

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 471 | 50. KW | 13.12.2024 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Impresseclub: General überbringt Journalisten Weihnachtsgrüße	2
Auf ein Wort: Christian Kunz von TSO zur doppelten Premiere	4
Life-Science-Immobilien: Eine Nische mit enormem Wachstums-Potenzial	9
Patrizia-Umfrage: Investoren sehen Phase des Abwartens am Ende	11
Personalien	12
JLL-Analyse: Banken halten sich mit Hypotheken weiterhin zurück	13
Kieler Institut: Energetische Wohnungs-Sanierung ist ein Nullsummenspiel	15
Catella-Residential-Studie: Stabile Renditen stimulieren die Bautätigkeit	16
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

„Wann kommt der Ausblick auf 2025?“, hat ein Leser auf LinkedIn die vergangene Ausgabe des Fondsbriefs kommentiert. „Das wird spannender als der Rückblick.“ Damit wird er wohl recht haben. Ich bin mir aber nicht sicher, dass meine tatsächliche Einschätzungen der Zukunft zu der angestrebten, vorweihnachtlichen Besinnlichkeit der letzten Nummer des Jahres passt. Sie geht eher in die Richtung des Vortrags von Ex-General **Hans-Lothar Domröse** beim Impresseclub. Da war wenig von Lukas 2.14: „Friede auf Erden den Menschen seines Wohlgefallens.“

Daher schreibe ich lieber, wie ich mir 2025 wünsche. So wie ein Brief an das Christkind, aber unter realistischen Vorzeichen. Also weniger Pony und mehr Plüschtier. Ich wünsche mir, dass wir im Februar eine Regierung wählen, die Lösungen findet für die Probleme in diesem Land. Mit einem Wahlergebnis, dass die Demokratie stärkt und nicht beschädigt.

Ich wünsche mir, dass die kommende Regierung pragmatisch handelt. Dass sie die Bedrohungen unseres Wohlstands erkennt und Antworten darauf hat. Damit wir wieder Vertrauen in die politisch Verantwortlichen für unser Land finden.

Ich wünsche mir, dass die USA als Verbündeter Deutschlands ein Staat mit liberaler, demokratischer Grundordnung bleiben und innehalten auf dem Weg in ein westliches Nordkorea - ein Nepotismus, in dem nur die Loyalität zum Führer zählt. Ich wünsche mir, dass sich Lösungen finden, aktuelle Kriege zu beenden und eventuell kommende Konflikte zu verhindern. Vielleicht ist Syrien ja ein positives Signal.

Doch eher Pony als Stofftier? Macht nichts. Ist ja schließlich bald Weihnachten. Da sind alle Wünsche erlaubt. Ihnen wünsche ich eine frohe, besinnliche Zeit und viel Kraft und Energie für das Jahr 2025.

Eins noch. Die Vorbereitungen für den Sachwertegipfel 2025 laufen. Er findet statt am 20. Februar, erneut im Munico am Flughafen München. Sichern Sie sich noch bis Ende Dezember den Frühbucherrabatt (www.sachwertegipfel.de). Wenn Sie sich konkrete Themen für die Veranstaltung wünschen, gerne melden. Am besten direkt unter redaktion@gotzi.de.

Zwischen den Jahren machen wir Pause. Die nächste Ausgabe erscheint daher am 10. Januar 2025.

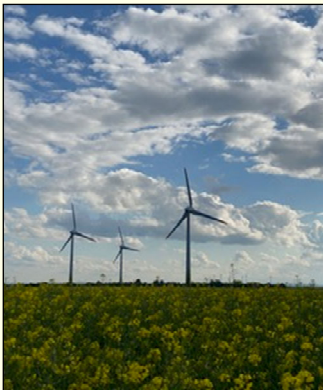
Viel Spaß beim Lesen!



Commerz Real

Klimavest kauft Windpark in Irland

Die **Commerz Real** hat für ihren Fonds „Klimavest“ einen neuen Windpark in den irischen Midlands erworben. Der Ankauf des Windparks Moanvane in der Grafschaft Offaly markiert für Klimavest den Einstieg in den irischen Markt für erneuerbare Energien. Der Park ist seit Ende September 2024 in Betrieb und befindet sich etwa 90 Autominuten westlich von Dublin. Er besteht aus zwölf Nordex-Turbinen mit einer installierten Leistung von 57,6 Megawatt (MW). Der Windpark liefert dem Fonds gesicherte Erträge auf Basis eines 15-jährigen Stromabnahmevertrags (Corporate PPA). Mit dieser strategischen Akquisition diversifiziert Klimavest sein Sachwertportfolio an erneuerbaren Energien in Europa weiter. Die Windenergie trägt zu einem Drittel zur Stromversorgung des Landes bei und entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Bestandteil des irischen Energiemixes. Neben Irland ist Klimavest in 43 Solar- und Windparks in Deutschland, Finnland, Schweden, Frankreich und Spanien investiert.



Commerz Real hat den ersten Windpark in Irland gekauft.



Vor der unseligen Allianz zwischen Russland und Nordkorea warnte Ex-General Hans-Lothar Domröse.

Warnung und Erinnerung

Gemischtes Programm zur Jubiläums-Veranstaltung des immesseclubs

„Die Welt ist im Krieg!“ Nicht gerade der erhoffte, ermutigende Einstieg in die Jubiläumsveranstaltung des immesseclubs. Im 20. Jahr trafen sich die Immobilienjournalisten Deutschlands in Berlin zu ihrer traditionellen Winterveranstaltung. Aber was willst Du erwarten, wenn Du einen ehemaligen Vier-Sterne-General an den Beginn der Vortragsreihe setzt. In seiner letzten aktiven Verwendung war Hans-Lothar Domröse Kommandeur der Nato-Truppen in Afghanistan.

Was er aus dem Nähkästchen plauderte, hob nicht gerade die vorweihnachtliche Besinnlichkeit, öffnete aber die Augen. **Domröse** sprach von einer Million Toten und Schwerverletzten auf dem Schlachtfeld und hält einen militärischen Sieg der Ukraine für unwahrscheinlich. „Auch wenn sie 1.000 Panzer bekommen, wird sich Russland nicht vertreiben lassen.“

Er sieht eine Lösung wie in Korea oder wie früher in Deutschland: „Checkpoint Charly – dazu neige ich.“ Das immerhin ist eine positive Nachricht: „Die Kriege in der Ukraine und in Israel erschöpfen sich.“ Und nach Ansicht Domröses bereits im kommenden Jahr. Schön wär's.

Denn das sind nicht die einzigen Brennpunkte rund um den Globus. Sor-

ge bereitet ihm die militärische Kooperation zwischen Russland und Nordkorea. Sollte **Kim Jong-un** Zugriff auf russische Atom-U-Boote bekommen, steige die internationale Bedrohung gewaltig. In Richtung **Donald Trump** meint der Ex-General, sollte der kommende US-Präsident die Zölle auf chinesische Güter erhöhen, müsste Deutschland mitgehen, denn die USA seien der gewachsene Partner. Ohne Stress werde das jedoch nicht ausgehen, denn China produziert alleine 90 Prozent aller Inhaltsstoffe für die hier benötigten Medikamente – eine unfassbare Abhängigkeit.

