

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 482 | 22. KW | 28.05.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Munich Private Equity bringt ersten ELTIF aus Deutschland	2
Auf ein Wort: Daniel Regensburger von Pangaea Life über die USA	4
Investment Expo: Wind bläst der Sachwerte-Branche ins Gesicht	9
Personalia I	11
Generationenwechsel: Thomas Böcher von Paribus geht in Ruhestand	12
Personalia II	13
Demografie: Fragezeichen hinter Wohnungswünschen älterer Menschen	14
Victor Prime Index: Büroperformance-Indikator tritt weiterhin auf der Stelle	17
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Lebt US-Präsident Donald Trump in einer eigenen Welt? Oder verfolgt er einen raffinierten Plan? Auf jeden Fall entfernt er sich vom Rest des Westens. „Wir haben nicht mehr dieselbe Wertebasis“, sagte Sicherheits-Experte Christoph Heusgen auf der Investment Expo in Berlin. Er sollte es wissen, denn Heusgen hat Trump schon während seiner ersten Amtszeit aus der Nähe erlebt.

Immerhin bezeichnet er nun **Wladimir Putin** als „völlig verrückt“, was nach den jüngsten russischen Angriffen auf zivile Ziele in der Ukraine so stehen bleiben kann. Aber wer weiß, wie Trump morgen wieder tickt. Möglich, dass er den Schlächter aus Moskau dann wieder für einen smart guy hält.

Manche meinen ja, hinter der Sprunghaftigkeit stecke eine Strategie. In tiefenpsychologischen Abhandlungen versuchen schlaue Analysten zu ergründen, was vernünftig in Trumps Verhalten ist und was irrational. Natürlich hat der Mann einen Plan! Er will so lange wie möglich an der Macht bleiben und so viel Geld und Geschenke abgreifen, wie es nur geht. Das ist seine Rationalität. Alles andere ist ihm egal. Auch und vor allem im eigenen Land: Bildung, Sicherheit, Gerechtigkeit. Who cares?

Jetzt kommt das aber. Trump mag der gewählte US-Präsident sein. Doch er steht keinesfalls für alle Amerikaner. Und er wird auch nicht die Investitions-Chancen in seinem Land zerstören. Gerade die US-Immobilienmärkte bieten deutschen Anlegern Renditemöglichkeiten und reduzierte Risiken: Büros, Logistikhallen und andere Gewerbeimmobilien über günstige Preise und den Inflations-Schutz, Wohnungen über die Demografie in einem riesigen Land mit wachsender Bevölkerung.

Mir ist klar, dass Anbieter von US-Immobilienfonds in diesen Zeiten viel Aufklärungsarbeit leisten müssen bei Vermittlern und potenziellen Anlegern. Das ist bestimmt oft genug mühselig. Vielleicht helfen neue Ansätze im Vertrieb. **Daniel Regensburger**, Co-CEO bei **Pangaea Life**, hat sich im Gespräch mit dem Fondsbrief optimistisch gezeigt, junge Vermittler zu finden, die den ersten US-Immobilienfonds der Unternehmens-Historie platzieren. Der Publikums-AIF soll mit digitaler Unterstützung und Abwicklung seine Zeichner finden. Ich halte das für eine gute Idee, denn häufig sind die typischen Vertriebe ja gemeinsam mit ihren Kunden schwer gealtert. Junges Blut würde der Branche in jedem Fall guttun.

Viel Spaß beim Lesen!



Commerz Real

Mieter am Jakobsplatz

Commerz Real hat ihre „Hausinvest“-Immobilie Palais am Jakobsplatz in München komplett vermietet. Allein in den vergangenen sieben Monaten sind 3.300 Quadratmeter vergeben worden, davon rund 1.100 Quadratmeter an die Strategieberatung **OC&C**. Sie hatte Anfang Mai 2025 das fünfte und sechste Obergeschoss bezogen. Insgesamt bietet das Büro- und Geschäftshaus in der Münchner Altstadt rund 5.000 Quadratmeter Mietfläche. 2004 errichtet, erwarb Commerz Real das Objekt 2019 als Teil des Millennium-Portfolios für ihren offenen Immobilienfonds „Hausinvest“. Zu den Mietern gehören neben **OC&C** das Maklerhaus **CT Real Estate Partners**, das Möbengeschäft **Sit & Sleep** und ein Lungenarzt.

Real I.S.

Neuer Logistik-Fonds

Die **Real I.S. AG** erweitert ihr Angebot an Logistikinvestments und bringt den neuen Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. LogistiX“ an den Markt. Die Investitionsstrategie verzeichnet bereits erste Zusagen von institutionellen Investoren aus Deutschland. Der „Real I.S. LogistiX“ hat eine geplante durchschnittliche Ausschüttungsrendite von fünf bis sechs Prozent p. a. sowie einen IRR von sechs bis acht Prozent p. a. Insgesamt ist ein Fondsvolumen von rund 600 Millionen Euro vorgesehen.



Forschung im Labor. Ein typisches Beispiel für ein Unternehmen mit Bedarf an Private Equity. Foto: ChatGPT

Fonds-Check

Erster ELTIF aus Deutschland

Munich Private Equity überträgt geschlossenes AIF-Modell auf Europa-Fonds

Im April 2015 hatte das Europäische Parlament mit der Verordnung 2915/760 den ELTIF beschlossen. Bis zum ersten Produkt für deutsche Privatanleger dauerte es fünfeinhalb Jahre bis zum Oktober 2020.

Seitdem hat sich unter der Überarbeitung der European Long Term Investment Funds das Angebot deutlich erhöht – wobei alle ELTIF in Luxemburg aufgelegt wurden. Der Private-Equity-Spezialist **Munich Private Equity Fund**, früher **RWB**, hat nun den Vertrieb des ersten von der Bafin gestatteten ELTIF gestartet, den „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“.

Konzept. Der Publikums-ELTIF sammelt Kapital zu Tickets ab 5.000 Euro plus fünf Prozent Agio ein. Die Platzierungsphase dauert bis Ende dieses Jahres. Die Auszahlungen starten gemäß der Prognose mit dem Jahr 2030. Das Laufzeitende ist für Ende 2037 vorgesehen. Der ELTIF leitet das Kapital seiner Zeichner in einen Masterfonds weiter, der sich seinerseits an einer Reihe von Zielfonds beteiligt. Die wiederum wählen eine Vielzahl von Unternehmen mit Kapitalbedarf und guten Ideen aus. Das Konzept erinnert an die früheren Angebote der **RWB**. Mit dem Unterschied, dass die Anleger einen ELTIF zeichnen und nicht wie früher einen AIF.

Bei dem Feeder-ELTIF und dem Master-ELTIF handelt es sich allerdings wie bei früheren Modellen um geschlossene Fonds. Es besteht für die Anleger daher kein ordentliches Rückgaberecht, und Möglichkeiten zur Aussetzung der Rücknahme sind nicht vorgesehen. Anders als die Anbieter von offenen oder semi-offenen ELTIF sieht der MPE-ELTIF keine Maßnahmen des Liquiditätsmanagements vor.

Assets. Private Equity bezeichnet eine eigene Anlageklasse des Kapitalmarkts für Eigenkapitalinvestitionen in nicht börsennotierte Unternehmen. Private steht dabei für den nicht öffentlichen Charakter der Anlageklasse Private Equity. MPE strebt die Finanzierung von Unternehmen an, die sich in einer fortgeschrittenen Phase befinden. Experten sprechen von Buyout-Finanzierungen zum Kauf etablierter Firmen und von Growth-Finanzierungen zum Ausbau bewährter Geschäftsmodelle.

