

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 494 | 48. KW | 28.11.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Hannover Leasing beendet Vertriebs-Pause mit starker Prognose	2
Premiere: Ökorenta löst erstmals einen Fonds mit Erneuerbaren Energien auf	5
Stillhaltevereinbarungen: Warum sie nur die zweitbeste Lösung darstellen	6
Internationale Büromieten: Frankfurt ist die Stadt mit der höchsten Steigerung	10
Zahlen und Fakten zur Wohnungswirtschaft: Preise für Bauland sehr volatil	12
Personalia	12
KI-Markt: Savills rechnet mit Plus von im Schnitt 30 Prozent jährlich bis 2028	14
Vermögensverwalter schauen optimistisch in das kommende Jahr	16
REAX-Research: Keine Rendite-Einbußen bei Fonds nach Artikel-8	17
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Jahresendspurt bei den geschlossenen Immobilienfonds. In der vergangenen Ausgabe bereits angekündigt, habe ich mir den aktuellen Immobilienfonds von **Hannover Leasing** angeschaut. Damit meldet sich das Emissionshaus nach einer mehrjährigen Vertriebspause zurück. Günstig eingekauft, dürften die Anleger mit dem Einkaufszentrum in Gießen stattliche Einnahmen erwirtschaften. Wobei sich mir die Frage stellt, ob Ausschüttungen von sieben Prozent tatsächlich nötig sind, denn damit schürt der Anbieter natürlich Erwartungen für eventuelle Folge-Produkte. Wahrscheinlich hätten sechs Prozent genügt. Dann hätte der Fonds höher tilgen oder Reserven bilden können und dennoch deutlich mehr ausgeschüttet als die meisten anderen Publikums-AIF am Markt. Doch das ist eine unternehmerische Entscheidung von Hannover Leasing, die bestimmt wohl überlegt ist.

Wobei auch andere Anbieter die Messlatte für Ausschüttungen höher legen. **Pari-bus** hat einen Publikums-AIF mit der sechs vor dem Komma gestartet. Private und professionelle Anleger gleichermaßen beteiligen sich am Technologiezentrum Berlin, einem Büro- und Laborcampus mit 37.000 Quadratmetern Mietfläche, der bis 2036 an die Bosch Siemens Hausgeräte GmbH vermietet ist.

Ein Goliath-Fonds mit einem Gesamtvolumen von knapp 200 Millionen Euro, an dem sich Zeichner mit mindestens 20.000 Euro beteiligen und Ausschüttungen in Höhe von sechs Prozent erhalten sollen, die ab 2035 auf sieben Prozent steigen.

In einer der kommenden Ausgaben werde ich den Fonds checken. Aktuell komme ich ja kaum hinterher, denn den **ILG-Fonds** Nr. 45 habe ich auch noch auf meiner Liste, genauso wie einen 6b-Fonds der **Hahn-Gruppe**. Und der ELTIF von **hep** ist inzwischen auch im Vertrieb. Genug zu tun also, auch noch im kommenden Jahr. Das sind doch gute Aussichten.

Viel Spaß beim Lesen!



Global Retail Index

EU am attraktivsten

Der Global Retail Attractiveness Index (GRAI) von **Union Investment** und **NIQ-GfK** bestätigt im dritten Quartal den anhaltend positiven Trend auf den europäischen Einzelhandelsmärkten. Die EU-15-Region führt das globale Ranking klar vor Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum an. Trotz eines angespannten Arbeitsmarkts und unterschiedlicher nationaler Entwicklungen steigen Konsumentenvertrauen und Einzelhandelsstimmung weiter, wodurch Europas Stellung als attraktivster Einzelhandelsmarkt der Welt gefestigt wird. Der EU-15 Retail Index erreicht mit 116,6 Punkten einen Höchststand und unterstreicht die starke Performance der Region. Der Global Retail Attractiveness Index (GRAI), der Verbraucher- und Einzelhandelsvertrauen, Arbeitslosenquote sowie Einzelhandelsumsätze zusammenfasst, zeigt, dass Europa weiterhin die widerstandsfähigste Einzelhandelsregion ist und Nordamerika (97,54 Punkte) sowie Asien-Pazifik (96,3 Punkte) deutlich übertrifft.