Hierzulande fordert der Militär-Experte eine schlagfertige Bundeswehr: „Ohne Wehrpflicht kommen wir nicht aus.“ Domröses Fazit und Ausblick: Wir geraten von einer guten Zeit in eine anstrengende. Aber wir schaffen das.“

Kommen wir zu den Immobilien-Themen, und wie der **ZIA** die Lage und die Aussichten bewertet. Das Fondsmarktstärkungsgesetz liege ebenso wie das Zukunftsfinanzierungsgesetz zur Wiedervorlage bei der kommenden Koalition, sagte Hauptgeschäftsführerin **Aygül Özkan**. Und auch das Bündnis bezahlbarer Wohnraum liege auf Eis: „Was ist aus den versprochenen 400.000 nötigen Wohnungen geworden?“ ▶

Özkan hofft darauf, dass Paragraph 246 des Baugesetzbuchs geändert wird. Dahinter stecken Sonderregelungen für die einzelnen Länder zum erleichterten Bau von Flüchtlingsunterkünften. Özkan fordert, den Paragraphen auszuweiten, um Mietwohnungen zügiger und mit weniger Vorschriften bauen zu können. Außerdem dürfe die Mietpreisbremse nicht verlängert werden. „Wenn die kommende Koalition in den ersten Tagen hier Lösungen findet, wäre das ein guter Schritt“, so die **ZIA**-Chefin.

Bei den KfW-Darlehen kritisiert Özkan die schwankenden Zinsen, die es Unternehmen erschweren, zu planen und zu kalkulieren. Außerdem fordert sie einheitliche Musterbauordnungen für Pflegeheime, denn eine Vielzahl der 5,6 Millionen pflegebedürftigen Menschen würden in Gebäuden aus den 50-er Jahren leben. Ansonsten lautet ihr Apell an die politischen Entscheider: „Zurückhaltung kann eine Leistung sein.“

Aber jetzt wird es weihnachtlich, zumindest ein wenig – nämlich wenn wir an die Gotteshäuser denken. **Peter Güllmann**, Sprecher des Vorstands der **Bank im Bistum Essen**, berichtete von rund 40.000 kirchli-

chen Immobilien, die bis 2060 zur Disposition stehen. Darunter Kirchen, Pfarrhäuser, Kitas und Seminargebäude. Vor allem die Umnutzung von Kirchen sei problematisch, denn die Gebäude stehen häufig unter Denkmalschutz, sind weit von aktuellen ESG-Kriterien entfernt und könnten eigentlich nur zum symbolischen Preis von einem Euro verkauft werden.

Für institutionelle Investoren kündigte Güllmann einen Kita-Fonds an mit sozialer und ökologischer Wirkung. Anleger müssten sich bewusst sein, dass die ESG-Kriterien zu Lasten der Rendite gehen: „Mehr als drei Prozent sind nicht drin.“

Launig war der Vortrag von **Hans-Kaspar von Schönfels**, Gründer und erster Vorsitzender des impressoclubs, bis **Werner Rohmert** den Vorsitz übernahm. Schönfels schlug den zeitlichen Bogen anhand früherer Artikel über Immobilienjournalisten, die er vor mehr als 20 Jahren in einem Magazin veröffentlichte. Die meisten von uns waren noch zu erkennen, der eine oder die andere aber erst auf den zweiten Blick. Wie viel volle, dunkle Haare doch ausmachen... ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

WIR WÜNSCHEN
IHNEN FROHE
WEIHNACHTEN ...

Schaumainkai 85,
60596 Frankfurt am Main
www.ustreuhand.de

Habona

Edeka-Markt verkauft

Die **Habona Invest Gruppe** hat für ihren gemeinsam mit der Hamburger Service-KVG **IntReal** aufgelegten offenen Immobilien-Publikumsfonds einen Nahversorger verkauft. Käufer ist ein Family Office. Der langfristig an **Edeka** und einen Backshop vermietete Neubau aus dem Jahr 2020 umfasst eine Verkaufsfläche von rund 2.450 Quadratmeter. Das Objekt wurde durch den Habona „Nahversorgungsfonds Deutschland“ ursprünglich als Projektentwicklung erworben und nun nach rund drei Jahren Bewirtschaftung veräußert.

Auf ein Wort

TSO mit doppelter Premiere

US-Fonds-Anbieter bringt ersten AIF unter Verwaltung der eigenen KVG

Der US-Fonds-Anbieter TSO hat seinen ersten AIF aufgelegt. Bislang war die Vermögensanlage das bevorzugte Konstrukt des Anbieters für Beteiligungen an US-Immobilien, doch die BaFin erlaubt das Blind-Pool-Konzept nur noch über einen Alternativen Investment Fonds. Der **Fondsbrief** sprach mit Vertriebs-Chef **Christian Kunz**.

Der Fondsbrief: Wie kommt Ihr erster AIF im Vertrieb an?

Christian Kunz: Der Vertrieb ist erfolgreich angelaufen. All unsere langjährigen Vertriebspartner haben bereits eine Vertriebsvereinbarung beantragt. Für sie spielt die Umstellung keine gro-

ße Rolle. Sie haben auch unsere Vermögensanlagen erfolgreich platziert. Allerdings erreichen wir mit dem AIF neue Vertriebspartner, die eine Vermögensanlage für ihre Kunden ausgeschlossen hatten. Eine Vielzahl von Vermittlern und Haftungsdächern prüft derzeit unseren Fonds. Außerdem führen wir viele Gespräche mit Family Offices, die sich ebenfalls für den „TSO Active Property IV“ interessieren.

Gibt es auch negative Rückmeldungen?

Kaum. Die höheren Kosten werden zwar manchmal angesprochen, aber ein AIF hat eben auch Vorteile. Die Struktur ist im Markt längst etabliert



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 

und wird von unseren Vertriebspartnern gut angenommen. Sie schätzen neben den flexibleren Portfolios auch die erhöhte Transparenz, die ein regulierter Fonds bietet. Diese Vorteile kommen sowohl den Bedürfnissen der Vermittler als auch der Anleger entgegen.

Wie hat **Boyd Simpson**, der Asset Manager vor Ort in den USA, darauf reagiert, dass Sie keine Vermögensanlagen mehr anbieten dürfen.

Ihm ist klar, dass das Blind-Pool-Konzept nur noch über einen AIF funktioniert, dessen Vertrieb von der BaFin gestattet wurde, und die Umstellung daher notwendig ist. Unsere Vertriebspartner denken ähnlich. Die Hülle des Produkts war nebensächlich. Auch als Vermögensanlagen haben unsere Vermittler einen Umsatz bis zu 160 Millionen Dollar jährlich gemacht. Unabhängig davon haben wir jedoch eine Reihe von Vorteilen bei einem AIF identifiziert.

Welche?

Das Verfahren, das bei der BaFin zur Gestattung des Vertriebs von AIF durchlaufen werden muss, ist weniger aufwendig und langwierig als bei einer Ver-

mögensanlage. Bislang haben wir daher wenige, dafür umfangreiche Beteiligungen mit einer Vielzahl von Objekten aufgelegt, mit 15 bis 20 Immobilien im Volumen bis zu 200 Millionen Dollar. Unsere AIF werden kleinere Portfolios mit fünf bis sechs Immobilien bei einem Eigenkapitalvolumen von rund 50 Millionen Dollar umfassen, die wir zügiger kaufen, entwickeln und mit Gewinn wieder verkaufen können. Das führt zu kürzeren Laufzeiten und kommt den Wünschen unserer Kunden entgegen.



Christian Kunz, TSO-Vertriebs-Chef

TSO hat sich entschieden, die AIF über eine eigene KVG zu verwalten, die **ATLARES Capital Management GmbH**. ▶

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

Solvium Capital Container-AIF

Solvium Capital startet den Vertrieb des neuen Artikel-8-AIF „Solvium Transportlogistik Fonds“. Der geschlossene Publikumsfonds wird in Güterwagen, Container und Wechselkoffer investieren, wobei mindestens 51 Prozent des investierten Kapitals in Güterwagen und mindestens zehn Prozent in Wechselkoffer fließen sollen. Die Mindestzeichnung beträgt 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Während der Laufzeit über gut acht Jahre sind quartalsweise Auszahlungen in Höhe von 4,00 Prozent p.a. vorgehen.

