

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 476 | 10. KW | 07.03.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Sachwertegipfel 2025:</b> Diskussionen um neue Namen und Strukturen	2
<b>Markt geschlossener AIF:</b> Umsätze so schwach wie seit zehn Jahren nicht mehr	8
<b>Offene Immobilienfonds:</b> Risikohinweise und Alternativen zur Kündigung	10
<b>Personalia I</b>	12
<b>Büro der Zukunft:</b> Worauf die Mitarbeiter am meisten Wert legen	14
<b>Personalia II</b>	14
<b>Lehren für Investoren:</b> PwC sieht Chancen in Sanierung von Schulen	16
<b>JLL-Investoren-Umfrage:</b> Große Hoffnung ruht auf sinkenden Zinsen	17
<b>Das Letzte</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

Haben Sie auch den Eindruck, die Zeit rast nur so? Was ist nicht alles passiert seit dem vorigen Fondsbrief vor gerade einmal 14 Tagen? Deutschland hat gewählt, und die wahrscheinlichen Koalitionspartner haben sich zügig auf ein milliarden-schweres Finanzpaket geeinigt. **Donald Trump** plappert wie ein Klon **Wladimir Putins**. Er hat Ukraines Präsident **Wolodymyr Selenskyj** aus dem Weißen Haus geworfen und die Militärhilfe für dessen Land ausgesetzt.

Erst seit sechs Wochen ist der neue US-Präsident im Amt und hat die Welt seitdem komplett auf den Kopf gestellt. Gut ist böse und böse ist gut. (Frei nach Jesaja 5,20.) Wie soll die kommende Regierung hierzulande darauf reagieren? Ich hoffe sehr, dass Union und SPD in ihren Verhandlungen weiterhin groß denken und sich nicht in Parteien-Proporz und Eitelkeiten verstricken.

Alleine ist Deutschland nicht in der Lage, sich gegen eventuelle russische Angriffe zu wehren. Wie soll das gelingen ohne nukleare Abschreckung? Daher wird es auch nicht genügen, unter den Atom-Schirm der Franzosen zu flüchten. Sollte dort die rechtsextreme und russlandfreundliche Partei Rassemblement National an die Macht kommen, wäre Deutschland wieder schutzlos. Schlechte Aussichten.

Ohne die Amerikaner hätte die Nato keine Funktion mehr. Das wäre ein größeres Verbrechen Donald Trumps an Europa als die Zölle auf Autos. Daher muss unser Land aufrüsten, und zwar massiv. Hinterlassen wir unseren Kindern lieber einen Haufen Schulden als ein zerstörtes Land unter Russlands Flagge. Denn das wird die Zukunft zumindest der von Putin eroberten Regionen der Ukraine sein. Der Krieg ist für die Ukraine nicht zu gewinnen, und die Bemühungen der Willigen verzögern das Ende nur. So sieht es aus, ob es uns gefällt oder nicht.

Die Macht der Stärke regiert rücksichtslos, und wir sollten schleunigst dafür sorgen, dass wir kein leichtes Opfer sind.

Viel Spaß beim Lesen!



## Jamestown

### Verkauf an Joint-Venture-Partner

**Jamestown** hat die Beteiligung des Immobilienfonds „Co-Invest 5“ am Einzelhandelsportfolio Georgetown Renaissance in Washington, D.C. an den Joint-Venture-Partner **Acadia Realty Trust** veräußert. Dies ist ein weiterer Verkaufserfolg des 2007 aufgelegten Immobilienfonds. Die Beteiligung von 48 Prozent erzielte vor Steuern Nettoverkaufserlöse in Höhe von 40 Millionen US-Dollar. Mit dem Verkauf der Anteile konnte Jamestown über die Haltedauer Gesamtrückflüsse von 176 Prozent vor Steuern aus dem Investment realisieren.

Georgetown Renaissance ist ein Einzelhandelsportfolio im historischen Stadtteil Georgetown, entlang der M Street und der Wisconsin Avenue – zwei der attraktivsten Einzelhandelslagen der US-amerikanischen Hauptstadt. In der Nähe des Potomac Rivers gelegen, besteht das Portfolio aus 22 mehrgeschossigen Gebäuden mit einer Gesamtmietfläche von rund 39.000 Quadratmetern. Es ist geprägt durch eine exklusive Mieterliste im Bereich High-End-Einzelhandel für Designermöbel, Haushaltswaren, Bekleidung, dazu Büroflächen und 17 luxuriöse Wohneinheiten. Zu den Hauptmietern zählen Marken wie **Lululemon**, **Patagonia** und **Tesla**.

Der Verkaufserlös wird zunächst in die Liquiditätsreserve des Fonds fließen. Nach der Veräußerung verbleibt als größtes Objekt des Fonds der Gebäudekomplex Ponce City Market in Atlanta, Georgia.



**Where to go, USA?** Bernhard Saß (TSO), Jens Freudenberg (BVT), Volker Arndt (US Treuhand) und Moderator Uwe Kremer (k-mi).



**Gipfel-Trio:** Friedrich Andreas Wanschka, Markus Gotzi und Uwe Kremer.

## Neue Namen und Strukturen

ELTIF ist ein zentrales Thema beim Branchen-Treff Sachwertegipfel

**Mit einer Frauen-Quote fast wie bei den Fußballtrainern in den obersten drei Ligen startete der Sachwertegipfel Ende Februar wie gewohnt mit einem lockeren Treffen zu Bier und Braten im Airbräu am Vorabend. Und auch am kommenden Tag waren die Herren hemmungslos überrepräsentiert. Immerhin begann Stefanie Baum von der Fondsbörse Hamburg den Reigen der Referenten: „Neustart ELTIF 2.0 – bringt die Überarbeitung den erhofften Vertriebskick?“**

Ganz so einfach ist es wohl nicht, denn noch immer müssen beim ELTIF einige Themen gelöst werden. Als Pluspunkte kann das überarbeitete Vehikel zwar einiges für sich verbuchen: Eine Erweiterung der Assetklassen, eine höhere Fremdkapitalquote, gelockerte Diversifikation und einen erleichterten Vertrieb an Privatanleger. Doch stellt ein wichtiges Argument für den Verkauf, nämlich die Verbuchung im Depot, die Banken und sonstigen Vertriebspartner weiterhin häufig vor Probleme.

Dennoch hat sich **Patrizia Grund Invest** entschieden, das Angebot für Privatanleger mit einem ELTIF zu ergänzen, den „PATRIZIA Infrastructure Invest“. „Mit unserem ersten ELTIF

können wir unsere langjährige Infrastruktur-Expertise nun auch privaten und semi-professionellen Anlegern zugänglich machen. Unser Angebot profitiert vor allem von der Kombination aus Infrastructure Equity und Debt und der Erfolgsbilanz der Patrizia in beiden Anlageklassen“, sagte Geschäftsführer **Klaus Weber** und kündigte an, den ELTIF künftig auch in Italien und Frankreich zu vertreiben. Der Infrastruktur-Track-Record des Unternehmens umfasst mehr als 26 Jahre und rund 130 Einzelinvestments im Volumen von knapp zehn Milliarden Euro.

Einen ELTIF für private Kapitalanleger kündigte auch **Florian von Tucher** an, Chef der **M&P-Group**. Anleger beteiligen sich an einem Portfolio aus Unternehmen mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit und Ingenieursleistungen.

Um den Namen ihres ELTIF müssen sich von Tucher und Patrizia keine Gedanken machen. Anders als die Anbieter von und 2.400 Fonds, wie **Scope** schätzt. **Christian Conreder**, Anwalt und Partner bei **Rödl & Partner**, stellte in seinem Vortrag „Green Namedropping“ klar, dass es sich dabei um kein triviales Problem handelt. Bis spätestens 21. Mai müssen die Anbieter ihre Fonds umbenennen, denn dann muss die

**DEFINITIONEN UND BEISPIELE**

Impact (/-bezogen)	Sustainability (/-bezogen)	ESG (/-bezogen)			Transition (/-bezogen)
(+), wenn vom Grundwort „impact“ abgeleitet	(+), wenn ausschließlich aus dem Grundwort „sustainable“ / „nachhaltig“ abgeleitet	„Environmental“-bezogen	„Social“-bezogenen	„Governance“-bezogen	(+), wenn Begriffe, die vom Grundwort „Transition“ abgeleitet sind oder sich sinngemäß auf „Transition“ beziehen.
z.B.: - „impact“ - „impacting“ - „impactful“  - „Auswirkung“ - „auswirkend“ - „wirkungsvoll“	z.B.: - „sustainably“ - „sustainability“  - „nachhaltig“ - „Nachhaltigkeit“	z.B.: - „green“ - „environmental“ - „climate“  - „grün“ - „ökologisch“ - „Klima“  oder auch Begriffe wie - „ESG 21“ - „SRI 22“ (socially responsible investments)	z.B.: - „social“ - „equality“  - „sozial“ - „Gleichstellung“	z.B.: - „Governance“  - „Unternehmensführung“	z.B.: - „transitioning“ / „transformierend“ - „transitional“  sowie Begriffe, die sich von folgenden Begriffen ableiten:  - „improve“ / „verbessern“ - „progress“ / „Fortschritt“ - „evolution“ - „transformation“ - „net-zero“

**Darauf achtet die BaFin:** Begriffe wie grün, ökologisch, sozial. Aber auch Auswirkung und Transition. **Scope** schätzt, dass mehrere Tausend Fonds wegen Green-Washing umgetauft werden müssen.

