

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 492 | 44. KW | 31.10.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Hahn-Gruppe verlässt sich auf REWE als Mieter	2
Auf ein Wort: Thomas Beyerle über den ELTIF und einen nötigen Zweitmarkt	5
INTREAL-Umfrage: Infrastruktur und Immobilien im Investoren-Fokus	6
Aktuelle Entwürfe: Zwei Gesetze zur Stabilisierung der deutschen Fondsmärkte	9
Kingstone-Befragung: Kaum Diversifikation bei vielen Family Offices	12
Personalien	13
Highstreet-Report: Starbucks und Nordsee locken in die Innenstädte	14
Neue Wohnformen: Service-Apartments gefragt	15
Büromärkte: Zentrale Lage hilft bei zunehmendem Wettbewerb um Talente	16
Buch-Vorstellung: Prof. Günter Vornholz analysiert Wohnungsmärkte	18
Scope-Rating: Schlechtes Zeugnis für Trumps USA	18
Impressum	20
Das Letzte	20

Meiner Meinung nach...

Die Erkenntnisse diese Ausgabe lesen sich etwas widersprüchlich. So zeigen institutionelle Investoren in einer Umfrage der Service-KVG **INTREAL** kaum noch Interesse an Büro-Immobilien. Statt dessen wollen sie lieber in Pflegeimmobilien investieren - als würde es keine Insolvenzen von Betreibern geben.

Wie passt dazu das Ergebnis einer Analyse von **Cushman & Wakefield**, die den zunehmenden Wettbewerb um Talente betont und der damit verbundenen Priorisierung der „Rückkehr ins Büro“? Zumal es sich dabei um einen internationalen Trend handelt. In Manhattan zum Beispiel haben Unternehmen im ersten Halbjahr 2025 so viel Büroflächen angemietet wie seit rund zehn Jahren nicht mehr.

Das wird sich auf die Investmentpreise auswirken. Smart daher, wer frühzeitig gekauft hat. **US Treuhand** zum Beispiel hat für seinen kürzlich geschlossenen AIF zwei Büroimmobilien günstig erworben. Das Angebot kam offenbar an. Deutsche Anleger beteiligten sich mit 92 Millionen Dollar. Ein Nachfolger ist bereits in Planung. Platziert hat auch **BVT** seinen US-Fonds mit Investitionen in den Wohnungsbau. Hier ist ein neuer AIF bereits am Start.

Eine Rendite, die nicht in Prozent zu messen ist, versprechen sich die Finanzierer einer ganz besonderen Immobilie in Washington D.C. Die Zeitung Washington Post hat aufgelistet, welche Unternehmen und Privatpersonen sich am Bau des 9.000 Quadratmeter großen Ballsaals am Weißen Haus beteiligen. Darunter sind die üblichen Verdächtigen wie **Amazon, Apple, Microsoft, Comcast, Google, Meta, Microsoft** und **Palantir**. **T-Mobile**, ebenfalls aufgelistet, betont, dass das Unternehmen für den Trust gespendet hat, der Amerikas 250. Jubiläum organisiert, aber keine Rolle spielt in denjenigen Fonds, die sich mit dem Bau des Ballroom befassen.

Wer weiß. Vielleicht spendet T-Mobile ja dann den Siegerpokal der UFC-Kämpfer, die sich zum Jubiläum auf dem Rasen des White House vor 20.000 Zuschauern verkloppen.

Vorab schon mal eine Information: Am 6. März 2026 erscheint die Nummer 500 des Fondsbriefs. Unglaublich, oder? 500! Wenn Sie Ihre Wertschätzung mit einer besonderen Anzeige ausdrücken möchten, freuen wir uns sehr.

Viel Spaß beim Lesen!



BVT

Wohnungs-AIF „Residential 21“ setzt US-Reihe fort

BVT hat den Vertrieb des Publikums-AIF „BVT Residential USA 21“ gestartet. Der von der KVG **Derigo** verwaltete Fonds setzt die Serie fort und plant Investitionen in mindestens zwei Class-A-Apartmentanlagen an der US-Ostküste. Erste Projekte werden bereits geprüft. Gemäß Einstufung nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung werden dabei ökologische und soziale Kriterien berücksichtigt. Gemeinsam mit erfahrenen US-Projektpartnern investiert der Fonds in geeignete Grundstücke, errichtet darauf hochwertige Apartmentanlagen, vermietet sie und veräußern sie anschließend als Gesamtobjekt. Anleger profitieren dadurch deutlich früher von der Wertschöpfungskette einer Immobilie im Vergleich zu Investitionen in Bestandsobjekte. Ein Verkauf ist jeweils rund drei bis vier Jahre nach Baubeginn vorgesehen. Zeichner beteiligen sich mit mindestens 30.000 Dollar. Die Laufzeit reicht bis Ende 2031.

Wenige Tage zuvor hat BVT den Vorgängerfonds, den Publikums-AIF „BVT Residential USA 19“, geschlossen. In einem herausfordernden Marktumfeld konnte das Unternehmen aus München wie geplant 40 Millionen Dollar Eigenkapital platzieren. Der Fonds hat sich bereits während der Platzierungsphase an zwei Projektentwicklungsgesellschaften bei Orlando bzw. Washington D.C. beteiligt und ist damit voll investiert.



Fonds-Check

Jahresendspurt mit REWE

Supermarkt-Kette untervermietet Flächen im aktuellen AIF der Hahn-Gruppe

In der vergangenen Ausgabe habe ich über die Nische in der Nische gesprochen, und wie erfolgreich der Fokus auf ein eingegrenztes Thema sein kann. Die Rede ist von Lebensmittel- und Fachmärkten. In diesem Jahr haben die darauf spezialisierten Emittenten bereits mehrere AIF platziert, und bis Jahresende gehen noch mindestens drei weitere Angebote an den Start. Zwei davon stammen von der Hahn-Gruppe. Hier geht es um den „Hahn-Pluswertfonds 183“.

Objekt: Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 20.000 Euro plus fünf Prozent Agio an einem Fachmarktzentrum in Dietz bei Limburg an der Lahn. Hahn hat die Immobilie mit rund 15.000 Quadratmetern Mietfläche auf einem 31.000 Quadratmeter großen Grundstück zum Preis von knapp 25 Millionen Euro gekauft – bei einer Jahresmiete von 1,667 Millionen Euro ein Faktor von 15. Das ist vergleichsweise günstig. Vor drei, vier Jahren kosteten solche Objekte noch mindestens fünf Jahresmieten mehr. Das Objekt um-

fasst vier Gebäude aus den Jahren 1983 bis 1989.

Markt: Bei einem Minus im gesamten Transaktionsvolumen, erzielten Investments in Einzelhandelsimmobilien im ersten Halbjahr 2025 ein Volumen von 2,9 Milliarden Euro. Mit einem Anteil von 19 Prozent am Gesamtvolumen belegen Einzelhandelsimmobilien nach aktuellen Zahlen von **Jones Lang LaSalle** Platz damit eins auf dem deutschen Gewerbeimmobilien-Investmentmarkt.

Die **Hahn-Gruppe** hat sich auf großflächigen Einzelhandel spezialisiert. Aus gutem Grund: Mit dem Ziel, den Kaufkraftabflüssen aus den Innenstädten entgegenzuwirken, ist der Neubau von großflächigen Einzelhandelsimmobilien mit einer Verkaufsfläche von mehr als 800 Quadratmetern außerhalb innerstädtischer Kerngebiete in Deutschland gesetzlich reglementiert und auf ausgewiesene Sondergebiete beschränkt. Die restriktive Genehmigungspraxis der Städte und Gemeinden stellt somit einen Wettbewerbsschutz für existieren-

de Standorte dar. Sollte ein Nutzer ausziehen, ist die Lage für andere Händler interessant.

Standort: Der Fachmarkt befindet sich in der Stadt Diez, einem Ort mit 11.400 Einwohnern. Der Standort verfügt über ein Einzugsgebiet von rund 45.000 Einwohnern mit einer einzelhandelsrelevanten Kaufkraft von rund 329 Millionen Euro, was einem Kaufkraftindex von 98 entspricht. Das Einzugsgebiet weist damit ein leicht unterdurchschnittliches Basispotenzial im Bereich der einzelhandelsrelevanten Kaufkraft auf. Das dürfte bei einem Lebensmittelhändler jedoch eine untergeordnete Rolle spielen.