Das ist ein Statement für uns, alle großen Anbieter haben eine eigene KVG. Dazu war kein langer Findungsprozess nötig. Es ist uns gelungen, den Aufsichtsrat unter anderem mit **Bert Rürup** als Vorsitzenden prominent zu besetzen. Außerdem planen wir mittelfristig, unsere KVG für Dritte zu öffnen.

TSO investiert im Sunbelt der USA, wie derzeit fast alle Anbieter von US-Immobilienfonds...

Unsere Schwerpunkte sind Georgia und Florida. In der Region leben 85 Millionen Menschen, ungefähr so viel wie in Deutschland. Innerhalb der vergangenen 30 Jahre ist die Bevölkerung jedoch anders als hierzulande um rund 45 Prozent gewachsen.

Wenn alle auf denselben Standort setzen, brauchen Sie ein Alleinstellungsmerkmal, um sich abzugrenzen.

Wir sehen uns als Full-Service-Anbieter, der alle Entwicklungs-Zyklen der Immobilien abdeckt. Außerdem diversifizieren wir bei den Segmenten. Die Fonds investieren in Bürogebäude, aber auch in Shopping-Center, Self-Storage und Multifamily-Housing.

Wie denken Ihre Vertriebe und Anleger über fokussierte Fonds mit nur einem Segment?

TSO hat bislang acht Private Placements aufgelegt, darunter auch einige mit Investitionen ausschließlich in Self-Storage-Objekte. Für Privatanleger halten wir die Single-Asset-Klasse jedoch nicht geeignet. Dort setzen wir mehr auf Diversifikation und Risikostreuung.

Wie schätzen Sie die Konsequenzen der US-Wahl mit einem Präsidenten Donald Trump ein? ▶



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



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.



Miami Beach, Florida. Im Südosten der USA erkennen viele Anbieter von US-Immobilienfonds Investitions-Chancen. TSO investiert dort ebenfalls in Gewerbeimmobilien und Wohnanlagen.

Die Wahl Donald Trumps bringt einige Veränderungen mit sich, doch aus unserer Perspektive bleibt der Fokus auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den USA entscheidend. Für unser Tagesgeschäft ist es ziemlich egal, wer US-Präsident ist. Ich glaube, da machen sich die Deutschen mehr Gedanken als die Amerikaner. Entscheidend wird sein, wie aggressiv Trump seine Agenda umsetzt. Ich denke aber,

dass die Planungssicherheit steigen wird, und auch die steuerlichen Rahmenbedingungen dürften stabil bleiben. Wir gehen davon aus, dass Trumps „America-first-Politik“ dazu führt, dass es eher Probleme in Deutschland und Europa geben wird. Auch bei kritischer Betrachtungsweise investiere ich dann doch lieber in den USA. ■

Investieren mit gutem Gefühl

Artikel-9-Fonds
EURAMCO Clean Power

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de



Solarpark gesichert

Renditestarke Investition in Bayern

KGAL

Drei neue Flieger

KGAL hat über seine Tochter GOAL, das Joint-Venture von KGAL und Deutsche Lufthansa AG, einen Leasingvertrag mit der kanadischen Regionalfluggesellschaft Porter Airlines über drei Flugzeuge des Modells De Havilland Dash-8 Q400 abgeschlossen. Die Flugzeuge sind Teil des auf Flugzeugleasing spezialisierten „KGAL APF 5-Fonds“, der dadurch auf ein Volumen von deutlich über 400 Millionen Euro anwächst. Die prognostizierte Renditeperformance des APF 5 liegt plangemäß im zweistelligen Bereich (IRR).

Nische mit enormem Potenzial

CBRE sieht Life-Science am Anfang eines kontinuierlichen Wachstums

Die Nachfrage nach Life-Science-Immobilien in Deutschland wird in Zukunft weiter steigen, angetrieben durch das Wachstum des Sektors und den demografischen Wandel. Das zeigt ein aktueller Report des globalen Immobiliendienstleisters CBRE.

„Der Life-Science-Sektor hat ein enormes Potenzial, das in Deutschland erst an den Anfängen steht“, sagt **Jan Linsin**, Head of Research bei **CBRE** in Deutschland. „Kollaboration, Synergieeffekte und Vernetzung spielen trotz hochsensibler Inhalte rund um Forschung und Entwicklung eine immer größere Rolle. Start- und Scale-ups bringen die nötige Innovationskraft, um den Fortschritt voranzutreiben, benöti-

gen jedoch geeignete Immobilienlösungen. „Ready-to-use“-Laborflächen bieten dabei eine flexible Alternative, da sie bereits über die notwendige Grundausstattung verfügen. Der Vermietungsmarkt für Laborflächen wächst, ebenso wie die Anzahl der Unternehmen in diesem Sektor. Schon heute übertrifft die Nachfrage das derzeitige Angebot an passenden Laborflächen.“

Der Life-Science-Sektor in Deutschland verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum, angetrieben durch den demografischen Wandel und steigende Gesundheitsausgaben. Im Jahr 2022 betrug das Volumen des deutschen Gesundheitsmarktes knapp 500 Milliarden Euro, was 12,8 Prozent des BIP entspricht und einen Anstieg von 5,0

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

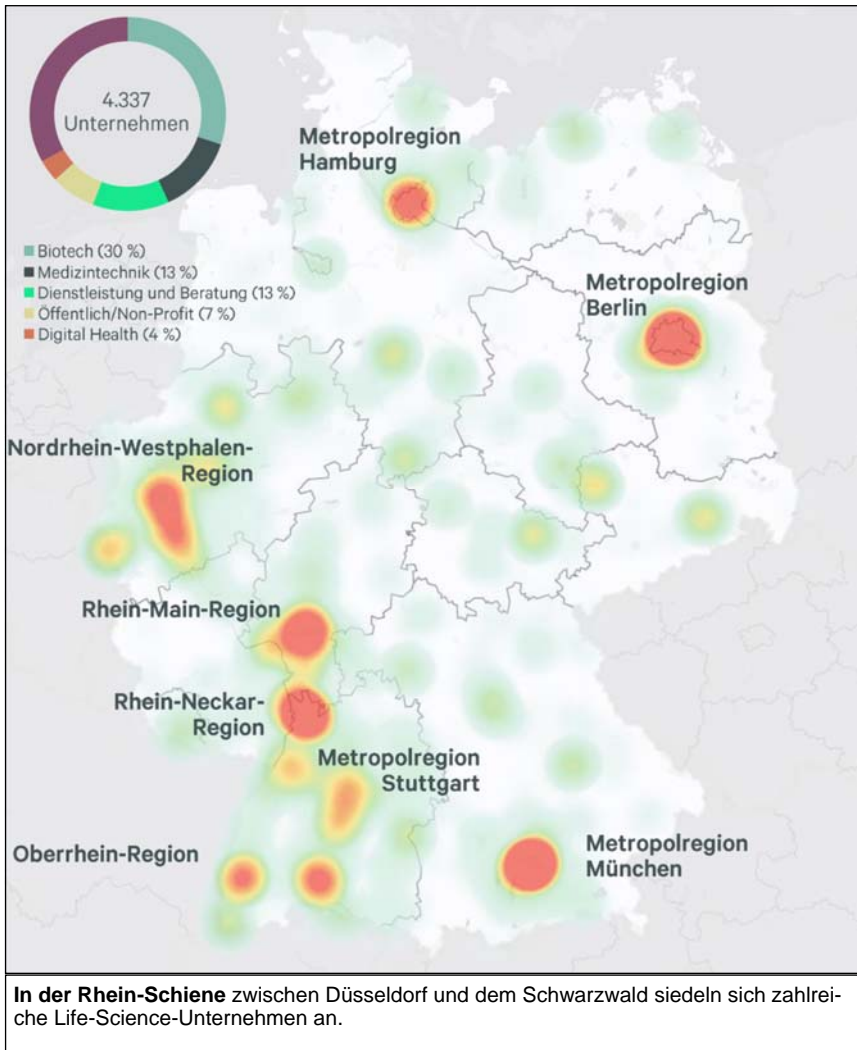
Sprechen Sie uns an:
0221 / 3098-111
vertrieb@jamestown.de

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.