Growth Capital und Expansion Capital werden synonym verwandt und bezeichnen Wachstums- oder Expansionskapital, das zum Zeitpunkt des Break-Even-Point zur Verfügung gestellt wird. In der Regel zur Finanzierung von zusätzlichen Produktionskapazitäten, zur Produktdiversifizierung oder zur Marktausweitung. ►

Der Master-ELTIF wird mindestens 90 Prozent des ihm nach Bildung einer angemessenen Liquiditätsreserve für Investitionen zur Verfügung stehenden Kapitals in Zulässige Zielfonds investieren. Dabei wird der Master-ELTIF maximal 20 Prozent seines Kapitals in Anteile eines einzigen zulässigen Zielfonds investieren. Außerdem darf der Master-ELTIF nicht mehr als 30 Prozent der Anteile eines einzigen solchen Zielfonds erwerben.

Gewinn-Szenario. Das Geschäft mit Private Equity ist nicht ohne Risiken. Nieten sind nicht ausgeschlossen, auch nicht im Bereich der Late-Stage-Finanzierung etablierter Unternehmen. Bei der Vielzahl von Variablen geht der Anbieter in seinem mittleren Szenario davon aus, dass Anleger nach 13 Jahren einen Gesamtmittelrückfluss von 168 Prozent erzielen und somit eine Rendite von 3,97 Prozent. Erzielt der ELTIF eine rechnerische Verzinsung von sechs Prozent p.a. bezogen auf die Zeichnungssumme, erhält die Kapitalverwaltungsgesellschaft eine erfolgsabhängige Vergütung in Höhe von zehn Prozent aller darüber hinaus gehenden Zahlungen.

Kosten. Die Initialkosten summieren sich auf knapp

zwölf Prozent der Zeichnungssumme. Laufend fallen über die gesamte Laufzeit schätzungsweise zusätzlich 39 Prozent an oder umgerechnet jährlich 2,4 Prozent des Nettoinventarwertes.

Steuern. Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen.

Anbieter. Munich Private Equity bietet Privatanlegern seit 1999 Zugang zu Private Equity. Mit 2,3 Milliarden Euro Anlagevolumen hat das Emissionshaus 4.100 Unternehmen gekauft und 3.100 davon wieder veräußert.

Meiner Meinung nach... Erster ELTIF für private Kapitalanleger mit deutscher Gestattung der BaFin. Anbieter Munich Private Equity hat das Konzept seiner Publikums-AIF auf den ELTIF übertragen. Als Feeder-Fonds leitet er das Kapital seiner Anleger an einen Dachfonds weiter, der seinerseits institutionelle Zielfonds mit einer Vielzahl von Unternehmen auswählt. Die Late-Stage-Finanzierungen reduzieren die Risiken, die bei Private Equity jedoch nie ganz ausgeschlossen werden können. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

UST XXVI

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

- Vanderbilt Office Properties
- Blackstone
- Estein USA

www.ustreuhand.de

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

deutscher
beteiligungs|preis 2024

SCOPE
AWARD
WINNER
2025

**MADE
IN THE USA**

Hannover Leasing Gateway Gardens

Hannover Leasing hat einen langfristigen Mietvertrag mit der **RTW Planungsgesellschaft mbH** abgeschlossen. Die Vereinbarung umfasst eine Mietfläche von insgesamt rund 2.400 Quadratmetern im gesamten sechsten Obergeschoss und im Erdgeschoss eines Gebäudes in Frankfurt am Main. Das Gebäude befindet sich im Neubaugebiet Gateway Gardens unweit des Frankfurter Flughafens. RTW plant, die Fläche für ihre künftige Geschäftsentwicklung zu nutzen und somit vom verkehrsgünstigen Standort zu profitieren.

Auf ein Wort

„Timing ist nicht so schlecht“

Pangaea Life zum Start des ersten US-Immobilienfonds - digitaler Vertrieb

Pangaea Life Capital Partners hat seinen ersten geschlossenen Publikums-AIF gestartet (siehe auch **Fondsbrief Nr. 481**). Über das besondere Timing sprach der Fondsbrief mit Co-CEO **Daniel Regensburger**. Und nicht nur darüber.

Der Fondsbrief: Sie hätten sich bestimmt ein besseres Umfeld für Ihren ersten US-Immobilienfonds gewünscht.

Daniel Regensburger: So schlecht ist das Timing nicht - die Kombination aus schwacher Dollarentwicklung in den vergangenen Wochen und langfristig starken, makroökonomischen Faktoren im US-Sunbelt ist durchaus spannend. Aus diesem Grund investiert unser Immobilienfonds „Blue Living“, der über

die **Bayerische** im Versicherungsmantel erhältlich ist, schon länger im US-Wohnungsmarkt. Dass wir Anlegern Investitionen auch außerhalb von Versicherungslösungen anbieten möchten, steht ebenfalls länger fest. Die Entscheidung für ein geschlossenes Produkt im US-Sunbelt ist vergangenes Jahr gefallen – im Sinne von buy-the-dip können wir der aktuellen Situation auch Positives abgewinnen.

Wie vertrieben Sie den Fonds? Als Tippgebermodell über Ihre Versicherungsmakler?

Nein, ein Tippgebermodell halten wir für nicht angemessen und ist auch in der Praxis eine Herausforderung. Das zwischen Tippgeber und Anlageberater



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



Daniel Regensburger setzt auf Vermittler, die eine digitale Abwicklung fordern.

nötige Vertrauen gibt es nicht auf Knopfdruck. Daher setzen wir auf persönliche Beratung – auf erfahrene Marktteilnehmer mit 34f-Lizenz einerseits. Andererseits auf den Aufbau von Know-how für Vermittlerinnen und Vermittler, die sich mit der geschlossenen Welt beschäftigen möchten. Hier sind wir

offen für Haftungsdächer als Partner, beispielsweise der **Bank für Vermögen**.

Ist der Markt der Vermittler nicht längst verteilt? Zumal die typischen Vertriebe gemeinsam mit ihren Kunden das Rentenalter erreicht haben.

Wir haben von Seiten der Vermittler, aber auch von Wettbewerbern positive Resonanz erhalten. Denn aus dem Versicherungsbereich kennen wir auch junge Vermittler, die eine komplett digitale Abwicklung fordern, wie wir sie bieten. Ein Anbieter mit Papiervertrag samt persönlicher Unterschrift und verschickt mit der Post, würde nicht in der Produktauswahl landen. Wir sehen das als idealen Ansatz, den AIF zeitgemäßer für die nächste Generation der Vertriebspartner zu machen. Das hat in der Vergangenheit gut funktioniert – die Bayerische ist Erfinderin der elektronischen Unterschrift im Versicherungsbereich.

Gerade bei **US-Immobilienfonds** treffen Sie auf eine Vielzahl von etablierten Anbietern.

Wir betonen bei unserem AIF die Kombination aus Performance und Nachhaltigkeit. Und zwar nicht nur auf der Produktseite, sondern auch in unserem Geschäftsbetrieb. Wir wissen, dass Kunden darauf Wert legen. Mit dem Fonds sprechen wir nun zusätzlich diejenigen Anleger an, die auch ohne Versicherungsmantel bei uns investieren möchten.

Ihr Partner in den USA vor Ort ist die Empira-Gruppe. ▶

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



bvt



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

Paribus **Wohnungsfonds**

Paribus hat den geschlossenen Wohnimmobilien-AIF „Paribus Wohnimmobilien 1“ für Investoren ab Einlagen von 200.000 Euro aufgelegt. Der Anbieter strebt ein Volumen von 100 Millionen Euro mit einer Fremdkapitalquote von 50 Prozent an. Bei einer Laufzeit von zwölf bis 15 Jahren rechnet er mit einer jährliche Ausschüttung von vier Prozent nach Kosten. Ein Schwerpunkt der Strategie liegt auf Objekten, die in den 1960-er bis 1990-er Jahren in A-Städten und in B-Städten mit hoher Mieternachfrage errichtet wurden.

