

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 491 | 42. KW | 17.10.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

EXPO REAL: Ginger-Shot wirkungslos gegen Stimmungstief	2
Auf ein Wort I: Professor Thomas Beyerles Meinung zum Sekundärmarkt	6
Sunbelt mit Schattenseiten: TSO-Chef Boyd Simpson kennt die Region genau	9
Auf ein Wort II: Goesta Ritschewald und das Risiko von Stillhaltevereinbarungen	11
Personalia I	12
IREBS-Studie: Wann sich offene Immobilienfonds für Privatanleger lohnen	14
Personalia II	14
Rüstungsfirmen: Welche Standorte von der Verteidigungspolitik profitieren	15
Patrizia-Wohnungsstudie: Makro-Ökonomie-Strategie hat ausgedient	17
In Kürze	18
Impressum	20
Das Letzte	20

Meiner Meinung nach...

With great power comes great responsibility. Was Spiderman wusste, seit er nach einem Spinnenbiss über besondere Fähigkeiten verfügte, ist auch bei **Donald Trump** angekommen. Der US-Präsident hat dafür gesorgt, dass die Hamas die letzten israelischen Geiseln freigelassen hat. Respekt. Aber auch eine Selbstverständlichkeit, wie ich finde. Der mächtigste Mann der westlichen Welt trägt eben nicht nur Verantwortung für seinen MAGA-Fanclub, sondern weit darüber hinaus.

Und damit ab zur Expo Real. Die Immobilienmesse ist nun schon länger als eine Woche vergangen, und der letzte Kater sollte überstanden sein. Damit meine ich sowohl die Spätfolgen der Abendveranstaltungen als auch die Realitäten der Märkte. Noch immer kaum Transaktionen, kaum Kapital für Projektentwicklungen, die Expo eher Jobbörse als Immobilienmesse.

Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Bei manchen Anbietern geschlossener AIF läuft es gut. Die Nische in der Nische ist offenbar die richtige Strategie. Der ELTIF dagegen stottert immer noch mehr als dass er rund läuft. Nachdem die Schwierigkeiten mit der Abwicklung überwunden scheinen, bleibt die Frage, wer die Fonds vertreiben soll. Die Banken sind gesetzt. Profitieren sie doch von den Argumenten wie der Depotfähigkeit.

Die freien Vermittler zieren sich. Noch. Denn auch sie können zu den Gewinnern des ELTIF zählen. Anders als bei den AIF verdienen sie zu Beginn zwar weniger, dafür aber regelmäßig über die Laufzeit. Bestandsprovisionen ermöglichen somit ein ganz anderes Geschäftsmodell: Den profitablen Exit des eigenen Unternehmens nämlich, den Verkauf des Kundenstamms mit laufenden Einnahmen - die typische Rente des Selbstständigen. Das scheint vielen gar nicht bewusst zu sein. Auch dafür müssen die Emissionshäuser die Werbetrommel rühren. Das dürfte mehr Erfolg versprechen als die Zögerlichkeit mancher ELTIF-Anbieter, aus Angst, die angestammten Vertriebe zu vergrätzen.

Viel Spaß beim Lesen!



BVT

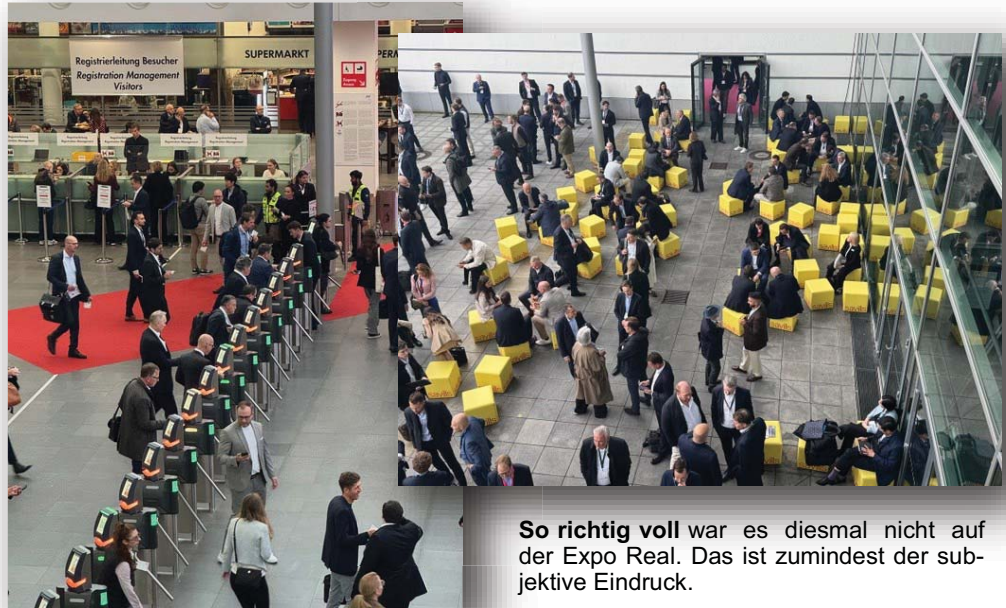
Größter Residential-Deal

BVT hat die Projektentwicklung „NRP Democracy Center“ mit 386 geplanten Class-A-Apartments in Bethesda, Maryland, 13 Meilen nordwestlich der Innenstadt von Washington D.C., gekauft. Projektpartner ist **The NRP Group** aus Cleveland, Ohio. Mit einem geplanten Gesamtinvestitionsvolumen von rund 141 Millionen Dollar handelt es sich um die bislang größte Projektentwicklung der Residential-USA-Serie. Das Gesamteigenkapital von rund 57 Millionen Dollar steuern zu 80 Prozent drei BVT Investmentgesellschaften bei, die restlichen 20 Prozent der US-Projektentwickler.

Real I.S.

Verkauf in München

Die **Real I.S. AG** hat eine Büroimmobilie im Münchener Stadtteil Schwabing per Asset-Deal für einen ihrer geschlossenen Publikumsfonds veräußert. Käufer des Objekts in der Ungererstraße ist **IMAXXAM**. Die Immobilie verfügt über rund 8.200 Quadratmeter Mietfläche verteilt auf sechs Etagen. Hauptmieter der Liegenschaft ist **Volkswagen**. Das Gebäude wurde 1986 erbaut und 2009 kernsaniert. In den Jahren 2016 und 2022 fanden weitere Renovierungsmaßnahmen statt. In dem Zuge wurden die Fassade und die Ausstattung auf einen hochwertigen Standard gebracht. Große Fensterflächen sorgen für eine helle Arbeitsatmosphäre, und die flexible Flächenaufteilung ermöglicht eine effiziente Raumnutzung.



So richtig voll war es diesmal nicht auf der Expo Real. Das ist zumindest der subjektive Eindruck.

Wo der Ginger-Shot nicht hilft

Lethargie und Optimismus nebeneinander auf der EXPO REAL

Die Funktion der Expo Real in München hat sich gewandelt. Früher eine Leistungs-Schau, bei der die Akteure Assets oder Investitionsmöglichkeiten suchten, ist die Immobilienmessen inzwischen eine Veranstaltung, auf der das mittlere Management neue Jobs sucht und die Unternehmen präsentieren: Hurra, wie leben noch. Die Lage ist traurig, aber wir überstehen das.

Nette Idee von der **Commerz Real**, Ingwer-Shots an die Besucher zu verteilen, um das Risiko der typischen Post-Expo-Grippe-Welle einzudämmen. Bislang wirkt's. Noch keine Triftnase oder Hustenreiz. Als Stimmungsaufheller hat der Shot allerdings nicht gewirkt. Neu ist, dass die Gesprächsteilnehmer oft noch nicht einmal mehr gute Miene zum bösen Spiel machen. Aber dieser Eindruck mag subjektiv sein. Denn auch das gehört zum Glück zur Wahrheit im Immobilien-Herbst 2025: Bei einigen ist der Optimismus nicht gespielt. Genauso wie die Einschätzung ihrer aktuellen Situation. Impressionen von zwei Tagen Immobilien-Nabelschau.

