

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 485 | 28. KW | 11.07.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Real Estate Wealth Summit: Resilienz und Timing auf Finanzmärkten	2
Offene Immobilienfonds: Scope-Rating verteilt sich über zehn Kategorien	6
Value-add: Wer ist mutig genug für antizyklische Immobilien-Investitionen?	11
Personalia I	12
Hermès, Luis Vuiton und Co.: Luxus-Marken in eigener Welt ohne Leerstand	13
Personalia II	14
EURAMCO: Anleger im Windkraftfonds kommen auf Rückfluss von 400 Prozent	15
Wohnungsbau: Strukturelle Probleme bei Genehmigung schrecken Anleger ab	16
Gewerblicher Investment-Markt: Minus neun Prozent im Vergleich zum Vorjahr	17
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Welche Risikoklasse spiegelt das Wagnis bei einem offenen Immobilienfonds realistisch wider? Am konkreten Beispiel des „Unilmmo: Wohnen ZBI“ der **Union Investment** hat das Landgericht Nürnberg Fürth entschieden, einem offenen Fonds müsste der hohe Risikoindikator sechs zugewiesen werden. Tatsächlich nennen die Anbieter in ihren Basisinformationsblättern häufig eine harmlose zwei oder drei.

Die offenen Fonds begutachten ihre Immobilien in der Regel alle drei Monate neu. Das ist zu wenig für eine niedrige Risikoklasse, meinten die Richter. Darauf hat **Wertgrund** nun reagiert und bewertet die Immobilien im Fonds „WohnSelect D“ monatlich, wie vom Gericht gefordert. Damit bricht Wertgrund aus der Phalanx der offenen Immobilienfonds aus, die erst einmal eine rechtskräftige Klärung abwarten wollen. Ich frage mich sowieso, ob der Bewertungs-Zyklus das Risiko beeinflusst. Die offenen Fonds werden immer dadurch charakterisiert sein, dass sie langfristige Immobilien-Investitionen fungibel machen wollen. Das kann immer nur eine Krücke sein.

Langer Atem kann sich auszahlen. Beispiel dafür sind die Anleger eines Windkraftfonds aus dem Jahr 2004, der inzwischen von **EURAMCO** gemanagt wird. Die Zeichner beteiligten sich mit rund sechs Millionen Euro und bekommen nach der Auflösung des Fonds mehr als 25 Millionen Euro zurück. Mehr als das vierfache oder eine Rendite von knapp 14 Prozent p.a. Soll noch jemand sagen, ein geschlossener Publikumsfonds lohne sich nicht.

Wobei die Verpackung eigentlich egal sein sollte. Erneuerbare Energien passen auch in einen ELTIF, den von der EU gepushten langfristigen Fonds. Auffällig nur, dass kaum ein Anbieter seinen ELTIF in Deutschland gestatten lässt, sondern in Luxemburg. Das sollte der BaFin zu denken geben.

Viel Spaß beim Lesen!



Wertgrund

Monatliche Bewertung

Mit Wirkung zum 01. Juli 2025 hat die **WohnSelect Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** die Bewertung der Immobilien des offenen Fonds „WERTGRUND WohnSelect D“ auf einen monatlichen Turnus umgestellt. Bislang erfolgte die Bewertung den gesetzlichen Vorgaben folgend quartalsweise. Damit reagiert die WohnSelect KVG auf das noch nicht rechtskräftige Urteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth (Aktenzeichen: 4 HK O 5879/24) vom 21. Februar. Mit der Umstellung auf einen monatlichen Bewertungsrhythmus schaffe der Immobilienfonds eine rechtssichere Basis zur Fortführung der bisherigen Praxis der Risikoklassifizierung. Das Gericht hatte bemängelt, dass sich der offene Fonds „UniImmo: Wohnen ZBI“ eine zu niedrige Risikoklasse verpasst habe, die nicht den tatsächlichen Risiken entspreche.

Patrizia

Pflege in Ex-Botschaft

Patrizia erwirbt für einen seiner institutionellen Fonds eine Pflegeresidenz im Bonner Stadtbezirk Bad Godesberg. Verkäuferin der mehr als 7.600 Quadratmeter Mietfläche umfassenden Einrichtung ist die **Vonovia-Tochter Deutsche Wohnen**. Das Objekt ist vollständig an den Top-Ten-Pflegeheimbetreiber **Kursana** vermietet. Die 1884 errichtete Stadtvilla diente unter anderem als südkoreanische Botschaft. Im Jahr 2004 erfolgte eine Kernsanierung des denkmalgeschützten Gebäudes und die Umnutzung als Pflegeobjekt.



Premiere in Hamburg: Der erste von **Ruecker Consult** veranstaltete Real Estate Wealth Summit.

Resilienz und Finanzen

Real Estate Wealth Summit zwischen Tempo und richtigem Timing

Resilienz – psychische Widerstandskraft. Fähigkeit, schwierige Lebenssituationen ohne anhaltende Beeinträchtigungen zu überstehen. So definiert der Duden den Begriff. In der Finanz-Industrie spielt er inzwischen ebenfalls eine bedeutende Rolle. Thomas Kotyrba von BNP Paribas Real Estate machte ihn zum Fokus seines Impuls-Vortrags beim Real Estate Wealth Summit, den ich kürzlich moderierte.

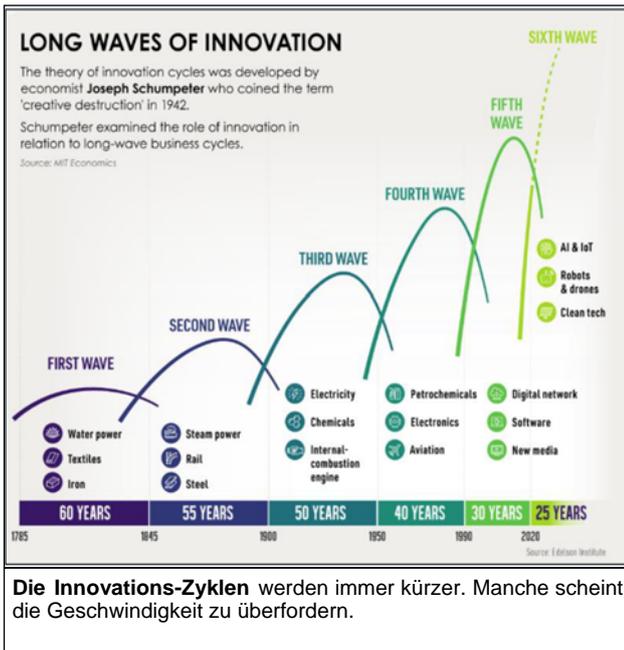
Es geht vor allem um die Geschwindigkeit, die viele Menschen nicht mehr mithalten können. Von der Erfindung der ersten einsetzbaren Dampfmaschine 1712 dauerte es mehr als 110 Jahre, bis die Eisenbahn 1825 in England zwischen Stockton und Darlington fuhr. Otto Lilienthal schwebte 1891 mit seinem Flugzeug-Vorläufer ein paar Meter durch die Luft. Konrad Zuse erfand 1941 den ersten programmierbaren Digitalrechner.