Einkaufszentrum in Düsseldorf. Retail in der EU ist besser aufgestellt als in den USA oder Asien.



Fonds-Check

Neustart mit starker Prognose

Hannover Leasing testet Markt mit Ausschüttungen von sieben Prozent

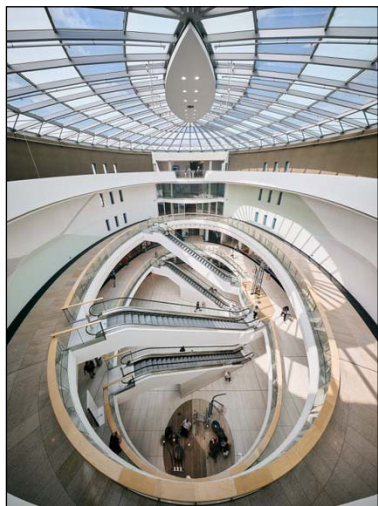
Beendet ein Emittent seine mehrjährige Platzierungspause, finde ich das natürlich gut. Jeder Anbieter, der seine Chancen mit Sachwertbeteiligungen für Privatanleger sieht, sendet ein ermutigendes Signal an den Markt. Umso besser, wenn die Eckdaten passen. Der AIF „Neustädter Gießen“ von Hannover Leasing will sieben Prozent an seine Zeichner ausschütten – ohne Tricksereien.

Das Objekt: Anleger beteiligen sich an einem Versorgungszentrum in der Innenstadt von Gießen. Die als „Neustädter“ bezeichnete Immobilie ist ein 20.200 Quadratmeter großes Einkaufszentrum mit Mischnutzung und mehr als 1.000 Parkplätzen. Das Zentrum wurde 2005 gebaut und zwischen 2019 und 2025 modernisiert. Der damalige Eigentümer investierte rund 40 Millionen Euro in die Revitalisierung. **Hannover Leasing** hat das Objekt zum Einkaufsfaktor von 10,4 Jahresmieten gekauft, und zwar von **Corestate**, seit 2017 Hauptgesellschafter des Emissionshauses.

ESG: Hannover Leasing vertreibt den AIF als Artikel-8-Fonds. Solche Produkte müssen eine Reihe von Voraussetzungen erfüllen. Das gelingt in diesem Fall unter anderem mit der Wärmeversorgung über Fernwärme, der Anbindung an den Nahverkehr, barrierefreien Toiletten und Fahrradstellplätzen. Der Strom- und Energieverbrauch der Büroflächen liegt außerdem unter denen von Referenzwerten.

Mieter-Mix: Eine Vielzahl von Mietern reicht aus, um einen diversifizierten AIF zu konzipieren. Rund 60 Nutzer teilen die Flächen unter sich auf, wobei mit einem Viertel der Löwenanteil auf das von **Apcoa** betriebene Parkhaus entfällt. Elf Prozent der Mieten stammen von Mode- und Textilgeschäften, zehn Prozent von Drogerien und Apotheken, und neun Prozent von der Gastronomie. Dienstleister kommen auf knapp sechs Prozent der Einnahmen, eine Kita zahlt 3,5 Prozent der Mieten, die sich auf 5,7 Millionen Euro summieren.

Hannover Leasing betont, dass mehr als die Hälfte der Mieteinnahmen von



Runde Sache. Verkäuferin Corestate hat die Immobilie für 40 Millionen Euro modernisiert.

