

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 484 | 26. KW | 26.06.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Aktualisierung: Wertsteigerung bei Logistik im Deutsche-Finance-AIF	2
Auf ein Wort mit Thorsten Eitle: hep global setzt verstärkt auf den ELTIF	4
Investitions-Standort USA: Nahezu alle Anbieter setzen auf den Sunbelt	8
US-Büromärkte: Tech-Branche dominiert die Mieter-Nachfrage	11
Personalia	12
Regionalbanken-Analyse: Das unterschätzte Geschäft mit Provisionserlösen	13
Family Offices: Vermögende Investoren bevorzugen Dieltgeschäft	15
Choke Points: Risiken Maritimer Flaschenhalse steigen laut FERI	17
Omnibus-Verordnung: EU fährt weiterhin Richtung Nachhaltigkeit	18
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

„Da kann uns nur ein kleiner Krieg aus der Patsche helfen.“ Wer hat's gesagt? US-Präsident Donald Trump? Israels Ministerpräsident Netanjahu? Sie werden wissen, was ich vor 50 Jahren bereits im Comic „Die Pichelsteiner“ gelesen habe, eine Geschichte mit Steinzeitmenschen aus dem Fix und Foxi-Universum. Läuft es innenpolitisch nicht gut, lenken Politiker gerne mit Aggressionen gegen das Ausland davon ab. Natürlich haben die behelmteten Militaristen in der Geschichte „Kriegsgelüste“ letztlich von den Obelix-artigen Pichelsteinern ordentlich mit der Keule auf die Zwölf gekriegt. Hoffen wir mal, dass die Realität für uns alle besser ausgeht.

Anderes Thema. **Stefan Loipfinger** hat mit einer aufwendigen Recherche bewiesen, was viele von uns geahnt haben: Die Crowd-Investments von **Exporo** hinken ihren Plänen weit hinterher. Tatsächlich hat nicht ein einziges der 38 Fundings für Bestandsimmobilien die Prognose erreicht. Im Gegenteil sind zahlreiche Investments sogar im Minus. Und die Quote der Planverfehlungen sei dennoch positiver als bei anderen Plattformen.

Läuft es bei Angeboten für vermögende und institutionelle Investoren besser? Welche Assets präferieren sie? In den vergangenen Tagen habe ich den Real Estate Wealth Summit moderiert, eine Veranstaltung von Ruecker Consult. Natürlich war Trump auch hier der Elefant im Raum. Der Mann hat einfach zu viel unkontrollierte Macht nicht nur als Kriegs-Präsident, sondern außerdem bei seinen erratischen Zoll- und sonstigen Entscheidungen mit Auswirkungen rund um den Globus.

In der kommenden Ausgabe werde ich ausführlicher darüber berichten.

Viel Spaß beim Lesen!



Deutsche Finance

Premiere League Mieter im Olympia

Zur Saison 2026/2027 eröffnet die **Premier League** mit den „Premier League Studios“ ihre neue internationale Medienzentrale im Olympia Exhibition Centre im Londoner Stadtteil Kensington. Die hochmoderne Produktionsstätte bildet künftig die Grundlage für die vollständige Eigenproduktion der Medieninhalte der englischen Fußballliga.

Die **Deutsche Finance Group** realisiert mit der Neugestaltung des Olympia Exhibition Centre eines der größten Wertsteigerungsprojekte Großbritanniens. Die Immobilie wurde 2017 gemeinsam mit institutionellen Investoren erworben und nach einem umfassenden Masterplan neu positioniert. Bis Ende 2025 entsteht mit einem Investitionsvolumen von rund 1,9 Milliarden Pfund ein führendes Zentrum für Kunst, Kultur, Ausstellungen und Entertainment.

Catella

Europa-Living

Catella Project Management entwickelt als Teil des bundesweiten Investitionsprogramms „Cooperative Innovative Living Germany“ in Berlin Neukölln ein Mixed-Use-Projekt. Das Programm ist Teil der europäischen Wohnungsbauintiative der Catella-Gruppe, die auf die Entwicklung eines Portfolios von Wohnimmobilien abzielt, das den künftigen Investitionskriterien institutioneller Anleger entspricht und nachhaltig bezahlbaren Wohnraum schafft.



Logistikimmobilie in England. Hier belegen die Mitarbeiter täglich tausende Sandwiches für Londons Büro-Angestellten.

Fonds-Aktualisierung

Verträge in- and outside the act

Besonderheiten des britischen Mietrechts am Beispiel des DF-Logistikfonds

Sachwertebeteiligungen ergänzen die Portfolien privater Kapitalanleger sinnvoll. Auch wenn es in diesen Zeiten mehr denn je notwendig ist, die potenziellen Investoren von den Chancen der geschlossenen und offenen Beteiligungsmodelle zu überzeugen. Im idealen Fall liefert die Entwicklung der Fondsobjekte selbst die besten Argumente.

Zum Beispiel beim „DF **Deutsche Finance** Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik“ (DF 23). Er wurde mit einem platzierten Eigenkapital inklusive Ausgabeaufschlag in Höhe von rund 66 Millionen britische Pfund zum 31.12.2024 geschlossen. Unter anderem, weil sich der Logistikmarkt in Großbritannien positiv entwickelt, hat das Unternehmen entschieden, den Platzierungszeitraum des Fonds mit bislang elf Immobilien in England bis zum 31. Dezember 2025 zu verlängern.

Die Anlagestrategie sieht vor, die Mietverträge der Logistikimmobilien, die unterhalb der Marktmieten liegen, sukzessive auf das Marktniveau anzuheben und anschließend mit Wertzuwachsen und Gewinn zu verkaufen. Die Laufzeit des Fonds ist bis zum 31.12.2027 befristet. Gemäß aktueller Gutachten von Savills zum Stichtag

31.12.2024 liegen die vereinbarten Mieten der bisher angebotenen elf Immobilien deutlich unterhalb der Marktmieten, was Wertsteigerungspotenzial bedeutet und die Anlagestrategie des Fonds bestätigt.

Savills hat auf Grundlage der aktuellen Entwicklungen sowohl den aktuellen Marktwert (Fair Value) als auch die potenziell erzielbaren Renditen der elf Fondsobjekte ermittelt. Im Vergleich zu den Ankaufsgutachten mit Stichtag 31.03.2023 konnte der Verkehrswert bisher um rund zehn Prozent gesteigert werden. Bei den Mieten beträgt das Plus sogar 14 Prozent. Durch die Anpassung der aktuellen Miete auf das Marktniveau und durch Capex-Maßnahmen, wie der Installation von Solarpanels und weiteren energieeffizienten Modernisierungen, sollen zusätzliche Wertsteigerungen der Objekte realisiert werden.

Das Immobilienportfolio des Fonds umfasst insgesamt rund 1,1 Millionen Squarefoot, was rund 110.000 Quadratmetern Fläche entspricht. Gemäß Prospekt sind Reinvestitionen möglich aber nicht ausdrücklich vorgesehen. Der Vermietungsstand beträgt 99 Prozent. Nur zwei Flächen von zusammen rund 1.500 Quadratmetern stehen leer.

Das entspricht 1,4 Prozent bezogen auf die Mietfläche und 1,9 Prozent bezogen auf den Mietertrag. Das Immobilienportfolio soll Ende 2027 veräußert werden, was ein Nachvermietungsrisiko bei kurzfristigen Mietvertragslaufzeiten darstellen kann. Im Sinne der Anlagestrategie des Fonds können auslaufende Mietverträge allerdings auch ein Potential darstellen, um die Mieten sukzessive auf Marktniveau anzuheben.