Im Jahr 1969 betrat Neil Armstrong den Mond. Ein Jahr später gab es den ersten Taschenrechner zu kaufen. Der 12. März 1989 gilt als Geburtstag des World Wide Web, und seitdem verändert sich unser Leben rasend schnell. Gleichzeitig erfahren wir politische Veränderungen. Die Zahl der Flüchtlinge

steigt, und viele davon erreichen Europa und Deutschland. Verbündete werden zu Gegnern, alte Gewissheiten lösen sich auf. All das schafft Verunsicherung. Auf den Finanzmärkten und im gesamten Leben.

Damit müssen wir klarkommen. So wie mit den Umgestaltungen der deutschen Wirtschaft, wie Professor **Michael Voigtländer** in seinem volks- und geopolitischen Ausblick erläuterte. Die Industrie ist in der Defensive, nicht nur, aber auch wegen der angedrohten Zölle. Der Dienstleistungsbereich kommt besser weg. Das vergrößert das Gefälle zwischen Stadt und Land, denn die Nachfrage nach Büroarbeitsplätzen steigt in den Metropolen. Und die Zinsen? „Es lohnt sich nicht, auf sinkende Zinsen zu warten. Investieren Sie jetzt“, riet er.

Nur wo? Hierzulande? In Europa? Oder doch in den USA? Trotz Trump. Ohne Zweifel spielt die Musik derzeit in Amerika. Politisch, wie NATO-Chef **Marc Rutte** beim jüngsten Gipfel der Verteidigungs-Organisation mit seiner peinlichen Schleimerei belegt hat (Daddy!). Und wirtschaftlich, wie **US-Treuhand-Geschäftsführer Volker Arndt** und **Gisbert Becker**, Gründer der **German American Realty GmbH (GAR)** in ih-



ren Vorträgen darstellten. Arndt berief sich bei seinen Ausführungen zu den US-Büromärkten unter anderem auf die Sicht des **Blackstone**-Chefs **Jonathan Gray**. Der hatte kürzlich in einem Interview erklärt,

der Büromarkt habe seine Talsohle durchschritten. Die Bewertungen für US-Büros seien seit ihrem Höchststand um 50 bis 70 Prozent gefallen und stünden kurz vor einem Aufschwung. „Die Erklärung markiert eine Wende für Blackstone. Traditionelle US-Büros machen weniger als zwei Prozent des Immobilienbesitzes des Unternehmens aus. Vor der Finanzkrise 2008 waren es noch mehr als 50 Prozent“, so Arndt.

Beckers wies im Hinblick auf die Strategie mit Investitionen in den US-Wohnungsbau auf die prognostizierte Demografie hin: „Die US-Bevölkerung wird voraussichtlich bis 2030 jährlich um 1,6 Millionen Menschen pro Jahr wachsen. Die Anzahl der Haushalte soll im gleichen Zeitraum um vier Millionen steigen.“

Die monatliche Mehrbelastung beim Kauf einer eigenen Immobilie im Vergleich zur Miete liege bei durchschnittlich 1.200 Dollar monatlich. Außerdem sei das Angebot massiv gesunken. So habe sich die Zahl der Neubaustarts seit 2022 um rund 72 Prozent reduziert. „Die Reduktion von fertiggestellten Mietwohnungen sollte Potenzial für Mietwachstum schaffen“, so Beckers. ▶

#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 Real I.S.

Hahn Gruppe

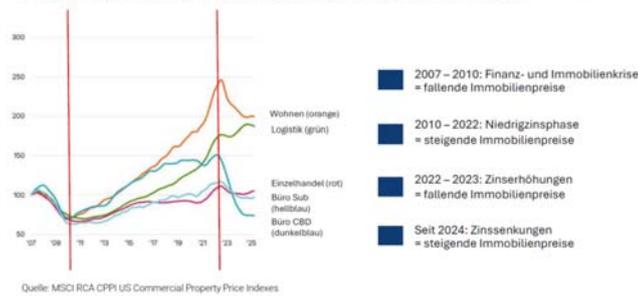
Fonds 182 platziert

Die **Hahn Gruppe** hat ihren Mitte Januar gestarteten „Hahn Pluswertfonds 182 – BasisInvest Nahversorgung“ platziert. Der bisher volumenstärkste Publikums-AIF investiert mit einem Gesamtvolumen von 71 Millionen Euro in fünf Lebensmittelmärkte, die langfristig an den Lebensmitteleinzelhändler **Kaufland** vermietet sind. Die Anleger profitieren bereits für das dritte Quartal 2025 von Ausschüttungserträgen in Höhe von anteilig 4,75 Prozent p.a. Die geplante Laufzeit endet am 31. Dezember 2038.

Aktueller Marktüberblick

Wertentwicklung US-Immobilien nach Nutzungsarten 12/2006 – 4/2025

ustreuhand
Gemeinsam Investieren



Die Werte von Bürogebäuden in zentraler Lage sind am stärksten eingebrochen. Sinkende Zinsen lassen aber auch hier die Preise steigen.

Beckers sagte aber auch: „Auf den Baustellen in der USA wird spanisch gesprochen.“ Was natürlich die jüngsten Bilder aus Kalifornien in den Köpfen auslöste, als die Beamten der Einwanderungsbehörde ICE Menschen auf Baustellen, Gemüsegeldern und in Autowaschanlagen jagte.

Der Vertrieb von US-Beteiligungen stockt bei Privatanlegern und Profis.

Das ist leider Realität. Wie können die Anbieter ihre potenziellen Kunden überzeugen? „Wir müssen die Emotionalität rausnehmen“, sagte Arndt, und Beckers betonte die Notwendigkeit, Kapital zu diversifizieren. Da dürfe die stärkste Wirtschaft der Welt nicht fehlen. Da ist natürlich was dran.

Und sonst? **Symon Godl von Deutsche Finance** informierte über Wertsteigerungen bei den Objekten im UK-Logistikfonds und die Aussicht auf kommende Entwicklungen. **Paul Linnemann** von der **Hahn Gruppe** betonte die Bedeutung von systemrelevanten Immobilien am Beispiel der Fach- und Supermärkte in den Hahn-Fonds. **Felix Meyen** analysierte die

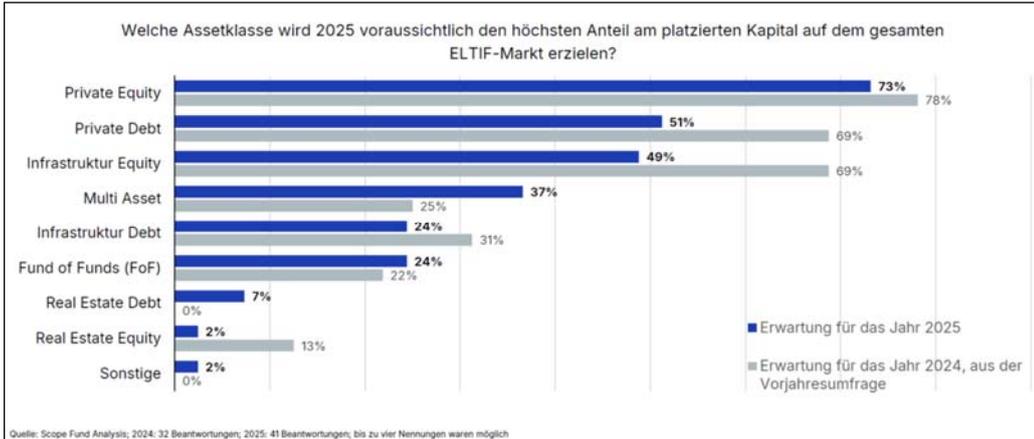
Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de

EURAMCO

Solarpark erworben ✓

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



sche Finance Securities GmbH, erklärte die Erfolgsformel vier mal zwölf gleich 2.000 in Bezug auf Immobilienaktien, und **Sonja Knorr** von **Scope** schlug einen Bogen von den geschlossenen Publikums-AIF über die offenen Fonds bis zum ELTIF.

