

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 481 | 20. KW | 16.05.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Pangaea Life: US-Premiere mit Wohnungsentwicklungen	2
Auf ein Wort: Jörn Zurmühlen kennt Zweitmarkt aus mehreren Zyklen	5
Auf ein Wort: Professor Günter Vornholz: Lokale Faktoren entscheidend	10
Finanzierungs-Index: Difi von Jones Lang LaSalle belegt Verunsicherung	11
Personalia I	12
Fonds-Statistik: Zuflüsse differenzieren je nach Land und Standort	14
Personalia II	14
Büroflächen: Steigende Mieten vor allem im Premium-Segment	15
Wohnungs-Investments: Institutionelle wollen Quoten teils deutlich erhöhen	17
Offene Immo-Fonds: Wegen Risikoindikator droht Klagewelle	18
Impressum	20
Das Letzte	20

Meiner Meinung nach...

Das ging schnell. Wenige Wochen nach einem Landgerichts-Urteil gegen die KVG des offenen Immobilienfonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ haben die Anwälte der **TILP Rechtsanwalts-gesellschaft** eine Schadenersatzklage und ein Musterverfahrens-antrag gegen das Fondsmanagement eingereicht. Das Landgericht Nürnberg-Fürth hatte entschieden, dass die im Basisinformationsblatt veröffentlichten Risikoindikatoren zu niedrig angesetzt sind. Das Management hatte das Risiko mit den relativ sicheren Indikatoren „zwei“ oder „drei“ eingeschätzt. Angemessen wäre die Kategorie „sechs“, so der Richter, wie sie auch bei geschlossenen AIF üblich ist.

Mit ihrer Klage könnten die TILP-Anwälte eine Welle auslösen, die das Zeug zu einem Tsunami hätte. Denn die niedrige Risikokategorie ist unter den offenen Immobilienfonds weit verbreitet. Und auch wenn vergleichbare Fonds ihre Portfolios nicht in dem Maße abgewertet haben wie die ZBI-Manager, so verloren sie doch teilweise massiv an Wert. Schon im vergangenen Sommer hatte **Scope** daraufhin das Rating von elf offenen Fonds herabgesetzt.

Was wären die Konsequenzen aus einer Klagewelle? Im schlimmsten Fall müssten die Fonds ihre Immobilien in Fire Sales verschleudern. Keine guten Aussichten für alle Beteiligten. Klar ist aber auch, dass der Vertrieb offener Immobilienfonds zum Beispiel als risikoarme Altersvorsorge nicht zum Produkt passt. Jede Investition in Immobilien ist langfristig und unternehmerisch geprägt. Mit vielen Variablen: In welche Richtung drehen die Zinsen? Bleibt der Mieter zahlungskräftig? Wie entwickeln sich Lage und Standort? Wie sieht es in Sachen Nachhaltigkeit aus?

Nicht ohne Grund müssen geschlossene Immobilien-AIF das Risiko mit der hohen Kategorie „sechs“ ausweisen. Hoffentlich werfen nun Anleger, Anwälte und Medien nicht wieder alles in einen Topf. Wäre nicht zum ersten Mal.

Viel Spaß beim Lesen!



Jamestown

Inman Quarter

Jamestown hat für seinen geschlossenen Publikums-AIF „Jamestown 32“ eine Beteiligung in Höhe von rund 29 Prozent an der gemischt genutzten Immobilie Inman Quarter in Atlanta, Georgia, erworben. Das Objekt umfasst 19.300 Quadratmeter Wohn- und Einzelhandelsflächen und befindet sich im Stadtteil Inman Park.

Über die Transaktion wird „James-town 32“ zum Joint-Venture-Partner des langjährigen Eigentümers TriBridge Residential, einem Spezialisten für Mehrfamilienhäuser mit einem verwalteten Portfolio von mehr als 6.000 Wohneinheiten im Südosten der USA.

Der Immobilienkomplex umfasst etwa 3.600 Quadratmeter Einzelhandelsfläche, 200 Wohneinheiten und ein Parkhaus mit 500 Stellplätzen. Zu den Einzelhandelsmietern zählen überwiegend Restaurants und Cafés. Die Vermietungsquote der Wohneinheiten liegt bei 88 Prozent und die der Einzelhandelseinheiten bei 92 Prozent.

BVT

Windparkerweiterung

BVT hat die Genehmigung nach Bundes-Immissionschutzgesetz (BImSchG) für eine Erweiterung des Windparks Emlichheim erhalten. Neu gebaut werden derzeit sechs Windkraftanlagen mit einer Leistung von 25,4 MW bei einem Investitionsvolumen von 45,3 Millionen Euro. Die Finanzierung erfolgte über ein Angebot nach dem Vermögensanlagengesetz. Das Beteiligungsangebot wurde deutlich überzeichnet.



Miami Beach. Florida ist ein potenzieller Standort für Wohnungsentwicklungen im neuen US-Immobilienfonds.

Fonds-Check

US-Premiere in besonderen Zeiten

Pangaea Life bringt Immobilienfonds mit Entwicklung von Wohnanlagen

Besonderes Timing. Pangaea Life bringt seinen ersten US-Immobilienfonds für private Kapitalanleger. Ein Angebot, das den Stempel „antizyklisch“ verdient. Denn das erratische Handeln der amerikanischen Regierung ist nicht gerade ein Vertriebs-Turbo für die Anbieter von US-Beteiligungen.

In diesem Sinne äußerten sich Manager und Vertriebe von US-Immobilien-AIF in einem Interview (siehe Fondsbrief Ausgabe Nr. 480). Und dennoch gibt es durchaus Argumente für Investitionen in den USA, und dort im Speziellen auf den Immobilienmärkten. Besonderes Timing eben, auch für den Premieren-AIF „Pangaea Life Institutional Co-Invest US Residential“.

Wobei der Begriff „Institutional“ missdeutig ist, denn der Fonds richtet sich an private Kapitalanleger mit einer Mindest-Ticketgröße von 10.000 Dollar plus fünf Prozent Agio. Der Fonds investiert in die Entwicklung und den Bau von Wohnanlagen in bestimmten Regionen der USA. Dabei handelt es sich um die von Inlands-Zuzug geprägten Bundesstaaten im Sunbelt der USA, insbesondere in Texas und Florida. Die Seite www.americandream.de listet die beliebtesten US-Staaten auf und nennt zu Florida nicht nur Sonne, Strand und mehr, sondern außerdem eine starke Wirtschaft, einen attraktiven Arbeitsmarkt, erschwingliche Immobilien- und

Lebenshaltungskosten und fehlende State Income Tax.

Texas, dem nach Kalifornien zweitgrößten Staat, misst die Online-Seite großes Potential bei. So ergab eine Analyse der Umzugs-Plattform **move-Buddha**, dass Houston bis zum Jahr 2100 mehr als 31 Millionen Menschen zählen könnte. OK, bis dahin fließt noch viel Wasser den Rio Grande herunter.

Professor **Günter Vornholz**, der seine Analysen unter anderem im Fondsbrief veröffentlicht, hat sich die US-Wohnungsmärkte genauer angeschaut und kommt zu ähnlichen Ergebnissen. Mit mehr als 335 Millionen Einwohner sind die USA derzeit nach Indien und China das Land mit der drittgrößten Bevölkerung der Welt. Gegenüber dem Jahr 2000 ist sie um knapp 20 Prozent gestiegen und damit stärker als in vergleichbaren Industrieländern. Schätzungen gehen von einer weiteren Zunahme aus. Bis 2060 rechnen Analysten mit 400 Millionen Amerikanern.

Hinsichtlich der regionalen Verteilung kommt Vornholz zu dem Schluss, dass sich die Reihenfolge der größten Bundesstaaten nur wenig ändern wird. Kalifornien, Texas, Florida und New York weisen die höchste Bevölkerungszahl auf. Insgesamt lebt in diesen vier Staaten rund ein Drittel der US-Bevölkerung. Die Prognosen gehen

von weiterem Wachstum aus. Die Sunbelt-Staaten Georgia und North Carolina dürften im Ranking deutlich aufsteigen. Bis 2040 werden die größten Zuwächse in absoluten Zahlen in Texas und Florida erwartet. Diese beiden Staaten verzeichnen bereits auch bei der Binnenwanderung Zugewinne.