Unternehmen unabhängig vom klassischen Einzelhandel stammen und somit von Mietern, die auch außerhalb der Öffnungszeiten für Frequenz sorgen. Die durchschnittliche Besucherfrequenz stieg von knapp 95.000 pro Woche im Jahr 2023 auf 104.000 im vergangenen Jahr und bildet somit mehr als ein Drittel der gesamten Frequenz in Gießen. Rund zwölf Prozent der Flächen stehen leer. Hannover Leasing will den Leerstand im kommenden Jahr halbieren.

Kalkulation: Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 20.000 Euro plus fünf Prozent Agio mit insgesamt rund 30 Millionen Euro an der 63,7 Millionen Euro

schweren Gesamtinvestition. Das Darlehen ist 34 Millionen Euro schwer und wird von der **SaarLB** zu einem Zinssatz von 4,07 Prozent fix bis Ende 2030 zur Verfügung gestellt. Über Optionen kann Hannover Leasing die Laufzeit der Konditionen bis Mitte 2036 verlängern. Die Tilgung liegt bei durchgehende 0,5 Prozent p.a., was nicht besonders viel ist. Sind alle Kosten und Gebühren bezahlt, bleiben Anlegern Ausschüttungen von jährlich sieben Prozent. Inklusive des Verkaufserlöses kommen sie über die zehnjährige Laufzeit auf einen Gesamtrückfluss von 178,5 Prozent, abzüglich des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 73,5 Prozent.

Exit: In diesem Szenario erhöhen sich die Mieteinnahmen bei einer prognostizierten Inflationsrate von zwei Prozent auf rund 14,5 Prozent. Den Verkaufsfaktor kalkuliert Hannover Leasing dann mit 9,6 Prozent – also knapp eine Jahresmiete weniger als beim Kauf.

Kosten: Die Initialkosten zu Beginn der Beteiligung machen rund 16 Prozent des Einsatzes inklusive Agio aus. Die laufenden Ausgaben zur Verwaltung des Fonds gibt Hannover Leasing mit rund 1,6 Prozent des Nettoinventarwertes (NAV) an. Übersteigen

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

VOLLPLATZIERT

UST XXVI

Wir danken unseren Partnerinnen und Partnern

www.ustreuhand.de

Catella

Wohnen in Berlin

Für den Immobilien-Publikums-AIF „Catella European Residential“ hat **Catella** ein Mehrfamilienhaus in Berlin Lichtenberg gekauft. Verkäuferin ist die **OTTO WULFF Projektentwicklung GmbH**. Der sechsgeschossige Neubau verfügt über 37 Wohneinheiten mit einer Gesamtwohnfläche von rund 3.000 Quadratmetern. Die Wohnungsgrößen der Zwei- bis Vierzimmerwohnungen reichen von 55 bis 110 Quadratmeter. Jede Einheit verfügt über einen Außenbereich entweder als Balkon, einer Loggia oder einer Dachterrasse.

die Ausschüttungen sieben Prozent jährlich, geht ein Viertel weiterer Überschüsse an den Emittenten. Das ist eine faire Regelung.

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

Anbieter: Seit mehr als 40 Jahren bietet Hannover Leasing Sachwertbeteiligungen an und hat seitdem rund elf Milliarden Euro Kapital eingesammelt. Aktuell verwaltet das Unternehmen ein Vermögen von rund sechs Milliarden Euro. Seit 2017 zählt Hannover Leasing zur Corestate-Gruppe.

Meiner Meinung nach... Ich lege mich mal fest: Hat dieser AIF keine Chance bei Vertrieben und Anlegern, sieht es finster aus für die Zukunft der geschlossenen Fonds. Sieben Prozent Ausschüttungen sind deutlich mehr als der

Durchschnitt, und dabei dreht die Kalkulation bis auf die magere Tilgung nicht einmal an den Tuningschrauben. Der Kaufpreis ist günstig – offenbar will die Hannover-Leasing-Hauptgesellschafterin als Verkäuferin ernsthaft den Markt testen. Die jüngsten Modernisierungsmaßnahmen kosteten rund zwei Drittel des Kaufpreises. Die Mieteinnahmen sind angemessen kalkuliert, und immerhin handelt es sich bei dem „Neustädter“ um eine Einzelhandelsimmobilie in der Innenstadt. Natürlich gibt es dennoch keine Garantie dafür, dass die Flächen dauerhaft und auskömmlich vermietet sind. Das ist halt das unternehmerische Risiko einer Sachwertbeteiligung. ■



