

DER IMMOBILIEN

FAKTEN ■ MEINUNGEN ■ TENDENZEN

Nr. 584 | 40. KW | 02.10.2024 | ISSN 1860-6369 | kostenlos per E-Mail

Brief



Adobe Stock #: 63145001

Sonderausgabe
zur Internationalen Fachmesse
für Immobilien und Investitionen
vom 7. - 9.10.2024



rohmert-medien.de

Inhaltsverzeichnis

Erweitertes Editorial von Werner Rohmert	3
Werner Rohmert's Rezension von Kurt E. Beckers neuem Buch: Bewegung ins Beton denken	34
PGIM: Deutsche Hiobsbotschaften schlagen international wie Bombe ein (Rohmert)	34
bulwiengesa / ADVANT Beiten: Auch Core nähert sich der 5%-Marke (Rohmert)	35
NAI apollo: 75% sehen Wiederbelebung des Transaktionsmarktes in 2025 (Wrede)	36
ifo / Colliers, JLL: Homeoffice nähert sich 1-2-Tage Gleichgewicht an (Wrede)	37
Savills: Transaktionsmarkt wartete im August weiter auf Belebung (Wrede)	37
UBS: Wohnimmobilienpreise haben weltweit Tiefstand erreicht (Wrede)	38
Colliers: Stabilisierung am Zinshausmarkt (Wrede)	38
JLL: KI fördert die Transparenz am Immobilienmarkt weltweit (Wrede)	39
Deutsche Hypo/ NORD LB: Immobilienklima erreicht im Herbst Jahreshöchststand (Wrede)	39
Platow Immobilien Awards 2024 (Wrede)	40
Stadtplanung auf der grünen Wiese (Richter)	48
Serie: Der*5*Minuten*Hospitality*Experte (Völcker)	49
Impressum	50

Rubrik Steuer & Recht

Das Ende der steuerbegünstigten Vererbung von Hotelbetrieben durch den BFH (Dr. jur. habil Karl-Georg Loritz)	30
---	----

Autoren der heutigen Ausgabe:

Dr. Gudrun Escher; Markus Gotzi; Dr. jur. habil Karl-Georg Loritz; Sabine Richter; Werner Rohmert; Winfried D.E. Völcker; Constanze Wrede.

Fremdbeiträge

Gerüstet für eine nachhaltige Erfolgsstory (Sonja Wärtges, Branicks Group AG)	14
Tokenisierung wird erwachsen (Tim Janssen, FINEXITY)	17
Es ist an der Zeit - Repositionierung: Essenz und Booster jeder Immobilienvermarktung (Christoph R. Kohl, Vanderlicht)	22
Asset Management in Zeiten von Wertpapieranpassungen und gestiegenen Zinsen (Christoph Wittkop, Sonar Real Estate)	24
Umgang mit der Krise (Klaus Leuchtman, EBZ)	26
Realistischer Optimismus bei Logistikkimmobilien (Tobias Kassner, GARBE)	28

Interview

mit Martin Stoß , BVT, über Wirtschaft, Zinsen und Wohnungsmarkt in den USA	15
mit Klaus Franken , Catella Project Management: Wohnungsbau neu erfinden - geht das?	20

Der Immobilienbrief Ruhr (ab Seite 42) (Dr. Gudrun Escher)

Städtische Innenentwicklung - das Ruhrgebiet kann mehr als Logistik	42
Weniger Technik wagen	44
Logistikkimmobilien im Ruhrgebiet - eine gute Entscheidung?	45

Fondsbesprechungen (ab Seite 51)

Aktueller Kommentar und Streifzug durch die Fondsszene von Fondsbrief-Chefredakteur **Markus Gotzi**

Wir danken unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben:

Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, cds Wohnbau Berlin GmbH, DF Deutsche Finance Holding AG, EBZ Business School; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, Jamestown US-Immobilien GmbH, Ökorenta GmbH, Union Investment, Real I.S. AG, Sonar Real Estate GmbH, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, Vanderlicht GmbH & Co.KG, vdp Research GmbH sowie HypZert, Verifort Capital Group GmbH.

Wir danken unseren Partnern und Inserenten **Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, cds Wohnbau Berlin GmbH, DF Deutsche Finance Holding AG, EBZ Business School; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, Jamestown US-Immobilien GmbH, Ökorenta GmbH, Union Investment, Real I.S. AG, Sonar Real Estate GmbH, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, Vanderlicht GmbH & Co.KG, vdp Research GmbH sowie HypZert und Verifort Capital Group GmbH. Das war diesmal besonders wichtig.**

Und wir haben uns diesmal wirklich über die aktive Beteiligung gefreut. Denn der nachhaltige Verlust des Informationsmonopols der Medien generell durch ungefiltertes Social Media Influencing hat in Verbindung mit der zinsinduzierten Wende der Immobilienwirtschaft mit Insolvenzen, Unternehmenszusammenlegungen, Marketing-Stopps und Sparmaßnahmen **zu einer gleichfalls existenzgefährdenden Entwicklung geführt.** Mit vollständiger Eigenkapital-Finanzierung sind wir recht resilient, aber auch nicht unfallierbar. **Wir denken natürlich auch nach.** Andererseits wird langjährige Kosteneffizienz eben zum Nachteil in schwierigen Zeiten notwendiger Überwinterung. Da es keinen „Heiligen Bertelsmann“, der Manna auf die Verlage abwirft, gibt, sind auch Verlage ökonomische Einheiten. Also brauchen wir auch Unterstützung von denjenigen, die mit uns an eine archivierte und über die Speicherung in der **Deutschen Nationalbibliothek** unveränderbare Berichterstattung im Gegensatz zu flüchtigen, nicht zitierbaren Internetäußerungen glauben und **die Berater als Berater sehen und nicht als Marketing und Manager-PR ersetzende Maßnahme. Außerdem glauben wir an Meinungsvielfalt durch mehrere Medien** und daran, dass eine kleine, aber erfahrungsorientierte und über Jahrzehnte getestete **Meinungs-Turbulenz im immobilienwirtschaftlichen Mainstream** sinnvoll ist. Also: Vielen Dank für Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft!

Wir haben in diesem Expo Real 2024 Special unseren Gästen **Tim Janssen, Tobias Kassner, Christoph R. Kohl, Klaus Leuchtmann, Sonja Wärntges** und **Christoph Wittkop** den Vorrang direkt nach dem erweiterten Editorial von **Werner Rohmert**, Immobilienspezialist von „Der Platow Brief“, Herausgeber und Gründer „Der Immobilienbrief“ und seit 20 Jahren Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Immobilienjournalisten, **impresseclub e.V.** eingeräumt. Mit einem interessanten Aspekt eines neuen Steuerurteils von **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz** und einem Streifzug durch die Fondszene von unserem „Der Fondsbrief“-Chefredakteur **Markus Gotzi** ab Seite 51 runden wir das Special ab.

Wer also kein Interesse an dem jährlichen, meinungsorientierten volks- und immobilienwirtschaftlichen Meinungs-Streifzug von Werner Rohmert hat, scrollt am besten direkt bis Seite 14 zu unseren Gastbeiträgen nach vorne. Vorab: Die Branche ist wieder „gut drauf“. Ein „zurück zum weiter wie vorher“ werde es zwar nicht geben, dafür werde es aber neue Chancen und einen rationaleren Markt geben. Die Transaktionen kommen zurück.

Sehr geehrte Damen und Herren,



preiswerter wird es nicht mehr. Der Boden ist jetzt wirklich erreicht. Die Zeit der Chancen beginnt: JETZT. Naja, das habe ich letztes Jahr auch schon gesagt. Das war wohl noch nichts. Aber ich hatte dem Markt 24 Monate Zeit gegeben. Die nächsten 12 Monate werden es zeigen. Problem ist nur: Der Markt ist unten, die Bewertungen der Bestände oft nicht. Aber jetzt kommen die Transaktionen zurück – nicht alle freiwillig, nicht so viel wie im Boom, aber wahrscheinlich zwei Drittel. Die Multiplikatoren kommen auch wohl eher nicht zurück. Je nach Assetklasse und Mietentwicklung dürften die Multiplikatoren um ein Drittel und die Preise um 25% nachgegeben haben – wenn sonst alles in Ordnung ist. Bei ESG dürfte das aber recht oft nicht der Fall sein. Und die Fees aus der Zeit, als Käufer dankbar waren, überhaupt gefragt zu werden, wird es wohl auch nicht mehr

geben. **Aber es geht bei den Transaktionen aufwärts, freuen sich die Makler.** Verkäufer müssen sich eben an den Markt halten. **Nur werden das einige nicht überleben.** Stillhalteabkommen können nicht verlängert werden, wenn nachhaltig neue Fakten geschaffen sind. Eine neue Generation von (internationalen) Investoren freut sich. Und mit Blick auf die eigene **Makler-GuV und die Excel-Flexibilität ist zwei Drittel mal zwei Drittel mal zwei Drittel in etwa zwei Drittel alter GuV-Einnahmen.** Das ist schließlich beherrschbare Mathematik mit beherrschbarer Anpassung.

Unsere Fehlerkultur geht weiter – Nur Gutmenschentum ist absolut – Erfolg ist relativ

Unsere Fehlerkultur geht weiter – Nur Gutmenschentum ist absolut – Erfolg ist relativ

Zu den Wahlergebnissen der letzten Wochen möchte ich mich nicht äußern. Das ist nur auf der einen Seite peinlich. Es zeigt aber, dass die Belastbarkeitsgrenzen bildungsbürgerlichen, politischen Gutmenschentums weit über die politischen Ränder hinaus erreicht sind. Die politische Akzeptanz eines Zuwanderungssaldos von über 4 Millionen Menschen,

Personalien

Frankfurt: Fabian Klingler, Vorstandsvorsitzender der **abrdn Investments Deutschland AG**, wurde neu in den Vorstand des **BVI** gewählt.

Köln: Die **PROXIMUS REAL ESTATE AG** hat **Malte Boness** mit Wirkung zum 01.08.2024 als COO in den Vorstand berufen. Boness ergänzt damit den dann zweiköpfigen Vorstand um Gründer **Florian Kunz**, CEO der eigentümergeführten Unternehmensgruppe. Neben seiner neuen Funktion bleibt Boness weiterhin Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft **PROXIMUS DEVELOPMENT GmbH**.

Hamburg: **Christoph Horbach** (45), seit Januar 2023 Chief Executive Officer (CEO) der **HT Group**, scheidet Ende Dezember 2024 einvernehmlich aus dem Unternehmen aus.

München: **Colliers** und **Peter Bigelmaier**, Geschäftsführer und Head of Office Letting, haben sich einvernehmlich darüber verständigt, den Geschäftsführerdienstvertrag vorzeitig mit Wirkung zum 15.09.2024 zu beenden.

Hamburg: Die **Sonar Real Estate GmbH** hat einen Beirat gegründet. Das interdisziplinär besetzte Gremium wird die Gesellschafter in strategischen, unternehmerischen und operativen beratend unterstützen, aber keine Kontrollaufgaben übernehmen. Ihm gehören an: **Prof. Verena Rock, Norbert Bildmann, Dr. Alan Cadmus, Dr. Johannes Conradi FRICS** und **Prof. Christoph Ehrhardt**.

ohne eine Lösung für die Wohnungsfrage anzubieten, ist weltfremd. **Selbst in der Null- und Negativzinsphase ließ die Politik die erkennbaren Probleme ohne Gegensteuerung ablaufen.**

Exkurs: Dabei wäre alles so einfach, wenn man über politische Petitesseos virtuoso verhandelter Kompromisse hinaus denkt. Für Steuerverschiebungseffekte, die bereits nach kurzer Zeit schon über die Mehrwertsteuer ins Positive drehen, tut der Steuerbürger alles. **Der erfolgreich getestete Masterplan liegt seit 33 Jahren in der Schublade: Das Fördergebietsgesetz. Und bevor Sie über die damaligen „Verwerfungen“ nachdenken, bedenken Sie, jede damals zu viel gebaute Wohnung ist längst vermietet. Und für wie groß halten Sie die Wahrscheinlichkeit, dass in einem erneuten Bauboom begrenzter Kapazitäten auf einmal zu viel neue Wohnungen gebaut würden? Die Probleme dürften vielmehr darin liegen, dass in wenigen Jahren viele Fachkräfte des Baus auf unsere Kosten wieder im Ukraine-Aufbau beschäftigt sein werden. Das relativiert im Übrigen auch die möglichen Kostensenkungsphantasien.**

Das Schlimme ist aber die Fortsetzung unserer Fehlerkultur: Die deutsche Politik unterliegt dem generellen Denkfehler einsamer Weltrettung, statt eine Verbesserung der relativen Wettbewerbsfähigkeit auch unter ESG-Gesichtspunkten in einem weltweiten Weltrettungsgleichschritt anzustreben. Erstmal regulieren, die (Immobilien-) Wirtschaft wird's schon schaffen. Bedenken Sie, **nur Gutmenschentum setzt absolute Ziele**, wirtschaftliche Strategien beruhen darauf, relativ besser, schneller oder intelligenter als der Wettbewerb zu sein. Es geht nur um „relative Wettbewerbsvorteile“. **Wer die aus der Hand gibt, verliert** am langen Ende. Das betrifft Staaten ebenso wie Unternehmen.

Wer auf Industriepolitik verzichtet, während der Wettbewerb Industriepolitik betreibt, verliert. Wer auf der Schuldenbremse beharrt, während der europäische und weltweite Wettbewerb mit Schulden seine Wettbewerbsfähigkeit optimiert, hat Recht, aber verliert trotzdem. Wenn das Haus an allen Ecken bei Wohnen, Militär, Digitalisierung oder Bildung brennt, und man erst über Portionierung und Finanzierung des Löschwassers nachdenkt, verliert. Wer glaubt, bei 1,7% CO₂-Austoßer die Welt mit Dämmen zu retten, verliert. Der jährliche China-Zuwachs ist größer als der ganze deutsche Ausstoß. Und Sie können die ganzen Regulierungskaskaden von Lieferketten bis Waldabholzung weiterdenken. Alles macht allein durchaus Sinn. Letztlich führt es aber zum Verlust der relativen Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft und unserer Industrie.

Der Staat darf viel – nur nicht die relative Wettbewerbsfähigkeit in Kernkompetenzen aufs Spiel setzen. Was ist die Kernkompetenz einer Wirtschaft ohne Rohstoffe: Verarbeitung und Dienstleistung. Von Dienstleistung allein können wir aber noch nicht leben. Und jede Auslagerung von Produktion ins Ausland ist ein Verbrechen am Klima. Träume nordischer Wasserkraft lösen keine Welt-Stahlprobleme.

Aufgabe des Staates ist die Bereitstellung von Rechtssicherheit, von Leitplanken für eine prosperierende, meritorisch tätige Wirtschaft, von Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs und internationaler Wettbewerbsfähigkeit, von Sicherheit der nationalen und europäischen Grenzen, der Verteidigungsfähigkeit u.v.m.. **Aufgabe der Außenpolitik** ist die Sicherstellung von Frieden und ökonomischem Austausch, damit jeder tun kann, was er am besten kann. Bedenken Sie, der Export von religiösen Überzeugungen oder sonstigen Wesensarten – mögen sie auch noch so gerechtfertigt sein - hat noch niemals in der Menschheitsgeschichte ohne Gewalt Erfolg gehabt. Letztes Beispiel, für das ich mich immer noch schäme, ist Afghanistan. Jahrzehnte Gleichberechtigung zu zeigen, um dann vor schlimmsten archaischen Gesellschaftsformen abzuweichen, war viel schlimmer als „nichts tun“. ▶

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



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

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Welchen Enkeln wollen wir das schönste Leben schenken, wenn „alle Enkel“ nicht geht? Jetzt geht die Logik leider ans „Eingemachte“. In seinem neuen Buch thematisiert **Kurt E. Becker** die Frage nach einem „guten Leben“ von demnächst zehn Milliarden Menschen auf unserem Planeten (vgl. Rezension Seite 34).

Ich bin pragmatischer: Vieles werden wir nicht ändern können. Das ist nicht gut, aber halt nicht änderbar. Vorab: Ich bin überzeugt, dass der Klimawandel real ist und zu großen Teilen von Menschen gemacht ist. Ich finde es gut und bin begeistert, wenn jeder einzelne von uns in seinem Leben durch Mäßigung und viele kleine Maßnahmen dazu beiträgt, den Planeten besser zu machen. Ich bin jedoch für Ehrlichkeit. Was ich für höchst nachdenklich halte, ist das hybride Leben, mit dem Geld und der Altersvorsorge anderer Leute den Klima-Helden im Unternehmen zu spielen, um sich dann mit dem Karrieregewinn den relativ höchsten CO₂-Ausstoß leisten zu können. **CO₂ ist immer noch „gelebter Wohlstand“ des Wohnens, des Reisens, des Essens und der Mobilität. 99% der Menschheit streben für sich selbst maximalen CO₂-Ausstoß, also Wohlstand, an.**

Dazu gehören auch regenerative Energien, wie z. B. auch Solar auf dem Dach. Naja, dafür braucht man natürlich vorher das Einfamilienhaus und den zu ladenden SUV – aber s.o., ich bin auch „99%er“. Bei mir wird Solar heute installiert – in 3 Wochen von Bestellung bis Fertigstellung. Natürlich muss sich mein Taschenrechner noch ein wenig verbiegen, aber wenigstens ruft er mir bei „15.000 Euro all in“ für 10kWp und 10 kWh Speicher anders als vor drei Jahren für 40.000 Euro Angebote nicht mehr täglich „Blödmann“ zu.

Was können wir aber für unsere Urenkel tun? Was wir aber in die Hand nehmen können, ist die Zukunft unserer eigenen Enkel und Urenkel. Unsere Kinder dürften noch Wohlstand leben dürfen. Unsere eigenen Enkel und Urenkel werden aber weniger als 1% der Kinder und Enkel anderer Leute sein. Den Globus können wir als 1,7%-Emittent nur mit mindestens 70% der anderen Emittenten zusammen retten. Die bekommen wir nur als erfolgreiches Vorbild auf unsere Seite, nicht als Industrie-Museum. Da werden wir als „einer muss ja anfangen“- Lachnummer nur dem Klima schaden. **Was wir aber heute und ganz allein selbst absolut in der Hand haben, ist dafür zu sorgen,**

Marketing-Anzeige

FINEXITY

**LANGWEILIGEN KAPITALANLAGEN
EIN ENDE SETZEN**

FINEXITY ermöglicht den Vertrieb von renditestarken und handelbaren Geldanlagen an eine breite Anlegerschaft bereits ab 500 EUR. Unsere Plattform bietet nicht nur eine Vielzahl von exklusiven Assetklassen wie bspw. Immobilien, Private Equity, erneuerbare Energien oder Kunst, sondern schafft über einen Zweitmarkt auch die Möglichkeit, diese Private Market Investments jederzeit und von überall zu handeln.

Vorteile für Sie als Partner von FINEXITY	Vorteile für Ihre Kunden mit FINEXITY
› Attraktive Vermittlungsprovisionen	› Exklusiver Investmentzugang
› Kundenschutz	› Portfolio-Diversifikation
› Stärkere Kundebindung	› Hohes Renditepotenzial
› Individuelle Vertriebsunterstützung	› Regelmäßige Ausschüttungen
› Fester Ansprechpartner	› Handelbarkeit rund um die Uhr



www.finexity.com

Personalien

Hamburg: Zum 1. Oktober 2024 verstärkte das EdTech-Unternehmen **PINKTUM** die Geschäftsführung mit dem Finanz- und Strategieexperten **Dr. Matthis Schneegaß**. Als COO übernimmt der 39-Jährige die Verantwortung für das Business Development, die Revenue Operations und die weitere Skalierung des operativen Geschäfts. Matthis Schneegaß war zuvor 9 Jahre bei **Engel & Völkers** tätig, darunter in den USA als CFO von E&V Americas.

Zug: Die **COFRAs Clean Energy Group** ernannt **Roger Knubben** zum Interims-CEO von **Sunrock**. Damit übernimmt er das Amt des CEO am 14. Oktober 2024 von **Johannes Duijzer**, der nach siebenjähriger Tätigkeit als CEO ausscheidet. Roger Knubben war zuletzt bei der **Port of Rotterdam Authority** tätig.

dass es unseren Kindern auch in einem geänderten Umfeld besser geht als 90% anderer Leute Kinder und Enkel.

Das geht nur, wenn wir unsere relative Wettbewerbsposition in der Wirtschaft kontinuierlich verbessern oder zumindest erhalten. Das geht nicht mit Dämmen und Sparen, sondern mit Knowhow- und Produkt-Export. D.h., wir müssen besser sein als die anderen. Das schließt Umweltschutz nicht aus. Im Gegenteil. **„Besser als den Kindern und Enkeln anderer Leute“ heißt auch eigene saubere Flüsse und eigene energiesparende Infrastruktur mit funktionierender Bahn, guten Straßen, sicheren Brücken und allen Sicherheitsaspekten.** Es bedeutet auch das Recht auf Zukunftsmobilität und die Pflicht zur Technologieoffenheit, denn nur die schafft disruptive Innovationen, die der Fortschritt braucht.

Wer aber unseren eigenen Enkeln und Urenkeln durch gutgemeinte Weltverbesserung im Elfenbeinturm der Meinungseliten eine Zukunft auf Weltdurchschnitt bescheren will, wird zum Feindbild des gesunden Menschenverstandes und der biologischen Prädisposition des Überlebenswillens. Die gesellschaftliche Mitte hat das fehlgeleitete Leitbild der Weltrettung zu Lasten der eigenen Wettbewerbsfähigkeit übernommen. Damit fehlt einem großen Teil unserer Gesellschaft eine Wahlmöglichkeit. Die Ära **Merkel** hat auf unsere Zukunftskosten Infrastruktur konsumiert, Veränderung des geopolitischen Umfeldes ausgesessen und nach Gewinnmöglichkeiten aus billiger Energie und Niedriglohnländern gesucht. **Das haben wir – auch ich – nicht gemerkt.** Die Nachfolge CDU hat das fehlgeleitete Weltbild der Weltrettung übernommen. Die SPD hat sich in einsame Klausur selbsternannter Sozialeliten begeben. **Die „grüne Ampel“ steht paradoxerweise für die Zukunft auf „rot“. Jetzt gilt es, mit einer neuen Agenda gegenzusteuern. Aber wer sollte das tun können?**

Beindet sich Deutschland auf Talfahrt? Regelmäßig werden Veränderungsbefürchtungen mit dem nach wie vor sichtbaren Reichtum Deutschland abgewiegt. Es werde schon nicht so schlimm wie befürchtet kommen. Der deutsche Vorsprung sei zu groß. **Lassen Sie uns zunächst den vordergründigen Widerspruch aufklären,** wieso, wie zuletzt auf dem **PLATOW Investorenforum im September** (siehe auch Seite 40) deutlich wurde, deutsche Unternehmen, auch in der Immobilienwirtschaft,

sonar.
Real Estate



Wissen. Instinkt. Erfolg.

Ob Büro, Logistik oder Einzelhandel – Sonar Real Estate ist deutschlandweit aktiv und stets auf der Suche nach neuen Wertschöpfungspotenzialen. Unsere Teams vereinen langjährige Expertise und unternehmerische Dynamik in der Zusammenarbeit mit europäischen institutionellen Investoren und Family Offices.

Als Investment- und Asset-Manager mit umfassender Kompetenz in Projektentwicklung und Revitalisierung bieten wir tiefgehendes Know-how, Finanzierungscompetenz und bauliche Expertise – für Ihren Erfolg.

Für Banken und Insolvenzverwalter entwickeln wir Lösungen im Bereich des Workouts und Exits von Assets. Und was dürfen wir für Sie tun? **Kontaktieren Sie uns!**

info@sonar-re.com

Investment & Asset Management. Development. Workout.

sonar-re.com

Personalien

Frankfurt: **MB Park Deutschland** erweitert sein Führungsteam. Neben den beiden Immobilienkaufleuten **Jens Herbert** und **Andreas Roemer** wird Diplom-Bauingenieur **Jonas Friederich** (44) ab September in den Kreis der Geschäftsführer aufgenommen. Seine Ernennung erfolgte zeitgleich mit dem 5-jährigen Firmenbestehen.

Berlin: **Sylvia Pruß** ist neue Präsidentin des **VDIV Deutschland**. Pruß ist u.a. im Prüfungsausschuss der **IHK Ostbrandenburg**, ehrenamtliche Handelsrichterin am **Landgericht Frankfurt (Oder)** und stellv. Vorsitzende des neu gegründeten **DIHK-Bundesausschusses für Bau- und Immobilienwirtschaft**. Gleichzeitig ist sie seit 2008 Vorsitzende des **Landesverbandes Berlin-Brandenburg**.

Sie folgt auf **Wolfgang D. Heckeler**, der seit 2006 Präsident des **Verbands der Immobilienverwalter Deutschlands** war. Die Delegiertenversammlung ernannte ihn aufgrund seiner Verdienste zum Ehrenpräsidenten. Zum neuen **VDIV-Vizepräsidenten** wurde **Marco J. Schwarz** gewählt. Einstimmig ins Präsidium gewählt wurde auch **Gottfried Bock**.

München: **Friedrich von Carlowitz** leitet künftig den Vertrieb und die Kundenbetreuung der Immobilien- und Debt-Investments der **KINGSTONE-Gruppe** als neuer Geschäftsführer. Von Carlowitz ist seit fast 27 Jahren in verschiedenen Tätigkeitsfeldern der Immobilien-Investment-Branche aktiv.

immer noch lohnendes Ziel der Kapitalanlage sein können, aber andererseits sowohl konjunkturell als auch immobilienwirtschaftlich die Molltöne überwiegen.

Natürlich hat Deutschland hervorragende Unternehmen. Natürlich ist Deutschland ein reiches Land. Natürlich wird Deutschland noch 20 Jahre ein vergleichsweise reiches Land bleiben. Es spricht auch nichts dagegen, sein Geld in deutsche Unternehmen zu investieren.

Andererseits sind Investments oder Kapitalanlagen in deutsche **Unternehmen mobil** und folgen den Unternehmen, egal wo diese ihr Geld verdienen. Deutsche **Immobilien sind dagegen immobil**. Wenn Unternehmen mit den Füßen abstimmen und Deutschland verlassen, bleiben die Immobilien zurück und geraten in den Circulus Vitiosus.

Wenn Sie sich nach Analyse der volkswirtschaftlichen Details immer noch wundern, wie gut es uns geht und gläubig auf einen steigenden DAX, eine Weltführerschaft der Hidden Champions, auf viele Patente und erfolgreiche Forschung, auf unsere Führerschaft in der Bekämpfung des Klimawandels und auf die Notwendigkeit vieler traditioneller Industrien noch aus der Old Economy für die Bekämpfung des Klimawandels verweisen und dies auch noch mit ihrer persönlich guten Situation vermischen, könnten Sie leicht daneben liegen.

Man kann sich die aktuelle Situation - eigentlich seit dem Höhepunkt der Merkel-Ära – wie eine wunderschöne blaue Ischgl-Ski-Abfahrt unter blauem Himmel auf breiter Piste, deren Schwierigkeiten wir mühelos meistern, vorstellen. Links und rechts biegen unsere Mitfahrer in tollen Schwüngen auf noch leichtere Pisten in osteuropäische Länder, vielleicht auch nur zu unseren weniger regulierten westlichen Partnern oder sogar nach Asien oder in Billigenergie-Kontinente wie z. B. Amerika ab. Jetzt geht es uns noch so gut, dass wir geradeaus weiterfahren und erst langsam realisieren, dass vor uns die Piste „schwarz“ wird, die Regulatorik Barrieren abwirft und unten gerade die Talstation abgebaut wird, so dass unser Wiederaufstieg nicht mit der Gondel, sondern nur zu Fuß und damit langsam und mühselig stattfinden kann.

Was heißt das für die Immobilienwirtschaft?

Ein Momentum sieht die Branche in der jüngsten Zinssenkung. Für die USA bestätigt das im Background-Gespräch BVT-Gründer **Harald von Scharfenberg**. Da setze jetzt ein Momentum ein. Auf hohe Fertigstellungen folgte jetzt Bau- und Genehmigungsflaute. Das markiere mit Fertigstellung 2026 jetzt den idealen Development-Zeitpunkt für Wohnungen. **Für private Wohninvestments in Deutschland bleiben wir auch optimistisch.** Das Zinsniveau wird kalkulierbar. Mit neuen 1% oder 2% Zinsen bei der KfW und 3,3% am Markt wird mit Eigenkapitalspritze von den Eltern wieder vieles möglich. Seit dem Peak vor einem Jahr sind für private Käufer die 10-Jahres-Hypothekenzinsen schon wieder von 4,3% auf 3,3% gefallen (Quelle **Interhyp**). Und schließlich ist der Mietwohnungsmarkt durch die **irre Differenz zwischen Bestandsmiete und Neuvermietungsmiete** in den A-Standorten als Korrektiv ausgehebelt.



Lediglich bei der Rendite-Immobilie stellt sich wieder das alte Mathematik-Problem. Da bleibt das Momentum aus. Vielleicht, und mit Blick nach Italien, **verfallen die Notenbanken aber wieder auf den Gipfel der Dämlichkeit, durch weitere Zinssenkungsüberlegungen den Attentismus erneut zu schüren.** Wenn die Notenbanken nicht wieder in Panik das einzige verbliebene Steuerungsinstrument des Staates

Bauen Gestalten *Werte schaffen*

Quartiere zu schaffen, die Wohn- und Arbeitswelten für Generationen harmonisch vereinen, ist unser Anspruch. Als einer der führenden Projektentwickler realisieren wir in Berlin und Brandenburg Bauwerke von außergewöhnlicher Qualität und verbinden ausgefeilte Technik und Architektur mit zeitloser Eleganz und hohem Komfort.

EXPO REAL
Stand
A2.313

Kronprinzengärten, Berlin-Mitte

aus der Hand geben und den Zins Richtung Null zurückschicken, sind in den Marktzinsen schon die planbaren Leitzinssenkungen antizipiert. Währungspolitik ist im Euro, Fiskalpolitik ist in der Schuldenbremse und Moral Suasion in der Ampel- und Dämm-Müdigkeit ausgesetzt. Außerdem: Neue Immobilien, die keine 3,3% Zinsen rechnen, braucht die Welt nicht.

Aber die Branche tickt wieder positiv. 5% wird zum Maßstab. Wenn jeder glaubt, „die Preise sind unten, jetzt gibt es Opportunities“ ziehen sich die Matadore gegenseitig aus dem Sumpf. Auch die Mathematik spielt jetzt wieder mit. **Vor zwei Jahren prophezeiten wir Ihnen wieder die 5%-Topimmobilie als alten und neuen Maßstab institutioneller Anlage.** Auch bei weit höheren Zinsen zeigten die alten Multiplikatoren-Tabellen von **Immobilien Winter** bzw. **DB Immobilien** Vervielfältiger von knapp 18- bis meist leicht über 19-fach für erstklassige Büros auf. Gute Wohn-

Deutsche Bank Multiplikatoren-Tableau 1998 bis 2007
Originalchart aus „Der Immobilienbrief“ Nr. 142 v. 15.6.2007

Kaufpreise als Vielfaches der Jahresnettomiete / 10-Jahresvergleich		Durchschnittswerte in den Investmentzentren									
Lage	Objektart	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1a	Büro-/Geschäftshaus	19,0	18,8	19,2	19,6	19,3	18,8	18,2	17,9	18,5	19,2
1b	Büro-/Geschäftshaus	16,1	16,2	16,4	16,6	16,3	15,7	15,1	14,6	15,3	16,2
2er	Büro-/Geschäftshaus	14,1	14,1	14,2	14,3	14,2	13,4	12,8	12,6	13,2	13,9
	Wohn-/Geschäftshaus	14,6	14,5	14,5	14,3	14,0	13,2	12,5	12,1	12,9	13,9
gute	Büro-/Geschäftshaus	13,1	13,0	13,1	13,1	13,0	12,1	11,8	11,3	11,7	12,5
Stadtteil	Wohn-/Geschäftshaus	13,7	13,7	13,5	13,5	13,2	12,2	11,9	11,6	12,0	12,9
Vervielfältiger-Durchschnitt		15,1	15,1	15,2	15,2	15,0	14,2	13,7	13,4	13,9	14,8
Nettorenditen-Durchschnitt (Bruttorenditen-20%)		5,3%	5,3%	5,26%	5,26%	5,34%	5,63%	5,84%	5,97%	5,75%	5,4%
Differenz zum Vorjahres-		0,1	0,0	0,1	0,0	-0,2	-0,8	-0,5	-0,3	0,5	0,9
Differenz zum Höchststand 2001		-0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,2	-1,0	-1,5	-1,8	-1,3	-0,4

Hypothekenzinsen 1998 bis 2007 ca.: 6,1% | 5,1% | 6,7% | 6,2% | 6,2% | 5,2% | 4,9% | 4,4% | 4,8% | 5,1%

und Geschäftshäuser kamen auf gut 12-fach bis 14,5-fach. Interessant ist, dass die Nettorenditen recht wenig mit den Zinsänderungen korrelierten, die wir im „Der Immobilienbrief“-Chart aus 2007 nachtrugen. **Insofern kann man durchaus rechtfertigen, dass die „5%-Immobilie“ bei heutigen Zinsen einen fairen Preis darstellt.**

Damit geht es jetzt an die Bewertungen der Bestände. Wohnungsbestände liegen ja in vielen Bilanzen noch zwischen 20- und 23-fach. Vergleichsdeals werden aber irgendwo zwischen 12- und 15-fach auf den Markt kommen. Das Schwert des Optimismus der Bodenbildung und Marktbelebung ist allerdings zweischneidig. „Bewerten heißt vergleichen“ geben die Bewerter großer Portfolien jetzt seit 18 Monaten als Devise aus. Sofern es sich lediglich um die Rückbewertung zuvor hochgewerteter Immobilien handelt, spiegelt sich das „nur“ in der Bilanz. Das ist oft schon recht lästig. Die Korrektur zu teuer eingekaufter Objekte geht in die Liquidität.

Bewertungssysteme im Feuer?