Für die Nachfrage nach Wohnungen ist aber nicht alleine die demografische Entwicklung maßgeblich, sondern die Zahl der Haushalte. Sie betrug im Jahre 2022 rund 131 Millionen. In der Vergangenheit kam es im langjährigen Durchschnitt zu mehr als einer Million neuen Haushaltsneugründungen pro Jahr, was zu einer stetigen Nachfrage nach neuem Wohnraum führte. Auch wenn sich der Trend leicht abschwächt, werden bis zum Jahre 2040 noch mehr als 15 Millionen neue Haushalte erwartet. Nach den Prognosen werden alle Haushaltstypen weiter zulegen, wobei die stärksten Wachstumsbeiträge von den Single- und den Zwei-Personen-Haushalten kommen werden. Gute Aussichten also für Entwickler für US-Apartmentanlagen, denn typischerweise starten die jungen Haushalte ihr eigenständiges Leben in einer angemieteten Wohnung und nicht in den eigenen vier Wänden. Stichwort: Generation Miete.

Kalkulation. Der Fonds will mindestens 30 Millionen Dollar plus Agio einsammeln. Kommen weniger als zehn Millionen Dollar zusammen, wird der AIF rückabgewickelt. Auf Fremdkapital verzichtet der Fonds, wobei auf Ebene der Objekte Hypotheken in Anspruch genommen werden. Die Planung sieht vor, die Immobilien vier Jahre nach dem Erwerb der Projektentwicklungen wieder zu verkaufen. Im Fokus dabei steht die **Empira-Gruppe**, mit der Pangaea Life bereits bei ihren Lebensversicherungen kooperiert. Sie wählt die Objekte aus und kümmert sich als Dienstleister um die Konzeption, die Steuerung und Realisierung der Projekte.

Szenario. Läuft alles wie geplant, erhalten die Zeichner bis zum Ende der Laufzeit Mitte 2030 geschätzte 140 Prozent zurück, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 35 Prozent vor Steuern.

Kosten. Die fondstypischen Initialkosten summieren sich auf gut 13 Prozent des Kommanditkapitals inklusive Agio. Der Investitionsplan berücksichtigt außerdem eine Liquiditätsreserve in Höhe von knapp 18,5 Prozent. Sie wird für laufende Kosten verwendet, da der Fonds in Entwicklungsprojekte investiert und da-



„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

Commerz Real

Anteil an Ampriion

Die **Commerz Real** hat für ihren Infrastrukturfonds „Klimavest“ eine Beteiligung in Höhe von rund sechs Prozent an der Düsseldorfer **M31 Beteiligungsgesellschaft** erworben und damit einen indirekten Anteil von 4,5 Prozent an dem Übertragungsnetzbetreiber **Ampriion**. Verkäuferin der Anteile ist die **Ärztliche Beteiligungsgesellschaft S.A. (AEBG)**, hinter der ein Konsortium von fünf Versorgungswerken unter Führung der **Ärzteversorgung Westfalen-Lippe** steht. Die AEBG bleibt größte Anteilseignerin der M31.

her während der Laufzeit keine Mieteinnahmen erzielt.

Anbieter. Pangaea Life ist der Sachwerte-Manager der Versicherung **Die Bayerische**. Bislang waren die Fonds ausschließlich in den Versicherungen der Bayerischen zugänglich. Der US-Fonds ist das erste Sachwerte-Produkt außerhalb der Versicherungen.

Stimme des Anbieters. „US-Präsident **Donald Trump** sorgt mit seiner erratischen Handelspolitik aktuell für viel Unruhe an den Weltmärkten“, sagt **Daniel Regensburger**, Co-CEO der **Pangaea Life Capital Partners AG**. „Weitreichende Zölle können die Inflationsgefahr erhöhen – Immobilieninvestments, insbesondere im Bereich Wohnen, gelten als inhärenter Inflationschutz. Darüber hinaus sehen wir objektiv betrachtet aktuell attraktive Rahmenbedingungen für einen Einstieg im Wohnimmobilienmarkt, vor allem im

US-Sunbelt. Unabhängig von kurzfristigen Entscheidungen des US-Präsidenten entwickelt sich die Zielregion unseres Co-Invests robust: Die Makro-Indikatoren deuten auf weiteres Wirtschaftswachstum in der Region hin. Mit dieser Entwicklung geht die Notwendigkeit einher, dringend benötigten Wohnraum zu entwickeln.“

Meiner Meinung nach... Ein Fonds, der der Branche Mut machen sollte. In bewegten Zeiten bringt Pangaea Life einen US-Fonds, mit dem private Kapitalanleger in die Entwicklung von Wohnungen investieren können. Ein starkes Signal für Investitionen in Sachwerte – und für Vertrauen in die amerikanischen Immobilienmärkte unabhängig von einem Präsidenten Donald Trump. Die Laufzeit ist mit fünf Jahren relativ kurz für einen geschlossenen AIF. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

UST XXVI

**Profis investieren
in den US Büro-
Immobilienmarkt**

- Vanderbilt Office Properties
- Blackstone
- Estin USA

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

deutscher
beteiligungs**preis** 2024

SCOPE
AWARD
WINNER
2025

www.ustreuhand.de

**MADE
IN THE USA**

Auf ein Wort

„Mit Secondaries kaufen Investoren Wahrheiten“

Jörn Zurmühlen kennt das Geschäft mit gebrauchten Spezialfonds in unterschiedlichen Zyklen

Jörn Zurmühlen unterstützt das Private-Markets-Team der Fondsbörse Deutschland um Alex Gadeberg und Jan-Peter Schmidt. Zurmühlen bringt eine Menge Erfahrung mit, denn fünf Jahre lang war er Vorstand der Real Exchange AG, einem Handelsplatz für Sekundärmarkt-Anteile von institutionellen Immobilien-Fonds.

Der Fondsbrief: Sie kennen die Märkte für den Handel von Secondaries in differenzierten Zyklen. Wo sehen Sie die größten Unterschiede?

Jörn Zurmühlen: Die Niedrigzins-Phase war maßgeblich geprägt durch einen Nachfrageüberhang. So ergab sich die Möglichkeit für Verkäufer, Anteile mit Aufschlägen auf den NAV in der Spitze von bis zu 17 Prozent zu verkaufen. Heute schauen sich Investoren Angebote nur an, wenn mindestens ein Abschlag von fünf Prozent akzeptiert wird. Hauptmotiv seit Mitte der 90-er Jahre war für viele institutionellen

Anleger, ihre Immobilienquoten zu erhöhen. Hier findet erstmalig seit 30 Jahren ein Paradigmenwechsel statt. Heute registrieren wir, dass sich der Fokus zunehmend zu immobilienaffinen Investoren verschoben hat, die wieder die Gelegenheit erkennen, dass attraktive Renditen mit Immobilien erzielbar sind, bei geringerer Volatilität der Ausschüttungen und der Möglichkeit langfristiger Wertabsicherung. Alles Themen, die in der jüngeren Vergangenheit in Vergessenheit geraten sind. ▶



Jörn Zurmühlen

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



PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

Munich PE

Deutscher ELTIF

Der erste von der Bafin zugelassene deutsche ELTIF ist da und ermöglicht Investitionen in Private Equity. Der „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“ von **Munich Private Equity** fokussiert sich als Investmentvermögen für private Kapitalanleger auf den europäischen Mittelstand. Zu Tickets ab 5.000 Euro investiert er als Feeder-ELTIF mindestens 85 Prozent seines Kapitals dauerhaft in das Sondervermögen „Munich Private Equity Mid Market ELTIF“ als Master-ELTIF.

Welche Rolle spielen die Banken und Sparkassen dabei?

Für Kreditinstitute war es in den 2010-er Jahren interessant, im Depot A zu investieren, um Renditen zu erwirtschaften, weil das Kreditgeschäft aufgrund der Negativzinsen schwierig war. Getrieben durch die erhöhten Anforderungen an das Risikomanagement optimieren Anleger nun ihre Portfolios und schichten um. Wir beobachten zwei Ausprägungen dieser De-Risking-Strategie: Den Austausch von Beteiligungen mit hohen Risikokoeffizienten nach den unter CRR zusammengefassten Eigenmittelanforderungen und die Reduzierung der Anzahl beauftragter Asset Manager auf bewährte Partner. Je mehr Asset-Manager, desto höher der Aufwand für Kontrolle, Prüfung und Abstimmungsprozesse. Ein weiteres Motiv war die Minimierung von Transaktionskosten bei Portfolioverkäufen

durch die Rekapitalisierung ganzer Fonds. Dieses Geschäft ist weitestgehend zum Erliegen gekommen.

Ich hatte erwartet, die Marktentwicklung führt dazu, dass Altanleger zunehmend Fondsanteile verkaufen wollen oder müssen, weil die Werte teilweise massiv gesunken sind.