Bezogen auf das aktuelle Immobilienportfolio sehen 41 der 71 Mietverträge bzw. rund 66 Prozent der Mietfläche einen „Rent Review“ vor. Heißt: Zu einem speziellen Zeitpunkt können die Mieten auf Marktniveau angepasst werden, was im Falle von unter dem Marktniveau liegenden Mieten vorteilhaft für den Vermieter sein kann. Bezogen auf das Logistikportfolio fallen 69 Prozent der Mietverträge gemessen am Mietertrag unter den britischen Landlord & Tenant Act 1954, für die restlichen 31 Prozent gilt das nicht.

Befindet sich ein Mietvertrag „Inside the Act“, hat der Mieter das gesetzliche Recht auf Vertragsverlängerung nach Ablauf der Miete, allerdings unter Anhebung der Vertragsmiete auf Marktniveau, was wieder

rum vorteilhaft für den Vermieter sein kann. Mietverträge „Outside the Act“ unterliegen hingegen nicht diesen Voraussetzungen. Sie gewähren dem Vermieter mehr Flexibilität, da keine automatische Verlängerungspflicht besteht. In diesem Falle können jedoch durch Neuvermietungen die Mieten angepasst werden.

Bei den Branchen der Mieter dominiert Logistik mit 43 Prozent, gefolgt von Lebensmitteleinzelhandel (16 Prozent), High Tech Engineering (15 Prozent) und Trade-Counters - gemeint sind Gewerbeeinheiten mit Verkaufsflächen - zu 14 Prozent. Der Branchenschwerpunkt liegt damit deutlich auf Logistik. Das Immobilienportfolio des Fonds besteht aus drei Single-Tenant- und acht Multi-Tenant-Objekten. Auf die größten fünf Mieter entfallen bezogen auf den Ertrag rund 41 Prozent und auf den größten Mieter alleine rund 14 Prozent.

Deutsche Finance hält auf Grundlage der aktuellen Gutachten und bisherigen Wertentwicklungen an seiner Prognose fest und stellt weiterhin einen Gesamtmittelrückfluss in Höhe von 145 Prozent bis Ende 2027 in Aussicht. ■

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

Peakside Capital

Joint Venture/Octane

Peakside Capital Advisors AG hat gemeinsam mit Octane Capital Partners den Erwerb von zwei urbanen Logistikparks des Entwicklers Panattoni abgeschlossen. Die beiden Liegenschaften im Großraum Warschau verfügen zusammen über eine Gesamtfläche von rund 24.000 Quadratmetern. Die Areale bieten flexible Lagerflächen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten sind. Der Erwerb stellt den ersten Schritt für das gemeinsame Joint Venture der beiden Unternehmen dar.

Auf ein Wort

Schlüssel zum Vertriebs-Nachwuchs

hep global will mit ELTIF Vermittler unter Paragraf 34f Absatz 1 erreichen

In Kürze startet hep solar seinen ersten ELTIF für private Kapitalanleger. Im Gespräch mit dem Fondsbrief erläuterte hep-Chef Thorsten Eitle die Gründe für den Strategiewechsel.

Der Fondsbrief: Was spricht für einen ELTIF?

Thorsten Eitle: Der Wechsel zum ELTIF 2.0 ist ein Schritt, um moderne Wege in der Kapitalbeschaffung zu gehen. Eine der zentralen Herausforderungen in der Finanzbranche ist der Nachwuchsmangel im Vertriebsbereich und in der Anlageberatung. Mit diesem neuen Ansatz wollen wir gezielt junge Vermittler ansprechen und für die Welt der Investments begeistern.

Hat der geschlossene AIF keine Fans mehr unter den Vermittlern?

Die Struktur des offenen Investmentbereichs ist größer als der Markt für geschlossene AIFs. Damit erweitern wir die Reichweite unserer Investitionsmöglichkeiten, schaffen Rahmenbedingungen für eine breitere Vermittlerschaft und bieten zudem semiinstitutionellen und institutionellen Investoren ein zeitgemäßes Produkt an. Besonders relevant ist dabei, dass erheblich mehr Vermittler unter § 34f Absatz 1 Gewerbeordnung tätig sind als unter § 34f Absatz 2 – und genau hier setzen wir an. Der ELTIF 2.0 ermöglicht uns, diesem größeren Netzwerk von Anlageberatern eine interessante Investmentoption anzubieten. Durch diesen Wan-



#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 

del stellen wir sicher, dass wir nicht nur neue Zielgruppen erreichen, sondern auch die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens stärken. Indem wir uns strategisch auf die sich verändernden Marktbedingungen einstellen, schaffen wir eine Basis für nachhaltiges Wachstum und erfolgreiche Investitionen.

Welche weiteren Argumente sprechen unabhängig vom Vertrieb für den ELTIF?

Der ELTIF ist ein reguliertes Produkt mit Anlegerschutz. Er unterliegt der EU-Regulierung und bietet hohe Transparenz. Investitionen in reale Werte wie Solarparks bieten Inflationsschutz und erreichen eine breite Zielgruppe. Nicht nur private und institutionelle Anleger können investieren, sondern außerdem Versicherungen, Family Offices und Dachfondsmanager. Die Struktur des ELTIF erlaubt verbesserte Liquiditätsoptionen und mehr Flexibilität als klassische geschlossene Fonds. Schließlich ist der ELTIF kostengünstiger im Vergleich zu geschlossenen Investmentfonds, was sowohl für Anleger als auch für hep solar wirtschaftliche Vorteile bietet.

Das hört sich so an, als habe sich hep solar damit vom geschlossenen AIF verabschiedet.

Unsere Entscheidung für den ELTIF bedeutet keineswegs das Ende unserer AIF-Emissionen. Vielmehr setzen wir künftig verstärkt auf Club Deals – maßgeschneiderte Investmentlösungen für bestimmte Kundengruppen.



Thorsten Eitle, hep-Gründer und CSO.

Diese exklusiven Emissionen bieten individuelle Gestaltungsmöglichkeiten, die genau auf die Bedürfnisse der jeweiligen Investoren abgestimmt sind. Ein wesentlicher Vorteil dieser Club Deals ist die Möglichkeit, das Zeichnungsvolumen gezielt anzupassen. So bleiben wir weiterhin flexibel und können unterschiedliche Investmentstrategien parallel verfolgen. Also: Der ELTIF erweitert unser Portfolio, aber

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 Gesamtausschüttung 173 %

Montano

BMW-Deal / Beyond

Montano Real Estate hat für die auf Fixed Income Immobilieninvestitionen spezialisierte Private-Equity-Gesellschaft **Beyond Real Estate Holding** ein Einzelmietobjekt in München erworben. Der Bürokomplex Taunusstraße 41 verfügt über eine vermietbare Fläche von rund 23.000 Quadratmetern und 256 Stellplätze, davon 163 Tiefgaragenstellplätze. Alleiniger Mieter ist die **BMW AG**. Das Objekt wurde als Asset Deal erworben, Verkäufer war die **HHH Invest Real Estate**.



Grüne Investments. Emissionshäuser bieten sie verstärkt in ELTIF statt in AIF an.

der AIF bleibt weiterhin ein fester Bestandteil unserer Investmentstrategie – nur mit einer gezielteren und exklusiveren Ausrichtung.

Kritiker des ELTIF bemängeln Probleme bei der Abwicklung.