Mieter: REWE hat das gesamte Objekt gemietet und nutzt rund 6.000 Quadratmeter selbst. Zu den Untermietern zählen unter anderem ein Tierfuttermarkt, ein Baumarkt, ein Getränkehandel und ein Schuhmarkt. REWE beschäftigt in Deutschland mehr als 170.000 Mitarbeiter und erzielte 2023 einen Gesamtumsatz von rund 92 Milliarden Euro. Der Mietvertrag läuft bis Ende 2042. Die Indexierung liegt bei zwei Prozent. Das ist eine realistische Einschätzung der kommenden Inflationsrate, die sich am Durchschnitt der vergangenen 20 Jahre orientiert.

Kalkulation: Das Fondsvolumen ohne Agio endet bei 30,5 Millionen Euro, wobei Anleger rund 19,5 Millionen Euro Eigenkapital einzahlen. Das Fremddarlehen der **Kreissparkasse Weilburg** ist elf Millionen Euro schwer, was eine FK-Quote von 35 Prozent bedeutet. Es verzinst sich bis Ende 2035 zu effektiv 3,73 Prozent. Die Tilgung beginnt bei 1,5 Prozent. Bei den Anschlusszinsen rechnet die Hahn Gruppe mit vier Prozent. Die Restverschuldung liegt gemäß der Prognose dann bei den fünf-fachen Jahreseinnahmen.

Gewinn-Szenario: Sind alle Kosten, Gebühren und Zinsen beglichen, bleiben Anlegern Ausschüttungen in Höhe von 4,75 Prozent. Bis zum Ende der geplanten Laufzeit 2039 solle sich der Rückfluss auf 170 Prozent bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital ohne Agio summieren. Das wäre ein Vermögenszuwachs von 4,4 Prozent vor Steuern. Beim Verkauf rechnet Hahn erneut mit dem 15-fachen der Jahresmiete, die bis dahin kalkuliert um rund 22 Prozent gestiegen sein wird.

Kosten: Die Initialkosten zu Beginn der Beteiligung kommen auf rund 13,4 Prozent der Gesamtinvestition oder 20,5 Prozent des Eigenkapitals. Jährlich fallen



„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

ILG

Zweiter Fonds 2025

ILG hat den Vertrieb seines zweiten Supermarktfonds in diesem Jahr gestartet. Der „ILG Fonds Nr. 45“ investiert in ein Portfolio mit drei Nahversorgungsimmobiliën in Hallstadt bei Bamberg in Bayern, Nienburg und Celle in Niedersachsen. Die Mietverträge laufen im gewichteten Schnitt rund elfeinhalb Jahre. Hauptmieter sind in Hallstadt **Edeka** und **DM Drogerie**, in Nienburg **Aldi Nord** und **Rossmann** und in Celle **Penny**. Die Ausschüttungen liegen bei 4,75 Prozent p.a. und monatlicher Zahlung. Tickets ab 20.000

bis zu 2,1 Prozent des Net Asset Value für die Verwaltung des AIF an.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Eventuelle Verkaufsgewinne nach zehn Jahren sind steuerfrei.

Anbieter: Seit 1982 hat die Hahn Gruppe bis zum Stichtag 31.12.2023 stattliche 190 Immobilien-Investmentvermögen mit einem Volumen von vier Milliarden Euro aufgelegt. Dabei handelt es sich um 160 Publikumsfonds, 28 Private Placements und zwei 6b-Fonds. Zeichner bereits liquidierter Fonds haben im Schnitt einen Vermögenszuwachs von 5,4 Prozent nach Steuern erzielt.

Meiner Meinung nach... Bereits der zweite Publikums-AIF der Hahn Gruppe mit einer großflächigen Einzelhandelsimmobilie in diesem Jahr. Damit ist der Anbieter auf dem Weg zum besten

Eigenkapital-Umsatz der Unternehmens-Historie, die immerhin mehr als 40 Jahre umfasst. Anleger beteiligen sich an einem Fachmarkt mit REWE als Mieter. Der Lebensmittelhändler nutzt den Großteil der Fläche selbst und hat den Rest untervermietet. Der Preis erscheint angemessen, die Kalkulation nachvollziehbar. Parallel vertriebt Hahn einen 6b-Fonds für Zeichner mit Steuer-Themen. Den schauen wir uns in Kürze an.

P.S. Publikums-AIF mit Nahversorgern treffen den Nerv der privaten Anleger. Auch Anbieter **ILG** hat den Vertrieb seines zweiten Fonds in diesem Jahr gestartet (siehe links). Dieses Angebot checken wir ebenfalls in einer der kommenden Ausgaben. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

VOLLPLATZIERT

UST XXVI

Wir danken unseren Partnerinnen und Partnern

www.ustreuhand.de

Auf ein Wort

ELTIF wird nur über Zweitmarkt zum Erfolg

Thomas Beyerle: Exit-Strategien erhöhen die Attraktivität und können die Preisfindung verbessern

Das Ratinghaus Scope ist sehr optimistisch, was die Entwicklung bei den European Long Term Investment Fund (ELTIF) betrifft. Werden sie den Alternative Investment Fonds (AIF) irgendwann ablösen, oder gibt es ein friedliches Miteinander? Diese Meinung hat der Immobilien-Experte Professor Thomas Beyerle dazu.

Der Fondsbrief: Scope sieht den Knoten bei den ELTIF grundsätzlich geplatzt. Deckt sich das mit Ihrer Einschätzung?

Thomas Beyerle: Die Einschätzung ist grundsätzlich nachvollziehbar. Die letzte Reform der ELTIF-Verordnung (ELTIF 2.0) hat wesentliche Hürden beseitigt, insbesondere hinsichtlich der Zugangsmöglichkeiten für Privatanleger und der Flexibilität bei der Asset-Allokation. Zumindest deuten erste Marktdaten auf ein gestiegenes Interesse hin.

Welche Faktoren haben das Wachstum bisher begünstigt oder behindert?

Begünstigt sicherlich durch die bereits angesprochenen Regulatorische Anpassungen (also ELTIF 2.0), die Nachfrage nach alternativen Investments grundsätzlich und natürlich das „Niedrigzinsumfeld“ – wenngleich ich aktuell eher von stabilem Zinsniveau sprechen würde im Sinne von „Planbarkeit“. Behindernd weiterhin sind die immer noch komplexe Strukturierung und die eingeschränkte Liquidität. Was ich ferner vermisste, ist ein „Marketingboost“, also die mangelnde Bekanntheit bei Vertriebspartnern und natürlich bei den Anlegern

Was könnte die Attraktivität der ELTIF für private und professionelle Investoren steigern?

Grundsätzlich muss das Produkt gekauft und nicht verkauft werden, das heißt dann eine vereinfachte Produktstruktur, transparentere Kostenmodelle, ggf. auch die Erweiterung des Aktionsradius zu weiteren immobilien-nahen Assetklassen, wie Infrastruktur oder Private Equity. Nötig ist außerdem der weitere Ausbau und damit eine breitere Etablierung eines funktionierenden Zweitmarkts.

Die meisten ELTIF sind offen konzipiert. Ist das nicht nur eine scheinbare Lösung des Liquiditäts-Problems? Ähnlich wie bei den offenen Immobilienfonds?

Grundsätzlich ja, zumal die Offenheit Liquidität suggeriert, die bei langfristigen Assets de facto nicht gegeben

ist. Ohne einen funktionierenden Zweitmarkt oder Rücknahmegarantien bleibt das Liquiditätsrisiko weiter bestehen. Die Struktur muss daher mit klaren Rücknahmebedingungen und Liquiditätsmanagement versehen sein.

Wie ist zu erklären, dass die ELTIF in der Regel in Infrastruktur und Private Equity investieren, nicht aber in Immobilien?



Professor Thomas Beyerle

Die regulatorischen Anforderungen und die langfristige Kapitalbindung passen gut zu Infrastruktur und Private Equity. Immobilieninvestments unterliegen zusätzlichen Bewertungs- und Liquiditätsrisiken, die im ELTIF-Rahmen bislang kaum adressiert wurden. Zudem existieren für Immobilien bereits etablierte Vehikel wie offene und geschlossene Immobilien-(Spezial)fonds.

Wie können die Emittenten Banken und Sparkassen als Vertriebspartner gewinnen?

Klassiker wären: Schulung und Aufklärung über ELTIF-Strukturen und darauf aufbauend die Integration in bestehende Beratungsprozesse. Produktpositionierung, d.h. die Entwicklung von retail-fähigen Produkten mit klarer Risikostruktur und natürlich die Incentivierung über Vertriebsprovisionen und ggf. Co-Investments.