Nachhaltigkeit, green, ökologisch, Klima, sozial oder Transition. Die Anwendung betrifft alle Fondsdokumentationen und Marketing-Anzeigen und dürfte nicht ohne nennenswerte Kosten über die Bühne gehen. Daher ist es fraglich, ob die Emittenten eine eventuelle Forderung der BaFin nach neuen Fondsamen ohne Klagen hinnehmen werden.

Die Initiatoren von Erneuerbare-Energien-

ESMA-Leitlinie auf Bestandsfonds umgesetzt sein. Betroffen sind alle Fonds, die in ihrem Namen ESG- oder auf die Nachhaltigkeit bezogene Begriffe verwenden, die nicht eindeutig, unfair oder irreführend sind. Die BaFin als deutsche Behörde zur Umsetzung der ESMA-Regel achtet auf Begriffe wie Impact,

Fonds stehen natürlich im Fokus der Behörde, sind aber optimistisch, dass sie die Anforderungen der BaFin erfüllen können. Sie sehen das ähnlich gelassen wie die Konsequenzen einer neuen Regierung ohne die Grünen. Darin waren sich **Dominik Schall (BVT)**, **Jürgen Göbel (EURAMCO)** und **Herman**

**Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft**

mehr erfahren:  
[www.euramco-asset.de](http://www.euramco-asset.de)



**Solarpark erworben ✓**

- sonnenreicher Standort in Bayern
- geplante Laufzeit bis Ende 2033
- prognostizierte Gesamtausschüttung 173 %

## Commerz Real EASA verlängert

Die **Europäische Agentur für Flugsicherheit (EASA)** bleibt bis mindestens 2046 in Köln. Das geht aus dem Mietvertrag hervor, den sie mit der **Commerz Real** geschlossen hat. Deren offener Immobilienfonds „Hausinvest“ ist Eigentümer des Bürokomplexes „Neue Direktion“ am Rhein. Bereits seit 2016 befindet sich das Hauptquartier der EASA dort auf 22.800 Quadratmetern. Von 2013 bis 2016 wurde das Gebäude saniert und bis auf die Fassade abgerissen. Innerhalb der Fassade entstand ein neuer Bürobau, versehen mit historischen Details.



**Christian Conreder** ist tief drin im Thema Green Namedropping.

**Klughardt (Voigt & Collegen)** einig. Der Klimaschutz sei politischer Wille aller demokratischen Parteien und unumkehrbar. Zumal sich Investitionen in Solaranlagen, Windrädern und weiteren Erneuerbaren Energien im besten Fall auch ohne staatliche Zuschüsse rechnen. Die Energie-Experten rech-

nen im Gegenteil damit, dass sich die Palette der Investitionsmöglichkeiten im Klimaschutz erweitern werden. Als Beispiel für Verbesserungspotenzial nannte Schall die Einführung von verschiedenen Stromzonen. Potenzielle Assets sind außerdem Stromspeicher und Batterien, wie Göbel ausführte. Denkbar sind auch Erweiterungen und Ergänzungen in bestehenden Parks.

Natürlich kann in diesen Tagen niemand über Investitionen in den USA sprechen, ohne den neuen Präsidenten zu erwähnen. „Make Real Estate great again? Depression oder Revival – Die Aussichten für US-Investments unter der Präsidentschaft Trumps“. Unter dieser Überschrift hatte **Uwe Kremer** die Anbieter von US-Immobilienfonds zu einer Diskussionsrunde eingeladen.

„Trump wird die Zölle durchziehen, obwohl wir wissen, dass Zölle absolut schädlich sind für alle Beteiligten“, er-

## Deshalb sollten Sie uns auf **LinkedIn** folgen:



- ✓ Spannende Einblicke in den US-Immobilienmarkt
- ✓ Immobilien- und Investmenttrends
- ✓ News zu Jamestown, unserem Team und unseren Fonds
- ✓ Kulturelle Einblicke in die USA

**Jetzt folgen**  
und nichts mehr verpassen!





**Stefanie Baum:** ELTIF 2.0 - tatsächlich ein Vertriebs-Turbo?

öffnete **Volker Arndt**, Geschäftsführer von **US Treuhand (UST)** den Reigen. Die Konsequenzen für die US-Immobilienmärkte und somit für die deutschen Fondszeichner hält er jedoch für begrenzt: „Es ist relativ egal, ob Trump oder jemand anderes Präsident ist.“ Arndt verwies lieber auf die gesunkenen Preise für Büroimmobilien, die „traumhafte Einstiegsmöglichkeiten“ bedeuten. US Treuhand vertreibt aktuell einen Fonds mit einem Bürogebäude in Atlanta, die UST-Chef **Lothar Estein** in einer Sondersituation zu einem Schnäppchen-Preis geschossen hat.

BVT hat sich seit geraumer Zeit auf die Entwicklung von Wohnanlagen in den USA spezialisiert. Vertriebs-Chef **Jens Freudenberg** räumte ein, dass

**BVT** im Jahr 2022 nicht mit derart zügig steigenden Zinsen gerechnet hatte, die sogar die kalkulierten Reserven übertrafen. Seitdem werden die Konditionen für die Darlehen fixiert, um die Risiken zu begrenzen. Auch er kritisierte Zölle als Inflationstreiber: „Als Trump Zölle für Kanada nur erwähnte, sind die Preise für Holz nach oben geschossen.“

**Bernhard Saß** von **TSO** wies auf den Pluspunkt Bevölkerungswachstum hin. Außerdem seien die Menschen in den USA deutlich jünger als in Europa und würden eine höhere Arbeitsproduktivität leisten. TSO legt Beteiligungen an US-Immobilien seit kurzem als AIF auf, verwaltet von einer hauseigenen KVG. Unverändert ist die Konzeption, die den Kauf von Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial vorsieht und den späteren Verkauf mit Gewinn.

Die Migration ist für einen erheblicher Anteil des Bevölkerungswachstums verantwortlich, und niemand weiß, ob Trumps Drohungen gegen die Einwanderer nur Wahlkampf-Getöse ist, oder ob er tatsächlich Millionen von Menschen rauswerfen lässt. Dennoch rechnen alle Anbieter von US-Immobilienfonds nicht nur mit steigenden Investitionen auf den Wohnungsmärkten, sondern auch bei Büros. Freudenberg: „Es

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/)

## **Hannover Leasing Dortmund übernimmt**

Die **Hannover Leasing Gruppe** hat einen Bürokomplex in Dortmund an die Stadt veräußert, die das Objekt nutzen wird. Der Kaufpreis beträgt 67 Millionen Euro. Die Immobilie wurde 2010 über einen Forward-Deal erworben und von Hannover Leasing als Fonds- und Asset Manager für einen Publikumsfonds verwaltet. Nach der notariellen Beurkundung steht der wirtschaftliche Übergang an, der zum Jahresende nach dem Auszug der bisherigen Hauptmieterin, der **BIG-Krankenkasse**, vollzogen wird.

ist so viel Kapital vorhanden, das muss investiert werden.“

Darauf hofft auch **Hermann Klughardt**, Geschäftsführer Voigt & Kollegen. Er bietet Anlegern die Möglichkeit, konkrete Teile von Solaranlagen zu kaufen. Vorteil dieser Direktinvestition ist ein Steuervorteil nach § 7g Abs. 1 EStG des Einkommensteuergesetzes. Hier wird die Möglichkeit der Inanspruchnahme eines Investitionsabzugsbetrages für Unternehmen und Freiberufler geschaffen, der es ihnen ermöglicht, die Anschaffung einer PV-Anlage teilweise aus der investitionsbedingten Steuerersparnis zu finanzieren.