Stellvertretend für die Anbieter von US-Immobilienfonds beschreibt **Fabian Spindler** von **Jamestown** die Immobili-

enmärkte in Amerika: „Dort läuft es gut. Geschäfte machen aber vor allem die Amerikaner, sie bilden 85 Prozent des Marktes ab. Ausländer warten noch ab oder wollen verkaufen. Gefragte Objekte werden inzwischen wieder zu niedrigen Cap-Rates gehandelt.“

Grocery-Center seinen gefragt, und auch bei Büros in urbanen Lagen seien wieder im Trend, so Spindler und zählt Städte wie New York und San Francisco auf: „In New York hatten wir im ersten Halbjahr die stärkste Anmietung von Büros seit zehn Jahren.“ Eine steigende Nachfrage auch der deutschen Anleger sei nur eine Frage der Zeit: „Die US-Immobilienmärkte sind zu wichtig, um Investoren nachhaltig abzuschrecken.“

Dennoch macht Jamestown aktuell erst einmal Pause bei den US-Publikumsfonds. Statt dessen geht in Kürze der erste Europa-Fonds für Privatanleger an den Start. „Im Geschäft mit Institutionellen sind wir bereits seit 2018 in Europa aktiv und verwalten Immobilien im Volumen von einer Milliarde Euro.“ Für den Publikums-AIF will Jamestown Objekte in Deutschland, den Niederlanden, Spanien und Portugal kaufen. Bei einer Laufzeit von sieben bis zwölf Jahren sollen Anleger



Die Krawatte als Trend-Barometer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Auf der Immobilienmesse war der Schlipsträger durchaus vertreten, aber in der Minderheit.

laufende Ausschüttungen von fünf Prozent plus 110 Prozent aus dem Verkaufserlös erhalten – ein Konzept ähnlich wie bei den US-Fonds. Sobald der AIF im Vertrieb ist, werden wir uns das Produkt genauer anschauen.

Eine längere Platzierungs-Pause beendet in wenigen Wochen **Hannover Leasing**. Zeichner beteiligen sich

an einer gemischt genutzten Immobilien in Hessen. Zu einem Faktor von rund zehn Jahresmieten eingekauft, soll der AIF jährlich sieben Prozent ausschütten. Das wäre natürlich ein Argument. Auch diesen Fonds checken wir, sobald er vorliegt.

Verifort Capital hält ebenfalls an seiner AIF-Strategie für private Kapitalanleger fest. In Mülheim an der Ruhr hat der Fondsanbieter die erste Büro- und Einzelhandelsimmobilie für seinen Value-Add-AIF „VC Value Add Plus“ gekauft. „Dieser Ankauf passt hervorragend in unseren Fonds“, sagt **Frank Huber**, CEO von Verifort Capital. Er plant umfangreiche ESG-Maßnahmen wie eine Dachbegrünung, die Installation von E-Ladesäulen und Optimierungen bei den Heiz- und Wasserverbräuchen und die Schaffung von Sozialflächen für die Mieter.

Einen Platzierungs-Rekord strebt die **Hahn-Gruppe** an. Nachdem der Spezialist für Super- und Fachmärkte bereits einen umfangreichen AIF platziert hat, kündigt er zwei weitere Angebote noch in diesem Jahr an. An einem **REWE-Markt** beteiligen sich private Anleger mit rund 17 Millionen Euro Eigenkapital. An semiprofessionelle Investoren mit Steuer-Themen

Marketing-Anzeige

Starke Performance!

Chancenreich & diversifiziert:
ÖKORENTA Portfoliokonzept
Solar & Wind*

Aktueller AIF
jetzt informieren!



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 15

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

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

Kingstone RE

Wohnfonds platziert

Kingstone Real Estate hat seinen offenen Immobilien-Spezialfonds „Kingstone Bezahlbares Wohnen Deutschland I“ mit Eigenkapital in Höhe von 150 Millionen Euro platziert. Das Kapital stammt von einem einzelnen, institutionellen Investoren. Das Investitionsvolumen ist mit rund einem Drittel bereits in beurkundeten Kaufverträgen für Projekte in Mannheim, Nürnberg, Fürth und Weil am Rhein gebunden. Nach Fertigstellung werden an diesen Standorten mehr als 200 bezahlbare Wohneinheiten entstanden sein.

richtet sich Hahn mit einem 6b-Fonds. Mit langfristigen Mieteinnahmen der typischen Supermarkt-Betreiber sind diese Einzelhandelsimmobilien für einen 6b-Fonds mit seiner gewerblichen Struktur gut geeignet.

Beim Thema ELTIF ist Hahn-Vorstand **Thomas Kuhlmann** zurückhaltend. Er fürchtet eine Abhängigkeit von den Banken, die bei einem depotfähigen ELTIF typischerweise der Vertriebskanal Nummer eins sein dürften. „Den Vorteil des Vertriebs im Ausland nutzen wir nicht“, so Kuhlmann.

Er ist sich bewusst, dass die freien Vertriebe als die üblichen Vermittler von geschlossenen AIF gemeinsam mit ihren Kunden alt werden. Wer sich komplett aus dem Geschäft zurückziehen will, den unterstützt die Hahn-Gruppe bei der Nachfolgeregelung. Vorteil für die Vermittler im Ruhestand: Sie profitieren auch künftig von Provisi-

onen, sollten ihre Kunden weitere Fonds zeichnen.

Ein großes Rad dreht die Hahn Gruppe mit institutionellen Investoren. Ein Versorgungswerk stellt 110 Millionen Euro zur Verfügung, damit Hahn ihnen ein Portfolio aus Einzelhandelsmärkten zusammenstellt. Für einen Spezialfonds liegen zudem mündliche Zusagen in Höhe von 150 Millionen Euro vor. In Kooperation mit **Sierra Sonae** will Hahn im Volumen von 600 Millionen Euro Lebensmittelmärkte auf der iberischen Halbinsel erwerben.

Eine positive Meinung zum ELTIF hat **Patrizia Grundinvest** – auch wenn Geschäftsführer **Klaus Weber** Startschwierigkeiten einräumt. Seit knapp einem halben Jahr ist er mit seinem Infrastruktur-ELTIF am Markt, hat aber erst rund sieben Millionen Euro bei privaten Anlegern eingesammelt. „Die technische Abwicklung ist ein steiniger

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

VOLLPLATZIERT

UST XXVI

Wir danken unseren Partnerinnen und Partnern

www.ustreuhand.de



Au weia. Gut, dass Markus Söder kein Interesse an einem Besuch auf der EXPO REAL in München hatte.

Weg. Das haben wir so nicht erwartet“, sagt Weber. Er sieht das grundsätzliche Problem bei den Sachwerten: „Auf unseren Verkaufsveranstaltungen sehen wir kaum 35-jährige Interessenten.“ Hier könnte ein ELTIF mit seinen Argumenten Depotfähigkeit und digitale Vertriebsmöglichkeit den Weg frei machen für Beteiligungen an Immobilien, Infrastruktur und Private Equity.

Einen Schritt weiter ist die **Commerzbank**-Tochter **Commerz Real**. In den ELTIF „Klimavest“ haben

Anleger seit seinem Vertriebsstart vor fünf Jahren mehr als 1,7 Milliarden Euro eingezahlt. Aktuell arbeitet das Unternehmen an einem neuen Produkt unter dem Stichwort klassische Infrastruktur. Gemeint sind Straßen, Schienenverkehr, Brücken und Energienetze. Für die Zeichner rechnet sich der Fonds über eventuelle Mautgebühren oder eine Abzahlung der Infrastrukturprojekte durch den Staat. Ein interessanter Ansatz.

Das Management der **Real I.S. AG** ist auf einen ELTIF vorbereitet, verfolgt die Pläne aber nicht mit hohem Druck. Die aktuelle Marktsituation schätzt Vorstand **Franz Krewel** gelassen ein: „Einiges ist in diesem Jahr besser gelaufen als 2024. Dennoch ist das Geschäft zäh, doch damit haben wir gerechnet.“

Kurz vor der Vollinvestition steht der Spezialfonds „Modern Living I“ für institutionelle Investoren, der Wohnimmobilien unter Rendite-Erwartungen erwirbt. Gemeint sind Wohnformen wie Micro-Living, Studentenwohnheime und Betreutes Wohnen. Im Fokus stehen außerdem weiterhin der irische Wohnungsmarkt und ein Logistikfonds ebenfalls für Institutionelle. ■



KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen wir renditestarke Immobilieninvestments. Verlassen Sie sich auf unsere Expertise, um Ihr Kapital nachhaltig und zukunftsicher einzusetzen. Mehr erfahren: pegasus-cp.de

Hahn Gruppe

6b-Fonds

Mit dem „Hahn Pluswert-fonds 184 – Fachmarktzentrum Korschenbroich“ startet die **Hahn Gruppe** einen 6b-Fonds für professionelle und semi-professionelle Anleger. Sie beteiligen sich mit an einem Fachmarktzentrum mit 6.700 Quadratmetern Mietfläche in Korschenbroich, Nordrhein-Westfalen. Das Gesamtvolumen summiert sich auf 22 Millionen Euro. Generalmieterin ist die **Edeka-Gruppe**. Der Lebensmittelmittelmarkt wird durch den Discounter **ALDI**, den Drogeriemarkt **dm** und weitere Untermieter ergänzt.

Auf ein Wort

Steigende Werte unwahrscheinlich

Professor Thomas Beyerle fordert mehr Transparenz in Spezialfonds

Professor Thomas Beyerle war ein gefragter Gesprächspartner auf der EXPO REAL. Sein Schrittzähler scheiterte nur knapp an der Marathon-Marke. Sagt er. Trotzdem fand er Zeit und Gelegenheit, unsere Fragen zum Thema Sekundärmarkt Spezialfonds zu beantworten.