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

Ökorenta löst erstmals Publikums-AIF auf

Besseres Ergebnis als prognostiziert - Anleger der Altfonds stimmen für Verlängerung der Laufzeit

Zum ersten Mal seit seiner Gründung vor 26 Jahren löst Ökorenta den ersten geschlossenen Publikumsfonds mit Erneuerbaren Energien auf und zahlt an seine Anleger deutlich mehr als prognostiziert. Sie beteiligten sich mit dem AIF „Ökorenta Erneuerbare Energien VIII“ (EE VIII) aus dem Jahr 2015 mit insgesamt 25 Millionen Euro an einem Portfolio aus Anteilen an 31 Windparks und Photovoltaikanlagen.

Trotz wechselnder Marktbedingungen und schwankender Strompreise konnte der Fonds die geplanten Ergebnisse übertreffen. Der Gesamtrückfluss erreicht voraussichtlich 176 Prozent und schlägt damit die Prognose mit 157 Prozent deutlich. Über die jährlichen Ausschüttungen haben die Anleger bereits 80 Prozent des Kommanditkapitals erhalten. Der Erlös aus dem Verkauf der Anteile wird in zwei Tranchen in Kürze und nach Abschluss des Verkaufsprozesses im Laufe des kommenden Jahres überwiesen.

Aktuell vertreibt **Ökorenta** den AIF „Erneuerbare

Energien 15“ (EE 15). Er kauft im Volumen von rund 13,2 Millionen Euro Anteile an acht Anlagen aus dem nun aufgelösten EE VIII und steigert somit sein Portfolio auf 20 Beteiligungen und mehr als 25 Millionen Euro Fondsvolumen. Die Anlagen befinden sich teilweise in einer Repowering-Phase oder werden erweitert.

Der EE 15 investiert sein Kapital in ein diversifiziertes Portfolio aus Wind- und Solarparks. Zeichner beteiligen sich zu Tickets ab 5.000 Euro plus Agio und sollen über eine Laufzeit von rund zehn Jahren einen Kapitalrückfluss von 173 Prozent erzielen. Eine Beteiligung an dem EE 15 ist noch bis zum 31. Dezember 2025 möglich.

Sechs Altfonds aus der Zeit vor Einführung des KAGB erwirtschaften auch weiterhin Erträge aus der Produktion sauberen Stroms. Die überwältigende Mehrheit der Anleger hat entschieden, die Laufzeit der Fonds aus den Jahren 2007 bis 2013 um jeweils sieben Jahre zu verlängern. ■



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.

Hamburg Team

Amalie in Hannover

Nach dem Signing der Immobilientransaktion im Februar dieses Jahres, erfolgte im Oktober das Closing:

Hamburg Team hat das 140 Wohneinheiten umfassende Immobilienprojekt „Amalie“ in Hannover-Kronsrode übernommen. Verkäufer des Immobilienensembles ist ein Joint Venture aus dem Projektentwickler **Wohnkompanie Nord** – Teil der **Zech Group** – und der Bauunternehmung **Wilhelm Wallbrecht**. Der Bestand fließt in das Sondervermögen „Hamburg Team Urbane WohnWerte II“.

Von Goesta Ritschewald

Continuation-Fonds und Sidecars

Wie Asset-Manager in Krisen aktiv ihre Fonds verwalten können

Warum Stillhaltevereinbarungen keine gute Lösung sind, um Probleme in Immobilien-Spezialfonds zu lösen, hat Goesta Ritschewald im Gespräch mit dem Fondsbrief vor einigen Ausgaben erläutert. Ein Thema mit Impact – darum vertiefen wir es hier mit einem weiteren Artikel. Autor diesmal: Goesta Ritschewald selbst.