Er fürchtet, dass künftige Diskussionen vom Thema Verpackung beherrscht werden und weniger von den jeweiligen Assets. Dabei erinnert er an die Entwicklung bei den geschlossenen Fonds: „Als die Schiffsfonds in die Kri-

se führen, hat niemand Unterscheidungen bei den Fondsobjekten gemacht. Auf einmal waren pauschal alle geschlossenen Fonds schlecht.“ Er fürchtet, dass sich eine ähnliche Diskussion bei den ELTIF wiederholt, sollte es bei den European Long Term Investment Funds mal nicht so laufen wie geplant.

Dass die Sachwertebranche, wie eingangs erwähnt, von Männern dominiert wird, belegte **Frank Rottenbacher**, Vorstand im **AFW Bundesverband Finanzdienstleistungen**, mit den Ergebnissen des aktuellen Vermittlerbarometers mit 1.200 Teilnehmern. Demnach sind 90 Prozent der Finanzvermittler Männer und im Schnitt knapp 57 Jahre alt. Knapp ein Drittel von ihnen hat sich bereits mit ELTIF beschäftigt, jeder vierte will sie in sein Angebot aufnehmen. Als geeignetes Asset nannte die Mehrheit Infrastruktur und strebt eine semioffene Struktur an. ■

**TSO** THE SIMPSON ORGANIZATION

*Growing Values*

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

Profitieren auch Sie von Immobilieninvestments im Südosten der USA.

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

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



# 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 Jahren<sup>1</sup>
- Attraktiver Gesamtmittelrückfluss von rd. 122 %<sup>2</sup>

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](http://www.deutsche-finance.de/if24)

<sup>1</sup> Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

<sup>2</sup> Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

# Multiple Unsicherheiten belasten Fondsmarkt

Scope-Zahlen: Schwächster Umsatz seit 2014 - Emissionsvolumen immerhin stärker als im Jahr zuvor

Die europäische Ratingagentur Scope hat untersucht, wie sich der Markt für geschlossene alternative Investmentfonds (AIF) für Privatanleger im vergangenen Jahr entwickelt hat. Ausgewertet wurden sowohl die Emissionszahlen 2024 (Neuangebot) als auch die Zahlen zum platzierten Eigenkapital. Die Ergebnisse sind ernüchternd.

Zwar waren die Emissionszahlen 2024 deutlich höher als 2023. Das prospektierte Angebot lag bei 962 Millionen Euro nach 720 Millionen Euro im Jahr zuvor. Doch müssen die Fonds im geplanten Volumen erst einmal platziert werden. Hauptverantwortlich für den Anstieg sind sechs großvolumige Fonds mit einem prospektierten Eigenkapital von jeweils mehr als 50 Millionen Euro. Sie machen zusammen 59 Prozent des Neuangebots aus. Insgesamt wurden 20 Publikums-AIF von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Vertrieb zugelassen – zwei mehr als 2023.

Bei den Assetklassen hat das Segment Private Equity erstmals den Immobilien den Rang abgelaufen: Sieben Fonds mit diesem Fokus vereinen mit einem prospektierten Eigenkapital von 510 Millionen Euro mehr als die Hälfte des Neuangebots 2024 auf sich. Elf Immobilienfonds stellen weitere 40 Prozent des Volumens.

Im vergangenen Jahr investierten Anleger so wenig Geld in geschlossene Fonds wie seit 2014 nicht. Das platzierte Eigenkapital lag bei 572 Millionen Euro. Im Jahr zuvor hatten die Fonds 683 Millionen Euro eingesammelt. Grund für den weiteren Rückgang des Platzierungsvolumens ist die anhaltende Zurückhaltung von privaten Anlegern aufgrund der relativ hohen Attraktivität festverzinslicher Anlageformen. Dazu kommt die schwierige Situation an den Immobilienmärkten, die das bisher dominierende Segment schwächt. Auch negative Meldungen zu Insolvenzen trugen zur Verunsicherung der Anleger bei. Allerdings

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren

## UST XXVI

**Three Ravinia -  
ausgezeichneter  
Wertzuwachs**

- 3 Mal ausgezeichnete Immobilie
- 2 Mal ausgezeichneter Emittent
- 1 Mal(iger) Wertzuwachs von 16,5%\*

\*Laut JLL-Gutachten liegt der Wert der Immobilie bei 204 Mio. USD – bei einem Einkauf von 175 Mio. USD (s. auch: Link Monthly)

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

Rufen Sie uns an:  
**069/6380 939-0**

deutscher  
beteiligungs|preis **2024**

SCOPE  
AWARD  
WINNER  
2025

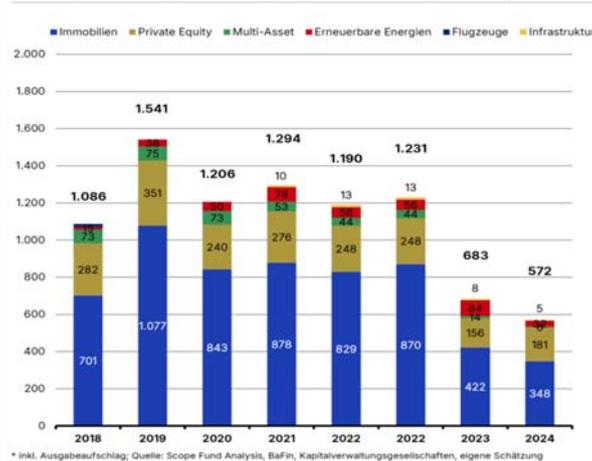
**MADE  
IN THE USA**

## Kingstone

### Bezahlbares Wohnen

Kingstone Estate hat für seinen offenen Spezialfonds „Kingstone Bezahlbares Wohnen Deutschland“ ein Wohn- und Geschäftshaus in Weil am Rhein vom Projektentwickler **Bouwfonds Immobilienentwicklung** erworben. Das Objekt besteht aus 48 öffentlich geförderten Mietwohnungen und 1.100 Quadratmetern Einzelhandelsfläche. Die Transaktion erfolgte via Forward-Deal und umfasst ein 3.290 Quadratmeter großes Grundstück inklusive schlüsselfertiger Herstellung. Der Baubeginn erfolgt noch im ersten Quartal 2025.

Abbildung 7: Entwicklung platziertes Eigenkapital\* 2018 bis 2024 (in Mio. Euro)



**Das sieht nicht gut aus.** So schwach war der Umsatz bei geschlossenen Publikums-AIF lange nicht mehr.

sind geschlossene Publikums-AIF – anders als offene Immobilienfonds – durch ihre geschlossene Struktur aktuell nicht dem Verkaufsdruck seitens der Anleger ausgesetzt, was von Vorteil ist.

Wie bei den Neuemissionen ist auch bei den Platzierungszahlen der Trend in Richtung Private Equity zu erkennen. Zwar dominiert 2024 die Assetklasse Immobilien mit einem platzierten Eigenkapital von 348 Millionen Euro (61 Prozent) noch immer. Doch der Anteil von Private Equity (2024: 181 Millionen Euro) ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen: Von 20 Prozent im Jahr 2020 auf 32 Prozent im vergangenen Jahr. Gleichzeitig reduzierte sich der Immobilien-Anteil von 70 auf 61 Prozent. Private Equity konnte den schwindenden Anteil der Assetklasse Immobilien aber nicht kompensieren.

Die drei platzierungsstärksten Anbieter 2024 sind: ▶

#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 

**Tabelle 1: Prospektiertes Eigenkapitalvolumen\* (inklusive Ausgabeaufschlag) nach Kapitalverwaltungsgesellschaften im Jahr 2024**

Kapitalverwaltungsgesellschaft	Anzahl AIF	Volumen in Mio. Euro
Munich Private Equity Funds AG <sup>3</sup>	2	259,5
HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH <sup>4</sup>	2	125,5
MIG Capital AG	1	105,0
Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	2	72,0
WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH	1**	52,5
DF Deutsche Finance Investment GmbH	1	52,1
Hamburg Asset Management HAM KVG mbH***	2	48,1
ATLARES Capital Management GmbH	1	47,2
Auricher Werte GmbH	1	42,0
derigo GmbH & Co. KG	1	37,3
ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	1**	31,5****
Dr. Peters Asset Finance GmbH	1	31,5
DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	1	24,5
HTB Hanseatische Fondshaus GmbH <sup>5</sup>	1	21,0
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	2***	12,4
<b>Summe</b>	<b>20</b>	<b>962,0</b>

Quelle: Scope Fund Analysis, BaFin, Kapitalverwaltungsgesellschaften; \* bei USD-Fonds umgerechnet mit dem Wechselkurs zum Datum der Vertriebszulassung; \*\* Vertriebsstart erfolgt erst 2025; \*\*\* Für einen der beiden Fonds erfolgt der Vertriebsstart erst 2025; \*\*\*\* geschätzt, da Scope weder der Verkaufsprospekt noch das Basisinformationsblatt zur Verfügung standen

**Auch bei den Kapitalverwaltungsgesellschaften** hat sich ein Anbieter von Private Equity-Fonds an die Spitze gesetzt. Munich Private Equity war früher RWB.