Empira bringt Know-how für die gesamte Wertschöpfungskette des Wohnimmobilienmarktes mit. Dies spiegelt sich auch in der Performance wider. Davon profitiert die Bayerische als langjähriger, institutioneller Anleger bei der **Empira Gruppe** ebenso wie unsere Privatkunden, die im Versicherungsmantel im „Blue Living Fonds“ investiert sind.

Ist Empira der exklusive Partner, oder kommen andere Entwickler in Frage?

Für den Immobilienbereich ist die Empira-Gruppe unser Exklusivpartner, nicht nur in den USA.

Beteiligt sich der AIF als Tranche an dem Fonds für die institutionellen Investoren?

Nein, er hat die Funktion eines Co-Investors in nachhaltigen Wohnungsentwicklungen.

Welche werden das sein?

Wir setzen auf die Wohnungsnachfrage in A-Metropolen, weil wir uns dort keine Sorgen um die Vermietung machen müssen. Konkret nennen wir Projektentwicklungen in Miamis Stadtteil Coral Grove und Dallas Downtown als Zielinvestments. Maßgeblich ist bei der Auswahl der Lagen auch der ESG-Ansatz. Etwa, dass die Mieter ihre Arbeitsplätze fußläufig oder mit dem öffentlichen Nahverkehr erreichen können. Außerdem bauen wir in die Höhe, um so wenig Fläche wie möglich zu versiegeln. Dabei berücksichtigen wir die Zunahme von Klimaereignissen. Gemauerte Häuser widerstehen beispielsweise Tornados deutlich besser als Gebäude in der US-typischen Holzrahmenbauweise.

Der Fonds hat mit fünf Jahren eine relativ kurze Laufzeit. Wie sieht der Exit aus? Und wie beurteilen Sie die Zu-



#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 



RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

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

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

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

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

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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

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

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

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.



Miami Beach. Unter anderem in Florida will der US-Immobilienfonds von Pangaea Life Wohnanlagen finanzieren.

Es mag den Anschein haben, als sei Nachhaltigkeit in den USA derzeit unter die Räder gekommen. Doch dem ist nicht so. Institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versorgungswerke sind weiterhin an ESG-Objekten interessiert, wenn auch nicht mehr so öffentlichkeitswirksam. Doch das könnte sich in vier Jahren wieder ändern. Nachhaltigkeit lässt sich bei Immobilieninvestments nicht mehr zurückdrehen – aus sozialer, ökologischer aber vor allem ökonomischer Perspektive. ■

kunft des in den USA derzeit schwierigen Themas ESG?

WERBUNG

 Verifort Capital

VC Value Add Plus – Investitionen in reale Werte!

ZEICHNEN
SIE JETZT!

Mit unserem Publikums-AIF schaffen wir attraktive Renditechancen durch nachhaltig optimierte Bestandsimmobilien.

- ✓ Kurzläufer mit rund 6 Jahren Laufzeit
- ✓ Durchschnittlich prognostizierter Überschuss von 6 % p.a. ab Fondsschließung
- ✓ Attraktive Renditechancen durch hohe Investitionsquote – erst verdienen die Anleger*innen, dann Verifort Capital
- ✓ Wertsteigerung durch energetische Optimierung von Gewerbeobjekten an B- und C-Standorten



Alle Informationen zum
Fondsprodukt finden Sie hier →

Patrizia

Zwei Pflegeheime

Patrizia hat zwei Pflegeeinrichtungen in Seevetal und Cottbus gekauft. Entwicklerin und Verkäuferin der vollvermieteten Objekte mit einer Fläche von 17.000 Quadratmetern ist die **Cureus GmbH**. Beide Objekte werden langfristig von **Compasio** betrieben, einem der führenden Pflegeheimbetreiber. Das Portfolio umfasst insgesamt 263 vollstationäre Einzelzimmer, 47 Tagespflegeplätze und 80 Einheiten für betreutes Wohnen. Zudem hat die Gemeinde Seevetal rund 400 Quadratmeter für den Betrieb einer Kindertagesstätte angemietet.

Wo der Wind gedreht hat

Sicherheitsberater plaudert bei Investment Expo aus dem Nähkästchen

Heftig wehte der Wind in die Außenfläche der Investment Expo in Berlin, und viele Teilnehmer der von Ruecker Consult zum achten Mal veranstalteten Messe für Sachwerte-Anbieter, Dienstleister und Investoren trântten die Augen. Denn der Wind hatte Pollen im Gepäck, was die Allergiker echt herausforderte.

So wie die anhaltende Situation auf den Immobilien- und Finanzierungsmärkten, wo der Branche der Wind auch ins Gesicht bläst. Bisschen platt der Übergang, ich gebe es ja zu. Und damit will ich es zum Thema Sachwerte auch belassen. Investoren halten sich weiterhin weitgehend zurück, die Stimmung ist besser als die Lage. Ich denke, darauf können wir uns einigen.

Passend dazu die Ausführungen von **Christoph Heusgen**. Der Diplomat und ehemalige Vorsitzende der Münchner Sicherheitskonferenz plauderte launig aus dem Nähkästchen und schlug einen Bogen von der Merkel-Ära mit US-Präsidenten Bush und Obama zur Aktualität. Und stellte leider ohne Zweifel die Absurdität der Phase klar, in der wir leben.

„Trumps erster Wahlsieg hatte mich total überrascht. Ich hatte fest auf Hillary Clinton gesetzt“, bekannte Heusgen und sprach damit wohl auch für die damalige Kanzlerin. Die hatte zwar in Trumps Büchern nachgeschaut, wie der Mann sich und die Welt sieht, und sogar ein Interview im Playboy mit ihm gelesen. Daher waren sie und ihr Team

Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de

 EURAMCO

Solarpark erworben ✓

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

auch nicht komplett kalt erwischt, von dem, was dann kommen sollte.

„**Barack Obama** hatte bei seinem letzten Treffen mit Angela Merkel wohl schon die schlimmsten Befürchtungen, was seinen Nachfolger angeht.“ Mit Trump komme ein disruptiver Präsident, so Obama damals. Wir brauchen unbedingt ein starkes Europa, hatte er die Kanzlerin gewarnt und, so Heusgen, wahrscheinlich auch dazu gedrängt, zum vierten Mal als Kanzlerin zu kandidieren.

Logisch, dass Russland ganz andere Pläne für die USA verfolgte. „Putin wollte unbedingt die Russland-Hardlinerin Clinton im Amt verhindern“, so Heusgen. Und hatte letztlich Erfolg damit. Wie stark sich der Wind im Weißen Haus gedreht hat, erlebte der Sicherheitsberater dann bei seinem ersten Termin mit **Jared Kushner**. Damals zwar in kein Amt gewählt, aber als Schwiegersohn von **Donald Trump** in der Administration quasi gesetzt. „Kushner sagte mir, wie er sich die Politik vorstellt. Wir sind Geschäftsleute, und die sind an einem Tag dein Freund und an einem anderen Tag dein Feind.“

Heusgen berichtete, dass Merkel schon 2017 warnte, Europa können sich nicht mehr unbedingt auf Amerika als Partner verlassen. Und dennoch sprach Heusgen von einer Zeit, mit denen er und andere Diplomaten noch mit den Amerikanern zusammenarbeiten konnte. „Jetzt haben wir nicht mehr dieselbe Wertebasis“, meinte er und nannte als Beispiele für die Differenzen die Rede von **J.D. Vance** auf der Münchner Sicherheitskonferenz, in der er sich klar für die inzwischen als rechtsextrem befundene AfD aussprach, und **Wolodymyr Selenskyjs** Rauschmiss aus dem Weißen Haus.