Aktuelles Portfolio

Marketing-Anzeige





Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt. „Einen regelrechten Boom hat die Life-Sciences-Branche durch die Coronapandemie erlebt und die Bedeutung des Sektors in Deutschland verfestigt“, sagt **Alicia Cinar**, Senior Research Analyst bei CBRE in Hamburg.

Gebremst wird die Entwicklung durch den Fachkräftemangel, vor allem in IT-Berufen in der Pharmaindustrie. Auch in anderen Berufsgruppen entlang der Wertschöpfungskette in den Bereichen Produktion und Vertrieb gibt es Personalengpässe, die sich jedoch regional unterscheiden.

Neben dem Fachkräftemangel stellt auch der Mangel an geeigneten Flächen für Spitzenforschung eine Herausforderung dar. Insbesondere in Ballungsräumen fehlt es an modernen Labor- und Forschungsgebäuden, die den hohen Anforderungen der Branche gerecht werden. Die Errichtung spezialisierter Forschungscampusse könnte hier Abhilfe schaffen und die Zusammenarbeit zwischen Forschungseinrichtungen, Universitäten und Unternehmen fördern. Dafür sei jedoch eine enge Zusammenarbeit zwi-

schen Politik, Wirtschaft und Forschung unerlässlich.

Dank seiner starken Position als Forschungs- und Wissenschaftsstandort ist Deutschland in einer guten Ausgangslage, um die steigende Nachfrage nach innovativen Lösungen und verbesserten Dienstleistungen in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen zu bedienen. Diese Stärke zeige sich in den hohen Ausgaben für Forschung und Entwicklung und in der Vielzahl an Exzellenzuniversitäten und wissenschaftlichen Publikationen.

Im Unterschied zu klassischen Büronutzern mieten Life-Sciences-Unternehmen vordergründig Laborflächen mit dazugehörigen Büroflächen an. Die Anforderungen an die Räumlichkeiten variieren zum Teil erheblich, da sich die Ausrichtung der Tätigkeit stark unterscheiden kann. Aufgrund der zahlreichen etablierten Unternehmen werde ein Großteil der Life-Sciences-Immobilien von Eigennutzern belegt. Entsprechend begrenzt sei das Angebot am Vermietungsmarkt.

Einen Ansatzpunkt bei der Analyse der Bedarfssituation bietet dennoch der Blick auf die Büovermietungsumsätze der Branche Forschung, Pharma, Bio-

tech in den deutschen Top-5-Märkten. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzvolumen von 85.000 Quadratmetern weist der Sektor eine stabile Nachfrage auf. Der Blick auf die Mietpreisentwicklung zeigt ein jahrelang anhaltendes unterdurchschnittliches Mietpreisniveau der Branche. In den vergangenen fünf Jahren hat sie jedoch ein Mietpreiswachstum von 39 Prozent verzeichnet und lag insbesondere in den vergangenen drei Jahren damit oberhalb der allgemeinen Durchschnittsmiete.

Obwohl Deutschlands Life-Sciences-Sektor noch nicht die Dimensionen des Marktes wie etwa in den USA oder im Vereinigten Königreich erreicht hat, zeige sich eine kontinuierliche Entwicklung hin zu einem bedeutenden Akteur in Europa. Angesichts der anhaltenden Forschung und Entwicklung in den Life-Sciences werde der Bedarf an spezialisierten Immobilien weiter steigen. Dies eröffne vielversprechende Perspektiven für Investoren und Unternehmen in diesem dynamischen Sektor, so die CBRE-Experten. ■

Asuco

Zweitmarkt-Zins

Asuco hat die Gestattung der BaFin für die Emission „ZweitmarktZins 38-2024“ erhalten. Das Angebot ist gekennzeichnet durch einen festen Zins in Höhe von 4,25 Prozent p.a. und eine jährlich erfolgende Bonus-Zahlung, deren Höhe von der Emittentin jedes Jahr neu festgelegt wird. Die Platzierung erfolgt nicht nur durch Partner mit Zulassung als Wertpapierinstitut oder nach § 32 KWG. Vermittler mit Zulassung nach § 34f Gewo können als Tippgeber an der Platzierung teilhaben.

Phase des Abwartens am Ende

Patrizia-Kunden legen verstärkt Wert auf Energiewende und Digitalisierung

Investoren rechnen mit dem Ende der Phase des Abwartens auf dem Immobilienmarkt. So interpretiert Patrizia die Ergebnisse der aktuellen Befragung unter seinen Kunden.

Dabei wollen die Anleger ihre Allokation stärker auf die Energiewende und Digitalisierung ausrichten. Mehr als die Hälfte der Befragten will erneuerbare Energien künftig stärker gewichten, und mehr als 40 Prozent wollen verstärkt in Digitalisierung, wie Datenzentren oder Glasfasernetze, investieren. Nahezu zwei Drittel der institutionellen Investoren rechnen mit einer steigenden Anzahl an Immobilienentransaktionen in den nächsten zwei Jahren, während rund 18 Prozent einen weiteren Rückgang erwarten. Zum Vergleich: Im Vorjahr hatten noch 64 Pro-

zent mit einem Rückgang der Transaktionsaktivitäten gerechnet.

James Muir, Head der Investment Division bei **Patrizia**, sagt: „Übereinstimmend mit unserem Investmentansatz sehen wir, dass Investoren ihre Portfolios auf die Megatrends Digitalisierung, Urbanisierung, Energiewende sowie Wandel der Lebens- und Wohnansprüche ausrichten. Sie alle bieten attraktive Investitionsmöglichkeiten. Die Mehrheit rechnet daher mit deutlich höheren Investitionsaktivitäten im Immobiliensektor, während sie im Vorjahr noch einen skeptischen Ausblick hatten. Investoren suchen dabei nach Möglichkeiten, ihre Positionen bei smarten Real-Asset-Lösungen auszubauen. Denn Immobilien- und Infrastrukturin-

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/

Wechsel Dich

Die **Empira AG** wird ab Anfang 2025 Teil der **Partners Group**, einem der weltweit führenden Investmentmanager im Bereich Private Markets. Im Zuge dieser Transaktion wird Empira als spezialisiertes, eigenständiges Immobilienunternehmen innerhalb der **Partners Group** agieren. Durch den Zusammenschluss entsteht eine Immobilieninvestmentplattform mit mehr als 50 Milliarden Dollar Assets under Management. Die Übernahme der Empira folgt auf zwei weitere strategische Investitionen: Im Februar 2024 investierte **Partners Group** in **Citivale**, einen britischen Immobilienentwickler für Logistikimmobilien. Im April folgte die Investition in **Trinity Investments**, einen US-Investor mit Schwerpunkt Hotelgewerbe.

Der Aufsichtsrat der **BIB – Bank im Bistum Essen** hat die laufenden Verträge von Vorstandssprecher **Peter Güllmann** vorzeitig bis 2033 und von Risikovorstand **Christian Kastens** bis 2032 verlängert.

Alexander Ego (36) wurde zum Geschäftsführer der Berliner Niederlassung von **Realogis** bestellt. Zuletzt war Ego seit 2018 bei **BNP Paribas** als Director Logistics & Industrial Advisory.