Der Fondsbrief: Was sind die stärksten Argumente für einen Zweitmarkt mit Spezialfonds?

Thomas Beyerle: Ein funktionierender Zweitmarkt für Spezialfonds erhöht die Liquidität für bestehende Investoren, ermöglicht eine effizientere Allokation von Kapital und kann Preistransparenz

schaffen. Zudem erlaubt er institutionellen Anlegern, ihre Portfolios dynamischer zu steuern, vor allem in Phasen eingeschränkter Primärmarktaktivität.

Wie hoch muss der Abschlag zum Net Asset Value sein, damit neue Investoren die Fondsanteile kaufen?

Der Abschlag hängt von mehreren Faktoren ab, darunter die Qualität der zugrunde liegenden Assets, die Laufzeit der Fonds, die Ausschüttungsperspektiven und die Marktliquidität. Empirisch liegen die Abschläge häufig zwischen zehn und 30 Prozent, wobei in Krisenzeiten auch höhere Abschläge beobachtet werden. ▶

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

bvt



DEUTSCHE FINANCE GROUP

RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

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

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

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

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

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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

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

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

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Zahlreiche Stillhaltevereinbarungen zwischen Anlegern von Spezialfonds und den Asset-Managern laufen aus. Wird das Ihrer Ansicht nach das Volumen am Zweitmarkt für Spezialfonds erhöhen?

Ja, das Auslaufen solcher Vereinbarungen dürfte zu einer Zunahme der Transaktionen am Zweitmarkt führen. Anleger erhalten dadurch die Möglichkeit, Anteile zu veräußern, was das Angebot erhöht und potenziell auch die Preisfindung verbessert.

Sehen Sie die Möglichkeit, dass die Net Asset Values der Immobilien in den Fonds auf absehbare Zeit wieder steigen?

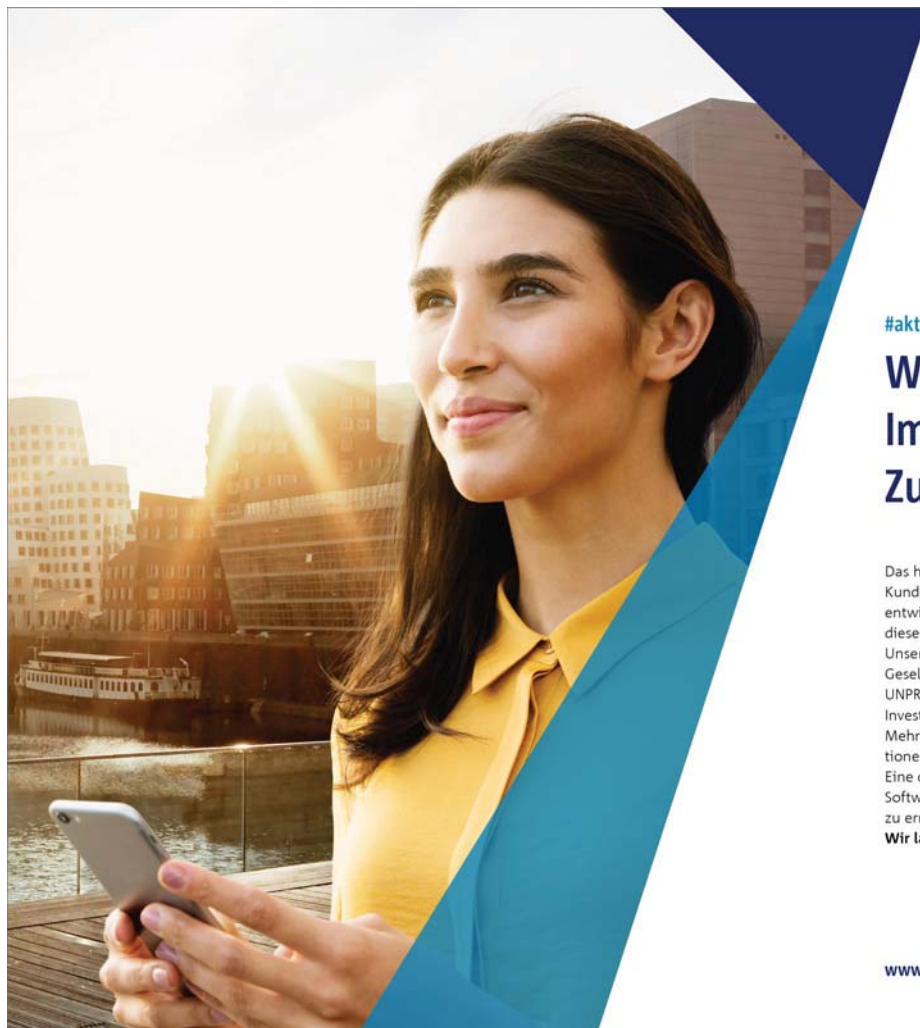
Kurzfristig ist eine Erholung der NAVs angesichts der aktuellen Marktlage (Zinsniveau, regulatorische Anforderungen, Bewertungsanpassungen) unwahrscheinlich. Mittel- bis langfristig könnte eine Stabilisierung oder ein moderater Anstieg erfolgen, sofern sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen verbessern, und die Immobilienmärkte wieder Vertrauen gewinnen.

Wie ließe sich die Emission von Zweitmarktfonds steigern?

Klassische aber notwendige Maßnahmen zur Steigerung könnten sein, die Etablierung standardisierter Bewertungsmodelle, Schaffung regulatorischer Klarheit, Förderung institutioneller Plattformen für Zweitmarkttransaktionen und natürlich die Erhöhung der Transparenz über Fondsportfolios und deren Performance.

Wie hoch müsste der Renditevorsprung eines Zweitmarktfonds im Vergleich zum Erstmarkt sein?

Ich denke, ein Renditevorsprung von mindestens 200 bis rund 400 Basispunkten wird von vielen Investoren als notwendig erachtet, um die geringere Liquidität und das höhere Risiko auszugleichen. Die genaue eigentliche Höhe hängt jedoch stark vom jeweiligen Fondsprofil und der Marktphase ab. ■



#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.**

Fondsbörse D.

Ruhiger Monat

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG sah im September einen jahreszeitlich bedingt ruhigen Handelsmonat. Insgesamt entstand aus 475 Transaktionen (August: 469 Transaktionen) ein Umsatz von 14,49 Millionen Euro (August: 17,68 Millionen Euro), der damit leicht unterhalb des Jahresmittels mit 17,20 Millionen lag. Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt näherte sich mit 56 Prozent den Werten aus dem Frühsommer an und bestätigte damit die starke Erholung vom Vormonat eher als statistischen Ausreißer.

Sunbelt mit Schattenseiten

TSO-Chef Boyd Simpson betont regionale Unterschiede in Boom-Region

Fabian Spindler von Jamestown lobt im Gespräch mit dem Fondsbrief die Entwicklung der Metropolen wie San Francisco und New York (siehe Seite 2). Bei vielen Anbietern von US-Fonds spielt der Südosten eine gewichtige Rolle - Georgia, Florida, den Carolinas und Texas.

Doch auch diese Region ist kein einheitlicher Markt. Die Besonderheiten kennt **Boyd Simpson**, CEO **The Simpson Organization (TSO)**. Er investiert seit Jahrzehnten dort.

Der Sunbelt war in den vergangenen Jahren ein Synonym für Dynamik. Zuzug, Jobs und Unternehmensansiedlungen liefen wie von selbst. Davon profitierten auch die verschiedenen

Immobilienklassen von Wohnen bis Büro quasi bedingungslos. Wer „Sunbelt“ sagte, meinte Wachstum. Doch dieser Automatismus ist vorerst vorbei. Zwar wächst die Region weiter, aber nicht überall gleich und nicht mehr in jedem Segment. Überhitzungen und Korrekturen machen differenzierte Strategien notwendig.

Einzelne Bundesstaaten wie Texas gewannen im vergangenen Jahr mehr als 560.000 Einwohner hinzu, ein eindrucksvoller Wert. Doch auf lokaler Ebene zeigt sich ein anderes Bild: In Boomstädten wie Austin oder Phoenix sehen wir steigendes Angebot, längere Vermarktungszeiten und Preisnachlässe, vor allem im Wohnsegment. Bevölkerungswachstum allein garantiert also

Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

 EURAMCO

EURAMCO – Ihr starker Partner für Sachwertbeteiligungen mit dem Schwerpunkt Erneuerbare Energien.

Und das seit über 25 Jahren.



Boyd Simpson investiert seit Jahrzehnten im Sunbelt der USA.

nicht mehr steigende Werte. Die Karten werden neu gemischt und Investoren müssen genauer prüfen, welche Märkte und welche Assetklassen wirklich tragen.

Nach einer langen Hochzinsphase bewegt sich die Federal Reserve mit der jüngsten Zinssenkung in eine für den Markt

positive Richtung. Es sind kleine Schritte, aber sie senden ein klares Signal.

