Tourismuszahlen einher – die touristische Nachfrage des Spitzenjahres 2019 wurde 2023 mit 487,2 Millionen Übernachtungen (plus 8,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr) nur noch knapp verfehlt. Zu diesem Wachstum trugen neben inländischen Gästen (plus 6,2 Prozent), deren Nachfrage das 2019-er Niveau bereits leicht überschritten hat, vor allem die Übernachtungen ausländischer Gäste bei (plus 18,9 Prozent gegenüber 2022).

Nachdem in den Corona-Jahren starke Zuwächse in den inländischen Ferienregionen, allen voran in den touristischen Kernregionen an den Küsten und im Alpenraum, verzeichnet wurden, zeigt sich nun auch eine deutliche Erholung im Städtetourismus. So wurden 2023 zum Beispiel in Hamburg, München und Düsseldorf die 2019-er Übernachtungszahlen bereits übertroffen. Trotz virtueller Formate zieht auch das Messe- und Kongressgeschäft wieder an, was sich etwa am Messestandort Frankfurt zeigt. Zwar lag das dortige Übernachtungsvolumen 2023 noch um minus vier Prozent unter dem Vor-Corona-Niveau, konnte jedoch im Vorjahresvergleich mit plus 20,0 Prozent deutlich aufholen. Einen Schub erfährt die deutsche Tourismuswirtschaft im aktuellen Jahr nicht zuletzt durch die Fußball-Europameisterschaft.

Aufgrund des veränderten Zinsumfelds dürfte sich das Neubauvolumen für Hotels in den kommenden Jahren insgesamt rückläufig entwickeln. Hinsichtlich der räumlichen Verteilung der von bulwiengesa erfassten Hotelprojekte zeigt sich allerdings, dass neben den zugkräftigen Großstädten auch die Ferienregionen und Klein-/Mittelstädte abseits der Top-Destinationen zunehmend im Fokus der Entwickler und Investoren stehen. So ist die Anzahl investiment-



relevanter Hotelbetriebe in kleineren Städten gestiegen (ein Drittel des 2023 fertiggestellten Zimmervolumens).

Das ist nicht zuletzt auch eine Folge der Expansion namhafter Brands in die Fläche, da die Hauptmärkte weitgehend besetzt sind und sich dort noch Expansionsmöglichkeiten eröffnen. Vormalig durch die kleinteilige Privathotellerie dominierte Destinationen werden zunehmend von nationalen und internationalen Marken entdeckt. Damit einher geht eine stärkere Diversifizierung der Marken.

Nachfrageseitig tritt die Klassifizierung des Produkts in den Hintergrund. Stattdessen wird die Hotelwahl zunehmend vom individuellen Konzept und Style beeinflusst, was sich in einer wachsenden Bedeutung von Boutique-Hotels und Longstay-Konzepten wie beispielsweise denjenigen der Marken **Stacycity Aparthotels** oder **Adina Apartment Hotels** widerspiegelt.

„Bei den gegenwärtigen Transformationsprozessen von innerstädtischen Einzelhandels- und Büroimmobilien hin zu Mixed-Use-Immobilien sind Hotelkonzepte ein wichtiger Baustein“, sagt **Andreas Löcher**, Leiter Investment Management Operational bei Union Investment. „Dabei eröffnen sich insbesondere für neuartige Hotelkonzepte und attraktive Nischenprodukte zunehmend Entwicklungsperspektiven, die auch für institutionelle Investoren von großem Interesse sind.“

Das Transaktionsgeschehen hat sich auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt im Jahr 2023 wie auch in allen anderen Asset-Klassen aufgrund des veränderten Zinsumfelds verhalten entwickelt. Für den weiteren Jahresverlauf von 2024 erwarten Union Investment und bulwiengesa eine Belebung des Transaktionsmarktes aufgrund sich angleichender Preisvorstellungen zwischen Verkäufer- und Käuferseite, dem Rückgang der Inflation und des stabilisierten Zinsniveaus sowie der sehr positiven Entwicklung der Performance-Kennzahlen in der deutschen Hotellerie.