Hat der European Long Term Investment Fund das Zeug, zum maßgeblichen Vehikel für Sachwerte-Investments zu

Der ELTIF holt auf. Die Asset-Klassen werden durch Private Equity bestimmt. Immobilien spielen noch immer nur eine untergeordnete Rolle bei den European Long Term Investment Funds.

Top-Büromärkte Europas, und wo sich der Einstieg lohnt. **Bernd Grum** und **Alexander Mohaupt** informierten über die Situation von Debt-Fonds und direkten Möglichkeiten, in Mezzanine-Kapital zu investieren. **Dina Lorenzt** sprach in ihrer Funktion als Vorstand der **Bundesinitiative Impact Investing**, worauf Anleger in diesem Zusammenhang achten sollten. **Michael Steindler**, Geschäftsführer der **Deut-**

werden? Die Zeichen stehen gut. Ein gewaltiger Vorteil der ELTIF ist ihre Verbuchung im Depot. Das kommt all denen entgegen, die auf einen Blick über ihre aktuelle Vermögenssituation informiert sein wollen. Außerdem öffnet der ELTIF im Vergleich zum AIF neue Vertriebsstrukturen. Er darf von Vermittlern mit Lizenz Paragraph 34 f Absatz eins verkauft werden. Das verbreitert die Vertriebs-Basis erheblich. ■



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

Versicherungskammer

Infrastruktur

Der Konzern **Versicherungskammer** verstärkt sein Engagement in Infrastrukturinvestitionen: Er wird sie in den kommenden fünf Jahren um rund 25 Prozent erhöhen. In absoluten Zahlen ausgedrückt ist das eine Erhöhung um 1,5 Milliarden Euro auf sieben Milliarden Euro. Angesichts des Investitionsbedarfs in Deutschland, der vom **Institut für Deutsche Wirtschaft** auf rund 600 Milliarden Euro geschätzt wird, sei der Einsatz privaten Kapitals von großer Bedeutung, um den Investitionsstau aufzulösen. #

Rating über zehn Stufen verteilt

Scope aktualisiert seine Einschätzung der offenen Immobilienfonds

Scope hat die Ratings von 22 offenen Immobilienfonds aktualisiert. Zwölf Fonds wurden herabgestuft, bei zehn Fonds blieb die Note stabil.

Ursache für die Downgrades waren sowohl gesunkene Renditen als auch die im aktuell herausfordernden Marktumfeld gestiegenen Risikoparameter. Das Ratingspektrum reicht von a_{AIF} bis b_{AIF} – und ist damit über zehn Ratingstufen verteilt. Der Rating-Durchschnitt der Branche liegt bei bbb_{AIF} .

Offene Immobilienfonds mussten 2024 deutliche Kapitalabflüsse verkraften. Zum ersten Mal seit 2006 war das Nettomittelaufkommen negativ. Per Saldo verloren die Produkte im vergangenen Jahr fast sechs Milliarden Euro. Im Jahr

2023 war das Nettomittelaufkommen noch leicht positiv gewesen, in den Jahren zuvor deutlich.

Aufgrund der gestiegenen Rückgabevolumina der Anleger sei das Liquiditätsmanagement besonders relevant. Zum 30. April 2025 hielten die Immobilienfonds flüssige Mittel im Umfang von 15,6 Milliarden Euro, was einer Liquiditätsquote von 14,3 Prozent entspricht. Der Wert liegt damit leicht niedriger als in den beiden Vorjahren – und zugleich deutlich über der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestliquidität von fünf Prozent.

Dass die Liquiditätsquote im Durchschnitt nur leicht gesunken ist, sei ein positives Zeichen. Der moderate Rück-



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.



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.

gang zeige, dass es den Fondsgesellschaften gelungen ist, den Rückgabeverlangen der Anleger nachzukommen. Um flüssige Mittel zu beschaffen, wurden im vergangenen Jahr zahlreiche Objekte verkauft.

Die Mittelabflüsse dürften aufgrund der zu bedienenden Kündigungen aus 2024 in den kommenden Monaten auf einem hohen Niveau verharren. Bei den Kündigungen sei unterdessen nach Angaben der Gesellschaften ein zum Teil deutlicher Rückgang erkennbar. Der Umfang der Mittelzuflüsse bleibt für 2025 jedoch begrenzt. Ein Grund dafür sind die aktuellen Unsicherheiten über die Berechnung des Risikoindicators infolge eines Gerichtsurteils zum „Unilmmo: Wohnen ZBI“. Solange diese fortbestehen, werden sie den Vertrieb offener Immobilienfonds hemmen.

Hilfreich wären Stellungnahmen der Regulatoren auf deutscher oder europäischer Ebene, um die Berechnungsweise des Risikoindicators klarzustellen. In Sachen Fremdkapital sind die offenen Immobilienfonds im Vergleich zu anderen Immobilieninvestments sehr konservativ aufgestellt. Ende 2024 lag die Kreditquo-

te im volumengewichteten Durchschnitt bei 18,1 Prozent – und damit nach wie vor deutlich unterhalb der regulatorischen Obergrenze von 30 Prozent. Das senkt das Risikoprofil der Fonds. Einige Produkte haben indes die gesetzliche Maximalquote weitgehend ausgeschöpft.

Die Vermietungsquoten liegen weiterhin auf einem soliden Niveau, sind aber im Jahresvergleich weiter gesunken – von 93,7 auf 92,4 Prozent. Dies ist insbesondere auf den Verkauf vollvermieteter Objekte zurückzuführen. Viele Mietverträge wurden langfristig geschlossen oder konnten während der Corona-Krise vorzeitig verlängert werden. Die durchschnittliche Mietvertragslaufzeit der Fonds liegt bei sehr soliden sechs Jahren. Auch konnten die Mieterträge durch die Indexierungen (Inflationsanpassung) gesteigert werden, was die Cashflows der Fonds stützt.

Im vergangenen Kalenderjahr erzielten die offenen Immobilienpublikumsfonds im Durchschnitt eine Rendite von minus 1,3 Prozent. Die Spannweite reicht von plus 3,8 Prozent bis minus 20,1 Prozent. Zum 30. April 2025 lag die Zwölfmonatsperformance bei minus

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 →

Quadoro

Erste Solarparks

Quadoro hat mit seinem Kooperationspartner, der **EB SIM – Sustainable Investment Management**, die ersten Investitionen für den Fonds „Quadoro Erneuerbare Energien Europa“ abgeschlossen. Mit den Solarparks in Treuenbrietzen (Brandenburg) und Bruchweiler (Rheinland-Pfalz) wird ein Beitrag zur Energiewende geleistet. Beide Projekte hat die **ABO Energy GmbH & Co. KGaA** entwickelt und übergeben. Das Unternehmen zählt zu den erfahrensten Projektentwicklern im Bereich Erneuerbare Energien in Europa.