Das System anhaltend optimistischer Portfoliobewertung funktioniert im Abschwung nur dann störungsfrei, wenn der Cashflow kontinuierlich kommt und **gleichzeitig Bewerter, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Banken und Kapi-**

talmarkt mit Blick auf Covenants die Füße so lange stillhalten, bis die Mietentwicklung die Bewertung der Immobilien erreicht hat. Im Bereich Wohnen dürfte das im Rahmen einer fünf Jahresperspektive auch nicht unrealistisch sein. Die Frage bleibt, wann jemand ausschert oder ein Kind, vielleicht in Form eines angeblich unbedarften Anlegers, nicht mehr an „des Kaisers neue Kleider“ glaubt. **Bereits im September 2019 monierte „Der Immobilienbrief“:** „Schauen Sie sich doch einmal die Bilanzen der Immobilien AGs an, wer davon 4% Zinsen zahlen könnte.“ Und verwies auf das Kind im Märchen von **Hans Christian Andersen.**

Die PwC-Verurteilung in China zu Millionenstrafen mit vorübergehendem Berufsverbot, müsste Bewerter und Wirtschaftsprüfer nachdenklich machen. **Wirecard** lässt auch noch grüßen. **Neu ist das alles nicht. Der Autor selbst konnte aus der eigenen Bewertung von Portfolien im zweistelligen Milliardenbereich in früheren Funktionen die Arbeit der deutschen Staatsanwaltschaft über eine Dekade verfolgen.** Obwohl er nur als Zeuge und „Erklärer“ betroffen war, war das mit dem laufenden Staatsanwaltschaftshinweis, vielleicht auch auf die andere Seite gestellt zu werden, alles andere als lustig. Zum Glück lief das alles ein wenig aus wie das Hornberger Schießen. Lediglich die Berufsleben einiger meiner Bewertungsmitstreiter, die nach 10 Jahren froh waren, den Ermittlungen mit einer spürbaren Geldbuße zu entkommen, wurde in andere, weniger erfolgreiche Bahnen gelenkt. Wer mit Mitte 30 eine Dekade lang die Staatsanwaltschaft im Nacken hat, hat die wichtigste Zeit seines Berufslebens verspielt. **Im Zuge der 15-jährigen Phase der Asset-Inflation** durch sinkende Zinsen, in der der Markt alle Bewertungsrekorde zumindest vorübergehend heilte, **gerieten die rechtlichen Risiken in den Hintergrund** des Erfahrungshorizonts der Player. Der Markt heilte bei Wohnen jeden sportlichen Bewertungsoptimismus – bis zur Zinswende.

Gewerbeimmobilien im Kreuzfeuer:

40% Renditekorrektur z. B. bei Prime Office machte **JLL** unfreiwillig zum Maßstab der Wertänderungsrendite. Und wie ich schon im März letzten Jahres deutlich machte, waren die Bewertungshoffnungen meiner eigenen Bewertungsjugend trotz spannender 10 Folgejahre geringer als die Abweichungen des letzten Hypes. Wenn ein Kreditnehmer in meiner NPL-Bankenjugend seine Vermögenswerte unmaßstäblich hoch angesetzt hatte, nannte unsere Rechtsabteilung im Austausch mit Behörden das ... (naja, lassen wir den Begriff weg). Heute heißt das, wie ein befragter Anwalt mir erläuterte, „gut beraten.“

Bei Gewerbe tickt - anders als bei Wohnen - noch der Zeitzünder der Mietvertragsausläufe. Inzwischen

nähern sich Restlaufzeiten, bei der sich Banken schon Gedanken über notwendige Nachvermietungsinvestitionen, Miethöhen, Beleihungswerten und Eigenkapital machen müssen. Da dürften manches Stranded Assets schon rot aufblinken. Elbtower, TRIANON und Centurion hissten bereits die weiße Flagge. Squire wertete um 40% ab. Wie von uns schon seit mehr als 12 Jahren angekündigt – damals sprach noch niemand von ESG - sind besonders prominente Hightech-Immobilien für hochwertige Mieter betroffen. Schon Anfang der 00-er Jahre diskutierten wir, wie sich Hightech Immobilien mit 20 Jahren Nutzungsdauer der Haustechnik als „5%er“ rechnen sollen. Die „T11“ (Tanusanlage 11), einst Deutschlands teuerstes Büro mit erstmals 100 DM (51 Euro) Miete mit Neubau 1972 und Entkernung auf Rohbau in 1992 und 2012 sahen wir als Beispiel.

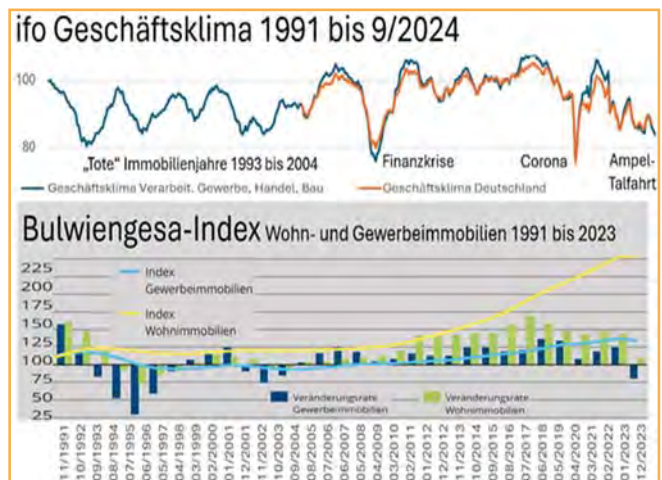
Wenn Sie nach Frankfurt hereinfahren, dürften Sie einige Türme sehen, die die Mathematik nicht mehr mitmachen werden. Die gehen nicht alle pleite, sondern werden auf Kosten von Versicherten und Fondssparern unter der Hand saniert werden und irgendwann wieder „über Buchwert“ verkauft werden. Die Nullzinsphase forderte technikverliebte Investoren und Architekten noch heraus. Liebe zur Technik kennt kaum Grenzen. Das macht z. B. der Einbau von automatischen Verschattungen im Innern von Fenstern, an die man bei Defekt nicht mehr herankommt, deutlich. Den Effekt dauerhafter Beschattung im Schatten und nicht funktionierender Beschattung auf der Sonnenseite können Sie in Düsseldorf auf der Kö besichtigen.

Insbesondere bei Büros neigen die institutionellen Investoren immer mehr zur Zurückhaltung. Das eröffnet natürlich auch Chancen. **Sebastiano Ferrante**, Europachef von **PGIM Real Estate** sieht die deutschen institutionellen Investoren als einfach überallokiert in Real Estate. Viele Immobilieninvestments seien „in distress“. Institutionelle müssten viel Geld nachschießen, um Deals zu stabilisieren. Zum ändern müssten sie auch noch „unheimlich viel Geld in ESG-Maßnahmen investieren.“ (vgl. Seite 34) **Harald Thomeczek**, **Immobilien Zeitung**, hat mit Blick auf Deutschland bei Ferrante nachgefragt. Es gebe nicht nur eine Immobilien- oder eine Bewertungskrise, sondern „das Wirtschaftsmodell Deutschland steckt in einer tiefen Identitätskrise“, so Ferrante. Wer jetzt noch bereit sei, in Deutschland frisches Geld anzulegen, brauche „satte Risikoaufschläge“ und erwarte IRR-Renditen von 15% bis 20% als Risikopuffer. Immobilienverkäufe aus NPL seien Chancen. Die Einkaufs-Konkurrenz sei so gering wie nie. Deutschen Versicherern, Pensionskassen und Versorgungswerken fehle aus den o.g. Gründen das Kapital für neue Immobilieninvestitionen im großen Stil.

Auch der Schwarmglaube an die Immobilien lässt nach. Bereits vor der brutalen Abwertung des **Unilmmo: Wohnen ZBI** stimmten private Anleger schon mit den Füßen ab. Während beim Unilmmo Wohnen sicherlich noch intellektuelle Besonderheiten zu berücksichtigen sind, die wir einmal an anderer Stelle besprechen sollten, geht der Ausverkauf bei Offenen Immobilien-Publikumsfonds auch mit Gewerbeschwerpunkt jetzt im 12. Monat in Folge weiter. Lt. **Garbe Institutional Capital**, **PwC Deutschland** und **Colliers** sind etwa 75 Mio. qm Bürofläche in deutschen A- und B-Städten bedroht, die nicht mehr den aktuellen ESG-Anforderungen entsprechen. Aktuell analysierte **bulwiengesa** den Zustand und die Sanierungsaktivitäten von Bürogebäuden in den deutschen Top-7 Städten. Demnach entstanden rd. 70% der Bürofläche in den A-Städten vor dem Jahr 2000 und entsprächen oft nicht mehr den aktuellen ökologischen und sozialen Anforderungen.

Stimmung im Tief:

Die Stimmung stürzt ab. Die Immobilienwirtschaft lief als zinsensibelste Branche voran. Jetzt setzt sich die volkswirtschaftliche Ampel-Stimmungstalfahrt immer weiter fort. Parallel sind die Researcher zur Immobilienwirtschaft gespalten. **Volkswirtschaftlich interessieren die langen Trends**



mehr als die Hiobsbotschaften. Wir haben einmal das ifo Geschäftsklima-Zahlenwerk der letzten 25 Jahre dem Immobilienindex von bulwiengesa gegenübergestellt. Interessant ist, dass sich die großen volkswirtschaftlichen Schwankungen der Korrekturphase der Vereinigungseuphorie in den 90er Jahren lediglich in einer immobilienwirtschaftlich toten Dekade mit realem Wertverlust spiegeln. Die Stimmungsschwankungen auch der Finanzkrise oder von Corona finden sich im langen Immobilienzahlenwerk kaum. Jetzt führt die Stimmungstalfahrt der Ampel-Ära zu einer deutlichen Abflachung des Immobilienindex, der naturgemäß deutlich nachläuft. Aber dieser Einfluss könnte zu einer erneuten schwierigen Dekade führen. ▶

Was hat sich im „Neuen Deutschland“ von Merkel und Ampel geändert?

In Dresden stürzen 100m einer vielbefahrenen S-Bahnbrücke von 1971 ein. Sowas kann immer mal passieren - bei Erdbeben, Tsunamis oder Wirbelstürmen oder woanders. Jetzt klappt das auch in dem Deutschland, um dessen Infrastruktur uns die ganze Welt beneidet. Irgendwie ist das symptomatisch. Letztes Jahr haben wir ihnen die 6 großen Wellen aufgezeigt, mit denen die Immobilienwirtschaft bzw. insbesondere Büroimmobilien in der kommenden Dekade konfrontiert sein werden. Die zentralen Fragen sind:

- Was ist zyklisch?
- Was führt zu bleibenden Niveautransformationen?
- Wie verändert sich die relative Wettbewerbsposition Deutschlands?

Was ist aus der „Der Immobilienbrief“-Wellen-Theorie aus dem letzten Jahr geworden?

Bei der Verleihung des PLATOW Immobilien Awards an die **Immobilien Zeitung, Drees & Sommer, ehret+klein, CTP** und **Goldbeck** fasste ich die Entwicklungen der letzten beiden Jahre zusammen. „**Es ist noch nicht vorbei und es kam schlimmer.**“

Das Umfeld hatte „**Der Immobilienbrief**“/ „**Der Platow Brief**“ Ihnen bereits in den vergangenen beiden Jahren herausgearbeitet. **An den 6 großen, der Immobilienwirtschaft gegenläufigen Wellen Konjunktur, finanzmathematische Bewertungs-/Renditekorrektur, ESG-Herausforderungen, Homeoffice/ New Work, Künstliche Intelligenz und Abschwächung der volkswirtschaftlichen relativen Wettbewerbsfähigkeit hat sich seither nichts geändert.** Eher das Gegenteil trat ein.

1. Die **Konjunktur** als einzige zyklische Komponente entwickelt sich noch schwächer als letztes Jahr erwartet. Unsere Peergroup an Volkswirtschaften lässt Deutschland hinter sich. Das wirkt sich mit Zeitverzögerung noch weiter auf die Immobiliennachfrage aus. → **Es wurde schlimmer!**

2. Die **Finanzmathematik** ist jetzt in den Bewertungen des Marktes angekommen und führt allein je nach Assetklasse und kommender, nachhaltiger Zinsentwicklung zwischen 20% und 40% Korrekturnotwendigkeit als bleibender Effekt. Auf nachhaltige Änderungen des Kreditumfeldes müssen Banken reagieren. Der Kapitalmarkt überprüft Covenants. Regulierung blickt auf Banken, Versicherungen und Kapitalanlagegesellschaften. → **Es kam, wie seit 2 Jahren erwartet!**

3. Die **ESG-Herausforderungen** im institutionellen Bestand bleiben unverändert, wobei außerhalb der absoluten Top-Kategorie steigende Kosten, Facharbeitermangel insbesondere auch durch Ukraine-Wiederaufbau in den kommenden Jahren und konjunkturell und strukturell unter Druck geratende Mieten die Rechenbarkeit teurer Generalsanierungen ins Nirwana senden. Die deutsche Politik unterliegt dem generellen Denkfehler einsamer Weltrettung, statt eine Verbesserung der relativen Wettbewerbsfähigkeit auch unter ESG-Gesichtspunkten in einem weltweiten Weltrettungsgleichschritt anzustreben. → **Es wurde schlimmer!**

4. **Homeoffice/ New Work** nähert sich asymptotisch einem Gleichgewicht an. Deutsche Metropolen sind im Gegensatz zu asiatischen oder amerikanischen Metropolen vergleichsweise gut zu erreichen. Auf jeden Fall kommt die ursprüngliche „Der Immobilienbrief“-Schätzung aus 2020, als Corona-Panik von 50% sprach, dass am Ende 10% der bestehenden Büroflächen nicht mehr gebraucht würden, der Realität nach wie vor recht nahe. → **Es kam, wie seit über 4 Jahren von uns erwartet, aber besser als oft befürchtet!**

5. Zum **Einfluss von KI / AI bzw. Künstliche Intelligenz** auf Büroflächen hatten wir uns letztes Jahr noch zurückhaltend geäußert. Die Zurückhaltung können wir heute ablegen. → **Es wird viel schlimmer als wir uns vorstellen können!**

6. Die **Entwicklung der relativen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands** schwächt sich weiter ab. Bedenken Sie noch einmal. Die Analyse hat nicht den noch guten Ist-Zustand zu beurteilen, sondern ausschließlich die relative Zukunftsentwicklung zu unserer Wettbewerbsgruppe. Die Stimmung der Wirtschaft stürzt in Krisenmodus. Die großen Ds werfen Schatten. Demographie, Dekarbonisierung mit Demobilisierung und Deindustrialisierung, Deglobalisierung mit Demontage geopolitischen Regelwerks, Digitalisierung mit KI, deren Monopolrendite eher nicht an Deutschland geht, Defizite der Staaten, für die wir haften, Rückkehr der Defense-/ Verteidigungsausgaben, Demontage der Infrastruktur auf Schiene, Straße und Brücken sowie Demontage der Bildung und des Leistungswillens lassen Deutschland im relativen Vergleich der Nationen und Blöcke immer weiter zurückfallen. Analysieren Sie doch einfach einmal selbst. Wo sind wir noch die Besten und auf dem besten Weg? Wettbewerbsverlust hat harte Folgewirkungen auf die Immobilienwirtschaft.

7. **Und es kommt laufend schlimmer.** Was hat Deutschland groß gemacht? Fleiß, Leistungsbereitschaft, Annahme einer Wettbewerbsgesellschaft, soziale Marktwirt-

schaft, sozialer Friede, Rechtssicherheit, Aufbau eines breiten Mittelstandes und Mittelbauches der Gesellschaft **und natürlich der beste Mietmarkt der Welt.** Inzwischen ist der Mietmarkt in der Differenz zwischen Bestandsmieten und Neuvermietungen fast zum Erliegen gekommen. Wenn für die reine Ersatzwohnung in Metropolen schon 50 bis 100% mehr aufgerufen werden und dann noch eine größere Wohnung angestrebt wird, ist das nicht mehr vom Einkommen zu finanzieren.

8. Was ist aus den Erfolgsfaktoren geworden? Wir wollen nicht ins Jugend-Bashing einfallen. Die junge Generation ist sicherlich fleißig und gut ausgebildet. Jedoch ist der absolute Leistungswille und die Priorisierung des beruflichen und monetären Erfolges einer neuen Betrachtungsweise einer ausgeglichenen Work-/Life-Balance gewichen. Das wollen wir nicht werten. Aber im Wettbewerb mit asiatischen Unternehmen ist das sicherlich kein relativer Wettbewerbsvorteil. Hinzu kommt, der politische Ruck an die Ränder erschreckt Investoren. Regulatorik bordet immer weiter über. In der Umsetzung des europäischen ESG-Regelwerks werden die deutschen Tugenden zu einem Baumstamm, den wir quer vor uns hertragen, um damit das dichte Dickicht der Zukunft zu durchdringen.

Werden KI/ AI in Verbindung mit VR zum Totengräber des Büros? Der einfach weitergedachte Einfluss von KI, virtueller Realität und technologischer führt zu dramatischen Büro-Szenarien und Korrekturen bei heutigen Ansprüchen an Homeoffice beim Wohnungsbedarf. Es geht „Der Immobilienbrief“ hier und heute wie Mitte der 90er Jahre, als wir nach kurzem Nachdenken über die Effekte des

am 30.4.1993 freigelassenen „www“ philosophierten. Mit der **Apple** Vision Pro oder den neuen Meta-Prototypen sind die Gamechanger der praktischen KI-Anwendungen auf Mitarbeiterebene schon am Start. Theoretisch reichen für ein Einzelbüro der Zukunft 2 qm mit VR und Geräuschunterdrückung. Virtuelle Besprechungstische mit Körpersprache von Avataren erreichen eine andere Dimension als heutige Besprechungen mit Video-Briefmarken-Konterfeis. Die Notwendigkeit vieler Tätigkeiten wird sich wahrscheinlich im 80/20-Prinzip regeln. 80% werden nicht mehr gebraucht bzw. durch KI ersetzt. Für die verbleibenden 20% werden die Besten gebraucht. Und für viele Tätigkeiten wird die KI der neue Partner am Schreibtisch werden. Für einfachen Berichtsjournalismus braucht niemand mehr Menschen. Kontrolle, Einordnung und Meinung braucht aber noch lange die besten Journalisten. Der positive Aspekt ist der Ausgleich unseres demographischen Nachteils und die Möglichkeit einer längeren Lebensarbeitszeit. Der Nachteil aus volkswirtschaftlicher Sicht, das machte **Dr. Alexander Hellmuth**, Partner Strategy and Transactions bei **Ernst & Young Real Estate** auf der Sommer-Tagung des Journalistenverbandes *imm*presseclub deutlich, ist, dass sich die amerikanischen Konzerne die allen Anwendungen zukünftig zugrundeliegende KI teuer wird bezahlen lassen. Die Monopolrendite landet definitiv nicht in Deutschland – nur die Anwendungsrendite. Viel Spaß beim Lesen.

Ihr



Werner Rohmert



Kontakt und Ankaufskriterien

Land über?

Die cds Wohnbau Gruppe sucht in den Regionen **Berlin, Frankfurt und Hamburg** sowie Umgebung Baugrundstücke ab 1.000 m².

Als erfolgreicher Projektentwickler realisieren wir seit 34 Jahren hochwertige und nachhaltige Stadtquartiere, die sowohl den Ansprüchen von Investoren als auch privaten Käufern gerecht werden.
(Stadthäuser, Doppel- und Reihenhäuser, ETW)

cds
Wohnbau

Berlin Frankfurt Hamburg



www.cds-wohnbau.de · ankauf@cds-wohnbau.de

GERÜSTET FÜR EINE NACHHALTIGE ERFOLGSSTORY

Sonja Wärtges, Vorstandsvorsitzende der Branicks Group AG

Die EXPO REAL 2024 steht unter ermutigenden Vorzeichen. Es waren keine einfachen Jahre, die hinter der Branche liegen. Und es ist nicht eitel Sonnenschein, was die gegenwärtige Situation angeht. Doch es gibt deutliche Zeichen der Entspannung, der Erholung und der allmählichen Normalisierung der Verhältnisse. Zur EXPO REAL 2024 ist das Glas nicht halb leer, sondern es ist halb voll. Die Chancen, dass es sich weiter füllt, stehen nach unserer und auch meiner persönlichen Einschätzung für Gewerbeimmobilien-Unternehmen, die sich passend auf die Zukunft einstellen, gut.



Sonja Wärtges,
Vorstandsvorsitzende
Branicks Group AG

Was gibt Anlass zu einer insgesamt durchaus positiven Erwartungshaltung, wo es gesamtwirtschaftlich ja eher Mixed Feelings sind, mit denen man auf die Situation in Deutschland und Europa schaut? Einerseits sind da eine Menge Diskussionsthemen, insbesondere zur Zukunft einer Reihe von Industriebranchen, und eine trotz steigender Realeinkommen noch spürbaren Vorsicht der privaten Haushalte beim Konsum. Aber das ist nur die eine Seite. Auf der anderen Seite gibt es klare Signale der Notenbanken: Der Zins-Peak liegt hinter uns. Die maßgeblichen Notenbanken haben erste, aber eindeutige Schritte in Richtung niedrigerer Zinsen und Finanzierungskosten getan.

Die volkswirtschaftlichen Daten sprechen dafür, dass die Inflationsrisiken der vergangenen Jahre eingedämmt sind. Und in der Wirtschaftspolitik nehmen Bewusstsein und Bereitschaft dafür zu, bei allen Haushaltsrestriktionen

mehr – auch mehr öffentlich – investieren zu müssen und sich wieder stärker auf Verbesserungen der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu konzentrieren: durch Bürokratieabbau und weniger Detailregulierung, durch Investitionsanreize für private Investoren und durch gezielte öffentliche Investitionen. Letzteres betrifft gerade auch die öffentliche Infrastruktur vom Verkehr bis zum Gebäudebestand, und es betrifft den Umbau der Energiewirtschaft in so entscheidenden Bereichen wie dem beschleunigten Ausbau der Netzinfrastruktur und erneuerbaren Energien.

Aus unserer Sicht zeichnet sich am Horizont für die mittelfristige Zukunft eine neue Normalität ab. Neu, weil es tatsächlich wesentliche Änderungen gegenüber der letzten sehr langen und erfolgreichen Phase der Immobilienwirtschaft vor Corona und vor der zwischenzeitlichen Inflations- und Hochzinsphase gibt. Zusammengefasst geht es um zwei wesentliche fundamentale Änderungen:

Erstens: Die Klimapolitik und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Standorten müssen zusammen gedacht und enger miteinander in Übereinstimmung gebracht werden. Das hat enorme Auswirkungen auf die Immobilien- und Gebäudeinfrastruktur und deren Weiterentwicklung. Zum Beispiel verlangt es, die prinzipiellen Alternativen „Bestand ertüchtigen“ oder „Abriss und Neubau“ mit einem ganzheitlichen Ansatz Fall für Fall sorgfältig abzuwägen; oder Immobilien – und ihr unbebautes Umfeld – konsequent auf Potenziale zur Energieerzeugung und -rückgewinnung zu überprüfen und gegebenenfalls entsprechend zu nutzen. Zu Ende gedacht zeigt sich: Das Spektrum zwischen Neubau und Bestandsentwicklung und zwischen Asset Klassen ist fließend. Ein Beispiel: Große Logistikimmobilien können zugleich lohnende Renewable-Standorte sein –

vanderlicht.de

Schneewittchen kann jeder. Wir können Aschenputtel.

Revitalisierendes Positioning & Branding
zur Aufwertung Ihrer Bestandsobjekte



Vanderlicht



Gebäude- und Dachflächen für Solar, Freiflächen für Wind, und so weiter. Also mutmaßlich viel Potenzial, das sich gewinnbringend heben lässt: gewinnbringend für Investoren, Entwickler und Betreiber, und gewinnbringend für Volkswirtschaft und Klimaschutz.

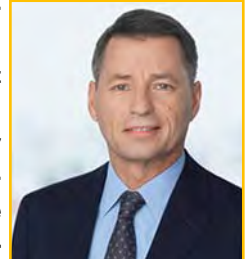
Die zweite große Veränderung steht unter der Überschrift „New Work“. Damit meine ich nicht den Kicker und die Tischtennisplatte im Großraumbüro oder den Obstkorb und den Wasserspender. Das gehört vielerorts dazu, trifft aber nicht den Kern. Es sind zwei andere Faktoren, die die Veränderung antreiben: die Digitalisierung und der Wettbewerb um Arbeitskräfte. Die Digitalisierung, weil sie Prozesse, Organisation und Formen der Zusammenarbeit verändert. Und der demografisch bedingte, branchenübergreifende Wettbewerb um Arbeitskräfte, weil er die Attraktivität von Arbeitsumfeldern zu einem maßgeblichen Kriterium dafür macht, Mitarbeitende an ein Unternehmen zu binden und Interessierte davon zu überzeugen, sich für ein Unternehmen zu entscheiden. Arbeitsumfelder – ob im Büro oder anderswo – müssen durch ihre Qualität und Gestaltung Argumente liefern, dort arbeiten zu wollen, und zugleich die Erfordernisse von Wirtschaftlichkeit erfüllen.

Für die Immobilienwirtschaft geht es daher nicht nur um die richtige Strukturierung und Entwicklung eines Portfolios, den erfolgreichen Betrieb von Immobilien und die Zusammenführung der verschiedenen Kapitalmarktsegmente, sondern auch um eine umfassende Kompetenz in der Analyse, Beratung und Entwicklung. Es ist deutlich erkennbar, dass am Transaktionsmarkt die Vorzeichen für eine Erholung und Normalisierung zunehmen und bei der Vermietung Nachhaltigkeit, Qualität und Digital Readiness wesentliche Entscheidungsfaktoren sind. Es ist ebenso offenkundig, dass die Dynamik und der Veränderungsbedarf im Immobiliensektor aus den dargestellten Gründen auf viele Jahre hinaus außerordentlich groß sein werden. Wer sich dafür gut aufstellt, ist für eine nachhaltige Erfolgsstory gut gerüstet. ■

WIRTSCHAFT, ZINSEN UND WOHNUNGSMARKT IN DEN USA

**Martin Stoß, Geschäftsführer und Leiter
des Geschäftsbereichs Immobilien USA bei der BVT
im Interview mit Werner Rohmert**

Kurz vor der heißen Phase im US-amerikanischen Wahlkampf sind die aktuellen Nachrichten gespickt von Meldungen über die beiden Präsidentschaftskandidaten. Aber auch Befürchtungen um ein Abkühlen der US-Wirtschaft machen die Runde. Gründe genug für „Der Immobilienbrief“ mit US-Experten Martin Stoß, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Immobilien USA bei der BVT Holding, München über Wirtschaft, Politik und Immobilienmarkt zu sprechen.



Martin Stoß, GF und Leiter Immobilien USA bei der BVT

„Der Immobilienbrief“: Herr Stoß, von März 2022 bis Juli 2023 erhöhte die Fed den Leitzins um 5,25 Prozentpunkte und vollzog damit die größte und schnellste Zinserhöhung seit 40 Jahren. Dann verschob die US-Notenbank FED die erste Zinssenkung hauptsächlich aufgrund des leicht schwächelnden Arbeitsmarktes. Wie steht es denn um die US-Wirtschaft?

Martin Stoß: Ich sehe keinen Grund zur Sorge. So ist die Arbeitslosenquote im August laut des US-Arbeitsberichts leicht von 4,3 auf 4,2% zurückgegangen. Die Inflation sank im August von 2,9% auf 2,5% und nähert sich damit der Zielmarke von 2% immer weiter an. Mit einer Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts zeigt sich die US-Wirtschaft insgesamt weiterhin robust – auch angesichts noch relativ hoher Zinssätze. Das bestätigt auch der Internationale Währungsfonds IWF, der in seiner letzten Prognose davon aus-

TOP-PROJEKTE VERDIENEN
TOP-FINANZIERUNGEN

Ob MEZZANINE, WHOLE-LOAN oder JOINT VENTURE –
Innovative Lösungen für Ihr Immobilienprojekt

EMPIRA

REAL EXPERTS.
REAL VALUES.

geht, dass die US-Wirtschaft 2024 mehr als doppelt so schnell wachsen wird wie andere große Industrieländer (USA +2,7%, Eurozone +0,8%). Mit Blick auf diese Wachstumsperspektiven sind die USA damit weiterhin einer der attraktivsten Investitionsmärkte der Welt.

„Der Immobilienbrief“: Der Zins ist in allen Kalkulationen die entscheidende Variable. Wie haben die seit 2022 deutlich gestiegenen Zinsen Ihr Geschäft beeinflusst?

Martin Stoß: Natürlich führte die restriktive Zinspolitik zu Preisrückgängen auf den Immobilien-Investmentmarkt der USA, wobei sich die einzelnen Assetklassen, wie z.B. Wohnen, dabei mehr oder weniger resilient zeigten. Im Bereich Multifamily-Apartments sehen wir Preisabschläge regional bedingt zwischen 10% und bis zu 25% - und damit deutlich geringere als zum Beispiel bei Büroobjekten. Zudem sank der maximale Fremdfinanzierungsgrad bei wohnwirtschaftlichen Projektentwicklungen von ehemals 65% - 60% auf derzeit maximal 55%, so dass wir mehr Eigenkapital aufbringen müssen. Grundsätzlich kann also gesagt werden, dass die finanzierenden Banken generell bei der Kreditvergabe zurückhaltend agieren. Projektfinanzierungen sind aber nach wie vor zu Marktkonditionen für unsere Projekte verfügbar.

„Der Immobilienbrief“: Mit der Leitzinssenkung im September leitete die FED ihren Zinssenkungszyklus ein. Sind die 50 Basispunkte nun ein Gamechanger, der den Markt sofort wieder ankurbelt?

Martin Stoß: Nein, sicher nicht. Auf die mittel- bis langfristigen Finanzierungszinsen wird diese unserer Meinung nach überfällige Entscheidung der FED nur einen geringen Einfluss haben, da sich die Zinsentwicklung maßgeblich am Zinsniveau der US-Staatsanleihen orientiert und hier eine erste Leitzinssenkung bereits weitgehend eingepreist ist. Auf alle Fälle aber wird eine bessere Planbarkeit des Zinspfades die Unsicherheit im Finanzierungsumfeld reduzieren. Für den US-Immobilienmarkt ist der Zinsentscheid ein wichtiges psychologisches Signal. In dem von BVT fokussierten Segment US-Class-A-Multifamily erwarten wir dadurch wieder verbesserte Exitmöglichkeiten für fertiggestellte Apartmentanlagen.

„Der Immobilienbrief“: Wie sieht es denn aktuell am US-amerikanischen Investmentmarkt für Mehrfamilienwohnanlagen aus?

Martin Stoß: Die Bodenbildung bei den Preisen auf dem US-Multifamily Apartmentmarkt sollte erreicht sein. Das in 2023 und 2024 drastisch zurückgegangene Investmentvolumen allein in diesem Segment sollte sich nun sukzessive wieder erholen. Durch die aktuelle deutliche Zinssenkung werden gerade Wohnimmobilien wieder stärker in den Fokus von Investoren rücken, denn der Zeitpunkt für den Einstieg ist jetzt mitunter sehr günstig. Gutes Indiz hierfür ist die jüngst erfolgte 10 Milliarden USD Investition von Blackstone

in AIR Communities, dem Betreiber hochwertiger Apartmentanlagen mit einem Portfolio von 76 Mietwohnanlagen in Küstenstädten wie Miami und Boston. Auch die BVT steht deshalb auf der Verkäuferseite kurz vor zwei Abschlüssen sowie bei zwei neuen Developments kurz vor dem Abschluss. Von dem jüngsten Schritt der Fed erwarten wir vor allem nach der Wahl eine weitere Belebung am Immobilien-Investmentmarkt – und mit weiter fallenden Zinsen deutlich verbesserte Voraussetzungen für interessante Deals, gerade im Development-Bereich.

„Der Immobilienbrief“: Und was tut sich auf dem Mietmarkt? Ist der genauso angespannt wie der deutsche?

Martin Stoß: Wohnungsknappheit ist auch in den USA ein bestimmendes Thema, allerdings regional sehr unterschiedlich. So wird die Nachfrage durch natürliches Bevölkerungswachstum, Binnenmigration aber auch Zuwanderung aus Drittstaaten in den nächsten 10 bis 12 Jahren gerade in den etablierten Wachstumsmetropolen und den Sunbelt-Wachstumsregionen überdurchschnittlich hoch bleiben. Hinzu kommen aktuell die hohen US-Hypothekenzinsen - viele Amerikaner können oder wollen sich ein Eigenheim nicht mehr leisten und drängen auf den Mietmarkt. Nach einem Fertigstellungsboom in den Jahren 2023 und wohl auch im Gesamtjahr 2024 ist der Baustart neuer Wohnungen seit der letzten Zinserhöhung der Fed im Juli 2023 massiv zurückgegangen, was zu einer weiteren Verknappung des Marktes und ab Ende 2025 zu steigenden Mieten führen dürfte. In Folge kann bei aktuellen Neubauprojekten nach Abschluss der Bauphase in rund 2 Jahren von einem guten Marktumfeld mit hoher Miet- und Kaufnachfrage ausgegangen werden. Unterm Strich heißt das: Jetzt ist das Momentum für Investitionen im Mietwohnungssegment ausgesprochen günstig.

„Der Immobilienbrief“: Aber in den USA wird der Mietmarkt - wie in Deutschland auch - nicht überall gleichermaßen angespannt sein?

Martin Stoß: Gerade in den USA gibt es allein schon aufgrund der Größe des Landes und der verschiedenen Klimazonen automatisch große regionale Unterschiede. In den letzten 10 Jahren haben sich viele regionale attraktive Wohnungsmärkte im Bereich Multifamily entwickelt. Dazu gehören aus unserer Sicht neben ausgewählten Sunbelt-Regionen, vor allem im Osten der USA, die etablierten Großstadregionen mit entsprechendem Wachstumspotential und diversifizierter Wirtschaft, wie Boston, Washington D.C. oder Atlanta.

„Der Immobilienbrief“: Wir sprachen eingangs schon über den leicht schwächelnden Arbeitsmarkt. Einer Harvard-Studie zufolge kann sich bereits die Hälfte aller Mieter die hohen Ausgaben fürs Wohnen nicht mehr leisten. Sorgt Sie das als Vermieter in den Projektentwicklungen? ►

Deals

Sydney: Die Real I.S. Group hat das ca. 3.748 qm große Büroobjekt 8 Windmill Street für das Portfolio des Immobilien-Spezialfonds „Real I.S. Australian Institutional Portfolio Fund“ erworben. Die Akquisition hat einen Wert von 47,75 Mio. AUD. Die Akquisition wurde von **K&L Gates**, **CBRE** und **PwC** begleitet.

New York: Union Investment hat mit **Hawkins Delafield & Wood LLP** einen Mietvertrag über 16 Jahre abgeschlossen. Die Rechtsanwaltskanzlei bezieht ab April 2025 rd. 2.435 qm im Bürogebäude 140 Broadway. Das Gebäude zählt zum Bestand des Offenen Immobilien-Publikumsfonds **Unilmmo: Europa**.

Osterrönfeld: Die **GRR GARBE Retail Real Estate GmbH** hat eine Nahversorgungsimmobilität für den **GRR German Retail Fund No. 4** von der **EDEKA Handelsgesellschaft Nord mbH** erworben. Die Immobilie verfügt über 4.855 qm Mietfläche auf einem 18.063 qm großen Grundstück und bietet 176 Stellplätze. **Rossmann**, ein lokaler Bäcker und ein Metzger komplettieren den Mietermix.

München: Die **Rock Capital Group** vermietet in seinem Biotech-Hub SKYGATE im Munich Airport Business Park (MABP) ca. 1.500 qm Büro- und Laborfläche an die **Samsung SDI Europe GmbH**.

Köln: Die **BS Sales Akademie GmbH** mietet rd. 1.100 qm Bürofläche im Mediapark von der **MediaPark Block 5 AHZ GmbH & Co. KG**. **Savills** war beratend tätig.