- **Munich Private Equity Funds** (97,8 Millionen Euro)
- **DF Deutsche Finance** (64,1 Millionen Euro)
- **Alpha Ordinatum / Primus Valor** (63,7 Millionen Euro)

Damit kommen diese drei Gesellschaften auf einen Marktanteil von 39 Prozent. Der platzierungsstärkste Anbieter Munich Private Equity Funds AG stellte rund 17 Prozent des gesamten Platzierungsvolumens 2024 mit zwei Fonds.

Für 2025 erwartet **Scope** Emissionsaktivitäten der geschlossenen Publikums-AIF unterhalb des Niveaus des Jahres 2024. Gestiegene Zinsen und hohe Inflationsraten führten in den Jahren 2022 und 2023 zu einem Einbruch des Immobilien-Transaktionsmarktes, der weiterhin nur eingeschränkt funktioniert. Kombiniert mit weiteren Unsicherheitsfaktoren wie Kaufkraftverlust und sich wandelnden Nutzeranforderungen an die Gebäude – vor allem hinsichtlich ESG und künftigem Büroflächenbe-

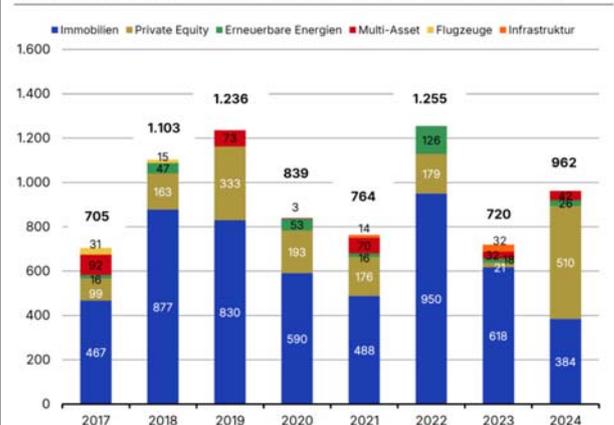
darf – erhöhen sich die Risiken in vielen Immobiliensegmenten weiter.

Das hat sich 2024 nicht nur negativ auf das Angebotsvolumen, sondern vor allem auf die Angebotszusammensetzung geschlossener Publikums-AIF ausgewirkt. Andererseits können sich aufgrund des zunehmenden Drucks, der aktuell insbesondere von Bankenseite steigt, attraktive Investitionsmöglichkeiten an den Immobilienmärkten ergeben. Beispielsweise können Blind Pools diese Ankaufschancen auf einem relativ attraktiven Renditeniveau nutzen, besonders Value-Add-Konzepte.

Beim Platzierungsvolumen 2025 rechnet Scope mit einem Niveau in der Größenordnung der Jahre 2023 und 2024, also mit weniger als einer Milliarde Euro. Dies liegt vor allem an der anhaltenden Zurückhaltung privater Anleger und insbesondere an

der Attraktivität von alternativen Anlagen wie Festgeld oder Anleihen, die trotz gesunkener Zinsen fortbesteht. ■

Abbildung 1: Entwicklung prospektiertes Eigenkapital\* (in Mio. Euro) von 2017 bis 2024



\*inkl. Ausgabeaufschlag; Quelle: Scope Fund Analysis, BaFin, Kapitalverwaltungsgesellschaften

**Die Assetklasse Private Equity** hat Immobilien überholt und sich bei den angebotenen Fonds an die Spitze gesetzt.

**ZBI**

**8.000 Wohnungen weg**

Die **ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe** hat den Verkauf eines Portfolios von mehr als 8.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten aus dem Bestand des offenen Immobilienfonds „UniImmo: Wohnen ZBI“ beurkundet. Der Verkauf ist Teil einer bereits im vergangenen Jahr begonnenen Neuausrichtung des Portfolios. Teil des Verkaufspaketes sind die medial zuletzt stark im Fokus stehenden Bestände in Köln Chorweiler. Käuferin ist die **I-Wohnen Gruppe**, die von **Inwest Partners GmbH** gemanagt und geführt wird.

# Alternative zur Kündigung

Gericht sieht fragwürdige Risikoklasse bei offenen Immobilienfonds

Den Anbietern offener Immobilienfonds droht Stress. Es geht um die Einstufung der Fonds in die relevante Risikoklasse. Im konkreten Fall hat das Landgericht Nürnberg-Fürth im Sinne einer Klage der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg entschieden (AZ 4HK O 5879/24).

Es hält die Einordnung des offenen Fonds „UniImmo Wohnen ZBI“ von **Union Invest** in die Risikoklassen zwei oder drei für zu niedrig. Der Fonds hatte vor geraumer Zeit sein Portfolio um rund 17 Prozent abgewertet (siehe auch links).

Das Urteil dürfte Konsequenzen haben für die gesamte Branche. Fonds-Experte **Stefan Loipfinger** sieht eine Lawinengefahr: „Offene Immobilienfonds sind kein

risikoloses Produkt. Die über Jahre vorgetäuschte Sicherheit ist nur durch eine fragwürdige Auslegung der PRIIP-Verordnung möglich. Das Risiko von fremdkapitalfinanzierten Immobilieninvestments ist keinesfalls niedrig. Gerade **Union** und **Deka** sehen sogar die Risikostufe eins bei einigen ihrer Fonds als korrekt an. Das ist unsäglich und wird sich dieses Jahr vermutlich noch häufiger als falsch herausstellen. Nämlich immer dann, wenn die Wahrheit über die Immobilienwerte durch Verkäufe auf den Tisch kommt“.

Das sorgt für Unruhe unter den Anlegern. Bereits seit anderthalb Jahren geben sie verstärkt ihre Anteile zurück. **Barkow Consulting** hat ermittelt, dass sich die Nettomittelabflüsse in den



# KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen wir renditestarke Immobilieninvestments. Verlassen Sie sich auf unsere Expertise, um Ihr Kapital nachhaltig und zukunftssicher einzusetzen. Mehr erfahren: [pegasus-cp.de](https://pegasus-cp.de)



**PEGASUS**  
CAPITAL PARTNERS

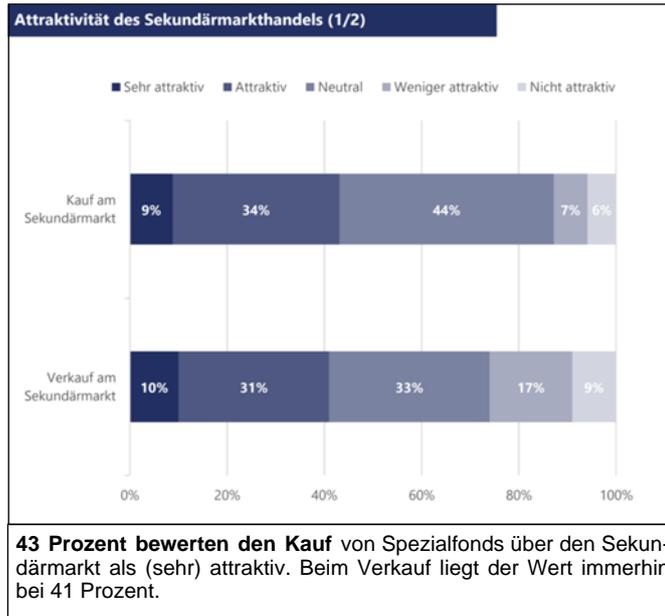
## Wechsel Dich I

**Nils Hübener**, CEO und damit Mitglied des obersten Führungsgremiums, wird die **Dr. Peters Group** Ende März 2025 nach drei Jahren auf eigenen Wunsch verlassen, um sich neuen Aufgaben in der Immobilienbranche zu widmen. **Kristina Salamon**, die geschäftsführende Gesellschafterin der Dr. Peters Group, und **Albert Tillmann** bleiben als Team an Bord.

Die **AIF Kapitalverwaltungs-AG** (AIF Partner KVG) mit Sitz in Stuttgart hat **Heiko Szczodrowski** in den Vorstand berufen. Szczodrowski war von März 2023 bis November 2024 als CEO der **Hep Kapitalverwaltung AG** tätig. Zuvor war er über 26 Jahre bei der **Commerzbank Gruppe**, zuletzt als Global Head of Product Management Institutional Clients der Commerz Real.