1,1 Prozent. Hauptgrund für die negative Durchschnittsrendite sind Wertkorrekturen in den Immobilienportfolios einiger Fonds. Die fünf Schwergewichte mit Vermögen über zehn Milliarden Euro hingegen steigerten ihren Anteilswert 2024 im Mittel um 1,9 Prozent.

Die gesunkene Wertentwicklung hat die Attraktivität der offenen Immobilienfonds im Vergleich zu Alternativenanlagen reduziert. Zwar sind die Renditen für festverzinsliche Anlagen nicht mehr so hoch wie vor einem Jahr, dennoch besteht weiterhin ein Renditevorsprung gegenüber Immobilienfonds. Scope erwartet eine durchschnittliche Performance zum Jahresende zwischen minus 0,5 Prozent und 0,5 Prozent.

Positiv sei, dass die meisten Produkte aufgrund der guten Mietmärkte weiterhin hohe Ausschüttungen leisten können. Darüber hinaus verfügen die

Fonds je nach Investmentstrategie über Teilfreistellungsquoten von 60 Prozent bzw. 80 Prozent, was die Renditen in der Nachsteuerbetrachtung und damit die Wettbewerbsposition der Fondsgattung verbessert.

Aufgrund der bereits erfolgten Bewertungsanpassungen sind die Portfolios mittlerweile deutlich konservativer bewertet. Zum Bewertungsstichtag ist der aus Verkehrswert und Nettosollmiete ermittelte durchschnittliche Vervielfältiger der Fonds über alle Nutzungsarten und Standorte hinweg weiter von 20,2 im Vorjahr auf nun 19,7 gesunken. Die Bandbreite der Fonds reicht dabei von 15,3 bis 25,9 (Vorjahr 16,0 bis 27,0).

Neben der 2013 eingeführten einjährigen Kündigungsfrist, die für mehr Planbarkeit bei den Fonds im Falle von Rückgaben gesorgt hat, könnten der Produktgattung zwei weitere regulatori-

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

sche Maßnahmen helfen. Zum einen wäre ein Gating-Mechanismus geeignet, dass vorhandene Liquiditätskontingente gleichmäßig verteilt an die Anleger ausgezahlt werden. Dadurch würde verhindert, dass – wie aktuell – Anleger, die ihre Rückgabewünsche zuerst anmelden, Probleme für die verbleibenden Anleger auslösen, da sie Gebäudeverkäufe in einem nicht optimalen Marktumfeld forcieren.

Zum anderen wäre eine Wiederaufnahme eines Gesetzesentwurfs aus dem vergangenen Herbst sinnvoll, um offenen Immobilienfonds Investitionen in Erneuerbare-Energien-Anlagen von bis zu 15 Prozent ihres Vermögens zu ermöglichen. Dies wäre insbesondere zur Diversifikation, aber auch zur Performancesteigerung sinnvoll. ■

Fonds	ISIN	Nettofondsvolumen in Mio. Währung zum 30.4.25	Perf. 1 Jahr zum 31.12.24	Perf. 1 Jahr zum 30.4.25	Perf. 3 Jahre (p.a.) zum 30.4.25	Perf. 5 Jahre (p.a.) zum 30.4.25	Perf. 10 Jahre (p.a.) zum 30.4.25	Volatilität 3 Jahre (p.a.) zum 30.4.25	Volatilität 5 Jahre (p.a.) zum 30.4.25
Deka-ImmobilienEuropa	DE0009809566	18.289	2,5%	2,4%	2,8%	2,6%	2,8%	0,3%	0,3%
Deka-ImmobilienGlobal	DE0007483612	6.934	2,0%	1,5%	1,9%	1,7%	1,9%	0,4%	0,5%
Deka-ImmobilienMetropolen	DE000DK0Twx8	1.812	1,0%	1,1%	1,4%	1,5%		0,5%	0,4%
Deka-ImmobilienNordamerika	DE000DK0LLA6	492	2,0%	1,7%	2,0%	2,0%		0,6%	0,5%
FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND	DE000A12BSB8	731	-5,3%	-4,2%	-0,6%	1,3%		1,6%	1,5%
grundbesitz europa RC	DE0009807008	6.152	-3,5%	-2,5%	-0,7%	0,5%	1,4%	1,3%	1,2%
grundbesitz Fokus Deutschland RC	DE0009807081	668	-3,5%	-2,5%	-0,3%	0,8%	1,7%	1,1%	1,0%
grundbesitz global RC	DE0009807057	2.832	-4,4%	-2,2%	-1,8%	-0,2%	1,0%	1,7%	1,4%
Habona Nahversorgungsfonds Deutschland	DE000A2H9B00	119	-1,1%	-0,8%	0,6%	1,3%		0,9%	0,9%
hausInvest	DE0009807016	15.977	2,2%	2,0%	2,2%	2,2%	2,2%	0,6%	0,6%
KCD-Catella Nachhaltigkeit IMMOBILIEN DEUTSCHLAND	DE000A2DHR68	249	-3,6%	-1,2%	-1,2%	0,7%		1,7%	1,6%
KGAL immoSUBSTANZ	DE000A2H9BS6	66	3,8%	3,4%	3,4%	3,6%		0,5%	0,5%
LEADING CITIES INVEST	DE0006791825	539	-17,1%	-15,7%	-8,7%	-4,5%	-0,7%	8,1%	6,4%
Quadoro Sustainable Real Estate Europe Private	DE000A2PFZU6	195	-0,8%	-0,3%	0,0%	1,3%		2,0%	1,7%
REALISINVEST EUROPA	DE000A2PE1X0	615	2,9%	3,4%	1,8%	2,2%		0,8%	0,7%
Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working	DE000A2ATC31	1.142	-1,4%	-0,8%	0,7%	1,3%		0,7%	0,7%
Swiss Life REF (DE) European Living	DE000A2PF2K4	953	0,5%	0,5%	1,1%	1,5%		0,5%	0,5%
UBS (D) Euroinvest Immobilien	DE0009772616	451	0,0%	-1,4%	0,6%	3,0%	2,7%	0,9%	1,8%
Unilmmo: Deutschland	DE0009805507	16.095	2,0%	1,7%	2,3%	2,3%	2,6%	0,3%	0,3%
Unilmmo: Europa	DE0009805515	13.299	0,7%	-1,1%	0,8%	1,2%	1,8%	0,6%	0,5%
Unilmmo: Global	DE0009805556	3.070	-0,2%	-3,6%	-0,3%	-0,3%	0,9%	1,2%	1,1%
Unilmmo: Wohnen ZBI	DE000A2DMVS1	3.574	-20,1%	-17,7%	-7,3%	-3,9%		9,7%	7,6%
UnilInstitutional European Real Estate*	DE0009805549	3.668	3,0%	3,0%	3,1%	3,0%	2,8%	0,3%	0,2%
UnilInstitutional German Real Estate*	DE000A1J16Q1	855	3,2%	3,0%	3,1%	3,0%	3,0%	0,4%	0,5%
WERTGRUND WohnSelect D	DE000A1CUAY0	342	-1,7%	-1,6%	0,8%	2,0%	5,4%	1,2%	1,2%
WestInvest InterSelect	DE0009801423	10.465	2,0%	2,2%	2,5%	2,4%	2,5%	0,4%	0,3%

*Institutionelle Fonds; Quelle: Scope Fund Analysis; Stand: 30.04.2025

Asuco

Ausschüttungen

Asuco hat an die rund 5.000 Anleger seiner Zweitmarktfonds 12,2 Millionen Euro ausgeschüttet. Die Auszahlungen betragen zwischen 5,25 Prozent und 7,25 Prozent. Die Portfolios wurden zum Jahresende leicht abgewertet. Asuco nennt einen Abschlag von vier bis fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die aktuellen NAVs liegen zwischen 99 Prozent und 115 Prozent. Aktuell platziert das Unternehmen die Publikums-Emission „Asuco ZweitmarktZins 38-2024“ mit einer festen Verzinsung von 4,25 Prozent.