Genau das beobachten wir derzeit.

Müsste all das nicht zu massiven Verkaufsaufträgen führen?

Das tut es nur zum Teil. Dennoch haben wir aktuell Verkaufsmandate im Volumen von rund 450 Millionen Euro erhalten. Und das Angebot steigt kontinuierlich.

Mit Stillhaltevereinbarungen haben die Asset-Manager versucht, ihre Investoren bei der Stange zu halten. Viele da-

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



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



DEUTSCHE FINANCE GROUP

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.

von laufen bald aus. Wird das zu vermehrten Verkaufsaufträgen führen?

Auf jeden Fall. Wir gehen davon aus, dass sich das Angebot ab dem zweiten Halbjahr 2025 dadurch erhöhen wird, auch weil die Asset-Manager stufenweise immer mehr Druck bekommen, insbesondere durch Banken, Wirtschaftsprüfer und letztlich auch durch die BaFin. Im schlimmsten Fall führt dies zu Kündigungen oder gar Abwicklung von Fonds. Dabei verlieren alle.

Wie finden Sie geeignete Käufer?

Anders als in der Niedrigzinsphase ist dies heute sehr viel aufwändiger geworden. Wir führen sehr viele Gespräche mit Investoren und finden in allen Branchen Kaufinteressenten, nur deutlich weniger als in der Vergangenheit. Es gibt potenzielle Käufer, in deren Portfolios Immobilien noch immer unterrepräsentiert sind und die jetzt die Chance für einen antizyklischen Einstieg suchen. Andere zielen darauf ab, über Immobilienfonds Zugriff auf die darunterliegenden Assets zu bekommen. Und es gibt Investoren,

die versuchen durch Diversifikation ihre Portfolios zu optimieren.

Maßgeblich für einen Deal ist dennoch der Preis. Da liegen Verkäufer und Käufer oft weit auseinander.

Ja das stimmt. Allerdings nimmt die Bereitschaft auf der Verkäuferseite aktuell deutlich zu, auch höhere Abschläge auf den Net Asset Value (NAV) zu akzeptieren als noch im vergangenen Jahr. Beispiel Büros: Hier akzeptieren Verkäufer zwischenzeitlich zweistellige Abschläge. Offensichtlich tritt hier die realistische Erkenntnis ein, dass anders als 2011 durch Abwarten und Liegenlassen die Werte nicht wieder auf das alte hohe Niveau zurückkehren werden. Bei anderen Nutzungsarten, wie Wohnen, sind die Abschläge allerdings deutlich geringer.

Entscheidend ist, dass sich die Bewertung des Fonds an eine wettbewerbsfähige und risikoadjustierte Verzinsung angepasst hat. Investoren erwarten generell einen Spread der 10-jährigen Bundesanleihen zu attraktiven Immobilieninvestment von 100 - 200 Basispunkten. Dabei ist die erwartete laufende jährliche

Investieren Sie in eine
lebenswerte Zukunft

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de



Solarpark erworben ✓

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

Habona Invest

REWE-Markt gekauft

Die **Habona Invest Gruppe** erweitert ihr Portfolio mit dem Erwerb eines **REWE-Marktes** in Heitersheim (Baden-Württemberg). Die Immobilie wurde für den in Kooperation mit der **Deka** aufgelegten offenen Immobilien-Spezialfonds „Habona Deutsche Nahversorger 02“ von einem privaten Investor erworben. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund 5,5 Millionen Euro. Die langfristig vermietete Immobilie umfasst eine Mietfläche von rund 1.500 Quadratmetern und verfügt über 87 Stellplätze.

Ausschüttungskraft entscheidender als der Total Return oder IRR. Je nach Nutzungsart liegen die Erwartungen der Investoren somit aktuell zwischen 4,0 Prozent und 6,5 Prozent Cash on Cash pro Jahr. Solange die Bewertungen der Fonds dies nicht erreichen, werden wir weiterhin Abschlüsse auf den NAV sehen.

Das gewaltige Finanzpaket der neuen Bundesregierung dürfte die Zinsen für Bundesanleihen erhöhen: Das wird die Sache nicht einfacher machen.

Das sehe ich genauso. Allerdings scheinen die aktuellen Entwicklungen in den Erwartungen der Investoren derzeit bereits weitestgehend eingepreist zu sein. Dies sehen wir ja im Übrigen auch auf der Fremdkapitalseite.

Was kann den Markt Ihrer Ansicht nach ankurbeln?

Die Vorteile des Sekundärmarktes liegen für alle beteiligten Parteien auf der Hand. Der Verkäufer kommt schneller und reibungsloser aus seiner Beteiligung raus als durch eine Kündigung. Der Käufer hat kein Blind-Pool Risiko. Er kann die Assets und den Manager konkret bewerten. Mit einem neuen Fonds kauft er Erwartungen. Mit Secondaries kauft er Wahrheiten, keinen Blind Pool, sondern ein Investment mit Historie und Performance. Der Asset Manager bekommt keine Unruhe in den Fonds, was im Schlimmsten Fall bei den bekannten Domino-Effekten zu Kündigungen, zum Verkauf von Assets und einer notwendigen Abwicklung des Fonds führen kann. Wir beobachten vermehrt Aktivitäten von neuen Dachfondsanbietern, was ein gutes Zeichen ist. Der Sekundärmarkt für institutionelle Immobilienfonds in Deutschland wird sich entwickeln, weil er gebraucht wird und sinnvoll ist. ■



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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

Auf ein Wort

Finanzpaket bremst Immobilienwirtschaft

Professor Günter Vornholz: Regionale Entwicklungen fundamental entscheidend für Investitionserfolg

Sachlich und neutral die Immobilienmärkte einschätzen – das ist der Job von Wirtschaftswissenschaftlern und Analysten. Professor Günter Vornholz kommentiert die Entwicklungen regelmäßig für den Fondsbrief. Diesmal spricht er über die Konsequenzen der Zölle und steigender Zinsen auf die deutschen Wohnungsmärkte. Und über manches mehr.

Der Fondsbrief: Die beschlossenen Finanzpakete werden unter anderem über Bundesanleihen finanziert. Steigende Zinsen sind die logische Folge. Was bedeutet das für die Immobilienmärkte?

Professor Günter Vornholz: Es gibt zwei gegenläufige Trends auf dem Kapitalmarkt. Der Staat wird zur Finanzierung der Finanzpakete auf dem Kapitalmarkt als Nachfrager auftreten. Um Investoren den Kauf von Bundesanleihen attraktiv zu machen, müssen höhere Zinsen geboten werden. Die Anleihemärkte hatten auf die Ankündigung einer geplanten Ausweitung der Schulden mit höheren Renditen der langjährigen Bundesanleihen reagiert, aber inzwischen ist der Zins fast wieder auf seinem Ausgangsniveau. Im Gegensatz dazu will die Europäische Zentralbank (EZB) ihre expansive Politik fortsetzen und den Leitzinssatz senken. Es sollen bis zum Jahresende noch weitere Zinssenkungen erfolgen. Zinspolitisch überwiegen meiner Ansicht nach perspektivisch die eher negativen Zinswirkungen der höheren Staatsausgaben. Es ist mit einem Anstieg der langfristigen Zinsen zu rechnen, aber sicherlich nicht so stark wie im Jahr 2022.

Welche weiteren Impulse erwarten Sie aus dem Finanzpaket?

Zunächst einmal eher negative Auswirkungen aufgrund der leicht höheren Zinsen. Material- und Arbeitskosten verharren auf dem erhöhten Niveau. Die Zwischenfinanzierung wird dadurch teurer und somit der Bau von Immobilien allgemein. Die Erholung im Baugewerbe verzögert sich. Infolge des steigenden Zinsumfelds ist mit höheren Anfangsrenditen zu rechnen, die über niedrigere Kaufpreise erfolgen werden. Das würde die Erholung der Immobilienpreise, die in jüngster Zeit eingesetzt hat, unterbrechen. Gleichzeitig bieten die Sondervermögen eine Chance für die Modernisierung der Gesamtwirtschaft. Investiert der Staat massiv in die Infrastruktur, wird das Wachstumswirkungen haben und den Rückstau an notwendigen Investitionen abbauen.

Wie kann der Wohnungsbau davon profitieren?

Im Koalitionspapier wird beim Infrastruktur-Sondervermögen auf den Wohnungsbau nicht explizit eingegangen, wohl aber soll der soziale Wohnungsbau als wesentlicher Bestandteil der Wohnraumversorgung massiv ausgebaut werden. Der so ausgelöste Wirtschaftsaufschwung kommt den Haushalten durch steigende Einkommen zu Gute und verbessert die Nachfrage nach Immobilien.