Damit befinden wir uns jetzt in einer Übergangsphase: Viele Investoren warten noch ab, anstatt zu investieren. Doch genau dann entstehen erfahrungsgemäß die besten Chancen. Nach 2008 und nach der Pandemie konnten diejenigen, die frühzeitig investierten, überdurchschnittliche Renditen erzielen. Heute sehen wir ein ähnliches Muster. Finanzierungen werden wieder günstiger, Verkäufer passen ihre Preisvorstellungen an, Käufer gewinnen neuen Spielraum. Antizyklisch investieren heißt daher nicht, blind zuzugreifen. Es bedeutet, vor dem großen Kapitalstrom zu handeln und Risiken realistisch zu bepreisen. Dafür braucht es lokale Marktkennntnis, echte Mieternachfrage und konsequentes Asset Management, auch im Sunbelt.

Besonders deutlich wird das im Self-Storage-Segment. Diese Assetklasse hat die Hochzinsjahre erstaunlich gut überstanden. Die Verträge laufen meist nur wenige Monate, die Mieten lassen sich anpassen, und die Nachfrage kommt sowohl von Privatpersonen beim Umzug als auch von kleinen Unternehmen mit zusätzlichem Flächenbedarf. Die Leerstände liegen landesweit bei stabilen sieben bis acht Prozent, ein Wert, der im historischen Vergleich niedrig ist. Mieten steigen noch immer, aber moderater, etwa zwei bis drei Prozent pro Jahr. Das ist gesund. Es bedeutet aber auch: Standort und Betreiberqualität zählen stärker als zuvor.

Die Folge: Streuung allein reicht nicht. In Metropolregionen mit Zuzug bleibt die Nachfrage zwar verlässlich, in schwächeren Submärkten droht jedoch Überangebot. Wer heute kauft oder entwickelt, muss das Einzugsgebiet, die Dichte und die Zufahrten genau prüfen. Resilienz entsteht nicht im Exposé, sondern im Detail.

Auch der Büromarkt zeigt, was antizyklisches Handeln bedeutet. In Atlanta oder Charlotte stehen ältere Flächen leer, moderne Gebäude sind gefragt. Der „Flight to Quality“ ist Realität. Nutzer mieten weniger, aber besser. Sie stecken Millionen in Technik, Energieeffizienz, Aufenthaltsqualität. Wer das tut, hat sich am Standort festgelegt. Das ist ein Gütesiegel für die Objekte, die mitziehen.

Auf der Angebotsseite passiert hingegen wenig. 2026 erwarten wir die niedrigsten Fertigstellungen seit Jahrzehnten. Teure Baukosten und fehlende Finanzierung sind die Gründe für verschobene Projektstarts. Wenn die Nachfrage aber stabil bleibt, und das ist der Fall, dann folgt Druck nach oben auf die Mieten der besten Flächen. Wer also jetzt modernisiert, die Betriebskosten senkt und Mietverträge verlängert, sichert sich den Vorteil in der nächsten Marktphase.

Der Sunbelt bleibt attraktiv. Die Steuern sind niedrig, die Regulierung ist investorenfreundlich, und die Arbeitskräftebasis wächst dank anhaltendem Zuzug. Auch die Lebenshaltungskosten liegen vielerorts deutlich unter dem US-Schnitt. Das bleibt ein Vorteil für Unternehmen wie für Haushalte. Diese Kombination hat die Region in den vergangenen Jahren zum Magneten für Firmenansiedlungen gemacht.

Doch die Unterschiede innerhalb der Region werden größer. Pandemiegewinner wie Austin oder Phoenix kämpfen heute mit Überangebot und stagnierenden Preisen. Gleichzeitig bleiben Vororte rund um Atlanta oder Charlotte stabil. Dort ziehen Familien zu, Schulen und Infrastruktur sind intakt, Arbeitgeber investieren weiter, und die Mieten steigen wieder leicht.

Für Investoren bedeutet das: Der Sunbelt funktioniert nicht mehr im Automatismus. Die Landkarte allein reicht nicht aus. Es kommt auf Mikrolage, Baupipeline und Nachfrageprofil an. In Submärkten mit echter Nachfrage stabilisieren sich Werte auch in schwächeren Zyklen. Büroflächen, Nahversorgung und Self-Storage ergänzen sich hier zu einem Mix, der Portfolios langfristig trägt.

Entscheidend ist jetzt, auf Qualität, statt auf Tempo zu setzen. Nicht auf die Zinskurve zu wetten, sondern auf Cashflows und Standorte, die Nutzer wirklich brauchen. Ebenso wichtig ist das aktive Management: Mietverträge verlängern, Flächen modernisieren, Kosten senken. Wert entsteht nicht im Prospekt, sondern in der Bewirtschaftung. Und schließlich gilt es, antizyklisch zu handeln. Solange das Kapital noch nicht voll zurück ist, bleiben Preise verhandelbar, Strukturen flexibel, Partner gesprächsbereit. ■

Union Investment

Verkauf in Dallas

Union Investment hat die Büroimmobilie „Texas Capital Center“ an eine amerikanische Immobiliengesellschaft verkauft. Das 21-geschossige Gebäude befindet sich in zentraler Lage in der texanischen Metropole Dallas. Union Investment hatte die Immobilie im Jahr 2016 für ihren Offene Immobilienfonds „UniImmo: Global“ für 226 Millionen US-Dollar erworben. Im Jahr 2022 bekräftigte der Hauptmieter **Texas Capital** sein Engagement für das Gebäude mit einer Verlängerung des

Auf ein Wort II

Nur eine kurzfristige Lösung

Goesta Ritschewald warnt vor Stillhaltevereinbarungen in Spezialfonds

Mitgefangen, mitgegangen? Will ein institutioneller Investor aus einem Immobilienfonds aussteigen, widerspricht das in der Regel den Interessen der weiteren Anleger und dem Asset-Manager. Mit Stillhaltevereinbarungen versuchen manche von ihnen, die Investoren bei der Stange zu halten. Doch das ist nicht immer die beste Wahl der Mittel.

Goesta Ritschewald ist seit vielen Jahren im institutionellen Immobilienmarkt aktiv und hat zahlreiche Spezialfonds mitgestaltet. Im regelmäßigen Austausch mit institutionellen Anlegern hört er in jüngster Zeit immer öfter, dass viele in Stillhalteabkommen gebunden sind –

verbunden mit wachsender Unzufriedenheit. Statt auf Zeit zu spielen, plädiert er für andere Wege, die Anlegerinteressen stärker zu berücksichtigen und den Herausforderungen auf den Immobilienmärkten besser gerecht werden.

Der Fondsbrief: Stillhaltevereinbarungen zwischen Asset-Managern und ihren Anlegern sind in fallenden Märkten üblich. Wie begründen Sie Ihre Kritik daran?

Goesta Ritschewald: Stillhalteabkommen können in Ausnahmefällen sinnvoll sein – etwa, wenn sie in einer extremen Marktphase kurzfristig Zeit für Neuorientierung und Strategieanpassungen



hausInvest

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

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

Wechsel Dich I

Die **KanAm Grund Group** hat eine strategische Partnerschaft mit der **Barceló Group** geschlossen. Die Partnerschaft beider Unternehmen zielt darauf ab, neue Investitionsmöglichkeiten auf den west- und nordeuropäischen Hotelmärkten zu erschließen. Das Joint Venture konzentriert sich auf den Erwerb von Core+/Value-Add-Investitionen in großen west- und nordeuropäischen Städten und nimmt dabei 4- und 5-Sterne-Business- und Freizeit-Hotels ins Visier.

Die **S&P Grund Invest**, eine auf Wohninvestment und Asset Management spezialisierte Beteiligung der **Sontowski & Partner Group**, hat ihre Gesellschafterstruktur erweitert. Die beiden Geschäftsführer, **Manuel Sontowski** und **Philipp Hofmöckel**, haben Anteile am Unternehmen erworben und gehören nun offiziell zum Kreis der Eigentümer. Für die kommenden zwölf Monate plant die S&P Grund Invest ein Ankaufovolumen von rund 50 Millionen Euro.

Die **IntReal Luxembourg S.A.** hat **Krzysztof Dudek** mit Wirkung zum 1. Oktober 2025 als Conducting Officer in die Geschäftsführung berufen. Innerhalb der Geschäftsführung wird er die Bereiche Compliance, Risikomanagement und Auslagerungscontrolling verantworten und übernimmt die Aufgaben von **Stephan Schilken**, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch und in gegenseitigem Einvernehmen verlassen hat. Dudek ist ein ausgewiesener Experte mit langjähriger Erfahrung in der Luxemburger Fondsbranche.



Goesta Ritschewald. Stillstand bedeutet Verluste.

änderte Marktbedingungen oder den Lifecycle eines Immobilienportfolios zu reagieren. Für Anleger sind damit erhebliche Nachteile verbunden: Sinkende Liquidität, mangelnde Flexibilität und potenzieller Wertverfall.