**Felix von Saucken** ist neuer Chief Executive Officer und Partner von **Colliers Deutschland**. In seiner neuen Rolle berichtet der bisherige Head of Residential bei Colliers Deutschland an **Davoud Amel-Azizpour**, CEO EMEA. Von Saucken folgt auf **Achim Degen**, der weiterhin als Geschäftsführer tätig sein wird.

**Ulf Christiansen**, **Daniel Rubinstein** und **Stuart Reid**, alle Ex- Managing Directors bei **PATRIZIA**, gründen den Investment Asset Manager und Joint Venture-Partner **troveinvest**, der als operativer Joint Venture- Partner in gewerbliche Immobilien mit Asset Management Potenzialen investieren soll.



Fonds alleine bis zum Beginn dieses Jahres auf mehr als sieben Milliarden Euro summiert. Auch institutionelle Investoren wie Banken, Pensionskassen, Versicherer und Versorgungswerke machen sich verstärkt Gedanken über ihre Investitionen in Immobilien. In ihren Überlegungen spielt der vorzeitige Ausstieg aus offenen und sogar geschlossenen Immobilienfonds ebenfalls eine Rolle. Wobei eine Kündigung der Fonds nicht immer die beste Lösung ist.

## Handel mit gebrauchten Anteilen gewinnt an Bedeutung

Der Sekundärmarkt, also der vorzeitige Handel mit 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. An der wissenschaftlichen Studie beteiligten sich mehr als 100 institutionelle Investoren, darunter Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke. Und mehr als die Hälfte davon stuft vor allem Immobilienfonds (56 Prozent) und Infrastrukturfonds (54 Prozent) als attraktive Assetklassen für den Handel am Sekundärmarkt ein.

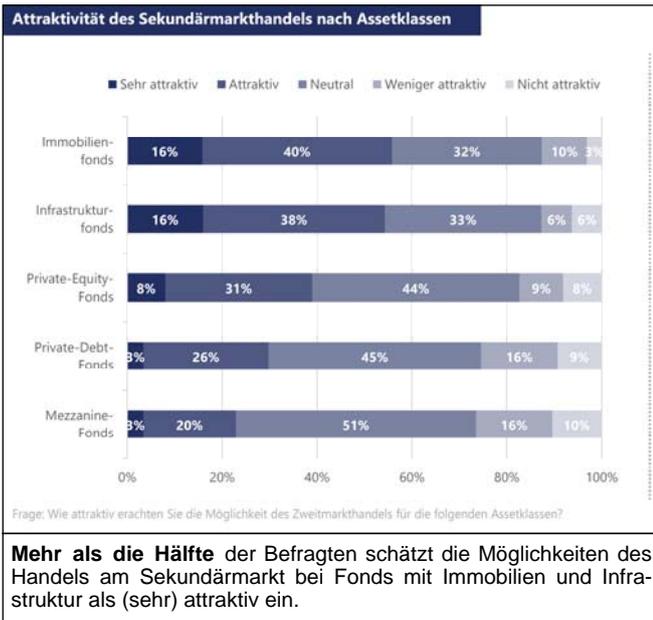
„Gestiegene Zinsen, die Inflation und neue ESG-Kriterien veranlassen instituti-

onelle Investoren dazu, ihre Portfolios zu überprüfen und neu zu allozieren. Der Sekundärmarkt bietet Altanlegern eine Option, ihre Portfolios umzustrukturieren, ohne Anteile an ihren Spezial-AIF zu kündigen. Neue Investoren profitieren von der Möglichkeit, in Fonds mit nachvollziehbarer Performance einzusteigen. Gerade bei Immobilienfonds sehen wir vermehrtes Interesse bei Verkäufern wie Käufern“, sagt **Jan Peter Schmidt**, Bereichsvorstand Private Markets an der **Fondsbörse Deutschland**. Ein Jahr

nach dem Start des Sekundärmarktes summieren sich die mandatierten Verkaufsaufträge der institutionellen Anleger auf rund 200 Millionen Euro und umfassen Fonds mit Wohnungen, Büros und Logistikimmobilien.

Aber auch die Asset-Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften begrüßen die Möglichkeit des Handels. Denn er bietet eine Alternative zum Verkauf der Immobilien und vergleichbarer Investments, falls die Anleger offener Fonds kündigen und ihr eingesetztes Kapital zurückfordern sollten. In Zeiten sinkender Märkte wären Verluste für alle Beteiligten programmiert. Die Studie zeigt aber auch, dass es vielen Investoren an Erfahrung und Vertrautheit mit den Mechanismen des Sekundärmarkthandels fehlt. „Die aktuelle Situation ist für viele Investoren eine neue Erfahrung. Bei durchgehend steigenden Immobilienwerten in den vergangenen Jahren haben sie sich nicht mit den Vorteilen des rechtssicheren Handels unter dem Dach der Börse Hamburg, Hannover und Düsseldorf beschäftigt“, sagt **Alex Gadeberg**, CEO der Fondsbörse Deutschland.

„Grundsätzlich begrüßen Institutionelle Investoren die Idee, Spezialfondsanteile über einen Sekundärmarkt zu handeln“, fasst Studienleiter **Thomas Jürgenschellert** die Umfrage zusammen. So finden 43 Prozent einen mögli-



chen Kauf über den Sekundärmarkt attraktiv oder sogar sehr attraktiv, 41 Prozent äußerten sich ähnlich über einen möglichen Verkauf. Die Mehrheit der institu-

tionellen Investoren erwartet eine steigende Relevanz des Sekundärmarktes (54 Prozent), wobei volumenstärkere Anleger die Bedeutung des Marktplatzes als höher einschätzen.

„Die befragten Investoren legen besonderen Wert auf Regulierung und Transparenz, der Faktor Liquidität hat lediglich eine nachrangige Bedeutung“, sagt Jürgenschellert. Ein weiteres zentrales Ergebnis: Bei der Beurteilung aktueller Handelsplätze wird insbesondere der Preisbildungsprozess kritisch gesehen. Das gilt vor allem für die Verkäuferseite. Wer seine Anteile zu reduzierten Kursen veräußert, muss Verluste akzeptieren.

Immobilien-AIF (93 Prozent), Infrastruktur- (60 Prozent), Private Equity, Debt- und 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). ■

BVT Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



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

## Wechsel Dich II

**Kingstone Real Estate** besetzt seinen Beirat neu. Neuer Vorsitzender wird **Benedikt Gabor**, Abteilungsleiter Immobilien bei der **Nordrheinischen Ärzteversorgung**. Er löst **Eckart John von Freyend** ab. Neu im Beirat ist **Martin Führlein**, CEO von **Pegasus Capital Partners**.

**Jan Abel** ist neuer Co-Head Asset Management bei der **Montano Real Estate GmbH**. Abel kommt von der **Branicks Group AG**, wo er zuletzt Niederlassungsleiter in München war. Davor war der studierte Wirtschaftsgeograph mit Zusatzqualifikation als International Real Estate Manager (MBA) bei **R&S Immobilien Management**, der **Bayerische Hausbau Gruppe** und **CT Real Estate Partners** tätig.

**Julia Bauer** (36) ist neue Senior Project Managerin bei **Catella Project Management**. Bauer kommt von der **GERCHGROUP AG**, wo sie als Senior Project Manager tätig war. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Development Manager bei **Unibail Rodamco Westfield**. In den vergangenen Jahren hat sich Bauer auf den Bereich Nachhaltigkeit fokussiert.

**Jörn Joseph** (54) wird ab Juni 2025 den Vorstand der **pbb Deutsche Pfandbriefbank AG** als Chief Risk Officer verstärken. Er folgt auf **Andreas Schenk**, der die Bank einvernehmlich verlässt. Joseph kommt von der **Deutschen Bank**, wo er als CRO der Privatkundenbank tätig ist. Seit 2023 gehört er auch dem Vorstand der **BHW Bausparkasse AG** an.

# Zentraler Ort der Kommunikation

Was macht Büros der Zukunft attraktiv? Zentrale Lage und gut zu erreichen.

In jüngster Zeit häufen sich die Meldungen über weitreichende „Return to Office“-Tendenzen. Gleichzeitig öffnet sich die Schere zwischen zukunftsfähigen und nicht mehr marktkonformen Büroimmobilien immer weiter. Diese Entwicklungen werfen die zentrale Frage auf, was Büroflächen künftig attraktiv macht.