Prof. Günter Vornholz

Die Zinsen steigen und sinken innerhalb kurzer Zeit. Was bedeutet die Volatilität an den Zinsmärkten für private und institutionelle Investoren, die Immobilien teilweise mit Hypothekendarlehen finanzieren?

Die Zinsentwicklung war langfristig durch sinkende Zinsen bis zum Jahr 2022 gekennzeichnet. Durch den Eingriff der EZB kam es zu dem überraschenden und starken Anstieg. Aber auch während der gesamten Zeit waren die Zinsen kurzfristig weiter stark volatil. Dieser volatile Trend in der kurzen Frist wird anhalten – das ergibt sich allein durch die Märkte selbst.

Welche Standorte bieten sich für den Bau von Wohnungen und somit für Investoren an?

Grundsätzlich sind bei den Fundamentaldaten sowohl nationale als auch regionale bzw. lokale Faktoren zu unterscheiden. Finanzwirtschaftliche Einflussfaktoren wie Liquidität oder Zinsen differenzieren nicht regional, sind aber sehr bedeutsam. Demografie und Wirtschaftsentwicklung dagegen sind regional oder lokal bestimmt und fundamental wichtig für die Investitionsentscheidung. Im Gegensatz zu den Top-Standorten weisen B- und C-Städte ein geringeres Investmentvolumen auf, was unter anderem auf eine geringere Anzahl ausländischer Investoren zurückzuführen ist. Die Objekte sind von ihrer Größe vergleichsweise gering und damit für Käufer mit Interesse an großvolumigen Investitionen nicht sonderlich attraktiv. ■

Dr. Peters

OBI und Kaufland

Die **Dr. Peters Group** hat über einen Asset-Deal ein Nahversorgungszentrum in Rathenow (Brandenburg) erworben. Dies ist der zweite Ankauf für den in der Platzierung befindlichen Publikums-AIF „Immobilienportfolio Deutschland II“. Durch den günstigen Ankauksfaktor kann Dr. Peters ab dem zweiten Halbjahr 2025 die Auszahlungsprognose des Fonds erhöhen – von ursprünglich 4,25 Prozent auf nun 4,75 Prozent. Die Prognose für den Gesamtmittelrückfluss hebt der Anbieter auf 171 Prozent an.

Difi-Index zeigt Verunsicherung

Finanzierungs-Fachleute schätzen Wohnungsmärkte am besten ein

Mit einem Performance-Knick ist der **Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi)** in das Jahr 2025 gestartet. Im ersten Quartal gab der Index im Vergleich zum Vorquartal um **8,4 Punkte nach**, bleibt mit einem Stand von **5,2 Punkten** aber weiterhin im **positiven Bereich**.

Der Difi wird von **Jones Lang LaSalle JLL** und dem **Hamburgischen Welt-Wirtschaftsinstitut (HWWI)** erhoben und veröffentlicht und bildet die Einschätzungen von Finanzierungsexperten ab. Quartalsweise werden die Lage am Kreditmarkt in den vergangenen sechs Monaten und die erwartete Entwicklung in den kommenden sechs Monaten bewertet. Der Difi berechnet sich als gewichtetes Mittel aus den Salden der bei-

den Teilindikatoren Finanzierungssituation und Finanzierungserwartung aller Nutzungsarten.

Im ersten Quartal haben sich beide Teilindikatoren verschlechtert: Der Situationsindikator sank um 11,8 Punkte, der Erwartungsindikator um 5,0 Punkte. Mit einem Gesamtstand von 8,4 Punkten wird die Erwartung besser bewertet als die Situation, daher sollten sich in den kommenden sechs Monaten die aktuellen Finanzierungsbedingungen verbessern.

Andreas Lagemann, Senior Researcher am HWWI: „Der Difi spiegelt die momentan vorherrschenden Verunsicherungen wider – angefangen von geopolitischen Spannungen und drohen-

GREIFEN SIE ZU!

Ihr Portfolio benötigt
frische Zutaten?



Hahn Gruppe
Wertarbeit mit Immobilien



Wechsel Dich I



Paribus verstärkt seine Geschäftsführung. **Hans-Henning Brand** (53, Foto) übernimmt neben **Christian Drake** als Geschäftsführer die Doppelspitze im Vertrieb bei **Paribus Invest**. Er folgt auf **Thomas Böcher** (63), der in den Ruhestand tritt, dem Unternehmen jedoch beratend zur Seite stehen wird. Seit 2001 war Brand in verschiedenen Führungspositionen bei der **Landesbank Baden-Württemberg** tätig. Als Geschäftsführer der **Baden-Württembergische Equity** verantwortete er die Vermittlung von mehr als drei Milliarden Euro in Alternative Investmentfonds.

Die **Feldberg Capital GmbH** (Feldberg Capital) hat **Stefan Schade** zum Director Investment ernannt. In seiner Funktion wird er Investitionen in Industrie- und Logistikimmobilien betreuen und an **Robert Bahr** berichten, Managing Director bei Feldberg Capital. Vor seinem Wechsel war Schade bei der **Garbe Real Estate GmbH** tätig. Weitere Stationen waren **Palmira Capital Partners**, **Jones Lang LaSalle** und **Duff & Phelps**.

den Handelskonflikten bis hin zu einer schwächelnden Konjunktur. Da die Befragung vor der Bundestagswahl stattfand, könnte eine zügige Koalitionsbildung dazu beitragen, dass die Finanzmarktakteure insgesamt zuversichtlicher werden.“

Nach wie vor wird die Nutzungsart Wohnen am besten bewertet. Der Mittelwert aus Lage- und Erwartungseinschätzung beträgt hier 33,3 Punkte. Dahinter folgen Hotel (12,8 Punkte) und Logistik (2,3 Punkte) mit ebenfalls positiven Punkteständen. Für Büroimmobilien ging es nach einem Zwischenhoch im Vorquartal wieder abwärts. Hier liegt der Mittelwert mit minus 8,7 Punkten ebenso im negativen Bereich wie bei Einzelhandelsimmobilien (minus 13,9 Punkte).

Bei der Finanzierungssituation werden alle Nutzungsarten deutlich schlechter bewertet als ein Quartal zuvor. Der Ausblick auf die kommenden sechs Monate fällt dagegen zumindest bei Wohnen und Hotel etwas besser aus. Immerhin weisen vier von fünf Nutzungsarten im Erwartungsindikator höhere Punktzahlen aus als im Situationsindikator, was für eine Verbesserung der gegenwärtigen Bedingungen in den kommenden Monaten spricht. Einzige Ausnahme ist hier der Einzelhandel.

„Während Immobilieninvestoren das Jahr 2025 mit frischem Optimismus begannen, bewerten Geldgeber die Lage etwas kritischer. Diese Skepsis könnte durch die jüngste Warnung der Finanzaufsicht Bafin befeuert worden sein, die zuletzt auf ein wachsendes Risiko bei Gewerbeimmobilienkrediten hingewiesen hat. Mit steigender Nachfrage von Nutzern und Investoren könnten die kommenden Difi-Umfragen bald wieder ein positiveres Bild zeichnen“, glaubt **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany.

Bei der Difi-Befragung gaben die Teilnehmer auch eine Einschätzung ab, wie stark Immobilienfinanzierungen derzeit und in naher Zukunft nachgefragt werden und wie einfach oder schwierig es ist, Finanzierungen zu vereinbaren. Betrachtet wurden in Ergänzung zu den

oben genannten fünf Nutzungsarten zudem Senioren- und Pflegeheime, Bildungsimmobiliien, Rechenzentren und Laborgebäude. Einzelhandelsimmobilien wurden aufgeteilt in Geschäftshäuser, Fachmarktzentren und Shoppingcenter.

Bei der Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen haben Rechenzentren und Wohnimmobilien die Nase vorn, sowohl was die aktuelle Situation betrifft als auch die Entwicklung in den kommenden zwölf Monaten. Die schwächste Kreditnachfrage wird zurzeit bei Shoppingcentern und Geschäftshäusern registriert. Insgesamt dürfte die Nachfrage nach Finanzierungen im Laufe des Jahres aber zunehmen. Bei zehn von elf betrachteten Nutzungsarten überwiegt diese Einschätzung. Nur bei Shoppingcentern wird eine gleichbleibende Entwicklung prognostiziert.