Zudem verhindern Stillhalteabkommen eine Anpassung der Risikoprofile in den Portfolien der Anleger. Auf Seiten des Fondsmanagements besteht die Gefahr, dass das mit solchen Vereinbarungen verbundene Risiko unterschätzt wird – nämlich der schwindende Vertrauensvorschuss der Anleger in die Handlungsfähigkeit und in die Bereitschaft, im Sinne ihrer Interessen zu agieren.

Wie verbreitet sind Stillhaltevereinbarungen aktuell?

Viele Anleger berichten, dass sie aufgefordert wurden, Stillhaltevereinbarungen zu schließen und mangels Alternativen zugestimmt zu haben. Ein Teil davon geht spätestens Mitte des kommenden Jahres sogar in die Verlängerung. Als Ad-hoc-Maßnahme und für einen eng begrenzten Zeitraum kann eine solche Vereinbarung sinnvoll sein – aber nur, wenn sie mit einem konkreten Maßnahmenplan, wie einem Capex-Plan, Asset-Verwertungspfad, Revitalisierung oder einer Wechsel-Option, einhergeht.

Wie reagieren institutionelle Anleger auf den Auslauf der Vereinbarungen?

Sehr wahrscheinlich mit steigenden Rückgabewünschen. Für die Anleger bedeutet das in der Regel Wertverlust, für die Asset Manager Vertrauensverlust, Reputationsschaden und den Verlust von Assets under Management.

schaffen.

Doch darüber hinaus bieten sie keine echte Lösung. Häufig bedeuten sie lediglich Abwarten, anstatt aktiv auf ver-

Was schlagen Sie stattdessen vor?

In Deutschland beginnt sich ein Ansatz zu entwickeln, der international längst etabliert ist und der es Fondsmanagern ermöglicht, aktiv und im Interesse der Anleger vorzugehen. Proaktive Manager setzen genau dort an, wo Stillhalteabkommen versagen: Beim gezielten Austausch einzelner oder mehrerer ausstiegswilliger Investoren, um einzelne Objekte oder das gesamte Portfolio in die nächste Markt- oder Lifecycle-Phase zu entwickeln.

Worin sehen Sie die Vorteile?

Für Fondsmanager eröffnen sich dadurch klare Chancen: Das AuM bleibt erhalten – oder wächst sogar, wenn bestehende Anleger in besser passende Vehikel des gleichen Fondsmanagers überführt werden. Anleger behalten Vertrauen, wenn sie aktiv eine Wechselmöglichkeit in geeignetere Strukturen erhalten. Proaktives Handeln zahlt zudem unmittelbar auf die Reputation ein: „Wir wissen, was wir tun – wir warten nicht einfach auf bessere Zeiten.“ Zugleich setzt der Fondsmanager damit ein Signal in den Markt, das bestehende Investoren stärkt und neue Anleger anspricht, die Wert auf aktives Management legen.

Wie muss ich mir das vorstellen?

International hat sich der Zweitmarkt zu einem Werkzeug entwickelt, um ein flexibleres und stärker auf Anlegerinteressen ausgerichtetes Fondsmanagement zu etablieren. Er schafft eine geordnete Liquidität für ausstiegswillige Anleger und Kapital für ESG-Maßnahmen, Capex und Add-ons. Er sichert eine längere Haltedauer attraktiver Assets, was den Track Record und die Performance des Fondsmanagements verbessert. Und, ganz wichtig: Der Zweitmarkt bietet bessere Alignment-Lösungen bei heterogenen Anlegerinteressen.

Sehen die Fondsmanager das genauso?

In Deutschland entwickelt sich der Se-

kundärmarkt langsam, und die Erkenntnis bei den Fondsmanagern wächst. Die Stärke von aktiv gemanagten Secondaries liegt darin, Fonds nicht nur zu stabilisieren, sondern gezielt weiterentwickeln zu können. Sie eröffnen die Möglichkeit, zusätzliche Equity- und Debt-Ressourcen einzubeziehen und gleichzeitig die besonderen Fähigkeiten von externen Managern zu nutzen, die sich seit Jahren im Value-Add-Segment bewegen. Gerade dort existiert tiefes Know-how in der Revitalisierung von Objekten, in der Umsetzung von ESG- und Energieeffizienzmaßnahmen oder in der nutzungsartenspezifischen Repositionierung – sei es Büro, Wohnen, Logistik oder Einzelhandel. Stillhalteabkommen sind also das Gegenteil von anlegerorientiertem Fondsmanagement. Managergetriebene Secondaries dagegen sind ein Instrument, das Handlungsfähigkeit schafft, Anlegerinteressen in den Mittelpunkt stellt und Fonds zukunftssicher weiterentwickelt.

Im Vergleich zu Großbritannien und den USA hat der Sekundärmarkt in Deutschland noch Entwicklungspotenzial.

Der globale Zweitmarkt für Anteile an institutionellen Immobilienfonds, wir sprechen von Secondaries, hat

sich international in den vergangenen zwei Jahrzehnten von einem Nischenmarkt zu einem etablierten Marktsegment entwickelt. Insbesondere nach der globalen Finanzkrise 2008 gewann der Zweitmarkt an Bedeutung, da viele Anleger liquiditätsbedingte Verkäufe tätigten und Käufer auf deutliche Abschläge spekulierten. In Deutschland ist der Primärmarkt, die Basis für einen funktionierenden Zweitmarkt, deutlich kleiner. Ein weiterer Grund ist die mangelnde Transparenz. Allerdings geht hier die **Fondsbörse Deutschland** voran und hat ihren seit Langem etablierten Handelsplatz für Publikumsfonds auf den institutionellen Markt ausgeweitet.

Was macht den größten Teil des Segments aus?

Der überwiegende Teil des globalen Secondaries-Volumens im Immobilienbereich entfällt auf geschlossene Fonds und vergleichbare illiquide Vehikel, da hier die natürliche Nachfrage nach vorzeitiger Veräußerungsmöglichkeit am größten ist. In Frage kommen aber ebenso Beteiligungen an Erneuerbaren Energien. ■



Investieren, wo Wachstum entsteht.

Der Pangaea Life Co-Invest Fonds:

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

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



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

Investments for a sustainable future

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

Wechsel Dich II

Mario Herbst wird zum Head of Leasing & Tenant Representation Germany bei **Cushman & Wakefield** ernannt, **Hanjo Theiss** übernimmt die Rolle des Head of Office Agency and Office Sector Germany. Beide treten in die Nachfolge von **Pierre Nolte**, seit August 2025 Head of Germany. Nolte hatte seitdem in Personalunion auch als Head of Office & Leasing diese Bereiche interimistisch weitergeführt.

Die **AVIAM Projektentwicklung** holt **Martin Zweck** als neuen operativen Leiter für Transaktionen, Projektsteuerung und Investor Relations an Bord. Der Immobilienmanager war zuletzt Leiter Immobilien bei der **Erich Sixt Vermögensverwaltung** und bringt umfassende Expertise aus Stationen bei **Catella** und **KGAL** mit. Bei Catella verantwortete er milliardenschwere Mandate, bei KGAL managte er Immobilien im Wert von 300 Millionen Euro.

Patrizia hat eine Vereinbarung mit **Statkraft AS** zum Erwerb von **Statkraft Varne**, dem Fernwärme-geschäft von Statkraft, unterzeichnet. Der Gesamtkaufpreis für die Übernahme beläuft sich auf bis zu 312 Millionen Euro (3.626 Millionen NOK), einschließlich einer bedingten Earn-Out-Klausel, die an die Geschäftsentwicklung gekoppelt ist. Statkraft Varne ist einer der führenden Fernwärmeversorger in Norwegen und Schweden und betreibt 13 Anlagen und ein Verteilungsnetz, das Haushalte, Kommunen und Unternehmen mit kohlenstoffarmer Wärme versorgt.

Auf lange Sicht rentabel

Offene Immobilienfonds als kurzfristiges Investment nicht geeignet

Die Lage bei den offenen Immobilienfonds ist nicht bedrohlich, aber auch nicht ohne Stress. Medien und Verbraucherschützer schauen daher kritisch auf die Fonds. Vor allem die anhaltenden Nettoabflüsse sind Gegenstand der Diskussion.

Deutsche Offene Immobilien-Publikumsfonds stellen mit einem verwalteten Fondsvolumen von rund 118 Milliarden Euro (per Ende Juni 2025) die mit Abstand größte Form der indirekten Immobilienanlage dar. Vor diesem Hintergrund hat eine Forschergruppe der **International Real Estate Business School (IREBS)** an der Universität Regensburg im Auftrag von **Union Investment** sowohl die Ursachen der Zu- und Abflüsse von Anlegergeldern als auch die Bedeutung von Offenen Immobilienfonds in einem Alterssicherungsportfolio untersucht.