Um fundierte Antworten darauf zu erhalten, haben die **MOMENI Gruppe** und **Union Investment** das **Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO** beauftragt, die Zukunft der Büroimmobilien umfassend zu analysieren. Die aktuelle Studie „Future Office“ beleuchtet dieses Thema aus verschiedenen Perspektiven.

Für die Untersuchung wurden Top-Entscheider aus unterschiedlichen Branchen und Bürobeschäftigte repräsentativ befragt. Die Ergebnisse zeigen klare Trends und Anforderungen auf, die für Immobilieninvestoren, Projektentwickler, Vermieter und Mietentscheider in Unternehmen zukünftig investitionsrelevant sind.

Eine zentrale Erkenntnis der Studie ist der Trend zum „Flight to Quality“. Die Nachfrage nach erstklassigen Büroimmobilien, die durch nachhaltiges Design und attraktive Architektur überzeugen, hat zugenommen. Rund 85 Prozent der befragten Entscheider betonen, dass sie auch in Zukunft auf attraktive Innenstadtlagen setzen werden. „Dies deutet darauf hin, dass hochwertige Standorte und zukunftsfähige Immobilien mit besonderen Serviceangeboten und einem ansprechenden Umfeld als Schlüssel zum Erfolg gelten“, sagt **Andreas Gladisch**, Geschäftsführer der MOMENI Gruppe.

Die Studie macht auch deutlich, dass der Einsatz von Künstlicher Intelligenz zwar Effizienzen steigern kann, jedoch nicht zwangsläufig zu einer Reduzierung des Flächenbedarfs führt. Nur drei Prozent der Top-Entscheider gehen davon aus, dass KI die Flächenanforderungen signifikant verringern wird. Vielmehr wird der Büroarbeitsplatz aus Sicht der Befragten als zentraler Ort für Kommunikation und Zusammenarbeit auch in Zukunft unverzichtbar bleiben. ▶

Welches sind für Sie die 5 wichtigsten Faktoren bei der Standortwahl des Büros?



\* Der Fußweg ins oder vom Büro dauert unter 5 Minuten.

\*\* Unter 10 km Radius der häufigsten PLZ der Mitarbeitenden.

**Komme ich mit Auto** sowie Bus und Bahn gut ins Büro? Das entscheidet extrem über die Attraktivität von Büroflächen - also eine gute Lage am besten in der Innenstadt.

Die Bedeutung einer attraktiven Lage wird durch die Befragung der Bürobeschäftigten unterstrichen. 24 Prozent der befragten Bürobeschäftigten gaben an, dass sie aufgrund eines attraktiven Standorts den Arbeitgeber wechseln würden und zwar unabhängig davon, wo ihr Büro heute angesiedelt ist.

Die Studie zeigt deutlich, dass optimale Erreichbarkeit mit öffentlichem Nahverkehr und der Deutschen Bahn, aber auch mit Pkw oder Fahrrad sowie ein urbanes Umfeld entscheidend sind. 93 Prozent der Entscheider sehen die Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln als das wichtigste Kriterium für die Standortwahl an. Auch die Nähe zu Freizeit- und Dienstleistungsangeboten, insbesondere gastronomischen Einrichtungen und Einkaufsmöglichkeiten, spielt für die meisten Bürobeschäftigten eine wesentliche Rolle.

„Damit können Büroimmobilien auch gegenüber dem Home-Office punkten“, sagt **Alejandro Obermeyer**, Leiter Investment Management DACH bei der Union Investment Real Estate GmbH. Investoren und Unternehmen sind aufgefordert, diese Aspekte in ihre Planungen einzubeziehen, um die Attraktivität ihrer Bürostandorte zu erhöhen.

Die Ergebnisse der „Future Office“-Studie bieten Erkenntnisse für Investoren, Unternehmen wie auch für Stadtplaner. Die Anforderungen an Büroimmobilien wandeln sich, die Nachfrage nach Nachhaltigkeit und hochwertigen Lagen wächst. Dabei bleibt die klassische Anmietung das dominierende Modell, und es wird erwartet, dass der Multi-Space-Bürotyp aus Sicht der Top-Entscheider bei der Gestaltung von Büroflächen zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Entscheidungsrelevant und potenziell wettbewerbsdifferenzierend könnte auch die Berücksichtigung bestimmter Ausstattungsmerkmale sein, welche bei den Bürobeschäftigten hohe Begeisterungswerte erzielt haben. Hierzu gehört vor allem das Arbeiten im Freien. Eine deutliche Mehrheit (71 Prozent) bewertet die Möglichkeit, in der Büroimmobilie beispielsweise auf einer Dachterrasse oder in einem Garten arbeiten zu können, als das attraktivste „Extra“. Dies weist auf einen gestiegenen Bedarf an Allgemeinflächen hin, die flexibel für verschiedene Arbeits- und Erholungszwecke genutzt werden können. ■

WERBUNG

 **Verifort Capital**

## VC Value Add Plus – Investitionen in reale Werte!

ZEICHNEN  
SIE JETZT!

**Bei unserem neuen Publikums-AIF  
machen wir Bestandsimmobilien  
gewinnbringend fit für die Zukunft.**

Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ **Kurzläufer mit rund 6 Jahren Laufzeit**
- ✓ **Wertsteigerung durch ESG-konforme Entwicklung von gewerblichen Bestandsimmobilien in B- und C-Städten**
- ✓ **Durchschnittlich prognostizierter Überschuss von 6% p.a. ab Fondsschließung**



Alle Informationen zum  
Fondsprodukt finden Sie hier →

# Investoren drücken die Schulbank

Nettoanfangsrendite bei Bildungseinrichtungen im Bestand liegt bei rund fünf Prozent

Bildungseinrichtungen sind ins Blickfeld von Investoren geraten. Das hat mehrere Gründe: In vielen Regionen ist der Gebäudebestand veraltet, zahlreiche Schulgebäude müssen saniert, Ersatzneubau muss geschaffen werden. Außerdem ist aufgrund der zurückliegenden Zuwanderung der Bedarf gestiegen. Die Mehrheit der Kommunen kann die anstehenden Investitionen weder personell noch finanziell stemmen. Daher werden häufiger privatwirtschaftliche Partner für Planung und Bau dieser wichtigen Infrastrukturobjekte gesucht. Zu diesen Ergebnissen kommt die PwC-Studie „Investieren in Bildungseinrichtungen in Deutschland (am Beispiel Schule)“.

„Investoren, die einen langfristigen und risikoarmen Anlagehorizont verfolgen, sollten sich mit Bildungsimmobilien befassen. Im Vergleich zu anderen Immobilien-Assets sind die erzielbaren Ausschüttungsrenditen stabil, nachhaltig und attraktiv. Die Nettoanfangsrenditen für Bildungseinrichtungen im Bestand liegt bei rund 4,5 bis 5,5 Prozent“, sagt **Benjamin Schrödl**, Partner bei **PwC Deutschland** und Head of Real Estate M&A Germany. Investitionen in Bildungsimmobilien sind zudem gesellschaftlich von zentraler Bedeutung und nachhaltige, stabile Investments.

Der Investitionsstau bei Schulimmobilien beläuft sich in Deutschland auf rund 55 Milliarden Euro. Bis 2030 werden laut Schätzungen der Kultusministerkonferenz etwa 700.000 zusätzliche Schulplätze benötigt, vor allem in allgemein- und berufsbildenden Schulen. Gegenüber 2024 entspricht diese Prognose einem Zuwachs von sechs Prozent. „Rechnet man sanierungsbedürftige Gebäude sowie Ersatzinvestitionen dazu, ergibt sich ein signifikantes Investitionsvolumen. Weil immer weniger Kommunen diese Ausgaben bewältigen können, suchen sie nach privatwirtschaftlichen Partnern“, so Schrödl.

Für Anleger sind Investments in diese Spezialimmobilien sinnvoll. Bildungsimmobilien verfügen über einen hohen Social Impact. Gerade für Neubauvorhaben gilt, dass sie umfassende ESG-Kriterien erfüllen. Das erleichtert Investoren die Finanzierung der Objekte. Aufgrund der sozialen Aspekte eignen sich Bildungsimmobilien zudem hervorragend als Portfolio-Beimischung.