Insgesamt ist das aktuelle Finanzierungsumfeld herausfordernd. Im Durchschnitt betrachten nur etwa zehn Prozent der Befragten die Vereinbarung einer Immobilienfinanzierung als einfach, während gut jeder Zweite sie als schwierig einstuft. „Je nach Immobilienart sehen wir aber deutliche Unterschiede. So werden Wohn- und Logistikimmobilien als relativ einfach zu finanzieren angesehen, während sich die Situation bei Geschäftshäusern, Büros und Shoppingcentern im Vergleich schwierig gestaltet. Niemand betrachtet diese Assetklassen als derzeit ‚einfach‘ zu finanzieren“, so **Scheunemann**.

Zur quantitativen Analyse der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland analysiert JLL halbjährlich das Neugeschäft der Banken und die Entwicklung ihrer Kreditbestände. Betrachtet werden die Aktivitäten von zwölf deutschen Banken. Dabei werden ausschließlich neu ausgegebene Finanzierungen berücksichtigt. Erfasst werden sowohl gewerblich als auch wohnwirtschaftlich genutzte Objekte, die zur Kapitalanlage dienen.

Insgesamt vergaben diese Institute

2024 neue Kredite im Umfang von 29 Milliarden Euro, sieben Prozent weniger als im Vorjahr (31,1 Milliarden Euro). Die Bank mit dem größten Neugeschäft war 2024 die **LBBW/Berlin Hyp** mit einem Zusagevolumen von 8,1 Milliarden Euro. Dahinter folgen **DZ Hyp** (6,5 Milliarden Euro), **BayernLB** (4,2 Milliarden Euro), **Deutsche Pfandbriefbank** (2,2 Milliarden Euro) und **Helaba** (2,1 Milliarden Euro). Den stärksten Rückgang verzeichnet die **Berliner Sparkasse**, bei der das Neugeschäft um fast die Hälfte auf 1,1 Milliarden Euro sank.

Mit einer Trendumkehr ist in diesem Jahr nicht zu rechnen. Die Mehrheit der Banken geht von einer Seitwärtsbewegung aus, lediglich die Deutsche Pfandbriefbank, die Helaba und die **SaarLB** erwarten einen Anstieg des Neugeschäfts. Als einziges Institut prognostiziert die **Deutsche Hypo** einen Rückgang.

Die Kreditbestände der analysierten Banken sind binnen eines Jahres um 2,4 Milliarden Euro auf 293 Milliarden Euro geschrumpft. Auch hier ist die LBBW/Berlin Hyp der Branchenprimus mit einem Bestand in Höhe von 57,1 Milliarden Euro vor der DZ Hyp (43,4 Milliarden

den Euro). Bei beiden Instituten wuchs der Bestand um ein Prozent. Das stärkste Wachstum legte die Deutsche Hypo mit einem Plus von 0,8 Milliarden Euro auf 14,8 Milliarden Euro hin. Bei der Deutschen Pfandbriefbank schmolz der Bestand dagegen recht deutlich um 2,1 Milliarden Euro auf 29 Milliarden Euro.

„Auch wenn sich die Stimmung der Finanzierer zu Jahresbeginn etwas eingetrübt hat, und das Neugeschäft sowie die Kreditbestände der großen deutschen Finanzierer leicht zurückgegangen sind, zeigt der deutsche Finanzierungsmarkt strukturelle Anzeichen einer Erholung“, sagt **Dominik Rüger**, Team Leader Debt Advisory JLL Germany. So sei der Wettbewerb unter den Anbietern spürbar gestiegen. „Alternative und internationale Kreditgeber sowie Sparkassen und Versicherer erhöhen die Marktliquidität. Debt Funds spielen eine zunehmend wichtige Rolle, insbesondere bei Büroentwicklungen. Nachhaltige Immobilien in Toplagen bleiben für Finanzierer besonders interessant.“ ■



Investieren, wo Wachstum entsteht.

Der **Pangaea Life Co-Invest Fonds**:

Ihr Zugang zu ESG-konformen Wohnimmobilien in einer der wachstumsstärksten Regionen der USA.

Jetzt informieren unter
www.pangaea-life.de/co-invest



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Investments for a sustainable future

+++++++ Dies ist eine Marketing-Anzeige. ++++++
Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen
Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor
Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Wechsel Dich II

Die **Ehret+Klein AG** und die **3PM Services GmbH** gehen eine strategische Partnerschaft ein. Im Zuge der vollständigen Integration von 3PM Services in ehret+klein wird **Antje Lubitz**, Gründerin und geschäftsführende Alleingesellschafterin von 3PM Services, in den Vorstand der Unternehmensgruppe berufen. Das von 3PM Services betreute Portfolio umfasst rund 544 Immobilien mit einem jährlichen Mietvolumen von mehr als 223 Millionen Euro.

Patrizia hat **Christoph Fuchs** zum Chief Technology Officer (CTO) ernannt. Er kommt von der **Ströer Gruppe**, einem Medien- und Digitalunternehmen.

Mit **Urbania**, einem spanischen Immobilienentwicklungs-, Investment- und Managementunternehmen, hat Patrizia das Joint Venture „**Sustainable Communities Spain**“ (SC Spain) gegründet. Gemeinsam investieren die Partner mehr als 130 Millionen Euro in die Entwicklung nachhaltigen und bezahlbaren Wohnraums in den wichtigsten Ballungsräumen Spaniens. Zunächst wird SC Spain 320 Sozialwohnungen in der Region Valencia rund um Alicante entwickeln.

Cushman & Wakefield hat die Rolle des Head of Sustainability and ESG für Deutschland mit **Jens Weymann** besetzt. Er war zuvor beim Nachhaltigkeitsdienstleister **EVORA** tätig, zuletzt als Head of Consulting Germany. Weitere Stationen umfassten **JLL** im Bereich Sustainability & ESG Consulting und **E.ON** als Innovation Manager.

Fonds und Vermögen im Plus

Analysten und KVGs rechnen in diesem Jahr mit weiteren Emissionen

Das **Nettofondsvermögen** aller regulierten europäischen Immobilienfonds (AIFs) hat sich im vierten Quartal 2024 um rund 8,9 Milliarden Euro erhöht und belief sich zum Jahresende 2024 auf insgesamt **1.035 Milliarden Euro**. Das ist aus den aktuellen Statistiken der **European Fund and Asset Management Association (EFAMA)** ersichtlich.

Gegenüber dem Stand von 999 Milliarden Euro zum Jahresende 2023 stieg das Gesamt-Nettofondsvermögen im Jahresverlauf 2024 um rund 35,5 Milliarden Euro beziehungsweise um rund 3,6 Prozent. Parallel nahm auch die Zahl der europäischen Immobilien-AIFs weiter zu. Nach 3.949 Fonds zum Jahresende 2023 weist die EFAMA-Statistik per Ende 2024 eine Gesamtzahl von 4.032 Immobilien-AIFs aus.

„Mit Blick auf das vierte Quartal 2024 haben sich die Entwicklungen der vorangegangenen Quartale weiter fortgesetzt. Die Zahl der Fonds hat sich ebenso erhöht wie deren gesamtes Nettofondsvermögen. Hierin spiegelt sich zum einen die weitere Stabilisierung des Preisniveaus an den europäischen Immobilienmärkten wider, die sich positiv auf die Wertentwicklung der Immobilien auswirkt und somit offensichtlich die Nettomittelabflüsse überkompensieren konnte. Zum anderen zeigt sich, dass auf Seiten der Investoren nach wie vor Interesse an der Auflegung von neuen Immobilien-AIF besteht“, sagt **Rudolf Kömen**, Geschäftsführer der **INTREAL Luxembourg**.

Bezüglich der Mittelzu- bzw. -abflüsse ergibt sich im Detail einmal mehr ein heterogenes Bild. Die mit Abstand höchsten Mittelabflüsse, welche sich auf knapp 4,5 Milliarden Euro summierten, waren bei niederländischen Immobilien-AIFs zu verzeichnen. Negative Salden gab es zudem in Großbritannien (minus 1,7 Milliarden Euro) und Österreich (minus 1,6 Milliarden Euro), mit einigem Abstand gefolgt von Deutschland (minus 616 Millionen Euro) und



London. In Großbritannien gab es bei den Immobilienfonds Nettomittelabflüsse.

Finnland (minus 411 Millionen Euro). Die höchsten Nettomittelzuflüsse im Jahresverlauf 2025 verzeichneten dagegen Irland (plus 1,2 Milliarden Euro), die Schweiz (plus 949 Millionen Euro), die Türkei (plus 883 Millionen Euro) und Luxemburg (plus 623 Millionen Euro).