Kommt es zu gesamtwirtschaftlichen Veränderungen, wie Zinserhöhungen, wirkt das auf Offene Immobilienfonds unterschiedlich. „Die Fonds reagieren uneinheitlich auf Veränderungen der gesamtwirtschaftlichen Faktoren. Dies ist nachvollziehbar, da die Objekte in den Fonds geografisch anders verteilt sind. Daher ist die Streuung über mehrere Fonds sinnvoll, weil so die Schockabsorption im Portfolio verbessert werden kann“, so **Tobias Just**, Professor für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, Geschäftsführer und Wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie und einer der Autoren der Studie.

Die institutionellen Fonds laufen den Publikumsfonds zudem zeitlich voraus. Im Falle makroökonomischer Schocks reagieren die Zu- und Abflüsse von institutionellen Fonds schneller. Die Bewegungen dort lassen sich darum tendenziell als Frühindikator für Privatanleger nutzen, heißt es in der Studie.

Zusätzlich wurde in der Studie ein Multi-Asset-Portfolio aus Aktien, Anleihen und Offenen Immobilienfonds im Zeit-

raum von 2004 bis 2025 analysiert. Im Ergebnis haben Offene Immobilienfonds langfristig bessere Risikoeigenschaften als alle anderen Assetklassen und sind damit ein wichtiger Bestandteil in einem strukturierten Altersvorsorge-Portfolio.

Laut Studie sinkt die Wahrscheinlichkeit eines Verlusts bei allen Assetklassen mit zunehmender Haltedauer deutlich und tendiert langfristig gegen null. Offene Immobilienfonds erreichen diesen Punkt jedoch am frühesten und können so für Stabilität im Portfolio sorgen. Hinzu kommt, dass sich nur bei Offenen Immobilienfonds auch der durchschnittliche Verlust mit steigender Haltedauer der Null annähert, während dieser Wert für Aktien und Anleihen zunächst leicht steigt und dann konstant bleibt. Außerdem weisen die Produkte im Betrachtungszeitraum eine sehr geringe Korrelation mit Aktien und Anleihen auf.

„In der Vergangenheit waren Offene Immobilienfonds nach mehreren Risikokennziffern sicherer als andere Anlageklassen. Sie sind also – rechnerisch nachweisbar – ein wesentlicher Bestandteil bei langfristiger Anlagestrategie. Kurzfristige Anlagen in Offene Immobilienfonds sind hingegen nicht rentabel“, so **Steffen Sebastian**, Professor für Immobilienfinanzierung an der IREBS und Mitautor der Studie.

„Die Assetklasse Offene Immobilienfonds muss sich dem veränderten Marktumfeld anpassen, insbesondere den höheren Zinsen. Auf die aktuellen Herausforderungen reagieren wir mit einem klaren operativen Fokus“, sagt **Michael Bütter**, Vorsitzender der Geschäftsführung der **Union Investment Real Estate GmbH**. Natürlich ist er dennoch weiterhin von den produktimmanenten Vorteilen Offener Immobilienfonds überzeugt, auch wenn die Assetklasse in schwierigen Marktphasen regelmäßig in der Kritik stehe. ■

Waffenschmieden in München und Nürnberg

Städte und Standorte profitieren vom Wachstum bei Rüstungsunternehmen und Verteidigungsfirmen

Im kürzlich hier veröffentlichten Interview mit Hansjörg Geiger, ehemals Präsident des Bundesamtes für Verfassungsschutz und anschließend des Bundesnachrichtendienstes, hat er klargestellt, wie wichtig der Schutz von Städten, Infrastruktur und Immobilien in Krisenzeiten geworden ist.

LaSalle Investment berücksichtigt in seinem aktuellen European Cities Growth Index („ECGI“), nun ebenfalls die veränderte Sicherheitslage und erwartet, dass sich steigende Rüstungsausgaben in Europa künftig auf die Immobiliennachfrage auswirken. Das gilt besonders für die Metropolregionen in Bayern und Westdeutschland, Südfrankreich und im Westen Englands.

Es wird erwartet, dass die von den europäischen Staaten für den Zeitraum 2025 bis 2030 geplanten Erhöhungen der Verteidigungsbudgets laut ECGI zu einer Verlagerung der Ausgaben und des Wachstums an neue

Standorte in ganz Europa führen werden. In der diesjährigen Rangliste der europäischen Stadtregionen mit den besten Aussichten für die Immobiliennachfrage sind München und Nürnberg dank ihrer Konzentration von Rüstungsunternehmen und großen Verteidigungsfirmen vom siebten auf den vierten Platz bzw. vom 43. auf den 28. Platz vorgerückt. Auch der Großraum Oslo (Platz sieben, plus zwei Ränge) und Bordeaux (Platz 36, plus elf Ränge) profitieren voraussichtlich von dieser Entwicklung.

Auf Länderebene erzielt Deutschland im ECGI die höchste Gesamtbewertung mit den meisten Regionen in den Kategorien „stark“ und „sehr stark“ (insgesamt 15 Metropolregionen), gefolgt vom Vereinigten Königreich (zwölf Regionen).

Im Vereinigten Königreich stiegen die Ballungsräume Manchester-Liverpool und Bristol aufgrund der prog-



THE SIMPSON ORGANIZATION

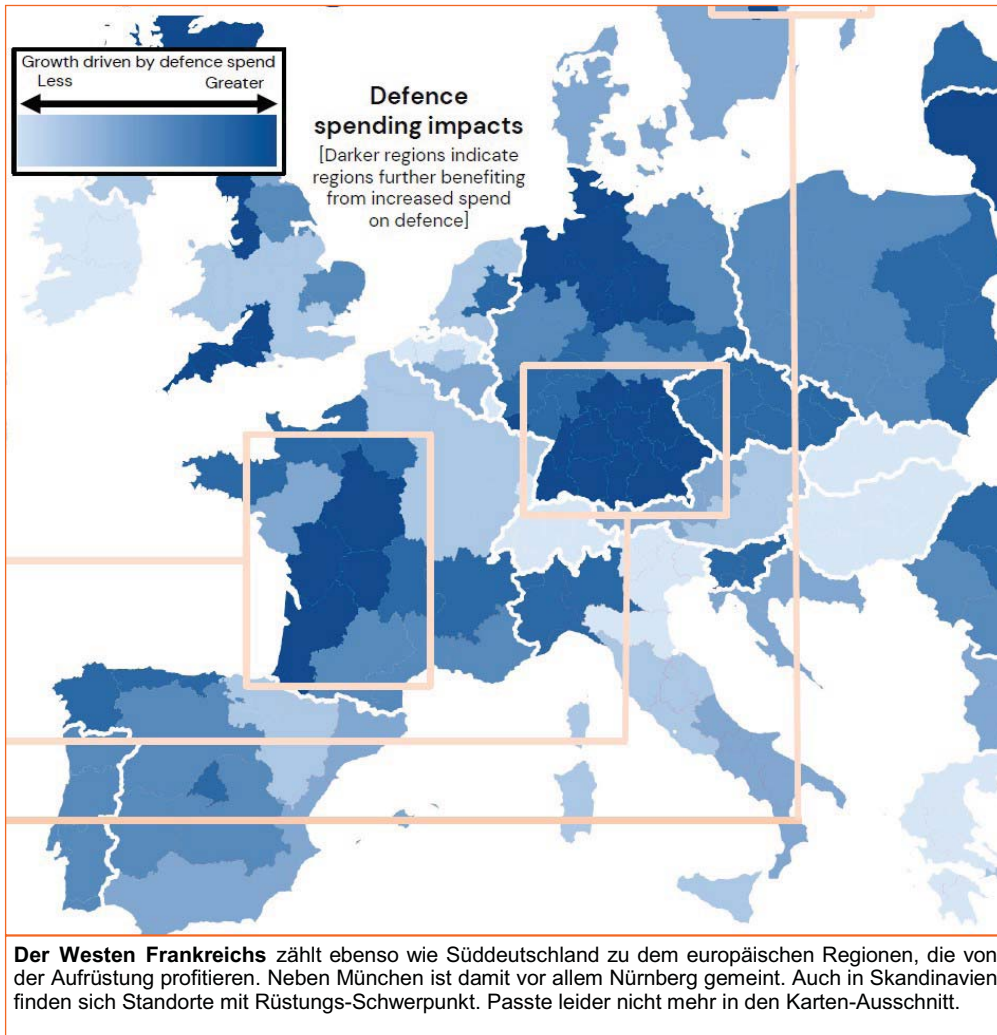
Growing Values

„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



Zum ersten Mal seit 2010 rückt Warschau in die Top 10 auf – dank eines starken Wachstumsausblicks. Die Randstad-Region (bestehend aus Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht) belegt Platz 5. Die starke Performance der Randstad zeigt, wie größere und dichtere Metropolregionen den größten Teil der wachstumsstärksten Regionen im Index ausmachen. Die Top-10-Regionen des ECGI werden voraussichtlich in den kommenden Jahren rund ein Drittel des absoluten Wachstums in Europa generieren und gleichzeitig die höchste Immobiliennachfrage anziehen.