Die Kommunen schließen in der Regel einen zu hundert Prozent indexierten, langfristigen Mietvertrag mit einer Laufzeit von häufig 30 Jahren ab. Die Mieten liegen in der Regel zwischen 16 und 23 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche. Für Investitionen in Bildungseinrichtungen

Überblick Bildungseinrichtungen in Deutschland																	
32.666 Schulen in Deutschland, die deutsche Mehrheit davon in öffentlicher Hand																	
Schulformen nach Bundesland	Total	BW	BY	BE	BB	HB	HH	HE	MV	NI	NW	RP	SL	SN	ST	SH	TH
Schulen	32666	5074	4646	1298	1459	203	665	3653	710	3418	5097	1520	311	1569	872	1300	871
Vorklassen & Schulkindergärten	1207	430	0	0	0	1	234	294	0	217	23	7	1	0	0	0	0
Grundschulen	15510	2204	2418	443	518	106	224	1197	327	1699	2795	962	162	843	496	890	425
Schulartunabhängige Orientierungsstufe	1070	0	1	429	507	0	5	128	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hauptschulen	1717	267	948	0	0	0	0	208	0	126	165	3	0	0	0	0	0
Schüler*innen mit mehreren Bildungsgängen	1903	0	0	0	154	0	0	20	195	551	115	185	1	368	126	0	188
Realschulen	1710	476	447	0	0	0	0	241	0	163	373	8	2	0	0	0	0
Gymnasien	3156	457	434	112	106	13	77	315	75	291	624	151	36	177	85	104	99

**Knapp 33.000 Schulen** gibt es in Deutschland. Viele davon sind alt und müssen dringend saniert werden.

gibt es verschiedene Wege. Bestandsgebäude können verkauft und dann vom neuen Eigentümer saniert und erweitert werden, um danach an die Kommune zurückvermietet zu werden (Sale and lease back). Ferner können Investoren mit einem passenden Grundstück an die Gemeinden herantreten oder vorhandene kommunale Flächen erwerben, kaufen oder pachten und darauf den gewünschten Schulneubau errichten.

Dabei gilt, dass die Kommunen für Bau, Zustand und Unterhalt der Bildungsimmobilien verantwortlich sind, während die Länder vorrangig Verwaltung und Betrieb finanzieren und beispielsweise die Lehrkräfte bezahlen. Es gibt allerdings zahlreiche Schnittmengen, die auch Investoren betreffen: So verfügen Länder über spezielle Förderprogramme, mit denen bestimmte Bildungsziele verbunden sind, wie etwa die Unterstützung von Inklusion oder den Ausbau von Gesamtschulen. Neben öffentlichen Trägern gibt es zudem kirchliche und private Schulen, die bei ihrem Gebäudebestand vor ähnlichen Herausforderungen wie Kommunen stehen.

Je nach Finanzierungsstruktur des Investments lässt sich eine laufende EK-Rendite in Höhe von sechs bis acht Prozent abbilden (ohne Berücksichtigung etwaiger Fördermittel) – bei einem sehr geringen Betreiber- und Mietausfallrisiko. Bei Projektentwicklungen sind im Markt Renditeerwartungen von mehr als sieben Prozent zu beobachten. Während in Deutschland Investments in Bildungseinrichtungen noch kaum verbreitet sind, sieht dies im europäischen Ausland anders aus: Investitionen in Schulimmobilien sind dort eine verbreitete Vermögensanlage insbesondere für langfristige Investoren wie Pensions-, Versicherungs- und Versorgungsanlagegelder, aber auch Family Offices. ■

# Preisbildung bei allen Assets abgeschlossen?

JLL-Umfrage: Investoren rechnen mit einer Verbesserung der Marktlage - und mit sinkenden Zinsen

Viele Immobilieninvestoren rechnen im laufenden Jahr mit einer Verbesserung der Marktlage – trotz der verhaltenen Wirtschaftsprognosen, politischen Unsicherheiten und geopolitischen Konflikte. Als Grund nennen sie in einer aktuellen JLL-Investorenumfrage die Erwartung weiterer Zinssenkungen und eine abgeschlossene Preisbildung in allen Assetklassen.

An der Erhebung hatten zu Jahresbeginn 121 Entscheider der Immobilienbranche teilgenommen, deren Unternehmen ein Immobilienvermögen von rund 750 Milliarden Euro verwalten. Rund 70 Prozent der Umfrageteilnehmer wollen in diesem Jahr mehr investieren als im Vorjahr. Zwei Drittel gehen davon aus, dass das Gesamttransaktionsvolumen im laufenden Jahr steigen wird.

**Konstantin Kortmann**, CEO & Head of Capital Markets JLL Germany: „Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben die Akteure realistischer gemacht. Dachten viele, dass es eine Rückkehr zum alten Zustand vor

dem Angriff auf die Ukraine oder gar vor der Pandemie geben werde, ist den meisten mittlerweile klar, dass die Branche auch künftig mit einer Kombination zahlreicher Herausforderungen – politisch, wirtschaftlich und sozial – rechnen muss. Generelles Abwarten ist keine Option mehr. Vielmehr gilt es, Chancen und Risiken klar zu kalkulieren und Immobilien mit der entsprechenden Fachexpertise zu bewirtschaften. Das belegen die Ergebnisse unserer Umfrage.“

Nach mehreren Zinssenkungen durch die Europäische Zentralbank im zweiten Halbjahr 2024 von vier Prozent auf aktuell 2,75 Prozent, rechnen insgesamt 82 Prozent der Investoren mit weiteren Zinssenkungen in diesem Jahr. Der überwiegende Teil geht von einer moderaten Senkung um bis zu 50 Basispunkte aus. Lediglich fünf Prozent rechnen mit einer Erhöhung des Zinsniveaus.

Sollte es zu weiteren Zinssenkungen kommen, würde das zusätzliche Kaufimpulse setzen, jedoch auch

*hausInvest*

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

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

## Habona

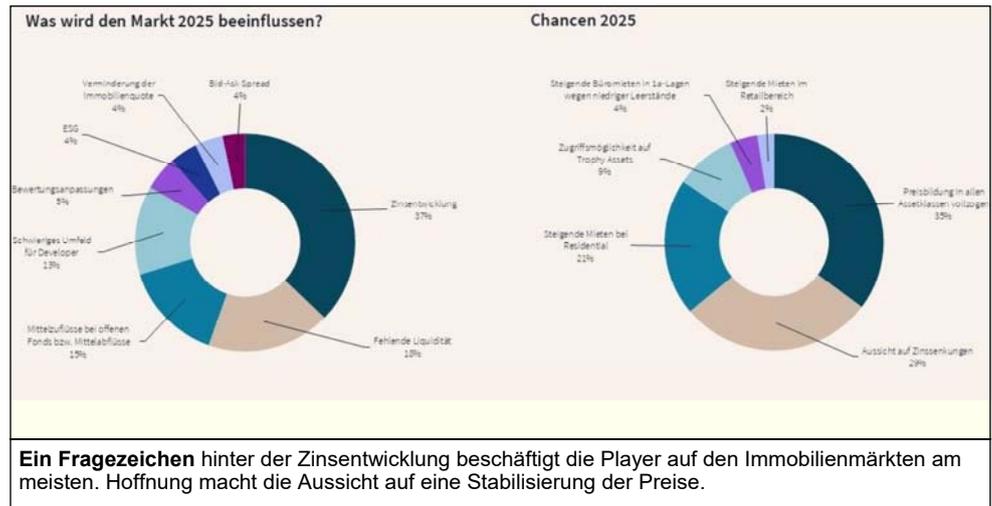
### 22 Supermärkte

Die **Habona Invest Gruppe** hat ein Portfolio bestehend aus 22 Nahversorgungsimmobilien für einen Spezialfonds einer deutschen Versicherung angekauft. KVG ist **IntReal**. Das Investitionsvolumen der Transaktion beläuft sich auf 132 Millionen Euro und ist damit der bisher größte Einzelkauf von Habona. Verkäufer ist ein deutscher institutioneller Investor. Das Portfolio erstreckt sich über eine Gesamtmietsfläche von rund 60.000 Quadratmetern, wobei mehr als 85 Prozent der Mieteinnahmen auf Lebensmittelhändler wie **Edeka, Rewe, Netto** und **Penny** entfallen. Die durchschnittlich gewichtete Mietvertragslaufzeit (WAULT) beträgt rund sechs Jahre bei durchweg indexierten Mietverträgen. Mit der Transaktion wächst das von der Habona gemagte Nahversorgungsportfolio auf 220 Objekte mit einem Wert von 1,1 Milliarden Euro.

## Treureal

### Wohnportfolio

**Treureal Property Management** übernimmt weitere 838 Wohnungen für **Commerz Real** in den Property Management-Bestand an den Standorten München, Nürnberg, Darmstadt und Frankfurt. Damit betreut Treureal nun im Wohnportfolio bundesweit 1.689 Wohnungen für den offenen Immobilienfonds „hausinvest“ der Commerz Real.