Das Prinzip „Abwarten“ ist kein Risikomanagement, sondern ein Beschleuniger für Wertverlust. Viele Immobilien-Spezialfonds stehen heute unter dem Dreifachdruck aus gestiegenen Kapitalkosten, regulatorischen ESG-Pflichten und auslaufenden Fondslaufzeiten, die im aktuellen Marktumfeld nicht mehr zu

klassischen Verkaufsfenstern passen. Stillhaltevereinbarungen verschieben diese Probleme lediglich nach hinten – sie lösen keines davon. Anlegerorientiertes Fondsmanagement bedeutet heute: Aktiv handeln statt verwalten.

International hat sich inzwischen ein Instrument etabliert, das genau dieses aktive, anlegerorientierte Vorgehen ermöglicht: Der institutionelle Zweitmarkt. Er schafft geordnete Liquidität für ausstiegswillige Investoren, mobilisiert Kapital für energetische Modernisierungen und Capex-Programme und verlängert die Wertschöpfungsphase hochwertiger Assets, statt sie unter Zeitdruck verkaufen zu müssen. Und er bietet etwas, das Stillhalteabkommen



#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.**



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.

per Definition nicht leisten: Echte Lösungen für unterschiedliche Anlegerinteressen.

Managerseitig initiierte Secondary-Prozesse ermöglichen eine strukturierte Verlängerung der Wertschöpfungsphase (im Folgenden GP-led). Continuation-Fonds sind eine Variante solcher managergetriebene Secondary-Strukturen, bei der der Fondsmanager den Prozess initiiert, steuert und die Asset-Auswahl verantwortet.

Wie relevant diese Strukturen geworden sind, zeigt die internationale Wachstumsgeschichte. 2024 erreichte der weltweite Secondary-Markt ein Rekordvolumen von 160 Milliarden US-Dollar, ein Plus von 41 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Über die vergangenen zehn Jahre wuchs der Markt im Schnitt um 17 Prozent pro Jahr – trotz Zinsanstieg und Bewertungsdruck. Besonders markant: 44 Prozent aller Transaktionen waren GP-led-Prozesse. Single-Asset und Multi-Asset Continuation Vehicles stellten jeweils 19 Prozent des globalen Marktes. Abrufbares Kapital lag 2024 bei 216 Milliarden US-Dollar, davon 21 Milliarden speziell für GP-led Continuation Structures.

Ein Praxisbeispiel zeigt, warum das so ist. Ein Wohnimmobilienfonds mit Objekten in mittleren bis guten Wohnlagen erreicht nach Jahren stabiler Ausschüttungen einen Punkt, an dem Revitalisierungsmaßnahmen notwendig werden – energetische Sanierungen, Modernisierungen, Repositionierungen. Risikoaverse Anleger oder solche, die auf stabile Cashflows angewiesen sind, möchten in dieser Phase aussteigen. Andere Anleger würden gern die Wertschöpfung fortsetzen. Läuft der Fonds aus, droht ein Verkauf unter Wert. Genau diese Konstellation hat 2025 bei zahlreichen institutionellen Portfolios zu erzwungenen Abwertungen geführt.

Die Alternative: Ein Continuation-Fonds, in den die relevanten Assets übertragen werden. Anleger erhalten eine faire Wahl zwischen Exit, also Liquidität zum marktgerecht ermittelten Preis, oder Roll-Over in ein neues Vehikel, das eine definierte Wertschöpfungsphase eröffnet.

Neue Investoren – häufig Private-Equity-Häuser, Value-Add-Spezialisten oder Family Offices – bringen frisches Kapital mit. Diese Akteure sind transaktions-



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

Weil Erfolg dort entsteht, wo man sich
aufeinander verlassen kann.