Dan Mahoney, Europe Head of Research and Strategy bei LaSalle, sagt: „Die 25. Jubiläumsausgabe des ECGI zeigt die wandelnde wirtschaftliche Landkarte Europas. Der Index bewertet Märkte danach, wo die zu erwartende Nachfrage nach Flächen durch Immobilien-

nutzer am stärksten wachsen wird. Angesichts zunehmender geopolitischer Spannungen stellen europäische Regierungen mehr Mittel für Verteidigung bereit – deswegen ist zu erwarten, dass insbesondere jene Regionen, die traditionell Standorte der Rüstungsindustrie sind, davon profitieren. Zudem haben wir in diesem Jahr die Gewichtung von Hitze- und Feuerrisiken im ECGI erhöht – vor dem Hintergrund der diesjährigen Rekord-Waldbrände. Am stärksten betroffen ist Südeuropa – doch dank seiner günstigen Energieversorgung konnte Madrid seine Platzierung behaupten. London und Paris bleiben unangefochten an der Spitze, während München, Randstad und Warschau in diesem Jahr deutlich aufholen.“

nostizierten Auswirkungen der Verteidigungsausgaben um 14 bzw. vier Plätze auf die Positionen 19 und 27.

Wie schon in früheren Ausgaben des ECGI beeinflusst der Klimawandel auch weiterhin die Aussichten für die europäischen Immobilienmärkte. Der Index berücksichtigt Klimarisiken und Energiesicherheit in seinen Kennzahlen und kommt zu dem Ergebnis, dass die Zunahme extremer Hitzetage und Waldbrände insbesondere die südlichen Regionen Europas stark belasten dürfte. Madrid bleibt jedoch auf Platz acht des diesjährigen ECGI-Rankings, was auf den starken wirtschaftlichen Rückenwind durch einige der niedrigsten Strompreise Europas aufgrund von Solarenergie und auf ein starkes BIP- und Beschäftigungswachstum zurückzuführen ist.

An der Spitze des diesjährigen Index dominieren London und Paris, die aufgrund ihrer Bedeutung als globale Metropolen das Ranking anführen. Während London dank seines überdurchschnittlich hohen erwarteten Gesamtbeschäftigungswachstums erneut den ersten Platz belegt, liegt Paris nicht weit dahinter und hat die höchste „Humankapital“-Punktzahl aller europäischen Städte.

Rüstungsausgaben und Klimaanpassung würden die urbane Hierarchie Europas prägen wie nie zuvor. Es sei entscheidend, diese Faktoren gemeinsam mit den klassischen Treibern der Immobiliennachfrage in jedes ökonomische Städteranking einzubeziehen. ■

Energetische Sanierung als Mieten-Turbo

Patrizia identifiziert Fundamentaldaten einer Stadt als wichtigste Indikatoren für erfolgreiche Investments

Die Phase der Preiskorrektur ist beendet, schreibt Patrizia in seinem Report zu den europäischen Wohnungsmärkten. Die Bewertungen seien wieder auf einen Wachstumspfad zurückgekehrt.

Dabei ist die Erholung der Märkte aber nicht gleichmäßig. Das durchschnittliche Wachstum der Immobilienwerte in den 25 wichtigsten Städten Europas schwankte zwischen plus elf Prozent im Jahr 2022 und minus 14 Prozent im Jahr 2023. Im zweiten Quartal 2025 befanden sich alle Märkte im positiven Bereich, aber die Unterschiede bei der Bewertung haben sich weiter vergrößert. Die Städte im obersten Quartil verzeichneten ein Wachstum von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, während das unterste Quartil nur drei Prozent erreichte.

Damit ist die Spanne größer als in den Jahren vor 2022, wie **Marcus Cieleback**, Chief Urban Economist bei **Patrizia**, betont: „Ermutigend ist, dass alle Märkte die Talsohle durchschritten haben und sich positiv entwickeln. Die zunehmenden Unterschiede bei der Bewertung zeigen aber einen grundlegenden Wandel. Die Wertentwicklung von Wohnimmobilien ist nicht mehr primär von allgemeinen Kapitalmarktbewegungen bestimmt. Stattdessen bestimmen Fundamentaldaten der Städte, lokale Besonderheiten und die individuelle Qualität von Immobilien selbst die Attraktivität der Renditen.“

Anstelle der alten makro-ökonomischen Strategien würden Investoren heute einen anderen Kompass benötigen. Die Fundamentaldaten einer Stadt seien heute die aussagekräftigsten Indikatoren für die Attraktivität von Investitionen in Wohnimmobilien. Das „Patrizia City Ranking“ zeige, dass eine erfolgreiche Auswahl von Städten vom demografischen und wirtschaftlichen Profil abhängt. Die Größe einer Stadt allein stelle keine Garantie für Liquidität oder langfristiges Wachstum dar. Tatsächlich machen die aktuellen Top-10-Städte nur 24 Prozent der städtischen Bevölkerung Europas aus, stehen aber für fast 45 Prozent aller Transaktionen.

Auf Asset-Ebene bestätigt der „Patrizia Insight Report“, dass der Faktor Energieeffizienz bereits eingepreist ist. In den sieben größten Städten Deutschlands erzielen Immobilien mit einer Energieeffizienzklasse von A/A+ beispielsweise Preisaufschläge von rund fünf bis sechs Prozent gegenüber Immobilien der Klasse D, während ineffiziente Bestände (Energieeffizienzklasse F–H) mit deutlichen Preisabschlägen von rund zwei Prozent gehandelt werden. In München kann allein die Modernisierung einer Immobilie von Energieeffizienzklasse G/H auf B zu Mietsteigerungen von bis zu fünf Euro pro Quadratmeter im Monat führen.

Die Bezahlbarkeit der Miete ist ebenso entscheidend für die Ertragsstärke von Investitionen. Um diese zu messen, hat Patrizia die Net Rental Stress Ratio eingeführt, die auf Bezirksebene in



Altbau in München. Saniert kosten die Wohnungen leicht fünf Euro mehr Miete.

Städten ermittelt, wo Haushalte finanziell am stärksten von den Mietkosten belastet sind. Die Ergebnisse zeigen selbst innerhalb von Städten erhebliche Unterschiede: So ist beispielsweise der Stadtteil Evere im nordöstlichen Brüssel mit einer akut hohen Mietbelastung konfrontiert, während Watermael-Boitsfort im Südosten vergleichsweise stabil ist.

Während sich die Fundamentaldaten verbessern, haben sich die grenzüberschreitenden Investitionen in europäische Wohnimmobilien noch nicht vollständig erholt. US-Investoren bleiben mit einem Anteil von 51 Prozent an den grenzüberschreitenden Investitionen im Jahr bis zum zweiten Quartal 2025 die dominierenden Kapitalgeber. Das Vereinigte Königreich ist mit 43 Prozent der Zuflüsse der Hauptempfänger, gefolgt von Deutschland, allerdings mit großem Abstand.

Der Report verdeutlicht die Ausdifferenzierung von Investmentstrategien im Wohnimmobilien-Segment. Die Ära der einfachen makroökonomisch bedingten Gewinne ist vorbei. Eine überdurchschnittliche Performance hängt von der Anpassungsfähigkeit an neue Realitäten und Verhaltensfaktoren ab:

- Stabile Einkommen als Maßstab für Performance.
- Diversifizierung von Investments sowohl innerhalb als auch zwischen Städten.

Im Bereich Studentenwohnungen bleiben Kernmärkte wie Madrid, Mailand, Kopenhagen und Berlin Magneten für langfristig orientierte Investoren. Dagegen sind kleinere Universitätsstädte wie Turin, Posen und Valencia zwar attraktiv, erfordern aber gezieltere Strategien. ■

Golding Capital

Secondaries-Fonds

Golding Capital Partners hat den Fonds „Golding Secondaries 2022“ mit 510 Millionen Euro Kapitalzusagen geschlossen. Damit erreicht der Secondaries-Fonds ein gegenüber dem Vorgängerfonds mit 280 Millionen Euro um mehr als 80 Prozent gesteigertes Volumen. Der als Artikel-8-Fonds klassifizierte Spezial-AIF unterstreicht die Weiterentwicklung der Fondsreihe. Ein Nachfolgefonds ist für 2026 geplant. Rund zwei Drittel der Kapitalzusagen stammen von Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerken und Sparkassen, die bereits in Golding-Fonds investiert haben.

Hamilton Lane

Secondaries-Fonds

Hamilton Lane hat den „Hamilton Lane Global Venture Capital and Growth Fund“ aufgelegt – ein Evergreen-Investmentvehikel mit Fokus auf Growth- und Venture-Chancen in den Private Markets. Der Fonds steht bestimmten Privatanlegern und deren Beratern sowie institutionellen Investoren in Teilen Europas, Asiens, Lateinamerikas und des Nahen Ostens sowie in Australien, Neuseeland und Kanada offen. Als Evergreen-Vehikel ist das Portfolio über Jahrgänge, Transaktionstypen, Manager, Strategien und Regionen hinweg diversifiziert.