Die **EBZ Business School** gibt die Verleihung der Honorarprofessur an den Wohnungs- und Immobilienmarktexperten **David Wilde** bekannt. Hauptberuflich leitet Wilde seit vielen Jahren das Hattinger Wohnungsunternehmen **hwg** als Vorstandsvorsitzender.

vestments sind immer enger miteinander verbunden, sei es bei Investments in die digitale Infrastruktur, Mobilität, Konnektivität, oder dem Übergang zu erneuerbarer Energie oder bei modernen, serviceorientierten Wohnkonzepten.“

Bei den Portfolioanpassungen setzen die institutionellen Investoren insbesondere auf Logistik- und Wohnimmobilien. 21 Prozent wollen ihre Logistikpositionen am stärksten ausbauen, 17 Prozent wollen vor allem in Wohnimmobilien investieren. Zusätzlich planen sieben Prozent der Befragten, in alternative Wohnformen wie Studenten- oder Seniorenwohnheime zu investieren. Darüber hinaus erwarten die Investoren, dass die Modernisierung von Bestandsimmobilien wichtiger wird. 82 Prozent rechnen mit höheren Investments in die Dekarbonisierung und „Brown-to-Green“-Entwicklungen und 76 Prozent mit einer Zunahme von allgemeinen Sanierungen.

Der Trend zu Infrastrukturinvestments der vergangenen Jahre setzt sich fort. 70 Prozent der Kapitalanleger wollen ihre Infrastrukturallokation in den nächsten fünf Jahren erhöhen, davon jeder zehnte sogar um mehr als zehn Prozent. Auch zum Marktumfeld für Infrastruktur äußern sich Investoren optimistisch: 77 Prozent gehen davon aus, dass die Marktaktivitäten in den kommenden zwei Jahren zunehmen werden, und mehr als 70 Prozent erwarten eine weitere Verbesserung der Investmentmöglichkeiten. Für Investoren sind erneuerbare Energie und digitale Infrastruktur die wichtigsten Anlageklassen im Infrastrukturbereich. Mehr als 20 Prozent geben an, die Gewichtung dieser beiden Anlageklassen in den kommenden fünf Jahren zu erhöhen.

Mahdi Mokrane, Head of Investment Strategy & Research and Fund Management Real Estate bei Patrizia: „Für den langfristigen Anlageerfolg ist es entscheidend, Infrastruktur und Immobilien im Portfolio intelligent zu kombinieren. Denn mit beiden Anlageklassen können Investoren von den Megatrends profitieren, die die nächste Wachstumsphase unserer Industrie prägen werden. Wir sehen einen wachsenden Bedarf an in-

telligenten Lösungen, die beide Anlageklassen verbinden. Wir sind überzeugt, dass wir hier ein Alleinstellungsmerkmal haben, basierend auf unserer Technologieexpertise und langjährigen Erfahrung für Immobilien und Infrastrukturinvestments, mit der wir die Zukunft der Real-Asset-Industrie gestalten.“

Rund 28 Prozent der institutionellen Investoren sehen die kombinierte Expertise für Immobilien- und Infrastrukturinvestments als wichtigste Fähigkeit eines Investmentmanagers an, um attraktive Investmentlösungen für die Megatrends anzubieten. Die kombinierte Expertise wird damit als wichtiger eingestuft als ein breites Produktangebot (21 Prozent), die eigene Marktforschung für Investments (21 Prozent) oder die Expertise für Daten-Analyse und Künstliche Intelligenz (18 Prozent). Allerdings ist das Wissen für kombinierte Immobilien- und Infrastrukturinvestments (Re-Infra) bislang noch nicht ausgeprägt. So gibt die Hälfte der Befragten an, hier keine tieferen Kenntnisse zu haben.

Die Integration von Nachhaltigkeitskriterien im Investmentprozess nimmt weiter zu. Für 73 Prozent der befragten Investoren sind ESG-Kriterien ein wichtiger Bestandteil ihres Anlageprozesses. Dies ist ein deutlicher Anstieg gegenüber dem vor zwei Jahren, als dies 60 Prozent angaben. Bei der Messung von ESG-Kriterien legen Investoren besonderen Wert auf den Energieverbrauch. 71 Prozent planen, den Verbrauch in ihren Immobilien- und Infrastrukturportfolios nachzuerfolgen.

Allerdings sehen 59 Prozent in der mangelhaften Datenqualität und fehlenden Standardisierung die größte Herausforderung für nachhaltige Investments. Auch die sich ändernden regulatorischen Anforderungen (57 Prozent) stellen eine Hürde für die Investoren dar, während nur elf Prozent einen Mangel an Angeboten nachhaltigen Investments erkennen. ■

Banken halten sich mit Hypotheken zurück

JLL: Volumen der zugesagten Immobilienfinanzierungen schrumpft im Vergleich zu 2023

Die deutschen Immobilienbanken stehen bei der Kreditvergabe weiterhin auf der Bremse. Im ersten Halbjahr 2024 schrumpfte wie in den vorangegangenen Beobachtungszeiträumen das Zusagevolumen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung, allerdings in geringerem Umfang.

Nach JLL-Analyse summierte sich das Neugeschäft in der ersten Jahreshälfte auf 13,2 Milliarden Euro, ein Rückgang von sechs Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023. Im Vorjahr (H1/2023 zu H1/2022) fiel das Minus mit 25 Prozent deutlich höher aus.

Für den Neugeschäftsreport wertet JLL die Aktivitäten von zwölf deutschen Banken aus. Dabei werden ausschließlich neu ausgegebene Finanzierungen für deutsche Immobilien berücksichtigt. Erfasst werden sowohl gewerblich als auch wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien, die zur Kapitalanlage dienen. Immerhin hat sich die Anzahl der Kreditinstitute, die ihr Neugeschäft wie-

der ausbauen, von einer auf vier Banken erhöht. Das stärkste Plus verzeichnet die **Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)** mit einem Zuwachs von 67 Prozent auf eine Milliarde Euro. Deutlich nach oben ging es mit 40 Prozent auch bei der **Münchener Hypothekenbank** (0,7 Milliarden Euro). Im Vergleich dazu fällt die Steigerung bei der **Deutschen Hypo** (14 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro) und **DZ Hyp** (sieben Prozent auf 2,9 Milliarden Euro) moderat aus.

Aktivster Kreditgeber war im ersten Halbjahr 2024 mit vier Milliarden Euro die **LBBW**, auch dank der vollzogenen Übernahme der **Berlin Hyp**. Dahinter folgen **DZ Hyp** (2,9 Milliarden Euro) und **BayernLB** (2,1 Milliarden Euro). Auch die Kreditbestände der befragten Banken haben im Jahresvergleich leicht abgenommen. Zum 30. Juni 2024 wiesen die teilnehmenden Banken ein Kreditvolumen von zusammen 295 Milliarden Euro aus. Im Vorjahr lag der Gesamtkreditbestand etwas höher bei 298 Milliarden Euro. ▶

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

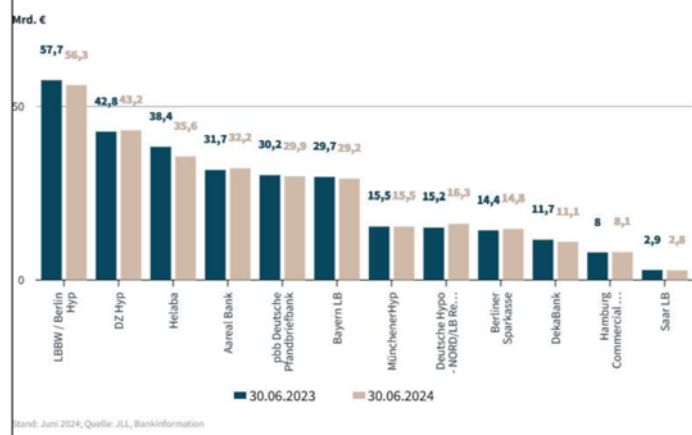
Union Investment

KI-Wertanlage

Union Investment startet eine der ersten Fondsvermögensverwaltungen auf Basis Künstlicher Intelligenz (KI) in Deutschland. In Kooperation mit der **LAIC Vermögensverwaltung** wurde mit der „WertAnlage“ eine Lösung geschaffen, die im Investmentprozess menschliche Kompetenz mit KI kombiniert. Dabei können eine Vielzahl von Kundenpräferenzen in Bezug auf Risikoneigung, Assetklassen, Alternative Anlagen, Regionen, Nachhaltigkeitsaspekten und Themen berücksichtigt werden. Insgesamt sind so mehr als 2.600 individuelle Allokationen möglich.