„Nachdem wir im vergangenen Jahr insgesamt wenig neue Fondsaufgaben gesehen haben, erwarten wir für 2025 eine leichte, aber doch spürbare Verbesserung. Insbesondere institutionelle Investoren dürften in diesem Jahr wieder höhere Beträge in Immobilien-AIFs investieren“, sagt Kömen. Das würden die Gespräche belegen, die er zurzeit führt, und bei denen er davon ausgeht, dass es in den kommenden Monaten zur Auflage weiterer neuer Fonds führen wird. ■

Mieten für Büros teils massiv gestiegen

Savills: Viele Unternehmen nutzen Neuanmietungen gezielt dazu, ihre Flächenqualität zu verbessern

Das Mietwachstum für erstklassige Büroflächen weltweit hat sich im ersten Quartal 2025 beschleunigt. Die Mieten stiegen im Durchschnitt um 0,6 Prozent im Vergleich zum Vorquartal, nach einem Anstieg von 0,3 Prozent im vierten Quartal 2024, so Savills. Auch die Ausbaukosten legten zu: Sie stiegen im selben Zeitraum um 0,7 Prozent (plus 0,2 Prozent gegenüber den vierten Quartal 2024), da die Nachfrage nach erstklassigen Büroflächen ungebrochen ist.

Laut dem aktuellen Prime Office Costs Report von Savills sind die durchschnittlichen effektiven Nettokosten (Miete plus Ausbaukosten) im ersten Quartal um 0,5 Prozent gestiegen. In 21 der 40 untersuchten Städte wurden Zuwächse verzeichnet, was den moderaten Aufwärtstrend der vergangenen zwölf Monate (plus 3,3 Prozent) fortsetzt.

Das Immobilienberatungsunternehmen stellt fest, dass sich die Kosten für erstklassige Büroflächen in den drei Weltregionen unterschiedlich entwickeln. Im asiatisch-pazifischen Raum blieben die effektiven Nettokosten mit einem Anstieg von 0,1 Prozent im ersten Quartal weitestgehend stabil, nachdem die Preise in China aufgrund der gedämpften Wirtschaftsaussichten sanken. Die anderen APAC-Märkte verzeichneten jedoch ein Wachstum, darunter Mumbai mit einem Anstieg von 5,2 Prozent bei sehr niedrigen Leerstandsdaten.

In der EMEA-Region stiegen die effektiven Nebenkosten für Mieter überdurchschnittlich um 1,9 Prozent. Riad, Dubai, Paris und Frankfurt verzeichneten im ersten Quartal allesamt einen Anstieg von mehr als 4,0 Prozent, wobei Frankfurt mit 7,4 Prozent den stärksten vierteljährlichen Kostenanstieg aller 40 von Savills untersuchten Städte verzeichnete, was die anhaltende Nachfrage nach Premiumflächen widerspiegelt.

Dennis Worch, Lead Global Occupier Services bei **Savills Deutschland**, berichtet: „Der deutliche Anstieg der Kosten in Frankfurt ist vor allem auf gestiegene Mietpreise zurückzuführen. Viele Unternehmen nutzen Neuanmietungen gezielt dazu, ihre Flächenqualität zu verbessern – sei es hinsichtlich Lage, Gebäudeausstattung oder Nachhaltigkeitsstandards. Dieser Fokus auf hochwertige Büroflächen treibt die Nachfrage nach Premiumflächen, die gleichzeitig kurzfristig kaum verfügbar sind.“

In Nordamerika sanken die effektiven Nettokosten im Durchschnitt um 0,8 Prozent, da höhere Leerstandsdaten die meisten Märkte unter Druck setzten. Eine Aus-

Global cost rankings and trends from previous quarter

City/Submarket	Net effective cost to occupier (annual psf)	Trend from previous quarter
London (West End)	\$299.39	1.4% ↑
Hong Kong	\$228.05	-1.1% ↓
New York (Midtown)	\$206.67	-3.1% ↓
London (City)	\$184.64	2.3% ↑
Tokyo	\$163.16	0.6% ↑
Riyadh	\$145.06	5.2% ↑
Zürich	\$149.84	0.9% ↑
Dubai	\$148.90	4.9% ↑
Singapore	\$148.88	1.0% ↑
San Francisco	\$129.58	0.0% →
Los Angeles (Century City)	\$129.25	4.2% ↑
Paris	\$127.23	4.1% ↑
Boston	\$111.25	-3.4% ↓
Shanghai	\$102.26	-2.5% ↓
Seoul	\$101.14	2.5% ↑
Mumbai	\$99.59	5.2% ↑
Beijing	\$99.29	-2.5% ↓
New York (Downtown)	\$91.88	-3.5% ↓
Dublin	\$91.84	0.6% ↑
Washington DC	\$88.40	0.2% ↑
Milan	\$87.37	0.9% ↑
Delhi NCR	\$87.21	-0.5% ↓
Amsterdam	\$85.65	0.0% →
Ho Chi Minh City	\$83.89	0.7% ↑
Chicago	\$81.57	-3.4% ↓
Miami	\$77.76	-2.2% ↓
Sydney	\$76.28	0.0% →
Seattle	\$75.50	0.0% →
Shenzhen	\$74.38	-0.8% ↓
Madrid	\$73.89	0.7% ↑
Toronto	\$70.69	2.1% ↑
Houston	\$67.64	0.4% ↑
Cairo	\$67.18	0.0% →
Frankfurt	\$62.99	7.4% ↑
Berlin	\$62.52	-0.9% ↓
Guangzhou	\$54.90	-2.2% ↓
Prague	\$51.70	0.0% →
Kuala Lumpur	\$46.34	0.9% ↑
Melbourne	\$45.45	0.0% →
Warsaw	\$37.22	1.1% ↑

Source: Savills Research

Note: Quarterly change is based on a fixed exchange rate to USD

In London zahlen Nutzer die höchsten Mieten für Büroflächen. In Frankfurt war der Anstieg am stärksten.

nahme bildet der Stadtteil Century City in Los Angeles, wo die effektiven Nettokosten im ersten Quartal um 4,2 Prozent stiegen, was auf die anhaltend hohe Nachfrage und die steigenden Ausstattungskosten in diesem Quartal zurückzuführen ist. In einigen US-Städten – etwa in Chicago – seien laut Savills die gesunkenen effektiven Nettokosten nicht auf sinken-

de Mieten oder niedrigere Ausbaukosten zurückzuführen. Stattdessen haben Vermieter ihre Beiträge zum Ausbau erhöht, was die Nettokosten für Nutzer entsprechend reduziert hat.

Rick Schuham, CEO von Global Occupier Services bei Savills: „Der Markt für hochwertige Büroflächen zeigt weltweit weiterhin einen moderaten Anstieg bei den effektiven Nettokosten. Zwar melden einige US-Städte sinkende Preise, doch großzügigere Vermieterzuschüsse verdecken den weiterhin steigenden Kostenaufwand für die Anmietung von Spitzenflächen. Die Nachfrage nach Premiumflächen bleibt ungebrochen – und das Angebot reicht bei Weitem nicht aus, um sie zu decken. Wir erwarten keine kurzfristige Trendumkehr.“

Sarah Brooks, Associate Director im World Research Team von Savills, ergänzt: „Während die Entwicklungspipeline für erstklassige Büroflächen weltweit insgesamt gering bleibt und die Mieten weiter in die Höhe treibt, entstehen in den meisten Märkten einige neue erstklassige Gebäude. Am größten ist die Pipeline in den Städten des asiatisch-pazifischen Raums. In vielen Städten, die wir in dieser Region beobachten, sind fünf oder

mehr neue erstklassige Gebäude fertiggestellt oder geplant. Aber auch hier dürfte eine leichte Angebotsausweitung nicht ausreichen, um die steigenden Mieten und Ausstattungskosten zu bremsen.“

Der Begriff „Prime“ wird verwendet, um die Spitzenklasse der „Grade A“-Büroflächen auf einem Markt zu beschreiben, das heißt in der Regel die Büroflächen, für die die höchsten fünf bis zehn Prozent der Mieten auf diesem Markt verlangt werden. Der Begriff wird häufiger in den Regionen EMEA und APAC verwendet, während in den nordamerikanischen Märkten der Begriff „Trophy“ zur Beschreibung derselben Flächen bevorzugt wird. Grade-A-Büros sind die modernsten Büros, in der Regel neue oder kürzlich renovierte Flächen, die die beste Ausstattung, ein hohes Maß an Nachhaltigkeit und eine moderne Infrastruktur bieten und sich in zentraler Lage befinden. ■

MARKETINGANZEIGE

Quadoro Erneuerbare Energien Europa (QEEE)

Werden Sie zum
QEEReinsteiger!