Martin Stoß: Ein klares Nein. Wir bedienen den **Class-A-Wohnungsmarkt unterhalb des Luxussegments**. Unsere Zielgruppe sind gut ausgebildete, überdurchschnittlich Verdienende, die sich als Mieter auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten das gehobene Wohnen leisten können und wollen. Wir sprechen hier von "Renters by Choice". Insgesamt und insbesondere in unserer Zielgruppe zeigen die Einkommen in den USA auch jetzt robustes Wachstum auf, was angesichts des Fachkräftemangels bei einer Arbeitslosenrate im Vollbeschäftigungsbereich noch etliche Jahre anhalten dürfte.

„Der Immobilienbrief“: Wir sprachen über die Auswirkungen der allgemeinen wirtschaftlichen Situation auf den Investment- und Mietmarkt. Doch wie sind die Anleger der Residential Fonds bislang durch die aktuelle Krise gekommen?

Martin Stoß: Wir meinen, unter den Marktbedingungen gut! Für den Anfang des Jahres aufgelegten Publikums-AIF BVT Residential USA 19 tätigten wir unlängst mit „Aventon Holly Hill“ in Davenport, Florida, in der Metropolregion Orlando, die erste Investition in eine attraktive Apartmentanlage mit 288 Wohneinheiten. Des Weiteren ist in fortgeschrittenen Verhandlungen ein sehr attraktives Projekt in Bethesda nordwestlich von Washington D.C.

Für den Spezial-AIF BVT Residential USA 12 steht der Verkauf der 204 Apartments umfassenden Anlage „Allee on the Charles“ in Newton im Großraum Boston an. Hier verlängerte sich die geplante Haltedauer aufgrund der Pandemie auf rd. 49 Monate, der Verkaufspreis liegt aber trotz des sich geänderten Preisniveaus innerhalb der ursprünglichen Projektion. Die Projektentwicklung „The Residences at the Loop“ in Methuen im Großraum Boston, konnten wir im Mai für die Anleger des BVT Residential USA 15 sogar besser als in der ursprünglichen Mid-Case-Prognose prognostiziert mit einer Projektrendite von rund 9,2% p. a. des durchschnittlich gebundenen Eigenkapitals vor Steuern verkaufen.

„Der Immobilienbrief“: Mit welchen Renditen dürfen Ihre Anleger denn aktuell rechnen?

Martin Stoß: Im aktuellen Marktumfeld erwarten wir unter Berücksichtigung der Kosten und des Mietniveaus bei unseren aktuellen Projekten einen Ertrag von über 10% p. a.

„Der Immobilienbrief“: Herr Stoß, vielen Dank für die aktuellen Informationen, Ihre Zeit und das Gespräch. ■

TOKENISIERUNG WIRD ERWACHSEN

Tim Janssen, Vorstand & CTO bei FINEXITY

Die Tokenisierung von Vermögenswerten hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen und könnte die Finanzmärkte tiefgreifend verändern. Im Kern bezeichnet Tokenisierung den Prozess, bei dem reale Vermögenswerte wie Immobilien, Kunstwerke oder Private Equity in digitale Token umgewandelt und auf einer Blockchain verwaltet werden. Diese digitalen Token repräsentieren dabei einen rechtlichen Anspruch auf den zugrunde liegenden Vermögenswert, vergleichbar mit traditionellen Aktien oder Anleihen. Die Blockchain-Technologie schafft dabei eine transparente und fälschungssichere Grundlage, um den Besitz und den Handel dieser Token sicherzustellen.



Tim Janssen,
Vorstand & CTO bei
FINEXITY

Klare Regeln dank eWpG & WpHG: Als vor einigen Jahren die ersten tokenisierten Projekte auf den Markt kamen, wurden diese nahezu ausschließlich als tokenisierte

Schuldverschreibungen in Form von Security Token umgesetzt. Security Token und ihre Handhabung sind nach WpHG klar definiert – allerdings gelten sie lediglich als Wertpapiere sui generis. Eine Wertpapierurkunde gibt es bei Security Token nicht.

Deutlich dichter am klassischen Wertpapier sind Kryptowertpapiere, dank des 2021 verabschiedeten Gesetz über elektronische Wertpapiere (eWpG). Dabei handelt es sich um ein in ein Kryptowertpapierregister eingetragenes elektronisches Wertpapier und somit um eine Unterart elektronischer Wertpapiere (§ 4 Abs. 3 eWpG) – Rechte und Pflichten sind bei klassischen und elektronischen Wertpapieren identisch.

Dank der klaren regulatorischen Rahmenbedingungen, insbesondere durch das eWpG, treten immer mehr institutionelle Akteure in den Markt ein und sammeln Erfahrungen mit der Tokenisierung. Die von der BaFin geführte Liste aller Kryptowertpapiere bestätigt diesen Trend: Sie umfasst inzwischen 113 Kryptowertpapiere in Deutschland (Stand: 16.09.2024), darunter renommierte Emittenten wie die KfW oder die DekaBank.

Zusammengefasst sind Kryptowertpapiere nach dem eWpG stärker in nationale rechtliche Rahmenbedingun-

gen eingebunden, während Security Token in ihrer Gestaltung und Anwendung globaler und flexibler sind. Beide Formen bieten jedoch enormes Potenzial zur Modernisierung und Digitalisierung der Investmentbranchen und Finanzmärkte.

Additives Potenzial: Die Vorteile der Tokenisierung sind vielfältig und weitreichend. Durch die Digitalisierung von Vermögenswerten und deren Handel über die Blockchain lassen sich sowohl weitreichende Effizienzgewinne als auch Kostensenkungen realisieren. Transaktionen können nahezu in Echtzeit und ohne Intermediäre abgewickelt werden, was vor allem in Märkten wie dem Immobiliensektor oder bei Kunstinvestitionen erhebliche Vorteile bietet. Bisher illiquide Vermögenswerte werden so liquide, wodurch ein neues Angebotsspektrum entsteht.

Wohin geht die Reise? Die Tokenisierung von Vermögenswerten entwickelt sich rasant weiter und auch die Prognosen für die kommenden Jahre sind vielversprechend. Laut einer Studie von **PwC** könnte der Markt für tokenisierte Vermögenswerte bis 2030 ein Volumen von bis zu 24 Bio. US-Dollar erreichen. Insbesondere der Markt für Kryptowertpapiere nach dem eWpG dürfte in den kommenden Jahren erheblich wachsen, da die regulatorischen Rahmenbedingungen weltweit weiterentwickelt und harmonisiert werden. ▶


STADT. LAND. LUFT.

Auf dem geschichtsträchtigen Gelände des ersten kommerziellen Motorflugplatzes Deutschlands entsteht ein lebendiges Stadtquartier mit rund 1800 Wohnungen, davon ein Viertel im geförderten Wohnungsbau, Büros und attraktiven Gemeinschafts- und Grünflächen. Vielfalt und Nachhaltigkeit in allen Dimensionen prägen das Quartier.

segelflieger-quartier.de

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand A2.313

Ein weiteres Projekt von

 **BAUWERT**



SEGELFLIEGER
QUARTIER BERLIN



Deals

Düsseldorf: Art-Invest Real Estate erwirbt die Gewerbeimmobilie Living Office von einem Spezialfonds von **Schroders Capital**. Das Gebäude befindet sich an der Ecke Rather Straße 110a und Derendorfer Allee 33 im Stadtteil Derendorf und verfügt über 20.000 qm Mietfläche sowie eine zweigeschossige Tiefgarage mit knapp 380 Parkplätzen. Art-Invest wurde von der **Noerr Partnerschaftsgesellschaft** und **WITTE Projektmanagement** beraten. Für Schroders Capital war **GSK Stockmann** und **BNP Paribas Real Estate** beratend tätig.

München: Im Rahmen der Repositionierung des Taufkirchen „CUBE“ hat die **Catella Real Estate AG** ca. 400 qm Bürofläche an die **Spectre GmbH** vermietet. Das zentral an der S-Bahn Taufkirchen gelegene „CUBE“ besteht aus zwei Bauteilen, umfasst ca. 16.500 qm Büro- und Gewerbefläche und wurde von der CREAG im Jahr 2014 für den von ihr verwalteten Spezial-AIF „**Immo Spezial – Wirtschaftsregion Süddeutschland**“ erworben. Gemeinsam mit der **turn Real Estate GmbH** wird das Gebäude repositioniert.

Wien: Die **DLH** verkauft den Bauabschnitt „Süd“ des Logistik Campus „LC Ebergassing“ an einen von **AEW** gemanagten Fonds. Der Abschnitt besteht aus 6 Halleneinheiten mit einer vermietbaren Gesamtfläche von ca. 40.000 qm und weist Vollvermietung auf. Die rechtliche Beratung erfolgte durch **DORDA Rechtsanwälte**.

Ob Immobilien, Kunst oder Private Equity – die Anwendungsbereiche sind vielfältig. Durch die Tokenisierung werden nahezu alle Märkte liquider und transparenter. Zudem wird sich der Zugang zu diesen Märkten demokratisieren, indem auch kleinere Investoren die Möglichkeit erhalten, sich mit kleinen Beträgen an hochpreisigen Anlageobjekten zu beteiligen.

Auf regulatorischer Ebene dürften in den kommenden Jahren weitere Fortschritte gemacht werden, speziell in Europa. Die Einführung des eWpG in Deutschland war ein wichtiger Schritt in Richtung Digitalisierung des Finanzmarktes, und andere Länder dürften ähnliche Regulierungen auf den Weg bringen. Dies wird dazu führen, dass die Tokenisierung von Vermögenswerten zunehmend an Bedeutung gewinnt und eine breitere Akzeptanz erfährt. ■

WOHNUNGSBAU NEU ERFINDEN – GEHT DAS?

**Klaus Franken, Catella Project Management
im Interview mit Werner Rohmert**

Klaus Franken ist geschäftsführender Gesellschafter bzw. Managing Partner der Catella Project Management, die derzeit mehrere tausend Wohnungen mit einem geplanten Investitionsvolumen von fast 1 Mrd. Euro in der Entwicklung hat. Franken hatte bereits vor 2 Jahren zur Zinswende auf den zu erwartenden Konsolidierungsprozess bei der Wohnungsprojektentwicklung hingewiesen und frühzeitig gegengesteuert.



Klaus Franken, GF
Catella Project
Management

„Der Immobilienbrief“: Herr Franken, wir hatten uns vor genau zwei Jahren über den zu erwartenden Konsolidierungsprozess bei Wohnungsprojektentwicklungen im Zuge von Inflation, Zinswende, Kostenexplosion, Terminproblemen und Abbruch der Käufermärkte unterhalten und einen Katalog zu Überlebenskriterien herausgearbeitet. Inzwischen hat sich der Zeitenwende-Prozess in einer Vielzahl von Insolvenzen niedergeschlagen. Sie selbst sehen für sich heute mehr Chancen als vor der Krise und sprechen sogar von „Neuerfindung des Wohnungsbaus“. Geht das überhaupt?

Klaus Franken: Die Bezeichnung ist sicherlich pointiert. Aber das ändert nichts daran, dass die alten Rezepte schlicht nicht mehr funktionieren. Wer immer noch auf externe Effekte wie Null-Zins oder große Fördermittel aus Berlin wartet, hat die Zeichen der Zeit nicht erkannt. Wir als Branche müssen uns ändern, endlich innovativ und kooperativ sein. Gleichzeitig nimmt die Diskrepanz von massiv steigender Nachfrage und kollabierendem Angebot am Wohnungsmarkt bundesweit, zumindest in den begehrten Metropolen, zu. Diese Entwicklung ist übrigens in weiten Teilen Europas ebenfalls festzustellen. Allerdings ist der Rückgang der Bautätigkeit in Deutschland besonders ausgeprägt. Wir sprechen nicht über Probleme, wir sehen Chancen und packen an.

„Der Immobilienbrief“: Was heißt das in der konkreten Umsetzung?

Klaus Franken: Wir haben ein Catella-Programm mit dem Arbeitstitel „Cooperative Innovative Living Germany“ (CILG) aufgelegt. Da die Gründe für die missliche Marktsituation vielfältig sind, gibt es nicht die eine, glückseligmachende Maßnahme. Wir haben einen Baukasten mit 12 Werkzeugen entwickelt. Wir nehmen jene Dinge in die Hand, die wir selbst beeinflussen können, um nicht von EZB, Berlin oder wem auch immer abhängig zu sein. Wir als Branche und wir als Investor müssen uns schon selbst aus der Krise herausmanövrieren, Innovation und Kooperation sind die Stichworte dazu. ►

Es ist an der Zeit, dass langfristig orientierte Investoren als Treiber des Wohnungsbaus agieren, die aufgrund ihrer Stabilität und Kapitalstärke Prozesse nachhaltig optimieren und durchsetzen können. Die Catella-Gruppe ist profitabel und breit aufgestellt. Die Marktentwicklungen haben wir frühzeitig antizipiert. Wir haben uns aus eigener Kraft angepasst und die Herausforderungen angepackt und freuen uns, dies nunmehr mit Partnern in die Umsetzung zu bringen. Die Aufgabe ist groß genug und wir freuen uns über jeden Mitstreiter.

„Der Immobilienbrief“: Und dafür musste der Wohnungsbau „neu erfunden“ werden?

Klaus Franken: Ja, der Wohnungsbau musste neu erfunden werden. Es gab kein „weiter so“. Allein die Verfügbarkeit von Fachkräften auf den Baustellen ist nicht gegeben. Das Bauen und auch das Planen war und ist ohnehin viel zu teuer in Deutschland. In den „guten Zeiten“ des historisch niedrigen Zinsniveaus wurde von allen Seiten immer mehr auf die Projektkalkulation gepackt. Grundstückseigentümer, Planer, Städte, Genehmigungsbehörden, Politik oder auch Investoren stellten immer höhere Anforderungen auf die vermeintlich unerschöpfliche Immobilienwirtschaft. Diese

Gemengelage, die schon zum Ende des Zyklus über die Belastbarkeit hinausgeschossen war, kann unter den veränderten Rahmenbedingungen des Marktes mit höherem Zins, fehlenden Fachkräften und fehlenden Exit-Möglichkeiten erst recht nicht mehr funktionieren. Das ist reine Mathematik, leicht nachzurechnen.

In der Konsequenz können viele Projekte „aus der alten Zeit“ - völlig nachvollziehbar - nicht mehr realisiert werden. Ich rechne auch damit, dass weitere Pleiten folgen werden. Schauen Sie allein einmal auf die Crowd- bzw. Schwarmfinanzierer, über die viele hundert oft kleinere Projekte mit Kleinanlegergeld finanziert wurden. Da sind lt. investmentcheck.de heute bereits über 400 namentlich bekannte Finanzierungen insolvent und mindestens die gleiche Anzahl „leistungsgestört“ bzw. Zahlungen werden nicht mehr geleistet. Das macht eben die Dramatik, aber auch die Notwendigkeit, den Wohnungsbau neu zu erfinden, deutlich.

„Der Immobilienbrief“: Was machen Sie anders?

Klaus Franken: Es hilft kein Klagen. Man muss die Situation annehmen und kreativ werden. Also haben wir die letzten zwei Jahre genutzt und im übertragenen Sinn keinen Stein auf dem andern gelassen. Alles wurde in Frage ge-

**expo
real**

07. bis 09. Oktober 2024
Messe München

BESUCHEN SIE UNS

- **Expertenaustausch**
- **Fachvorträge**
- **Get-together**

 **Halle A3 am Stand 410**

 **HOCHTIEF**
PPP SOLUTIONS



stellt, auf Sinnhaftigkeit überprüft und schließlich wurde ein neues Gebilde mit den 12 Werkzeugen zusammengesetzt. Jetzt wissen wir, **wir können wirtschaftlich tragfähig und mit großer Stückzahl Wohnungsprojekte realisieren.**

„Der Immobilienbrief“: Was ist der entscheidende Unterschied?

Klaus Franken: Eine wichtige Grundeinstellung ist, dass es um die Nutzer geht und nicht um den geträumten Exit des Developers. Viele klassische Projektentwickler haben Wohnungen nicht für Menschen, sondern für den schnellen Verkauf an Investoren konzipiert. Kommt der Transaktionsmarkt ins Stocken (wie geschehen) geht die Rechnung nicht mehr auf.

Catella Project Management schaut deshalb allein auf die Mieterwartung. Die Mieten müssen die Projektaufwendungen tragen können. Kapitaldienstfähigkeit lautet das Stichwort. D.h., nach Fertigstellung müssen die Mieten die Kosten und Zinsen tragen, so dass kein Exit erforderlich ist. Mit dieser Grundeinstellung können Wohnanlagen langfristig im Bestand gehalten werden bzw. genau dann platziert werden, wenn der Investmentmarkt stabil ist. Hören wir auf, über den nicht funktionierenden Investment-Transaktionsmarkt zu klagen, das darf keine Ausrede sein, nicht mit dem Wohnungsbau weiterzumachen.

„Der Immobilienbrief“: Warum macht das nicht jeder. Ist doch eigentlich selbstverständlich.

Klaus Franken: Dafür braucht man Kapital und Weitsicht. Für klassische Projektentwickler mit begrenztem Eigenkapital und Blick auf den „schnellen Euro“ ist unsere Herangehensweise nicht vorstellbar. Es gibt deshalb einen **strukturellen Wandel bei den Akteuren**, die Wohnungsbau vorantreiben, aus der Sicht der Betriebsphase und nicht nur auf die Fertigstellung fokussiert. Da **Catella ein Investmenthaus** ist, ist diese Sichtweise uns gut bekannt und mit unserem schwedischen Background sind wir stets offen für Kooperationen, denn gemeinsam kommt man schneller ans Ziel.

„Der Immobilienbrief“: Sie sprachen von 12 Bausteinen. Was muss noch geändert werden?

Klaus Franken: Es wird anders geplant, anders gebaut, die Prozesse anders aufgesetzt. Das Investment muss einen hohen Nutzwert für die Menschen bieten. Die Prozesse müssen auf die tatsächlichen Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe zugeschnitten sein. Da wir selbst die Vermietung machen, wissen wir was gefragt ist. Mit unseren eigenen Architekten setzen wir diese Anforderungen bedarfsgerecht in **clevere Grundrisse** um, wo kein Quadratmeter verschwendet wird, aber trotzdem die Großzügigkeit im Wohnzimmer, Bad, Balkon die Menschen begeistert.

Wir denken nicht in „Euro pro qm“, sondern, ob das Haushaltseinkommen unserer Zielgruppen reichen

wird. Deshalb entlasten wir unsere Zielgruppen, bspw. durch geringere Heizkosten mit eigenen, rein regenerativen Energiesystemen und speziellen Mobilitätskonzepten. Bedenken Sie, die zweitgrößte Ausgabenposition privater Haushalte ist die Mobilität. **Die beiden größten Klimaquartiere des Landes NRW stammen von Catella – weil es sich rechnet und Wohnen bezahlbar macht.**

Innovation und Kooperation sind die beiden Überschriften des neuen Investitionsprogramms. Es muss nicht nur anders geplant und anders gebaut werden. Teilweise muss Vorfertigung herangezogen werden. Der gesamte Prozess wurde optimiert. Bei Zielidentität geht das auch in gutem Einklang mit der (lokalen) Politik und Verwaltung. Auf diesem Wege haben wir, neben den laufenden Projekten, allein ca. 5.000 Wohneinheiten in der Metropolregion Nordrhein in und um Düsseldorf in Vorbereitung.

Daher bleibt mein Credo: Altes Denken über Bord werfen. Kreativ, innovativ und kooperativ sein. Das ist eigentlich gar nicht so schwierig. Und so ist Wohnungsbau bezahlbar, realisierbar und rentierlich.

„Der Immobilienbrief“: Lieber Herr Franken, viel Erfolg und vielen Dank für die Ideen eines „eigentlich alten“ und selbstverständlichen, heute aber neu gedachten Wohnungsbaus, der viele Nachahmer braucht, um die steigenden sozialpolitischen Probleme zu lösen. ■

ES IST AN DER ZEIT

Repositionierung : Essenz und Booster jeder Immobilienvermarktung

Christoph R. Kohl, Inhaber der Real Estate Branding & Marketing Agentur Vanderlicht

Früher war alles leicht. Auch bei der Immobilienvermarktung. Angebot und Nachfrage befruchteten sich selbst. Ladenhüter gabs nicht. Und über Positionierung und Markenbildung musste man ebenso wenig nachdenken wie über gute Kommunikation. Lage und Ausstattung regelten den Preis, Mieten und Multiplikatoren den Wert, und die Exits schlugen die Entries haushoch. Heute ist alles schwerer. Vor allem bei der Vermarktung. Warum diese Schwere aber gut tut, und warum sie Objekten zu mehr Gewicht und Gesicht verhilft – darum soll es hier gehen: wenn Repositionierung, dann richtig!



Christoph R. Kohl,
vanderlicht.de

Marketing & Positioning lernt man nicht beim Verkauf von »geschnitten Brot«: Nach 25 Jahren als Markenent-

wickler für Immobilien muss ich sagen: In Sachen Real Estate Marketing war früher gar nichts besser – es war einfach gar nichts los. Warum auch? Produkte, die sich von allein verkauften, brauchten weder ein exzellentes Positioning, noch eine gute Story, noch ein herausragendes Erscheinungsbild. Da reichte in vielen Fällen das simpelste Paket: Powerpointausdrucke in Spiralbindung plus Textilbanner am Haus – fertig. Doch was geschieht, wenn Immobilien plötzlich nicht mehr von allein laufen? Wenn »geschnitten Brot« über Nacht zu »Sauerbier« wird? Was macht der Immobilienmanager dann in seiner Not? Nun, er tut, was jeder Mensch in unsicheren Zeiten tut: an dem festhalten, was er hat, was er kann und was er kennt. Nur ist das in Sachen Marketing leider Nichts. Ansonsten die regelmäßige Hybris:

- Regel Nr. 1: Wir brauchen kein Marketing.
- Regel Nr. 2: Falls doch, machen wir Marketing selbst.
- Regel Nr. 3: Wenn das selbstgemachte Marketing nicht funktioniert, sind die Zeiten schlecht – da hilft auch kein Marketing. Denn wären die Zeiten gut ...siehe Regel Nr. 1.

So tickte die Branche über Jahrzehnte.

Höchste Zeit für eine Repositionierung – auf allen Ebenen: Die Vorsilbe Re- ist ein wortbildendes Ele-

ment, das vier Bedeutungen haben kann: Wiederbelebung, Rückkehr, Widerstand oder Erneuerung. Und das ist genau das Spektrum, innerhalb dessen sich die Branche aktuell emotional bewegt – ob bei Restrukturierung, Revitalisierung, Refurbish oder Repositionierung: »Was bleibt? Was ändert sich? Was ist wesentlich? Was nachhaltig? Muss das alles sein? Wohin soll das Ganze führen?« Mit Blick auf die Vermarktungschancen ist die Antwort auf die letzte Frage klar: Eine gelungene Repositionierung muss vor allem die Produktwahrnehmung verändern, indem sie das Bild, das die Menschen von einer Immobilie verinnerlichen sollen, nachhaltig positiv verändert und verankert. Und das hat mit *Einmaligkeit* zu tun und mit *Einprägbarkeit*.

Bude voll machen? Machen wir sie doch erstmal eindrucksvoll ... reizvoll ... wertvoll ... Ein gute Repositionierung fasst stets zwei Werte ins Auge: den materiellen Wert (das Objekt selbst) und den immateriellen Wert (Branding/Story). Das Materielle ist immer teuer, selten einmalig, und *verliert* durch Abnutzung an Wert. Das Immaterielle ist vergleichsweise günstig, per se einzigartig, und *gewinnt* durch Gebrauch an Wert. Was von beidem mehr wiegt, kommt auf den Einzelfall an. Wichtig ist nur: Ohne *Gewicht* kein *Eindruck*! Und es muss das *Eigengewicht* sein: die *eigene* Identität, die *eigene* Story, der *eigene* Cha-



Besuchen Sie uns!
EXPO REAL - BID
Stand (C2.210)

die Immobilien-
hochschule.de

IMMOBILIEN KANN MAN STUDIEREN

UNSERE BERUFSBEGLEITENDEN MASTERPROGRAMME

- MASTER PROJEKTENTWICKLUNG
- MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT
- **NEU** MBA REAL ESTATE*

→ WEITERE STUDIENGÄNGE

JETZT
INFORMIEREN!



rakter. Denn was Objekte wirklich magnetisch macht, ist weder die Anpasstheit an den Wettbewerb («Die anderen machen das auch!«) noch an die Zielgruppe («Unsere Mieter wollen Fitnesscenter und Foodtrucks!«) noch an technische Standards («Juchhu, wir sind ESG-konform!«). Es ist das, was auch uns Menschen einzigartig anziehend und sympathisch macht – und was uns fasziniert, erfreut, überrascht und berührt.

Repositionierung aus der Asche: die Wirecard Zentrale – reimagined by Vanderlicht: Wie sehr ein Objekt ein Repositioning und ein Rebranding sowohl nötig haben als auch von beidem profitieren kann, zeigt unsere *Reimagination* der **Wirecard** Zentrale in Aschheim. Gerade an einem Objekt mit so belasteter Historie wird deutlich, dass ein Imagewechsel nicht baulich zu erreichen ist, son-



dern nur über eine neue Identity und Story, mit der das Objekt frisch interpretiert, markiert und aufgeladen wird. In dem Fall so: Name: »VÜNF«. Claim: VÜNF BÜROS IN IHREM ELEMENT. Herleitung: Anzahl der Gebäude und deren Anordnung auf dem Gelände in Form der römischen fünf (V). Signatur: alle Gebäude benannt und bespielt nach den fünf Elementen. Symbole: V = Victory. Hand = »Give me Vünf!« Positiver Energieeintrag: plakativer Einsatz von Farbe und Kommunikation am Bau und im Raum, plus charmanter **Enid-Blyton**-Tonspur: »Vünf Büros und das Geheimnis von Aschheim«, »Vünf Büros erobern die Welt« ...

Fazit: Ein Objekt top zu repositionieren heißt, es sichtbar und spürbar wertschätzend neu aufzustellen und darzustellen. Und wer es schafft, dass Menschen rein kommen und aus dem Schmunzeln oder Staunen nicht mehr raus, hat alles richtig gemacht. ■

ASSET MANAGEMENT IN ZEITEN VON WERTANPASSUNGEN UND GESTIEGENEN ZINSEN

Christoph Wittkop, CEO und Managing Partner von Sonar Real Estate

Der Wertverlust von Immobilien in Kombination mit gestiegenen Anforderungen an Fremdfinanzierung und Eigenkapital hat die Lage der Investoren in den zurückliegenden Monaten spürbar erschwert. Besonders betroffen sind jene, die auf Büroimmobilien gesetzt haben, vor allem dann, wenn sie in der endlos erschienenen Niedrig-Zins-Ära in Objekte in weniger attraktiven Lagen, den sogenannten B- und C-Standorten, investiert haben.



Christoph Wittkop, CEO und Managing Partner von Sonar Real Estate

Sie stehen zudem häufig noch vor der Aufgabe, ESG-Pläne zu entwickeln, um das Stranding der Assets zu vermeiden und eine Prolongierung der Finanzierung zu erreichen. Das impliziert nicht, dass alle Büroimmobilien in schwierigen Lagen von der Gefahr einer Obsoleszenz bedroht sind, aber ihre Zahl wird steigen, wenn nicht rechtzeitig gegengesteuert wird. Hierbei kommt dem Asset Management eine Schlüsselrolle zu.

In dieser kritischen Phase werden nicht nur Fragen zur Kapitalseite, sondern auch Fragen zur Qualität des Asset Managements gestellt. Wenn es keine Aussichten auf eine Rückführung des Eigenkapitals gibt, so ändert das bei einigen Investoren die Motivation, das Objekt noch mit dem notwendigen Engagement zu managen.

Aber es gibt auch gute News für die Asset-Klasse Büro, denn Tatsache ist, dass diese weiterhin gefragt ist. Steigende Büromieten in guten Lagen in Objekten mit zeitgemäßer Ausstattung, hoher Energieeffizienz, geringen Emissionswerten und einer Flächenaufteilung, die den Ansprüchen von New Work gerecht werden, belegen dies. Für Gebäude, die diese Kriterien nicht erfüllen, bieten eine Modernisierung und anschließende Neupositionierung Möglichkeiten für erhebliches Wertsteigerungspotential - auch wenn klar ist, dass Immobilien natürlich nicht in die gewünschte Lage verschoben werden können. Das ist eine Chance für Investoren, Entwickler und Asset Manager.

Erfahrungen aus Krisenzeiten von Vorteil: Ein krisenerfahrener Partner aus dem Bereich Asset Management, der mit solchen Situationen umgehen kann, ist bei der Stabilisierung der Assets äußerst hilfreich. Denn es geht letztendlich darum, die Cashflows zu sichern und zu opti-

Deals

Kelsterbach: Die **Garbe Industrial Real Estate GmbH** hat rd. 12.000 qm Fläche ihrer Bestandsimmobilie an einen Großhändler vermietet. Insgesamt stehen in dem Gebäude rd. 19.000 qm Fläche zur Verfügung.

Nürnberg: **FBK Development** hat 160 Wohneinheiten mit einer Gesamtfläche von rund 13.500 qm von der insolventen **Alpha Real Estate** erworben. Die insgesamt 12 Wohngebäude befinden sich in sehr guten Wohnlagen in Alt-Erlangen sowie in unmittelbarer Nähe der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Die Einheiten sind nahezu vollvermietet. Zum Portfolio gehören 129 (Tief-)Garagen-Stellplätze. Bei der Transaktion war **BGA Invest** vermittelnd tätig.

München: **Ingka Centres** hat einen Kaufvertrag mit der **Pasing Arcaden GmbH**, einer Tochtergesellschaft von **Unibail-Rodamco-Westfield Germany**, für die Pasing Arcaden unterzeichnet. Das Zentrum umfasst ca. 53.000 qm Bruttomietfläche.

Köln: **Art-Invest Real Estate** hat das Wohnimmobilien-Portfolio **ELEMENT CORE LIVING** bestehend aus vier Objekten in Hannover, Braunschweig, Dietzenbach und Dortmund aus dem von der **INDUSTRIA Immobilien GmbH** gemanagten offenen Immobilien-Publikumsfonds **FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND** erworben. Die Liegenschaften verfügen insgesamt über rund 32.000 qm Mietfläche sowie 384 Stellplätze.

mieren, um weitere Wertverluste der entsprechenden Objekte zu vermeiden und gleichzeitig die Bedienung von Krediten auch im Umfeld höherer Zinsen sicherzustellen.

Parallel dazu gilt es, Maßnahmen zu ergreifen, um die Objekte, auch in B- und C-Lagen zukunftssicher aufzustellen und für potenzielle Mieter attraktiv zu gestalten. Das wiederum erfordert häufig weiteres Kapital, welches nicht immer vorhanden ist. So kann dann eine Liquiditätsmangel- bzw. Überschuldungssituation drohen. In der großen Finanzkrise von 2008/09 sind dadurch zahlreiche Objekte und Portfolios an Banken bzw. Loan Servicer gegangen, die dann wiederum neue Asset Manager für die Stabilisierung und Verkaufsbegleitung beauftragt haben.

Die betroffenen Immobilien wurden im Zuge dessen häufig im IST-Zustand z. B. an risikofreudigere Value-Add-Investoren veräußert, die dann mit frischem Kapital und einem Asset-Management-Konzept die notwendige Repositionierung vorgenommen haben. Das ist auch in der aktuellen Situation zu erwarten und die entsprechenden Investoren werden sich auf die Suche nach Asset-Management-Unternehmen begeben, die anforderungsgerecht aufgestellt sein.

Aktive Strategien zur Werterhaltung und -steigerung: Um Wertverluste zu minimieren, ist nach Ansicht von Sonar Real Estate in jeder Phase eines Marktzyklus aktives Asset Management von großer Bedeutung, besonders aber in Krisensituationen. Denn dann sind Kosten- und Erlösoptimierungen auf der Kapitaleseite und unter Umständen auch auf der Eigentümerseite unter erschwerten Bedingungen zu bewältigen. Hierfür gilt es, individuelle Asset-Management-Strategien auf Objektebene zu konzipieren und detailliert umzusetzen – nach einem realistischen Abgleich mit den finanziellen Möglichkeiten des Investors bzw. der Bank und der damit umsetzbaren Optimierungen.

Denn Repositionierungen und die Stabilisierung von Objekten sind ohne zusätzliches Kapital kaum realisierbar. Die Beschaffung von zusätzlichem Kapital in diesem Marktumfeld und bei gesunkenen Marktwerten ist eine besondere Herausforderung – insbesondere für Investoren, die in erster Linie auf Fremdkapital angewiesen sind.

Da klassische Kreditinstitute bei der Vergabe von Darlehen derzeit äußerst zurückhaltend agieren, treten vermehrt alternative Kreditgeber an ihre Stelle. Hier bleibt abzuwarten, inwieweit beispielsweise die angelsächsischen Kreditgeber mit ihrem grundsätzlich umfangreich vorhandenen Kapital für Real Estate Debt im deutschen Markt zum Zuge kommen. In der Vergangenheit scheiterte es bei ihnen oft an den für den deutschen Markt häufig zu anspruchsvollen Konditionen und Bedingungen. Da der Finanzierungsbedarf bei begrenzter Kapitalverfügbarkeit aber aktuell sehr hoch ist, dürften nunmehr die Möglichkeiten besser sein.

Sonar Real Estate, deren Mitarbeiter zum Teil bereits in Repositionierungsmandate im Zuge der großen Finanzkrise aktiv eingebunden waren, unterstützt die Investoren als lokaler Partner nicht nur bei der Konzepterstellung und Umsetzung von notwendigen Modernisierungsmaßnahmen, sondern kümmert sich zusätzlich um Finanzierungsbeschaffungen und/ oder die Verlängerung von bestehenden Vereinbarungen. Um beides zu bewilligen, legen die Kapitalgeber großen Wert darauf, dass die Eigentümer Mitarbeiter vor Ort haben oder geeignete Asset Manager beauftragt werden. Denn mit frischem Kapital allein, sind Repositionierungen kaum zu realisieren. Ohne lokale Marktkenntnisse, technischem Know-how und entsprechenden Kapazitäten sowie Development-Erfahrungen bleiben die Erfolgsaussichten gering. Hier hilft es, dass Sonar Real Estate an fünf Standorten in Deutschland, also in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München mit Asset-Management-Teams vertreten ist und in-house über Development- und Revitalisierungsexpertise verfügt. ■

UMGANG MIT DER KRISE

Klaus Leuchtmann,
Vorstandsvorsitzender des EBZ

Was tun, wenn sich das Geschäftsmodell nicht mehr trägt wie sonst? Die Immobilienwirtschaft erlebt momentan einen fundamentalen Umbruch. Was einst als stabiles Geschäftsmodell galt, wird heute oft infrage gestellt. Die Transformation erfasst nicht nur Prozesse, sondern ganze Geschäftsmodelle. In diesen Zeiten des Wandels müssen wir uns die Frage stellen: Wie reagieren wir, wenn das „running System“ stockt?



EBZ-Vorstandsvorsitzender Klaus Leuchtmann
© EBZ/Sascha Kreklau

Innovationen scheinen die Antwort auf den Wandel zu sein. Doch wir müssen uns die Frage stellen, ob die Immobilienwirtschaft das Innovationsfeld oft nicht anderen überlassen hat – insbesondere der dynamisch wachsenden PropTech-Szene. Diese Unternehmen zeigen uns, wie Technologie

und Nachhaltigkeitsziele die Branche tiefgreifend verändern können. Sie haben verstanden, dass die Zukunft nicht nur in der Optimierung bestehender Prozesse liegt, sondern in der Entwicklung völlig neuer Ansätze.