Bei der WertAnlage wählt der Anleger eines aus fünf klassischen Portfolios oder eines aus fünf mit Nachhaltigkeitsmerkmalen aus, die über verschieden hohe Aktienquoten verfügen. Darüber hinaus kann er Anlage-schwerpunkte präferieren. Dies können Regionen wie Nordamerika, Alternative Anlagen wie Rohstoffe oder Themen wie Infrastruktur sein. Anhand dieser Kombinationsmöglichkeiten sind mehr als 2.600 unterschiedliche Allokationen möglich. Nachdem der Anleger mit dem Berater die Ausrichtung festgelegt hat, erstellt eine Tochtergesellschaft von **LAIQON** das Portfolio. Dieses ist unter Chancen- und Risikoaspekten optimiert und besteht zu rund 30 Prozent aus Fonds von Union Investment und zu 20 Prozent aus Fonds der LAIQON-Gruppe. Die verbleibenden rund 50 Prozent werden in Fonds anderer Anbieter, in Indexfonds (ETF) und mittels Exchange Traded Commodities (ETC) in Gold und Industriemetall angelegt.

Kreditbestände gewerblicher Immobilienfinanzierung (In- und Ausland) ausgewählter Banken



Der größte deutsche Immobilienfinanzierer ist die LBBW/Berlin Hyp mit einem Volumen von 56,3 Milliarden Euro. Dahinter folgen die DZ Hyp mit 43,2 Milliarden und die Helaba mit 35,6 Milliarden Euro. Bei sechs Banken reduzierte sich der Kreditbestand im Jahresvergleich. Den größten Rückgang verzeichnete die Helaba mit 2,8 Milliarden Euro, die LBBW/Berlin Hyp büßte 1,4 Milliarden Euro ein. Die Münchener Hypothekbank hielt den Kreditbestand konstant bei 15,5 Milliarden Euro.

Fünf Banken konnten ihren Kreditbestand steigern, darunter die zur **Nord/LB** gehörende Deutsche Hypo (plus 1,1 Milliarden auf 16,3 Milliarden Euro) und die **Aareal Bank** (plus 0,5 Milliarden Euro auf 32,2 Milliarden Euro).

Nach wie vor agieren die Finanzierer bei der Kreditvergabe selektiv und setzen in erster Linie auf Prolongationen, bei denen sie je nach Assetklasse Margenaufschläge, erhöhte Tilgungsanforderungen oder Eigenkapitalzuschüsse durchsetzen können. Beim echten Neugeschäft liegt der Fokus nach Beobachtung von **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany, auf risikoarmen Assetklassen wie Logistik- und Wohnimmobilien.

In der Gunst der Finanzierer sind auch Einzelhandelsimmobilien und Rechenzentren gestiegen, während für die einstige dominierende Assetklasse Büro nur für einen Teilbereich Liquidität vorhanden ist: „Büroimmobilien in sehr guten Lagen mit langfristig gesicherten

Cashflows und guten ESGRatings werden gerne finanziert – für alle anderen Segmente des Büromarkts sinkt die Bereitschaft hingegen deutlich“, sagt Scheunemann.

Auf der anderen Seite werde deutlich, dass sich die Banken zunehmend aktiver mit leistungsgestörten Darlehen (Non-Performing Loans; NPL) auseinandersetzen und dabei

vereinzelt auch NPL-Portfolios in den Markt brächten. „Das Volumen dieser leistungsgestörten Immobilienkredite hat sich bislang aber nicht maßgeblich auf die Kaufpreise ausgewirkt.“

In der zweiten Jahreshälfte 2024 dürfte sich an dem vorsichtigen Agieren der Banken wenig geändert haben. Jedenfalls sind die Erwartungen der Banken an das Neugeschäft in diesem Jahr verhalten. Jeweils vier Banken gehen davon aus, dass sie im Gesamtjahr ein höheres Neugeschäft erreichen als 2023. Vier Institute rechnen mit einem gleichen Niveau und wiederum vier Banken erwarten einen Rückgang verglichen mit dem Vorjahr.

Die anhaltende Zurückhaltung der großen deutschen Immobilienfinanzierer eröffnet internationalen und alternativen Kreditgebern Möglichkeiten, in die deutsche Finanzierungslandschaft einzutreten. „Insbesondere bei Whole Loans und Mezzaninefinanzierungen haben alternative Anbieter die Chance, Marktanteile zu gewinnen“, unterstreicht **Dominik Rüger**, Team Leader Debt Advisory JLL Germany. Die Regulatorik spielt ihnen dabei in die Karten: „Im kommenden Jahr steht die Einführung der Basel-IV-Normen auf der Agenda, was unter anderem zu einer spürbaren Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen für Projektentwicklungen führen wird. Banken werden Projektentwicklungen mit deutlich mehr Eigenkapital unterlegen müssen, weshalb alternative Finanzierungsquellen weiter an Relevanz gewinnen dürften.“ ■

Nullsummenspiel energetische Sanierung

IfW Kiel: Investoren zahlen angemessenen Preisaufschlag und erwarten Transparenz in Bedarfsausweis

Die energetische Sanierung von Gebäuden schlägt sich in adäquat höheren Verkaufspreisen und Mieten nieder. Für Eigentümer bietet dies einen wichtigen Anreiz zu investieren. Zu diesem Schluss kommt eine neue Analyse des IfW Kiel. Eine Eigentumswohnung mit der Energieeffizienzklasse A+/A ist aktuell rund 650 Euro pro Quadratmeter teurer als eine vergleichbare Wohnung der Energieeffizienzklasse D/E. Bei Monatsmieten beträgt der Preisaufschlag rund 0,85 Euro pro Quadratmeter. Der hohe Preisaufschlag gilt aber nur, wenn die Energieeffizienz mit dem Bedarfsausweis nachgewiesen wird, beim Verbrauchsausweis ist er deutlich niedriger.

Marktteilnehmer sind bereit, für eine energetische Sanierung einen angemessenen Preisaufschlag zu bezahlen – aber nur, wenn die nötigen Informationen darüber transparent sind. Dies ist entscheidend zur Bekämpfung des Klimawandels, da Gebäude für etwa 30 Prozent der deutschen CO-Emissionen verantwortlich sind“, sagt **Steffen Zetzmann**, Wissenschaftler am **IfW Kiel** und Mitautor der Studie „Grüne Anreize: Energieeffizienz und deutsche Wohnungsmärkte“.

Die Studie zeigt, dass die Preisaufschläge bei Verkaufspreisen und Mieten ziemlich genau die Kosten einer energetischen Sanierung bzw. die dadurch erzielten Kosteneinsparungen abbilden. Voraussetzung ist, dass der energetische Gebäudezustand durch den sogenannten Bedarfsausweis nachgewiesen wird, der auf der Analyse eines unabhängigen Experten beruht.