Das sehe ich anders. Ich erwarte, dass ein Kunde mit Wertpapierdepot in Zukunft ganz einfach ELTIFs erwerben

kann – ähnlich wie er es bereits von anderen Wertpapieren gewohnt ist. Diese Vereinfachung der Zeichnungsabwicklung ist ein wesentlicher Vorteil und macht ELTIFs für eine breitere Anlegergruppe zugänglich. Er ist transparent, handelbar und bietet eine moderne Verpackung für bewährte Anlageklassen – genau das, was der Markt heute braucht. ■

WERBUNG

VC Value Add Plus – Investitionen in reale Werte!

ZEICHNEN
SIE JETZT!

 **Verifort Capital**

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 →



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 Gesamtmitrueckfluss 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.

Das hohe Lied des Sun-Belt in den USA

Nahezu alle Anbieter von US-Fonds investieren in einer speziellen Region - positive Migration

Nahezu alle Anbieter von US-Immobilienfonds singen das hohe Lied vom Sun-Belt. Egal ob sie Kapital für Bürogebäude oder Wohnungsentwicklungen akquirieren – die Standorte befinden sich im Südosten der USA. Was genau macht den Reiz dieser Region aus? Empira hat Argumente zusammengefasst.

Als erstes ist das Bevölkerungswachstum in den Sun-Belt-Gebieten der USA zu nennen, was in den vergangenen Jahren das Interesse von Investoren gesteigert hat. Die positive langfristige Perspektive für den Immobilienmarkt im Sun-Belt wird wesentlich durch demografische Veränderungen unterstützt, die durch eine positive Netto-Migration katalysiert wurden, was zu einer steigenden Nachfrage nach Wohnungen führt.

Positive Migration: Der Sun-Belt verzeichnet sowohl eine positive Netto-Migration im Inland als auch inter-

national, wobei die zehn wichtigsten Ziele für absolutes Bevölkerungswachstum im vergangenen Jahr alle in der Sun-Belt-Region liegen. Vier davon befinden sich in Texas: Dallas-Fort Worth (1), Houston (2), Austin (6) und San Antonio (9). Drei Mal ist Florida dabei: Orlando (5), Tampa (7) und Jacksonville (10). Atlanta in Georgia (3), Phoenix in Arizona (4) und Charlotte in North Carolina (8) vervollständigen die Liste gemäß der Volkszählungsdaten und dem Bush Institute.

Die positive Migration wird durch niedrigere staatliche Steuern, attraktive klimatische Bedingungen, relativ niedrigere Lebenshaltungskosten, bessere Lebensqualität und die Zunahme von Investitionen und Geschäftstätigkeit gefördert. Bemerkenswert sei, dass die Mehrheit der positiven Migration von Millennials stammt, der größten wandernden Generation in den USA, und der Generation Z, da sie weiterhin Lebensqualität und Karrieremöglichkeiten priorisieren. Die

The advertisement features a man and a woman in a construction setting. The man, wearing a grey beanie and a light-colored coat, is pointing upwards with his right hand. The woman, wearing a grey coat, is looking towards him. The background shows a construction site with a ladder and a window. The text 'hausInvest' is written in a white, italicized font in the upper right corner. The main headline is in white and yellow, and the body text is in white. The Commerz Real logo and name are in the bottom left, and 'Marketing-Anzeige' is in the bottom right.

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

Savills IM

Logistik in Schweden

Savills IM hat ein Logistikobjekt in Göteborg für 35,2 Millionen Euro von **Sörred Logistikpark** erworben, dem Joint Venture von **Catena** und **Platzer**. Die Transaktion erfolgte für den „European Urban Logistics & Industrial Fund“. Die neue Immobilie umfasst knapp 15.000 Quadratmeter, die über eine Laufzeit von zehn Jahren an einen schwedischen Automobilhersteller vermietet sind. Der nur zwei Kilometer entfernte Hafen von Göteborg ist der größte Skandinaviens, über den 30 Prozent des schwedischen Außenhandels abgewickelt werden.

Profile dieser Migranten fördern wichtige diversifizierte Investitionen und stellen einen Trend dar, der voraussichtlich anhält, da Gen Z erst begonnen hat, in den Arbeitsmarkt einzutreten.

Empira betont in seinen Entwicklungsprojekten Annehmlichkeiten, die auf ganzheitliche Fitness-, Unterhaltungs-, Co-Working-, Outdoor-Living- und Spa-Pool-Erlebnisse, EV-Ladestationen und hohe ESG-Standards mit LEED-Zertifizierungen ausgerichtet sind.

Die positive Migration in den Sun-Belt hat den bereits bestehenden Wohnungsmangel verstärkt. Die USA haben laut Schätzungen im Jahr 2023 einen Mangel von rund sieben Millionen Wohneinheiten, und 86 Prozent der Top-50-Postleitzahlen, die seit 2020 die größten Zuwächse an neuen Bewohnern verzeichneten, befinden sich

in Texas, Florida und Arizona. Seit der globalen Finanzkrise gibt es einen erheblichen Rückgang im Neubau, wobei die absolute jährliche Anzahl der Fertigstellungen von Wohneinheiten noch nicht wieder das Niveau vor der Finanzkrise erreicht hat. Dieses Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage hat sich als hartnäckig erwiesen, nicht leicht umkehrbar in der kurzen oder mittleren Frist, und bietet daher attraktive Möglichkeiten für Immobilieninvestoren in der Region.

Der Sun-Belt beherbergt eine wachsende diversifizierte Investitionsbasis aus einer Vielzahl von Branchen: Finanzen, Tourismus & Gastgewerbe, Luft- und Raumfahrt und Verteidigung, Logistik und Distribution. Diese Branchen ziehen eine diversifizierte Gruppe von Arbeitnehmern, Investitionen aus anderen unterstützenden Sektoren und vor allem Immobilien-



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.

Region	Einwohner 2013 in Mio.	Einwohner 2023 in Mio.	Bevölkerungswachstum 2013-2023
Mountains	11,4	13,0	+14,1 %
Sun Belt	105,0	116,8	+11,1 %
- Florida	19,5	22,6	+15,7 %
- Texas	26,5	30,5	+15,2 %
- Nevada	2,8	3,2	+15,1 %
West Coast	52,0	54,2	+4,4 %
Great Plains	10,7	11,1	+3,9 %
New England	73,5	75,4	+2,5 %
Mid West	61,2	62,3	+1,7 %
Vereinigte Staaten	316,0	334,9	+6,0 %

Positive Migration. Auch so etwas gibt es in den USA. Die Amerikaner ziehen seit Jahren gerne in die Südstaaten. Häufig reisen sie den Arbeitgebern hinterher.

und Infrastrukturbedarf an. Finanzdienstleistungen und Investitionen konzentrieren sich zunehmend auf Florida und Texas. Seit 2020 sind knapp eine Billion US-Dollar an verwalteten Vermögenswerten von NYC in die Sun-Belt-Region umgezogen. Knapp 160 Finanzinstitute, die insgesamt 993 Milliarden US-Dollar an Vermögenswerten verwalten, haben auf Grundlage von Daten aus 17.000 Unternehmensmeldungen, die **Bloomberg** berücksichtigt hat, in Florida, North Carolina, Tennessee, Texas und anderen kostengünstigeren Standorten bedeutende Niederlassungen gegründet.

Unternehmen wie **Goldman Sachs**, **Elliot Management** und **Tiger Global Management** gehören zu den Finanzriesen, die bedeutende Schritte in den Sun-Belt unternommen haben. Darüber hinaus kündigte **Ken Griffin** an, dass er den Hauptsitz von **Citadel** von Chicago nach Miami verlegen wird, ein Projekt, das mehr als eine Milliarde US-Dollar kosten wird.