Wie entscheidend ist ein geregelter Zweitmarkt für ELTIF, um das Geschäft anzukurbeln?

Er ist definitiv als essenziell zu betrachten, einmal um die Liquiditätsproblematik zu entschärfen und zum anderen um das Vertrauen der Anleger in das Produkt zu stärken. Er ermöglicht Exit-Strategien, erhöht die Attraktivität für Retail-Investoren und kann die Preisfindung verbessern. ■

Wohnen und Logistik liegen weit vorne

INTREAL-Umfrage: Institutionelle finden Gesundheitsimmobilien erstmals attraktiver als Bürogebäude

Das Interesse institutioneller Investoren am Thema Infrastruktur nimmt deutlich zu, während Immobilien weiterhin eine wichtige Assetklasse für die institutionelle Kapitalanlage in Fonds bleiben. Bei der Auswahl von Investments sind Sicherheit und Nachhaltigkeit wesentliche Kriterien.

Dies sind zentrale Ergebnisse der diesjährigen Investorenfrage der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (**INTREAL**), an der sich 71 Unternehmen beteiligt haben. Befragt wurden Sparkassen, Banken, Versicherungen, Versorgungswerke, Stiftungen und Family Offices.

Der weitaus überwiegende Teil der Befragten (96 Prozent) gab an, entweder bereits in Real-Asset-Fonds investiert zu haben bzw. dies für 2026 zu beabsichtigen. Der größte Teil davon (48 Prozent) investiert dabei sowohl in Immobilien als auch in Infrastruktur, während sich 45 Prozent ausschließlich auf Immobilien und drei Prozent ausschließlich auf Infrastruktur fokussieren. Lediglich vier Prozent der Be-

fragten gaben an, gar nicht in Real Assets-Fonds zu investieren. Unter den verschiedenen Immobilien-Nutzungsarten werden Wohnen (57 Prozent) und Logistik (54 Prozent) von den meisten Befragten favorisiert, danach folgen Einzelhandel (Nahversorger) mit 36 Prozent und Sozial- bzw. Healthcare-Immobilien mit 19 Prozent. Damit lagen die Gesundheitsimmobilien erstmals deutlich vor Büroimmobilien, in die nur noch sieben Prozent der Befragten investieren wollen.

Geografisch liegt der Fokus klar auf Deutschland (67 Prozent) und Europa (63 Prozent); deutlich rückläufig ist das Interesse an den USA. Eine weitaus überwiegende Mehrheit von 91 Prozent der Befragten legt Wert auf eine Klassifizierung als ESG-konformer Artikel-8-Fonds, wogegen für jeweils 20 Prozent auch Artikel-6- bzw. Artikel-9-Fonds infrage kommen. Bezüglich der Risikoaffinität ist eine deutlich zunehmende Sicherheitsorientierung zu beobachten. Rund 56 Prozent planen vor allem Core-Investments, für 33 Prozent kommen insbesondere Core-plus-



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


PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

US Treuhand

Fonds XXVI platziert

US Treuhand hat seinen aktuellen Immobilienfonds platziert. Private Anleger beteiligen sich an zwei Bürogebäuden, die US-Treuhand-Chef **Lothar Estein** günstig eingekauft hat. Zweites Objekt nach der Immobilie „Three Ravinia“ in Atlanta ist der „Ballantyne Tower“ in Charlotte, North Carolina. Drei Mieter teilen sich 21.000 Quadratmeter Fläche auf, wobei **Dentsply Sirona** knapp zwei Drittel nutzt. Geht die Kalkulation auf, verdoppeln Zeichner ihren Einsatz innerhalb der Halte-dauer von acht Jahren.

Investments infrage. Dies geht mit einer moderaten Renditeerwartung einher: 40 Prozent der Befragten rechnen mit anfänglichen Ausschüttungsrenditen zwischen 3,5 und 4,0 Prozent p. a., für weitere 26 Prozent sollte die Rendite zwischen 4,0 und 4,5 Prozent liegen. Rund 19 Prozent erwarten 4,6 bis 5,0 Prozent.

Mit 52 Prozent plant rund die Hälfte der Umfrageteilnehmer, ihre Allokation in dieses Segment 2026 auszuweiten, während sie bei 48 Prozent konstant bleiben soll. Eine Reduzierung ist in keinem Fall vorgesehen. **Markus Schmidt**, Leiter Geschäftsfeldentwicklung Infrastruktur der **INTREAL**: „Nachdem Immobilien heute aus den Portfolios institutioneller Investoren nicht mehr wegzudenken sind, befindet sich die Assetklasse Infrastruktur offensichtlich auf dem besten Weg zu einer ähnlichen Bedeutung.“

Unter den Investoren sind insbesondere Anbieter von Lebens- oder Rentenversicherungen, die in der Lage sein müssen, aus den erwirtschafteten Renditen die Ansprüche ihrer Versicherten zu erfüllen, aber auch Family Offices und Stiftungen, die langfristige Anlagehorizonte und eine ausgeprägte Sicherheitsorientierung haben. Für diese Zielgruppen sind Infrastrukturinvestments wegen ihrer in der Regel gut kalkulierbaren und stabilen Cashflows attraktiv.

Hinsichtlich der verschiedenen Subassetklassen im Infrastruktur-Segment sind für zwei Drittel der Befragten Erneuerbare Energien am attraktivsten, gefolgt von Kommunikationsinfrastruktur mit 59 Prozent. Bezüglich der infrage kommenden Zielregionen stehen Europa (94 Prozent) und hier insbesondere Deutschland (45 Prozent) an erster Stelle. ■

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.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

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

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

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

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

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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

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

² Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)
Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Von Christian Conreder, Rechtsanwalt und Partner Rödl & Partner

Neue Gesetze stabilisieren Fondsmärkte

Fondsrisikobegrenzung und Standortförderung: Experte analysiert die aktuellen Entwürfe

In den vergangenen Monaten hat das Bundesministerium der Finanzen zwei neue Referentenentwürfe veröffentlicht, die in der Investmentbranche auf großes Interesse stoßen: Das Fondsrisikobegrenzungsgesetz (FoRG) und das Standortförderungsgesetz (StoFöG). Ziel beider Vorhaben ist es, den Fondsmarkt stabiler und transparenter zu gestalten, die Risiken für Privatanleger zu reduzieren und deren Interessen besser zu schützen.

Doch wie sollen diese Ziele umgesetzt werden?

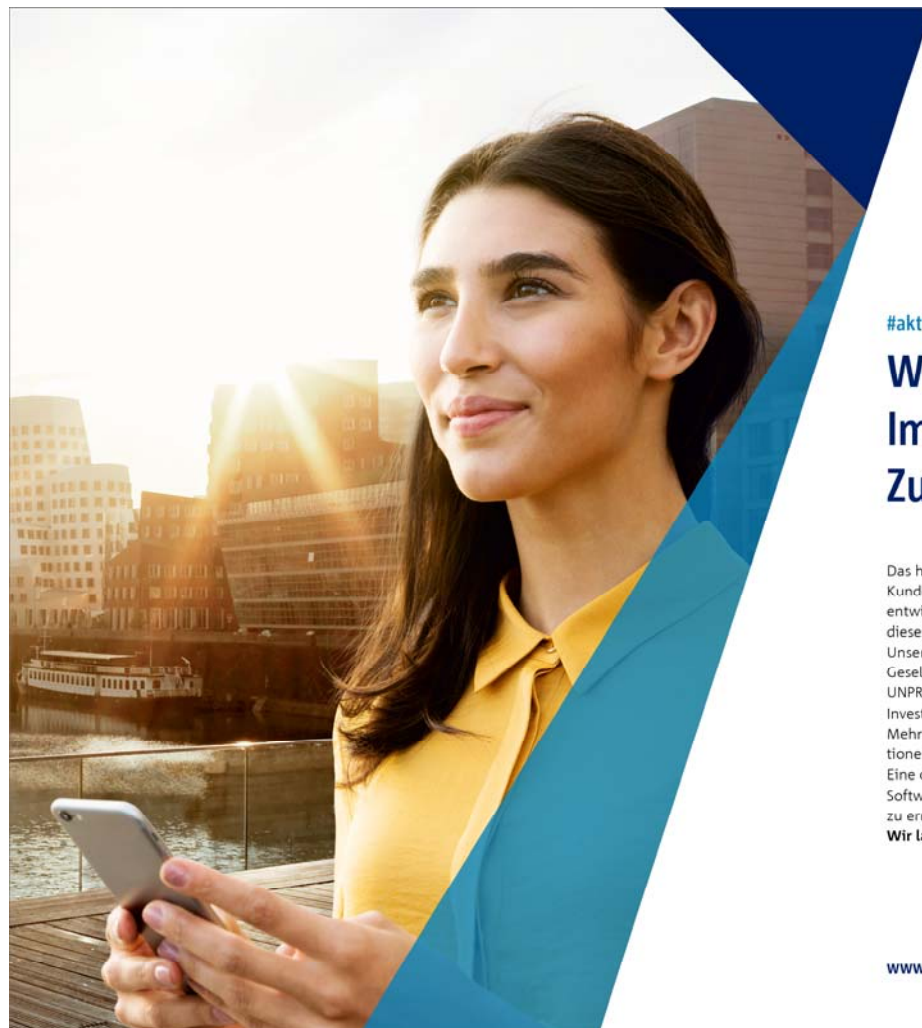
Das Fondsrisikobegrenzungsgesetz:

Der Referentenentwurf für das Fondsrisikobegrenzungsgesetz wurde im August 2025 durch das Finanzministerium veröffentlicht. Er ersetzt im Wesentlichen die Inhalte des bisherigen Entwurfs eines Fondsmarktstärkungsgesetzes (FoMaStG), der infolge

der Auflösung der Regierungskoalition nicht mehr verabschiedet werden konnte.

Der Entwurf wird erstmals die Möglichkeit eröffnen, geschlossene Publikumsfonds auch in Form eines Sondervermögens aufzulegen. Bisher stand die Sondervermögens-Struktur lediglich Spezial-AIFs zur Verfügung und war damit institutionellen Investoren vorbehalten. Mit dem FoRG können nun also auch Privatanleger diese Struktur nutzen. Dies eröffnet einen breiteren Zugang zum deutschen Fondsmarkt.

Unter der Neuschaffung des Absatz 4a des § 27 KAGB sollen die Berichtspflichten und internen Governance-Anforderungen für Service-KVGs, die Fonds auf Drittinitiative verwalten, ausgeweitet werden. Die jeweilige KVG hat zukünftig Strategien und Maßnahmen darzulegen, wie sie beabsichtigt auftretende Interessenskonflikte in Bezug auf Fondsinitiatoren



#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 

Patrizia

Kredit für Biomethan

Patrizia hat über sein Portfoliounternehmen **Renergia S.p.A.** eine vorrangige Fremdfinanzierung in Höhe von mehr als 70 Millionen Euro von **UniCredit** erhalten, um die nächste Wachstumsphase im italienischen Energiemarkt für Biomethan und Bio-LNG voranzutreiben. Die Transaktion schafft eine Kapitalstruktur für die Umstellung bestehender Biogasanlagen auf Biomethanproduktion. Nach Umsetzung wird Renergia jährlich aus rund 230.000 Tonnen landwirtschaftlichen und Bioabfällen bis zu 130 GWh Biomethan produzieren.

ren zu handhaben und beizulegen. Zweck der Transparenzaufgaben und Ausweispflichten sind die verbesserte Kontrolle von Fondsaktivitäten sowie die Garantie der Anlegerinteressen.

Inhaltliche Vorgaben in § 30a KAGB-E fordern ab sofort, dass offene Fonds mindestens zwei geeignete Liquiditätsmanagementinstrumente auswählen und implementieren müssen. Die ausgewählten Instrumente müssen zu Anlagestrategie, Liquiditätsprofil und Rücknahmepolitik des Investmentvermögens passen und mittels detaillierter Strategien und Verfahren zum Einsatz kommen. Dabei ist festzuhalten, dass für jedes verwaltete Immobilien-Sondervermögen nur noch ein weiteres geeignetes Liquiditätsmanagementinstrument ausgewählt werden muss. Hintergrund ist der neugefasste § 255 Abs. 5 KAGB-E wonach mit Einhaltung der Voraussetzungen von § 257 Absatz

1 KAGB die Anforderungen des § 30a Absatz 1 dahingehend als erfüllt gelten, dass die Kapitalverwaltungsgesellschaft mit dem Liquiditätsmanagementinstrument der Verlängerung der Rückgabefrist bereits ein geeignetes Liquiditätsmanagementinstrument ausgewählt hat.

Was das Liquiditätsmanagement betrifft, erhalten KVGs im Sinne des § 98 Abs. 1a KAGB-E flexiblere Möglichkeiten bei der Bestimmung von Rückgabefristen in offenen Publikumsfonds. Diese müssen lediglich dem selbstgewählten Instrument zum Liquiditätsmanagement der KVG entsprechen.

Ein Kernelement der Änderungen findet sich bei den Regulierungen zur Kreditvergabe, die künftig für alle Arten von Spezial-AIF und geschlossene Publikum-AIF erlaubt ist – teilweise mit bestimmten Vorgaben versehen. In der

Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft



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

Und das seit über 25 Jahren.

Neuregelung vorgesehen ist unter anderem die Kreditvergabe durch geschlossene Publikums-AIF, die bisher nur Gesellschafterdarlehen vergeben durften. Allerdings erfolgt in § 261 Abs. 1 Nr. 10 KAGB-E die Einschränkung, dass maximal 50 Prozent des Kapitals des AIF für die Kreditvergabe aufgewendet werden dürfen. Dies unterstreicht das Interesse, den durchschnittlichen Privatanleger vor Risiken zu schützen. Zusätzlich soll es sonstigen Investmentvermögen erlaubt werden, Kredite für bis zu 30 Prozent des Wertes des Fonds zu vergeben. Bislang war sonstigen Investmentvermögen nur der Erwerb von unverbrieften Darlehensforderungen erlaubt. Begründet wird dies damit, dass in der Darlehensvergabe gegenüber dem Erwerb einer bestehenden Darlehensforderung kein zusätzliches Risiko zu sehen ist.

Ebenfalls erwähnenswert ist, dass Anbieter geschlossener Fonds künftig einen erleichterten Zugang zur Strukturierung von Bürgerbeteiligungen im Bereich der erneuerbaren Energien erhalten sollen, indem die Anforderung der Risikomischung für diese Beteiligungsstrukturen aufgehoben wird.

Abschließend ist zu erwähnen, dass im Rahmen des FoRG keine wortgetreue Angleichung an die AIFMD II-Richtlinie erfolgt, sondern die unionsrechtlichen Vorgaben in einzelnen Bereichen leicht abgewandelt und durch nationale Schwerpunkte ergänzt werden.

Das Standortförderungsgesetz:

Parallel zum Fondsrisikobegrenzungs-gesetz treibt das Bundesfinanzministerium mit dem Standortförderungsgesetz ein weiteres zentrales Reformvorhaben voran. Die im Entwurf enthaltenen Regelungen entsprechen in weiten Teilen den Inhalten des Zweiten Zukunftsfinanzierungsgesetzes (ZuFinG II), welches in der vergangenen Legislaturperiode nicht mehr umgesetzt wurde. Auch der Entwurf des StoFöG sieht weitreichende gesetzliche Neuerungen vor.

Fundament des Regierungsentwurfs bilden hierbei Erneuerbare Energien (EE) und ihre Nutzbar-machung. Ziel ist es, Investitionen in diesen Sektor zu erleichtern und damit einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende zu leisten. Dafür erhält der Rechtsrahmen zahlreiche neue Gesetzesdefinitionen, vor allem im Bereich der EE-Infrastruktur. So wird insbesondere der aufsichts- und steuerrechtlicher Rahmen für Investitionen in Erneuerbare-Energien-Anlagen durch Immobilien- und Infrastrukturfonds geschaffen. Inhaltlich ist weiter geplant, dass REITs (Real Estate Investment Trusts) mehr Möglichkeiten zur Investition in EE-Anlagen erhalten. Damit soll auch der Ausbau kritischer Infrastruktur – besonders durch privates Kapital – gefördert werden.

Zudem soll das InvStG angepasst werden, um ausländische Kapitalanlagen in nationale Start-Ups zu erhöhen. Diese sollen dadurch verbesserte Rahmenbedingungen erhalten, um wirtschaftlich schneller erfolgreich zu werden.

Ergänzend sieht der Entwurf auch einen Abbau administrativer Hürden vor, wie doppelten Meldepflichten bei Unternehmensbeteiligungen und eine Verschlankung aufsichtsrechtlicher Prozesse bei der BaFin. Das schafft mehr Flexibilität und Freiheit für Investoren und Unternehmen. Überflüssige nationale Vorschriften sollen gestrichen und zum Großteil mit den EU-Vorschriften zusammengeführt werden. Gemeinsam soll dies die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Standorts ausbauen, besonders im europäischen Vergleich.