Eine Eigentumswohnung der Energieeffizienzklasse A+/A ist dann rund 650 Euro pro Quadratmeter teurer als eine Wohnung der Klassen D/E. Die Aussage stützt sich auf Daten ab 2022, also nach dem russischen Angriffskrieg. Um die Energieeffizienzklasse von D/E auf A+/A zu verbessern, fallen laut Studie Kosten von durchschnittlich rund 700 Euro pro Quadratmeter an. Nicht berücksichtigt – und für ein Investment in der Praxis relevant – sind dabei staatliche Zulagen für die Sanierung. Die tatsächlichen Ausgaben für Eigentümer dürften daher geringer sein.

Deutlich niedriger fällt die am Markt durchzusetzende Verkaufsprämie mit dem Verbrauchsausweis aus, mit ihm liegt der Preisaufschlag für eine A+/A-Wohnung gegenüber einer D/E-Wohnung nur bei gut 225 Euro pro Quadratmeter. Verbrauchsausweise beruhen auf dem Energieverbrauch der vergangenen Jahre und hängen daher auch vom individuellen Heizverhalten ab.



Altbau - lohnt die energetische Sanierung? Fast immer, meinen die Experten des Kieler Instituts für Weltwirtschaft.

Mietwohnungen der Energieeffizienzklasse A+/A sind seit 2022 monatlich gut 0,85 Euro pro Quadratmeter teurer als D/E-Wohnungen – ein Bedarfsausweis vorausgesetzt. Dem steht eine Energiekosteneinsparung durch eine Sanierung von D/E auf A+/A von knapp 0,80 Euro pro Quadratmeter gegenüber. Mieter zahlen nach der energetischen Sanierung also gut fünf Cent pro Quadratmeter mehr, als sie dadurch an Kosten einsparen. Bei einem Verbrauchsausweis liegt der Aufschlag nur bei gut 0,45 Euro pro Quadratmeter.

Eindeutige Preisabschlüsse bei Kauf oder Miete für energetisch schlechter bewertete Wohnungen als Klasse D/E konnten die Autoren nicht beobachten. Nur die Mieten bei einem Bedarfsausweis der Kategorie F-H liegen im Vergleich etwas tiefer.

„Wenn Preisprämien in etwa den Kosten bzw. Einsparungen einer energetischen Sanierung entsprechen, ist das aus ökonomischer Sicht ein erfreuliches Ergebnis. Es bedeutet, dass der Markt funktioniert und die richtigen Anreize setzt. Die von uns beobachteten Abweichungen nach oben und unten bewegen sich alle innerhalb der üblichen statistischen Streuung. Wann sich ein Investment amortisiert und ob es positive Renditen abwirft, hängt dann immer vom Einzelfall und den künftigen Energiekosten ab“, so Zetzmann: „Die Politik sollte den Bedarfsausweis als Standard etablieren, heute fehlen Energieausweise in der Hälfte aller Fälle. Dadurch dürfte sich die Sanierungsrate bei Immobilien in Deutschland spürbar erhöhen.“ ■

Stabile Renditen stimulieren Bautätigkeit

Europa differenziert zwischen London und Lüttich - im Schnitt knapp 20 Euro Monatsmiete

Die Märkte für Wohnraum in Europa zeigen deutliche Veränderungen: Während die Nachfrage in Großstädten weiterhin die Mietpreise antreibt, stabilisieren sich die Wohnungspreise nach vorangegangenen Rückgängen. Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten zeichnen sich in mehreren Ländern Anzeichen einer Belebung ab. Verantwortlich dafür sind vor allem die gesunkenen Finanzierungskosten als auch die europaweit nachlassende Bautätigkeit. Diese und weitere Erkenntnisse liefert der aktuelle „Catella Residential Market Overview Q3/2024“, der die Entwicklungen in 58 Städten aus 16 europäischen Ländern untersucht.

Lars Vandrei, Senior Research Manager bei Catella Residential Investment Management (CRIM), sagt: „Neben den weiter rasant steigenden Mieten zeigen nun auch die Kapitalwerte wieder stärker nach oben. Dadurch stabilisieren sich auch die Renditen zunehmend, für die nur noch vereinzelt leichte Korrekturen erwartet werden. So blicken wir optimistisch auf die erwartete Dynamik an den Transaktionsmärkten, die auch die Bautätigkeiten wieder stimulieren dürfte.“

	%	€	🏠
GERMANY			
■ Berlin	→ 4.40	€17.10	€5,780
■ Cologne	→ 4.90	€15.00	€5,270
■ Dusseldorf	→ 5.00	€14.50	€5,550
■ Frankfurt	→ 4.50	€19.20	€7,070
■ Hamburg	→ 4.40	€17.00	€6,800
■ Munich	→ 4.20	€24.10	€9,950
■ Stuttgart	→ 4.90	€18.10	€5,500

Die Mieten sind in 53 der 58 untersuchten Städte gestiegen. Der ungewichtete Durchschnitt liegt bei 19,70 Euro pro Quadratmeter im Monat, was einem Anstieg von 4,1 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2024 entspricht. Die britische Hauptstadt London bleibt mit durchschnittlich 37,60 Euro (plus 1,60 Euro) die teuerste Stadt für Mietinteressenten, gefolgt von Dublin in Irland (35,00 Euro) und Genf in der Schweiz (34,70 Euro). ▶

HAHN INVESTOREN FORUM 2025

Impulse und Horizonte

Starten Sie das Jahr mit strategischen Perspektiven: Hahn Investoren Forum 2025

HIGHLIGHTS



Dr. Jan Linsin, CBRE:
„Immobilienmärkte 2025: Trends und Perspektiven“



Julius van de Laar:
„Nach den US-Wahlen, vor der Bundestagswahl: Erfolgsrezepte“

TERMINE

Frankfurt: 30. Januar 2025
München: 6. Februar 2025
Hamburg: 13. Februar 2025

Exklusiv für institutionelle Investoren.

Da das Kontingent begrenzt ist, sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

ZUR ANMELDUNG



E-Mail: hplatzner@de-wert.de
Telefon: 02204/9490-257

Ihre Hahn Gruppe in Kooperation mit dem bii – Bund institutioneller Investoren e.V.

LHI

Zwei Solarparks

Die **LHI Gruppe** und die **Versicherungskammer** haben zwei Solarparks mit Speichersystemen erworben und setzen damit ihre nachhaltige Investmentstrategie fort. Beide Projekte erhielten den Zuschlag der Bundesnetzagentur. Bei den Projekten handelt es sich um einen Solarpark in Gammertingen, 60 Kilometer südlich von Stuttgart, und einen Solarpark in Letschin, 65 Kilometer östlich von Berlin. Gemeinsam erreichen die Solarparks eine Nennleistung von 31,4 MWp und eine Speicherkapazität von 19,6 MWh. Damit können jährlich rund 13.000 Zwei-Personen-Haushalte mit sauberem Strom versorgt werden. Ein besonderer Vorteil ist die von der Bundesnetzagentur garantierte EEG-Innovationsvergütung über 20 Jahre.

Invesco

Motel One Danzig

Invesco Real Estate hat für einen deutschen Einzelmandatskunden ein Hotel mit 327 Betten im polnischen Danzig erworben. Für den Kunden ist dies die erste Investition im Hotelsektor. Verkäufer ist **Granaria Development**, ein Joint Venture zwischen **Immobel** und **Multibud**. Das 2024 fertiggestellte Objekt wird von **Motel One** mit einem 25-jährigen Mietvertrages betrieben. Im Jahr 2023 stieg die Zahl der Übernachtungen in Danzig auf drei Millionen, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von sieben Prozent seit 2012 entspricht.