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Hauck Aufhäuser

Ärztehaus

Die **Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank (HAL)** hat das Ärzte- und Gesundheitszentrum Medi+Vital in Neunkirchen für den Fonds „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland II“ erworben. Es handelt sich um das erste Investment für den jüngst aufgelegten Immobilien-Spezialfonds. Das Ärzte- und Gesundheitszentrum wurde 2016 fertiggestellt und umfasst 13 Einheiten mit rund 3.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche. Neben humanmedizinischen Praxen beherbergt das Haus Praxen für Physiotherapie, Podologie und Ergotherapie.

erfahren, risikoaffin und operativ stark. Sie verfügen über das Know-how, Immobilien aktiv zu entwickeln, Mietrevisionen zu heben, ESG-Transformationen umzusetzen oder komplexe Repositionierungen durchzuführen. So entsteht eine Struktur, in der alle Seiten profitieren: Anleger, die bleiben möchten, Anleger, die raus möchten, und Fondsmanager, die die Zeit und das Kapital bekommen, die Assets wirklich zu verbessern.

Ausstiegswillige Investoren können ggfs. zusätzlich über Besserungsscheine an späteren Erfolgen partizipieren. Weiterhaltende Anleger profitieren von einer verlängerten, klar strukturierten Wertschöpfungsphase. Und der Fondsmanager signalisiert Handlungsfähigkeit statt Stillstand.

Kurz gestreift werden sollten auch Sidecars – parallele Vehikel, die gezielt

Capex- oder ESG-Maßnahmen finanzieren, ohne den Hauptfonds zu überlasten. Sie sind kein Ersatz für Continuation Vehicles, aber ein ergänzendes Werkzeug, wenn einzelne Objekte unabhängig vom Gesamtfonds ertüchtigt werden müssen. Auch hier spielen Private-Equity-Investoren eine wichtige Rolle, da sie Geschwindigkeit, Kapital und Expertise mitbringen.

Die internationale Erfahrung zeigt klar: Continuation-Fonds sind das zentrale Instrument, um wertvolle Immobilien über Marktzyklen hinweg zu halten, unterschiedliche Anlegerinteressen zu synchronisieren und Fonds aktiv weiterzuentwickeln. Stillhalteabkommen hingegen frieren Risiken ein. Secondaries können sie lösen – strukturiert, marktbasiert und anlegerorientiert. ■

**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

In den USA zeigen Büromieten nach oben

Frankfurt ist die europäische Stadt mit der höchsten Steigerung - London bleibt das Maß aller Dinge

Und nun zu den weltweiten Büromärkten. Im dritten Quartal 2025 stiegen laut dem aktuellen „Prime Office Costs Report“ von Savills die Kosten für Spitzenbüroflächen weltweit um 0,8 Prozent, wodurch der durchschnittliche Kostenanstieg in den vergangenen zwölf Monaten insgesamt 3,3 Prozent erreichte.

25 der 40 von Savills beobachteten Märkte verzeichneten einen Anstieg der durchschnittlichen effektiven Nettokosten für Mieter (Miete plus Ausbaurkosten) im dritten Quartal (gegenüber 24 Märkten im Vorquartal). Dieser Anstieg ist auf einen durchschnittlichen Anstieg der Bruttomieten um 0,9 Prozent weltweit im Laufe des Quartals zurückzuführen, während die Ausbaurkosten und damit verbundene Kosten nahezu stabil blieben und nur um durchschnittlich 0,03 Prozent zunahmen.

Im **asiatisch-pazifischen Raum** stiegen die durchschnittlichen effektiven Nettokosten für erstklassige Büroflächen im dritten Quartal um ein Prozent, wobei **Savills** auf erhebliche regionale Unterschiede hinweist: In chinesischen Städten sanken die Kosten im Durchschnitt um minus 1,9 Prozent, bedingt durch ein erhebliches Überangebot an Flächen und eine fragile wirtschaftliche Stimmung. Gleichzeitig verzeichnete Kuala Lumpur im dritten Quartal einen weiteren Anstieg der Kosten für erstklassige Büroflächen um 6,5 Prozent, nachdem diese bereits im Vorquartal um 4,4 Prozent gestiegen waren. Grund hierfür ist, dass Technologieunternehmen und multinationale Konzerne um ein sehr begrenztes Angebot an erstklassigen Flächen konkurrieren.