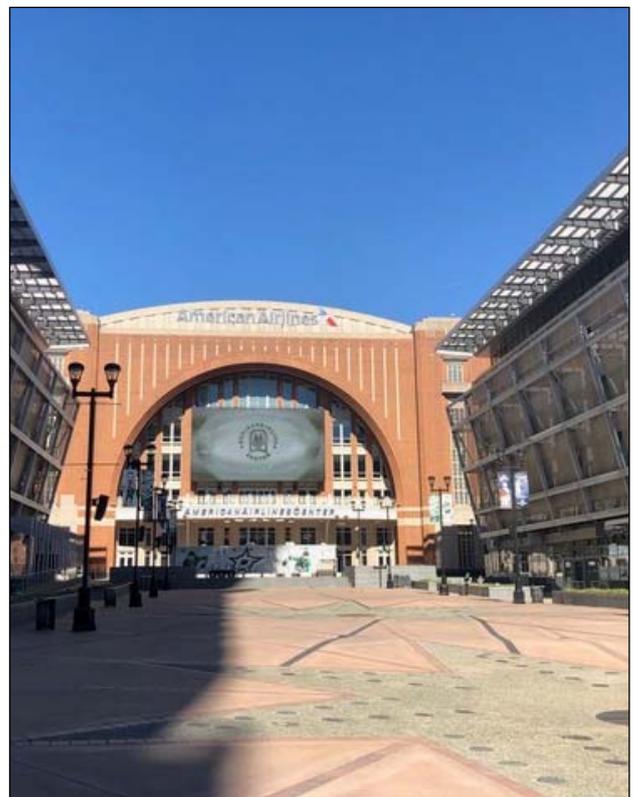
Mehr als die Hälfte aller Freizeit- und Gastgewerbejobs befindet sich im Sun-Belt, wobei Kalifornien mit großem Abstand führend ist, gefolgt von Texas und Florida. Die Tourismus- und Gastgewerbeindustrie in Florida allein umfasst Themenparks, Resorts, Hotels, Gastronomie und Kreuzfahrtreedereien, die rund 1,14 Millionen Menschen beschäftigen, oder 10,9 Prozent der Arbeitskräfte des Bundesstaates. Zu den Unternehmen mit Sitz in Florida gehören **Walt Disney World**, **Royal Caribbean** und **Darden Restaurants**. Miami ist zudem Sitz eines der bedeutendsten internationalen Kreuzfahrthäfen des Landes.

Die Branchen Fertigung, Luft- und Raumfahrt & Verteidigung, Logistik und Distribution vergrößern

ihre Präsenz in der Sun-Belt-Region aufgrund der günstigen geografischen und wirtschaftlichen Bedingungen. Führende Unternehmen in den jeweiligen Branchen haben ihren Hauptsitz oder eine bedeutende Präsenz in dieser Region, darunter **Lockheed Martin**, **Raytheon Technologies**, **SpaceX**, **Samsung**, **Apple**, **Tesla**, **Boeing**, **Honeywell** und das **Johnson Space Center** der NASA.

Im Energiesektor verfügt Texas über bedeutende Öl- und Gasreserven und ist die Heimat zahlreicher globaler Energieunternehmen, die in

Exploration, Produktion, Raffinierung und Vertrieb tätig sind, wie **ExxonMobil** und **Chevron**. Arizona hat ebenfalls Milliarden an Investitionen in saubere Energie angezogen, darunter eine Reihe von erneuerbaren Energieprojekten wie Wind, Wasserstoff, Elektrizität und Solarenergie durch Unternehmen wie **LG Energy Solution**, **NextEra Energy**, **American Battery Factory** und **AES Corporation**. ■



Dallas. In dieser Halle spielen die Mavericks Basketball. Inzwischen ohne **Dirk Nowitzki**, aber in einer Stadt mit steigender Fanbasis, denn die Zahl der Einwohner wächst stetig.

Sicore Real Assets

30 Solarparks

Sicore Real Assets erweitert ihr finanzielles Engagement im Bereich der Erneuerbaren Energien und investiert rund 100 Millionen Euro in drei Portfolios mit geplant 30 Solarparks vornehmlich in Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Brandenburg. Das Mezzanine-Kapital fließt über Nachrangdarlehen mit einer Laufzeit von bis zu 22 Jahren in drei unabhängige Energieerzeuger der **Enerparc AG**. Die Gesamtleistung der finanzierten Anlagen beläuft sich auf plangemäß insgesamt rund 800 Megawatt Peak (MWp).

Tech-Branche dominiert Nachfrage

Union Investment sieht Erholungstendenzen auf US-Büromärkten

Trotz gestiegener wirtschaftlicher Abwärtsrisiken verdichten sich die Anzeichen, dass der US-Büromarkt einen Wendepunkt erreicht. Diese Meinung vertreten die US-Fachleute von Union Investment.

Die Anpassungsphase an hybride Arbeitsmodelle scheint größtenteils abgeschlossen: Unternehmen haben ihre Flächennutzung an neue Belegungsmuster angepasst. Nach einer längeren Phase verhaltener Mietentscheidungen bewegen sich die Vermietungsaktivitäten nun in Richtung Normalisierung.

Zudem dürfte die Angebotsseite in den kommenden Jahren zur Erholung beitragen. Ein rückläufiger Gesamtbestand beschleunigt den Abbau der aktuell sehr

hohen Leerstandsquoten. Dennoch erwartet **Union Investment** keine abrupte Wende – vielmehr sei mit einer schrittweisen Erholung zu rechnen.

Nach einem schwachen Jahr 2023 zeigt der Büromarkt erste Erholungstendenzen: Die Vermietungsvolumina steigen wieder – allen voran in New York. Auch andere Metropolen wie San Francisco verzeichnen eine erhöhte Nachfrage, insbesondere durch KI-getriebene Unternehmen. Diese Entwicklung hat die Mieten dort spürbar steigen lassen. Der Marktanteil der Technologiebranche an der Gesamtvermietung in den größten US-Büromärkten legte deutlich zu: Von rund 16 Prozent im Jahr 2023 auf 23 Prozent im Jahr 2024 – ein Zuwachs von 700 Basispunkten. ►

Marketing-Anzeige

Starke Performance!

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

Aktueller AIF
jetzt informieren!



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 15

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

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

Wechsel Dich

Cushman & Wakefield baut den Bereich Office & Leasing aus. **Jonas Kildau** und **Hanjo Theiss** ergänzen den Standort Frankfurt. Das Office Agency Team Berlin wird um **Tabea Wadewitz**, **Lamis Baydoun**, **Lukas Janik**, **Phuong Anh Nguyen** und **Tim Junge** verstärkt. In München stößt **Claudia Deimel** hinzu. In Hamburg trat **Vera Passade** ihre neue Position als Head of Office Agency an. Ergänzt wird das Team durch **Bastian Poppe**.

Martin Froelich ist neuer Head of Business Intelligence & Innovation Germany bei **Savills**. Froelich ist bereits seit 2009 bei Savills im Bereich Corporate Finance - Valuation als Direktor tätig. Zuvor war er als Real-Estate-Consultant bei **PricewaterhouseCoopers** tätig.

Julia Overdiek wird bei **JLL** Team Leaderin Industrial & Logistics Investment. Sie ist seit mehr als acht Jahren bei JLL und seit 2019 im Bereich Industrial & Logistics Investment tätig.

Sicore Real Assets

30 Solarparks

Sicore Real Assets erweitert das finanzielle Engagement im Bereich der Erneuerbaren Energien und investiert rund 100 Millionen Euro in drei Portfolios mit rund 30 Solarparks. Das Mezzanine-Kapital fließt über Nachrangdarlehen mit einer Laufzeit von bis zu 22 Jahren in drei Energieerzeuger der **Enerparc AG**.