Am unteren Ende der Preisskala liegen das belgische Lüttich und das österreichische Graz mit je 11,00 Euro pro Quadratmeter. Das stärkste Mietwachstum wurde in Irland registriert: Dublin (plus 5,00 Euro) und Cork (plus 4,00 Euro auf 27 Euro). Die einzige Stadt, in der Mietinrate sich vergünstigt haben, ist das französische Montpellier.

Die Preise für Eigentumswohnungen stiegen in 45 der 58 untersuchten Städte. Der europäische Durchschnittspreis liegt bei 5.666 Euro pro Quadratmeter, was einem Zuwachs von 2,1 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2024 entspricht. Die höchsten Preise verzeichnet die Schweiz: Genf bleibt mit 15.770 Euro (plus 120 Euro) der teuerste Markt, gefolgt von Zürich (14.000 Euro) und London (13.930 Euro). Die günstigsten Wohnungspreise finden sich in Finnland: Lahti (1.640 Euro) und Jyväskylä (2.380 Euro).

Die höchsten relativen Preisanstiege haben polnische Städte verzeichnet, wo Eigentumswohnungen seit dem ersten Quartal um 13 Prozent in Warschau, 16 Prozent in Krakau und 21 Prozent in Breslau teurer geworden sind.

Die analysierten Spitzenrenditen für Mehrfamilienhäuser liegen im ungewichteten Mittel aktuell bei 4,59 Prozent und damit leicht über dem Niveau von 4,48 Prozent im ersten Quartal des Jahres. Die niedrigsten Renditen weisen Stockholm sowie Zürich (jeweils 2,50 Prozent) und Genf (2,70 Prozent) auf. Die höchsten Spitzenrenditen bieten Cork (6,25 Prozent) sowie Krakau und Breslau (jeweils 6,00 Prozent) und machen diese Städte für Investoren attraktiv.

Die Mieten sind in allen untersuchten deutschen Top-7-Städten gestiegen. München führt mit 24,10 Euro (plus 1,70 Euro), gefolgt von Frankfurt (19,20 Euro, plus 1,00 Euro) und Stuttgart (18,10 Euro, plus 1,40 Euro). Auch bei den Kaufpreisen liegt München vorn und mit 9,950 Euro pro

BUILDING PERMITS - CHANGE FROM Q3/2020-Q2/2022 TO Q3/2022-Q2/2024



Neue Wohnungen fehlen nicht nur in Deutschland. Positiv sieht die Bilanz nur in Spanien und Portugal aus.

Quadratmeter noch leicht unterhalb der Zehntausendermarke, die es Anfang 2022 überschritten hatte. Auf Platz zwei ist erneut Frankfurt mit 7.070 Euro vor Hamburg mit 6.800 Euro. Die höchsten Erträge lassen sich in Düsseldorf (5,0 Prozent) erzielen, während München mit 4,2 Prozent die niedrigste Rendite aufweist.

Ein alarmierender Trend zeichnet sich ab: Die Baugenehmigungen für Wohnraum sind in Europa über die vergangenen zwei Jahre gegenüber dem vorigen Zeitraum massiv gesunken – im EU-Durchschnitt um 23 Prozent. Schweden (minus 52 Prozent), Finnland (minus 48 Prozent) und Deutschland (minus 37 Prozent) gehören zu den am stärksten betroffenen Ländern. Diese Entwicklung verschärft die Wohnungsnot und treibt die Mietpreise weiter in die Höhe. Gleichzeitig bleibt die Bautätigkeit in vielen Märkten auf historisch niedrigem Niveau. Auf der anderen Seite zeigt Portugal einen stabilen (plus vier Prozent) und Spanien gar einen deutlich positiven Trend von neu genehmigtem Wohnraum mit 27 Prozent. ■

Markus Gotzi

Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0171/6233636

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert-medien.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe

Commerz Real AG

DF Deutsche Finance Holding AG

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

Jamestown US-Immobilien GmbH

Ökorenta GmbH

Real I.S. AG

TSO – The Simpson Organization

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Das Leben ist überraschender als jede Glosse. Meine Leser werden sich erinnern, dass ich in der vergangenen Ausgabe daran verzweifelt bin, für den wahrscheinlich kommenden Kanzler **Friedrich Merz** ein ähnlich skurriles Schattenkabinett zusammenzustellen wie es **Donald Trump** mit seiner Horror-Show gelungen ist.

Letztlich habe ich aufgegeben, weil mir die Parallel-Kandidaten zu **Robert Kennedy Jr.** als Gesundheitsminister und **Pete Hegseth** als Verteidigungsminister nicht eingefallen sind. Einzig der Name **Dieter Bohlen** schwebte in meinem Gehirn herum. Aber dann dachte ich mir: Komm, nicht übertreiben.

Und was muss ich einen Tag später lesen? Bohlen hat sich als Berater für den kommenden Kanzler ins Spiel gebracht, ganz nach dem Vorbild **Elon Musks**, und **Friedrich Merz** hat ihn daraufhin tatsächlich angerufen. Und **Carsten Linnemann** fragt Mucki-Mann **Ralf Möller** ernsthaft, ob er Staats-Sekretär werden will. So was kannst du dir nicht ausdenken.

Wobei Musk genau wie der argentinische Kettensägen-Präsident **Javier Milei** in den Köpfen einiger Politiker herumspuken. FDP-Militärhistoriker **Christian Lindner** will „mehr Milei und Musk“ wagen. Vielleicht wollte er bei **Carmen Miosgas** Grillparty aber auch nur ablenken, denn auf dem Rost der rabiaten Nachfragen hat er sich zuvor beim Thema D-Day gedreht und gewunden wie eine Bratwurst auf dem Nürnberger Weihnachtsmarkt.

Dass AfD-Chefin und -Kanzler-Kandidatin **Alice Weidel** zum Fanclub der Populisten zählt, wird niemanden verwundern. Genau so wenig, wie ihre Ablehnung der Ampel-Politiker aus den „System-Parteien“.

Als „Annalenchen“ verniedlichte sie in einem Interview mit „Berlin direkt“ Außenministerin Baerbock und stellte klar, dass das kleine Lenchen im Auswärtigen Amt „nicht einmal als Praktikantin“

genommen würde. Durchaus denkbar, dass Frau Baerbock nach der Bundestagswahl im Februar wieder auf „Annalenchen“ zurückgestuft wird. Ein Regierungsamt wird die Alice dann trotzdem nicht bekleiden. Was aber bestimmt nur die Schuld der deutschen Mainstream-Medien sein wird, die in ihrer Beichterstattung unsäglich gegen Donald Trump gehetzt haben. So hat Weidel im besagten Interview der System-Medien-Sendung geschimpft. ARD und ZDF hetzen gegen Trump - da wär ich auch nicht drauf gekommen. „They are eating the dogs...“

Aber jetzt ein erfreuliches Thema: Auch wenn 2024 noch nicht am Ende ist, dürfte es das wärmste Jahr der Geschichte werden. Die Temperatur in Deutschland liegt mehr als 1,5 Grad höher als im vorindustriellen Mittel, lese ich im EU-Klimawandeldienst Copernicus. Geht das so weiter, brauchen wir nie mehr Winterreifen. An Nord- und Ostsee genießen wir Temperaturen wie bislang nur in Tunesien. Robert Habeck kann sein Heizungsgesetz einpacken, weil wir auch im Januar nicht mehr heizen müssen.

So, genug gehetzt. Sonst fällt meinen Lesern noch auf, dass ich ebenfalls zu den von **Angela Merkel** finanzierten Mainstream-Medien zähle. Ach nee, das war früher.

So lange es noch Schnee gibt, hier ein aktuelles Foto aus meinem Bürofenster.



Ihnen allen ein frohes Weihnachtsfest und ein tolles, erfolgreiches Jahr 2025!