Wladimir Putin habe Heusgen 25 bis 30 Mal als Berater der Kanzlerin erlebt. Und auch den russischen Zwischen-Präsidenten Dmitri Medwedew, inzwischen der Beißer Putins, der dem Westen gerne mit einem atomaren Armageddon droht. „Unter Medwedew war Russland liberaler, es gab eine unabhängige Presse und politische Opposition. 2012 hat sich dann alles geändert. Nach Aufständen in der arabischen Welt fürchtete Putin ähnliche Demonstrationen in Russland.“ Er befahl, die Zügel anzuziehen und verbreitet seitdem das Narrativ, der Westen setze den zweiten Weltkrieg fort. Mit Erfolg, denn der Krieg in der Ukraine wird von seinen Landsleuten als defensiver Krieg angesehen: „Das müssen Sie so sehen.“

Heusgens Vorwurf an Europa und die USA: Sie haben es versäumt, die Ukraine rechtzeitig so aufzurüsten, dass sich Putin einen Einmarsch zwei Mal überlegt. Mit einem erneuten US-Präsidenten Trump sei die Chance vertan. „Putin versteht es, Trump so

zu umgarnen, dass er auf seine Rhetorik hereinfällt.“ ([Das jüngste Gespräch der beiden Autokraten ist nur eines von vielen Beispielen dafür – Meinung der Redaktion.](#))

Trotzdem ist Heusgen zuversichtlich, dass es auch Europa alleine gelingen kann, Putin in die Knie zu zwingen. An eine Niederlage der Ukraine glaubt er nicht: „Die werden niemals

aufgeben, auch wenn sie kriegsmüde sind. Die haben erlebt, was in besetzten Gebieten passiert, etwa in Butscha.“ In der Stadt haben russische Soldaten unzählige Zivilisten ermordet.

Heusgens Marschrichtung für die Zukunft: „Wir müssen zurück in die Zeit des kalten Krieges.“ Entscheidend sei die Abschreckung, denn China werde seine Haltung gegenüber Russland nicht ändern. „Die Chinesen haben es doch sehr bequem so, wie es derzeit ist.“ Aus diesem Grund werde China aber auch nicht zulassen, dass Putin seine atomaren Drohungen gegen den Westen wahrmacht.

Ein letzter Satz zur Lage Deutschlands: „Wir sind noch immer die drittstärkste Wirtschaft der Welt. Wenn wir in Europa eng zusammenarbeiten, sehe ich keinen Grund zu Defätismus.“

Am 24. und 25. Juni findet der ebenfalls von Ruecker Consult veranstaltete Real Estate Wealth Summit in Hamburg statt, der unter anderem von mir moderiert wird.

Themen sind:

[Wohnungsinvestments in Deutschland](#)

Sascha Basic, Vorstand **Deutsche Investment Kapitalverwaltung AG**

„Wohnen ist ein Grundbedürfnis, das auch in Krisenzeiten gedeckt werden muss und sich gerade in herausfordernden Zeiten als stabilisierender Faktor erweist – ökonomisch wie gesellschaftlich. Asset Manager richten ihre Strategien deshalb zunehmend auf resiliente Wohninvestments aus, die langfristige Nachfrage mit Nachhaltigkeitsfaktoren und sozialer Verantwortung verbinden.“ ►



Wechsel Dich I



Die **IntReal Luxembourg S.A** hat **Ilva Diaco** als Conducting Officer in die Geschäftsführung berufen. Sie wird das Ressort Portfolio Management und Vertrieb übernehmen. Dieser Bereich wurde bislang von **Rudolf Kömen** verantwortet, der bereits im März 2025 in den Verwaltungsrat der Gesellschaft gewechselt ist. Ilva Diaco erwarb im Jahr 2010 einen Bachelor in Economics and Management of Financial Markets and Intermediaries an der Università degli Studi di Bergamo sowie 2013 einen Master of Science in Banking and Finance an der Università Cattolica del Sacro Cuore in Mailand, bevor sie ihre berufliche Laufbahn bei **Cinven** und **Deloitte** in Luxemburg begann.

Christian Claßen wird Vorstand der **magna asset management ag**. Zusammen mit **Jens Bodem** leitet er seit April 2025 das Unternehmen. Claßen verantwortet den Vertrieb und die Konzeption und Entwicklung neuer Produktideen. Vorstandsmitglied **Sabine Lahmann** hat das Unternehmen verlassen. Claßen verfügt über eine 25-jährige Karriere in der Akquisition und Betreuung von institutionellen Investoren der Immobilienwirtschaft.

Der neue ELTIF (European Long-Term Investment Fund) als Anlagevehikel

Alexander Lehnen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Partner, **HEUSSEN Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**

„Der neue ELTIF (European Long-Term Investment Fund) als Fondsanlagevehikel bietet Privatpersonen erstmals die Möglichkeit, in ein treuhänderisch verwaltetes, geschlossenes Sondervermögen – also ein Wertpapier – zu investieren, statt Immobilien direkt oder indirekt über einen geschlossenen Fonds oder eine unternehmerische Beteiligung an einer Kommanditgesellschaft zu erwerben. Das bietet viele Vorteile.“

Multi Family Housing – Investment Opportunitäten für Anleger

Gisbert Beckers, Founding Partner, **GAR German American Realty GmbH**

„In den US-amerikanischen Sunbelt-Staaten herrscht ein deutlich knapperes Wohnungsangebot als in Deutschland. Das macht sie sowohl im Hinblick auf Mietentwicklung als auch als Investmentalternative für deutsche Privatanleger attraktiv.“

Nahversorgung und Fachmarktzentren im Fokus

Christoph Horbach, Vorstand **Hahn Gruppe**

„Während Büroimmobilien aufgrund der konjunkturellen Eintrübung und veränderter Arbeitsmodelle unter Druck stehen, Wohnimmobilien aufgrund hoher Neubaukosten, der politischen Debatte und regulatorischer Rahmenbedingungen mit Unsicherheit behaftet sind, erweisen sich Nahversorger und Fachmarktzentren mit Ihrem Fokus auf der Grundversorgung der Bevölkerung als Fels in der Brandung.“

Bezahlbares Wohnen in Deutschland schafft spannende Returns

Marcus Kemmner, Vorstand **WERT-GRUND Immobilien AG**

„Offene Immobilienfonds mit Investitionsschwerpunkt deutsche Wohnimmobilien sind und bleiben eine bewährte Investitionsform für Privatanleger. Sie bieten als Alternative zum Direktinvestment in einzelne Miet- oder Eigentumswohnungen die einzige Möglichkeit für eine diversifizierte Beteiligung am Wohnimmobilienmarkt.“

Indirekte Immobilienanlagen für Privatanleger im Überblick

Sonja Knorr, Head of Alternative Investment Funds, **Scope Fund Analysis GmbH**

„In Frankreich und Italien erfreut sich der ELTIF als Anlageform bei Private Debt, Private Equity, Infrastruktur und Immobilien großer Beliebtheit. Deutschland liegt im Vergleich noch zurück. Allerdings planen 89 Prozent der von Scope befragten Anbieter, Immobilien-ELTIFs für Privatanleger aufzulegen.“

Very British! Logistik UK

Symon Hardy Godl, Chief Investment Officer, **Deutsche Finance Group**

„Europas Logistikmärkte verzeichnen trotz der Energiekrise und schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen eine positive Entwicklung. UK bietet nach dem Brexit besondere Chancen durch die langfristig strategische Absicherung von Lieferketten.“

Fondsbrief-Leser erhalten einen Rabatt mit diesem Rabattcode:

REFondsbrief2025

Der Ticketpreis reduziert sich damit von 1.490 Euro auf 1.200 Euro ■

Deka Immobilien

Verkauf in Paris

Deka Immobilien hat für rund 430 Millionen Euro einen Bürogebäudekomplex in Paris aus dem offenen Immobilienfonds „Deka-Immobilien-Europa“ an das französische Immobilienunternehmen **Gecina** verkauft. Die drei Gebäude aus den Jahren 1911, 1935 und 1964 wurden 2013 zu einem Komplex mit rund 32.000 Quadratmetern zusammengefasst. Ein Gebäudeteil steht seit April 2025 leer. Deka verkauft die Immobilie nach 14 Jahren Haltedauer über Verkehrswert und ursprünglichem Kaufpreis.