Nach einem durchschnittlichen Anstieg der Kosten um 1,4 Prozent im zweiten Quartal wuchsen die Kosten in **nordamerikanischen Städten** im dritten Quartal um 0,6 Prozent, wobei der Großteil dieses Anstiegs durch Mietsteigerungen verursacht wurde. Auch hier berichtet Savills von regionalen Unterschieden: San Francisco verzeichnete in diesem Quartal einen Anstieg um 1,5 Prozent, angetrieben durch KI-Unternehmen, die nach den besten Flächen suchen. Toronto erlebte hingegen einen Rückgang von zwei Prozent, bedingt durch erhöhte Leerstandsquoten und ein größeres Angebot an Untermietflächen. Savills betont jedoch, dass dies Mietern die Möglichkeit bietet, in hochwertigere Flächen zu besseren Konditionen umzuziehen, wodurch die langfristige Marktresilienz unterstützt wird.

In **Europa und dem Nahen Osten** sind die Unterschiede laut Savills etwas geringer. In keinem der

City / Submarket	Net Effective Cost to Occupier (Annual PSF)	Trend from previous quarter
London (West End)	\$307.27	⇒ 0.0%
Hong Kong	\$227.80	↑ 0.2%
New York (Midtown)	\$203.57	↑ 0.4%
London (City)	\$193.42	↑ 1.8%
Zurich	\$166.04	⇒ 0.0%
Tokyo	\$165.05	↑ 5.3%
Dubai	\$163.38	↑ 2.1%
Singapore	\$154.97	↑ 0.8%
Riyadh	\$153.58	↑ 2.0%
Miami	\$149.00	↓ -0.1%
Paris	\$139.37	⇒ 0.0%
San Francisco	\$129.58	↑ 1.5%
Los Angeles (Century City)	\$129.25	↑ 0.2%
Boston	\$108.50	↑ 0.6%
Seoul	\$103.85	⇒ 0.0%
Dublin	\$98.79	⇒ 0.0%
Mumbai	\$98.02	↑ 2.3%
Beijing	\$97.36	↓ -2.0%
Milan	\$96.23	↑ 0.6%
Sydney	\$96.12	↑ 2.0%
Amsterdam	\$93.70	⇒ 0.0%
Shanghai	\$93.39	↓ -4.6%
New York (Downtown)	\$89.50	↑ 0.3%
Washington DC	\$88.83	↑ 3.2%
Delhi	\$84.14	⇒ 0.0%
Ho Chi Minh City	\$81.70	↓ -0.7%
Chicago	\$78.82	↑ 1.3%
Frankfurt	\$76.82	↑ 3.6%
Seattle	\$76.67	↑ 0.8%
Shenzhen	\$74.60	↓ -0.3%
Madrid	\$74.39	↑ 0.2%
Toronto	\$68.75	↓ -2.0%
Houston	\$67.92	↑ 0.7%
Berlin	\$67.84	↑ 1.3%
Cairo	\$67.60	↑ 1.6%
Melbourne	\$59.29	↑ 1.1%
Prague	\$57.02	⇒ 0.0%
Guangzhou	\$55.21	↓ -0.8%
Kuala Lumpur	\$51.50	↑ 6.5%
Warsaw	\$40.28	↑ 0.8%