Doch was können wir uns von der PropTech-Szene abschauen? Innovation bedeutet nicht nur technologische Neuerungen. Sie beginnt bei den Menschen. Innovation wird nicht nur von Technologie getrieben, sondern von den Menschen, die sie entwickeln und umsetzen. Daher liegt unser Fokus darauf, die nötigen Kompetenzen zu vermitteln und den Innovationsgeist zu fördern, damit die Herausforderungen der Zukunft gemeinsam bewältigt werden können.

Nun sind neue Skills und Kompetenzprofile gefragt, die über das traditionelle immobilienwirtschaftliche Wissen hinausgehen. Ich glaube, in Zeiten des Umbruchs kommt es besonders auf drei Kernkompetenzen an: Erstens, der Mut zur Kreativität, um bestehende Modelle radikal infrage zu stellen und Neues zu wagen. Zweitens, die Fähigkeit, digitale Technologien zu verstehen und anzuwenden. Drittens, die finanzwirtschaftliche Flexibilität, um innovative Geschäftsmodelle auch strategisch und wirtschaftlich solide zu entwickeln. Diese Mischung aus Kreativität, Technik und finanzieller Kompetenz wird entscheidend dafür sein, wie

Branicks

Über 25 Jahre Immobilienkompetenz auf hohem Niveau

Mit unserem innovativen und nachhaltigen 360°-Ansatz, der die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilie abdeckt, behalten wir den Überblick und das Ziel im Auge. So begegnen wir Herausforderungen: **schnell, kreativ, zuverlässig** und in **höchster Qualität**.

Institutional
Investment

Real Estate
Management

360°
SUSTAINABLE
BUSINESS

Transaction
Management

Property
Development

Besuchen Sie
uns am Stand
C1.330

branicks.com



erfolgreich sich die Immobilienunternehmen in der Zukunft positionieren.

Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass Veränderungen auch Unsicherheiten erzeugen, und das betrifft auch die Belegschaft. Umso wichtiger ist es, Vertrauen aufzubauen und die Menschen mitzunehmen. Eine klare Kommunikation und die Beteiligung aller Mitarbeitenden am Veränderungsprozess sind dabei unerlässlich. Wenn wir eine Kultur der Offenheit und des Lernens schaffen, geben wir den Menschen die Sicherheit, die sie in Zeiten des Wandels benötigen. Weiterbildung und der Glaube an lebenslanges Lernen spielen hier zentrale Rollen.

Innovationen schließen Grenzen aus. Innovation speist sich auch aus Vernetzung. Kooperationen mit Prop-Techs, die Integration von Start-up-Mentalität und ein offenes Innovationsmanagement sind Schlüssel, um frische Ideen zu fördern.

Letztlich hängt der Erfolg der Immobilienwirtschaft in der Transformation davon ab, wie bereit die Unternehmen sind, Altes hinter sich zu lassen und sich den neuen Gegebenheiten mit offenen Armen zu stellen. Wer den Wandel

nicht nur akzeptiert, sondern gestaltet, sichert die eigene Zukunftsfähigkeit.

Ich nehme uns, das EBZ als größten Aus- und Weiterbildungsanbieter der Immobilienwirtschaft, durchaus mit in die Verantwortung. Auch wir müssen uns infrage stellen: Wie können wir Kreativität, Neugier und Entrepreneurship stärker fördern? Sind unsere Curricula hinreichend auf eine Welt ausgerichtet, in der Veränderungsgeschwindigkeit und Komplexität atemberaubend zunehmen? Denn wir bilden den Nachwuchs aus, der Herausforderungen meistern soll, die wir heute noch gar nicht kennen.

Eins ist für mich gewiss: Die Hoffnung, dieser Krisenzyklus werde demnächst, wie in der Vergangenheit, enden und wir könnten wieder weitermachen wie bisher, wird sich nicht erfüllen. Gleichzeitig bin ich Optimist: Die Transformation wird gelingen.

Über das EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft – gemeinnützige Stiftung

Das EBZ ist eine gemeinnützige Stiftung mit Sitz in Bochum. Stiftungszweck ist die Förderung von Aus- und Weiterbildung, Studium und Forschung für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Zur EBZ-Familie gehören das EBZ Berufskolleg, die EBZ Akademie, die

THINK LOGISTICS. THINK GARBE.

expo real HALLE A2
STAND 224

ASSETS UNDER MANAGEMENT: **10,6 MRD. EUR**

ANZAHL OBJEKTE: **229**

VERMIETBARE GESAMTFLÄCHE: **6,4 MIO. m²**

EUROPÄISCHE STANDORTE: **16**



Wir sind Ihr Ansprechpartner für Logistikimmobilien und Light Industrial in Deutschland und Europa. Unsere international agierende 360-Grad Immobilien-Plattform deckt das komplette Spektrum der industriellen Wertschöpfungskette ab, von dem Portfolio-, Investment- und Immobilienmanagement bis hin zur Projektentwicklung. Werden Sie Teil unserer Erfolgsstory. garbe-industrial.de

GARBE.
Industrial Real Estate

EBZ Business School (FH) – University of Applied Sciences, die EBZ Service GmbH sowie das Forschungsinstitut InWIS GmbH.

Das EBZ steht als gemeinnützige Stiftung privaten Rechts unter der Trägerschaft des Verbands Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen e.V. (VdW RW), des Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. (GdW) sowie des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW). ■

HEITER BIS WOLKIG

Realistischer Optimismus bei Logistikimmobilien

Tobias Kassner,
Leiter Research und ESG und
Mitglied der Geschäftsleitung bei
GARBE Industrial Real Estate



Tobias Kassner, GARBE
Industrial Real Estate

Logistikimmobilien zählen zu den vielversprechendsten Assetklassen im Immobiliensektor. Aktuelle geopolitische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen beeinflussen jedoch das Marktgeschehen in Deutschland und Europa.

Der europäische Logistikimmobilienmarkt zeigt sich vor dem Hintergrund komplexer geopolitischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen vergleichsweise robust: Die Flächennachfrage hat sich nach dem spürbaren Rückgang im Jahr 2023 im ersten Halbjahr stabilisiert und bewegt sich annähernd auf dem Niveau der Vor-Pandemie-Phase. Das dynamische Wachstum der Spitzenmieten ist über alle europäischen Teilmärkte hinweg in eine solide Entwicklung im ersten Halbjahr 2024 übergegangen.

Auf dem europäischen Investmentmarkt zeichnete sich zuletzt eine leichte Erholung ab. Im ersten Halbjahr 2024 lag das Transaktionsvolumen um 24% über dem Vorjahreswert. Damit wird ein ähnliches Niveau wie in den Jahren 2018 bis 2020 erreicht. In Deutschland lag das Transaktionsvolumen zwar unter dem langjährigen Durchschnitt, jedoch ebenfalls über dem Vorjahreswert. Dort fokussierten sich die Transaktionen mehrheitlich auf den Value-Add-Bereich und es gewannen vor allem Portfolio-Transaktionen an Bedeutung.

In den deutschen Top-Logistikmärkten betragen die Renditen zur Jahresmitte 4,9 bis 5,0%. In den Logistikregionen außerhalb der Top-Märkte variieren die Renditen zwischen 5,0 und 6,0%. Für die zweite Jahreshälfte ist mit einer kontinuierlichen Seitwärtsbewegung der Renditen bei

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.**

Deals

Paris: **Union Investment** hat in der Innenstadt ein historisches Bürogebäude vollständig saniert und als Grade-A-Immobilie neu positioniert. Ab Januar 2025 zieht die französische Prêt-à-porter-Marke **Zadig & Voltaire** mit ihrem Hauptsitz in die 60B Avenue d'Iéna. Der Mietvertrag über rund 2.680 qm Fläche hat eine Laufzeit von 9 Jahren.

Union Investment hatte das Bürogebäude im Jahr 2021 für das Portfolio des Immobilien-Spezialfonds **DEFO-Immobilienfonds 1** erworben. Nach Abschluss der Modernisierung ist es nun vollständig vermietet.

Köln: Die **ALCARO Invest GmbH** veräußert 2 Logistikimmobilien in Gladbeck und Köln an die **CBRE IM Germany GmbH**. Beide Logistikobjekte befanden sich bis zur Veräußerung im Bestand der **OSMAB**.

Das Objekt Log Plaza Gladbeck 1 im Gewerbegebiet verfügt über insgesamt rund 16.000 qm Gesamtmietfläche. Die Logistikimmobilie Log Plaza Colonia 2 im Kölner Stadtteil Poll umfasst ca. 13.000 qm Gesamtmietfläche. Beide Logistikimmobilien sind vollvermietet.

Vermittelnd und beratend tätig **BNP Paribas Real Estate**.

Offenbach: Die **HT Group** und die Unternehmensgruppe **Lupp** vermieten ca. 14.014 qm Fläche im LEIQ an den **Deutschen Wetterdienst**. Die nationale Wetterbehörde zieht voraussichtlich im Sommer 2025 in den Bauteil B der Büroentwicklung ein.

An der Vermietung waren **Colliers**, **CMS, Wagner & Partner** und **KPMG** beratend beteiligt.

einer Zunahme der Investmentaktivitäten auf weiterhin niedrigem Niveau zu rechnen.

Der Flächenumsatz für Logistikimmobilien lag bundesweit im ersten Halbjahr 2024 bei rund 2,4 Millionen Quadratmetern. Das sind 16% weniger als im Vorjahresergebnis und 25% weniger als im Zehnjahresdurchschnitt. Dieses Ergebnis zeigt sich über so gut wie alle Branchen und Bereiche hinweg, denn die anhaltend schwache Konjunktur hat die Nachfrage insgesamt weiter ausgebremst. Unternehmen agieren zurückhaltend bei der Anmietung neuer Flächen und entscheiden sich häufiger für Mietvertragsverlängerungen. Kurzfristig ist eher von einer stabilen Entwicklung der Nachfrage auszugehen, da wirtschaftliche Impulse sich nicht abzeichnen. Langfristig wird bis Ende der Dekade wieder ein Flächenumsatz von rund acht Millionen Quadratmetern pro Jahr erwartet – sofern die Wirtschaft Tritt fasst.

Märkte differenzieren sich zunehmend aus: Bundesweit ist die Leerstandsquote im Logistiksektor von einem historisch niedrigen Niveau auf durchschnittlich rund drei% angestiegen. Dabei zeigt sich eine zunehmende Ausdifferenzierung der Märkte. Einerseits wirkt in den nachgefragten Standorten die geringe Flächenverfügbarkeit einem stärkeren Anstieg der Leerstandsquote entgegen. Andererseits kann an anderen Standorten der geringere Flächenumsatz bei gleichbleibender Angebotserweiterung punktuell zu einem Angebotsüberhang und damit Leerstand führen. Im konkreten Fall gibt es in Top-Märkten wie München und Hamburg auch weiterhin keinen nennenswerten Leerstand. In Bremen und Leipzig hat sie sich hingegen der Leerstand zuletzt merklich erhöht. Im Fall von Leipzig werden kurz- bis mittelfristig weitere spekulative Objekte auf den Markt kommen, sodass dort durch die verhaltene Nachfrage von einem weiteren Anstieg des Leerstands auszugehen ist.

Langfristig werden Spitzenmieten wieder zulegen: Die Spitzenmieten legten in den deutschen Logistikregionen im ersten Halbjahr 2024 noch einmal leicht um 1,8% zu. Die Dynamik der vorangegangenen Jahre hat sich damit aber deutlich verlangsamt. Zum Vergleich: Europaweit gab es eine ähnlich moderate Entwicklung. Hier lag der Anstieg bei 1,4%. Die Spitzenmieten wuchsen im ersten Halbjahr 2024 nur noch an vereinzelten Standorten, wie etwa in München (+7,1%) und Mannheim (+5,9%). Beide Städte liegen auch europaweit unter den Top 5. Denn hier trifft eine weiterhin hohe Nachfrage auf ein stark begrenztes Angebot. Nennenswerte Zuwächse verzeichneten außerdem Karlsruhe (+4,3%), Duisburg (+4,0%) und Nürnberg (+3,9%). An vielen deutschen und auch europäischen Standorten blieben die Spitzenmieten jedoch auf einem gleichbleibenden Niveau.

Die höchste Spitzenmiete wurde bundesweit ein weiteres Mal mit großem Abstand mit 12,00 Euro/qm in München erzielt. Es folgten die anderen Top-Märkte Stuttgart (8,70 Euro/qm) sowie Berlin, Düsseldorf und Hamburg (je 8,60 Euro/qm).

Kurzfristig ist eher von einer soliden Entwicklung auszugehen. Mittel- bis langfristig ist jedoch mit einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten in den Top-Märkten zu rechnen, sofern sich die deutsche Wirtschaft wieder erholen sollte. Es ist davon auszugehen, dass sowohl die Grundstücks- als auch die Bau- und Finanzierungskosten auf einem hohen Niveau verharren. Zusammen mit einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Baugrundstücken in den nachgefragten Standorten dürfte die Bautätigkeit dort limitiert sein. Somit wird insbesondere in den Top-Märkten eine zunehmende Nachfrage auf ein begrenztes Angebot treffen und das Mietpreisgefüge weiter steigen.

GARBE PYRAMID Forecast ermöglicht zielgerichtete Strategie: Eine valide Erfassung des Status quo ist elementar, um Marktchancen und -risiken korrekt zu erfassen. Doch erst eine fundierte Prognose ermöglicht eine zielgerichtete Strategie. GARBE Research hat deshalb die GARBE PYRAMID-Map – eine Übersicht zu Spitzenmieten

und Nettoanfangsrenditen für die 116 wichtigsten europäischen Teilmärkte für Logistikimmobilien in 24 Ländern – um eine Prognose erweitert, die gemeinsam mit Oxford Economics entwickelt wurde. Die Prognose bietet einen Fünf-Jahres-Ausblick auf die Entwicklung der Spitzenmieten und -Nettoanfangsrenditen in 30 ausgewählten europäischen Top-Logistikregionen und bezieht umfassende makroökonomische und marktspezifische Faktoren ein. ■

DAS ENDE DER STEUERBEGÜNSTIGTEN VERERBUNG VON HOTELBETRIEBEN DURCH DEN BFH VOM 28.02.2024?

Leitet des 2. Senat des BFH das Ende des traditionellen eigentümergeleiteten Hotel- und Gaststättengewerbes in Deutschland ein? -

Der für das Erbschaftsteuerrecht zuständige 2. Senat des Bundesfinanzhofs - BFH – sieht die professionelle Stellplatzvermietung im Parkhaus als unternehmerische Tätigkeit an, die die Immobilie zum nicht begünstigten Verwaltungsvermögen qualifiziert und damit von der erbschaftsteuerlichen Verschonungen für Betriebsvermögen ausschließt. Behandelt der Senat zukünftig auch Immobilienteile, die kurzfristig an Menschen zum "eigenen Schlafen" überlassen werden, ebenso wie solche, die zum Ruhen der Autos zur Verfügung gestellt werden, werden viele, vor allem mittelständische Hoteliers, Gastwirte und Pensionsbetreiber mit eigenen Immobilien bei Unternehmensnachfolge zur Aufgabe des Geschäftsbetriebs und zum Verkauf ihrer Immobilien gezwungen sein. Greift der Gesetzgeber nicht sofort ein, stehen wir vor einem Ende der deutschen Hotel- und Gastronomiekultur mit ihrer einzigartigen Vielfalt bezüglich Art, Größe und Regionalität.

Der Sachverhalt: Der für das Erbschaftsteuerrecht zuständige 2. Senat des Bundesfinanzhofs - BFH - hatte zu entscheiden, ob das Vermögen eines Unternehmens, das aus einem (an den Erben) verpachtetem Parkhaus und einer drittverpachteten Tankstelle bestand, erbschaftsteuerlich begünstigt war (§ 13b Abs. 2 Nr. 2 ErbStG). Diese Qualifizierung ist wichtig; denn nur Betriebsvermögen, das kein sog. Verwaltungsvermögen ist, kann bei Erfüllung bestimm-



Univ.-Prof. Dr. jur. habil.
Karl-Georg Loritz,
Rechtsanwalt und Steuerberater, München

ter Kriterien, wie u.a. dem Behalten des Vermögens innerhalb von 5 Jahren und einer bestimmten Personalkostenquote in dieser Zeit, zu 85% erbschaft-/ schenkungsteuerfrei übertragen werden. Der Erbe/ Beschenkte kann ein Optionsrecht auf eine 100%-ige Steuerbefreiung ausüben, wenn er dann eine 7-jährige Haltedauer des Unternehmens und eine höhere Personalkostenquote einhält.

Die gezielt (zu) weit ausholende Entscheidung des 2. Senats: Der 2. Senat qualifizierte das verpachtete Parkhaus und die verpachtete Tankstelle als nicht begünstigtes Verwaltungsvermögen. Er hätte sich dabei, wenn es ihm nur darum gegangen wäre, im konkreten Fall die Steuerverchonungen zu versagen, auf die Feststellung beschränken können, verpachtete Unternehmensgegenstände/ Betriebe seien nicht begünstigungsfähig. Das wäre m.E. zwar falsch gewesen, hätte aber dem Gebot richterlicher Zurückhaltung entsprochen; denn Gerichte müssen sich bekanntlich auf die Entscheidung des konkreten Falls beschränken.

Der Senat wollte ersichtlich deutlich darüber hinausgehen und machte deshalb eine Aussage, die für den konkreten Fall nicht notwendig war, in der Juristensprache Obiter Dictum genannt. Solche setzen oberste Gerichtshöfe i.d.R. ein, um anzukündigen, wie sie in künftigen Fällen, in denen es dann auf die vorliegend nicht entscheidungserhebliche Rechtsfrage ankommt, entscheiden werden. Und so urteilte der 2. Senat des BFH, der verpachtete Betrieb sei schon vor der Verpachtung nicht begünstigtes Verwaltungsvermögen gewesen; denn die im Parkhaus befindlichen Parkplätze seien als Grundstücksteile den Parkenden und damit Dritten überlassen worden. Auch eine solche kurz- und langfristige Überlassung stelle eine Nutzungsüberlassung dar.

Die Bedeutung der Entscheidung für Hotel- und Gastronomiebetriebe: Nach dem Verständnis des 2. Senats dürfte diese Aussage auch für vermietete Parkflächen von Hotelbetrieben gelten, und zwar auch, wenn kein Entgelt für das Abstellen des KFZ auf dem Hotelgelände verlangt wird. Dann nämlich ist es Teil des Gesamtpakets der Beherbergung. Vermutlich dürfe der 2. Senat aber auch das als eine Überlassung an Dritte verstehen und dies wird mitunter auch für die unentgeltliche Überlassung von Parkplätzen an Restaurantbesucher gelten.

Die zentrale Frage ist: Geht der 2. Senat sogar so weit, die Substanz des Hotels/ der Pension, soweit es sich um Zimmer handelt, die den Gästen entgeltlich zur Verfügung gestellt werden, was die zentrale Leistung der Hoteliers darstellt, von der erbschaft-/ schenkungsteuerlichen Begünstigung auszunehmen? Darauf deutet die Bemerkung des 2. Senats hin, es reiche nicht aus, wenn die Nutzungsüberlassung „zusammen mit einem Bündel an gewerblichen Leistungen“ erfolge. M.E. wäre es ein völlig realitätsfernes

Verständnis des Hotel- und Gastronomiegewerbes, Übernachtungen als Überlassung eines Teils der Immobilie an einen Dritten zu qualifizieren, denn Hoteliers, Gastwirte und Pensionsbetreiber nehmen die Gäste in ihr Haus auf, um Ihnen für die Dauer des Aufenthaltes Wohnen, Übernachtung und Nutzung zu gestatten. Im Regelfall wird zumindest das Frühstück angeboten. PKW-Abstellmöglichkeiten gehören dazu und werden von den Kommunen baurechtlich verlangt. Anders als bei der dauerhaften oder befristeten Vermietung und Verpachtung von Wohn- und anderen Räumen, wird nicht der Besitz in die Hände der Mieter/ Pächter gegeben, die sich darum zu kümmern haben. Vielmehr zahlt der Gast Entgelt für die Nutzung eines minimalen Teils (= eines Zimmers und Parkplatzes) der Immobilie des Beherbergungsbetriebs. Aber wenn der 2. Senat sogar die professionelle Stellplatzvermietung im Parkhaus als unternehmerische Tätigkeit ansieht, die die Immobilie zum nicht begünstigten Verwaltungsvermögen qualifiziert, dürfte es für den Senat womöglich keinen Unterschied machen, ob ein Teil eine Immobilie kurzfristig an Menschen zum „eigenen“ Schlafen oder zum „Ruhe lassen“ ihrer Autos überlassen wird.

Eine solche Interpretation wäre eine Katastrophe, für die größtenteils mittelständische und Eigentümer dominierte deutsche Hotel- und Gastronomieland-

schaft. Der deutschen Erbschaft-/ Schenkungsteuer unterfallende Investoren würden sich mit Sicherheit sehr schnell aus Investments in Hotels verabschieden; denn ungeachtet ob diese verpachtet oder durch einen Dritten, wie eine bekannte Hotelkette, betrieben werden, wären sie dann nicht begünstigtes Verwaltungsvermögen. Ausländer und ausländische Konzerne betrifft das nicht, weil sie der deutschen Erbschaftsteuer nicht unterliegen. Sie könnten dann deutsche Hotels bei anstehender Unternehmensnachfolge zum Schnäppchenpreis erwerben.

Der juristische Fehler des Urteils: Das Urteil zerlegt m.E. gezielt entgegen der Realität eine einheitliche Dienstleistung, um die Begünstigung versagen zu können. Das überschreitet die Grenze der Gesetzesinterpretation und ist Rechtspolitik, zu der ein Gericht nicht befugt ist. Diese Interpretation ist m.E. sogar verfassungswidrig. Der 2. Senat hat in diesem Fall, ebenso wie in der Entscheidung vom 13.09.2023 zum sog. „90 %-Eingangstest“, keine Vorlage an das Bundesverfassungsgericht gemacht. Im dortigen Fall hat der Senat, um selbst entscheiden zu können, gegen den klaren Gesetzeswortlaut entschieden. Das mag die Praxis im Sinne der Effektivität erfreuen, ist aber von der Verfassung so nicht vorgesehen. Der 2. Senat geht offenbar in Bezug auf die Verfassung „besondere“ Wege, um selbst entscheiden zu können. ▶



WIE WIR IMMOBILIEN KAUFEN?

SUPERSCHNELL.

VERSprochen IST VERSprochen.

Wir bilden alle Prozesse rund um die Immobilienwelt inhouse ab und können dank unserer Finanzstärke Grundstücke und Gewerbeimmobilien schnell und zuverlässig ankaufen. Vertrauensvoll und immer Seite an Seite mit dem Verkäufer. Die oft leerstehenden oder sanierungsbedürftigen Objekte revitalisieren unsere Experten-Teams anschließend und auf den Arealen entwickeln wir moderne Quartiere.

**Win-win-win für alle Beteiligten.
Worauf warten Sie noch?**

KLAR &
TRANSPARENT



VERLÄSSLICH &
FINANZSTARK



PERSÖNLICH &
BERÄTEND



AURELIS.DE

aurelis

Vorliegend würden Unternehmer von der erbschaft- / schenkungsteuerlichen Begünstigung ausgenommen, die zwingend auf Immobilien zur Ausübung ihres Gewerbes angewiesen sind und ungleich und deutlich stärker mit Steuer belastet werden als Unternehmer, bei denen dies nicht der Fall ist. Einen sachlichen Grund gibt es hierfür nicht. Der Gesetzgeber wollte zwar, was noch im Rahmen des verfassungsrechtlich Zulässigen ist, fremd vermietete Immobilien steuerlich nicht begünstigen, soweit die Vermietung von ihrem Volumen her nicht große und damit unternehmerische Dimensionen (ab ca. 300 Wohnungen) hat. Schon diese Differenzierung ist bedenklich. Aber dem Gesetzgeber steht es nicht mehr frei, in Fällen, in denen eine unternehmerische Leistung zwingend nur durch Einsatz von Immobilien erbracht werden kann, steuerlich erheblich gegenüber anderen Unternehmern zu benachteiligen. Der Gesetzgeber wollte dies, anders als ihn der 2. Senat verstehen will, ersichtlich nicht; denn Betriebsaufspaltungen, bei denen die Besitzgesellschaft (der das Immobilienvermögen gehört) und die Betriebsgesellschaft, die im wesentlichen gleichen Eigentümer haben, hat der Gesetzgeber gezielt in die Begünstigung einbezogen. Wenn er damals bei der Änderung des Gesetzes nicht auch für Hotels eine ausdrückliche Regelung geschaffen, hat so lag das daran, dass allgemein

und in Fachkreisen niemand auf den Gedanken gekommen wäre, solche Immobilien mit dem Argument der Überlassung an Dritte von der Begünstigung auszunehmen.

Worauf müssen wir uns einstellen? Wir müssen leider damit rechnen, dass bei nächster Gelegenheit der 2. Senat des BFH die Teile eines Hotels/ Pensionsbetriebs, die der Übernachtung und dem Parken dienen, von der Begünstigung ausnehmen und erbschaft-/schenkungsteuerlich als Verwaltungsvermögen qualifizieren und damit der Besteuerung unterwerfen wird. Das sind räumlich die größten Teile der Gebäude. Bei dieser Interpretation des Gesetzes werden erst recht Hoteleigentümer komplett von der Begünstigung ausgenommen, die ihr Hotels mittels eines Pachtvertrages betreiben lassen. Beim Betreibervertrag wäre die Rechtslage bestenfalls gleich wie beim Eigenbetrieb, dass die den Gästen überlassenen Teile der Immobilie und damit die größten Teile von der Begünstigung ausgenommen würden.

Stirbt damit das mittelständische Hotel- und Gaststättengewerbe in Deutschland aus? Da Hotelzimmer bekanntlich nach zehn, spätestens 15 Jahren einer umfassenden Renovierung bedürfen, schon weil dann die



HypZert

Immobiliengutachten in höchster Qualität

Volatile Märkte, zunehmende regulatorische Anforderungen und komplexe Objekte stellen hohe Anforderungen an die Bewertungsgesellschaften.

Approved by
HypZert

Unser Gütesiegel für
Bewertungsgesellschaften

WIR GARANTIEREN

- » ein breites Leistungsspektrum
- » qualitätsgesicherte Prozesse
- » flexible, ausreichend große Aufbauorganisation
- » Fachwissen und Experten vor Ort
- » Datenschutz und IT-Sicherheit

Durch HypZert ausgezeichnete Bewertungsgesellschaften:



PERSCH CONSULT



WERITAS

HIB



AppCon

Zimmereinrichtungen oft unmodern geworden sind, schmälert dieser sehr hohe Investitionsaufwand und zusätzlich die laufenden Instandhaltungen die Renditen erheblich. Kaum ein Familienbetrieb ist in der Lage, zusätzlich so viel zu erwirtschaften, dass das zu vererbende liquide Vermögen (das der vollen Erbschaftssteuer unterliegt) ausreichte, um hohe Erbschaftsteuern auf die zu einem erheblichen Teil dann nicht begünstigte Hotelimmobilie zu bezahlen. Wir dürfen vor allem nicht außer Acht lassen, dass viele Hotels und Gaststätten beste Lagen in Städten und Fremdenverkehrsarten mit enorm hohen Bodenpreisen haben. Können Sie nicht steuerbegünstigt übertragen werden, wären die Erben zur Veräußerung gezwungen.

Wir stehen dann vor einem Ende der deutschen Hotel- und Gastronomiekultur mit ihrer einzigartigen Vielfalt bezüglich Art, Größe und Regionalität. Oder haben wir wirklich die Hoffnung, in diesem ohnehin schwierigen Gewerbe, dass mehr als andere Branchen unter Fach- und Arbeitskräftemangel leidet, seien Erben bereit, hohe Kredite aufzunehmen, um die Erbschaftsteuer zu bezahlen? Oft würden Banken die Kredite gar nicht gewähren. Schon heute erleben wir, dass vor allem kleinere und mittlere Hotels und Pensionen keine Nachfolger finden.

Sofortiges Eingreifen des Gesetzgebers unverzichtbar: In dieser Situation ist dringend ein sofortiges Ein-

greifen des Gesetzgebers erforderlich. Selbstverständlich kann der Bundesfinanzminister im Benehmen mit den Landesfinanzministern die Anwendung dieses Urteils durch einen sogenannten Nichtanwendungserlass für noch offene Fälle unterbinden. Aber das ist kein dauerhaft wirksamer Schutz; denn Finanzgerichte und BFH sind an solche Verwaltungserlasse nicht gebunden. Nach allen Erfahrungen gibt es Finanzämter, die, sei es auch wegen anderer Streitigkeiten mit dem Steuerpflichtigen, vor Gericht ziehen. Dann wird spätestens der BFH die erbschaft-/schenkungsteuerliche Begünstigung versagen. Über solchen Schenkungs- und Erbfällen schwebt dann immer das Damoklesschwert dieser Rechtsprechung. Sobald sich ein Beschenker oder Erbe auch wegen eines völlig anderen Fehlers im Steuerbescheid vor Gericht wehrt, muss er damit rechnen, die Begünstigung zu verlieren. Sicher wird gegen eine solche Rechtsprechung eines Tages auch das Bundesverfassungsgericht angerufen. Aber bis zu dessen Entscheidung vergingen Jahre und sie käme für viele Betriebe zu spät. Zudem ist mein Vertrauen, vor allem in die steuerliche Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts angesichts der Auswahl der Richter nach Parteienproporz und den derzeitigen Mehrheitsverhältnissen in beiden Senaten, nicht hoch. Ich glaube nicht, dass dort großes Verständnis für Erben von Hotels und Pensionen herrschen würde. Es ist Aufgabe des Gesetzgebers, nicht eine weitere Branche in den Ruin zu treiben. ■

Espresso-Shot Real Estate

Brauchen wir eigentlich noch ESG? Und wenn ja - wie viel?

Wir klären auf! Kritische Fragen nicht ausgeschlossen.

Donnerstag 24.10.2024

10.00 - 11.15 Uhr

ZOOM-Webinar / Teilnahme kostenfrei

Anmeldung und Information unter:

www.espresso-shot.de



Susanne Eickermann-Riepe
Chair at RICS European World
Regional Board



Norbert Löffler
Head of Building Advisory
Apleona Real Estate



Werner Rohmert
Der Immobilienbrief



Dirk Leutbecher
Geschäftsführer
STONY Real Estate Capital

Deals

Berlin: MyWellness hat rd. 2.500 qm Fläche am Kurfürstendamm 146 angemietet. Avison Young war beratend tätig.

Essen: Die Greyfield Group und generation 3 haben ein ehemals als Bürogebäude genutztes Objekt in der Hoffnungsstraße 2 / Ottilienstraße 5 vollständig an den Serviced-Apartment-Anbieter ipartment GmbH vermietet.

Bad Vilbel: Die DEMIRE Deutsche Mittelstand Real Estate AG vermietet rund 1.900 qm für 5 Jahre an die FrontWell Solutions.

Frankfurt: Das Generalkonsulat des Staates Kuwait mietet rd. 1.500 qm Bürofläche im mainBuilding, Taunusanlage 14-19. Die Beratung erfolgte durch blackolive.

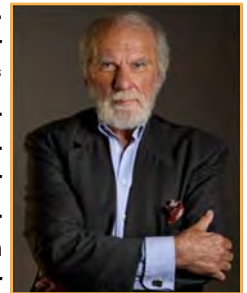
München: Die Allgemeine SÜDBODEN Grundbesitz AG vermietet rd. 2.500 qm Bürofläche im ZielstattQuartier an die Inova Semiconductors GmbH. CBRE und der Sparkassen-Immobilien-Service waren vermittelnd tätig.

Hamburg: VALUES Real Estate hat 13.500 qm des ABC-Bogens in der ABC-Straße 19 langfristig an Google Deutschland vermietet. Außerdem hat VALUES mit dem Anbieter von Self-Service-Schließfächern Asservato einen Mietvertrag im Erdgeschoss abgeschlossen. Dadurch ist der ABC-Bogen nun vollständig vermietet. Der elfgeschossige Gebäudebogen verfügt über rd. 14.750 qm Mietfläche und 140 Stellplätze. Das Geschäftshaus ist Bestandteil des BVK-VALUES-Immobilienfonds-CBD.

BEWEGUNG INS BETON DENKEN

Werner Rohmerts Rezension von Kurt E. Beckers neuem Buch

Kurt E. Beckers schriftstellerische Bilanz ist beeindruckend. Ohne Zweifel. In seinem neuen Buch, das fünfte (!) in vier Jahren, thematisiert er die Frage nach einem „guten Leben“ von demnächst zehn Milliarden Menschen auf unserem Planeten. Folgen wir nämlich den in den allgemeinen Menschenrechten verfassten Ansprüchen auf Glück und Wohlstand für alle (!) Menschen müssen wir uns nolens volens etwas einfal- len lassen. Und das schon bald, wenn wir der zunehmenden Dynamik von Hunger, Elend, Kriegen und Migration auf der Erde Einhalt gebieten wollen.



Dr. phil. Kurt E. Becker

Die Rezeptur unseres Gründungs-Beirats von „Der Immobilienbrief“: Mäßigung, eine der vier Tugenden der altgriechischen Philosophie, von Becker frisch aufbereitet, mit den Zutaten unserer heutigen Wirklichkeit garniert und gewürzt mit kritischen Fragen, unser aller Leben betreffend.

Aus Immobiliensicht besonders relevant Beckers Philippika, „das Bürokraten-Monster“ ESG betreffend: „Darüber hinaus müssen wir nolens volens zur Kenntnis nehmen, dass die mit den ESG-Regularien einhergehenden guten Absichten unter den verantwortlichen Repräsentanten der Staaten dieser Welt nicht konsensfähig sind und sich speziell an der mangelnden Durchsetzbarkeit der Regularien zeigt, wie weit wir noch immer von der Verwirklichung von der als Idee so gern bemühten ‚Menschheit‘ entfernt sind.“

Und ebenso relevant Beckers Schlussfolgerung aus dieser Einschätzung: „Als Individuum kann ich durch mein alltäglich praktisches Verhalten das Bürokraten-Monster ‚ESG‘ sinnvoll einhegen, es zu einem relevanten Element der Mäßigung in einer aus den Fugen geratenen Welt, auch meiner Welt machen“.

Beckers neues Buch ist wie immer keine einfache, aber eine überaus bereichernde Lektüre, eine Pflichtlektüre geradezu für Immobilienprofis, denn es bringt Bewegung ins Beton-Denken.