Fazit:

Die vorgelegten Referentenentwürfe zum FoRG und StoFöG markieren einen richtungsweisenden und überfälligen Schritt zur Weiterentwicklung des regulatorischen Rahmens für Investmentvermögen. Beide Gesetzesinitiativen greifen ineinander und schaffen durch die Kombination von aufsichtsrechtlichen Präzisierungen und investitionsfördernden Maßnahmen neue Impulse für die Fondsbranche.

Besonders hervorzuheben ist die intendierte Etablierung eines belastbaren aufsichtsrechtlichen Fundaments für die Kreditvergabe durch Kapitalverwaltungsgesellschaften und die rechtssichere Ausgestaltung von Investitionen in Infrastruktur und Erneuerbare Energien. Die Einführung einer konsistenten und unionsrechtskonformen Begriffssystematik – insbesondere im Einklang mit der AIFM-Richtlinie und weiteren EU-Vorgaben – trägt zur Harmonisierung der Rechtsanwendung und zur Stärkung der Rechtssicherheit für Produktgeber und institutionelle Investoren bei.

Insgesamt stellen die Entwürfe einen substantiellen Beitrag zur Modernisierung des deutschen Fondsstandorts dar. Ob die geplanten Regelungen jedoch über die konzeptionelle Ebene hinaus auch praktische Impulse für die Marktteilnehmer setzen, und wie die BaFin die neuen Normen in der Aufsichtspraxis konkret anwenden wird, bleibt abzuwarten. Die weitere Gesetzgebungsentwicklung wird zeigen, welche Elemente Eingang in das finale Gesetz finden, und welche regulatorischen Wirkungen sich daraus mittel- bis langfristig entfalten. ■

Christian Conreder

Ökorenta

Fonds verlängert

Mehr als 4.500 Fondsanleger der ersten Stunde haben entschieden, ihre bereits lang laufenden New-Energy-Fonds von **Ökorenta** zu verlängern. Die Bestandsfonds „ÖKORENTA Neue Energien“ II bis VII aus den Jahren 2008-2013 wären zum 31.12.2025 ausgelaufen. Nun sollen sie weitere sieben Jahre fortgeführt werden. Eine zentrale Rolle spielen die Repoweringoptionen. Die neuen Anlagen können dabei das Dreifache und mehr der Leistung erbringen und bisherige Renditen erheblich steigern.

Sehr geringe Diversifikation

KINGSTONE: Family Offices investieren zu 88 Prozent in Deutschland

Immobilien sind das Rückgrat des Nettovermögens in Family Offices. Das ist das zentrale Ergebnis einer aktuellen Umfrage des Investmentmanagers Kingstone Real Estate unter mehr als 30 Family Offices aus der DACH-Region, also Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Im Schnitt entfallen mehr als die Hälfte der Investments auf Immobilien – 56,5 Prozent. Die zweitwichtigste Assetklasse stellen Aktien mit 19,4 Prozent. Alle anderen Anlageklassen wie Cash oder Anleihen sind deutlich niedriger gewichtet. „Family Offices investieren grundlegend anders als klassische institutionelle Investoren, die deutlich niedrigere Immobilienquoten aufweisen. Das deckt sich auch mit unseren Gesprächen in der

Praxis“, sagt **Tim Schomberg**, CEO und Co-Founder von **KINGSTONE RE**.

Eine weitere Besonderheit: Family Offices investieren überwiegend direkt in Immobilien. Rund 81 Prozent des Immobilienvermögens der Befragten sind direkte Investments. Daneben sind Joint Ventures mit einem weiteren Family Office (59 Prozent der Befragten) oder Club Deals (41 Prozent der Befragten) beliebt. Wenig gefragt sind dagegen Investments in Spezialfonds mit anderen institutionellen Investoren.

„Bei den im Portfolio vorhandenen Nutzungsarten ist Wohnen am beliebtesten. 38 Prozent des Immobilienvermögens sind im Durchschnitt in diese Nutzungsart investiert. Es folgen Büros mit

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

Die **Quadoro-Unternehmensgruppe** ist ab sofort eigenständig. Über ein Management- und Mitarbeiter-Buy-Outs haben die Gründungsgesellschafter **Axel Wünnenberg, Michael Denk und Peter Hein** gemeinsam mit weiteren Führungskräften und Mitarbeitern sämtliche Anteile von der **Doric Gruppe** übernommen. Die Geschäftsführung der Quadoro Investment GmbH bilden Michael Denk, Peter Hein und **Torben Werner**, der zum Geschäftsleiter für Risikomanagement und Finanzen bestellt wurde. Die Quadoro GmbH wird von **Matthias Altenrichter, Frank-Peter Wolf** und Axel Wünnenberg geleitet.

Die europäische Private-Equity-Real-Estate-Plattform **Deutsche Finance International (DFI)**, eine Tochter der **Deutsche Finance Group**, hat mit dem Erwerb des Catalyst Bicester Estate in Oxfordshire für rund 90 Millionen Pfund den Startschuss für ihre neue Investmentplattform „Techbox“ gegeben. Die Plattform wird sich auf Investitionen in das wachstumsstarke Segment der Technologieimmobilien konzentrieren, das an der Schnittstelle von Logistik, Technologie und Life Sciences angesiedelt ist, strebt ein Gesamtvolumen von rund 500 Millionen Pfund an, und wird mit institutionellen Investoren realisiert. Das erste Investment der Plattform, das Catalyst Bicester Estate, wurde von **Albion Land** entwickelt und ist ein nachhaltiger Gewerbe- und Technologiepark in der Innovationsregion Oxfordshire.



Wohnungsneubau in Deutschland steht bei der Hälfte der von Kingstone befragten Family Offices im kommenden Jahr auf der Einkaufsliste.

25 Prozent, Wohn- und Geschäftshäuser mit 123 Prozent und Einzelhandel mit sechs Prozent. Interessant ist, dass auf Erneuerbare Energien nur 1,8 Prozent entfallen. Hier hätten wir mehr erwartet“, so Schomberg.

Philipp Schomberg, Co-Founder und Partner bei KINGSTONE RE und verantwortlich für die internationalen Investments des Hauses, sagt: „Auffällig ist des Weiteren die hohe Deutschland-Allokation der Immobilienportfolios der Befragten. Im Durchschnitt liegen 88 Prozent des Portfolios in Deutschland. Nur sechs Prozent liegen in Europa (ohne Deutschland) und weitere fünf Prozent in den USA bzw. Nordamerika. Oft ist diese Allokation historisch gewachsen. Dennoch muss die Frage gestellt werden, ob der Deutschlandanteil aus Diversifikationsgesichtspunkten nicht viel zu hoch ist.“

Trotz der hohen Quoten will die Mehrheit ihre Immobilien-Exposures ausbauen. Bei 50 Prozent der Befragten soll das Immobilienvermögen in den kommenden zwölf Monaten leicht wachsen (Zunahme zwischen null und zehn Prozent), bei neun Prozent soll es stark wachsen (Zunahme um mehr als zehn Prozent). Ein weiteres Viertel will die Quote konstant halten. Dagegen will nur ein kleiner Teil von 16 Prozent die Quote leicht (bis zehn Prozent) oder stark (mehr als zehn Prozent) reduzieren.

Welche Nutzungsarten stehen in den kommenden zwölf Monaten im Fokus?

„Das Bild ist ganz klar: Es steht vor allem Wohnen Deutschland im Fokus“, so Tim Schomberg. „Wohnen Deutschland Bestand und Wohnen Deutschland Neubau stehen bei 60 bzw. 50 Prozent der Befragten in den kommenden zwölf Monaten auf der Einkaufsliste. 37 Prozent wollen vor allem in den vorhandenen Bestand investieren und 33 Prozent in Wohnen in Nordamerika. Alle anderen Nutzungsarten sind deutlich weniger gefragt. Ganz hinten auf der Liste stehen Büro USA, Einzelhandel Europa und Büro Europa“, so Tim Schomberg weiter.