Die aufgrund von erschwerten Finanzierungsbedingungen perspektivisch sinkenden Hotel-Fertigstellungen dürften sich zudem wertstabilisierend auf Bestandshotelimmobilien auswirken. Andreas Brode-von Mühlens, Senior Consultant für Hotel- und Freizeitimmobilien bei bulwiengesa: „Perspektivisch rechnen wir mit einer Stabilisierung der Marktwerte und der Fokussierung auf Investitionen im Bestand.“ ■

## Ledig, ehrgeizig, wissbegierig, sucht...

**Gewaltiger Bedarf an Studentenapartments**

**Hurra Semesterferien! Fahren die Studenten in der studienfreien Zeit nach Hause zu Mama und Papa, entschärft sich die Lage in den Uni-Städten leicht. Doch spätestens mit dem Beginn des kommenden Semesters herrscht in Europas Bildungs-Metropolen wieder eine eklatante Unterversorgung an Zimmern und Apartments für die jungen Leute.**

Nach einer Analyse von **Jones Lang LaSalle (JLL)**, für die 40 Städte in 16 europäischen Ländern unter die Lupe genommen wurden, übersteigt der Bedarf an Studentenunterkünften das verfügbare Angebot deutlich. In den untersuchten Städten beträgt die durchschnittliche Versorgungsquote an spezifischem Wohnraum lediglich 14 Prozent. Das bedeutet, dass es für 86 Prozent der Studierenden keinen speziell für ihre Bedürfnisse konzipierten Wohnraum gibt und sie alternative Wohnformen wie WGs oder den freien Mietwohnungsmarkt in Anspruch nehmen müssen. Letztere wiesen jedoch in jüngster Zeit aufgrund des gestiegenen Nachfrageüberhangs höhere Eintrittsbarrieren auf, insbesondere für Studierende.

In der Folge türmt sich ein immenser Investitionsbedarf auf: Um die aktuelle und zu erwartende Nachfrage nach studentischem Wohnraum zu bedienen, müssten europaweit rund 450 Milliarden Euro investiert werden. Zum Vergleich: Im Jahr 2022 summieren sich die gewerblichen Investitionen auf 13 Milliarden Euro.

In Kontinentaleuropa ist das Investitionspotenzial besonders ausgeprägt, da hier im Vergleich zu Großbritannien in den vergangenen Jahren deutlich weniger Mittel in studentisches Wohnen geflossen sind. Die wichtigsten kontinentaleuropäischen Märkte müssten im Schnitt um das Dreizehnfache wachsen, um den britischen Durchschnitt zwischen 2018 und 2022 zu erreichen. In Deutschland lag die Investitionssumme 2022 bei 0,5 Milliarden Euro. „Für die größten Studentenmärkte wie Deutschland und Frankreich bedeutet dies, dass selbst bei einem geringeren Anstieg des Anteils privater Studentenwohnungen die Investitionsmärkte erheblich wachsen könnten. Die Perspektiven für Investoren sind hier also besonders aussichtsreich“, sagt **Marius Romer**, Director Residential Investment JLL Germany.

JLL prognostiziert, dass bis zum Semesterstart 2030/31 die Studierendenanzahl in den europäi-

## hep solar

### Umsatz gesunken

Die hep global GmbH spricht von einem insgesamt zufriedenstellenden Geschäftsjahr 2023. Der Konzernumsatz lag mit 73,3 Millionen Euro zwar unter dem Vorjahreswert von 94,8 Millionen Euro, jedoch deutlich oberhalb der Prognosespanne von 50 bis 60 Millionen Euro. Die wie prognostiziert rückläufige Umsatzentwicklung ist darauf zurückzuführen, dass 2023 wie erwartet keine in der Errichtung befindlichen Solarparks abgeschlossen wurden. Allein durch die Veräußerung des größten Projekts in Kanada wurde jedoch ein Umsatz von 42,2 Millionen Euro erzielt.

## Offene Fonds

### 2,6 Milliarden weg

Offene Immobilien-Publikumsfonds mussten im Mai nach Ermittlungen von **Bar-kow Consulting** zum zehnten Mal in Folge Nettomittelabflüsse hinnehmen. Diese beliefen sich auf 463 Millionen Euro und lagen damit leicht unter dem April-Wert von 481 Millionen Euro. Insgesamt belaufen sich die Mittelabflüsse nun auf 2,6 Milliarden Euro. Die Rückgabe von Fondsanteilen blieb im Mai mit 628 Millionen Euro auf hohem Niveau, lagen aber leicht unter den Rekordwerten der Vormonate. Der Bruttoabsatz sank weiter auf nur noch 165 Millionen Euro, den niedrigsten Wert seit September 2013 und den zweitniedrigsten Wert seit Beginn der Datenaufzeichnung.