Kurt E. Becker, Mäßige Dich! Ein Selbstgespräch über das gute Leben: Das Allzeit-Alles im Allzeit-Jetzt?, Lindemanns, Bretten 2024, Print 16,80 Euro, E-Book 9,99 Euro



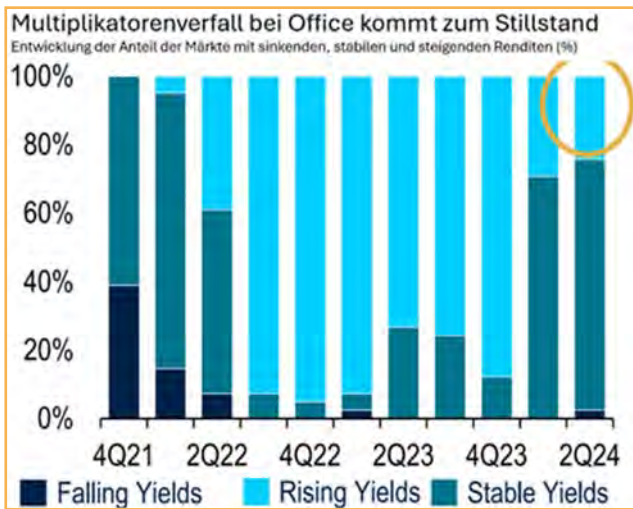
DEUTSCHE HIOBSBOTSCHAFTEN SCHLAGEN INTERNATIO- NAL WIE BOMBE EIN

PGIM sieht gute Investmentchancen in Europa, Deutschland wird dabei schwierig eingeschätzt

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Sebastiano Ferrante, Europachef von PGIM Real Estate mit 13 Mrd. Immobilien-Assets und -krediten sieht jetzt eine einmalige Gelegenheit, in den europäischen Immo-

bilienmarkt zu investieren. Nach der Phase stark steigender Renditen bzw. fallender Multiplikatoren in 2022 und 2023 sei die Entwicklung in Europa langsam zum Stillstand gekommen.



men. In den meisten Märkten hätten sich die Renditen stabilisiert. Der Markt sei insbesondere im Bereich Core- und Core-Plus derzeit illiquide. Der Kapitalmangel der europäischen Anleger mit üblichen Core- und Core-Plus-Strategien resultiere aus zu hohen Immobilieninvestitionen im Niedrigzinszyklus und dem sehr hohen Kapitalbedarf für ESG-Maßnahmen in ihren Portfolios. Mit einer Bewertungskorrektur von insgesamt mehr als 20% in Europa lägen Marktpreise oft unter den Bewertungen. Das stelle eine einzigartige Gelegenheit dar, die es auf anderen Märkten weltweit aktuell nicht gäbe. Allerdings werde sich das Marktfenster - wie in jedem Zyklus zuvor - recht schnell wieder schließen.

Harald Thomeczek vom PLATOW Award Preisträger **Immobilien Zeitung** (siehe auch S. 40) hat mit Blick auf Deutschland bei Ferrante weiterrecherchiert. Das Zitate Potpourri aus internationaler Investorensicht macht nachdenklich. Die „Der Immobilienbrief“-Befürchtungen der letzten beiden Jahre werden unterlegt. PGIM hat zwar auch Deutschland auf der Investitionsliste, jedoch sei das das Potential für Mietsteigerungen insbesondere im Bürobereich wegen der Krise des Geschäftsmodells Deutschlands am geringsten. Der deutsche Markt sei der schwierigste Markt überhaupt. Es gebe nicht nur eine Immobilien- oder eine Bewertungskrise, sondern „das Wirtschaftsmodell Deutschland steckt in einer tiefen Identitätskrise.“ Die Sparpläne bei VW und die vielen anderen Hiobsbotschaften hätten unter internationalen Investoren „eingeschlagen wie eine Bombe“. „Deutschland ist da in einer viel schwierigeren Situation als viele andere europäische Länder.“

Wer jetzt noch bereit sei, in Deutschland frisches Geld anzulegen, brauche „satte Risikoaufschläge“ und erwarte wegen der unklaren Aussichten IRR-Renditen von 15% bis 20% als Risikopuffer. Gesucht werde Distress. Der Krisenmodus könne aber dann der perfekte Moment zum Einstieg sein, wenn das Market Pricing unter die Valuation-

Korrektur falle. „Wir müssen nur die Verkäufer finden, die nicht mehr auf Zeit spielen können.“ Die Chance zum Zug zu kommen, sei historisch einmalig hoch. Die Konkurrenz sei so gering wie nie.

„Die deutschen institutionellen Investoren sind einfach überallokiert in Real Estate.“ Viele Immobilieninvestments seien „in distress“. Zum einen müssten sie viel Geld nachschießen, um Deals zu stabilisieren. Zum andern müssten sie auch noch „unheimlich viel Geld in ESG-Maßnahmen investieren.“ Damit fehle bei deutschen Versicherern, Pensionskassen und Versorgungswerken das Kapital für neue Immobilieninvestitionen im großen Stil. Auf Ferrantes Einkaufszettel für Deutschland stehen die Assetklassen Logistik, Wohnen und Rechenzentren ganz oben. Aktuell hat PGIM Real Estate einer europäischen Logistikplattform ein vorrangiges Darlehen in Höhe von über 300 Mio. Euro zur Finanzierung eines Portfolios in Deutschland im Rahmen ihrer European Core Debt-Investmentstrategie zur Verfügung gestellt. ■

AUCH CORE NÄHERT SICH DER 5%-MARKE

5%-Studie sieht Entwicklung von der Nische zu Core

Werner Rohmert, Hrsg. "Der Immobilienbrief",
Immobilien spezialist "Der Platow Brief"

Die „5%-Studie“ von bulwiengesa im Auftrag von ADVANT Beiten analysiert zum 10. Mal, mit welchen Immobilien sich in einer 10-Jahresperspektive Renditen von 5% erzielen lassen. Die Idee war, im damaligen Niedrigzins-Umfeld seit 2015 herauszuarbeiten, wo im Immobilienuniversum noch 5% Rendite möglich seien. Naturgemäß stießen die Studien regelmäßig auf Nischen, die dann aber in der der abstrusen Marktentwicklung der Nullzins-Ära selbst wieder zu Assetklassen wurden, mit denen dann schon wieder keine 5% mehr zu erzielen waren. Seit der Zinswende hat der Markt gedreht. Jetzt gibt es lt. bulwiengesa auch wieder 5% für Core-Immobilien. „Der Immobilienbrief“ hatte bereits vor zwei Jahren deutlich gemacht, dass die „5%-Immobilie“ in neuem Zinsumfeld der neue und wieder alte Standard sein werde. bulwiengesa versteht auch unter Core nicht die einsame Landmarkimmobilie der absoluten Spitze, sondern Immobilien mit einer stabilen Vermietungssituation und nachhaltigen Lageparametern. Die 5%-Studie ermittelt die wahrscheinliche interne Verzinsung (IRR) einer Investition bei einer angenommenen Haltedauer von 10 Jahren. (WR+)

Sven Carstensen, Vorstand bulwiengesa, betont, dass die Zinswende den Immobilienmarkt fundamental verändert

habe. Zwar hätten einige Akteure durch den Paradigmenwechsel deutliche Blessuren davongetragen, jedoch sei positiv, dass nachhaltige Cashflows wieder in den Mittelpunkt gerückt seien. Das gewerbliche Transaktionsvolumen liege weiter am Boden. Bei Wohnen würden sich die Preise weiter ausdifferenzieren müssen. Das Transaktionsgeschehen am Wohnimmobilienmarkt sei in den letzten Jahren nahezu zum Erliegen gekommen. Insolvenzen, Projektverschiebungen, Nachfrageverschiebung von Kauf zu Miete und Sanierungsherausforderungen würden den Markt prägen. Jedoch sei jetzt wohl die Talsohle erreicht. Mit Core-Wohnungen könne jetzt wieder in der 10-Jahresperspektive eine IRR von 2,9% (VJ.: 2,44%) erreicht werden.

Büromärkte blieben im Umfeld von Nachfrageunsicherheit durch Konjunktur und New Work, Entscheidungsverzögerungen, Preisunsicherheit und Kapitalmarkt-Rahmenbedingungen herausfordernd. Kleinere Märkte werden zu großen Verlierern. Bei niedrigeren Mieten sei der Investitionsbedarf in Relation sehr viel größer als in A-Märkten. Im **Einzelhandel** bleibe in den kommenden Jahren die Entwicklung der Innenstädte spannend. Die Städte verlor massiv an Handelsbetrieben. Einkaufslagen würden sich verschieben. Große Filialisten konzentrieren ihr optimiertes Filialnetz auf die guten Standorte. Der Druck auf die Mieten wachse. Shoppingcenter im Bestand seien weiterhin auf dem Investmentmarkt so gut wie nicht präsent. Sie würden in der Regel nur als Repositionierungsprojekte gehandelt. Das bereits in der letzten Studie aufgezeigte positive Bild bei den Ertragsperspektiven von **Hotelimmobilien** setze sich 2024 fort. Die Nachfrage nach sehr guten **Logistikimmobilien** bleibe weiterhin auf einem hohen Niveau. Mieten würden mit geringerer Dynamik weiter steigen. Die Objektqualität werde auch aus ESG-Gesichtspunkten zunehmend zum treibenden Faktor. Der Basiswert der erwarteten IRR liege bei 4,4% bei einer erzielbaren Spanne im Core-Bereich von 3,3% bis 4,8% in etwa auf Vorjahresniveau. ■

75% SEHEN WIEDERBELEBUNG DES TRANSAKTIONSMARKTES IN 2025

Langer Leidensweg bei Büro manifestiert sich

Laut der aktuellen Investorenbefragung von NAI apollo deuten sich Anzeichen einer leichten Erholung auf dem deutschen Immobilieninvestmentmarkt an, allerdings in einem noch abgebremsten Tempo. Während Wohn- und Logistikimmobilien sich höheren Interesse der Anleger erfreuen, haben Büroimmobilien weiterhin mit Gegenwind zu kämpfen. Mit dem Rückenwind des tendenziell rückläufigen Zinsniveaus und damit sinkender Fremdkapitalkosten gehen nahezu zwei Drittel der befragten Immobilienexperten von einer Belebung der

Transaktionsaktivitäten im Jahr 2025 aus. (CW+)

Bei der Assetallokation der befragten Unternehmen sind Wohn- und Büroimmobilien, wie in den vergangenen beiden Umfragen auch, die am stärksten vertretenen Assetklassen mit 33,3% bzw. 27,7%. Im Bürosegment ist im Vergleich zur Vorbefragung im Herbst 2023 der Anteil in den Kategorien „stark“ und „moderat“ investiert zurückgegangen, analog dazu der Anteil von „nicht oder wenig investiert“ von 34,9% auf aktuell 49,1% deutlich angestiegen. Ein positiver Trend ist bei Logistikimmobilien zu erkennen, Einzelhandels- und Hotelimmobilien spielen bei den teilnehmenden Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle.

Alle Assetklassen und fast alle Standortklassifikationen weisen eine spürbare Abnahme der akzeptierten Kaufpreisfaktoren auf. So sehen die Investoren im Bürosegment aktuell einen Spitzenmultiplikator von durchschnittlich dem 19,1-fachen der Marktmiete innerhalb der A-Standorte, 2,0 Faktoren weniger als im Sommer des letzten Jahres. Auch in den B-Standorten liegt die Differenz mit 2,1 Faktoren auf einem vergleichbaren Niveau. Weniger stark als bei Büro sanken die durchschnittlichen Spitzenmultiplikatoren bei Wohnen mit 1,2 bzw. 1,0 Faktoren in A- und B-Städten auf aktuell die 22,2 Fache bzw. 19,0 Fache. Nachdem der Preisrückgang Logistik schon vor den anderen Segmenten getroffen hatte, sanken die durchschnittlichen Spitzenmultiplikatoren in den A-Städten vergleichsweise gering um das 0,6-Fache auf das 18,4-fache, an den B-Standorten legten die Spitzenmultiplikatoren sogar leicht um das 0,5 Fache auf das 16,6 Fache wieder zu. Bei Einzelhandel, Healthcare und Hotel sind überwiegend eindeutige Rückgänge bei der

NAI apollo Investorenbefragung 2024 - Kaufpreisfaktoren

Zu welchen maximalen Kaufpreisfaktoren (auf Markt) sind sie aktuell bereit, die besten Assets zu kaufen?

	Büro			Wohnen (MFH)			Logistik >= 5.000 qm			EZH (lebensmittelgeankert)		
	A-Lage	B-Lage	Sonstige	A	B	Sonstige	A	B	Sonstige	A	B	Sonstige
Sommer 2024	19,1	16,0	13,9	22,2	19,0	17,8	18,4	16,6	14,2	16,0	15,2	14,1
Sommer 2023	21,1	18,1	14,2	23,4	20,0	18,1	19,0	16,1	14,0	18,2	15,3	14,7

Zahlungsbereitschaft bzw. den maximal zu zahlenden Kaufpreisfaktoren zu verzeichnen, wenn auch bei lebensmittelgeankerten EZH-Objekten die Rückgänge teilweise marginal ausfallen.

Befragt nach ihrer zukünftigen Strategie möchten über 35% der antwortenden Experten den Büroanteil in ihren Portfolios reduzieren. Positiver hingegen gestaltet sich das Bild für die Assetklassen Wohnen und Logistik.

Mehr als die Hälfte der hierzu antwortenden Investoren beabsichtigen, den Portfolioanteil dieser Segmente leicht oder stark zu erhöhen. Bei Einzelhandelsobjekten bestehen ebenfalls nennenswerte Bestrebungen, Anteile stärker auszubauen. Jedoch dominiert hier die Marktmeinung, wie auch bei Hotelobjekten, die aktuelle Investmentallokation eher unverändert zu belassen. ■

HOMEOFFICE NÄHERT SICH 1- BIS 2-TAGE GLEICHGEWICHT AN

JLL sieht immer mehr Angestellte wieder ins Büro zurückkehren

Langsam nähert sich die Homeoffice-Quote asymptotisch einem Gleichgewicht an. Wie von „Der Immobilienbrief“ bereits 2020 vorgerechnet, könnte die 10%-Quote an Büros, die nicht mehr gebraucht werden, immer realistischer werden. Viele Corona-Vorhersagen erwiesen sich als Panikmache. (CW+)

Für ein Viertel der Beschäftigten sowie mehr als zwei Drittel der Unternehmen ist Homeoffice lt. einer gemeinschaftlichen Studie des **ifo Institutes** und **Colliers** zur neuen Normalität geworden. Demnach liegt die Homeoffice-Quote seit Frühjahr 2022 im Schnitt stabil bei etwa 25%. 74% der Firmen wollen Homeoffice in der aktuellen Form beibehalten. Die These der Rückkehr ins Büro verteidigt aktuell **JLL** anhand einer durchgeführten, repräsentativen Onlinebefragung von 1.530 Bürobeschäftigten in den Top-7 Bürometropolen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart im Juni 2024. Demnach liegt die durchschnittliche Anwesenheit in den Metropolregionenbüros aktuell bei 3,6 Tagen und damit um 0,4 Tage höher als vor einem Jahr und etwa auf dem Vor-Corona Niveau von 4 Tagen.

Immer mehr Unternehmen gehen mit der Bürorückkehr lt. **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany dazu über, wieder eine fixe Anzahl von Bürotagen festzulegen. Allerdings würden auch Mitarbeiter mit Wahlfreiheit immer häufiger ins Büro kommen. Deren Anwesenheit stieg von durchschnittlich 1,5 Tagen auf 2,5 bis 3 Tage, je nach Flexibilitätsregelung. Die Return-to-Office-Rate (RTO), die die aktuelle Büroanwesenheit in Tagen ins Verhältnis zur Zeit vor der Coronapandemie setzt, stieg lt. JLL auf aktuell 89% nach 79% im Vorjahr.

Lt. JLL rufen nun vermehrt auch große Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten am Standort ihre Mitarbeiter zurück in die Büros. Die höchsten Rückkehrraten mit 96% weisen wie im Vorjahr (93%) Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten auf. Keinen wesentlichen Einfluss auf die Rückkehr ins Unternehmensbüro spielt dagegen die Lage des Büros. Die RTO-Raten für Gebäude in Top-, Zweit- und Drittlagen liegen mit 3,56, 3,58 und 3,68 Tagen recht nahe beieinander. Damit bestätigt sich lt. Scheunemann zumindest in gewissem Maße, dass zentrale, innenstadtnahe Büros für Beschäftigte attraktiver sind und diese eher freiwillig das Büro aufsuchen, während sich in Zweit- und Drittlagen etwas restriktivere Anwesenheitsregelungen auf die Büropräsenz auswirken.

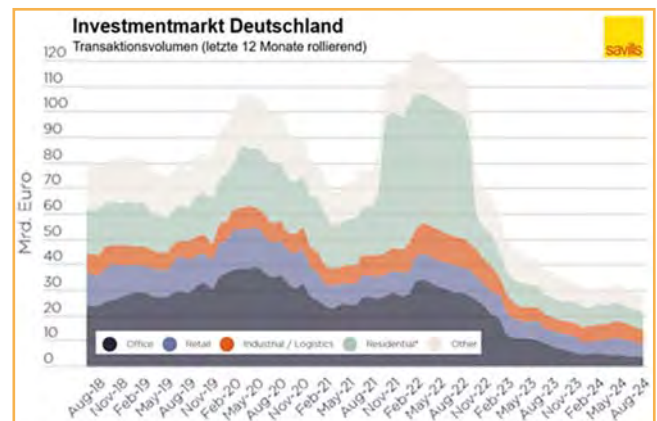
Ob des aktuellen Büroanwesenheitstrends erwartet JLL kurz- bis mittelfristig nicht die Rückkehr der vollen Bü-

rowoche, sondern erwartet sich intensivierenden Diskussion um eine Vier-Tage-Woche. Lt. **ifo/Colliers** haben 6,2% aller Firmen ihre Flächen bereits verkleinert, weitere 8,3% planen dies. Unternehmen setzen zunehmend auf Desk Sharing und bauen Besprechungs- sowie Sozialräume aus. Großnutzer sind dabei besonders aktiv, indem sie in moderne Standorte investieren, ihre Büroausstattung sowie IT-Infrastruktur verbessern. Angesichts des gesunkenen Büroflächenbedarfs stellt sich die Frage nach Umnutzungspotenzialen: Trotz eines technisch-planerischen Umnutzungspotenzials von 30% der potenziell von Obsoleszenz bedrohten Büroflächen sei nur ein geringer Teil der möglichen Konversionen auch wirtschaftlich darstellbar. ■

TRANSAKTIONSMARKT WARTETE IM AUGUST WEITER AUF BELEBUNG

Durchschnittliche Transaktionsgröße bei Büros auf 20 Mio. Euro abgesackt

Lt. **Savills** steigt zwar die Zahl der Verkaufsvorbereitungen, das Zahlenwerk merkt davon aber wenig. Das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Investmentmarkt für Gewerbe- und Wohnimmobilien sei von Juli auf August lt. **Savills** leicht um 400 Mio. Euro auf 1,9 Mrd. Euro gestiegen, verfehle den Monatsdurchschnitt der letzten 12 Monate von 2,3 Mrd. Euro aber deutlich um fast ein Viertel (23%). Das rollierende Transaktionsvolumen der letzten 12 Monate lag Ende August bei 27,9 Mrd. Euro und damit ebenfalls um fast



ein Viertel niedriger als vor einem Jahr. Mit weniger als 100 registrierten Verkäufen im August wurde der Zwölfmonatsdurchschnitt um knapp ein Drittel unterschritten. (CW+)

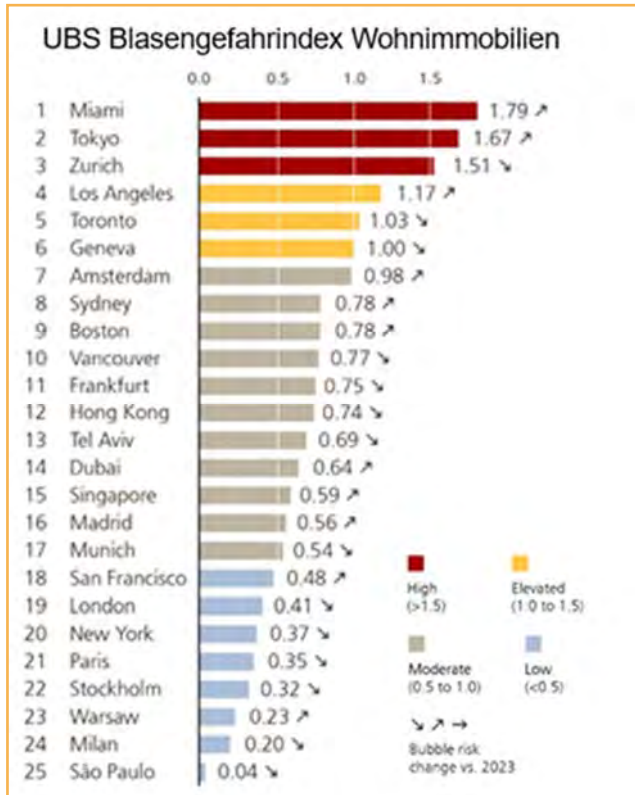
Mit rd. 4,0 Mrd. Euro waren Wohnimmobilien im bisherigen Jahresverlauf die volumenstärkste Nutzungsart, dicht gefolgt von Einzelhandel mit 3,7 Mrd. Euro. Industrie/Logistik kam auf 2,8 Mrd. Euro, Büros erreichten aufgrund der ausgeprägten Zurückhaltung vieler institutioneller nur auf 1,9 Mrd. Euro. Die durchschnittliche Transaktionsgröße bei Büros lag bei geringen 20 Mio. Euro. Kleinere Büroimmobi-

lien würden von Privatinvestoren und Family Offices nachgefragt, die kontinuierlicher investieren als Institutionelle. Hinzu kommen die öffentlicher Investitionen als Rettungsmaßnahmen oder auch aus monetären Gründen, da bei divergierender Entwicklung von Kaufpreisen und Mieten der Kauf einer Büroimmobilie im Vergleich zur langfristigen Anmietung günstiger wurde. ■

WOHNIMMOBILIENPREISE HABEN WELTWEIT TIEFSTAND ERREICHT

Blasenrisiko in Frankfurt und München sinkt deutlich

Die Preiskorrekturen am Wohnimmobilienmarkt scheinen weltweit ihren Höhepunkt erreicht zu haben. Im Zuge der Preiskorrektur haben sich die zuvor androhenden Blasenbildungsgefahren reduziert. Aktuell untersuchte die UBS im Rahmen des Global Real Estate Bubble Index 2024 das Risiko von Immobilienblasen basierend auf der Preisentwicklung von Wohnimmobilien, den Auswirkungen der Zinsänderungen, der Knappheit an Wohnraum und der Erschwinglichkeit von Wohneigentum in 25 großen Städten weltweit. In der akuten Blasenrisikozone befinden sich derzeit noch Miami, Zürich und Tokio, Los Angeles, Toronto und Genf gelten ebenfalls



noch als risikoreich. In Frankfurt und München hingegen ist das Blasenrisiko im internationalen Vergleich besonders stark zurückgegangen und wird aktuell nur noch moderat eingestuft. (CW+)

Sowohl Frankfurt als auch München wiesen im Jahr 2022 noch ein sehr hohes Risiko einer Immobilienblase auf. Seitdem sind die realen Preise in beiden Märkten aufgrund steigender Hypothekenzinsen deutlich zurückgegangen und liegen nun um ein Fünftel unter ihren jeweiligen Höchstständen. Im Jahresverlauf 2024 konnte jedoch eine Stabilisierung der Preise beobachtet werden. Da sich zugleich Mieten und Einkommen in den vergangenen Jahren positiv entwickelt haben, stuft UBS das Risiko einer Immobilienblase in Frankfurt mit einem Indexwert von 0,75 und in München von 0,54 auf ein „moderates Niveau“ ein. Sinkende Zinsen und die anhaltende Knappheit am Wohnungsmarkt sollten nach Einschätzung von UBS näherer Zukunft wieder zu einem Preiswachstum führen. ■

STABILISIERUNG AM ZINSHAUSMARKT

Private Investoren und Family Offices machen den Markt

Die Krise ging auch am Segment der Wohn- und Geschäftshäuser (Zinshäuser) nicht spurlos vorbei. Auch hier schlug sich trotz florierenden Mietmarktes das Trio Infernale aus Zinssteigerungen, Kostensteigerungen und Handwerkerknappheit in den Preisen nieder. Zudem unterscheiden sich Eigennutzermarkt mit moderaten Preisrückgängen und Renditeobjekte deutlich stärker als das Bankenresearch deutlich macht, da ja nur die Auslese der gemachten Finanzierungen erfasst. Laut „Residential Investment 2024/2025: Wohn- und Geschäftshäuser“ für den Colliers 52 Städte ausgewertete, gaben die Preise um durchschnittlich 33% nach. Das entspricht dem oft vorgerechneten finanzmathematischen Effekt der Zinserhöhungen auf die Ertragswerte. Das Transaktionsvolumen in den Top-7 Metropolen brach von 2022 auf 2023 um ca. 28% ein. (CW+)

Nun sei die Phase sinkender Preise für in den meisten Städten weitgehend abgeschlossen. Der Investmentmarkt habe sich stabilisiert. Investoren bewerteten das nun erreichte Preisniveau zunehmend als attraktiv und nutzen es zum Wiedereinstieg in den Markt, so **Felix von Saucken**, Head of Residential. Auf der Käuferseite fänden sich derzeit vor allem vermögende Privatpersonen und Family Offices. Institutionelle Käufer halten sich weiter zurück, sieht auch **Andreas Rehberg**, GF **Grossmann & Berger**, im jüngst veröffentlichten Gewerbe-Marktbericht „Wohninvestment 2024/2025“

Eine konstant über dem Angebot liegende Wohnungsnachfrage gepaart mit einem massiv eingebrochenem Wohnungsneubau resultieren in weiter steigende Mieten bei erwartbar sinkenden Finanzierungskosten. Das dürfte die Nachfrage nach Zinshäusern weiter verstärken. Aktuell be-

ziffert Colliers die Spitzenrenditen in den Top-7 stabil bei durchschnittlich 3,85% bzw. der 26-fachen Jahresmiete für die besten Objekte. In Hamburg werden lt. **Grossmann& Berger** derzeit Zinshäuser in einer Spanne zwischen der 14- bis 30-fachen Jahresnettokaltmiete gehandelt. Die Quadratmeterpreise lägen mit 5.500 Euro in der Spitze auf dem Niveau von 2018. Für Standard-Immobilien wird davon ausgegangen, dass der durchschnittliche Maximal-Kaufpreis pro qm Wohnfläche im Jahr 2025 um 3,6% auf rund 5.700 Euro zulegen werde. ■

KI FÖRDERT DIE TRANSPARENZ AM IMMOBILIENMARKT WELTWEIT

Deutschland kommt im weltweiten Transparenz-ranking von JLL nur auf Platz 10

Transparenz ist seit Jahrzehnten der Türöffner für die Zielmärkte der institutionellen Investoren. Deutschland spielte hier lange nur im Mittelfeld. Mit KI zieht nun eine neue Dimension in die Transparenz ein. Künstliche Intelligenz und verstärkte Investitionen in Datentechnologien und -analysen haben die Transparenz in den weltweit führenden Immobilienmärkten weiter erhöht, wie aktuell der alle 2 Jahre erscheinende JLL Global Real Estate Transparency Index (GRETl) aufzeigt. (CW+)

GRETl bewertet die Markttransparenz anhand von 256 Einzelindikatoren in 89 Ländern bzw. 151 Städten weltweit. Europa ist nach wie vor die transparenteste Region mit den Spitzenreitern Großbritannien auf Platz 1. und Frankreich auf Platz 2. Die Niederlande auf Platz 6, Irland, Schweden und Deutschland auf den Plätzen 8 bis 10 schaffen es ebenfalls in die weltweite Top-10 Liste. Neben den europäischen Ländern landen die USA auf Platz 3, Australien und Kanada kommen auf die Plätze 4 und 5. Neuseeland erreicht Rang 7. In der Kategorie „Highly transparent“ sind zudem noch Japan, Belgien und erstmals auch Singapur. **Konstantin Kortmann**, Country Leader JLL Germany unterstreicht die Korrelation zwischen Transparenz und Vertrauen in die Märkte. Die 13 Top-Länder hätten in den vergangenen beiden Jahren mit mehr als 1,2 Bio. USD rund 84% der weltweiten direkten gewerbliche Immobilieninvestitionen angezogen. Deshalb sei es entscheidend, in der Kategorie „Highly transparent“ vertreten zu sein. Das schaffe Attraktivität für internationale Immobilieninvestoren, die nach „Der Immobilienbrief“-Erfahrung oft eher nicht zu den erfahrenen Regionalplayern gehören, sich gerne über Gutachten absichern und möglichst große Beträge mit wenig Aufwand „wegpacken“ wollen. ■

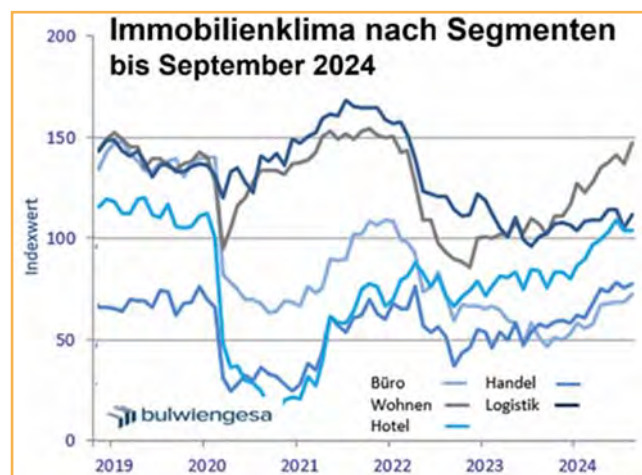
IMMOBILIENKLIMA ERREICHT IM HERBST JAHRESHÖCHSTSTAND

Büroklima auf höchstem Stand seit September 2022

Nach dem trüben Vormonatsergebnis verbessert sich die Stimmung unter den rd 1.000 von bulwiengesa im Auftrag der Deutsche Hypo/NORD LB befragten Immobilienexperten wieder deutlich. (CW+)

Gegenüber August stieg das **Deutsche Hypo** Immobilienklima um 4,5% auf aktuell 92,1 Punkte und markiert damit einen neuen Jahreshöchstwert. Während das Ertragsklima dabei nur leicht um 1,9% stieg, pushte der Stimmungsaufschwung beim Investmentklima mit deutlichen 7,4% den Gesamtindex nach oben.

Die Stimmungsaufhellung trifft alle Assetklassen, allen voran das Wohn- und Logistikklima, die die Rückschlä-



ge aus Juli wieder ausgleichen konnten. Das Wohnklima stieg dabei um 7,4% auf 147,1 Zählerpunkte, das Logistikklima um 6,3% auf 112,0 Punkte. Das Büroklima kletterte um 5,0% auf einen Zählerstand von 72,4 Punkten und durchbrach damit das erste Mal seit September 2022 wieder die 70-Punkte-Marke. Trotz des Stimmungsaufschwungs bildet das Büroklima allerdings weiterhin das Schlusslicht unter den Assetklassen. Die mit Abstand geringsten Anstiege zum Vormonat zeigten das Handelklima mit einem Zuwachs von 2,0% auf 77,4 Zählerpunkte sowie das Hotelklima, das sich mit plus 0,2% nur moderat auf einen Zählerstand von 104,3 Punkten erhöht. ■

PLATOW IMMOBILIEN AWARDS 2024 PLATOW EURO FINANCE Investorenforum + Stiftungsforum

Die Transformation unserer Wirtschaft, zunehmende geopolitische Spannungen und ein herausfordernder ökonomischer Datenkranz bilden aktuell ein anspruchsvolles Investmentumfeld. Gesprächsstoff gab es auf der traditionellen Kapitalmarktkonferenz PLATOW EURO FINANCE Investorenforum vergangene Woche unter den rund 90 Teilnehmern im Frankfurter Stadthaus am Markt genug. Teil des Investorenforums war dieses Jahr auch das PLATOW EURO FINANCE Stiftungsforum, auf dem erfahrene Investmentmanager über die spezifischen Herausforderungen von Stiftungen bei der Vermögensanlage diskutierten. Dazu berichten Stiftungen aus ihrer täglichen Arbeit und spezialisierte Anwälte gaben Rat, etwa zu Haftungsfragen im Stiftungsrecht. Zum Abschluss der Veranstaltung übergaben Albrecht F. Schirmacher, Herausgeber, PLATOW Verlag und Werner Rohmert, Herausgeber von „Der Immobilienbrief“ und Immobilienspezialist von PLATOW zum 12. Mal den PLATOW IMMOBILIEN Award in 5 Kategorien. (CW+)

Es ist noch nicht vorbei. Sowohl die Laudatorin **Susanne Eickermann-Riepe**, Chair of the RICS European World Regional Board und ehemalige deutsche RICS-Vorsitzende mit über 30 Jahre Immobilienerfahrung und als auch der Platow Immobilienspezialist und Laudator **Werner Rohmert**, der auf fast 40 Jahre zurückblickt, gehen von einer deutlich schwierigeren und längerandauernden Entwicklung aus, als die Branche derzeit noch realisiert. **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz** lehnte es in seinem Impulsvortrag ab, generell von einer Krise zu sprechen. In Wahrheit handele es sich um eine Krise derjenigen, die Immobilien in der Boomphase viel zu teuer eingekauft hätten und diese Immobilien zu ihren Preisvorstellungen jetzt nicht mehr loswürden, sondern vielmehr auf ihnen sitzenblieben.

Der Platow Immobilien Award wird seit 2013 an einen renommierten Kreis in den 4 Kategorien Wohnen, Gewerbe, Beteiligungen/AIF und Sonderpreis/Sonderimmobilien und seit 2022 zusätzlich in der Kategorie Nachhaltigkeit an Unternehmen und Persönlichkeiten vergeben, die die deutsche Immobilienwirtschaft zum Teil über Jahrzehnte beeinflusst haben und aktuell Akzente setzen. Die Vorschläge für die Awards kommen ausschließlich aus der Jury, bestehend aus **Prof. Dr. Thomas Beyerle**, **Susanne Eickermann-Riepe**, **Prof. Dr. Jens Kleine**, **Bernd Knobloch**, **Prof. Dr. Karl-Georg Loritz**, **Prof. Dr. Günter Vornholz** und **Sonja Wärrntges**. Bei den Awards gibt es kein Bewerbungsverfahren. Es gibt keine „2. Plätze“. Es gibt nur die Sieger. Die diskutierten Kandidaten bleiben vertraulich. Es gibt keine Kosten oder sonstige Verpflichtungen.

Der Gewinner des diesjährigen Platow Immobilien Awards „Sonderpreis“ ist die **Immobilien Zeitung**, die nachträglich zum 30. Geburtstag als größtes und bedeutendstes Branchenmedium für ihren investigativen Journalismus, die herausragende Berichterstattung und die konstante Qualität auf höchstem Niveau geehrt wurde. Den Preis entgegen



nahmen Chefredakteurin **Brigitte Mallmann-Bansa** und Herausgeber **Thomas Porten**, der betonte, dass sich auch die Medien-Branche in einer herausfordernden Zeit befände. Journalisten werden gesucht und ein Apparat mit rund 140 Mitarbeitern will am Leben gehalten werden.