New York. Immer noch wichtigster Büro-Standort der USA. Auch wenn zahlreiche Office-Gebäude zu Wohnzwecken genutzt werden.

Ein entscheidender Treiber für die erwartete Markterholung ist das rückläufige Flächenangebot. In den letzten zwei Jahren ist die Zahl der Neubauprojekte in den USA deutlich gesunken. Ende 2024 betrug der Anteil neuer Projekte nur noch 0,2 Prozent des Gesamtbestands – ein historisches Tief.

Gleichzeitig nimmt der Rückbau veralteter oder wenig wettbewerbsfähiger Büroimmobilien zu. Abrisse und Umnutzungen – etwa zu Wohnzwecken – sind praktikabler geworden. Vorreiter dieses Trends sind New York und Chicago mit jeweils über 280.000 Quadratmetern abgebautem Bestand im Jahr 2024.

Vor diesem Hintergrund wurde die Prognose für das Wachstum der Spitzenmieten in US-Metropolen auf durchschnittlich 2,3 Prozent jährlich bis 2030 an-

gehoben – mit einem Schwerpunkt in der zweiten Hälfte des Prognosezeitraums. Trotz dieser Aufwärtsrevision bleibt das nominale Mietwachstum in den meisten Märkten jedoch moderat.

Die Rückkehr in die Büros verläuft insgesamt deutlich langsamer als von vielen Unternehmen ursprünglich angekündigt. Dies belegen Daten aus Umfragen, Zugangssystemen und Geolokalisierungsanalysen. Offenbar ist ein neues Gleichgewicht im hybriden Arbeitsmodell erreicht.

Auch wenn einige Unternehmen schrittweise strengere Präsenzregeln einführen, verläuft die Rückkehr insgesamt eher gedämpft. Die Mehrheit der Firmen hat ihre Auslastung inzwischen konsolidiert und ihre zukünftigen Nutzungspläne angepasst.

Zwar kommt es weiterhin zu Flächenreduktionen, doch ist inzwischen eine ausgewogenere Dynamik zu beobachten – viele Unternehmen beginnen auch wieder, Flächen auszubauen.

Dieser Konsolidierungsprozess dürfte sich bis 2026 fortsetzen – wenn auch nicht ohne Risiken. Politische Unsicherheiten könnten dazu führen, dass Unternehmen Investitionen, Neueinstellungen und Flächenentscheidungen verzögern. Sollten zudem geplante Zölle aufrechterhalten werden, könnte dies die Unternehmensrentabilität sowie die Nachfrage nach Büroflächen deutlich beeinträchtigen – mit entsprechenden Folgen für die Mietentwicklung. ■

Banken unterschätzen Provisionsgeschäft

Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch analysiert 1.000 Regionalbanken und deren Kennzahlen

Wie steht es um die Ertragslage deutscher Regionalbanken? Die Frage ist nicht so einfach zu beantworten, denn es gibt eine Vielzahl davon. Die Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch hat eine Studie dazu erstellt.

Auf Basis von mehr als 1.000 Instituten und deren Kennzahlen haben die Experten die zentralen Treiber der Profitabilität analysiert: Das Zinsergebnis, das Provisionsergebnis und den Verwaltungsaufwand. Und durch die Normierung aller Werte auf die durchschnittliche Bilanzsumme (DBS) einen standardisierten Vergleich zwischen Instituten aller Größen und Segmente geschaffen.

Zinsergebnis: Regionalbanken profitierten stark von der ersten Zinswende 2022, konnten ihre Margen steigern und insbesondere die Passivseite profitabel nutzen. Doch die zweite Zinswende ab 2024 und der zunehmende Wettbewerb führen bereits jetzt zu rückläufigen Zinsergebnissen.

Provisionsergebnis: Oft unterschätzt, hat sich das Provisionsergebnis als wichtige Ertragssäule etabliert. Die besten Institute erzielten hier durch Cross-Selling und größere Marktanteile signifikante Mehrerträge. Auffällig: Aktivlastige Institute erzielen zwar höhere Zinsmargen, schneiden aber bei Provisionserträgen oft schlechter ab.

Kostenstruktur: Personal- und Sachaufwand korrelieren positiv – Institute mit hoher Komplexität, breitem Produktportfolio und digitaler Tiefe haben höhere Kosten, erzielen aber auch überdurchschnittliche Erträge. Größe zahlt sich aus: Größere Institute profitieren von Skaleneffekten und professionelleren Steuerungsinstrumenten.

Nach dem Zinsergebnis ist das Provisionsergebnis die zweitwichtigste Ertragssäule für Regionalbanken. Auch wenn das Provisionsergebnis im Schnitt deutlich weniger als die Hälfte des Zinsergebnisses ausmacht, so hat diese Säule doch in den vergangenen

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

Growing Values

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

Profitieren auch Sie von Immobilieninvestments im Südosten der USA.

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

www.tso-europe.de

6b/c-Fonds

Frist läuft aus

Landwirte, die Rückstellungen nach § 6b/c Einkommensteuergesetz (EStG) gebildet haben, müssen diese in der Regel nach vier Jahren auflösen. Da die meisten Landwirte ein abweichendes Wirtschaftsjahr haben, läuft diese Frist für viele am 30. Juni ab. Darauf weist das Unternehmen **Caprendis** hin. Emissionshäuser bieten spezielle §6b-Fonds, die zur Rücklagenübertragung gut geeignet sind. Damit können Landwirte Gewinne aus dem Verkauf von landwirtschaftlichen Flächen re-investieren und damit einen Steuerstundungseffekt erzielen. Für die Rücklagenbildung ist eine Frist von vier Jahren angesetzt. Diese Frist läuft zum Ende des bei Landwirten üblichen Wirtschaftsjahrs am 30. Juni aus. Weinbauern haben mehr Zeit: Ihr Wirtschaftsjahr endet meist erst am 31. August.

Baugenehmigungen

Nahezu Stagnation

Die Zahl der Baugenehmigungen in den ersten vier Monaten des Jahres wuchs auf 73.900 Wohnungen – 3,7 Prozent oder 2700 mehr als im Vorjahreszeitraum. Das hat das Statistische Bundesamt ermittelt. Verantwortlich dafür ist allerdings allein die anziehende Nachfrage nach Einfamilienhäusern. So registrierten die Statistiker bei der Genehmigungen für Einfamilienhäuser ein Plus von 15,4 Prozent auf 14.200. Bei Mehrfamilienhäusern stagnierte die Entwicklung weitgehend. Hier wurden 38.600 Wohnungen genehmigt und damit 40 weniger als ein Jahr zuvor.

Jahren an Bedeutung gewonnen. Dafür verantwortlich ist die Einsicht, dass volatile und insbesondere sehr niedrige Zinsen vielen Instituten die Existenzgrundlage nehmen. Daher wurden seit Beginn der Niedrigzinsphase verstärkt Gebühren erhöht, insbesondere im Zahlungsverkehr, der bei vielen Instituten mehr als 50 Prozent des Provisionsergebnisses beiträgt. In dieser Zeit haben die allermeisten Regionalbanken bedingungslose Null-Euro-Konten abgeschafft, weil sich die Kundenbeziehung rein über die Passivmarge nicht mehr rentiert hat. Heute geht der Trend teilweise schon wieder in die andere Richtung – reduzierte Kontoführung gegen Gehaltseingang oder Mindestsaldo.