Richtige Zeit für Value add?

Wer hat den Mut zu antizyklischen Investitionen? - Alternative zu Core

Angesichts der angespannten Lage am Immobilienmarkt ergeben sich für Anleger, die bereit sind, antizyklisch zu investieren, Opportunitäten im Value-Add-Segment. Verifort Capital sieht mit seinem Publikums-AIF „VC Value Add Plus“ Chancen für private Kapitalanleger. Aber natürlich denken auch institutionelle Großanleger über Investitionen in Immobilien mit Wertsteigerungspotenzial nach.

Über die damit verbundenen Chancen und Risiken diskutierten **Michael Baumann**, Head of Capital Markets Germany bei **Colliers**, **Lars Bothe**, Head of Value Add Investments bei **HIH Invest Real Estate**, **Dominik Barton**, CEO der **Barton Group**, und **Patrick Brinker**, Head of Real Estate

Investment Management bei **Hauck Aufhäuser Lampe**.

„Seit der Zinswende 2023 beobachten wir einen relativen Bedeutungsgewinn von Value-Add-Investments im Vergleich zu Core- und Core-Plus-Investments“, sagte Michael Baumann. Das anteilige Transaktionsvolumen sei von 24 Prozent im Jahr 2022 auf 36 Prozent 2023 gestiegen. Im Folgejahr 2024 und im ersten Quartal dieses Jahres habe sich der Anteil wieder leicht relativiert und liegt inzwischen bei 32 Prozent.

„Schauen wir uns die reine Anzahl der Transaktionen an, zeichnet sich seit 2023 ein ungebrochener Aufwärtstrend bei Value-Add-Investments ab. Von 46

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**



Wechsel Dich I

Zum 1. Oktober 2025 ergänzt **Heiko Reddmann** die Geschäftsführung der **Pangaea Life GmbH**. Er bildet gemeinsam mit **Uwe Mahrt** und **Achim Steinhorst** das neue Führungstrio – mit mehr als 30 Jahren Erfahrung in Vertrieb und Strategie im Gepäck. Reddmann folgt auf **Daniel Regensburger**, der zum 1. Januar 2025 in die Schweiz zur **Pangaea Life Capital Partners AG (PLCP)** gewechselt ist – als neuer Co-CEO der Investmentgesellschaft, die gemeinsam mit **Empira AG** gegründet wurde.

Ralf Bauderer übernimmt den Vorsitz des Beirats von **Pegasus Capital Partners**. Der 58-Jährige tritt die Nachfolge von **Jan Bettink** an, der dem Gremium seit 2017 angehörte und seit 2020 vorsah. Bauderer gehört dem Beirat des Mezzanine-Spezialisten **Pegasus** bereits seit 2015 an. Zuvor leitete er als Geschäftsführer das Single Family Office **solvia Vermögensverwaltungs GmbH** in Wolfenbüttel.

Der Investment Manager **KINGSTONE Real Estate** hat seinen Beirat ab 1. Juli 2025 um **Harald Kraus** erweitert, langjähriges Vorstandsmitglied der **Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling**. Er wird im Beirat für das Segment „Kreditinstitute und Finanzdienstleister“ zuständig sein. Kraus verfügt über mehr als vier Jahrzehnte Erfahrung im Banken- und Finanzwesen. Zum 30. Juni 2025 trat er planmäßig in den Ruhestand und wird in Zukunft als selbstständiger Berater tätig sein.



Manchmal lohnt nur noch der Abriss. Grundsätzlich bietet Value-add antizyklischen Investoren jedoch Chancen.

Prozent 2022 stieg die Zahl der getätigten Transaktionen auf mittlerweile 58 Prozent im ersten Quartal 2025“, so Baumann.

Er betonte, dass sich auch der regionale Fokus von Value-Add-Anlegern seit 2023 verlagert hat: „A-Städte verlieren an Relevanz, während Kleinstädte und zum Teil auch B-, C- und D-Städte interessanter werden. Rund die Hälfte der Transaktionen wurden zwischen 2023 und dem ersten Quartal 2025 in Kleinstädten getätigt.“

„Die Wohnraumnachfrage ist deutschlandweit enorm hoch und bleibt aufgrund von fehlendem Angebot häufig unbedient. Demnach sehen wir großes Potenzial für diese Nutzungsart und kaufen als Investment- und Asset-Manager Wohnbestand in ganz Deutschland – überwiegend in prosperierenden B- und C-Städten mit guter infrastruktureller Anbindung“, sagte Dominik Barton.

Die Investorenstimmung sei nach wie vor zurückhaltend - insbesondere auf der institutionellen Seite, so **Barton**. „Zu der Verunsicherung tragen unserer Einschätzung nach die geopolitischen und derzeitigen konjunkturellen Entwicklungen bei. In den kommenden Monaten erwarten wir aber eine Stabilisierung mit einhergehender positiver Weiterentwick-

lung der Marktlage und damit eine bessere Planbarkeit für Investoren.“

Die HIH Invest hatte im Sommer 2024 einen eigenen Geschäftsbereich für Value-Add-Investments gegründet. Lars Bothe, Head of Value Add Investments, berichtet: „Nach vielen Jahren als fokussierter Core- und Core-Plus-Asset-Manager sehen wir die Notwendigkeit und die Chance, aktiver auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Der Markt verlangt heute mehr als reines Bestandsmanagement – es

geht um aktives Asset Management, kreative Nutzungskonzepte, ESG-konforme Revitalisierung und das Heben von verborgenen Potenzialen.“ Im Fokus stehen bei der HIH Invest im Bereich Value-Add aktuell vor allem Logistik- und Wohnimmobilien.

Den Ansatz der Hauck Aufhäuser Lampe Real Estate Investment Management (HAL REIM) erläutert Patrick Brinker: „Wir sind keine klassische Investmentboutique, sondern eine Privatbank mit einem stark regulierten Umfeld. Mit unserem Ansatz einer ‚Managed-to-Core‘-Strategie im Bereich Lebensmitteleinzelhandel verfolgen wir das Ziel, risikoadjustierte Renditen zu erwirtschaften, ohne dabei auf Substanz oder ESG-Konformität zu verzichten“

Die Kombination aus Core-Assets mit planbaren Cashflows und gezielten Value-Add-Komponenten schaffe einen ausgewogenen Risiko-Rendite-Mix, so Brinker: „Wir streben Cash-on-Cash-Renditen von mehr als 4,75 Prozent an. Dabei geht es nicht nur um Performance, sondern auch um Widerstandsfähigkeit – und um Investitionen mit gesellschaftlichem Mehrwert, etwa durch eine bessere ambulante Gesundheitsversorgung.“ ■

Luxus verteilt sich auf 20 Straßen in Europa

Eigene Welt ohne Leerstand und mit steigenden Mieten - Nobelmarken haben sich zügig wieder erholt

„Eine eigene Welt mit eigenen Gesetzen“, so beschreibt Iris Schöberl, Managing Director Germany bei Columbia Threadneedle Real Estate in München, den Markt für Einzelhandelsimmobilien im Luxussegment.