Kalender-Terror ist vorbei

Paribus-Geschäftsführer Thomas Böcher geht in den Ruhestand

Der Generationenwechsel in der Sachwerte-Branche schreitet voran. Thomas Böcher ist im Alter von 63 Jahren in den Ruhestand gegangen. Am 1. Mai hat ihn Henning Brand als Geschäftsführer bei Paribus abgelöst.

Und dennoch sitzt **Thomas Böcher** drei Wochen später bei einem Teams-Call in Schlips und Kragen im Büro vor der Kamera seines Computers.

Eine kleine Abschiedsfeier mit den Mitarbeitern, erklärt Böcher das Outfit. Wobei die offizielle Verabschiedung noch aussteht. Zeit, ein Fazit zu ziehen. Nach einem Arbeitsleben, das zum größten Teil von Sachwerten geprägt war. „Die Menschen suchen Sachwerte - Immobilien, Wohnungen, Züge, Flugzeuge. Die

Basis allen Handelns ist der Tausch von Sachwerten“, sagt Böcher.

Leider ein Markt, der aktuell weitgehend verunsichert ist. Wohin geht die Reise bei den Büroimmobilien? Wie groß ist der Einfluss des US-Präsidenten **Donald Trump** auf den Welthandel? Auf den internationalen Tourismus? Böcher gibt sich zutiefst frustriert darüber, dass kaum jemand antizyklisch investiert und zitiert aus einem Lehrbuch, an das sich jeder Bankkaufmann aus seiner Lehrzeit erinnert: „Wirtschaftslehre des Kreditwesens“ von Grill und Perczynski. „Darin ist die Bedeutung antizyklischen Handelns erklärt“, sagt Böcher, der bei einer Sparkasse in die Lehre gegangen ist. „Aber kein Banker hält sich daran.“ Und auch nicht die Vertriebe. Sie ver-

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

Wechsel Dich II

Fabian von Köppen, seit 2013 Geschäftsführer der **GARBE Immobilien-Projekte GmbH**, ist auf eigenen Wunsch ausgeschieden. **Christoph Reschke** hat seine Funktion übernommen.

Alexander Kraushaar, MRICS, ist neuer Head of Transaction Management bei der **INDUSTRIA Immobilien**. Er übernimmt die Gesamtverantwortung für den Transaktionsbereich des Wohnungsspezialisten.

Andreas Stegmann (50) übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung beim Hamburger Investment-Asset- und Fondsmanager **HT Group**.

Newmark, ein Unternehmen im Bereich der Immobilienberatung, hat sein zweites Büro in Deutschland eröffnet. Nach München erweitert das Unternehmen seine Präsenz nun auch in der deutschen Hauptstadt.

DFI Gruppe

Günstig eingekauft

Der Wohnimmobilienfonds der **DFI Gruppe** ist auf der Zielgeraden: Aktuell hat der „DFI Wohnen 2“ für rund 28 Millionen Euro inklusive Erhaltungsaufwand Wohnungen erworben. Weitere Immobilien für acht Millionen Euro befinden sich in der letzten Phase der Ankaufsprüfung. Bis zum 30. Juni 2025 können sich Anleger noch an dem Fonds beteiligen. Bislang hat er im Schnitt zu 1.665 Euro pro Quadratmeter eingekauft.

kaufen ebenfalls das, was alle vermitteln. Ist ja auch einfacher, sollte es doch mal nicht so laufen wie geplant. Haben ja dann schließlich alle anderen ebenfalls falsch eingeschätzt.

Den Einstieg in das Sachwerte-Geschäft fand Böcher über die Schiffe. Ein Bekannter vermittelte ein Gespräch mit **Bernd Kortüm**, Gründer und

Chef des Emissionshauses **Norddeutsche Vermögen**. Nach dem Wechsel zu Paribus war die Fortführung der Schiffsemissionen dort eigentlich gesetzt, doch Böcher hat den Gesellschaftern den Zahn gezogen. „Bei Norddeutsche Vermögen hatten wir schon seit zwei Jahren kein Schiff platziert. Die waren einfach zu teuer, und ich will meinen Anlegern nichts vorgaukeln.“

Die Entwicklung gab Böcher recht. Die Schifffahrtskrise kam 2008 über die Branche wie ein perfekter Sturm. Teilweise selbst verursacht, denn die Reeder hatten in der Annahme, das Wachstum kenne keine Grenzen, viel zu viel Tonnage bauen lassen. Anbieter, Banken und Anleger verloren massiv Geld.

Ein Mahner war Böcher auch bei der geplanten Übernahme der **Wölbner-Fonds**, die seinerzeit wegen Managementfehlern in Schieflage geraten waren. Schließlich gab es Beispiele für Unternehmen, die Fonds retten wollten und verantwortlich gemacht wurden für Fehler, die das ursprüngliche Unternehmen begangen hatte. Letztlich ließ sich Böcher überreden, die Fonds zu verwalten und spricht rückblickend vom „Erfüllendsten, was ich gemacht habe“.

Er beschreibt die Strategie damals als Kartenspiel nur mit Luschen in der Hand. Kein Geld, nervöse Banken, aufgeregte Fondszeichner, und dennoch konnte Paribus nicht nur die Verluste begrenzen, sondern in einem Fonds sogar ein



Thomas Böcher. Nach 17 Jahren bei Paribus geht er in den Ruhestand.

besseres Ergebnis erzielen als im Best Case der Prospektierung ausgewiesen. Inzwischen hat **Paribus** zusätzlich die Fondsverwaltung der Emissionshäuser **ABN Amro Bethmann** und **Immobilienwerte Hamburg** übernommen.

Wie geht es jetzt weiter? Von Vollgas auf Null, wie soll das funktionieren? „Das fragt mich jeder, auch meine 92-jährige Mutter“, sagt Böcher. Er freue sich darauf, nicht mehr den ganzen Tag seinem Kalender hinterherzuhecheln. Keine Termine festzuzurren bis November. Wobei er noch nicht komplett raus ist aus dem Geschäft. Ein Beratervertrag umfasst anderthalb Jahre jeweils 20 Stunden im Monat mit dem Auftrag, bei der Weiterentwicklung von Projekten zu helfen.

Welchen Ratschlag hat er für seinen Nachfolger und die Mitarbeiter? „Nicht den vermeintlich einfachen Weg gehen. Immer mehr Mühe geben, die Extra-Meile gehen. Dabei immer am Anleger orientieren.“ ■

Der Fondsbrief wünscht alles Gute, viel Spaß, Entspannung und Erholung im Leben nach der Überholspur.