Auffällig ist, dass Sparkassen im Schnitt höhere Provisionsergebnisse einfahren als Genossenschaftsbanken. Das ist einerseits auf Skalenvorteile zurückzuführen (Sparkassen sind größer), aber auch auf mehr Cross-Selling-Ansätze durch im Schnitt höhere Marktanteile als bei den Genossenschaftsbanken. Die größeren und etwas professionelleren Vertriebsorganisationen der Sparkassen ermöglichen es ihnen daher, gezielt Provisionserträge zu erhöhen – etwa in den Bereichen Vermögensverwaltung oder Versicherungen.

Interessanterweise haben aktivlastige Institute in beiden Lagern im Schnitt schlechtere Provisionsergebnisse. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass sich Institute mit starkem Aktivüberhang typischerweise auf das Kreditgeschäft konzentrieren. Dabei werden personelle und vertriebliche Kapazitäten auf die Kreditvergabe, -prüfung und -strukturierung gebündelt – zulasten des Aufwands für den Vertrieb von Provisionsprodukten (bspw. Zahlungsverkehr, Wertpapiere, Versicherungen). Vereinfacht gesagt: Wer schon genug im Zinsgeschäft verdient, muss sich im Provisionsgeschäft nicht mehr so anstrengen.

Volumeneffekt: Je mehr Provisionstransaktionen ein Institut vermittelt, desto höher sind sowohl die Bruttoeinnahmen (Provisionserträge) als auch die anteiligen Auszahlungen an externe

Vermittler (Provisionsaufwand). Mehr Volumen skaliert daher beide Größen nach oben. Bei vielen Produkten – bspw. Fonds oder Versicherungsabschlüssen – ist der Aufteilungsmechanismus zwischen Sparkasse/Bank und Produktlieferant standardisiert (bspw. 70/30-Split). Steigen die Einnahmen, steigen die Auszahlungen im gleichen Verhältnis, was zu einer engen Koppelung führt.

Anreiz- und Vergütungssysteme: In Häusern mit aggressiven Vertriebszielen ist die variable Vergütung (Provisionen) oft nach Umsatz- oder Margenzielen ausgerichtet. Ein höheres Provisionsergebnis wird aktiv incentiviert, was den Provisionsaufwand für den Vertrieb erhöht (sofern es sich nicht um Angestellte des Instituts handelt, denn sonst taucht er im Personalaufwand auf).

Skaleneffekte im Vertrieb: Größere Institute können mehr Vermittler und digitale Plattformen nutzen, wodurch sie größere Provisionsumsätze erzielen – und zugleich mehr ausgeben, um dieses Netzwerk zu betreiben. Der Effekt ist überproportional zur Bilanzsumme, weshalb die Kennzahl auch steigt.

Es lohnt sich also, stärker in den Vertrieb bzw. in Provisionsaufwand zu investieren, denn im Schnitt steigt der Provisionsertrag um etwa zwei Euro pro eingesetztem Euro Provisionsaufwand – ein gutes Geschäft. Sofern Geschäftsschwerpunkt und Personaldecke es hergeben, ist eine Investition in mehr Provisionsgeschäft daher in vielen Fällen ratsam.

Ebenfalls auffällig ist, dass einige Institute Provisionsergebnisse von mehr als 100 Basispunkten erzielen. Nach Erfahrung der Unternehmensberatung gelingt dies nur durch die Kombination von regelmäßigen Preisanpassungen insbesondere im Zahlungsverkehr und dem systematischen Ausbau des Cross- und Up-Sellings über die Breite der Kundschaft. ■

Family Offices investieren gerne direkt

Berenberg Bank erkennt Trend: Investments abseits der klassischen Börsen werden immer beliebter

Direktbeteiligungen sind aus den Portfolios von Single Family Offices nicht mehr wegzudenken. Das wurde auf der „IV. Berenberg Single Family Office Konferenz“ mit mehr als 120 Teilnehmern deutlich.

Unternehmerpersönlichkeiten und Family Offices tauschten sich unter dem Thema „NextGen als Treiber des Transformationsprozesses im Family Office“ gemeinsam mit den Experten von Berenberg über aktuelle Chancen und Herausforderungen aus. Dabei wurden auch die Einstellungen zu Direktbeteiligungen abgefragt.

Ein klares Ergebnis: Vermögende Familien tragen zunehmend als Risikokapitalgeber zur Transformation in Deutschland bei. So spielen Direktbeteiligungen für Single Family Offices eine wichtige Rolle – nur vier Prozent gaben an, nicht investiert zu sein. Bei 21 Prozent machen entsprechende Investments sogar mehr als 40 Prozent des Gesamtvermögens aus. Mehr als die Hälfte der befragten Teilnehmer investiert dabei in junge aufstrebende Wachstumsunternehmen (Seed-Phase 53 Prozent und Growth-Phase 63 Prozent). Und sie inves-

tieren vor allem in Sektoren, die in Deutschland prägend sind und das Trendwachstum treiben, wie Software (49 Prozent der Umfrage), Health-Care und Industrie (jeweils 43 Prozent).

Der Weg zu passenden unternehmerischen Beteiligungen führt meist über das interne Netzwerk: 89 Prozent finden sie über die Familie, Unternehmer oder andere Family Offices; 43 Prozent der Befragten nannten Private Equity- & Venture-Capital-Fonds und 38 Prozent M&A-Berater.

Hinsichtlich der aktiven Steuerung ihrer Direktbeteiligungen zeigt sich ein heterogenes Bild bei den Family Offices. Während 35 Prozent der Befragten lediglich auf strategischer Ebene und zwölf Prozent nur als reiner Finanzinvestor beteiligt sind, sind 23 Prozent der Family Offices aktiv bei operativen Entscheidungen ihrer Unternehmensbeteiligungen involviert. Beim Verkauf, sprich der Exit-Strategie, bevorzugen 33 Prozent der Befragten einen strategischen Verkauf, und 25 Prozent halten ihre Direktinvest-

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

UST XXVI

**Gerade JETZT
investieren Profis in den
Büroimmobilienmarkt.
Und das in ausgewählten
Metropolen der USA.**

www.ustreuhand.de

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

deutscher
beteiligungspreis 2024

SCOPE
AWARD
WINNER
2025

**MADE
IN THE USA**



UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Generationenwechsel. Eine kritische Phase auch bei Family Offices.
Bild: Chat GPT

ments am liebsten langfristig. Das Gros der Teilnehmer ist mit fast zwei Dritteln hingegen indifferent und handelt je nach Investment Case opportunistisch.

Dennis Nacken, Head of Single Family Office Investment Advisory bei **Berenberg**, kommentiert die Ergebnisse: „Bei Single

Family Offices zeigt sich ein bereits langfristig etablierter Trend, der auch bei anderen Anlegergruppen spürbar ist: Investments abseits der klassischen Börsen werden immer beliebter. Das hat aus unserer Sicht gute Gründe, nicht zuletzt das Ziel, am unternehmerischen Wachstumskapital teilzuhaben, die ansprechenden Renditeaussichten und ihr Beitrag zur Diversifikation.“

Darüber hinaus stand der durch den Generationenwechsel ausgelöste Veränderungsprozess im Fokus – einer

der sensibelsten Vorgänge im Family Office. Dabei betonten die Experten und Teilnehmer die zentrale Bedeutung, die gemeinsam entwickelte Werte und Zielbilder für den dauerhaften Zusammenhalt größerer Familien haben. Die eigentliche Governance – Rollen, Strukturen, Zuständigkeiten – sei erst in einem zweiten Schritt sinnvoll zu definieren.

Für 93 Prozent der Befragten spielt die NextGen eine bedeutende Rolle in den aktuellen Strukturen. 38 Prozent der Family Offices betreuen die nächste Generation bereits, auch wenn sie derzeit keine aktive Rolle hat. Bei 25 Prozent übernimmt die Nachfolgegeneration sogar operative Verantwortung und ist in Entscheidungsprozessen eingebunden.