Figure 01  
Total number of students - Foreign students



**Vor allem junge** Leute aus Asien studieren im Ausland - und suchen eine Wohnung.

schen Kernmärkten um rund zehn Prozent auf 23,5 Millionen zunehmen wird, woraus ein zusätzlicher Bedarf von zwei Millionen Betten abgeleitet wird – fast so viele wie der gesamte aktuelle Bestand von 2,2 Millionen Betten. Von diesen befinden sich etwa 40 Prozent im Besitz privater institutioneller Investoren. Die übrigen 60 Prozent gehören öffentlichen Einrichtungen oder werden subventioniert und stehen daher internationalen Studierenden sowie einheimischen Studierenden, die bestimmte sozioökonomische Kriterien nicht erfüllen, häufig nur eingeschränkt zur Verfügung.

In den fünf größten europäischen Ländern Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Italien und Spanien ist die Anzahl der Studentenwohnungen in den zurückliegenden zehn Jahren zwar um 48.000 auf rund 700.000 gewachsen. Die Anzahl der Studierenden ist im gleichen Zeitraum allerdings um das Fünffache gestiegen.

In den 40 untersuchten Städten summiert sich das Defizit auf 1,2 Millionen Betten. Die geplanten und im Bau befindlichen Projekte können die Unterdeckung nur geringfügig abmildern. Nach deren Realisierung würde die Versorgungsquote von 14 auf 17 Prozent steigen.

Die Städte mit der höchsten Unterversorgung in Europa sind Rom, Paris und Warschau. Mit Köln (Rang sie-

ben), Berlin (Rang acht) und Hamburg (Rang zehn) landen auch drei deutsche Metropolen in den Top Ten. Das Ranking der Städte mit der höchsten Nachfrage dynamik führen gleich vier britische Städte an: London, Glasgow, Manchester und Bristol.

In Großbritannien fällt allerdings auch die Versorgungsquote im Vergleich zu den kontinentaleuropäischen Ländern am höchsten aus. Die bestplatzierten deutschen Städte sind hier Berlin und München auf den Plätzen neun und zehn. Als attraktivste Standorte für Investitionen in Studentenwohnungen werden europaweit London, Paris und Barcelona identifiziert.

Eine ergänzende, detaillierte Betrachtung des deutschen Markts, für die 68 Städte in Augenschein genommen wurden, spricht Berlin, Potsdam, München, Freiburg und Frankfurt am Main die größten Investitionspotenziale zu. Diese Märkte weisen die für eine Ausweitung von spezifischem studentischem Wohnraum notwendigen Kriterien auf: Zum einen gibt es dort erhebliche Eintrittsbarrieren am freien Mietwohnungsmarkt aufgrund niedriger Fluktuation bei hoher Nachfrage. Zum anderen übersteigt die Nachfrage das Angebot auf mittelfristige Sicht.

„Die genannten Städte weisen nicht nur die genannten notwendigen Kriterien auf, sondern können auch bei allen übrigen betrachteten Indikatoren, wie Erschwinglichkeit, Internationalität und bisheriger Versorgungsgrad, besonders gut punkten. Berlin und München stehen aufgrund des hervorragenden akademischen Angebots und der hohen internationalen Wettbewerbsfähigkeit besonders hervor“, analysiert **Sören Gröbel**, Director of Living Research JLL Germany. Er schlussfolgert: „Der Bedarf nach studentischem Wohnraum in deutschen Universitätsstädten ist so hoch wie lange nicht und sorgt dafür, dass studentisches Wohnen als Assetklasse auch in Deutschland wieder in den Fokus geraten ist.“ ■

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

**Chefredakteur:** Markus Gotzi  
(V.i.S.d.P.)

**Hrsg.:** Werner Rohmert

**Verlag:**  
Research Medien AG,  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05242 - 901-250  
F.: 05242 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert  
eMail: [info@rohmert-medien.de](mailto: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

Wie ist es möglich, dass ein einzelner Mann einen so riesigen Staat wie die Vereinigten Staaten von Amerika so stramm im Griff hat? Dazu noch ein Oppositionspolitiker mit fragwürdigem Charakter. Ein mehrfach verurteilter Krimineller, ein Rassist, der Frauen für Freiwild hält. Erklären kann ich mir das nur mit einer landesweiten von Gier und Feigheit gelähmten Politiker- und Richter-Kaste. Nein, erklären kann ich mir das dadurch doch nicht. Ich kenne keine Erklärung.