Die Expertin für Retail-Investments hält die Nische für eines der aktuell interessantesten Segmente für institutionelle Anleger. Luxusmarken haben in der Pandemie weniger gelitten und sich schneller erholt als der Einzelhandel in der Breite. Die Käuferschichten wachsen – und setzen viel stärker auf das Vor-Ort-Erlebnis als normale Verbraucher. Der Raum für die Inszenierung von Luxusmarken ist begrenzt.

Für die Top-Brands von **LVMH**, **Hermès**, **Richemont** und **Kering** etwa kommen nur sehr wenige Spitzenlagen in Frage – europaweit rund 20 Straßen, allen voran die Bond Street in London, die Rue Saint-Honoré and Avenue Montaigne in Paris und die Via Montenapoleone in Mailand. Die Folge: Kaum bis kein Leer-

stand, steigende Mieten und nach der Korrektur bei den Immobilienpreisen ein guter Zeitpunkt zum Einstieg für Investoren, die stabile und resiliente Erträge suchen. „Als langjähriger Investor im Luxus-Retail haben wir den Vorteil, dass wir nicht nur den Markt und das Geschäftsmodell der Top-Marken sehr gut verstehen, sondern auch Einblicke in die tatsächliche Entwicklung der Mieter entlang der Top-Lagen haben“, so Schöberl.

Die Zahlen zeigen: Die Umsätze der Mieter erholen sich, vor allem auf dem europäischen und dem amerikanischen Markt. Langfristig deuten die Zeichen also weiter nach oben.

Während der breite Einzelhandel sich nach Covid-Pandemie, Zinsanstieg und E-Commerce neu sortieren muss, haben Marken wie **Chanel**, **Hermès** und **Dior** mit solchen Herausforderungen deutlich weniger zu kämpfen. Luxusmarken haben nicht nur höhere Gewinnmargen, sie profitieren auch von einer wach-



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

Wechsel Dich II

Jamestown hat seinen Aufsichtsrat neu aufgestellt. **Michael Kröger** und **Sebastian Lohmer** treten dem Gremium bei. Lohmer übernimmt zugleich den Aufsichtsratsvorsitz von **Claus-Jürgen Cohausz**, der diese Position seit Mai 2014 innehatte und Jamestown über ein Jahrzehnt hinweg intensiv begleitet hat. Lohmer war über viele Jahre Geschäftsführer mehrerer Kapitalverwaltungsgesellschaften, zuletzt bei der **Patrizia-Gruppe**, wo er das Management von mehr als 100 Fonds mitverantwortete. Kröger leitete nach Stationen bei der **Commerzbank** und **Eurohypo** die Immobilienfinanzierung bei der **Helaba**.

LIP Invest, Anbieter von Immobilien-Spezialfonds für institutionelle Investoren in der Assetklasse Logistikimmobilien Deutschland, ernennet **David Zimmermann** zum zweiten Geschäftsführer. Fortan leitet der diplomierte Bankbetriebswirt an der Seite von **Sebastian Betz** das inhabergeführte Investmenthaus.

Die **LHI Gruppe** hat von der BaFin eine Lizenzerweiterung zur Finanzportfolioverwaltung erhalten. In diesem Zuge hat die LHI Gruppe das Kapital der KVG um zwei Millionen Euro auf sechs Millionen erhöht und ihre Vertriebsgesellschaft, die **LHI CapMan** auf die **LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** verschmolzen. Die Geschäftsführung besteht aus **Alexander von Dobschütz**, **Markus Niedermeier**, **Thomas Schober**, **Franz Unterbichler** und **Dieter Seitz**.



In den USA gibt es Luxus fast an jeder zweiten Ecke, wie hier in Manhattan. Anders in Europa...

senden Schicht wohlhabender Käufer, die zudem viel weniger sensibel auf wirtschaftliche Faktoren wie steigende Zinsen oder sinkendes Wachstum reagieren. Gut für das Luxussegment sind auch die wieder erstarkten Touristenzahlen. Im Vergleich zu 2019 sind die Übernachtungen in Europa um elf Prozent gestiegen, wobei besonders der Anteil kaufkräftiger internationaler Besucher in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt hat.

Interessant für Immobilien-Investoren sind Luxusmarken auch deshalb, weil ein Großteil deren Erfolgs auch heute noch im stationären Handel erzielt wird. Zudem sind die möglichen Standorte sehr spezifisch und nicht beliebig vermehrbar: Für Luxusmarken kommen je europäischer Metropole meist nur ein oder zwei Straßen überhaupt in Betracht. Entsprechend geringer ist hier der Leerstand im Luxussegment im Vergleich zur regulären Highstreet, zum Beispiel in Amsterdam (1,1 Prozent Luxuslagen, jedoch 6,2 Prozent in der Highstreet), Mailand (2,8 Prozent versus 6,5 Prozent) oder Rom (4,4 Prozent versus 11,7 Prozent) – in manchen Luxus-Shoppinghotspots gibt es überhaupt keinen Leerstand mehr.

Die starke Nachfrage treibt auch die Mieten. Sie liegen in Mailand, Paris und

London im Schnitt beim 2,6-fachen bis 3,2-fachen des normalen Highstreet-Einzelhandels. Anders als dort haben die Mietpreise für Luxusstandorte in der Pandemie außerdem deutlich weniger nachgegeben. Inzwischen haben die Spitzenmieten das Vor-Pandemie-Level wieder erreicht und sollen nach aktuellen Prognosen bis 2028 um jährlich rund 2,1 Prozent weiter steigen. An den Top-Standorten in Paris, Mailand oder Madrid werden bis 2029 sogar Mietsteigerungen von 3,0 bis 3,7 Prozent erwartet.

Bei sinkender Inflation und weiterhin starker Nachfrage nach Flächen im Luxussegment sind dort wieder anziehende Immobilienpreise zu verzeichnen. Vor diesem Hintergrund rechnen die Experten von Columbia Threadneedle Real Estate für die nächsten fünf Jahre mit einer durchschnittlichen jährlichen Gesamtrendite von zehn Prozent, die deutlich über dem europäischen Marktdurchschnitt von rund sechs Prozent im gleichen Zeitraum liegt. Schöberl: „Auch im Luxussegment gibt es eine Bodenbildung bei den Kaufpreisen. Angesichts der Resilienz des Segments und der deutlich anziehenden Mieten sehen wir jetzt einen idealen Einstiegszeitpunkt für Investoren, die nach attraktiven, verlässlichen und schwankungsarmen Möglichkeiten suchen.“ ■



..., wo **Columbia Threadneedle** nur auf rund 20 Straßen für Luxusartikel kommt. Eine befindet sich in Berlin.

400 Prozent Plus für Windkraft-Anleger

Publikumsfonds aus dem Jahr 2004 erzielt durchschnittliche Rendite von knapp 14 Prozent

Eine gute Nachricht aus dem Markt der geschlossenen Publikumsfonds: Ein von EURAMCO verwalteter Windkraftfonds hat ein deutlich besseres Ergebnis erwirtschaftet als geplant. Anleger werden ihren Einsatz vervierfachen.