Hierbei müsse das Family Office nicht nur als Verwaltungsorgan, sondern als Teil ihrer Zukunft erlebbar werden. In diesem Zusammenhang waren sich alle darüber einig, dass die nächste Generation frühzeitig involviert werden sollte – idealerweise durch die Eltern selbst. Externe Begleitung sei aber oft hilfreich, um Neutralität zu gewährleisten und einen strukturierten Dialog zu fördern. ■

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

Risiken globaler Flaschenhälse steigen

Engpass an der Straße von Hormus ist nur ein aktuelles Beispiel für geopolitisches Bedrohungspotenzial

30 bis 40 Tankschiffe fahren rund 20 Millionen Barrel Öl durch die Straße von Hormus. Täglich. Seitdem Israel und nun die USA den Iran angegriffen haben, schauen auch die Europäer mit Sorge auf die Meerenge zwischen dem Persischen Golf und dem Golf von Oman, denn durch die Straße von Hormus läuft der Öl-Transport der Golfstaaten und somit ein Fünftel der weltweiten Exporte. Sperrt Iran die Wasserstraße, dürften die Preise für Öl und Gas sprunghaft steigen. Nicht das einzige Risiko auf den Weltmeeren, wie FERI betont.

Mehr als 80 Prozent des weltweiten Güterhandels werden per Schiff über die Weltmeere transportiert, mit China und der Golfregion als wichtigen Knotenpunkten. Problematisch dabei ist: Jede der stark frequentierten Routen hat topographische Engstellen – natürliche Meerengen wie die Straße von Hormus, die durch die aktuellen Entwicklungen im Iran wieder in den Fokus geraten ist, oder die Straße von Malakka, aber auch künstlich angelegte Passagen wie den Panama- oder den Suezkanal. In der neu erschienenen Analyse „Global Choke Points: Maritime Engpässe als unterschätzter Risikofaktor für Weltwirtschaft und Geopolitik“ untersucht das **FERI Cognitive Finance Institute** die Bedeutung dieser Engpässe und die mit ihnen verbundenen Risiken, derer sich auch Unternehmen und Investoren bewusst sein sollten.

„Die maritimen Nadelöhre determinieren ganz entscheidend den Zusammenhalt globaler Transaktionsnetze und Lieferketten und sind als kritische Flaschenhälse unverzichtbar für das reibungslose Funktionieren der Weltwirtschaft. Zugleich sind sie aber auch zentrale Elemente geostrategischer Sicherheitsinteressen – mit oftmals existenzieller Bedeutung“, sagt **Heinz-Werner Rapp**, Gründer und Leiter des **FERI Cognitive Finance Institute**. Die Sicherheit und Integrität dieser globalen Flaschenhälse sei aber keineswegs selbstverständlich – ganz im Gegenteil, wie Rapp betont: „Wichtige maritime Engpässe sind geprägt von steigenden Risiken und akuten Konflikten. Die Nadelöhre des globalen Handels werden so zu potenziellen Bruchlinien von Weltwirtschaft und Geopolitik – und damit explizit zu gefährlichen ‚Global Choke Points‘.“

Täglich sind große Mengen an Rohstoffen, Energieträgern und Konsumgütern auf den Weltmeeren unterwegs. „Je nach Herkunft der Güter und deren vorgesehenem Ziel müssen die Transporte diverse maritime Nadelöhre passieren. Diese haben eine enorme Bedeutung für die reibungslose Organisation globaler Handelsströ-



Schiffe in Wartestellung. Maritime Nadelöhre sind zentrale Elemente geostrategischer Sicherheitsinteressen.

me – und somit auch für den möglichst störungsfreien Ablauf des Welthandels“, sagt Rapp. Gezielte oder zufällige Störungen eines oder mehrerer dieser „Choke Points“ könnten daher schwerwiegende – möglicherweise sogar äußerst krisenhafte – Verwerfungen für Welthandel und Weltwirtschaft auslösen. Wie real diese Gefahren für die Weltwirtschaft sind, hat der starke Ölpreisanstieg nach der Eskalation des israelisch-iranischen Konflikts vor wenigen Tagen gezeigt: Als Anrainerstaat der Straße von Hormus, durch die rund ein Fünftel des globalen Ölhandels transportiert wird, hat der Iran großes Potenzial, den weltweiten Ölmarkt signifikant zu stören.

„Die ‚Global Choke Points‘ repräsentieren ein gravierendes Bedrohungspotential, das für geostrategische Pläne von Großmächten wie China und USA zunehmend an Relevanz gewinnt“, so Rapp. Die wachsende Bedeutung zeige sich bereits darin, dass US-Präsident Donald Trump noch vor seiner Amtseinführung Ansprüche auf Übernahme des Panama-Kanals erhoben hatte. Spiegelbildlich dazu strebe China nach möglichst vollständiger Kontrolle der Taiwan-Straße – ein hochbrisantes Ziel mit enormem Konfliktpotential. „Vor dem Hintergrund erhöhter globaler Spannungen rücken die ‚Global Choke Points‘ verstärkt ins machtpolitische Blickfeld geostrategischer Akteure. Das gilt speziell für China und die USA“, so Rapp. Mit Blick auf wachsende Risiken sollten deshalb auch Unternehmer und Investoren die weiteren Entwicklungen rund um die „Global Choke Points“ sehr genau beobachten. ■

Spezialfonds

Verhaltener Start

Der Spezialfondsmarkt ist mit einem stabilen, aber verhaltenen Neugeschäft in das Jahr 2025 gestartet. Im ersten Quartal belief sich das Nettomittelaufkommen auf 12,8 Milliarden Euro. Damit wurde der Durchschnittswert der Jahresauftaktquartale seit 2021 mit 16,9 Milliarden Euro nicht erreicht. Das hat **Kommalpha** ermittelt.

Positiv hervorzuheben sei jedoch die gestiegene Relation zwischen frischer Liquidität und Nettomittelaufkommen: Mit knapp 35 Prozent verblieb im ersten Quartal ein vergleichsweise hoher Anteil des frischen Geldes netto in Spezialfondsmandaten. In den Vorquartalen lag dieser Wert häufig unter 30 Prozent.

Versicherungen lagen mit 3,0 Milliarden Euro an der Spitze, gefolgt von Kreditinstituten (2,8 Milliarden Euro) und Altersvorsorgeeinrichtungen (2,3 Milliarden Euro). Sozialversicherungen, kirchliche und öffentliche Zusatzversorgungseinrichtungen und private Organisationen ohne Erwerbszweck investierten jeweils knapp zwei Milliarden Euro netto.

Gemischte Wertpapierspezialfonds erreichten mit 6,9 Milliarden Euro das höchste Nettomittelaufkommen aller Fondskategorien. Rentenspezialfonds lagen bei 4,3 Milliarden Euro, blieben jedoch hinter dem Vorjahreswert zurück - unter anderem bedingt durch die gestiegene Attraktivität direkter Anleiheinvestments. Dachspezialfonds und Immobilienspezialfonds entwickelten sich mit jeweils 1,3 Milliarden Euro nahezu auf Vorjahresniveau.

Omnibus fährt Richtung ESG

INTREAL: Verordnung der EU keine Kehrtwende in Sachen Nachhaltigkeit

Die Omnibus-Verordnung ist ein Gesetzesvorschlag der Europäischen Kommission, um die Nachhaltigkeitsberichterstattung und Sorgfaltspflichten für Unternehmen zu vereinfachen. Ziel ist es, den bürokratischen Aufwand zu reduzieren, indem bestehende Vorschriften harmonisiert und gestrafft werden.