- ✓ Investitionen in Erneuerbare Energieinfrastruktur in Europa
- ✓ Impactinvestment mit explizitem Nachhaltigkeitsziel
- ✓ Offener Infrastrukturfonds¹ nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung
- ✓ Das Know-how zweier Partner mit jahrelanger Erfahrung in nachhaltigen Investmentlösungen – Quadoro und EB-SIM

Anteilsklasse für private Anleger

Mindestanlagebetrag: keiner, WKN/ISIN: A3EK2V/DE000A3EK2V6

Anteilsklasse für institutionelle Anleger

Mindestanlagebetrag: 100.000 EUR, WKN/ISIN: A3EK48/DE000A3EK484

5–6 % p. a.

Gesamtrendite²

3,5–4,5 % p. a.

Ausschüttungsrendite nach 2 Jahren²

3 von 7

Risikoklassifikation nach SRI³

Ja

Sparplanfähig

15 %

Teilfreistellung⁴

¹ Gemäß §§ 260a ff. KAGB.

² Geplant, nach BVI-Methode.

³ Für die Ermittlung des SRI gemäß Anhang III der Delegierten Verordnung (EU) 2017/653 stellt die Gesellschaft unmittelbar auf das Infrastruktur-Sondervermögen und dessen gemäß den Vorgaben des Kapitalanlagegesetzbuchs und der Kapitalanlage-Rechnungslegungs- und -Bewertungsverordnung monatlich ermittelten Nettoinventarwert je Anteil des Infrastruktur-Sondervermögens ab.

⁴ Mindestkapitalbeteiligungsquote: 25 %; individuelle Teilfreistellung ist abhängig vom Anlegertyp.

Quadoro Investment GmbH
Berliner Straße 114 | 63065 Offenbach am Main

EB – Sustainable Investment Management GmbH
Ständeplatz 19 | 34117 Kassel

www.qeereinsteiger.de

Wichtige Hinweise

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie vor einer Anlageentscheidung den Verkaufsprospekt, die wesentlichen Anlegerinformationen, die Anlagebedingungen sowie die Jahres- und ggf. Halbjahresberichte. Diese Unterlagen sind kostenlos bei der Quadoro Investment GmbH, Berliner Straße 114, 63065 Offenbach am Main, sowie unter www.QEEReinsteiger.de erhältlich.

Die dargestellten Renditeangaben sind Prognosen (geplant, nach BVI-Methode) und stellen keine Garantie für eine zukünftige Wertentwicklung dar. Vergangene Wertentwicklungen und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Bitte beachten Sie, dass der Wert Ihrer Kapitalanlage starken Schwankungen unterliegen kann und ein Totalverlust nicht ausgeschlossen ist. Darüber hinaus können die tatsächlichen Erträge und Ausschüttungen von den hier genannten Werten abweichen. Die steuerliche Behandlung (inkl. der Teilfreistellung) hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftigen Änderungen unterliegen.

Instis wollen Wohnungsanteil erhöhen

Investoren nennen Demografie und gesellschaftliche Trends als größte Treiber auf den Märkten

Achtzig Prozent der Investoren im europäischen Wohnsektor gehen von einer Erhöhung ihrer Allokationen in den nächsten fünf Jahren aus. Studentenwohnungen und der private Mietsektor werden dabei als Anlage-Hauptziele genannt. Das sind unter anderem Ergebnisse einer Umfrage von Cushman & Wakefield für den Report „European Living Investor Survey 2025“ unter institutionellen Investoren, die weltweit Gewerbeimmobilien von zusammengerechnet mehr als 1,4 Billionen Euro verwalten.

„Die Antworten zeigen weit verbreiteten Optimismus bezüglich der Wachstumsperspektiven des Sektors, getrieben durch demografische und gesellschaftliche Trends, ein begrenztes Angebot und regulatorische Veränderungen wie die verringerte Fokussierung auf Mietpreis-Regulierung“, kommentiert **Jan-Bastian Knod**, Head of Residential Investment & Healthcare Advisory Germany bei **Cushman & Wakefield**.

Mit 33 Milliarden Euro entfielen mehr als 70 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens von rund 45 Milliarden Euro auf den privaten Mietsektor. Weitere sechs Milliarden Euro wurden im Bereich Studentenwohnen investiert. Trotz des großen Abstands war Studentenwohnen für 75 Prozent der Befragten das wichtigste Ziel für die kommenden drei Jahre. Solide Grundlagen, Mietwachstum über dem Inflationswert und eine geringere Regulierung im Vergleich zum traditionellen Mietmarkt sind dabei ausschlaggebend. In Großbritannien hat auch das „Renters' Rights Bill“, das studentisches Wohnen von der Abschaffung befristeter Mietverträge ausnimmt, das Vertrauen gestärkt.

Während 2024 nahezu 90 Prozent der Investoren Kapital in Mietwohnungen investieren wollten, sank die Zustimmung in der aktuellen Umfrage auf 73 Prozent. Regulatorische und planerische Herausforderungen beeinträchtigen weiterhin „Built-to-rent“-Entwicklungsprojekte in Großbritannien, obwohl die erwartete Zunahme von operativen und stabilisierten Beständen neue Möglichkeiten bieten könnte.

Ebenfalls rückläufig zeigt sich das Interesse an Senior Living. Cushman & Wakefield geht davon aus, dass die relative „Unreife“ und das damit verbundene Risiko des Teilssegmentes und die spezialisierte Expertise, die im Vergleich zu anderen Wohnsegmenten erforderlich ist, die Ursache für das rückläufige Interesse darstellt.

„Gefragt bei Investoren sind entweder kurzfristig fertiggestellte Neubauimmobilien oder auch Bestandsimmobi-



Bestand oder Neubau? Das ist weitgehend egal. Institutionelle wollen verstärkt im Wohnsektor investieren.

lien mit Entwicklungspotential. Dabei stellen wir eine Annäherung der Verkaufspreis- und Renditeerwartungen der Verkäufer und Käufer fest“, so Knod. Die Betreiberbonität und Standortqualität bleiben weiterhin entscheidend für die Liquidität des Investmentprodukts. Aufgrund des Mangels insbesondere im Neubaubereich von Gesundheitsimmobilien prüfen Investoren auch wieder vermehrt die Möglichkeit, in Projektentwicklungen über Forward Deals zu investieren und sich damit frühzeitig Produkt zu sichern.

Co-Living erweist sich aktuell in den Augen der Befragten als das am schnellsten wachsende Segment. Rund 44 Prozent der Befragten beabsichtigen bis 2028 in den Bereich zu investieren gegenüber 33 Prozent heute. Dieses „Wohn-Modell“ ist in Deutschland bereits etabliert und expandiert in Großbritannien zunehmend, wobei die höhere Dichte von Co-Living-Entwicklungen hilft, planerische und wirtschaftliche Herausforderungen in urbanen Standorten zu bewältigen.

Die Umfrage zeigt, dass Investoren nach wie vor Großbritannien als Investitionsziel bevorzugen. Spanien hat Deutschland als zweitbeliebtesten Markt abgelöst. Neben den Top drei stiegen Frankreich, Italien und Portugal in der Rangliste auf, während Irland und die nordischen Länder leicht zurückfielen. ■

Fondsbörse

Australien gefragt

Die Umsätze und Kurse im Zweitmarkthandel der **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** blieben im April weitgehend unverändert zum Vormonat. Der Nominalumsatz aus 455 Transaktionen (Vormonat: 480 Transaktionen) belief sich für den Gesamtmarkt auf 17,33 Millionen Euro (Vormonat: 17,12 Millionen Euro). Der Durchschnittskurs zog gegenüber dem Vormonat (64 Prozent) leicht an auf 68 Prozent.

Im Immobiliensegment ging es mit 375 Transaktionen (Vormonat: 312 Transaktionen) etwas lebhafter zu als zuletzt. Einer der Gründe dafür war die starke Nachfrage nach australischen Immobilienfonds sowie nach US-Shopping-Centern, beide getrieben durch die momentane Stärke des Euro gegenüber dem australischen Dollar und dem amerikanischen Dollar.

Im Handel mit Schiffsfonds herrschte Flaute. Aufgrund eines stark ausgedünnten Angebotes wurden lediglich 19 Beteiligungen gehandelt. Der Kurs-Durchschnitt zeigte sich mit 63 Prozent fast unverändert zum Vormonat (64 Prozent).