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch

Zunehmend uralt aber fit und sehr mobil

Viele Variablen und Entwicklungen erschweren Prognosen zur künftigen Wohnsituation von Senioren

Die Gruppe der Senioren spielt eine immer wichtigere Rolle als Nachfrager auf dem Wohnungsmarkt. Quantitativ wird die Zahl der Haushalte der über 65-jährigen kurzfristig deutlich steigen – das belegen Zahlen des Statistischen Bundesamts zur Vorausberechnung der Bevölkerungsentwicklung. Diese Veränderungen sind im Wesentlichen schon im heutigen Altersaufbau angelegt.

Die Alterung der Bevölkerung in Deutschland ist in erster Linie das Ergebnis des niedrigen Geburtenniveaus, das den Ersatz der Elterngeneration seit Anfang der 1970-er Jahre nicht mehr sichert. Das Geburtenniveau übertrifft schon seit längerem nicht mehr das Bestandhaltungsniveau von 2,1 Kindern je Frau. Im Ergebnis dieser Entwicklung steigt der Bevölkerungsanteil Älterer kontinuierlich.

Im Alter von 65 Jahren und älter lebten nach der moderaten Variante der 15. Bevölkerungsvorausberechnung

im Jahr 2022 knapp 17,6 Millionen Menschen – das war ein Anteil von gut 21 Prozent an der Gesamtbevölkerung. Im Zuge des demografischen Wandels ist diese Gruppe gewachsen: 2002 waren es nur 17 Prozent. Bei der moderaten Variante der 15. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung wird die Gruppe ab 65 Jahre weiter auf 22,1 Millionen Menschen im Jahr 2070 steigen. Dabei ist jedoch ein unsteter Verlauf zu erwarten. Ein besonders steiler Anstieg ist bis Ende der 2030-er Jahre zu sehen. Danach wird die Zahl der älteren Bevölkerungsgruppe zunächst stagnieren, um dann ab 2050 wieder leicht zu steigen. Verantwortlich für diese Entwicklung ist vor allem die Babyboomer-Generation.

Insgesamt gab es laut dem Zensus 2022 in Deutschland 40,2 Millionen Haushalte, davon waren 9,8 Millionen Haushalte ausschließlich mit Senioren, was einen Anteil von 24,6 Prozent ausmachte. Mit zunehmendem Alter steigt der Anteil der Alleinlebenden.



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.

Baugenehmigungen

Viel zu wenig

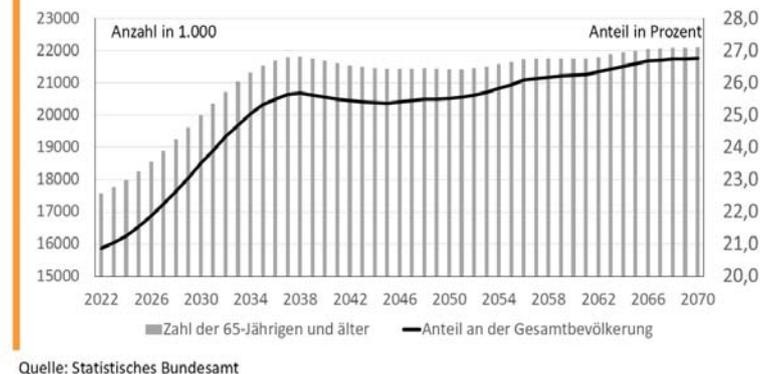
Die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Baugenehmigungszahlen für das erste Quartal 2025 belegen den politischen Handlungsbedarf: Nach einem zweieinhalb Jahre währenden Rückgang liegen die Genehmigungen auf einem viel zu niedrigen Niveau, das dem Bedarf am deutschen Wohnungsmarkt bei weitem nicht entspricht. Mit 55.400 neu genehmigten Wohnungen gegenüber 53.600 Wohnungen im Vorjahresquartal ergibt sich ein leichter Anstieg um 3,4 Prozent. Die Genehmigungen bei der zahlenmäßig stärksten Gebäudeart, den Mehrfamilienhäusern, bleiben jedoch gegenüber dem Vorjahresquartal mit 28.800 Wohnungen nahezu konstant. Sowohl Bundeskanzler **Friedrich Merz** als auch Bauministerin **Verena Hubertz** haben die hohe Priorität des Wohnungsbaus betont. Merz kündigte in seiner Regierungserklärung ein ambitioniertes 70-Tage-Programm an.

BVI-Zahlen

Minus bei Immofonds

Den Fondsgesellschaften flossen nach aktuellen **BVI-Zahlen** im ersten Quartal netto 42,2 Milliarden Euro neue Gelder zu. Davon entfallen 32,5 Milliarden Euro auf offene Publikumsfonds, 9,9 Euro auf offene Spezialfonds und 0,8 Milliarden Euro auf geschlossene Fonds. Das Neugeschäft der Publikumsfonds dominieren ETFs mit 20,5 Milliarden Euro. Aus Immobilienfonds zogen Anleger netto 2,1 Milliarden Euro ab.

Ältere Bevölkerungsgruppe



In den nächsten zehn Jahren steigt die Zahl der Älteren steil an und hält dann bis 2070 weitgehend ihr Niveau. Falls die Prognose aufgeht.

Der wesentliche Grund dafür ist, dass viele ältere Menschen allein zurückbleiben, wenn Partner oder Partnerin sterben. Gaben im Jahr 2022 in der Altersgruppe 65 plus noch fast zwei Drittel (62 Prozent) an, einen Partner zu haben, so war es in der Altersgruppe 85 plus nur noch gut ein Drittel (36 Prozent).

Eine besonders stark wachsende Gruppe älterer Menschen sind die Hochbetagten, die älter als 85 Jahre sind. Zu den Hochbetagten zählten 1991 knapp 1,2 Millionen Menschen. Ihre Zahl stieg bis 2022 insgesamt auf 3,6 Millionen. Sie hat sich damit mehr als verdoppelt und wuchs relativ betrachtet deutlich stärker als die der älteren Menschen ab 65 Jahren insgesamt.

Zu den Uralten: Knapp die Hälfte (46 Prozent) der Hundertjährigen und älteren Menschen in privaten Haushalten wohnte im selbst genutzten Eigentum, 54 Prozent in Mietwohnungen. Bei knapp 6.600 Personen handelte es sich um Singlehaushalte (67 Prozent). Dagegen waren knapp 7.000 Personen (42 Prozent) in Gemeinschaftsunterkünften wie Alten- und Pflegeheimen untergebracht.

Mehr als ein Drittel wohnte in Großstädten mit einer Bevölkerung ab 100.000. Das sind vier Prozentpunkte mehr als die Gesamtbevölkerung. Auf dem Land, also in Gemeinden unter 5.000 Einwohnern, waren zehn Prozent der Altersgruppe 100 Jahre und älter

wohnhaft, während 14 Prozent der gesamten Bevölkerung dort lebten.