Den Preis in der Kategorie „Nachhaltigkeit“ wurde an **Drees & Sommer** vergeben. Laudatorin **Susanne Eickermann-Riepe** betonte, dass Drees & Sommer mit seiner Leistungspalette an wichtigen Stellen der Immobilien Wertschöpfungskette in der Transition zu mehr Nachhaltigkeit helfe und damit sehr erfolgreich ist. Die Jury zeichnete Drees & Sommer als Vorreiter der Branche aus. Auf seinem „blue way“ zur Beneficial Company, gehören dabei für Drees & Sommer Ökonomie, Ökologie und Funktionalität intern und extern untrennbar zusammen. Der Preis wurde von **Steffen Szeidl**, CEO DREES & SOMMER SE, **Michael**



Eisenmann, Geschäftsführer Real Blue und **Ulrike Schweizer**, Nachhaltigkeitskommunikation, entgegengenommen. Steffen Szeidl versprach den eingeschlagenen Weg kontinuierlich weiterzugehen.

ehret+klein wurde von der Jury in der Kategorie „Beteiligungen“ ausgezeichnet. Mit der neu gegründeten Aktiengesellschaft vereint Ehret + Klein seine bisherigen Unternehmen „ehret+klein Development“ und „ehret+klein Capital Markets“ sowie weitere Unternehmen unter einem Dach und damit die gesamte Immobilienwertschöpfungskette – vom Ankauf über Entwicklung, Investmentmanagement bis zum Asset- und Propertymanagement. Über unterschiedliche Strukturen können Anleger bei ehret + klein in

zukunftsfähige, profitable Produkte investieren: Neben den Fonds auch in Separate Accounts-, Club Deals- oder Joint Venture-Strukturen. „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung mit dem renommierten Platow Immobilien Award“, sagt **Sylvia Kiehm**, Head of Product & ESG Regulatory, die den Preis entgegennahm. „Dieser Preis würdigt unser Bestreben nicht nur urbane Potenziale zu erkennen und zu heben, sondern damit auch attraktive Beteiligungsmöglichkeiten für Investoren anzubieten.“



Der Gewerbe-Award für **CTP** wurde von **Thiemo Hiel-scher**, CTP Managing Director M&A entgegengenommen. CTP, Europas größter börsennotierter Eigentümer, Entwickler und Verwalter von Logistik- und Industrieimmobilien nach vermietbarer Gesamtfläche, wird als „Parkmaker“ ausgezeichnet, der innovative Gewerbeparks oder „vielfältige und dynamische Ge-



schäftsgemeinschaften“ mit leichtem Zugang, Annehmlichkeiten vor Ort, öffentlichen Räumen und natürlich landschaftlich gestaltete Grünflächen schafft, die sie zu viel mehr als nur einer Arbeitsstätte machen. Aktuell ist CTP im deutschen Markt an mehreren Orten mit Brownfield Investments tätig und leistet damit einen Beitrag zur Nachnutzung und Aufwertung alter Industrieareale.

Der Preis in der Kategorie „Wohnen“ wurde an die **Goldbeck GmbH** vergeben und von **Jan-Hendrik Goldbeck** entgegengenommen.

Laudator Prof. Dr. Beylerle betonte, dass man sich vor 10 Jahren keinesfalls hätte vorstellen können, dass Goldbeck auch im Residential Sektor aktiv werde. Und jetzt schaffe Goldbeck mit durchdachten Grundrissen, hohem technischen und energetischen Standard und architektonischem Freiraum Individualität und Qualität in Serie und hilft so aktiv dem aktuellen Wohnraummangel entgegenzuwirken. ■





Personalie

Der Aufsichtsrat der **VIVAWEST** hat **Haluk Serhat** für weitere fünf Jahre als Geschäftsführer bestätigt. Serhat gehört dem Unternehmen und seinen Vorgängergesellschaften in verschiedenen Positionen seit 41 Jahren an.

Bochum

CUBION Immobilien vermittelte rd. 1.900 qm Bürofläche im Gesundheitscampus-Süd 31 an **ADN Advanced Digital Network Distribution GmbH**. Der neue Mieter wird die Gemeinschaftsflächen der Besprechungs-, Schulungs-, und Konferenzetage mit dem bisherigen alleinigen Mieter **cosinex GmbH** gemeinsam nutzen.

Vonovia will Mehrfamilienhäuser aus Holz in serieller Fertigung erstellen lassen und ist dafür eine 20%ige Beteiligung an dem Start-up Gropyus eingegangen. Die Baukosten sollen unter 3.000 Euro/qm ohne Grundstück liegen. 2025 seien 500 bis 1.000 Wohnungen möglich, im Vollbetrieb bis zu 4000.

Das chinesische Handelsunternehmen **Aigostar** hat ein Bestandsgebäude mit etwa 8.000 qm Hallenfläche plus Büro- und Nebenflächen Meesmannstraße in Riemke von der **Thelen Gruppe** gemietet. **Eureal Property** hat vermittelt.

Dortmund

Die **Spar- und Bauverein eG Dortmund** schafft bis 2028 zusätzlichen Wohnraum durch Aufstockung der Bestandsgebäude am Goldschmiedingweg 50. Geplant sind 28 neue Wohnungen mit 2.300 qm zusätzlicher Wohnfläche.

STÄDTISCHE INNENENTWICKLUNG - DAS ÖSTLICHE RUHRGEBIET KANN MEHR ALS LOGISTIK

Wo ist der Bahnhof, wo geht's zum Wasser? Neue Orientierung urbaner Strukturen eröffnet Chancen für neue Projekte mit gemischten Nutzungskonzepten – auch in C- und D-Städten.

Herne-Wanne, das ist einer dieser Ortsnamen, die sich nach tiefstem Ruhrpott anhören, wer will da schon hin! Mit der Bahn geht das schon sei 1856, als die Köln-Mindener Eisenbahn dort für die Zeche Pluto einen Güterbahnhof einrichtete und 1864 um den Personenbahnhof ergänzte. Aus der Gemarkungsbezeichnung „Wanne“ wurde der Name der künftigen Stadt, die sich um den Industrie- und Verkehrsknoten herum entwickelte. Das erhaltene imposante Bahnhofsgebäude geht auf das Jahr 1913 zurück, in Wert gesetzt während der IBA EmscherPark 1999.

In fußläufiger Entfernung von Bahnhof und Rathaus soll auf einem bisherigen Parkplatz mit Supermarkt das Neubauprojekt „Rathauscarré“ entstehen. Die Grundstücke stellen die Stadt und die städtische Wohnungsbaugesellschaft **HGW** zur Verfügung, die auch den Investorenwettbewerb gemeinsam ausgeschrieben haben. Der Rat der Stadt hat nun für das Projekt der **WUREME GmbH & Co. KG** aus Hattingen den Zuschlag erteilt und dem Verkauf der Grundstücke zugestimmt. Geplant sind bisher auf 11.000 qm Fläche fünf Einzelgebäude mit Mischnutzungen – darunter Einzelhandel und betreutes Wohnen - plus Tiefgarage, zusammen ca. 19.000 qm BGF. Näheres etwa über den Anteil an Grünflächen wird im B-Plan-



Herne-Wanne-Rathauscarrée, Quelle: HGW



Verfahren verhandelt. Für den Projektentwickler **Sascha Wurm** und seine Partner **Dominic Reitmayer** und **Ralf Metrikat** kommt die Ratsentscheidung noch rechtzeitig vor der Messe Expo Real. Die Entwicklung ist für den eigenen Bestand vorgesehen, Teilverkäufe nicht ausgeschlossen.

Bereits seit einigen Jahren zeichnet sich vielerorts ab, dass die Kommunen die Innenentwicklung in die eigene Hand nehmen, so geschehen in Herne, wo nicht nur die City mit der preisgekrönten Umnutzung des **Karstadt-Hauses** durch **Landmarken** neue Impulse erhielt, sondern auch die Stadtteile wie Wanne oder Eickel in den Blick genommen werden. Innerstädtische Parkplätze als untergenutzte Flächen bieten sich da an, wenn im Gegenzug das Angebot im öffentlichen Nahverkehr substanzial verbessert wird.

Die Stadt Hamm habe sich genau dazu entschlossen um den Autoverkehr in der Innenstadt einzudämmen, selbst wenn der Betrieb defizitär wäre – z.B. durch Umstellung auf den 10-Minuten-Takt -, darauf verwies Stadtbaurat **Andreas Mentz** beim Rundgang anlässlich der diesjährigen „Investorentour Ruhr“, veranstaltet von **Stony Real Estate** und der **Wirtschaftsförderung Business Metropole Ruhr**. Auch in Hamm ist der – erst vor Kurzem sanierte – Bahnhof ein respektables Bauwerk,

den Meisten wohl nur von der Rückseite bekannt als Haltepunkt, wo ICEs verkuppelt werden oder ausbleiben. Stadteinwärts ist die Zeit des großflächigen Einzelhandels sichtbar vorbei, die Kaufhäuser werden Stück für Stück ersetzt durch Büro- und Wohnobjekte. Wo einst **C&A** stand, hinter dem neuen **B+B-Hotel**, sucht eine Fläche für ca. 8.000 qm BGF derzeit Investoren. In der Fußgängerzone Richtung Markt steht das alte **Hortenhaus** leer ebenso wie gegenüber das Traditionskaufhaus **Veen**, eine gut in das Stadtbild eingepasste Architektur der 1950er Jahre. Dieses soll nach Willen des neuen Eigentümers durch ein größeres Hotel ersetzt werden. Weiter östlich haben am Westentor die Bauarbeiten für einen zentralen Bushalteplatz begonnen und für die Neufassung Rödinghauser Straße Ecke Weststraße 36 liegen erste Pläne vor. Damit soll das Allee Center besser angebunden werden, dessen umfassende Überarbeitung durch den Eigentümer **Fokus Development** aus Duisburg trotz des schwierigen Marktumfelds wie vorgesehen starten konnte. Dem städtebaulichen Leitmotiv „Hamm ans Wasser“ folgt die Öffnung einer Verbindung zum Freizeitgebiet am Datteln-Hamm-Kanal, der hier nahe am Stadtzentrum vorbeiführt und den Kanusport in Hamm beflügelt. Auf dem früheren Ascheplatz des benachbarten Gymnasiums steht jetzt ein Sportzentrum für alle zehn Kanuvereine, mit öffentlicher Gastronomie und einer Freizeitanlage mit Wasserblick. Sogar der Rad-schnellweg RS1 führt hier vorbei. ■



Optionsfläche Hamm. Foto Hans Blosssey, Projekt Rübsamen Partner Architekten.
Freigabe SEG Hamm GmbH



Düsseldorf

PIMCO Prime Real Estate hat **Quantum** mit der Sanierung der 2014 erworbenen KÖ Galerie mit 53.000 qm Gesamtmietfläche beauftragt, zugehörig ein Büroteil mit 26.800 qm und ein **Ruby Hotel**. Das Gebäude wurde 1986 errichtet und zuletzt 2011 renoviert.

Aus der Zwangsversteigerung hat **BlackTrust Capital** mit der Projektgesellschaft **Nexus Sky Tower** das Projekt Ando Tower von **EuroAtlantic** auf 7.115 qm Grundstück Mercedesstraße 11 am Mörsenbroicher Ei ersteigert, Verkehrswert 13,15 Mio. Euro, Zuschlag für ca. 16 Mio. Euro. Das Projekt des Architekten **Tadao Ando** sollte u.a. ein **Hyatt Hotel** enthalten, Gesamtinvest ca. 750 Mio. Euro.

Duisburg

Die **Stadt Duisburg** hat das 5.500 qm große Bürogebäude Albert-Hahn-Straße 45 von privat angemietet für das kommunale Studieninstitut. **Cubion** vermittelte.

Die **ZBI Gruppe** hat 750 qm Bürofläche im Mercator One, Mercatorstraße 1, langfristig gemietet. Dabei handelt es sich um Untermietflächen der **Sanvartis GmbH**. **Anteon** vermittelte. Eigentümer des Bürohauses ist ein Privatinvestor.

Essen

Die **Innomotics GmbH** hat im Ruhr Tower die gesamte 4. Etage mit 634 qm Bürofläche angemietet und ist von der Kruppstraße hierher umgezogen. Der Eigentümer **Wealthcap** wurde von **Anteon Immobilien** beraten.

Ipartment hat das 1956 errichtete Bürogebäude Hoffnungsstraße 2/Ottilienstraße 5 mit rd. 5.000 qm BGF von einem JV aus **Greyfield Group** und **Generation 3 GmbH** erworben. Geplant ist die Umwandlung zu 142 Serviced Apartments, Baustart Q2 2025.

WENIGER TECHNIK WAGEN!

„E“ in der Bedeutung von „einfach“ soll lt. VdW den Wohnungsbau aus dem Dilemma zu hoher Ansprüche retten – gemeinsam mit angepasster Förderung und einer Umstellung der Wärmeversorgung auf CO2-freie Primärenergie statt kostspieliger Aufrüstung der Einzelgebäude.

Alexander Rychter, Vorstand des **Verbandes der Wohnungswirtschaft Rheinland und Westfalen**, nannte im Fazit der Jahrespressekonferenz als Hauptforderung der vom VdW vertretenen sozial orientierten Wohnungswirtschaft:

- Die Energie- und Wärmewende beim Wohnen hat ein Preisschild: die Miete. Wer soll die Kosten aus Sicht der Bundesregierung bezahlen?
- Die Förderkulisse des Bundes muss den gestellten Anforderungen angepasst werden.
- Statt der Energieeffizienz der Einzelgebäude muss die CO2-Einsparung in der Wärmeversorgung in den Mittelpunkt gestellt werden, was mitunter durch kostengünstige Maßnahmen möglich sei.

Das Dilemma steigender Mieten wegen steigender Kosten ist mit Zahlen belegbar. Unter anderem daran, dass der Abstand zwischen der durchschnittlichen Miethöhe in Wohnungen der Mitgliedsunternehmen zu den Durchschnittsmieten insgesamt schrumpft: Dieser lag 2018 noch bei 1,01 Euro (Markt: 6,60 Euro/qm; VdW: 5,59 Euro/qm) und schrumpfte 2022 auf 0,69 Euro (Markt: 6,82 Euro/qm; VdW: 6,13 Euro/qm). 2023 stieg die Durchschnittsmiete der VdW-Unternehmen um weitere 14 Cent auf 6,27 Euro/qm.

Als Lösungsstrategien für die multiplen Herausforderungen, vor die sich Wohnungsunternehmen beim Neubau und bei der Sanierung gestellt sehen, nannte Rychter drei Hebel: Innovation, Reformen, Förderung. Dabei musste der VdW das Rad nicht neu erfinden. Unter dem hier u.a. aufgeführten Motto „Re-duce, Re-use und Re-cycle“ stand bereits 2012 (!) der deutsche Beitrag zur Architekturbienale in Venedig – erst jetzt kommt das Thema langsam in der Bau- und Immobilien-Fachwelt an. Damals in Venedig wie heute in der breiten Diskussion fehlt allerdings das „Re-pair“ – reparaturfreundliches Design nicht nur für Elektrogeräte, sondern auch für Gebäude.

Dass Innovationen schneller und effektiver in der Praxis Eingang finden müssen, ist eine Binsenweisheit und die Baunormen zu entrümpeln eine oft und von diversen Seiten geäußerte Forderung. Letztere unter dem Label „E“ wie einfach in bestehende Musterbauordnungen auf Bundes- und Landesebene einzuarbeiten scheint aber nicht ganz so „einfach“ zu sein, wie sich jetzt zeigt. Nicht nur seitens der Architektenverbände wird massive Kritik an der aktuellen Vorlage des Bundesbauministeriums geübt, sondern auch von Maklerverbänden. In Frage gestellt wird vor allem die teilweise Ungenauigkeit, die sogar mehr Planungsaufwand fordere als bisher oder ein offenes Tor für „Arbeitsbeschaffung für Gutachter, Anwälte und Richter“ darstelle.

Dennoch: Rychter verwies auf Modelle und Pilotprojekte, die im Einzelfall beweisen was geht: ob bei dem Sanierungskonzept „renowate“ der **LEG** unter Einsatz seriell vorgefertigter Module oder bei dem Wohnungsneubau der **Wohnungsgesellschaft Unna UKBS** an der Heinrichstraße im Stadtteil Königsborn. Dort werden fünf Mehrgeschosser in Massivbauweise „enttechnisiert und energieautark“ mit an Ort und Stelle erzeugtem Solarstrom versorgt und so auch vermie-



tet, pauschal einschließlich Energieflat für Heizung, Warmwasser, Haushalts- und Allgemiestrom. Dafür sind die Einzelgebäude konsequent nach Süden ausgerichtet mit Pultdächern für optimale Position der PV-Module plus weitere PV an den Südfassaden, um auch niedrig stehende Sonneneinstrahlung einzufangen. Um die gelieferte Energie zu speichern, besteht die Gebäudehülle aus massivem Mauerwerk und jedes Haus ist mit einem Energiespeicher ausgestattet. Für Überschüsse bzw. Mehrbedarf besteht ein Netzanschluss. Wärme liefern wartungsarme Infrarot-Wärmepaneeelen in den Wohnräumen und die altbekannten Durchlauferhitzer für Warmwasser. Nach Erstbezug Ende 2023 fehlen noch Daten aus einem kompletten Jahresverlauf, der errechnete Primärenergiebedarf wird im Energiepass mit bescheidenen 26 kWh/(qm/a) angegeben. Mit im Paket sind im Übrigen Ladestationen für E-Mobilität, zwei E-Autos für Car-Sharing und Fahrradhäuser.

Die freifinanzierten 35 Wohneinheiten zu Mietpreisen von 13,50 Euro/qm plus 2,00 Euro/qm Nebenkostenpauschale stießen auf so hohe Nachfrage, dass bei Baufertigstellung – drei Monate vor dem versprochenen Termin – fast Vollvermietung gemeldet werden konnte. In NRW hat die UKBS damit das erste größere Pilotprojekt nach dem Autarkie-Modell von Timo Leukefeld gewagt. Dessen Credo lautet: Es gibt keinen Ressourcenmangel, sondern eine Ökonomie des Überflusses.“ ■

LOGISTIKIMMOBILIEN IM RUHRGEBIET – EINE GUTE ENTSCHEIDUNG?

Vor dem Hintergrund der jüngsten Entwicklungen auf dem Logistikimmobilienmarkt in Deutschland nimmt Nicolas Roy, Head of Industrial & Logistics bei Colliers Deutschland, Stellung zur Situation im Ruhrgebiet.

Frage: Nach Zahlen von Colliers betrug der Umsatz für Logistikflächen im ersten Halbjahr 2024 im Ruhrgebiet 295.000 qm, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 68% und 4% über dem 5-Jahresschnitt. Darunter befinden sich drei Eigennutzeransiedlungen und eine großflächige Vermietung des Online-Händlers Euziel auf dem ehemaligen Thyssenkrupp Areal in Essen.

Wie bewerten Sie die aktuelle Situation in der Region und kann der Markt von der sich abzeichnenden Erholung profitieren?

Nicolas Roy: Das Ruhrgebiet ist eine Drehscheibe für den internationalen Warenverkehr. Wir verzeichnen aktuell eine hohe Aktivität im Ruhrgebiet, sowohl vermietungs- als auch

investmentseitig. Die knapp 300.000 qm Flächenumsatz des ersten Halbjahres muss man in Relation zu den 226.000 qm für das Marktgebiet Düsseldorf/Köln sehen.

Das Ruhrgebiet ist eine Industrieregion mit langer Tradition und weist einen hohen Bestand an alten Hallen auf, anders als etwa Leipzig, wo ein hoher Anteil an modernen Neubauf Flächen vorzufinden ist. Nicht immer entsprechen die Bestandsimmobilien dem Standard, den Mieter heute fordern, aber für einfache Lagerlogistik sind sie geeignet und attraktiv dank niedrigerer Mieten. Neu gebaut wird im Ruhrgebiet tatsächlich vor allem auf Brownfields und dort bietet die Region mehr Möglichkeiten als in anderen Teilen von NRW. Die Nach- und Weiterentwicklung bestehender gewerblicher Standorte bietet baurechtlich viele Vorteile. Die Neubaupipeline ist für die nächsten Jahre gut gefüllt und es entstehen spannende Projekte von Duisburg bis Dortmund.

Frage: In welche Richtung wird sich der Markt in der Region entwickeln, eher im Billigsektor oder höherwertig?

Nicolas Roy: Das hängt von den Mietern ab. Die Nachfrage nach zusätzlichen Flächen unterschiedlicher Qualität ist vorhanden, wobei E-Commerce-Nutzer effiziente Neubauf Flächen bevorzugen und die Verpflichtung zur Einhaltung der ESG-Richtlinien auch bei Logistikern den Druck zur Modernisierung der Bestandsimmobilien erhöhen wird.

Die Bedeutung der Duisburger Häfen mit ihrer Verbindung nach China ist nicht zu unterschätzen. Wir beobachten ein starkes Interesse von E-Commerce-Anbietern aus China. Die Monopolstellung von Amazon wird angefochten. Auch Unternehmen aus Japan und Korea fragen an. Sie interessieren sich aber eher für Produktionsflächen. Entscheidend für die Standortwahl und Anforderungen eines Logistiklers sind die Bedarfe des Kunden und die erforderlichen Logistiklösungen. Oft können Mehrkosten in der Miete an den Endkunden weitergereicht werden, wenn die Lagekriterien dies erfordern. Grundsätzlich machen die Mietkosten allerdings einen geringeren Anteil an den Gesamtkosten aus als Transport und Personal, und dort waren die Kostensteigerungen zuletzt erheblich. Das gesamte Kostengefüge muss neu kalibriert werden, das zahlt am Ende der Verbraucher in Form von Inflation.

Frage: Wie werden sich einerseits Mieten und andererseits Renditen entwickeln? ►



Mülheim a.d. Ruhr

Friess Techno Profi hat 8.000 qm im HafenCenter angemietet. Den Vermieter beriet Brockhoff, den Mieter **Realogis**.

Werl

Die **CS Parts Logistics GmbH** mietet etwa 33.000 qm Hallenfläche im Logistikzentrum "Zur Mersch 1" auf dem früheren Kettler-Areal, das weiterhin der **Kettler Verwaltungs- und Beteiligungs-GmbH** gehört. **Brockhoff** vermittelte. Weiterer Mieter ist **Werneke Logistic**.

Impressum

Chefredaktion:

Dr. Gudrun Escher (V.i.S.d.P.)

Kontakt:

gudrunescher@hotmail.com

Herausgeber:

Werner Rohmert

Verlag:

Research Medien AG,

Nickelstr. 21

33378 Rheda-Wiedenbrück,

T.: 05242 - 901-250,

F.: 05242 - 901-251

E.: info@rohmert.de

www.rohmert-medien.de

Vorstand:

Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Lortz, Geisenfeld.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

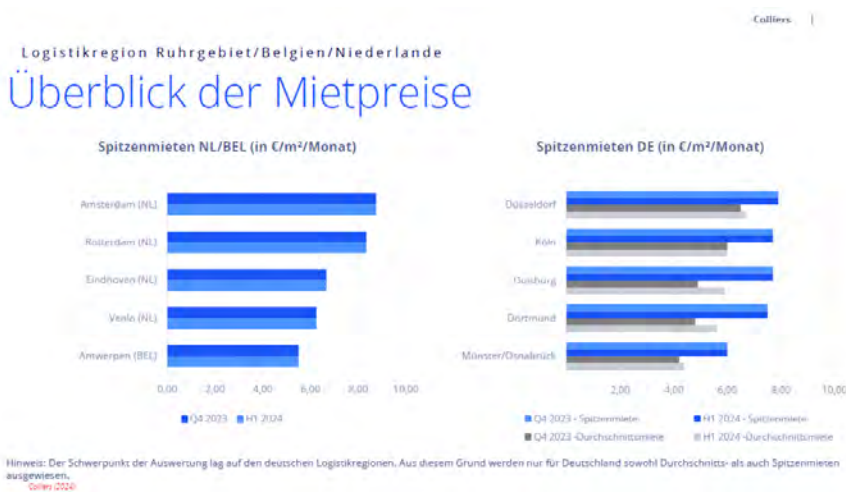
Nicolas Roy: In den Top-Regionen für Logistik in Deutschland sind die Mieten in den vergangenen fünf Jahren stark gestiegen, auch in der Ruhrregion, um bis zu 60%. Aktuell sehen wir etwa für den Raum Dortmund eine gewichtete Spitzenmiete von 7,50 Euro/qm, mit weiterer Tendenz nach oben und bereits einzelnen Abschlüssen über der 8,00 Euro-Marke. Die Durchschnittsmieten liegen bei 5,60 Euro/qm. Die Entwicklung der Spitzenrenditen wird stark von den Entscheidungen der EZB getrieben, wobei kleine Anpassungen der Leitzinsen kaum Auswirkungen auf den Markt haben. Es bräuchte eine erhebliche Reduzierung der Leitzinsen, damit Geld aus dem Anleihemarkt wieder in den Immobilienmarkt geht. Ein weiterer Treiber ist das Mietwachstum. Die Zeit der zweistelligen Wachstumsraten ist erstmal vorbei. Somit ist bei den Renditen von einer Seitwärtsbewegung auszugehen, auch wenn auf lange Sicht eine erneute zinsgetriebene Renditekompression wahrscheinlich ist oder anders formuliert, die Kaufpreise wieder steigen.

Frage: Welche Rolle spielt ESG für die in der Region aktiven Anbieter und Nachfrager?

Nicolas Roy: Seit sich die Investmentmärkte wieder abgekühlt haben, ist auf Seiten der Investoren die Erfüllung ihrer ESG-Kriterien ganz oben auf der Agenda, vor allem im Hinblick auf den zukünftigen Wiederverkaufswert. Auch für Nutzer mit starker Markenpräsenz etwa aus dem Lebensmittelbereich ist die Umsetzung von ESG-Maßnahmen sehr wichtig geworden. Dabei geht es nicht nur um energetische Eigenschaften, die direkten Einfluss auf die Nebenkosten haben können, sondern auch um soziale Kriterien wie beispielsweise das Arbeitsumfeld, um die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen.

Frage: Welches sind die Alleinstellungsmerkmale für die Ruhrregion und gibt es Konkurrenzregionen?

Nicolas Roy: Andere Regionen sind eher ergänzend als konkurrierend. Für den Standort Ruhrgebiet sprechen einerseits die hohe Bevölkerungsdichte und andererseits die Nähe zu den niederländischen Seehäfen als optimale Ausgangslage für die Weiterverteilung von Gütern – dies zu etwas geringeren Mietkosten als im Raum Düsseldorf/Köln. ■





WEITERE NACHRICHTEN

Bochum: **Vonovia** beabsichtigt nach Presseberichten, die Anteile an der **Deutsche Wohnen** von jetzt 87% auf 100% aufzustocken. Den außenstehenden Aktionären sollen im Tausch Vonovia-Aktien angeboten werden. Diese Aktien will Vonovia durch eine Kapitalerhöhung schaffen.

Düsseldorf: Mit dem neu gegründeten Tochterunternehmen **Revaris** will die **Bema Group** Stranded Assets und in Not geratenen Projekten im Bestand aufhelfen, auch als Servicedeveloper und Joint-Venture-Partner.

Duisburg: Im Hafen auf der ehemaligen Kohleinsel hat **duisport** den ersten Bauabschnitt des komplett digital gesteuerten Duisburg Gateway Terminal (DGT) in Betrieb genommen. Im Projekt "enerPort II" wird dabei die Klimaneutralität erprobt.

Essen: Die Modemarke **OVS** hat für ihre erste deutsche Filiale 1.100 qm in der Limbecker Straße 55-57 angemietet. **Brockhoff** hat die Eigentümergesellschaft aus Essen beraten.

Essen: **Silverton** will die frühere **RWE-Zentrale** in der Kruppstraße 5 unter dem Namen "High Five" vermarkten.

Essen: Nach der Schließung der **Karstadt**-Filiale mit rd. 20.000 qm im Einkaufszentrum Limbecker Platz wird **ECE** die Fläche umbauen und neu aufteilen. Als ein möglicher Mieter ist **P&C** im Gespräch, bisher Kettwiger Straße 37. Eine Neueröffnung der Flächen ist erst in Q1-Q2 2026 vorgesehen.

Gladbeck: **Alcaro Invest**, eine Tochter der **Osmab Holding**, hat zwei Brownfield Entwicklungen für Logistik mit insgesamt 29.000 qm Mietfläche an **CBRE Investment Management Germany** verkauft. Das "Log Plaza Gladbeck 1" an der Beisenstraße 47 mit rd. 16.000 qm Mietfläche ist langfristig an **Swiss Commerce** vermietet für das zugehörige Solinger E-Commerce-Unternehmen **C. Jul. Herbertz**. **BNP Paribas Real Estate** vermittelte.

Herne: Die **Wureme GmbH & Co. KG** hat den Zuschlag für das Rathauscarré in Wanne erhalten. Auf ca. 11.000 qm Fläche sollen fünf Gebäude unterschiedlicher Nutzung entstehen.

Holzwickede: Die **Wirtschaftsförderungsgesellschaft Kreis Unna mbH** hat mit der Vermarktung der Erweiterungsfläche des ECO PORT jenseits der A40 als ECO PORT-Süd mit 9,5 ha teilbarer Gesamtfläche unweit des Flughafens Dortmund begonnen. Gleichzeitig bringt sie den „Innovationspark Fröndenberg“ mit ca. 18 ha Fläche an den Markt. Beides sind Flächenangebote für Gewerbe auf Greenfield mit hohem qualitativem Anspruch an die Nutzer.

The MIPIM Awards are back!

Show your leadership in real estate by starring in the MIPIM Awards 2025, celebrating the industry's most useful, sustainable and visionary projects.

From exemplary buildings in real estate's chief asset classes, to mixed-use and urban regeneration schemes that rewrite the rule book, the winners of the MIPIM Awards 2025 will all have one thing in common: a holistic commitment to sustainability.

Get started by completing the pre-entry form before 22 November 2024. It's completely free and will only take a few minutes!

Sicherheits- und Verteidigungstechnologien wird eine neue Messe präsentieren, die 2026 in Essen Premiere feiert:

Die **Euro Defence Expo** bringt vom 22. bis zum 25. September 2026 Entscheidungsträger, Experten und Innovatoren zum Austausch über Neuheiten rund um Sicherheits- und Verteidigungstechnologien zusammen. Geplant sind daher verschiedene Möglichkeiten und Foren für den Austausch zwischen Politik, Industrie und dem militärischen Nutzer von Sicherheits- und Verteidigungstechnologien. Die Euro Defence Expo wird parallel zur Sicherheitsmesse Security Essen stattfinden. ■

STADTPLANUNG AUF DER GRÜNEN WIESE

Im Osten Hamburgs entsteht der Stadtteil Oberbillwerder – der größte nach der HafenCity

Sabine Richter

15 Kilometer vom Hamburger Stadtzentrum entfernt, ganz im Osten, soll der 105. Stadtteil Hamburgs entstehen. Es wird nach der HafenCity der größte Stadtteil und in vielerlei Hinsicht etwas ganz Besonderes werden: Der Senat möchte hier „europaweit Maßstäbe für die Stadtentwicklung“ setzen. Die Planer orientieren sich an internationalen Vorbildern aus Kopenhagen, Aarhus oder der Seestadt Wien-Aspern. Hier sollen nicht die Gebäude im Mittelpunkt stehen, sondern die Menschen und das Lebensgefühl.

Die Gegend ist wenig bekannt bei den Hamburgern, aber schon lange im Fokus der Stadtentwickler. Denn in einer Viertelstunde ist man mit der S-Bahn in der Hamburger Innenstadt, in wenigen Minuten im Zentrum des etablierten Stadtteils Bergedorf und mit dem Fahrrad soll man über die Veloschnellrouten in 30 Minuten in die City radeln können. Die Grundstücke hat sich Hamburg vor mehr als 100 Jahren gesichert. Noch besteht das 118 Hektar große Gelände aus Feldern und grünen Wiesen. In einigen Jahren sollen hier in 6.000 bis 7.000 Wohneinheiten 15.000 Menschen wohnen und 5.000 arbeiten.

Bereits 2016 hat der Senat die **IBA Hamburg GmbH**, Tochterunternehmen der Stadt, mit der Erstellung eines Masterplans für das Gebiet Oberbillwerder beauftragt. Der S-Bahn-Anschluss Allermöhe ist seit Jahren fertig. Die vorbereitenden Arbeiten sollen noch Ende dieses Jahres starten, der Hochbau dürfte um 2028 beginnen, die Fertigstellung ist in den 2040er Jahren geplant.

Abwechslungsreiches Quartier, lebendige Nachbarschaften: Fünf Quartiere bilden den neuen Stadtteil. Das Blaue Quartier entsteht direkt am Wasser, das ländliche Gartenquartier am Nordrand wird einen Übergang in die historische Kulturlandschaft Billwerders ermöglichen. Das weniger verdichtete Parkquartier mit Kleingärten soll Oberbillwerder eines Tages mit Bergedorf-West verknüpfen. Das Zentrum wird das Bahnquartier mit Mehrfamilienhäusern sein, die als erstes gebaut werden. Es soll urbane Dichte mit Cafés, Geschäften und einer Hochschule mit einer Mensa bieten, die sich dem Stadtteil öffnet.

Bauprojekte von privaten und städtischen Bauträgern, Genossenschaften und vor allem Baugemeinschaften - etwa 20% der Fläche sollen für sie reserviert werden - sollen eine lebendige Nachbarschaft für unterschiedlichste

Bewohner schaffen. Ein Drittel der zumeist barrierearmen Wohnungen werden, wie in Hamburg üblich, öffentlich gefördert werden. Neue Eigenheime wird es in Form von Doppel- und Reihenhäusern geben.

Die Architektur soll möglichst vielfältig werden. Deshalb gibt es für die zentralen Baufelder Wettbewerbe. Der Durchschnitt im Geschosswohnungsbau liegt bei vier Stockwerken, Sprünge nach oben mit bis zu acht Geschossen sollen ein abwechslungsreiches Bild schaffen.

3.000 der 5.000 Arbeitsplätze bringt allein die neue Infrastruktur. Geplant sind zwei Grundschulen, ein Gymnasium und eine Stadtteilschule auf einem Campus, ein Berufs- und Bildungszentrum sowie mindestens 14 Kitas sowie weitere soziale Einrichtungen. Die Flächen von Schul- und öffentlichen Sportanlagen sollen mehrfach genutzt werden können. Der Stadtteil soll auch ein 25-Meter-Schwimmbad bekommen. Mit der Hochschule für Angewandte Wissenschaften gibt es einen Ankernutzer im Herzen von Oberbillwerder. 5.000 Studenten werden den Campus und damit das Viertel beleben.

Geplant wird der Stadtteil von der städtischen Projektentwicklungsgesellschaft IBA Hamburg Verantwortlich ist IBA-Geschäftsführer **Kay Gätjens**, früher Bezirksamtsleiter, der das Amt von **Karen Pein** übernommen hat, die zur Stadtentwicklungssenatorin aufstieg.

Die Stadt der kurzen Wege ist das Ziel. Die Erschließung hat Fußgänger, Radfahrer und den öffentlichen Personennahverkehr in den Fokus genommen. Geparkte und parkplatzsuchende Autos soll man im öffentlichen Raum wenig sehen. Der Kfz-Verkehr wird über eine Haupt-Ringstraße geführt und über drei Anbindungen an das vorhandene Straßennetz angeschlossen. Elf bis 13 gut erreichbare Mobilitäts-Hubs an den zentralen Quartiersplätzen dienen als eine Art erweitertes Parkhaus, hier kann man auch Mietwagen buchen, es soll Servicebüros, Einzelhändler und Freizeitangebote geben.