„Bei der Investitionsentscheidung in eine Immobilie sind die Attraktivität der Lage, bereits vorhandene Erfahrung in der Nutzungsart und Vermögenserhalt ausschlaggebend“, sagt Philipp Schomberg. „Die genannten Aspekte bewerten die Befragten bedeutender als das Thema Rendite. Wenig wichtig sind hingegen Reputation, emotionale Aspekte und architektonische Aspekte. Family Offices entscheiden hier sehr rational und zugleich eher konservativ.“

Das zeigt sich auch bei den erwarteten Ausschüttungsrenditen. „Fast 40 Prozent erwarten Ausschüttungsrenditen zwischen 3,0 und 4,5 Prozent pro Jahr. 22 Prozent wünschen Renditen zwischen 4,5 und 6,0 Prozent“, sagt Tim Schomberg. Nur eine kleinere Gruppe – 25 Prozent – erwartet Ausschüttungsrenditen von mehr als 6,0 Prozent. ■

Nordsee und Starbucks locken die Kunden

Gastronomie erobert die Highstreet-Lagen der Innenstädte - Modegeschäfte zählen zu den Verlierern

Entspannung entlang der Highstreets – das ist das Fazit des „Highstreet Report 2025“ zur Lage der deutschen Innenstädte, herausgegeben von Columbia Threadneedle Real Estate in München. Unter dem Namen „Ready for the next course, Highstreet?“ erfasst und analysiert das Team um Immobilienexpertin Iris Schöberl gemeinsam mit bulwiengesa zum sechsten Mal Anzahl und Art der Läden entlang der A-Lagen in 100 deutschen Innenstädten und 114 innerstädtischen Shopping-Centern.

Nach fünf Jahren dynamischer Umbrüche habe sich die Lage entlang der innerstädtischen Einkaufsmeilen spürbar beruhigt. „Die Highstreets haben in den vergangenen Jahren einen signifikanten Strukturwandel durchlaufen. Dabei haben sie sich als resilienter erwiesen als Beobachter geglaubt haben“, sagt Iris Schöberl, Managing Director Germany bei Columbia Threadneedle Real Estate in München.

Über alle untersuchten Highstreets hinweg gab es im Vergleich zum Vorjahr nur geringe Veränderungen bei der Zahl der Stores (minus 0,8 Prozent auf 15.238), der Verteilung der Warengruppen (Rückgang des modischen Bedarfs um minus ein Prozentpunkt auf 29,7 Prozent) und dem Filialisierungsgrad (minus 0,7 Prozentpunkte auf 37,8 Prozent bei den internationalen Filialisten und minus 0,5 Prozentpunkte auf 27,1 Prozent bei den nationalen Filialisten).

Erneut verloren vor allem die innerstädtischen Shopping-Center, hier reduzierte sich die Zahl der Stores um 2,6 Prozent oder 171 Läden. Die eigentlichen Highstreets konnten zuletzt sogar wieder zulegen, hier stieg die Zahl der Stores leicht, um 0,5 Prozent auf 8.921. Die Warengruppe mit dem stärksten Wachstum blieb auch 2025 die Gastronomie. Sie wuchs im Vergleich zum Vorjahr erneut um drei Prozent auf nun 15,8 Prozent aller Stores



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.

Deutsche Hypo

Neue Wohnformen erreichen Investoren

Die **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** hat eine neue Marktstudie zum Thema ‚Modernes Wohnen – Wachstumspotenziale in Zukunftsmärkten‘ veröffentlicht. Die umfassende Analyse zeigt: Wohnformen wie Studentisches Wohnen, Serviced Apartments und Servicewohnen für Senioren gewinnen europaweit an Bedeutung – sowohl gesellschaftlich als auch als strategische Assetklasse für institutionelle Investoren.

Studentisches Wohnen (PBSA): In Deutschland besteht eine Versorgungslücke von derzeit rund 580.000 Betten, die bis 2030 auf mehr als 700.000 anwachsen dürfte. Auch europaweit besteht erheblicher Nachholbedarf – mit einem Investitionspotenzial von rund 450 Milliarden Euro.

Serviced Apartments: Hohe Auslastung, steigende Tagesraten und die zunehmende Nachfrage nach temporären Wohnformen machen dieses Segment zu einem resilienten Wachstumsmarkt.

Auch die **Deutsche Finance Group** bewertet den Wohnimmobilienmarkt in Deutschland als eine der attraktivsten und widerstandsfähigsten Anlageklassen. Sie wird ihr Engagement 2026 im Wohnsegment gezielt ausbauen. Im Fokus stehen dabei Bestandsportfolios, die durch Sanierung, ESG-konforme Modernisierung, Nachverdichtung und Privatisierung weiterentwickelt werden.

und bleibt mit insgesamt 2.413 Geschäften die zweitgrößte Warengruppe entlang der innerstädtischen Einkaufszonen. Leicht zugenommen haben erneut die einzelhandelsnahen Dienstleistungen wie Reisebüros und Friseure auf jetzt neun Prozent oder 1.376 Stores. Nahrungs- und Genussmittel folgen mit 8,8 Prozent. Leicht erholen konnten sich zudem Elektro- und Technikgeschäfte. Ihr Anteil wuchs auf 6,3 Prozent oder 963 Stores.

Die fünf expansionsfreudigsten Marken des vergangenen Jahres waren **Mister Spex, Woolworth, Only, Eyes+More** und **Rituals**. Insolvenzbedingt stark abgebaut haben dagegen vor allem Modemarken wie **Bonita, Gerry Weber, Colloseum** und **S. Oliver** sowie die zu **Foot Locker** gehörende Schuhkette **Sidestep**.

Only und **Rituals** stiegen sogar in die Top-5-Filialisten der untersuchten Highstreets auf, die erneut von der **Drogeriekette dm** mit 145 Stores angeführt werden. Im Bereich Gastronomie sind auch neue Player sehr erfolgreich. Die erst 2022 gegründete Kette **Cinnamood** ist inzwischen mit 18 Läden in der Highstreet vertreten, auch **Frittenwerk** (17 Stores) und **Five Guys** (21 Stores) haben stark ausgebaut. Das häufigste Gastro-Angebot kommt aber weiter von **Nordsee** mit 68 Stores – auch wenn die Fischbrater 19 Filialen seit 2020 geschlossen haben. Gefolgt von **Starbucks** und **McDonald's**. Das erweiterte gastronomische Angebot lockt die Kunden: 2024 kamen 40 Prozent der Besucher gezielt dafür in die City, 2020 waren es nur 24 Prozent. Hauptgrund bleibt aber weiter der Einkauf: 61 Prozent kamen 2020 wie 2024 vor allem zum Shopping in die Innenstadt.

Als neue Frequenzbringer haben auch die discountierenden Multisortimenter weiter zugelegt. **Woolworth, Tedi** und **Action** stellen zusammen jetzt 112 Stores, ein Plus von 15 Läden im Vergleich zum Vorjahr und

von 49 Läden seit 2020. „Discountierende Multisortimenter übernehmen entlang der Highstreet nicht nur die Flächen, sondern auch die Rolle der alten Warenhäuser wie **Galeria Kaufhof** oder **Karstadt** als Zugpferd und Frequenzbringer. Ganz ersetzen können sie das Kaufhaus allerdings nicht. Aber als Teil eines neuen Angebots aus Shopping, Gastronomie, Kultur und Erlebnis haben sie das Potenzial, eine stabile Basis zu schaffen, auf der weitere Angebote gut aufsetzen können“, so Schöberl.

Im Vergleich zum ersten Highstreet Report im Jahr 2020 sind die Veränderungen signifikant: Faktoren wie die Pandemie, der Trend zum Online-shopping, eine sich abschwächende Wirtschaft und neue Ansprüche an Erlebnis- und Aufenthaltsqualität der City haben das Gesicht der innerstädtischen Einkaufszonen deutlich verändert. Rückläufig war vor allem die Gesamtzahl der Läden (minus 7,2 Prozent oder 1.184 Stores), wovon vor allem die Shopping-Center betroffen waren. Auch der modische Bedarf verlor seit 2020 insgesamt 21,6 Prozent Geschäfte auf jetzt 4.520 Läden. Zu den Aufsteigern gehörte vor allem die Gastronomie: Sie verzeichnete seit 2020 ein Plus von 14,7 Prozent.