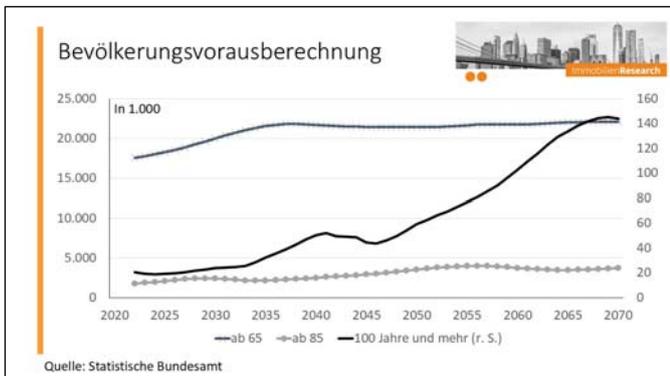
Ältere Menschen haben in Deutschland im Schnitt deutlich mehr Wohnraum zur Verfügung als jüngere Haushalte. Menschen ab

65 Jahre nutzten im Jahr 2022 pro Person durchschnittlich 69 Quadratmeter Wohnfläche.

Haushalte der 25- bis 44-jährigen hatten mit 45 Quadratmetern am wenigsten Wohnfläche pro Person zur Verfügung. Ältere Menschen leben in sechs von zehn Fällen zudem länger als 20 Jahre in ihrer Wohnung und besonders häufig auch allein – auch deshalb steht dieser Gruppe pro Kopf durchschnittlich die größte Wohnfläche zur Verfügung.

Für die zukünftige Entwicklung des Wohnungsmarktes bedeutet das, dass für diese Bevölkerungsgruppe teilweise mehr und andere Wohnungen bereitgestellt werden müssen. Qualitativ ergeben sich durch die Alterung der Bevölkerung andere, neue Anforderungen an die Wohnungen. Altengerechte Wohnungen haben andere Ansprüche an die Ausstattung und die Größe der Wohnungen. Somit sind teilweise die bestehenden Wohnungen zu renovieren, falls die älteren Menschen in ihren Wohnungen weiterleben wollen. Teilweise sind aber auch neue Wohnungen zu bauen.

Angesichts des demografischen Wandels und der damit einhergehenden Alterung der Gesellschaft wird der Bedarf an altengerechten Wohnungen in Zukunft zunehmen. Da das Kriterium „altengerecht“ jedoch nicht eindeutig definiert ist, kommt es zu sehr unterschiedlich hohen Bedarfsprognosen. Ausgangsbasis vieler Prognosen ist die



Differenzierte Entwicklung der älteren Bevölkerungsgruppen. Dabei steigt vor allem die der 100-Jährigen deutlich an, während die anderen beiden Gruppen von Senioren nur eine geringe Dynamik aufweisen.

Entwicklung der Bevölkerung. Wie viele ältere Menschen davon eine altengerechte Wohnung benötigen, ist umstritten. Über den kurzfristigen Bedarf liegen keine Statistiken vor, so dass dieser nur über ökonomische Plausibilitätsüberlegungen geschätzt werden kann. Über den langfristigen Bedarf gibt es ebenfalls widersprüchliche Schätzungen. Sie gehen jedoch alle davon aus, dass langfristig eine Ausweitung des Angebots notwendig ist.

Die Schätzungen des Bedarfs an altengerechten Wohnungen sind mit hoher Unsicherheit verbunden. Auf der einen Seite kann es zu einem höheren Bestand kommen, falls statt Pflegewohnungen mehr barrierefreie Wohnungen geschaffen werden. Ein höherer Bedarf an neuen Wohnungen könnte entstehen, da viele Immobilien nicht für einen Umbau geeignet bzw. der Umbau nur mit hohen Kosten erreicht werden kann. Weiterhin bedarf es angesichts einer zunehmenden Altersarmut vor allem kleiner, preisgünstiger Seniorenwohnungen, die derzeit nicht verfügbar sind.

Andererseits spricht viel dafür, dass es nur einen geringen Bedarf gibt. Es besteht ein hohes Beharrungsvermögen der Seniorenhaushalte in ihren Wohnungen. So sind in vielen Fällen nur wenige bauliche Veränderungen vorzunehmen, um eine Wohnung seniorengerecht zu machen (Haltegriffe oder ebenerdige Duschen). Außerdem wird der Anteil der älteren Menschen an der Bevölkerung zwar weiter wachsen, allerdings sind die Älteren heute wesentlich gesünder und mobiler als noch vor einigen Jahrzehnten. ■

Marketing-Anzeige

Starke Performance!

Bewährte Fondsserie mit bislang mehr als 220 Mio. € geleisteten Auszahlungen an die Anleger.*

ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 15

Aktueller AIF
jetzt informieren!

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

*Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/

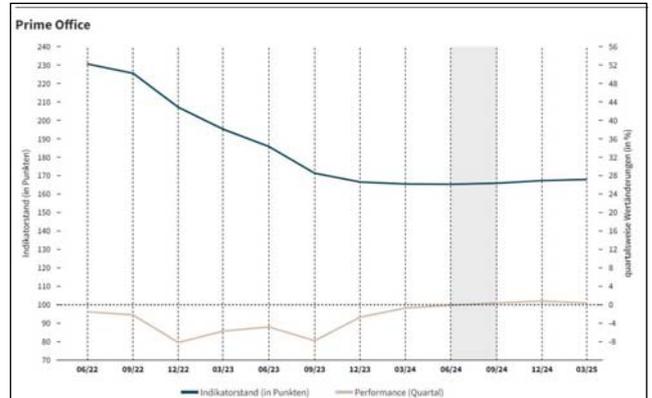
Büro-Indikator Victor Prime tritt auf der Stelle

Spitzenrenditen für Office bleiben an allen fünf Top-Standorten stabil - leichte Differenzierung

Im ersten Quartal 2025 tritt der Büroperformance-Indikator Victor Prime Office nahezu auf der Stelle. Der Indikatorstand für die Toplagen der deutschen Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München notiert Ende März 2025 bei 167,9 Punkten und damit 0,4 Prozent höher als zum Ende des vierten Quartals 2024.

Es ist der dritte Anstieg in Folge. Die Entwicklung an den einzelnen Standorten fällt allerdings unterschiedlich aus. Während Frankfurt, Hamburg und München eine leicht positive Performance aufweisen, drehen Berlin und Düsseldorf moderat ins Minus.

„Es ist zwar eine leichte Belebung am Büroinvestmentmarkt spürbar, die Höhe des Transaktionsvolumens ist allerdings stark von dem Verkauf des Upper West in Berlin geprägt“, kommentiert **Ralf Kemper**, Head of Value and Risk Advisory **JLL Germany**, die Zahlen. Ohne diesen Landmark-Deal wäre das Investitionsvolumen in Büros in den betrachteten fünf Immobilienhochburgen auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahresquartal 2024.



Still ruht der See. Seit Ende 2023 passiert nicht viel im Index.

„Stabile Spitzenrenditen in den ersten drei Monaten des Jahres 2025 zeigen zumindest, dass sich die Preise wie von uns erwartet für den Moment eingependelt haben.“

Verändert habe sich allerdings der Blick auf die Zukunft im Laufe des ersten Quartals. „Die vollen Aus-



„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

	Cash Flow Rendite (NIY) Q1 2024 – Q1 2025	Wertänderungsrendite (YoY)	Total Return* Q1 2025
Berlin	4,2 %	0,7 %	4,9 %
Düsseldorf	4,6 %	0,6 %	5,2 %
Frankfurt	4,6 %	1,2 %	5,8 %
Hamburg	4,3 %	1,9 %	6,2 %
München	4,2 %	2,5 %	6,7 %
TOP-5	4,3 %	1,5 %	5,8 %

Während sich der Cash Flow ähnelt, gibt es bei der Wertänderungsrendite erhebliche Unterschiede. München und Hamburg liegen vorn.

wirkungen der volatilen Lage an den Finanzmärkten sind noch nicht abschätzbar. Kurzfristig werden sie vermutlich die Transaktionsaktivitäten in den nächsten drei bis sechs Monaten hemmen. Zu Jahresbeginn wurde eine schnellere Belebung in der Erwartung von mehr Stabilität und Planungssicherheit von vielen Marktteilnehmern erwartet. Der zu befürchtenden Inaktivität steht ein deutlich positiverer Blick auf das Office Segment in Europa entgegen, den wir zunehmend und insbesondere von angelsächsisch geprägten Investoren wahrnehmen“, sagt Kemper.