Autos sollen eine Nebenrolle spielen: Kalkuliert wird zunächst mit einem Stellplatzschlüssel von 0,6 - drei Autos für fünf Haushalte, weniger als im Hamburger Schnitt von knapp 0,8. Wie viele Stellplätze letztendlich benötigt werden, wird die Praxis zeigen. Gerade Familien, das zeigen Zahlen aus Hamburgs Neubaugebiet Mitte Altona, kommen oft auf eine Zahl von 1,5 Autos.

Die existierende Landschaftsstruktur aus geraden Entwässerungsgräben und einem Sportpark im Westen soll den neuen Stadtteil prägen. Der „Aktivitätspark“ als zentrale öffentliche Sportanlage entsteht im Osten des neuen Stadtteils, dem Grünen Quartier. Ein grüner Loop, ein abwechslungsreich modelliertes rund 160.000 qm großes Band am

Wasser, wird den ganzen Stadtteil durchziehen und die Quartiere verbinden.

Großes Thema ist Nachhaltigkeit. Die Wärmeversorgung soll zu 100% grün sein und durch Abwärmenutzung aus Abwasser überwiegend vor Ort erzeugt werden. Das zirkuläre Bauen, das Häuser als Rohstofflager sieht, wird hier umgesetzt. Alle verwendeten Bauteile werden dokumentiert, so dass sie im Fall des Abrisses recycelt werden können. ■

SERIE:
DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*
TALK OF THE TOWN
„Schwarzer Herbst oder der Weiße aus Umbrien?“

Winfried D. E. Völcker, Hospitality-Experte
www.voelcker-hospitality.de

Verschonen Sie mich bitte mit 360° vernetztem Denken. Klar hängt alles irgendwie zusammen und voneinander ab. Auch der umgekippte Sack Reis in China. Hotelinvestoren von Developern & Architekten. (Die natürlichen Feinde des Hoteliers). Alle zusammen vom Hotelbetreiber. Der vom Wohlgefallen seiner Kunden. Aber lassen wir die Kirche mal im Dorf, denn es gibt solche und solche. Einem Unternehmer aus Genf, einst Stammgast im Schwarzen Bock zu Wiesbaden, bot ich mein Hotel zum Kauf an: Er: „Lieber Herr Völcker, ich habe so viel Geld in Hotels verdient, das möchte ich mit Hotels nicht wieder verlieren.“



Winfried D. E. Völcker,
Hotelier & Gastronom

Dabei ist das Hotelgeschäft faszinierend und so einfach, wie es alt ist. Vier Zutaten braucht's. Ein attraktives, interessantes, einzigartiges, aber nicht artiges Rezept, Verzeihung: Konzept. Eine frequentierte, nachfragestarke Lage, einen Standort mit dem Genius Loci. Einen motivierten Dirigenten, den Betreiber, der es vermag, das Konzept-Ensemble leidenschaftlich und klangvoll zu dirigieren. (Das ist sein unbezahlbares Vermögen!). Und es braucht Kapital. Viel Kapital. Zu diesen vier Langfristfaktoren kommen fünf mittel- und kurzfristige Marketing Forces, der Marketing-Mix MM 5.0. Mehr nicht. Sagt einer etwas anderes, bestellen Sie ihm einen schönen Gruß von mir, er hat keine Ahnung. Nur so entsteht Wertschöpfung.

Den Wert einer Hotelimmobilie steigert (oder auch nicht) der Betreiber über die Netto-Netto Zimmerdurchschnittsrate x 1000 x Anzahl der Zimmer.. (65% Belegung

vorausgesetzt) Oder der Wert wird vom EBITDAR/ GOP abgeleitet: GOP nach USALI, multipliziert mit Faktor 12 bis 15 - oder wünsch Dir was...

Was wäre z. B. ein fairer Pachtfaktor, als finanzieller Handlungsrahmen, für alle Akteure? Als Hotelmann mit 40 Jahren Eigentümer- und Betreibererfahrung sage ich: 1.5. (Turnkey. Dach & Fach beim Verpächter). Ergo, von einer Million GOP/ EBITDAR erhält der Verpächter 2/3 zur Amortisation seines Einsatzes (ROI). Der Betreiber 1/3 für sein Vermögen, Honig aus Steinen zu ziehen. Einen höheren Mietabdeckungsfaktor (RCR, Rent Coverage Ratio) empfehle ich nicht, es sei denn, der Verpächter bevorzugt häufige Betreiberwechsel. Höhere Faktoren erzielen Trüffelobjekte. Die sind aber rar. Trüffelschweine auch. Aus die Maus.

Zeitgleich mit der Expo Real startet in Umbrien die Trüffelsaison. Trüffel sind nicht gleich Trüffel. Der frische schwarze Herbsttrüffel zum Beispiel, über Uncinatum, kostet 1.390,00 Euro das Kilo. Der Tuber magnatum pico, unter uns Kennern „Der Weiße aus Umbrien“, genannt, kommt a bisserl teurer: 9.750,00 Euro das Kilo. Das ist wie **Adlon** vs. **Motel One**. 7 x teurer. 7 x attraktiver? 7 x rentabler? 7 x schmackhafter?

Hotelimmobilien, wie „Der Weiße aus Umbrien“, sind halt Trophäen, Schmuckstücke, was mich an eine liebenswerte, reiche Bankierswitwe aus Wien erinnert. Sie entschied nach meiner Beratung: „Ich kaufe!“ Begründung: „Lieber ein Hotel am Hals als gar keinen Schmuck“.

Hotel ist Theater. Hotel ist Erlebniswelt. Ein volles Haus der Beweis dafür, dass alles richtig gemacht wurde. Gibst Du Deinen Kunden nämlich was die wirklich wollen, ist der Erfolg nicht zu verhindern. Gäste kaufen keinen Preis, sondern Befriedigung für sich selbst: „Das bin ich mir wert. Das habe ich mir verdient.“ „High Touch“ spült 40% mehr Umsatz in die Kasse, pro Stuhl. pro Zimmer. 100 pro. Kommen Emotionen ins Spiel, setzt der Verstand meist aus. Das Leben ist auch zu kurz, um in Kasperlbuden zu wohnen...

Back to the Roots. Back to Profits: Der GOP/ EBITDAR nach dem US Uniform System of Accounts ist ein global verlässlicher Indikator für die Leistungsfähigkeit und Gewinnpotentiale einer Hotelunternehmung. Der reicht derzeit vielerorts nicht mehr aus, um den vertraglichen Verpflichtungen nachzukommen. Die Nachfrage fehlt. Kunden haben wieder Stacheldraht in der Hose. Umsatz produzierende, freundliche Mitarbeiter fehlen. Betriebsbedingt hohe Fixkosten erschweren den Aufstieg durch den Breakeven Punkt. Von jedem Euro Umsatz unterhalb bleibt halt nix über. Hätte man einen Plan für den Aufstieg durch den Breakeven, (gibt es immer) wären es schnell 50 Cents und mehr nach unten durch: Alles hängt irgendwie zusammen. ► Aber auch der Sack Reis in China? ►

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51
info@rohmert.de
www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Constanze Wrede

Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götz, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Caroline Rohmert, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,
Geisenfeld

Redaktl. Beirat: Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS (Studiendekan, Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer (Studiendekan/FRICS; Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen - Geislingen)

Verlag:

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

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Alles geht, wenn Du willst, was Du mußt, haben **Dieter Müller** und seine Ehefrau **Ursula Schelle-Müller** gezeigt. Müller verkaufte vor 30 Jahren seine öden Astron Hotels an die Spanier. Müller zog sich zurück und plante „Motel One“. Brüten, nicht gackern! Mal ehrlich, welcher Hotelier hat in den letzten 25 Jahren smart und leise 120 attraktive, begehrte Hotels erschaffen? (Ich wollte es, bin aber noch total weit davon entfernt) Wer hat in 25 Jahren einen (Motel One-) Unternehmenswert von über 4.3 Mrd. Euro erwirtschaftet? Wer, außer Müller, kann so gut zum halben Preis bauen und die Hütten dann auch noch zu höchst auskömmlichen Preisen füllen? Ihr Architekt vielleicht?

Die Hospitality Branche ist die globale Wachstumsbranche des 21. Jahrhunderts. Sie ist spannend und profitgeladen für alle, die begreifen, Erfolg in Hotellerie und Gastronomie „is about people & concepts. Überall fehlen Leute. Aber es gibt genug Gute. Zahlst Du Peanuts, kriegst Du Monkeys. Willst Du Schwanensee inszenieren kannst Du keine Enten casten. Völ(c)ker hört die Signale. Ich wünsche gute Geschäfte und viel Vergnügen mit der schönsten Assetklasse der Welt. Ein Expo-Besuch ohne neues Geschäft, das wäre ja wie Weißwurst ohne Brez`n, und ohne süßen Senf. ■

Wir möchten uns an dieser Stelle noch einmal bei unseren Partnern und den Firmen, die diese Ausgabe möglich gemacht haben, bedanken:

Aurelis Real Estate, Bauwert Aktiengesellschaft, Branicks Group AG, BVT Unternehmensgruppe, cds Wohnbau Berlin GmbH, DF Deutsche Finance Holding AG, EBZ Business School; Empira AG, Finexity Services GmbH, Garbe Unternehmensgruppe, Jamestown US-Immobilien GmbH, Ökorenta GmbH, Union Investment, Real I.S. AG, Sonar Real Estate GmbH, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH, Vanderlicht GmbH & Co.KG, vdp Research GmbH sowie HypZert, Verifort Capital Group GmbH.

**Viel Erfolg, Spaß und
viele neue
Erkenntnisse
auf der Expo Real
2024**

**wünscht Ihnen
Ihr Team von**



rohmertmedien

tagesaktuell. kostenlos. informativ.

www.rohmert-medien.de

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

Spezial zur EXPO REAL 2024

INHALTSVERZEICHNIS

Editorial	1
Hahn startet Vertrieb von Publikums-AIF NR. 180	2
BVT Residential Fonds Nr.19 mit Entwicklungen im US-Wohnungsbau	4
WealthCap bringt Doppel-AIF mit Investitionen in PE-Zielfonds	5
Sustainable Energy Fund: Art.-9-Fonds der BVT für Instis	6
IMMAC-Fonds investiert in Bad Rothenfelde	8
Pluswertfonds 181 von Hahn investiert in Kölner Baumarkt	9
US-Treuhand kauft Schnäppchen-Büroimmobilie in Atlanta	10
Paribus bietet Direktinvestitionen in Ladesäulen für E-Autos	12
Ökorenta mit neuem New-Energy-Fonds	12
Deutsche Finance bringt AIF mit Investitionen in US-Logistikimmobilien	13
Dr. Peters startet AIF mit Rewe und Aldi	14
Deutsche Fonds Holding will Anteile in Immo-AG übertragen	14
Auf ein Wort zu offenen Immobilienfonds: Sonja Knorr von Scope	15
Steinbeis/ Fondsbörse Private Markets: Handel am Sekundärmarkt schlägt Kündigung	16
Impressum	17

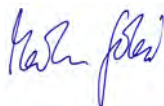
Meiner Meinung nach...

Wie lief das Jahr 2024 bislang für die Anbieter von Publikumsfonds mit Immobilien und anderen Sachwerten? Könnte besser sein – das wird wohl jeder unterschreiben. Die Sachwertbeteiligungen müssen aktiv verkauft werden, kein Anleger steht morgens auf und sagt sich: Heute zeichne ich mal einen AIF mit Pflegeheimen, Supermärkten, Bürogebäuden in den USA, Windrädern oder Private-Equity. Doch war das jemals anders, seitdem die Verlustzuweisungen als steuerlicher Anreiz zur Zeichnung geschlossener Fonds gestrichen wurden? Das wissen die Anbieter natürlich und liefern ihren Vertrieben regelmäßig Argumente, um aktiv in den Verkauf einzusteigen.



Sie glauben weiterhin an den Markt und das Produkt. Anders lässt sich die stattliche Zahl der Angebote der vergangenen Monate nicht deuten. Wobei es nicht immer die Immobilie sein muss. Daher finden Sie in dieser Zusammenfassung auch Fonds mit Erneuerbaren Energien und Risikokapital. Und wenn die Zinsen wieder sinken, werden die Karten sowieso neu gemischt.

Viel Spaß beim Lesen!



Markus Gotzi,
Chefredakteur
Der Fondsbrief

PS: Vielleicht sehen wir uns ja auf der Expo Real 2024 in München? Ich bin da!

Der nächste Fondsbrief mit der Nummer 467 erscheint dann in der Woche nach der Expo am 18. Oktober.

Für Schrauber und Gärtner

Hahn Gruppe bringt Publikums-AIF mit Bauhaus als Mieter in Landshut

Die Hahn Gruppe bleibt fleißig. Zum Jahresbeginn 2024 hat sie den Vertrieb des Publikums-AIF mit der Nummer 180 gestartet. Anleger beteiligen sich diesmal an einem Bauhaus-Baumarkt im bayerischen Landshut.

Markt. Geschraubt wird immer. Der eine kanns besser, ich eher so naja. Und dennoch könnte sich sogar für mich eine Kundenkarte im Baumarkt lohnen. Im Jahr 2022 konnte die Branche einen Gesamtbruttoumsatz von knapp 22 Mrd. Euro erzielen - und damit eine nominale Umsatzsteigerung von 7,8%. Nach Ablauf der wesentlichen Corona-Beschränkungen zum Ende des ersten Quartals 2022 stromerten die Kunden wieder verstärkt durch die Gänge der Baumärkte. Entsprechend stiegen die Umsätze der stationären Bau- und Gartenfachmärkte – der Onlinehandel ärgerte sich folgerichtig über einen Umsatzrückgang von 14,5% im Vergleich zum Vorjahr.

Objekt. Hahn kennt die Immobilie schon seit vielen Jahren, denn sie war Investitionsobjekt im „Hahn German Retail Fund“, dem ersten Spezialfonds für institutionelle Anleger aus dem Hause Hahn. Das Vehikel wurde im vergangenen Jahr liquidiert, die meisten Immobilien verkauft. Der Bauhaus in Landshut wanderte in den Publikums-AIF. So etwas ist nicht unüblich bei Hahn. Die Immobilie im Vorgängerfonds war sogar Investitionsobjekt im inzwischen dritten Hahn-Produkt.

Mieter. Der Mieter Bauhaus hat einen Mietanteil in Höhe von knapp 88 Prozent am gesamten prognostizierten Jahresmietaufkommen des Hahn Pluswertfonds 180. Der zweite Mieter Penny hat dementsprechend einen Anteil von rund zwölf Prozent. Der Vertrag mit Bauhaus läuft bis September 2033, Penny hat bis 2030 unterschrieben. Die Einnahmen summieren sich auf 1,41 Millionen Euro, was bezogen auf die Gesamtinvestition einen Faktor von 20,2 bedeutet. Vor einem Jahr waren vergleichbare Immobilien deutlich teurer.

Kalkulation. Der Fonds kommt auf ein Gesamtvolumen von 28,45 Millionen Euro. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 20.000 Euro plus Agio mit insgesamt



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



knapp 20 Millionen Euro. Das Darlehen ist 8,5 Millionen Euro schwer. Die Zinsen sind rund zehn Jahre fix und betragen effektiv 4,4 Prozent. Die anfängliche Tilgung liegt bei 1,5 Prozent. Nach Ablauf der Zinsfestschreibung beträgt die Restschuld rund 4,5 Jahreseinnahmen.

Erträge. Sind alle Zinsen und Kosten beglichen, bleiben Anlegern Ausschüttungen in Höhe von 4,5 Prozent. Das ist viel im Vergleich aktueller Angebote. Der Gesamt rückfluss soll bis zum geplanten Verkauf des Baumarkts im Jahr 2038 im mittleren Szenario 172 Prozent erreichen. Das wäre ein durchschnittlicher Vermögenszuwachs von 4,3 Prozent pro anno. Ein Käufer würde das 15-fache der Mieteinnahmen zahlen, die bis dahin in der Prognose um rund 25 Prozent steigen – also rund 26,5 Millionen Euro.

Kosten. Die anfänglichen Kosten für Konzeption, Vertrieb etc. summieren sich auf 14 Prozent plus fünf Prozent Agio. Jährlich fallen 2,6 Prozent des Nettoinventarwertes für die Verwaltung des Fonds an.

Steuern. Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung

und Verpachtung. Das steuerliche Ergebnis der Ausschüttungen liegt im Schnitt bei 2,5 Prozent.

Anbieter. Die Hahn-Gruppe ist anerkannter Spezialist für Publikumsfonds und andere Investitionsvehikel mit großflächigem Einzelhandel. Die Performance ist in Ordnung.

Meiner Meinung nach... Typischer Hahn-Fonds mit einer konkreten Handelsimmobilie. Diesmal kein Supermarkt, sondern ein Baumarkt mit angegliedertem Discounter. Die laufende Nummer 180 spricht für die Expertise des Anbieters, der sich auf großflächigen Einzelhandel spezialisiert hat. Die Mietverträge haben eine überschaubare Restlaufzeit, jedoch ist eine Verlängerung nicht unrealistisch, da die Kommunen Flächen dieser Größe nur sehr restriktiv genehmigen. Die Ausschüttungen in Höhe von 4,5 Prozent liegen über dem aktuellen Durchschnitt – obwohl der Fonds das Darlehen von Beginn an tilgt. Für Anleger, die auf weiterhin stabile Baumarkt-Umsätze durch Heimwerker und Hobbygärtner setzen. ■

Marketing-Anzeige

Starke Performance!

Bewährte Fondsserie mit bislang mehr als 210 Mio. € geleisteten Auszahlungen an die Anleger.*

Aktueller AIF
jetzt informieren!



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 15

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/aktueller-publikums-aif](https://www.oekorenta.de/aktueller-publikums-aif)

Wenn der Traum vom Eigenheim platzt

BVT bringt Fonds Nummer 19 mit Entwicklungen in den US-Wohnungsbau

Auch in Zeiten schwacher Märkte geben manche Fondsinitiatoren Vollgas. BVT hatte im vorigen Jahr mehrere Angebote für private und vermögende Anleger im Vertrieb. Und legt bereits nach. Der Publikums-AIF „Residential 19“ setzt die Reihe der USA-Fonds aus dem Hause BVT mit unveränderter Konzeption fort.

Konzept. Der Fonds investiert in den Wohnungsbau auf dem amerikanischen Kontinent. Anleger beteiligen sich ab 30.000 Dollar plus drei Prozent Agio an der Projektentwicklung von mindestens zwei Wohnanlagen an der Ostküste der USA.

Objekte. Der Spezialbegriff für die Investitionsobjekte lautet „Multi-Family“. Darunter fallen Apartmentanla-

gen ab fünf Wohneinheiten, in der Regel sind solche Anlagen jedoch durchschnittlich 250 Wohnungen groß. Multi-Family-Apartmentanlagen werden durch ein professionelles Propertymanagement verwaltet. **BVT** will ausschließlich den Bau von „Class-A“-Apartments finanzieren.

Standorte. BVT sieht die besten Investitions-Chancen an der Ostküste der USA und nicht weit davon entfernt. Konkret nennt das Unternehmen die Metropolen Boston, Washington D.C., Orlando und Atlanta.

US-Wohnungsmarkt. Die USA stellen nach Indien und China das Land mit der weltweit drittgrößten Bevölkerung. Seit Jahren wächst die Zahl der Einwohner kontinuierlich, und der Trend dürfte sich fortsetzen. Seit dem Jahr 2000 ist die Einwohnerzahl um 20 Prozent gestiegen. Von aktuell 335 Millionen Menschen rechnen die Experten in ihren Prognosen mit 400 Millionen im Jahr 2060. Derzeit gibt es in den USA rund 85 Millionen Eigenheime und 45 Millionen Mietobjekte. ▶

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

Kalkulation. Dieser Fonds kann gemäß seiner Konzeption erst Einnahmen auszahlen, nach dem die entwickelten Wohnanlagen mit Gewinn verkauft wurden. Im mittleren Szenario geht BVT davon aus, dass der Gesamtrückfluss aus Erträgen und Kapitalrückzahlungen 129 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlage erreicht. Die Prognose beruht auf den Erfahrungswerten der Vorgängerbonds und berücksichtigt die aktuelle Marktsituation, ist aber genau das: Eine Prognose, eine Schätzung.

Steuern. Günstige Steuersätze in den USA. Liegen die Einnahmen unter 11.000 Dollar, fallen dort nur zehn Prozent an.

Kosten. Die Initialkosten summieren sich auf 11,2 Prozent der Kommanditeinlage inklusive Agio.

Anbieter. BVT zählt zu den Dinosauriern unter den Anbietern geschlossener Fonds. Seit 1976 hat das Münchner Unternehmen Beteiligungsmodelle im Volumen von 7,7 Milliarden Euro aufgelegt.

Meiner Meinung nach... Residential-Fonds Nummer 19 der Münchner BVT. Wie gehabt beteiligen sich Anleger an der Finanzierung von Projektentwicklungen im Osten der USA. In Frage kommen Wohnanlagen in ausgewählten Metropolen. Die Demografie und der Markt sprechen für das Investment. Die Zahl der Einwohner und Haushalte wird weiter steigen, die gestiegenen Zinsen dürften ein Grund dafür sein, dass viele Amis ihre Pläne vom Eigenheim erst einmal auf Eis legen und statt dessen in Mietwohnungen ziehen. Mit einigen Sicherheitsbausteinen will BVT die Risiken begrenzen. Aber: Eine Projektentwicklung komplett ohne Investitionszins wird es niemals geben. Für Anleger, die Risiko und Renditeaussichten in einem angemessenen Verhältnis sehen. ■

Hoffnung ruht auf Hugo Boss

Wealthcap bringt Doppel-AIF mit Investitionen in Private-Equity-Zielfonds

Private Equity erreichte in Publikumsfonds 2023 erstmals einen zweistelligen Anteil am Gesamtergebnis. Lag es jetzt daran, dass der Kuchen so klein war wie lange nicht mehr, oder ist das Wagniskapital in der Gunst der Anleger gestiegen?

Egal, manche Emissionshäuser setzen schon lange und kontinuierlich auf Angebote mit Wagniskapital für private Anleger. **Wealthcap** vertreibt aktuell die Pro-

dukte „Fondsportfolio Private Equity 25“ und 26. Sie unterscheiden sich hauptsächlich in der Mindestbeteiligung und in der Kostenstruktur. In diesem Fonds-Check geht es um den Fonds mit der Nummer 25.

Strategie: Wie gewohnt liegt der Investmentfokus der beiden Dachfonds auf Buy-out-Zielfonds, die in größere Unternehmen in wachstumsstarken Märkten mit Wertsteigerungspotenzial überwiegend in Europa investieren. Darin hat Wealthcap Erfahrung. So schloss das Unternehmen Ende 2023 die Vorgänger mit den Nummern 23 und 24 mit Kapitalzusagen von mehr als 100 Millionen Euro.

Buy out: Gemeint ist der Umbau eines Unternehmens mit dem Ziel, es anschließend gewinnbringend zu veräußern. Mögliche Exits sind der Verkauf an die Konkurrenz oder der Gang an die Börse. Beispiele für erfolgreiche Buy-Out-Unternehmen sind **Hugo Boss, Hunkemöller, Teufel Lautsprecher, Unitymedia, Jack Wolfskin, Rossmann, Douglas** und **Fielmann**. Aber natürlich gibt es auch die unzähligen Firmen, die es trotz frischem Kapital nicht geschafft haben.

Konzept: Wealthcap legt seine Private-Equity-Beteiligungen als Dachfonds auf, die wiederum in institutionelle Spezialfonds und Publikumsfonds investieren. Die Vorgänger haben sechs bis Zielfonds ausgewählt und darüber bis zu 250 Unternehmen finanziert.

Kalkulation: Zu Tickets ab 10.000 Euro plus 7,5 Prozent Agio gibt Wealthcap eine Platzierungsgarantie für 15 Millionen Euro. Die Einzahlungen erfolgen in Raten. Was am Ende dabei herauskommt, kann niemand seriös prognostizieren. Zu viele Variablen, zu viele Fragezeichen, außerdem werden Erträge reinvestiert. Den Anlegern bleiben im mittleren Szenario umgerechnete jährliche Renditen von 2,5 Prozent nach Kosten.

Kosten: Grund für die eher mageren Ergebnisse sind zum einen die vorgeschriebene aber unwahrscheinliche Annahme einer vollständigen Kapitalbindung über die gesamte Laufzeit und zum anderen die Kosten des Investments. Sie summieren sich inklusive Agio bis zum Ablauf der geplanten Laufzeit Ende 2038 auf 53 Prozent des Kapitals (49 Prozent). Nachzulesen in den Verkaufsunterlagen.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Was das im Einzelfall bedeutet, am besten mit dem Steuerberater abklären.

Anbieter: Wealthcap ist ein Unternehmen der italienischen Bank **UniCredit**. Zum Sachwertportfolio zählen neben Immobilien Private-

Equity-Beteiligungen. Seit 28 Jahren legt das Unternehmen diese Fonds auf und hat damit bei 18.600 Zeichnungen rund 1,2 Milliarden Euro akquiriert.

Meiner Meinung nach... Weitere Private-Equity-Fonds von Wealthcap für private und vermögende Anleger. Damit ermöglicht es das Emissionshaus seinen Kunden, mit überschaubarem Einsatz zu investieren wie millionenschwere Großanleger. Aber das Modell hat seinen Preis, wobei Wealthcap betont, die meisten Kosten würden auf Ebene der Zielfonds anfallen. Die prognostizierten Renditen bleiben somit überschaubar. Und wie üblich bei Blind Pools, steht das tatsächliche Ergebnis in den Sternen. Für Anleger, die Spielgeld einsetzen können. ■

Artikel-9-Fonds für Instis

BVT setzt auf die Gewinner der Entwicklung auf den Sachwertemärkten

Erneuerbare Energien sind die Gewinner der Entwicklungen auf dem Sachwertemarkt. Das war eine Erkenntnis des jüngsten Sachwertegipfels in München. Ökorenta-Geschäftsführer Jörg Busboom zum Beispiel berichtete von einem guten Geschäftsjahr 2023, und EURAMCO betritt nach elfjähriger Vertriebspause mit einem New-Energy-Fonds für private Kapitalanleger wieder den Markt. Aber auch institutionelle Investoren betrachten die Erneuerbaren als Alternative zu den Immobilien in ihrem Portfolio. Für diese Zielgruppe legt BVT den „Sustainable Energy Fund“ als geschlossenen Artikel-9-AIF nach Luxemburger Recht auf (SICAF-RAIF).

Konzeption: Der Fonds will 200 Millionen Euro Eigenkapital einsammeln und in Anlagen Erneuerbarer Energien und Energiespeicher investieren. In Frage

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

ROADSHOW 2024 US TREUHAND

Der richtige Zeitpunkt in den US-Immobilienmarkt einzusteigen ist JETZT!

Dazu laden wir Sie persönlich zu unserer Roadshow in fünf Städten ein!

www.usroadshow.de

Stuttgart 25.09.2024

Ingolstadt 26.09.2024

Köln 08.10.2024

Frankfurt 10.10.2024

Hamburg 15.10.2024



kommen Direktinvestments in der Europäischen Union, wobei der Fokus auf Bestandsobjekte liegt, ergänzt durch Entwicklungsprojekte in den letzten Zügen (late stage). Der Fonds will sechs bis acht Projekte erwerben, wobei Fremdkapital bis zu 60 Prozent des Fondsportfolios auf Projektebene erlaubt sind.

Größtes Problem derzeit ist es, an geeignete, rentable Objekte zu kommen. Dabei verlässt sich **BVT** auf seine Erfahrung. Bereits 1989 hat das Unternehmen seinen ersten Windkraftfonds aufgelegt und 262 Prozent Ausschüttungen an die Anleger geleistet. Seitdem hat das New-Energy-Team Transaktionen in Höhe von rund 800 Millionen Euro begleitet. Eine eigene Projektentwicklungsgesellschaft im Unternehmensverbund erleichtert den Zugang zu potenziellen Assets.

Markt: Zwar stellen fossile Energieträger in der Europäischen Union noch immer den größten Anteil unter der Stromproduktion, doch damit sollte es bald vorbei sein. Prognosen gehen davon aus, dass die Windkraft schon 2030 Gas, Öl, Kohle und Nuklear eingeholt haben wird. Zehn Jahre später stammen dann drei Viertel des produzierten Stroms aus Wind, Wasser und Solar. Die Treibhausgas-Emissionen sinken in diesem Szenario nahe null. Parallel dazu steigt der Bedarf an Speichermöglichkeiten. Hier erwartet BVT ein starkes

Wachstum in den kommenden Jahren. Für Investoren bieten sich durch die erwarteten Entwicklungen Gelegenheiten, die jedoch von Land zu Land unterschiedlich sind. Deutschland und Frankreich würden derzeit Renditen zwischen 5,5 und 6,5 Prozent ermöglichen. In Litauen und Kroatien seien dagegen Erträge um neun Prozent möglich - natürlich verbunden mit den entsprechenden Risiken.

Standorte: Neben Deutschland mit einem angestrebten Anteil von bis zu 50 Prozent und einem 50-MW-Windpark als Seed-Investment, will der Fonds vor allem in Skandinavien und im Baltikum investieren. Süd- und Osteuropa spielen bei den potenziellen Standorten nur eine kleine Rolle.

Kalkulation. Nach der Investitionsphase stellt BVT seinen Anlegern Ausschüttungen zwischen fünf und acht Prozent in Aussicht. Inklusive des kalkulierten Verkaufserlöses von 90 bis 110 Prozent des investierten Kapitals kommen die Fondszeichner so auf einen Gesamtrückfluss zwischen 170 Prozent und 220 Prozent innerhalb von zwölf Jahren. Die prognostizierte Rendite beträgt sieben bis neun Prozent nach Kosten und Steuern auf Fondsebene. ▶

Jetzt die Chance eines Käufermarktes nutzen

Und in Jamestown 32 investieren!

Der Fonds im Überblick



Investitionsorte

Metropolen der USA



Nutzungsarten

Bestandsimmobilien mit Entwicklungspotenzial



Währung

Anlage in der Weltleitwährung US-Dollar



Kostenlose Infomappe anfordern!

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt des Jamestown 32 L.P. & Co geschlossene Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketing-Anzeige stammen mit Ausnahme der separat gekennzeichneten Quellenangaben von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown 32 L.P. & Co. geschlossene Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Marienburger Str. 17, 50968 Köln erhältlich.

Marketing-Anzeige



Tamarac Town Square

- Großraum Miami, Florida
- Mietfläche: 12.000 m²
- Vermietungsquote: 85%
- Zweitbevölkerungsreichster Bezirk Floridas



Fountain Oaks

- Atlanta, Georgia
- Mietfläche: 15.000 m²
- Vermietungsquote: 92%
- Ca. 200.000 US-Dollar Haushaltseinkommen

Kosten. Jährlich fallen acht Prozent des investierten Kapitals für die Verwaltung an.

Meiner Meinung nach... Artikel-9-Fonds für vermögende und institutionelle Investoren, die mindestens zwei Millionen Euro anlegen wollen und können. Wer sich in diesen Tagen mit Asset-Managern unterhält, bekommt meistens diese Information: Institutionelle investieren in diesen Wochen und Monaten genau null Euro Eigenkapital in Immobilien. Besser läuft es bei Erneuerbaren Energien, weshalb der New-Energy-Fonds offenbar die derzeit richtigen Assets auf der Einkaufsliste hat. Ob unter dem Strich die Rendite steht wie prognostiziert dahinter stehen viele Fragezeichen. Die BVT-Expertise auf den Energie-Märkten jedenfalls ist belastbar und nachvollziehbar. Für Investoren, die darauf setzen, dass Wind, Wasser und Solar die maßgeblichen Energieträger werden. Alleine die politischen Weichenstellungen in Europa zielen deutlich in genau diese Richtung. ■

Reha für den Pflegemarkt

IMMAC-Fonds investiert in eine Klinik im Kurort Bad Rothenfeld

Manchmal kann es schnell gehen auf den Immobilienmärkten. Heute noch Investors Liebling, morgen bereits links liegen gelassen. Aktuell betrifft das zum Beispiel die Pflegeimmobilien. Das spürt auch die IMMAC. Waren die Fonds mit solchen Objekten früher ruck zuck platziert, zieht sich der Vertrieb derzeit länger hin. Das trifft auch den „IMMAC Sozialimmobilien 125. Renditefonds“, obwohl der nicht in ein Pflegeheim investiert, sondern in eine Reha-Einrichtung.

Objekt. Anleger beteiligen sich mit dem aktuellen **IMMAC-Fonds** an einer Klinik für Rehabilitation in Bad Rothenfelde. Die „Klinik am Kurpark“ ist ein Gebäude-Ensemble aus dem Jahr 1996, das in den Folgejahren erweitert und modernisiert wurde. Das Haus bietet in 222 Zimmern Platz für 299 stationäre Betten, aufgeteilt in 145 Einzel- und 77 Doppelzimmer. Die Auslastung im Jahr 2023 betrug rund 93 Prozent.

Behandlungsmöglichkeiten. Der Schwerpunkt in der Klinik im Kurpark liegt in der Kardiologie und der Orthopädie. Typische Patienten leiden also zum Beispiel unter Herz-Kreislauf-Erkrankungen, an Sportverletzungen und Rückenschmerzen.

Pächter. Betreiberin der Klinik am Kurpark ist ein Unternehmen der **Hasselmann Gruppe**, eine Pflegegruppe mit regionalem Schwerpunkt in Nieder-

sachsen. Eine Wirtschaftsagentur hat den Bonitätsindex von 185 vergeben, was einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 0,14 Prozent nach Basel-II-Kriterien entspricht.

Markt. Die Corona-Pandemie hat die Belegung der Reha-Einrichtung kräftig durcheinandergewirbelt. Zählten die Statistiker im Jahr 2019 noch 1,99 Millionen Behandlungsfälle in 1.112 Einrichtungen mit insgesamt rund 163.000 Betten, waren es ein Jahr später nur noch 1,57 Millionen Fälle. Grund waren verschobene Operationen und Angst vor Infektionen – Sie werden sich erinnern. Seitdem erholt sich der Markt, die Zahl der Behandlungen steigt. Dennoch hat der Investmentmarkt für Pflegeheime, Seniorenimmobilien und Kliniken mit einer akuten Abschlussflaute zu kämpfen. Mit 39 Transaktionen wurden 2023 weniger als halb so viele Gesundheitsimmobilien gekauft wie im Vorjahr mit 89, berichtet **Jones Lang LaSalle**. Damit bewegt sich der Investmentmarkt in diesem Immobiliensegment auf dem Niveau von 2015.

Kalkulation. Der Fonds kauft die Immobilie inklusive Erbbaurechte zum Preis von 23,27 Millionen Euro. Einschließlich Betreiberzuschüssen für Sanierungsmaßnahmen, Grunderwerbsteuer, Notar- und Gerichtskosten summiert sich der Preis auf 25,2 Millionen Euro. Sind alle Zinsen und Kosten beglichen, erhalten die Anleger Ausschüttungen in Höhe von zunächst 4,75 Prozent, die ab 2028 auf fünf Prozent steigen. In der Prognoserechnung kommen Anleger so bis zum geplanten Verkauf der Klinik nach 15 Jahren auf einen Gesamtmittelrückfluss von 182 Prozent vor Steuern, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 77 Prozent.