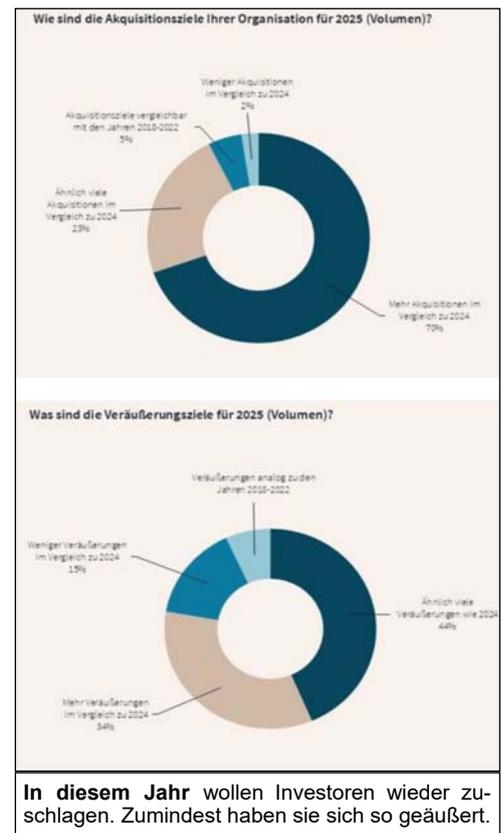
den Wettbewerb verschärfen. Denn die Nachfrage dürfte perspektivisch das Angebot deutlich übersteigen: Mehr als die Hälfte der Investoren erwartet, dass das Angebot stagnieren wird. Im Segment zwischen zehn Millionen Euro und 100 Millionen Euro teilen 57 Prozent diese Meinung, in der Angebotsklasse größer als 100 Millionen Euro sind es 52 Prozent. „Dies könnte zu steigenden Preisen führen, insbesondere in beliebten Assetklassen sowie bei nachhaltigen Objekten in zentralen Lagen, zugleich dürfte es aber auch eine Menge Kapital geben, das nicht zum Zug kommt“, erwartet Kortmann.

Dieses Szenario ist wahrscheinlich, denn 81 Prozent der Umfrageteilnehmer gehen davon aus, dass die Immobilienpreise ihren Tiefpunkt erreicht oder bereits durchschritten haben. Favorisiert werden Wohn- und Büroimmobilien: So bieten laut Umfrage Wohnimmobilien in A-Lagen das beste Risiko-Rendite-Verhältnis. Dahinter folgen Büroimmobilien in A-Lagen sowie Wohnimmobilien in B-/C-Lagen. Auch Fachmärkte, Shoppingcenter, Hotels, Microliving und gemischt genutzte Immobilien werden in diesem Jahr von den Marktteilnehmern positiver als noch im Vorjahr bewertet.

Zugleich verschiebt sich der Anlagefokus: Hatten drei von vier Investoren im vergangenen Jahr noch die sieben Hochburgen im Visier, verschiebt sich dies nun zugunsten der B-Städte. Knapp 60 Prozent wollen in diesem

Jahr vornehmlich in den Metropolen investieren, 30 Prozent (plus 14 Prozent) in den B-Standorten.

Mit Blick auf die Risikoklassen und die Anlagestrategien der Umfrageteilnehmer liegt Value-add derzeit mit einem leichten Plus auf 35 Prozent vorne. Dahinter folgen Core (27 Prozent) und Core-plus (22 Prozent) mit jeweils leichten Rückgängen. Opportunistische Anlagestrategien sind über die vergangenen Jahre kontinuierlich gewachsen und kommen aktuell auf 15 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](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.gotzi.de](http://www.gotzi.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

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

**Hrsg.:** Werner Rohmert

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

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

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

**Unsere Bankverbindung**  
erhalten Sie auf Anfrage.

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

**Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:**

**BVT Unternehmensgruppe**

**Commerz Real AG**

**DF Deutsche Finance Holding AG**

**EURAMCO Holding GmbH**

**Hahn Gruppe**

**Jamestown US-Immobilien GmbH**

**Ökorenta GmbH**

**Pegasus Capital Partners GmbH**

**Real I.S. AG**

**TSO – The Simpson Organization**

**US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH**

**Verifort Capital Group GmbH**

## Das Letzte

Ich scheine die Dinge nicht mehr klar zu sehen, kommentiert ein Leser mein „Trump-Bashing“. Die USA würden in den kommenden Jahren DER Wachstumsmarkt sein. Und Herr Trump selbst sei Immobilienmogul. So die Meinung eines Lesers. Ich habe eine andere dazu. Ich fürchte, dass Trump die USA mit seinen Zöllen ins wirtschaftliche Chaos stürzt. Die Preise werden steigen, die Inflation auch – das sollten ihm die ökonomischen Experten eigentlich sagen. Aber es traut sich ja niemand.

Und selbst wenn ich falsch liege. Das ändert nichts daran, dass **Donald Trump** der schlimmste Politiker ist, den ich mir vorstellen kann. Im Begleitschreiben zum vorigen Fondsbrief habe ich das erklärt. Der Typ triggert mich, weil er für alles steht, was ich verabscheue: Gier, Bigotterie, Rachegeleüste. Und noch viel mehr. Darum springe ich reflexhaft über jedes Stöckchen, das Trump der Welt Tag für Tag vorhält. Spätestens, seitdem er die Lügen seines Idols **Wladimir Putin** papageienhaft nachplappert und der Ukraine die Schuld für den russischen Angriffskrieg in die Schuhe schiebt, sollten wir uns keine Illusionen über unsere Zukunft machen. Sie wird im besten Falle anstrengend.

Das habe ich vor zwei Wochen geschrieben, und seitdem ist viel passiert. Die USA sind best buddies mit China, Russland, Weißrussland und Nordkorea. Wie diese Diktaturen, hat Amerika gegen eine Resolution gestimmt, mit der die Uno-Vollversammlung Russlands Angriffskrieg verurteilen wollte. Und dann kam **Wolodymyr Selenskyj** zu Besuch ins Oval Office...

Meiner Meinung nach... positionieren sich viel zu wenige öffentlich gegen den American Dictator. Im Gegenteil. Die größte Oppositionspartei ist geschlossen in den Trump-Fanclub eingetreten, seitdem AfD-Chefin **Alice Weidel** seinen Mann fürs Grobe **Elon Musk** anschnappten und dabei schlimmen Schwachsinn verbreiten durfte: Adolf Hitler war ein Kommunist!

Ich muss ja nicht alles verstehen – mit diesem Spruch rette ich mich aus einigen Unglaublichkeiten. Aber manches hinterlässt mich komplett ratlos. Genau so wie der Fakt, dass **Maximilian Krahn** in seinem Wahlkreis mehr als 44 Prozent der Erststimmen erhielt. Der Mann, der einen Spion aus China in seinen Brüsseler Abgeordnetenbüro beschäftigte. Dem vorgeworfen wurde, er habe Geld aus Russland angenommen. Der selbst den Rechtsnationalen aus Frankreich zu extrem ist, weil er die SS reinwaschen wollte. Dem die AfD vor der Europawahl ein Auftrittsverbot erteilte. Und den die Partei kurz nach der Bundestagswahl natürlich wieder in die Fraktion aufnahm.

Ich sehe die Dinge durchaus ziemlich klar. Und daher unternehme ich alles, was in meinen Möglichkeiten steht, um vor einer Zukunft zu warnen, die Deutschland schon einmal in eine Katastrophe geführt hat. Ich will nicht in einem von Russland kontrollierten Land leben, in dem ich fürchten muss, aus dem Fenster zu fallen. Ich habe keine Lust auf Verschwörungstheoretiker, Geschichtsklitterer und Wissenschaftsfeinde. Und wenn jemand anderer Meinung dazu ist, dann ist das völlig in Ordnung. Jeder soll sagen dürfen, was er denkt. Er sollte nur nicht davon ausgehen, dass alle seine Ansichten teilen.

Und bevor die blöde Frage kommt - nein, ich will nicht erstochen oder überfahren werden. Ich will aber auch nicht, dass zwei Millionen Ausländer aus dem Land geworfen werden, weil zwei Menschen mit Migrationshintergrund offenbar den Verstand verloren haben. Darum – mit meinem klaren Blick – der Appell an die kommende Regierung: Nutzt alle gesetzlichen Möglichkeiten, um die Risiken solcher Anschläge zu minimieren. Seid konsequenter, sobald es Warnsignale gibt. Lasst aber auch nicht zu, dass die Extremen Euch vor sich hertreiben. Findet Lösungen, wie wir uns schützen können. Vor Islamisten, Nazis und vor Russland. Zügig und wirksam. Das ist vielleicht Eure letzte Chance. Und unsere. ■