Die Richter von der traurigen Gestalt, manche nachweislich käuflich und korrupt, dazu offen für Verschwörungsmymen oder einfach nur dumm, machen den Weg frei für einen „American Dictator“. Einen kommenden Präsidenten mit nachgewiesener kurzer Lunte (wenn wir **Stormy Daniels** glauben möchten, aber das wollte ich jetzt gar nicht sagen), der schon jetzt seinen Rachefeldzug vorbereitet.

Wer noch Anstand hat in den USA, macht sich Sorgen und fürchtet einen Präsidenten, der gegen Bestechungsgeld Begnadigungen ausspricht. Der die Navy Seals los schickt, um Rivalen aus dem Weg zu räumen. Der einen Putsch initiiert, um an der Macht zu bleiben. Der vielleicht sogar militärische Geheimpläne früherer Partnerstaaten an seine Autokraten-Freunde verkauft - oder verschenkt, um sich bei ihnen lieb Kind zu machen.

Auch **Joe Biden**, aktueller Präsident, zeigt sich beunruhigt - in den lichten Momenten, wenn er nicht gerade müde ist von seinen vielen Reisen und kurzzeitig einschläft. Ein Power-Nap auf offener TV-Bühne im Beleidigungs-Battle mit **Donald Trump**. Darauf musst Du erst mal kommen.

Wenn Bidens Berater schon nicht in der Lage sind, ihm eine zweite Amtszeit auszureden, sollten sie ihn doch wenigstens auf die Gelegenheiten aufmerksam machen, die sich ihm nun bieten. Ich denke da vor allem an die Mög-

lichkeiten mit den Navy Seals. Dazu empfehle ich die Serie „Six“ auf Amazon Prime. Darin räumen die US-Elite-Krieger unter den Taliban-Führern in Afghanistan auf. Und Mann, die verstehen ihren Job.

Nee, ernsthaft jetzt. Biden ist schließlich aktueller Präsident und somit nach dem Richterspruch genauso sakrosankt in seinen offiziellen Entscheidungen wie ein eventueller, sich wiederholender Präsident **Trump**. Denn Biden würde seinen Widersacher ja bestimmt nicht aus privaten Gründen auf Guantanamo verschimmeln lassen. Er muss ihn außerdem nicht ausgerechnet auf die Wasserfolter spannen. Wie sähe wohl die ondulierte Frisur des greisen Mannes nach einem Waterboarding aus? Trump ist immerhin auch schon 78 Jahre alt und kommt trotz der auf Jugend gefärbten, orangenen Haare nicht einen Tag jünger rüber.

Zum Beispiel, wenn er darüber fabuliert, ob er mehr Angst davor hat, von einem Hai gebissen zu werden oder einen Elektroschock zu bekommen. Dabei kennt Trump die Antwort: „Ich würde jeden Tag den Stromschlag wählen. Ich näherte mich niemals einem Hai.“

Der Fachbegriff für die Angst vor Haien lautet „Squalophobie“. Nicht zu verwechseln mit der „Aquaphobie“, der unvernünftigen Angst vor Wasser. Das Fernbleiben aus dem kühlen Nass würde Trump aber auch gar nicht helfen. Schon mal den Film „Sharknado“ gesehen? Darin geht es um einen Tornado, der hunderte Haie in die Luft wirbelt und auf dem Land verteilt, wo sie sich mal richtig satt fressen. Spielt vor der Küste Kaliforniens, könnte aber genauso gut in Florida passieren, dem selbstgewählten Domizil des Möchtegern-Diktators.

Ich würde ja gerne einen ähnlichen Film drehen: „Shark-Attack in the White House“. Ansonsten muss ich darauf hoffen, dass Biden die Möglichkeiten erkennt und nutzt, die ihm die Bundesrichter präsentiert haben... ■