Es ist geplant, die Schwellenwerte für Unternehmen zu erhöhen, die unter die Berichtspflichten fallen, was kleine und mittlere Unternehmen entlasten dürfte. Die Verordnung soll ihren Fokus auf die wesentlichen Aspekte der Nachhaltigkeitsberichterstattung richten, sodass sich Unternehmen auf die wichtigsten Bereiche konzentrieren können.

Die Omnibus-Verordnung soll die Berichtspflichten für Unternehmen reduzieren und somit die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen auf globalen Märkten steigern. Das Paket sieht weitgehende Anpassungen bei den regulatorischen Anforderungen vor, die sich insbesondere aus der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), der EU-Taxonomie sowie aus der Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) ergeben. Im Fokus stehen vor allem die Einschränkung des Anwendungsbereichs der CSRD, die zeitliche Streckung bei den Verpflichtungen zur erstmaligen Berichterstattung, die Verkleinerung des Anwenderkreises der EU-Taxonomieverordnung und Vereinfachungen bei den Standards für die Berichterstattung und bei der Prüfung von Nachhaltigkeitsberichten.

„Angesichts des zuvor deutlich größeren Anwenderkreises und der früheren Termine für den Beginn der Berichtspflichten haben viele Unternehmen bereits beträchtliche personelle und materielle Ressourcen mobilisiert, um die ursprünglich erwarteten Verpflichtungen erfüllen zu können. Dabei hat

sich in vielen Fällen gezeigt, dass die für die nicht-finanzielle Berichterstattung erhobenen Daten und Informationen oftmals durchaus auch wirtschaftliche Relevanz haben. Beispiele dafür sind detailliertere Aufschlüsselungen von Verbrauchsdaten oder eine umfassendere Analyse bestimmter Risiken. Diese Informationen erweisen sich auch dann als wertvoll für die Unternehmenssteuerung und gegebenenfalls auch für die Differenzierung von Wettbewerbern, wenn sie künftig aufgrund vereinfachter regulatorischer Vorschriften nicht mehr verpflichtend offenzulegen sind“, sagt **Hannah Dellemann**, Head of Sustainability bei der **INTREAL**.

Dennoch warnt Dellemann institutionelle Investoren, Initiatoren von Immobilien-AIF und für Immobilienfonds tätige Asset-Manager vor falschen Interpretationen. Sie legt Wert darauf, dass die Omnibus-Verordnung keinesfalls als ESG-Kehrtwende verstanden werden darf. „Dieser gelegentlich geäußerte Eindruck sei möglicherweise aufgrund einer gewissen zeitlichen Nähe zur Entscheidung mehrerer großer Banken und Asset Manager in den USA zum Rückzug aus dem Klimabündnis der Finanzbranche ‚Net Zero Asset Managers Initiative‘ (NZAMI) begünstigt worden, treffe aber faktisch nicht zu“, betont Dellemann.

Vielmehr gelte es, die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen. Dass die Regulierung jetzt noch einmal mit den Betroffenen über Details und pragmatische Lösungen ins Gespräch kommen möchte, sei sinnvoll und positiv zu bewerten. Das betreffe insbesondere Deutschland, wo die Umsetzung der CSRD in nationales Recht ohnehin noch aussteht, was für potenziell berichtspflichtige Unternehmen erhebliche Unsicherheiten mit sich brachte. ■

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

Das war ja wie das Warten aufs Christkind. Endlich, endlich, endlich lüftet NAGA das Geheimnis hinter dem Namen „NAGA“. So informiert das Unternehmen Mitte Juni in einer Pressemeldung: „Die All-in-One-Finanzplattform **NAGA** hat heute ihre neueste Markenkampagne vorgestellt. Partner ist **Borussia Dortmund**, einer der renommiertesten Fußballvereine Europas. Ziel der Kampagne ist es, die globale Markenpräsenz von NAGA weiter zu stärken und sie mit einem sportlichen Spitzenpartner zu verknüpfen, der ähnliche Werte verkörpert: Fokus, Disziplin, Ehrgeiz und eine starke Verankerung in der Community.“

Wow! Das sind starke Begriffe. Fokus. Disziplin. Ehrgeiz. All das hat der BVB bei seinem ersten Auftritt der aktuellen Club-WM in den USA gegen Fluminense aus Brasilien zwar vermissen lassen. Und in der Chefetage der Dortmunder gehen sie sich gerade an die Gurgel, aber egal.

Der Fußball und seine Hauptdarsteller sind beliebte Protagonisten in der Werbung. Das wissen wir spätestens, seit **Franz Beckenbauer** Knorr-Suppe löffelte und **Uwe Seeler** eine neue Flasche Hattric-Rasierwasser herbeipfiff. Die Kicker von Eintracht Braunschweig tranken eimerweise Jägermeister, und der FC Homburg warb in seinen Trikots mit London nicht für Städtereisen, sondern für Kondome.

Inzwischen kommt kein Baumarkt ohne Fußball-Werbung aus, sobald eine WM oder EM ansteht. Nationalspieler schmieren sich vor laufenden Kameras **Nutella** aufs Brötchen und **Nivea** auf den Body.

Und endlich, endlich, endlich wissen wir nun auch, was hinter dem Namen „NAGA“ steht. Zumindest, wenn wir uns den 30-Sekunden-Spot des Unternehmens anschauen, für die internationalen Rezipienten sogar mit englischen Untertiteln. Da rätselt BVB-Kapitän **Emre Can** zunächst auch noch nach der Bedeutung und wird endlich, endlich, endlich,

aufgeklärt. „Weils knallt wie die NAGA-Chili halt“, verrät ein als rote Schote verkleideter Mann mit Schnurrbart, und alle so: „Aha. Aha. Aha.“ Weils knallt wie eine Chili? Das erklärt natürlich alles, oder? Ziel des Spots sei es, „Neugier zu wecken, neue Zielgruppen mit der Marke vertraut zu machen und die Markenbekanntheit durch Starpower und gezielten Humor weiter zu steigern.“ Gezielter Humor. Zum Brüllen!

Den Namen kennen wir jetzt. Aber was ist NAGA? Ein Zusammenschluss mehrerer regulierter Finanzunternehmen mit Lizenzen in Europa und weltweit und an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet: „Ein klares Bekenntnis zu Transparenz, Governance und langfristiger Verantwortung in einem regulierten und offenen Marktumfeld.“

Wow! Noch mehr starke Begriffe. Transparenz, Governance und Verantwortung. Dazu reguliert und offen. Das kann sich doch niemand ohne die Hilfe künstlicher Intelligenz ausgedacht haben. Niemals.

Warum macht ein Unternehmen jahrelang ein Geheimnis um seinen Namen? Immerhin eine der am häufigsten gestellten Fragen an NAGA, wie die Werbe-Strategen aus ihrem Büro in Dubai betonen. Das weiß Emre Can leider auch nicht.

Charttechnisch lief es nicht so gut für NAGA. Lag der Kurs Ende 2021 noch bei 8,75 Euro, ist er bis Mitte Juni 2025 auf 0,72 Euro ganz schön abgeschmiert. Vielleicht hoffen die NAGAs ja auf eine Reaktion wie beim BVB, um den Absturz in die Penny-Stock-Liga zu verhindern. Mit ihrem Schluss-Spurt in der Bundesliga haben es die Dortmunder immerhin noch in die Champions-League geschafft.

So, genug Name-dropping gemacht für die scharfe Chili-Schote, und ein „Das Letzte“ verfasst, ohne auch nur einmal **Donald Trump** zu erwähnen.

In diesem Sinne, Servus und Glück auf!