Kosten. Die Initialkosten summieren sich auf rund 24 Prozent des Eigenkapitals inklusive Agio. Für die Verwaltung fallen im Schnitt 1,5 Prozent des Fondswertes an.

Anbieter. IMMAC hat sich auf Fonds mit Sozialimmobilien spezialisiert. Die Laufende Nummer 125 belegt die langjährige Erfahrung. Die Performance ist in Ordnung.

Meiner Meinung nach... Publikums-AIF mit einer Rehaklinik in Bad Rothenfelde. Nach einer Delle während der Pandemie hat sich die Auslastung der Kliniken wieder erholt. Trotzdem haben Sozialimmobilien ihren Nimbus verloren. **Jones Lang LaSalle** hat ermittelt, dass der Investmentmarkt für Pflegeheime, Seniorenimmobilien und Kliniken mit einer akuten Abschlussflaute zu kämpfen hat. Mit 39 Transaktionen wurden 2023 weniger als halb so viele Gesundheitsimmobilien gekauft wie im Vorjahr. Mit einem potenten Betreiber kann sich die Investition dennoch lohnen. IMMAC als Anbieter des Fonds ist ein erfahrener Experte in diesem Immobilien-Segment. ■

Wo es in Köln Lichterketten gibt

Hahn bringt Nachfolge-Fonds für Privatanleger ebenfalls mit einem Baumarkt

Das ist selten. Diesmal schreibe ich hier über ein Fondsobjekt, das ich sehr gut kenne. Einen aufblasbaren Pool habe ich dort gekauft, einen Akku-Schrauber und eine Lichterkette für den Weihnachtsbaum. Typisches Sortiment eines Baumarktes. Mit dem Publikums-AIF „Pluswertfonds 181“ der Hahn-Gruppe können sich Anleger ab 20.000 Euro plus fünf Prozent Agio an dem OBI-Baumarkt in Köln Marsdorf beteiligen.

Objekt: Zum Preis von 27 Millionen Euro hat Hahn die Immobilie für den Fonds gekauft. Im Verhältnis zur Jahresmiete von 1,8 Millionen Euro ist das ein Kaufpreisfaktor von 15. Das erscheint angemessen. Der Markt stammt aus dem Jahr 2006. Der Baumarkt befindet sich in einem Gewerbegebiet im Osten Kölns. Er teilt sich den Parkplatz mit einem ALDI-Markt. Auf der anderen Straßenseite ist ein Mediamarkt, wenige Meter entfernt ein Sport-Discounter und eine Spielzeughandelskette.

Mieter: Mieterin des Bau- und Gartenmarktes in Köln ist die OBI GmbH & Co. Deutschland KG, Wermelskirchen, ein Konzernunternehmen der OBI Gruppe. Der Vertrag läuft seit 2010 und endet Mitte 2035. **Creditreform** weist einen Bonitätsindex von 174 aus, was einer sehr guten Bonität entspricht.


Kalkulation: Alles in allem liegt der Aufwand bei 35,725 Millionen Euro. Anleger beteiligen sich mit 25,725 Millionen Euro inklusive Agio. Sind alle Kosten und Zinsen beglichen, bleiben Anlegern Ausschüttungen in Höhe von 4,5 Prozent, die nach zwölf Jahren auf 4,75 Prozent steigen.

Prognose: Im Basis-Szenario geht der Anbieter davon aus, dass Anleger über die Laufzeit auf einen Gesamttrückfluss von 175 Prozent kommt – nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 70 Prozent, was eine Rendite von 3,9 Prozent bedeutet.

Kosten: Die Initialkosten summieren sich auf 14 Prozent des Eigenkapitals plus fünf Prozent Agio. Laufend fallen für die Verwaltung des Fonds 0,6 Prozent des Nettoinventarwertes an. Übliche Werte.

Meiner Meinung nach... Die Hahn-Gruppe ist sehr fleißig auch in diesen eher schwierigen Zeiten. Vor

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

wenigen Wochen erst hat sie die Platzierung des Vorgängers gemeldet – mit einem Baumarkt in Landshut. Offenbar ist es weiterhin schwierig, geeignete, Fach- oder Supermärkte zu finden, die sich in einem geschlossenen Fonds rechnen. Die Kalkulation ist realistisch, die Prognose ebenfalls. Wer davon ausgeht, dass die Deutschen ein Volk von Hobby-Bastlern und Gärtnern bleiben – und ich sehe keinen Grund, warum sich das ändern sollte – kann sich näher mit dem Hahn-Fonds befassen. ■

Schnapper-Deal in Atlanta

US Treuhand kauft Büroimmobilie aus Sondersituation zum zehnfachen

Was ist los in Amerika? Bei Anbietern und Anlegern stehen die Vereinigten Staaten hoch im Kurs – im vergangenen Jahr stellten US-Immobilienfonds den größten Teil der Sachwertbeteiligungen für private Kapitalanleger. Gleichzeitig hören wir beunruhigende Nachrichten zu wirtschaftlichen und politischen Themen.

US Treuhand glaubt fest an die Chancen auf dem US-Immobilienmarkt. Zum Preis von 175 Mio. Dollar hat US-Treuhand-Chef **Lothar Estein** gemeinsam mit seinem US-Partner **Vanderbilt** das Bürogebäude in Atlanta gekauft. Bei einer Jahresmiete von 17,5 Mio. USD eine einfache Rechnung: Der Einkaufsfaktor liegt beim zehnfachen, was den Begriff „Schnäppchen“ rechtfertigt.

In einem Hintergrund-Gespräch mit der Presse hat Estein die Besonderheiten des Deals aufgezählt: So hat er mitbekommen, dass die US-Investmentgesellschaft **BlackRock** den vorherigen Eigentümer des Gebäudes „Three Ravinia“ inklusive aller weiteren Immobilien übernommen, aber nur Interesse an den Wohnungen hatte. Daher wollte BlackRock die Büroimmobilie in Atlanta ohne Aufsehen und zügig verkaufen. Wie Estein berichtet, ging der Deal in 14 Tagen über die Bühne – sehr ungewöhnlich für eine Transaktion in diesem Volumen.

Mieter: Zu den größten Nutzern zählen die Hauptverwaltung von **IHG Hotel & Resorts** und die Reederei **Hapag Lloyd**. Die Einnahmen liegen rund 20% unter dem Marktniveau, was Reserven für eventuelle Weiter- und Anschlussvermietungen bedeutet. Klar ist, dass

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

Mieter mit den aktuellsten Verträgen, zum Beispiel **Hapag Lloyd**, bereits deutlich mehr zahlen.

Kalkulation: Anleger beteiligen sich gemäß der Prognose zu Tickets ab 20.000 Dollar mit 78,75 Mio. Dollar inklusive fünf Prozent Agio an dem Fonds. Im Zuge der Transaktion hat Estein auch die Fremdfinanzierung in Höhe von 115 Millionen Dollar übernommen. Die Hypothek hat eine Laufzeit bis 2042 und verzinst sich zu 4,5 Prozent. Das sind gute Konditionen, denn der aktuelle Zinssatz für Immobilienkredite mit vergleichbarer Laufzeit liegt bei rund 6,6 Prozent.

Gewinn-Szenario: Obwohl der Fonds bis zum geplanten Verkauf der Immobilie im Jahr 2033 rund 58 Mio. USD in weitere Sanierungen und Mietanreize stecken will, würden Anleger bei einem Verkauf des Objekts zum elffachen der dann erwarteten Jahresmiete auf ein Gesamtergebnis von 223% kommen, was einer Rendite von 12,3% entspricht. Das Ergebnis setzt sich zusammen aus kalkulierten jährlichen Ausschüttungen in Höhe von 5,25% und dem erwarteten Verkaufserlös von 173 Prozent.

Kosten: Die Initialkosten für Vertrieb und Konzeption summieren sich auf 15,5% des EKs inkl. Agio. Die

laufenden Kosten für die Verwaltung betragen 1,6%.

Anbieter: US Treuhand hat sich innerhalb von drei Jahrzehnten zu einem Experten in Sachen US-Immobilien entwickelt. In dieser Zeit hat das Unternehmen 21 Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 4,8 Milliarden Dollar realisiert. Nicht alle Fonds liefen wie geplant. Aber eines lässt sich ohne Zweifel sagen: Lothar Estein setzt sich intensiv für seine Anleger ein. Beim Fonds „Victory Park“ in Dallas zum Beispiel konnte er Verluste für die Anleger entgegen aller Erwartungen mit hohem persönlichen Einsatz vermeiden. Ein gutes, seriöses Unternehmen.

Meiner Meinung nach... US-Immobilienfonds mit einem Bürogebäude im Großraum Atlanta. So abgedroschen es klingt – aber im Einkauf liegt der Gewinn. US Treuhand hat das Fondsobjekt zum zehnfachen der Jahresmiete aus einer Sondersituation geschossen. Eine gute Basis für stattliche Renditen, selbst in der kalkulierten Höhe. Der Anbieter hat bewiesen, dass ihm das Wohl seiner Anleger wichtig ist. Mit elf Prozent bleibt Lothar Estein selbst beteiligt. Weitere Investments im Fonds sind geplant. Die Vorzeichen für ein erfolgreiches Investment stehen gut. ■

JETZT INVESTIEREN!

Flagship-Baumarkt
Metropole Köln

 **Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

OBI
Gartenparadies

HALLO KÖLN

HAHN PLUSWERTFONDS – 181 BAUMARKT KÖLN

www.hahnag.de



Volle Ladung fürs Portfolio

Paribus bietet Direktinvestitionen im Zusammenhang mit Elektro-Autos an

Sachwerte mal anders. Paribus Capital bietet Privatanlegern den Kauf von Ladesäulen für Elektro-Autos an. Acht Jahre lang bekommen sie monatlich eine fixe Miete und außerdem erfolgsabhängige Einnahmen. Läuft alles nach Plan, kommen die Investoren auf ein Plus von knapp 80 Prozent.

Markt: Das Geschäft mit Elektro-Autos kommt nicht so richtig in Fahrt. Der **ADAC** hat im April 2024 rund 29.700 neue PKW mit Batterie-Antrieb registriert. Das ist sogar ein leichtes Minus von 0,2 Prozent im Vergleich zum April vergangenen Jahres. Damit liegt der Anteil der E-Autos an allen Neuzulassungen bei 12,2 Prozent, was ebenfalls unter dem Wert des Vorjahres liegt, als der Anteil 14,7 Prozent betrug.

Objekte: Zum Preis von 17.000 Euro plus Umsatzsteuer bietet Paribus Anlegern den Kauf der Ladestationen an. Dabei arbeitet der Finanzdienstleister mit **Wirelane** zusammen, einem Betreiber von Ladestationen in Deutschland. Wirelane installiert die Säulen auf Stellplätzen von Hotels wie **Motel One, Leonardo, Dorint, Best Western** und baut daneben die Infrastruktur im öffentlichen Straßennetz aus.

Kalkulation: Paribus rechnet mit einem Preis von 43 bis 47 Cent pro Kilowattstunde. Dabei kann es den Käufern egal sein, ob an ihrer Säule gestromt wird oder nicht. Denn Wirelane poolt die Einnahmen aller Säulen und überweist den Besitzern monatlich ein Prozent des Kaufpreises. Macht im Jahr zwölf Prozent, über acht Jahre knapp den Einsatz zurück. Rentabel soll die Investition durch die variable, zusätzliche erfolgsabhängige Miete sein. Paribus nennt eine Rendite von 10,7 Prozent über das gebundene Kapital vor Steuern.

Exit: Die Dauer des Investments orientiert sich mit acht Jahren an den aktuell üblichen Laufzeiten vieler strukturierter Sachwerte-Produkte, hat aber auch einen ganz praktischen Grund. Paribus rechnet damit, dass die technische Entwicklung in dieser Zeit so weit vorangeschritten ist, dass die Ladesäulen nicht mehr State of the Art sind.

Anbieter: Paribus ist groß geworden mit der Übernahme anderer Gesellschaften, zum Beispiel **Wölbern**. Das Volumen laufender und abgeschlossener Investments beläuft sich auf rund vier Milliarden Euro. Rund 40.000 Anleger werden betreut.

Kosten: An dieser Stelle ist das Angebot nicht sehr transparent. Denn natürlich fallen Kosten an für Vertrieb, Konzeption und Verwaltung. Solange die Prognose des Anbieters aufgeht, dürfte das den Anlegern egal sein. Zumal ein direkter Erwerb der Ladesäulen über Wirelane nicht möglich ist.

Meiner Meinung nach... Sachwert-Investment der anderen Art. Zusätzliche Ladesäulen sind unbedingt nötig, um die Pläne in Sachen Elektro-Mobilität voranzutreiben. Die Säulen sind nicht die schnellsten. Aber deutlich günstiger als die Hyper-Charger, die bis zu 130.000 Euro kosten können, wie **Thomas Böcher** von Paribus berichtet. Wer über Nacht auf sein Auto verzichten kann, sollte aber auch mit 22 Kilowatt wieder mobil werden. Die Poolung der Einnahmen reduziert die Risiken. Ob die Kalkulation aufgeht wie geplant, bleibt unternehmerisches Risiko. Eine Alternative zu strukturierten Kapitalanlagen. ■

New-Energy-Fonds zum Jubiläum

Ökorenta steht kurz vor dem Abschluss eines Start-Portfolios in Bayern

Klimawandel? Welcher Klimawandel? Jahrhundert-Hochwasser strömen jährlich, aktuell versinkt Bayern in den Fluten, weil es tagelang schüttet wie aus Eimern, aber noch immer leugnen manche, dass die extremen Wetterereignisse Folgen unseres Energieverbrauchs sind.

Andere haben durchaus ein Gespür für die Veränderungen, was unter anderem den Erfolg von Anbietern von Sachwerte-Beteiligungen mit Erneuerbaren Energien erklärt. Und dann gibt es noch diejenigen, die vor allem auf die Rendite schauen. Der aktuelle New-Energy-Fonds von **Ökorenta** stellt seinen Zeichnern innerhalb von zehneinhalb Jahren einen Kapitalrückfluss von 173 Prozent vor Steuern in Aussicht. Also ein Plus von 68 Prozent.

Objekte. Der Publikums-AIF „Erneuerbare Energien 15“ investiert in Windräder und Solaranlagen in Deutschland. Ein Start-Portfolio besteht aus vier Solarparks in Bayern an den Standorten Flickendorf, Margarethenried, Großschwaiba und Ödgarten. Der Fonds will Anteile von jeweils 29 bis 59 Prozent daran erwerben. Die Nutzungsverträge haben eine Laufzeit von rund 30 Jahren.

Markt. Der Anteil der erneuerbaren Energien am Stromverbrauch wächst beständig: Von rund sechs

Prozent im Jahr 2000 auf mehr als 50 Prozent im Jahr 2023. Das zeigen Daten der Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik (AGEE-Stat) beim Umweltbundesamt. Mit knapp 52 Prozent im vergangenen Jahr liegt der Anteil 5,6 Prozentpunkte über dem Wert des Vorjahres. Damit wurde erstmals mehr als die Hälfte des gesamten Stromverbrauchs aus erneuerbaren Quellen gedeckt.

Kalkulation. Ökorenta rechnet mit einem Fondsvolumen in Höhe von 40 Millionen Euro, wobei eine Erhöhung bis auf 100 Millionen Euro möglich ist. Anleger beteiligen sich mit Tickets ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Die Investitionsquote gibt Ökorenta mit 92,3 Prozent an. Der Fonds selbst nimmt keine Darlehen auf, wobei die Anlagen durchaus teilweise fremdfinanziert sein können.

Gewinn-Szenario. Die Ausschüttungen starten bei zwei Prozent und steigen auf bis zu sechs Prozent. Inklusive des kalkulierten Verkaufserlöses kommen Anleger im Basis-Szenario auf ein Ergebnis von 173 Prozent. Wir reden von einer Prognose. Entscheidend für die tatsächliche Rentabilität wird die Entwicklung der Strompreise sein.

Anbieter. Gegründet 1999 hat Ökorenta bei mehr als 13.000 Anlegern rund 417 Millionen Euro Eigenkapital akquiriert. Die Summe der Ausschüttungen hat 193 Millionen Euro erreicht.

Kosten. Die Initialkosten betragen inklusive Agio rund 12,7 Prozent des Eigenkapitals. Für die Verwaltung fallen knapp 2,3 Prozent des Nettoinventarwertes an.

Steuern. Anleger erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb.

Meiner Meinung nach... New-Energy-Fonds im Jahr des 25. Jubiläums von Ökorenta. Der Markt um Windparks und Solaranlagen ist umkämpft. Umso wichtiger ist es, dass ein Anbieter eine Investitions-Pipeline nachweisen kann. Die Kalkulation erscheint nachvollziehbar. Für Anleger, die ein grünes Gewissen mit der Aussicht auf realistische Erträge kombinieren wollen. ■

Projektentwicklungen auf Lager

Deutsche Finance bringt AIF mit Investitionen in US-Logistikimmobilien

Logistikimmobilien ragen heraus aus dem eher traurigen Markt für Gewerbeimmobilien. Investo-

ren haben die Chancen der Hallen erkannt, die zur Lagerhaltung, Kommissionierung und Verteilung von Gütern genutzt werden. Deutsche Finance sucht mit dem „DF Investment Fund 24“ Kapital zum Bau von Logistikimmobilien in den USA.

Märkte. Das Segment ist diversifiziert. Erfüllt eine reine Industrieimmobilie einfachste Baustandards, ist eine Light Industrial Immobilie unter anderem durch verkehrsgünstige Lage und ein modernes Flächennutzungs-Konzept charakterisiert. In der Regel verfügt sie über einen maßgeblichen Anteil an Produktions- und Hallenfläche mit überdurchschnittlicher Traglast und Raumhöhe. Von Bedeutung ist zudem die Lage. Nachgefragte Objekte befinden sich in der Nähe von Flughäfen, Güterbahnhöfen und Autobahn-Knotenpunkten.

Kalkulation. Deutsche Finance möchte 53,5 Millionen Dollar einsammeln. Die Mindestgröße der Tickets liegt bei 10.000 Dollar plus fünf Prozent Agio, wobei der Anbieter Beteiligungen ab 25.000 Dollar präferiert. Der Fonds ist ein Kurzläufer mit einer Laufzeit bis Juni 2027. Allerdings kann die Frist mit Beschluss einer einfachen Mehrheit der Anleger um bis zu zwei Jahre verlängert werden.

Gewinn-Szenario. Läuft alles wie geplant, summiert sich der Gesamtrückfluss auf 122 Prozent, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 17 Prozent.

Kosten. Die Kosten kommen auf 16,4 Prozent des Kapitaleinsatzes inklusive Agio.

Anbieter. Deutsche Finance ist einer der großen Anbieter von Sachwertbeteiligungen von privaten und professionellen Kapitalanlegern. Er zählt in seinen Verkaufsunterlagen 23 AIF und 25 Mandate institutioneller Investoren auf. Das verwaltete Vermögen hat die Zwölf-Milliarden-Euro-Marke überschritten.

Meiner Meinung nach... Lagerhallen und andere Logistikimmobilien machen den Unterschied. Deutsche Finance bietet mit seinem aktuellen AIF die Finanzierung von Projektentwicklungen im Süden der USA an. Das Konzept sieht den zügigen Verkauf der Immobilien vor, daher ist das Kapital nur wenige Jahre gebunden. Natürlich lassen sich bei einer Projektentwicklung Risiken nie komplett ausschließen, doch das gilt doch eigentlich für alle Immobilienbeteiligungen. Anbieter Deutsche Finance hat eine Vielzahl von Fonds für institutionelle Investoren und Privatanlegern aufgelegt, ist also erfahren genug. Für Anleger, die währungsdiversifiziert in Logistikimmobilien investieren wollen. ■

AIF startet mit ALDI und REWE

Dr. Peters vertreibt Semi-Blind-Pool mit Einzelhandels-Immobilien

Den Begriff habe ich lange nicht mehr benutzt: Systemrelevante Immobilien. Dazu zählten in der Corona-Zeit neben Ärztehäusern auch die Lebensmittelmärkte. Sie waren in der Krise beliebt, weil Anleger wussten, dass sie frisches Obst, Brot, Fleisch und Klopapier nicht nur online kaufen konnten. Das hat dazu geführt, dass die Zahl der Anbieter stieg. Dr. Peters platziert seinen zweiten Publikums-AIF mit Fachmärkten und Nahversorgern.

Markt. In einem grundsätzlich schwachen Transaktionsmarkt sind Lebensmittelmärkte relativ gefragt. Das Segment der Handelsimmobilien führte 2023 nach Zahlen von **Savills** mit 5,5 Milliarden Euro das Ranking aller Gewerbeimmobilien an – was aber in erster Linie am schwachen Markt für Büroimmobilien liegt. Die Hälfte der Investitionen im Handelssegment entfällt auf Supermärkte, Discounter und Fachmarktzentren.

Objekte. Der Fonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ startet als Semi-Blind-Pool mit einem Objekt. Mindestens zwei weitere Investitionen in Immobilien vom Typ Lebensmitteleinzelhandel, Baumärkte, Drogerien und Fachmarktzentren sind geplant.

Anfang Juli hat **Dr. Peters** darüber informiert, dass der Fonds ein erstes Objekt erworben hat. Es handelt sich um ein Nahversorgungszentrum in Beckum. Der Anbieter hat elf Millionen Euro für den Markt mit 7.500 Quadratmetern gezahlt. Bezogen auf die Jahresmiete von 754.000 Euro ist das ein günstiger Einkaufsfaktor von 14,6. Hauptmieter sind **REWE**, **ALDI** und **tedoc**, ein Einzelhändler aus dem Bau- und Einrichtungsbereich.

Kalkulation. Der Fonds rechnet mit knapp 42,87 Millionen Euro Investitionsvolumen auf Ebene der Objektgesellschaften, wobei sich das Eigenkapital auf 30 Millionen Euro summiert. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Die Mietverträge mit ALDI und tedoc laufen bis 2032, REWE hat seinen Kontrakt im vergangenen Jahr um fünf Jahre bis 2028 verlängert.

Gewinn-Szenario. Der Fonds schüttet anfänglich 4,25 Prozent p.a. aus. Die Auszahlungen fließen halbjährlich und sollen gemäß der Prognose auf fünf Prozent steigen. Bei einer Laufzeit bis Ende 2037 kommen sie im mittleren Szenario auf einen Gesamtmittelrückfluss von 165 Prozent, also ein Plus von 60 Prozent vor Steuern.

Kosten. Die Initialkosten liegen bei 13,3 Prozent inklusive Agio. Laufend stellt Dr. Peters gut ein Prozent des Anlagebetrages für die Verwaltung in Rechnung. Außerdem fallen Transaktionskosten beim Kauf und Verkauf der Fondsobjekte an, die 0,43 Prozent des Eigenkapitals betragen.

Anbieter. Dr. Peters zählt zu den Anbietern mit langer Historie im Geschäft mit Publikumsfonds. Die Assets umfassen Schiffe, Flugzeuge, Erneuerbare Energien und Immobilien.

Steuern. Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

Meiner Meinung nach... Die **Hahn Gruppe** und **Habona** sind zwei ausgewiesene Experten für Fonds mit Nahversorgern und Supermärkten mit langer Historie und nachvollziehbarer Performance. Dr. Peters hat das Segment erst vor kurzem für sich entdeckt und nun den zweiten AIF dieser Art aufgelegt. Das erste Objekt im Fonds ist zum Faktor von 14,6 Jahresmieten günstig eingekauft. Allerdings entfällt mit 2.300 Quadratmetern knapp ein Drittel der Mietfläche auf einen Einzelhändler für Teppiche, Badartikel, Leuchten und Malerbedarf, der damit nicht unbedingt die Voraussetzungen der Kategorie „Systemrelevanz“ erfüllt. ■

Vom Fondszeichner zum Aktionär?

Deutsche Fonds Holding will Anteile in neue Immobilien-AG übertragen

Die Deutsche Fonds Holding DFH hat rund 20.300 Anlegern von 19 geschlossenen Immobilienfonds in den vergangenen Tagen ein Angebot geschickt. Die Zeichner der Fonds mit Objekten an deutschen Standorten können ihre Anteile zurückgeben und erhalten Bares dafür, oder sie stimmen einer Übertragung der Fonds in eine Immobilien-Aktien-gesellschaft zu. Zu diesem Zweck hat DFH die Deutsche Real Estate Invest AG, kurz DREI AG, gegründet.

Alternativ dazu können die Anleger Zeichner der Fonds bleiben. Dann ändert sich nichts. So verfährt **DFH** auch mit Anlegern, die nicht auf den Brief reagieren. Nach Einschätzung des Unternehmens dürfte das aber die Ausnahme sein, denn die **DREI AG** will bis zu 80 Prozent der Kommanditanteile an den 19 geschlossenen Immobilienfonds erwerben, die von der DFH Group verwaltet werden. Dabei handelt es sich um Fonds, die DFH selbst aufgelegt hat, aber auch um Beteiligungen, die DFH seinerzeit von **AXA Merckens** und **IVG** übernommen hat. ►

Die Fonds umfassen 20 Immobilien in Städten wie Bonn, Stuttgart, Hamburg, Düsseldorf, Berlin, München, Köln und Frankfurt mit 550.000 Quadratmeter Fläche, meistens Büros. Nicht die schlechtesten Standorte. Die Vermietungsquote liegt bei 98,3 Prozent, die Restlaufzeit der Mietverträge beträgt knapp neun Jahre. Die aktuellen Mieteinnahmen von Nutzern wie **Axa**, **Allianz** und Vodafone summieren sich auf 103 Millionen Euro, die Nettorendite gibt DFH mit 5,9 Prozent an.

Auf welcher Grundlage rechnet die DFH mit den Anlegern ab, und wie umgeht sie Interessenkonflikte? Das Unternehmen hat den Immobilien-Berater **Savills** beauftragt, einen aktuellen Marktwert zu ermitteln. Im Ergebnis landet Savills bei 1,57 Milliarden Euro, was im Schnitt einen Quadratmeterwert von 2.800 Euro und das 15-fache der Jahresmiete bedeutet.

Wie sich die Anleger entscheiden – ob für einen Exit und Cash-out ihrer Beteiligung oder für einen Übertrag in die Immobilien-AG, ist nicht nur von Preis und Wert abhängig, sondern auch von anderen Faktoren. Wie lange sind die Investoren schon beteiligt? Sind sie zufrieden mit den Einnahmen, die sie mit den Fonds bereits erzielt haben? Setzen sie weiterhin auf den deutschen Büro-Immobilienmarkt? Wollen sie lieber einen Schlussstrich ziehen? Sehen sie Chancen in einer Immobilien-AG? Antworten darauf sollen sie im Verkaufsprospekt der Immobilien-AG finden, wobei ich nicht glaube, dass auch nur ein einziger Anleger sich die Mühe macht, 306 Seiten juristisch gehaltener Abhandlungen zu lesen und zu verstehen.

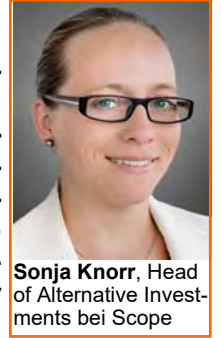
Wobei eins allerdings klar ist: Wer seine Anteile zu Geld machen will, nimmt einen Abschlag von 20 Prozent im Vergleich zum Umtauschangebot auf Grundlage des ermittelten Nettoinventarwertes (Net Asset Value, NAV) der DREI AG in Kauf. Der NAV berechnet sich als Differenz des Marktwerts der jeweiligen Fondsimmoblie und der langfristigen Finanzverbindlichkeiten der Fondsgesellschaft auf Grundlage der Savills-Gutachten. In Summe liegt der NAV bei rund 600 Millionen Euro – die Hypothekendarlehen kommen also auf rund eine Milliarde Euro. Entscheiden sich die Altzeichner für die neue Immobilien-AG, tauschen sie ihre nur eingeschränkt liquide Beteiligung an geschlossenen Immobilienfonds gegen fungible Aktien. Damit würden sie auf Diversifikation setzen, denn die AG hält Anteile an bis zu 20 Immobilien – was manche aber vielleicht gar nicht wollen. Wie sich der Kurs der neuen Immobilien-AG entwickelt, steht außerdem – wie bei allen Aktien – in den Sternen.

Welche Entscheidung die Anleger im Einzelfall treffen, sollten sie mit ihren Beratern klären. Die Frist läuft am 22. Oktober ab. ■

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.



Sonja Knorr, Head of Alternative Investments bei Scope

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 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 Anforderungen 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 vermarktbare.

Seit mehr als einem Jahr 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 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. ■

Handel am Sekundärmarkt schlägt Kündigung

Steinbeis-Studie: Institutionelle Investoren erkennen Vorteile des Sekundärmarkt an der Fondsbörse Private Marktes

Der Sekundärmarkt mit Anteilen an Spezialfonds für institutionelle Investoren in Deutschland gewinnt an Bedeutung. Das ist die zentrale Erkenntnis einer Befragung des **CFIN**, Research Center for Financial Services der **Steinbeis-Hochschule** in Kooperation mit der **Fondsbörse Private Markets**, dem regulierten Handelsplatz für institutionelle Investoren in Deutschland. So stuft mehr als die Hälfte der befragten professionellen Investoren vor allem Immobilienfonds (56 Prozent) und Infrastrukturfonds (54 Prozent) als attraktive Assetklassen für den Handel am Sekundärmarkt ein. An der wissenschaftlichen Studie beteiligten sich mehr als 100 institutionelle Investoren, darunter Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke.

„Gestiegene Zinsen, Inflation und neue ESG-Kriterien veranlassen institutionelle Investoren dazu, ihre Portfolios zu überprüfen und neu zu allozieren. Der Sekundärmarkt bietet Altanlegern eine attraktive Option, ihre Portfolios umzustrukturieren, ohne Spezial-AIF-Anteile zu kündigen. Neue Investoren profitieren von der Möglichkeit, in Immobilien mit nachvollziehbarer Performance einzusteigen. Gerade bei Immobilienfonds sehen wir aktuell vermehrtes Interesse bei Verkäufern wie Käufern“, sagt **Axel Gadeberg**, Vorstand der **Fondsbörse Private Markets**. Aber auch die Asset-Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften begrüßen die Möglichkeit des Handels. Denn er bietet eine Alternative zum Verkauf der Immobilien und der vergleichbaren Investments, falls die Anleger kündigen und ihr eingesetztes Kapital zurück möchten. In Zeiten sinkender Märkte wären Verluste für alle Beteiligten programmiert. Die Studie zeigt aber auch, dass es vielen Investoren an



Axel Gadeberg,
Vorstand Fondsbörse
Private Markets

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0170/6233636

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

Erfahrung und Vertrautheit mit den Mechanismen des Sekundärmarkthandels fehlt. „Wir arbeiten daran, die Vorteile des rechtssicheren Handels unter dem Dach der Börse Hamburg, Hannover und Düsseldorf bekannt zu machen“, so Gadeberg.

Institutionelle Investoren begrüßen die Idee, Spezialfondsanteile über einen Sekundärmarkt zu handeln. So finden 43 Prozent einen möglichen Kauf über den Sekundärmarkt attraktiv oder sogar sehr attraktiv, 41 Prozent äußerten sich ähnlich über einen möglichen Verkauf. Professionelle Unterstützung im Handel von Spezialfondsanteilen wünschen sich drei Viertel der Befragten (78 Prozent).

Mehr als die Hälfte der Befragten kann sich vorstellen, künftig Spezialfondsanteile über den Sekundärmarkt zu kaufen (58 Prozent) oder zu verkaufen (65 Prozent). Entscheidend für einen Kauf wären die Kurse bzw. Ankaufspreise (90 Prozent) und der vorhandene Track Record der Spezialfonds (62 Prozent). Strategische Asset-Reallokationen (76 Prozent), Quotenüberschreitungen in Portfolios (73 Prozent) und Änderungen von Risikoklassen im Anlagevehikel (38 Prozent) können den möglichen Verkauf begründen.

Die Mehrheit der institutionellen Investoren erwartet eine steigende Relevanz des Sekundärmarktes (54 Prozent). Weitere 40 Prozent messen dem Sekundärmarkt eine gleichbleibende Bedeutung zu.

Bei der Wahl eines geeigneten Handelsplatzes für Sekundärmarktinvestitionen spielen für die Befragten die Rechtssicherheit und Regulierung die größte Rolle (77 Prozent). Produkttransparenz (65 Prozent), Erreichbarkeit bei Fragen (58 Prozent) und die Preisbildung (51 Prozent) folgen knapp dahinter.

Während kleinere Investoren mehr Wert auf Nutzerfreundlichkeit (74 Pro-

zent), Geschwindigkeit bei der Abwicklung (68 Prozent) und den Preis (94 Prozent) legen, sind größeren Investoren vor allem Diskretion (94 Prozent) und Neutralität (92 Prozent) besonders wichtig.

Größere Investoren mit mehr als 2,5 Milliarden Euro Assets unter Management stufen Infrastrukturfonds (65 Prozent) als attraktivste Assetklasse für den Sekundärmarkt ein - dicht gefolgt von Immobilien (61 Prozent). Für kleinere Investoren hingegen stellen Immobilienfonds (46 Prozent) weiterhin die attraktivste Assetklasse, vor Infrastrukturfonds (36 Prozent).

Immobilien-AIFs (97 Prozent), Infrastruktur- (60 Prozent) und Corporate Private Equity/Debt & Mezzanine-Fonds (43 Prozent) sind derzeit in den meisten Portfolios institutioneller Investoren vertreten. Künftig planen zwei Drittel der Institutionellen, ihre Infrastruktur-Investments auszubauen (64 Prozent) – deutlich vor Immobilien (27 Prozent).

Meiner Meinung nach... Der Handel von Aktien und anderen Wertpapieren ist ein bedeutendes Standbein der Finanzmärkte. Und eine Selbstverständlichkeit. Ziel sollte es sein, die Vorteile von reguliertem, vorzeitigen Kauf und Verkauf auch bei Sachwerten wie Immobilien und Infrastruktur zu etablieren. Ein liquider Markt würde alle Beteiligten unabhängiger machen von Entwicklungen, wie wir sie in den vergangenen zwei Jahren zum Beispiel bei den Immobilien erlebt haben. Natürlich müssen dabei Besonderheiten beachtet werden. Die Transparenz, auf anderen Börsen eine wichtige Voraussetzung für regulierten Handel, kann unter institutionellen Investoren kontraproduktiv sein. Sie wünschen sich stattdessen Diskretion, ähnlich wie bei Direktinvestitionen. ■



RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 24
– CLUB DEAL US LOGISTIK –
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

Über diese exklusive Investmentstrategie erhalten Privatanleger einen Zugang zur attraktiven Assetklasse der Logistikimmobilien in Austin, Texas, der Technologie-Hochburg in den USA.

- Exklusiver Zugang durch Co-Investment
- Investment in fünf neu zu errichtende Logistikimmobilien
- Kurze Laufzeit von ca. 3 Jahren¹
- Attraktiver Gesamtmittelrückfluss von rd. 122 %²

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance.de/if24

¹ Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

² Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.