Der Blick auf die einzelnen Städte zeigt, dass sich das Bild der Highstreets stark unterscheiden kann. Den höchsten Grad der Filialisierung mit 79 Prozent weist zum Beispiel Hannover aus der Gruppe der Mid-Scorer aus, am wenigsten Filialisten in der City haben dagegen Ehingen (Mid-Scorer) mit 25 Prozent und Oelde (Base-Scorer) mit je 29 Prozent. Die Städte mit der höchsten Kaufkraft 2025 stammen gleich aus drei Ranking-Gruppen: Platz eins belegt Bad Homburg (Mid-Scorer) mit einer Kaufkraft-Kennziffer von 141,8, gefolgt von München (Top-Scorer) mit 135,2 und Ratingen (High-Scorer) mit 120. Die Schlusslichter stammen dagegen alle aus der Gruppe der Low-Scorer: Gelsenkirchen (76,5), Gießen (77,5) und Duisburg (79,8). ■

Unternehmen kehren zurück in die CBDs

Lage wird entscheidender Faktor der Strategie - Vermietungen außerhalb der Kernstandorte gehen zurück

Eine Analyse von Cushman & Wakefield zu Neuvermietungen von Büroflächen in 17 Top-Geschäftszentren in Europa zeigt eine verstärkte Konzentration der Umsatzaktivitäten auf Standorte in den zentralen Geschäftsvierteln (CBDs).

Vor dem Hintergrund des zunehmenden Wettbewerbs um Talente und der damit verbundenen Priorisierung der „Rückkehr ins Büro“ sind die Nähe zu wichtigen Verkehrsknotenpunkten, die betriebliche Effizienz und der Zugang zu einer herausragenden Infrastruktur zentrale Faktoren der Standortwahl geworden. Sie geben daher Top-Lagen oft den Vorzug vor einer Top-Qualität der Büroflächen außerhalb der Kernstandorte.

Nigel Almond, Senior Director Research EMEA bei **Cushman & Wakefield**: „Im Zwölf-Monats-Zeitraum Juli 2024 bis Juni 2025 wurden rund drei Viertel der Umsatzvolumina in den wichtigsten europäischen Großstädten in zentralen Kernlagen generiert – gegenüber

rund 60 Prozent vor der Pandemie. Dieser starke Anstieg des relativen Anteils unterstreicht, wie sehr die Lage zu einem entscheidenden Faktor in der Strategie der Nutzer geworden ist, und das trotz des nachhaltigen Anstiegs der Spitzenmieten.“

Von Juli 2024 bis Juni 2025 wurden an Standorten **in den Kernlagen** der untersuchten Städte insgesamt 12,4 Millionen Quadratmeter vermietet, entsprechend einem Anstieg von zehn Prozent gegenüber Juli 2023 – Juni 2024. Umgekehrt gingen die Vermietungen **außerhalb der Kernstandorte** im gleichen Zeitraum um vier Prozent auf 4,9 Millionen Quadratmeter zurück.

Zwölf der 17 untersuchten Top-Städte verzeichneten im Zeitraum der Analyse 3. Quartal 2024 - 2. Quartal 2025 einen Anstieg der Umsatzaktivitäten in den Kernstandorten. In zehn dieser Städte, darunter in Frankfurt, Mailand, Amsterdam, Madrid und London,

Ihr Vermögen verdient mehr: Sicherheit, Rendite, REWE.



Hahn Pluswertfonds 183 – Fachmarktzentrum Diez



Weitere Infos finden Sie unter
www.hahnag.de

**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien



CBD in Frankfurt. In den Kernlagen der Metropolen ist der Leerstand deutlich zurückgegangen.

lag der Anstieg in den Kernbereichen höher als außerhalb der Kernbereiche. Nur in Prag und in Hamburg legte das Umsatzvolumen außerhalb der Kernbereiche (elf Prozent in Prag, zehn Prozent in Hamburg) stärker zu als in den CBDs (acht Prozent in Prag, drei Prozent in Hamburg). Damit bewegte sich der Umsatzanstieg in beiden Metropolen und in beiden Bereichen auf einem niedrigen Niveau.

Zum Vergleich legte beispielsweise das Umsatzvolumen im Central Business District in Frankfurt von Anfang Juli 2024 bis Ende Juni 2025 gegenüber dem Vergleichszeitraum um rund 70 Prozent zu. Dazu beigetragen haben u.a. die Anmietungen von **KPMG**, die ihren Standort aus einer peripheren (Flughafen) in eine zentrale Lage (Opernturm und Park Tower) verlagern werden, sowie die Anmietung der **Commerzbank** im bereits im Bau befindlichen Neubau-Projekt „Central Business Tower“. Außerhalb des CBD gab es in Frankfurt zwar ebenfalls ein Plus beim Umsatzvolumen, allerdings um vergleichsweise geringe rund zehn Prozent.

In München wurde ebenfalls ein deutliches Plus im Kernbereich registriert, das Umsatzvolumen lag ein Drittel höher als im Vergleichszeitraum Juli 2023 – Juni 2024. Außerhalb der zentralen Geschäftsbereiche gab es sogar einen Umsatzrückgang (minus acht Prozent).

Berlin wiederum gehört (neben Budapest und Barcelona) zu den drei Städten, die sowohl in zentralen als auch in peripheren Lagen Rückgänge verzeichneten, wobei sich der Umsatz in den Kernbereichen in Berlin und Budapest in höherem Maße rückläufig entwickelte. Während die peripheren Lagen in Berlin das Niveau des Vorjahres nahezu halten konnten (minus drei Prozent), mussten zentrale Bereiche einen deutlichen Rückgang hinnehmen (minus 16 Prozent).

Die stärkere Nachfrage hat dazu beigetragen, dass der durchschnittliche Leerstand in den Kernlagen zurückge-

gangen ist. In den dabei 18 untersuchten europäischen Städten sank die durchschnittliche Leerstandsquote in den Kernlagen im zweiten Quartal 2025 um zwei Basispunkte auf 7,1 Prozent. Im Gegensatz dazu stieg die Leerstandsquote außerhalb der Kernlagen um zwei Basispunkte auf 12,9 Prozent. Die daraus resultierende Differenz der Leerstandsquote in Kernlagen und außerhalb der Kernlagen von 585 Basispunkten ist die höchste seit dem ersten Quartal 2016.

Der höhere Vermietungsumsatz und die geringere Leerstandsquote führen auch zu einem deutlich stärkeren Mietpreiswachstum in den Kernlagen. Zum Ende des zweiten Quartals 2025 stiegen dort die Spitzenmieten um durchschnittlich plus 3,7 Prozent pro Jahr, verglichen mit 2,3 Prozent außerhalb der Kernlagen. Ebenso stiegen die Mieten in den Kernlagen in den vergangenen drei Jahren um 13,2 Prozent und damit fast doppelt so stark wie außerhalb der Kernlagen mit sieben Prozent.

Auch Investoren geben Vermögenswerten in den Kernlagen den Vorzug, damit reflektieren die Kapitalwerte die starke Nachfrage von Büronutzern nach diesen Standorten. Die Spitzenrenditen in den Kernlagen stabilisierten sich im Laufe des Jahres 2024, erste Anzeichen für eine Renditekompression zeichnen sich gegenwärtig ab. Die Renditen sind im zweiten Quartal 2025 gegenüber dem Höchststand im dritten Quartal 2024 um acht Basispunkte auf 5,2 Prozent gesunken. Außerhalb der Kernlagen stiegen die Spitzenrenditen im gleichen Zeitraum von 6,7 auf 6,8 Prozent.

Infolgedessen sind die Kapitalwerte in den Kernlagen im Zeitraum Juli 2024 bis Juni 2025 um fünf Prozent gestiegen und verzeichneten damit im vierten aufeinanderfolgenden Quartal ein Wachstum. Demgegenüber sind die Kapitalwerte außerhalb der Kernlagen im gleichen Zeitraum um 0,2 Prozent zurückgegangen.