Die Anleger des „SF Windpark 9“ haben dem Vorschlag des Fondsmanagements der **EURAMCO** zur Stilllegung des Windparks zugestimmt und damit den Abschluss ihrer Beteiligung im Jahr 2027 eingeleitet. Die Übernahmebedingungen sichern ihnen einen Liquidationserlös von 210 Prozent des Kommanditkapitals.

Zusammen mit den Auszahlungen, die schon während der Laufzeit von 2004 bis 2024 an die Gesellschafter geleistet wurden, ergibt sich damit bis 2027 eine Gesamtauszahlung von 416 Prozent. Die 182 Kommanditisten, die sich im Jahr 2004 mit 6,1 Millionen Euro beteiligten, erhalten bis zur Auflösung im Jahr 2027 insgesamt 25,3 Millionen Euro. Während der 23-jährigen Beteiligungsdauer entspricht das einem durchschnittlichen Ergebnis von 13,7 Prozent pro Jahr.

Die Übernahme aller acht Windenergieanlagen inklusive Zuwegung, Kabeltrasse und Nebenanlagen wurde mit der **Green Wind** vereinbart, ein regional gut vernetzter Projektentwickler mit Sitz in Berlin. Green Wind wird auf dem Gelände des bisherigen Windparks ein Repowering bis 2027 umsetzen.

Durch den Exit konnten die während der ursprünglichen Laufzeit leicht unter Plan liegenden Erträge des Windparks deutlich überkompensiert werden. Aktuell platziert das Unternehmen den New-Energy-Fonds „EURAMCO Clean Power“.

	Investitionsvolumen in Mio. €	Voraussichtliches Gesamtergebnis im Ø	Ausschüttungsrendite p.a. (gew. Ø bez. auf EK)
Windenergie	243	183 %	6,48 %
Photovoltaik	162	285 %	9,54 %
Gesamt	405	214 %	7,44 %

Die New-Energy-Fonds von EURAMCO erwirtschaften ein positives Ergebnis. Vor allem bei den Solarfonds läuft es gut.

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

Was bei Wohnungen im Ausland besser läuft

Strukturelle Probleme der deutschen Genehmigungsverfahren schrecken Investoren zunehmend ab



Der deutsche Wohnungsmarkt steht unter Druck. Hohe Baukosten, langwierige Genehmigungsverfahren, unstete Förderkulissen, hohe Baustandards und regulatorische Unsicherheiten führen dazu, dass Investoren ihre Blicke vermehrt über die Grenzen hinaus richten, zum Beispiel Pepijn Morshuis, CEO von Trei Real Estate, Felix Meyen, Geschäftsführer der HIH Invest Real Estate, Michael Keune, Geschäftsführer bei Catella Investment Management, und Gerhard Lehner, Head of Germany bei Savills Investment Management.

Pepijn Morshuis beschrieb die strukturellen Probleme des deutschen Genehmigwesens aus Entwicklersicht. Besonders kritisch seien die langen Durchlaufzeiten bei Bebauungsplanverfahren. Er erläuterte, dass Projekte in Berlin teilweise seit mehr als einem Jahrzehnt auf Genehmigungen warten. Selbst bei Bauvorhaben nach §34 BauGB beträgt die Dauer für den gesamten Projektverlauf – von der Planung über die Genehmigung bis zur Umsetzung und Fertigstellung – in der Regel sechs bis acht Jahre.

Ein internationaler Vergleich mache deutlich, dass vergleichbare Prozesse in Ländern wie Polen und den USA innerhalb weniger Monate abgewickelt werden können. **Trei Real Estate** konzentriert sich deshalb verstärkt auf Standorte im Südosten der USA, wie Charlotte in North Carolina, und die größeren Städte in Polen. Dort sorgen zentrale Bearbeitungsteams bei den Behörden, verbindliche Fristen und pragmatische Kommunikation für deutlich effizientere Abläufe.

„Wir haben in den USA erlebt, dass man mit klaren Fristen und festen Ansprechpartnern innerhalb von zweieinhalb Jahren ein komplettes Bebauungsplanverfahren durchführen kann. Das gesamte Projekt wurde in nicht einmal fünf Jahren realisiert – in dieser Zeit erhalten Sie hierzulande nicht einmal eine Baugenehmigung“, so Morshuis.

Felix Meyen beleuchtete die Sichtweise institutioneller Investoren. Trotz eines unverändert hohen Interesses an Wohnimmobilienprojekten sei die Zahl der geeigneten Vorhaben in Deutschland rückläufig. Der hohe Nachfrageüberhang in den Metropolen treffe auf eine strukturelle Angebotsknappheit. Gleichzeitig steigen die Risiken auf der Kostenseite, während die erzielbaren Renditen teils nicht ausreichen, um diese auszugleichen.

HIH Invest reagiert auf diese Entwicklungen mit einem weiteren strategischen Fokus auf westeuropäische Metropolen mit stabiler Nachfrage und verlässlichen Rahmenbedingungen. Ein Beispiel dafür ist der Ankauf des Projekts „Quartier 11“ in Wien. Dieses Investment steht exemplarisch für eine Kombination aus transparenter Regulatorik, vertretbaren Baukosten und guten ESG-Rahmenbedingungen. Dabei ist bezahlbarer, zukunftsfähiger Wohnraum mit klarer sozialer Einbindung und guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr entstanden. Neben Wien rücken auch Amsterdam, Kopenhagen, London und Dublin verstärkt in den Fokus der HIH-Investmentstrategie. ►



Molly Malone. Angrapschen ist ein Muss für Dublin-Touristen. Investoren interessieren sich für Studentenwohnheime in Irland.

Michael Keune betonte die strukturellen Chancen, die sich auf den nordischen und irischen Wohnungsmärkten bieten. **Catella** bewertet europäische Märkte anhand zahlreicher Kriterien, unter anderem hinsichtlich Mietregulierung, Preisentwicklung, Eigentümerstruktur und Finanzierungskosten. Finnland beispielsweise weist kaum regulatorische Eingriffe auf.

„Finnland ist einer der liberalsten Wohnungsmärkte Europas. Das bedeutet für uns mehr Planbarkeit, mehr Dynamik und geringere Regulierungsrisiken“, so Keune. „Diese Faktoren sind entscheidend für den langfristigen Investorfolg.“

Irland wiederum profitiert insbesondere im Bereich des studentischen Wohnens vom Brexit. Die Nachfrage nach Studienplätzen in Dublin steige stark, während das Angebot an Wohnraum kaum mithält.

Gerhard Lehner lenkte den Blick auf den japanischen Wohnimmobilienmarkt und schilderte die Erfahrungen von **Savills Investment Management** im Mehrfamilienhaussegment. Japan zeichnet sich durch eine im Vergleich zu den europäischen Staaten niedrige Wohnkostenquote im Bereich unter 21 Prozent aus, außerdem durch stabile soziale Strukturen, verlässliche Marktmechanismen und geringe Leerstandsdaten. Tokio sei dabei ein herausragendes Beispiel. Die Stadt ist nicht nur deutlich größer als europäische Metropolen wie London, Paris oder Berlin, sondern bietet auch eine kontinuierlich stabile Nachfrage und sehr geringe Fluktuation.