In Kürze

Commerz Real

Orio Center und Hotel verkauft / Solarpark in Betrieb genommen

Die **Commerz Real** hat ihr südlich von Bergamo gelegenes Orio Center und das angrenzende **NH-Hotel** verkauft. Dabei geht das Center an ein Joint-Venture aus einem pan-europäischen Fonds der **Generali Real Estate** und dem lokalen Projektentwickler **Percassi Group**, und das Hotel nur an die Percassi Group. Commerz Real hatte das 1998 gebaute Orio Center im Jahr 2000 für den offenen Immobilienfonds „hausinvest“ erworben und dann in den Folgejahren auch diverse Erweiterungen sowie das 2008 gebaute Hotel in das Portfolio ergänzt. Aktuell umfasst das Center 67.700 Quadratmeter Mietfläche mit 250 Geschäften und ist fast vollständig vermietet.

Für den ELTIF „Klimavest“ hat Commerz Real den Solarpark Amance im Osten Frankreichs in Betrieb genommen. Der Bau des Photovoltaikparks ist im September planmäßig fertiggestellt worden, und er speist nun Strom aus Sonnenenergie ins französische Netz ein. Die 47-Megawatt-Peak-Anlage auf einer Fläche von 42 Hektar kann rechnerisch den durchschnittlichen Energieverbrauch von rund 11.000 Haushalten abdecken. Der „Klimavest“ hatte den Photovoltaik-Park im März 2025 als baureifes Projekt vom Erneuerbare-Energien-Unternehmen BayWa r.e. France SAS, einer Tochter der **BayWa AG**, erworben.

Deutsche Bank

ELTIF mit Partners Group

Die **Deutsche Bank** bringt mit **DWS** und **Partners Group** einen Privatmarkt-Fonds auf den Markt. Das Evergreen-Produkt will als offene Struktur Anlegern Zugang zu Private Equity, Private Credit, Infrastruktur und Immobilien ermöglichen. Der neue Fonds wird nach der Eltif-2.0-Verordnung aufgelegt und richtet sich ausschließlich an qualifizierte Privatkunden der Deutschen Bank im europäischen Wirtschaftsraum und der Schweiz. Die Mindestanlage beträgt 10.000 Euro, bei einem Gesamtvermögen von 200.000 Euro pro Anleger und positioniert das Angebot damit oberhalb von Kleinanlegern.

German American Realty

Wohnungen für die Mittelschicht

Der in Köln, New York und Fort Lauderdale ansässige Fonds- und Investmentmanager **German American Realty** hat gemeinsam mit seinem Partner **Kairoi Residential** eine weitere Apartmentanlage in Texas erworben. Die Mietwohnanlage „The Jax“ umfasst 322 Einheiten und befindet sich im Nordwesten San Antonios, nahe der wichtigsten Geschäftszentren der Stadt. Der Kaufpreis lag deutlich unter Wiederherstellungskosten. Die Anlage verfügt über Apartments mit einer durchschnittlichen Fläche von 94 qm und richtet sich insbesondere an Familien der lokalen Mittelschicht, die den Nordwesten von San Antonio maßgeblich prägt.

Hines

Wohnquartier erworben

Hines hat das Wohnquartier Marienhöfe in Berlin-Tempelhof über ein Forward Fundings für seinen „Hines European Core Fund“ erworben. Verkäuferin ist die **RS Immobilien GmbH & Co. KG**, ein Unternehmen der Eigentümerfamilie **Semer**. Das Wohnquartier ist Teil einer größeren, gemischt genutzten Quartierentwicklung auf dem Gelände des ehemaligen Mariendorfer Güterbahnhofs mit zukünftig zwölf hauptsächlich wohnwirtschaftlich genutzte Gebäude. Die Gesamtmietfläche beträgt 85.000 Quadratmeter. Geplant sind rund 880 Ein- bis Fünf-Zimmerwohnungen zur Miete. Etwa 30 Prozent davon sollen sozial geförderter Wohnraum sein.

Habona Invest Gruppe

Off-Market-Deals

Die **Habona Invest Gruppe** hat im bisherigen Jahresverlauf 2025 bereits 28 Nahversorgungsimmobilen mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 155 Millionen Euro gekauft. Gut 86 Prozent dieses Volumens entfielen auf Off-Market-Transaktionen. Die Objekte stellen jeweils etablierte Nahversorger in ihren Einzugsgebieten dar und sind ein wichtiger Bestandteil der wohnortnahen Versorgungsinfrastruktur. Mit den Transaktionen ist das von Habona Invest gemanagte Nahversorgungsportfolio auf 228 Objekte gewachsen.

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 Lortz (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

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

**Pegasus Capital Partners
GmbH**

Real I.S. AG

**TSO – The Simpson
Organization**

**US Treuhand Verwaltungsge-
sellschaft mbH**

Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

Kürzlich, da war ich wieder mal total verwirrt. Finde ich die besten Schweineschnitzel jetzt in der Frischetheke oder, in Kunststoff verpackt, im verglasten Kühlschrank des Supermarktes? Eigentlich hätte mir die Lesefähigkeit helfen können. „Vegan“, stand fett geschrieben auf der Verpackung, und „Auf Basis von Weizenprotein“. Auch der Hinweis „86 Prozent recyceltes Plastik“ hätte mich auf die richtige Spur der Tierschützer und Echtfleisch-Verächter führen können. Aber dort stand eben auch das verwirrende Wort „Schnitzel“. Und so griff ich nach der Variante, die sich letztlich als fleischlos herausstellte und biss nach dem Erhitzen in ein Nahrungsmittel von ungewöhnlicher Konsistenz und mir fremdem Geschmack.

Und weil sich das fleischlose Missverständnis nicht auf Schnitzel beschränkt, sondern auch bei Weißwürsten, Wienern und Hamburgern lauert, muss ich schon fast vermuten, dass mich der tiefe Staat zum Vegetarismus zwingen will. Oder sogar plant, mich zum Veganer umzupolen. Wo ist ein **Markus Söder**, wenn man ihn mal braucht, habe ich gefleht, als ich mir die Sojafasern aus den Zähnen pulte.

Und meine Gebete wurden erhört. Jetzt nicht vom bayerischen Ministerpräsidenten aus der fränkischen Bratwurst-Metropole, sondern von den EU-Vertretern der Europäischen Volkspartei. Sie haben im Sinne der wehrlosen Verbraucher gefordert, dass Begriffe wie „Schnitzel“, „Wurst“, „Steak“ und „Burger“ nur noch für fleischliche Produkte reserviert sind. Und nicht mehr für plumpe Fälschungen aus pflanzlichen Proteinen.

Eine Möhre ist keine Bratwurst, selbst wenn die Form einen verwirren könnte. Ein Mohnbrötchen macht noch keine Frikadelle, und ist der Schweinebraten aus Stinkfrucht wirklich nur von einfältigen Individuen nicht vom Original zu unterscheiden? Da müssen wir eingreifen, haben sich die Sprachpolizisten aus der EU gedacht. Und diejenigen schützen, die Probleme haben beim täglichen



Auch ein vegetarischer Metzger kann sehr wohl Burger aus Fleisch machen, oder was?

Einkauf. Meint auch der Kanzler. „Eine Wurst ist eine Wurst. Wurst ist nicht vegan“, sagte **Friedrich Merz** im Interview mit **Caren Miosga**.

Ist doch auch wirklich fragwürdig, wie sich die Tofu-Terroristen mit Vokabeln aus der Metzgerei schmücken. Warum muss es ein Grünkern-Burger sein, wo es sich doch nur um einen schnöden Dinkel-Klumpen handelt? Wieso pressen sie Bohnenmüß in Wurstform statt die Masse aus dem Glas zu löffeln? Wollen sie sich selbst betrügen? Und haben dabei nicht an die Kollateralschäden gedacht? An all die Liebhaber deftiger Speisen auf Nutztierbasis, die nur zu leicht auf die falschen Schnitzel hereinfallen?

Das hat nun ein Ende, und ich hoffe, dass sie in Brüssel nur das erste Kapitel im Buch der Sprachpantscherei aufgeschlagen haben. Was ist mit den Kirschtomaten? Steinfrucht oder Paradiesapfel, wie die Österreicher die Ketchup-Grundlage nennen. Und damit für die nächste Verwirrung sorgen. Ein Apfel hängt am Baum und schmeckt nach **Berentzen**, oder?

Schlangengurke. Phallusförmiger Salatbestandteil oder grünes, gliederloses Reptil? Die Missverständnisse sind Legion. Ein Weizen bestellen manche im Bräustüberl und verlassen sich darauf, keine Körner, sondern Bier zu bekommen. Im Singular läuft das Korn klar ins Pinnchen und hat nichts mehr damit zu tun, wie es in der Ähre gewachsen ist.

All das muss sich die Volkspartei vornehmen, finde ich. Klar und wahr müssen die Begriffe im Alltag sein. Und jetzt frag mich nicht nach dem Sondervermögen. ■