Der Handel mit „Sonstigen Beteiligungen“ wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds fand nach dem außergewöhnlich lebhaften Vormonat wieder ins gewohnte Fahrwasser zurück. Durch den relativ großen Anteil höher bewerteter Umwelt-Fonds stieg der Durchschnittskurs auf ein Jahreshoch von 81 Prozent.

Klage wegen Risikoindikator

TILP: „Unilmmo Wohnen ZBI“ kein Einzelfall - Musterverfahren angestrebt

Die Risikoklasse des offenen Immobilienfonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ ist irreführend. In diesem Sinne hat das Landgericht Nürnberg Fürth vor kurzem entschieden.

Und es war nur eine Frage der Zeit, bis es zu Konsequenzen kommt. Die **TILP Rechtsanwaltsgesellschaft mbH** (TILP) hat nun am 05. Mai 2025 für einen Kleinanleger eine Schadensersatzklage gegen die **ZBI Fondsmanagement GmbH** in ihrer Funktion als Herstellerin des Basisinformationsblattes „PRIIP“ gemäß der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 („PRIIP-VO“, engl. Packaged Retail and Insurance-based Investment Products) und Kapitalverwaltungsgesellschaft des offenen Immobilienfonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ eingereicht.

Hintergrund der Klage ist der aus Sicht von TILP falsch angegebene Gesamtrisikoindikator („2“ bzw. „3“ statt „6“) im Basisinformationsblatt des „Unilmmo: Wohnen ZBI“. Hersteller von offenen Immobilienfonds sind seit dem 1. Januar 2023 dazu verpflichtet, ein Basisinformationsblatt mit den notwendigen Informationen zu erstellen, um eine fundierte Anlageentscheidung des Kleinanlegers zu ermöglichen.

Derzeit sind mehr als 86 Millionen Anteile des Fonds mit einem Gesamtvolumen von rund vier Milliarden Euro emittiert. Durch die Abwertung des Anteilspreises im Jahr 2024 um rund 17 Prozent respektive 800 Millionen Euro, erlitten viele Anleger teils hohe Verluste.

„Der Markt bewertet den Anteilspreis des Unilmmo: Wohnen ZBI deutlich niedriger als die Kapitalverwaltungsgesellschaft. Anleger, welche ihre Anteile schnell veräußern wollen und bereits den Kursrutsch im Jahr 2024 mitgemacht haben, könnten einen Verlust von 34 Prozent erleiden“, rechnet TILP Anwalt **Christian Palme** vor.

Aus diesem Grund wurde der Klage ein Musterverfahrensantrag nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG) beigefügt. Mit dem Musterverfahren nach dem KapMuG soll es für weitere Anleger einfacher möglich sein, ihre Schadensersatzansprüche gegen die ZBI Fondsmanagement GmbH kostenschonend geltend zu machen.

Das für diese Klage zuständige Landgericht Nürnberg-Fürth hatte bereits mit Urteil vom 21. Februar 2025 – Az. 4 HK O 5879/24 (nicht rechtskräftig) in einem Verfahren der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg gegen die Kapitalverwaltungsgesellschaft ZBI Fondsmanagement GmbH entschieden, dass die Bewertung des „Unilmmo: Wohnen ZBI“ mit der Risikoklasse „2“ oder „3“ unzulässig sei, wenn – wie geschehen – der gesamte Nettoinventarwert des Fonds nicht mindestens monatlich bewertet werde. In einem solchen Fall sei die Risikoklasse „6“ anzugeben.

„Der Unilmmo: Wohnen ZBI wurde vielfach an Kleinanleger vertrieben, welche ihr Geld risikoarm investieren wollten. Durch den aus unserer Sicht deutlich zu niedrig angegebenen Gesamtrisikoindikator im Basisinformationsblatt wurden Anleger über die Risiken im Zusammenhang mit dem Fonds getäuscht und erlitten durch die Abwertung im Jahr 2024 bereits teils hohe Verluste, welche im Rahmen einer Schadensersatzklage geltend gemacht werden können“, sagt TILP Rechtsanwalt **Christian Herrmann**.

„Aus unserer Sicht handelt es sich beim Fonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ um keinen Einzelfall. Zahlreiche offene Immobilienfonds geben den Gesamtrisikoindikator höchstens mit „3“ statt der eigentlich zu verwendenden Klassifizierung von „6“ an“, so **Palme**. Die oftmals auf Sicherheit bedachten Anleger investierten hierdurch in ein Produkt, welches eigentlich nicht ihrem Risikoprofil entspreche. ■

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
Pangaea Life GmbH
Pegasus Capital Partners
GmbH
Quadoro Investment GmbH
Real I.S. AG
TSO – The Simpson
Organization
US Treuhand Verwaltungsge-
sellschaft mbH
Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Wow, das waren ereignisreiche Wochen seit der vergangenen Ausgabe. Gleich zwei neue Chefs habe ich bekommen. Einen als deutscher Staatsbürger und einen als Katholik. Wobei die Wahl von **Friedrich Merz** zum Bundeskanzler beinahe mehr schwarzen Rauch über dem Reichstag produzierte als die Abstimmung der Kardinäle in der Sixtinischen Kapelle.

Ob sich die 18 Abweichler aus dem ersten Wahlgang zum Bundeskanzler jemals bekennen, ist fraglich. Wer was werden will in der neuen Koalition, bleibt besser unauffällig. Trotz Androhung der Exkommunikation ist aus dem Vatikan immerhin nach außen gedrungen, dass sich mehr als 100 der insgesamt 133 Kardinäle für Robert Francis - Bobby - Prevost entschieden. Das ist deutlich mehr als die nötige Zwei-Drittel-Mehrheit. Davon kann Friedrich Merz nur träumen.

Wird **Papst Leo XIV**, wie sich Prevot nun nennt, ein Reformator wie sein Vorgänger, oder ist er ein Verfechter der lateinischen Messe und der Mundkommunion? Das wird sich zeigen. Interessant ist aber auch dieser Aspekt: So soll beim Werben um Prevot als Nachfolger Petri auch die prekäre Finanzlage des Heiligen Stuhls eine Rolle gespielt haben, die ohne US-amerikanische Hilfe kaum zu bewältigen sein dürfte, wie Vatikan-Kenner spekulieren. Wobei ich mich frage, wie realistisch die Hoffnung auf eine Finanzspritze aus Amerika ist. Jetzt, wo die US-Regierung internationale Hilfe extrem zusammengestrichen hat.

Präsident **Donald Trump** immerhin gratulierte artig, ebenso wie sein Vize **J.D. Vance** – auch wenn beide wohl lieber den amerikanischen, konservativen Kurienkardinal **Raymond Burke** im Petersdom gesehen hätten. Anders die MAGA-Jünger. So beschimpfte die einflussreiche Verschwörungs-Fanatikerin **Laura Loomer** den neuen Papst als „anti-Trump, anti-MAGA, pro open borders und ein totaler Marxist wie Papst Franziskus“. Ein anderer Wirrkopf sieht



Gerade noch mal gutgegangen. Nach zunächst dunklen Schwaden kam letztlich doch weißer Rauch aus dem Reichstag. Und aus der Sixtinischen Kapelle.

voraus: „Es wird einen Krieg der Kirche gegen Trump geben“.

Den Vogel abgeschossen rund um den Wechsel an der Spitze der katholischen Kirche hat aber wieder einmal **Marjorie Taylor Greene**, immerhin Kongressabgeordnete der Republikaner. Wenige Stunden nach dem Tod von Papst Franziskus schrieb sie auf der Plattform X: „Heute gab es große Veränderungen in der globalen Führung. Das Böse wurde durch die Hand Gottes besiegt.“ Was willst du erwarten von einer Frau, die auch schon einmal verbreitete: „Es ist, dass Satan die Kirche kontrolliert.“

Noch einmal zurück zu Friedrich Merz, der außenpolitisch wie im Flug Profil gezeigt hat. Frankreich, Polen, die Ukraine hat er schon besucht. Wenn auch nicht mit seiner eigenen Maschine. Obwohl er es könnte, zumindest mit seiner Diamond DA62. Ob er auch eine **Boeing 747-8** steuern könnte, ein Modell, wie es die Katarer US-Präsident Donald Trump als Air Force One aber auch zur privaten Nutzung schenken wollen, weiß ich nicht. Wenn Merz sie überhaupt bekäme. Schließlich will er ja auch keine Merz-Tower und Golfplätze in den Golfstaaten bauen. Zumindest weiß ich nichts davon. ■