Deutschland bleibe relevant, doch sein Status als sicherer Investitionshafen gerät zunehmend unter Druck. Wer Wohnraum schaffen will, benötige nicht nur Kapital, sondern auch politische Rückendeckung, verlässliche Rahmenbedingungen und langfristige Planungssicherheit. ■

Minus neun Prozent auf Gewerbe-Investmentmarkt Übergang zu zuversichtlicher Perspektive?

Cushman & Wakefield hat auf dem gewerblichen Investmentmarkt in Deutschland in der ersten Jahreshälfte 2025 ein Transaktionsvolumen von rund 10,2 Milliarden Euro registriert. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum entspricht das einem Rückgang von rund neun Prozent.

Simon Jeschioro, Head of Capital Markets & Investment Advisory Germany bei **Cushman & Wakefield**, sagt: „Die europäischen und damit auch die deutschen Gewerbeimmobilienmärkte befinden sich aktuell im Übergang von einer vorsichtigen zu einer zuversichtlichen Perspektive. Schwankungen wie im zweiten Quartal – nach gutem Jahresbeginn – sind in solchen Phasen nicht ungewöhnlich. Die Fundamentaldaten in allen Sektoren zeigen sich robust. Gleichzeitig schwächt sich die Inflation ab, und Zinssenkungen greifen. Deshalb erwarten wir, dass die Kapitalmärkte positiv reagieren, und sich in der zweiten Hälfte 2025 und bis ins Jahr 2026 hinein neue Chancen für Investoren eröffnen werden.“

Wie bereits im Vorjahr, konnte in den Top-Seven **Berlin** den größten Anteil des Transaktionsvolumens auf sich vereinen. Der Rückgang um genau ein Viertel gegenüber den im Vorjahreszeitraum angelegten mehr als 1,9 Milliarden Euro bedeutet ein Investmentniveau von 1,42 Milliarden im ersten Halbjahr 2025. Ebenfalls die Milliardengrenze geknackt hat **Hamburg** mit 1,1 Milliarden Euro. Das bedeutet eine Steigerung um weit mehr als das Doppelte (135 Prozent) und resultiert in einem Ergebnis etwa auf Höhe der ersten sechs Monate 2021.

Auch **Stuttgart** konnte ein beachtliches Plus von 55 Prozent vermelden. 155 Millionen Euro reichen allerdings nur zum siebten Platz der Top-Seven, deutlich hinter **Köln**, das mit 230 Millionen Euro und dem höchsten prozentualen Minus in Höhe von genau zwei Dritteln die deutlichsten Minuszeichen aufweist.

Deutlich und auf ähnlichem Rückgangs-Niveau bewegen sich die drei übrigen Metropolen **München** (minus 37 Prozent), **Düsseldorf** (minus 39 Prozent) und **Frankfurt** (minus 42 Prozent). Immerhin kann München mit 905 Millionen Euro noch ein Transaktionsvolumen in Sichtweite der Milliardenschwelle vermelden, während Düsseldorf und Frankfurt mit 390 Millionen und 450 Millionen Euro zusammengerechnet noch unter dem Münchener Niveau bleiben. ■

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
Real I.S. AG
TSO – The Simpson Organization
US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH
Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Das wurde auch Zeit: In Köln sollen Spielplätze nicht mehr Spielplatz heißen, sondern „Spiel- und Aktionsfläche“. Entschieden hat das in seiner grenzenlosen Weisheit der Jugendhilfeausschuss mit Konsequenzen für 700 ausgewiesene Freizeittflächen. Die bislang gültigen Schilder würden suggerieren, dass „es sich lediglich um ‚Kinderspielplätze‘ handle, die nicht von Jugendlichen genutzt werden dürfen“, so heißt es in der Begründung der infantilen Bürokraten, die rund 38.000 Euro an Kosten für den Austausch ausgerechnet haben. Denn: Die alten Schilder laden nicht ein, betonen die Verbote und führen zu Konflikten.

Natürlich laufen viele Kölner Sturm gegen diesen Verwaltungsakt. Aber diese Leute würden sich wahrscheinlich auch darüber aufregen, wenn in ihrer Stammkneipe im Veedel plötzlich Altbier aus dem Zapfhahn fließen würde. Warum diese Aufregung?, frage ich mich. „Spielplätze“ sind doch längst kein Refugium mehr für die Kleinen, in der kölschen Mundart „Pänz“ genannt.

Die bisherigen Schilder verbieten zwar Jugendlichen über 14, manchmal schon ab 12 Jahren, den Aufenthalt zwischen Sandförmchen und Schäufelchen. Fußballspielen wird mit 25 Euro Bußgeld geahndet. Eine Kippe im Mundwinkel kostet ebenso viel Strafe. Und der „unerlaubte Aufenthalt“ in der Sandgrube das Doppelte. Wer immer auch damit gemeint sein soll. Tatsächlich mischen sich aber schon jetzt Pubertierende zwischen die Windelträger.

Nun herrscht endlich Klarheit über die gestattete Nutzergruppe. Und die Jugendlichen brauchen kein schlechtes Gewissen mehr zu haben, wenn sie auf der Tischtennis-Platte aus Granit Bier-Pong spielen oder auf der Rutsche die Flasche Red-Bull-Vodka kreisen lassen.

Für mich war der Spielplatz in meinen glücklichen Kinderjahren sowieso kein Ort der harmlosen Freuden, sondern damals schon eine Action-Fläche der besonderen Art. Auch wenn ich damals



Spielplatz. Konflikte sind hier programmiert! Kein Fußball. Keine Hunde. Kein Fahrradfahren. Kein Kind älter als zwölf erlaubt. Immerhin ist Bier-Pong nicht ausdrücklich verboten. Die Tischtennisplatte dazu ist vorhanden, aber leider aus dem Foto-Ausschnitt herausgefallen.

noch im Grundschulalter war, erinnere ich mich gut daran, wie ausgerechnet auf dem eigentlich geschützten Areal die unbeschwerter Kinderzeit endete. Zwei ältere, größere, böse Jungs aus der Sozialwohnungssiedlung an der Bottroper Straße zogen einen Freund und mich von der Rutsche, warfen uns in den Sand und polierten uns die Fresse. Es tat gar nicht so sehr weh. Und ich dachte mehr überrascht als entsetzt: Meine Güte, warum schlägt der mir ins Gesicht? Ich habe dem doch gar nichts getan. Irgendwann hörte der Schläger auf und rief seinem Kumpel zu: „Meiner hat keinen Bock sich zu kloppen. Komm, wir gehen.“

In Kinderfilmen ist das immer der Moment, wo das Leben eine neue Richtung nimmt. Zum Beispiel bei Karate Kid. Die verdroschenen Jungs gehen in den Judoverein oder lernen Boxen. Bei mir blieb Fußball die Nummer eins, später Leichtathletik und Tischtennis. Wieviel Adrenalin es freisetzt, sich im körperlichen Kampf nach Regeln auseinanderzusetzen, lernte ich erst später.

Aber mit Dresche auf dem Spielplatz, oder besser der „Spiel- und Aktionsfläche“, ist jetzt sowieso Schluss. Konflikte jeglicher Art sollen schließlich bei den neuen Schildern offiziell ausgeschlossen sein. ■