Die Unwägbarkeiten spiegeln sich noch nicht in einer möglichen Volatilität des Victor wider. Da die Spitzenrenditen an allen fünf Standorten stabil blieben und auch die Spitzenmiete lediglich in München weiter zulegte, wurde die Indikatorveränderung maßgeblich vom Mietmarkt abseits des Spitzensegments beeinflusst.

Im ersten Quartal 2025 erzielt die Frankfurter Bankenlage dank eines kräftigen Anstiegs der Mieten mit 0,9 Prozent das höchste Performanewachstum im Quartalsvergleich. Der neue Indikatorstand notiert bei 150,9 Punkten. In der Mainmetropole sorgten Großanmietungen wie jene von der **Commerzbank** für einen starken Jahresauftakt. Der Vermietungsumsatz von gut 200.000 Quadratmetern stellt ein Rekordergebnis für ein erstes Quartal in Frankfurt dar. Auf dem zweiten Platz landet die Münchner Innenstadt mit einem Performanewachstum um 0,8 Prozent auf 185,2 Punkte.

Ausschlaggebend war eine Zunahme der Spitzenmiete. In der Hamburger Premiurlage verhalfen leichte Mietpreisanstiege abseits des Spitzensegments für ein Wachstum von 0,7 Prozent auf 183,1 Punkte. In Berlin und Düsseldorf blieb das Vermietungsgeschehen überschaubar, und die negativen Impulse aus dem Mietmarkt resultierten in Performancerückgängen. Die Berliner Spitzenlagen verlieren 0,4 Prozent und erzielten einen Indikatorstand von 180,6 Punkten. Düsseldorf fällt mit minus 0,5 Prozent auch bezüglich des absoluten neuen Indikatorstands von 150,4 Punkten auf den letzten Platz.

Aufgrund der seit drei Quartalen insgesamt positiven Quartalsperformance bleibt auch die über alle Standorte gerechnete Jahresperformance des Victor weiterhin im positiven Bereich und liegt nun bei 1,5 Prozent (Vergleich Indikatorstand Q1 2025 zu Q1 2024), nach 0,4 Prozent im Vorquartal. München liegt dabei dank fünf Quartalsanstiegen mit 2,5 Prozent an erster Stelle, gefolgt von Hamburg mit 1,9 Prozent und Frankfurt mit 1,2 Prozent. Auch Berlin und Düsseldorf weisen trotz des aktuellen Quartalsrückgangs einen Anstieg im Jahresvergleich auf: In der Hauptstadt liegt der Indikator um 0,7 Prozent höher als im ersten Quartal 2024 und in der Düsseldorfer Bankenlage um 0,6 Prozent.

Ralf Kemper bilanziert: „Die stabile Entwicklung des Victor spiegelt die seit Längerem beobachtete Spreizung des Marktes in das begehrte Segment der Toplagen und der Lagen abseits dieser wider. Während bundesweit die Leerstandsquoten in Büros steigen, sind sie in den hier betrachteten Spitzenlagen teilweise sogar rückläufig beziehungsweise bleiben auf einem niedrigen Niveau.“

So sei beispielsweise in Frankfurt die Leerstandsquote stadtweit auf 10,6 Prozent gestiegen, in der im Victor betrachteten Toplage liege sie bei rund 6,4 Prozent und damit nahezu gleichauf mit der Düsseldorfer Bankenlage. Die übrigen drei Spitzenlagen weisen eine noch niedrigere Leerstandsquote auf, die Toplage in München ist bei einem Leerstand von 2,8 Prozent quasi voll vermietet. „Betrachtet man dann noch die Topflächen in diesen Spitzenlagen wird es sehr eng, sodass große Mietgesuche häufig keine adäquaten Flächen finden, oder die Märkte nur sehr wenige Alternativen aufweisen“, so Kemper. Dies biete weiteren Spielraum für steigende Spitzenmieten, denn angesichts der Lage am Projektentwicklermarkt und der austrocknenden Pipeline neuer Flächen sei hier wenig Entspannung in Sicht. ■

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 Verwaltungsgesellschaft mbH

Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Ist Ihnen auch aufgefallen, dass Magazine, Zeitschriften und Zeitungen in diesen Tagen über ein Phänomen berichten, das ich als „pathologische Sprachlosigkeit“ bezeichnen möchte? Es geht darum, dass viele Menschen nicht mehr in der Lage sind, zu telefonieren. Manche, so lese ich, geraten in Schweißausbrüche, wenn das Handy klingelt, weil sie absolut überfordert sind, ein paar Worte in das Gerät zu sprechen. Sie selbst empfinden das unaufgeforderte Telefonat als unangemessen. Als unverschämte Störung der Privatsphäre. Als Einbruch in ihre Wohlfühloase.

Wer gerade noch so in der Lage ist, sich stimmlich zu artikulieren, macht das als Sprachnachricht per WhatsApp. Die Vorteile dieser einseitigen Kommunikation liegen auf der Hand: Sie kann nicht unterbrochen werden, und der Sender muss nicht mit Nachfragen des Empfängers rechnen, die ihn aus dem Konzept bringen. Das trifft vor allem auf Menschen zu, die eine Generation unter mir geboren sind, also meine Kinder sein könnten. Aber nicht nur.

Hat bestimmt jeder von Ihnen auch schon so erlebt. Was ich ebenfalls bemerkenswert finde: Kaum jemand nimmt das Gespräch entgegen, wenn ich anrufe. Häufig klingelt es dann aber wenige Minuten später bei mir. Offenbar sind die Leute nur in ausgewählten Situationen gewillt und vorbereitet genug, die Erfindung von Alexander Graham Bell zu nutzen.

Manchmal ist die Grenze zum Business-Ghosting erreicht oder überschritten. Anrufe, aber auch WhatsApp und Mails werden einfach nicht mehr beantwortet. Von einem Tag auf den anderen. Und ich weiß nicht warum. Gestern noch ging es ernsthaft um eine mögliche Kooperation, um eine weitere Vermittlung von Kontakten aus dem Netzwerk, und heute ist niemand mehr zu erreichen. Und morgen auch nicht. Oder übermorgen.

Andere ignorieren entgegen konkreter Absprachen vereinbarte Telefonate,



Oh nein! Unbekannter Anrufer. Da gehe ich auf keinen Fall ans Handy! So reagieren viele auf den Klingelton. Manche nutzen das Telefon sogar grundsätzlich nicht mehr für gesprochene Kommunikation.

melden sich dann aber immerhin Wochen später per Mail. Schriftliches Flunkern ist offenbar einfacher als im direkten Gespräch. „Meine Assistenz hat Handyanrufe nicht vollständig erfasst.“ Was für eine Assistenz? Die Mailbox? Logikfehler inklusive. „Wir haben Ihr Angebot sorgfältig geprüft, aber leider steht uns für das laufende Jahr kein Budget für zusätzliche Aktivitäten zur Verfügung.“ Wenn sowieso kein Geld übrig ist, hätten sie sich die sorgfältige Prüfung sparen können, oder?

Und als Abbinder natürlich die Vertröstung: „Zu einem späteren Zeitpunkt können wir gerne über eine mögliche Zusammenarbeit sprechen. Ich freue mich darauf, zu gegebener Zeit wieder von Ihnen zu hören.“ Genau, ich lass mich zweimal für dumm verkaufen. Warte lieber nicht drauf. Weder per Telefon noch per Mail. ■