„Mit Blick auf die Zukunft glauben wir, dass die Verlagerung hin zu Kernstandorten für Nutzer weiterhin ein wichtiger Schwerpunkt bleiben wird. Erreichbarkeit, zusätzliche Ausstattung und ein hochwertiges Umfeld, das Flexibilität, Kreativität und Zusammenarbeit fördert, werden auch weiterhin von entscheidender Bedeutung sein, wenn es darum geht, Mitarbeiter dazu zu ermutigen, wieder öfter im Büro zu arbeiten“, so Nigel Almond. Unternehmen würden weiterhin häufig die Lage gegenüber der Flächenqualität bevorzugen. Damit seien verfügbare A-Flächen außerhalb der Kernstandorte im Nachteil. ■

Scope-Rating

USA herabgestuft

Die Ratingagentur **Scope** hat die Kreditwürdigkeit der USA unter anderem wegen gesunkener Standards bei der Regierungsführung herabgestuft und die Bonitätsnote der weltgrößten Volkswirtschaft von AA auf AA- gesenkt. Zwar verbesserte sich der Ausblick von „negativ“ auf „stabil“. Dennoch fällt das Urteil für die Regierung von US-Präsident **Donald Trump** vernichtend aus. „Die Schwächung von Standards bei der Regierungsführung, vor allem das Aushöhlen der Gewaltenteilung, verringert die Vorhersehbarkeit und Stabilität der US-Politik“, so Scope in seinem aktuellen Gutachten. Diese Unberechenbarkeit zeige sich auch im Umgang mit wichtigen Handelspartnern der USA in der Zollpolitik. Sorge bereitet Scope die Machtkonzentration der Exekutive, die kaum noch vom Parlament und unabhängigen Gerichten kontrolliert werden könne: „Die Regierung hat mehrfach Gerichtsurteile missachtet, die Autorität der Justizbehörden infrage gestellt, Kontrollen durch den Kongress unterlaufen und unabhängige Institutionen ins Abseits gedrängt.“ Zweiter Hauptkritikpunkt der Ratingagentur neben den politischen Problemen ist die finanzielle Lage des Landes. Die USA seien hoch verschuldet, analysiert die Ratingagentur. Ein immer größerer Teil der Staatseinnahmen gehe für Zinsen drauf. Sollte die Regierung nicht gegensteuern, werde die Schuldenquote bis 2030 auf 140 Prozent steigen, prognostizieren die Analysten.

Existenziell mit Aussicht auf Gewinn

Professor Günter Vornholz veröffentlicht neues Immobilien-Buch

Der Fondsbrief bietet Professor **Günter Vornholz** gerne und regelmäßig eine Bühne, Immobilienthemen wissenschaftlich zu betrachten. Kürzlich hat er ein neues Buch fertiggestellt: „Wohnungswirtschaft, Wohnungsmärkte und Wohnungspolitik in Deutschland“.

Aus einzelwirtschaftlicher Perspektive kann Wohnen als ein Grundbedürfnis betrachtet werden, das sich in ähnlicher Weise zu den existenziellen Bedürfnissen nach Essen und Trinken verhält. Wohnungen stellen einen signifikanten Anteil am Vermögen der Haushalte dar und sind daher als Anlagegut von erheblicher Relevanz. Auch staatliche Interventionen veranschaulichen die Relevanz des Wohnens. Da Wohnen als existenzielles Bedürfnis gilt, ist der Politik ein massives Eingreifen in das Marktgeschehen notwendig, um die Bevölkerung zu schützen und zu fördern.

Die Wohnungswirtschaft stellt einen quantitativ beachtlichen Wirtschaftszweig dar, sowohl in realwirtschaftlicher als auch in finanzwirtschaftlicher Hinsicht. Es bestehen signifikante und komplexe Verflechtungen mit anderen Branchen sowie innerhalb der gesamten Immobilien- und Volkswirtschaft. Im Rahmen eines akteursbezogenen Ansatzes werden nachfolgend die verschiedenen Teilnehmer der Wohnungswirtschaft dargestellt.

Vornholz erörtert Einflussfaktoren und Megatrends, die einen signifikanten Einfluss auf die Wohnungswirtschaft und -märkte ausüben. Die vorliegenden Untersuchungen zeigen, dass sich diese Megatrends in den einzelnen Bereichen in unterschiedlicher Weise manifestieren. Im Rahmen der Analyse der demografischen Entwicklung werden zudem die Resultate des Zensus 2022 einbezogen. Dieser liefert aktuelle und präzise Daten über die Bevölkerungszahl, die Wohnverhältnisse und die sozialen Bedingungen



gen im Land. Für die Immobilienwirtschaft, für Behörden und für Unternehmen sind diese Informationen für verschiedene Zwecke von großer Bedeutung. Dies impliziert, dass die amtliche Statistik der Bevölkerung und des Wohnungsbestandes fortan auf der Grundlage des Zensus 2022 und nicht, wie bisher, auf Basis des Zensus 2011 fortgeschrieben wird.

Die quantitative Entwicklung wird anhand verschiedener amtlicher Statistiken dargestellt, wobei insbesondere die vom Zensus 2022 herangezogenen Quellen von Relevanz sind.

Aufgrund der signifikanten Unterschiede in den Strukturen und Entwicklungen der Wohnungsmärkte ist eine differenzierte Wirtschaftspolitik erforderlich. Einerseits ist eine Politik gegen Wohnungsleerstände, andererseits eine gegen Wohnungsknappheit erforderlich. Eine kritische Hinterfragung der verschiedenen Ansätze und Lösungsvorschläge erfolgt. ■

Das Buch ist im Verlag De Gruyter Oldenbourg erschienen und im Buchhandel oder online erhältlich.

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

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

„Deine Mutter war’s“. Erstmals im Jahr 1.500 vor Christus urkundlich erwähnte Beleidigung, als ein Schüler in Babylon den Spruch auf seine Tafel kritzelte. Seitdem durchgehend in Gebrauch – vor allem als Argumentationskiller in meist von Kindern geführten Disputen. **Donald Trumps** Pressesprecherin **Karoline Leavitt** ist 27 Jahre alt und der typischen Nutzergruppe eigentlich entwachsen. Dennoch hat sie den Spruch auf ein neues Niveau gehoben.

„Deine Mutter war’s“ hat sie die Frage eines Journalisten beantwortet, der wissen wollte, wer entschieden hatte, dass sich Trump und Wladimir Putin in Budapest treffen sollten. (Findet jetzt nicht statt, spielt aber keine Rolle.) Damit nicht genug, hat die unterkühlte Karoline dem Fragesteller klar gemacht, was er ist: Ein linksradikaler Schreiberling, der aufhören soll, ihr verlogene, voreingenommene „bullshit questions“ zu stellen.

Das hat gesessen. Und dürfte die Mutter aller Beleidigungen aus der Infantilität katapultieren. Zu recht, oder? Alleine der Klang: „Your mom did.“ Oder auf deutsch: „Deine Mutter war’s.“ Verkürzt „Deine Mutter“. Oder, wie wir in Gelsenkirchen gesagt haben: „Deine Muddah“.

Seien wir ehrlich: Eine Replik für jede Gelegenheit. Wer hat Donald Trump erlaubt, den West Wing des Weißen Hauses abzureißen und statt dessen in einen Partykeller zu verwandeln? Deine Muddah!

Wer hat ihm eingeflüstert, den zu sieben Jahren Haft verurteilten Hochstapler George Santos schon nach 84 Tagen zu begnadigen? Deine Muddah!

Wer applaudiert, wenn Trump Strafzölle gegen Kanada erhebt, weil das Nachbarland in einem TV-Werbespot Zitate von **Ronald Reagan** nutzt, um auf die Risiken von Zöllen hinzuweisen? Deine Muddah.

Wer findet es eine gute Idee, das Justizministerium für private Rachefeldzüge zu missbrauchen und verhasste Gegner anzuklagen? Deine Muddah.

Wer hebt die Hand, wenn es darum geht, ausländische Zivilisten auf ihren Booten in der Karibik zu bombardieren? Deine Muddah!

Wer hat abgesegnet, Soldaten in demokratisch regierte Städte zu entsenden, um eingebildete Kriegszustände zu bekämpfen? Deine Muddah?

Wer jubelt über Trump in der Rolle eines Kampfjet-Piloten, der KI-generiert Scheiße über No-Kings-Demonstranten auskübelt? (Flood the streets with shit nicht nur im übertragenen Sinn.) Deine Muddah!

Wer hat Donald Trump geraten, dem russischen Kriegstreiber Wladimir Putin zu applaudieren? Deine Muddah!

Wem gefällt es, Migranten von der Straße zu fangen und in Straflager im Ausland zu sperren. Deine Muddah! (Passt jetzt grammatikalisch nicht so einwandfrei, macht aber nix.)

Wer schreit Hurra, wenn Vize-Präsident **J.D. Vance** Hitler-Fans und Schwulen-Hasser unter den Republikanern als harmlose Kinder bezeichnet – obwohl es sich um gestandene Männer im Alter zwischen 24 und 35 Jahre handelt, die also teilweise deutlich älter sind als Trump-Megaphon Leavitt? Deine Muddah.

So, kleine Wendung in der Dramaturgie des Artikels: Wer fühlt sich tatsächlich unwohl, wenn er sich in manchen Vierteln seiner Heimatstadt aufhält? Deine Muddah.

Aber das ist eine andere Geschichte. ■