Source: Savills Research
Note: Quarterly change based on a fixed exchange rate to USD

analysierten Märkte sanken die Kosten für Spitzenbüros im dritten Quartal. Im Durchschnitt stiegen sie um 0,9 Prozent, wobei Frankfurt mit einem Zuwachs von 3,6 Prozent die höchste regionale Steigerung verzeichnete. Der Mangel an großen zusammenhängenden Flächen in erstklassigen Gebäuden trieb die Mieten für verfügbare Flächen in der Stadt in die Höhe. Im Nahen Osten konkurrierten multinationale Mieter laut Savills auch im dritten Quartal weiterhin stark um erstklassige Flächen, wodurch die Leerstandsquote sehr niedrig blieb und die Kosten in Dubai um 2,1 Prozent, in Riad um zwei Prozent und in Kairo um 1,6 Prozent stiegen. ►

Industria

The Plus in Wolfsburg

Der offene Immobilien-Publikumsfonds „Fokus Wohnen Deutschland“ von Industria hat das Projekt „The Plus“ in Wolfsburg in sein Portfolio übernommen. Verkäufer war ein Joint Venture aus **Urbainity Development** und **Meyer Projektentwicklung**. Das Ensemble umfasst 14.000 Quadratmeter Wohn- und rund 3.200 Quadratmeter Gewerbefläche. Als Ankermieter für die Gewerbeflächen konnte die Supermarktkette **EDEKA** gewonnen werden, die 2.000 Quadratmeter für ihre Marke **nah & gut** mietet.

Rick Schuham, CEO von Global Occupier Services bei Savills, kommentiert: „In den vergangenen Jahren wurde ein Anstieg der Kosten für erstklassige Büroflächen in vielen Märkten überwiegend durch steigende Ausbaukosten verursacht, da die Inflation bei Arbeitskräften und Baumaterialien die Preise in die Höhe trieb. Da sich die Ausbaukosten nun stabilisieren, wurden die Kostenanstiege im dritten Quartal vor allem durch steigende Mieten verursacht. Weltweit ist das Bild weitgehend geprägt von einem sehr begrenzten Angebot an erstklassigen Flächen in Verbindung mit einer gestiegenen und weiter wachsenden Nachfrage seitens der Nutzer. Das gibt den Vermietern die Möglichkeit, die Mieten anzuheben.“

Sarah Brooks, Associate Director im Savills World Research Team, ergänzt: „Während sich das Mietwachstum für erstklassige Büroflächen aufgrund wirt-

schaftlicher Unsicherheit, anhaltender Flächenanpassungen und höherer Zinsen im Jahr 2024 verlangsamte, hat es sich in diesem Jahr wieder beschleunigt. Aktuell steigen die Mieten in der EMEA-Region stärker als in Nordamerika, während die Märkte für erstklassige Büroflächen im asiatisch-pazifischen Raum eine deutliche Divergenz bei den Bruttomietpreisentwicklungen aufweisen.“

Unter Einbeziehung von Festlandchina und Hongkong sind nach Savills-Erkenntnissen die regionalen Mieten für erstklassige Büroflächen seit dem ersten Quartal 2020 um 5,9 Prozent gesunken. Ohne Berücksichtigung dieser Märkte verzeichneten die übrigen APAC-Städte in den vergangenen fünf Jahren im Durchschnitt jedoch einen Anstieg der Spitzenmieten um 8,6 Prozent. ■



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

Jens Zimmermann (SPD) wird von **Christ & Company** als Senior Director Digital Economy eingestellt. Er berät zu digitaler Transformation und Positionierung. Zimmermann war 2013 bis 2025 MdB, digitalpolitischer Sprecher und Vertreter im BaFin-Verwaltungsrat. Er prägte Gesetze zu FinTech, digitalen Finanzmärkten und Verwaltung. Christ & Company baut mit ihm die Beratung an der Schnittstelle Technologie, Wirtschaft und Staat aus.

Birgit Ludwig übernimmt ab dem 1. Januar 2026 die Rolle als Chief Operating Officer (COO) und Mitglied der Geschäftsleitung von **Swiss Life Asset Managers**. Sie folgt auf **Robin van Berkel**, der im Zuge einer langfristigen Nachfolgeplanung seine Funktion als COO übergibt. Ludwig hat 20 Jahre Erfahrung in der Finanzdienstleistungsindustrie. Die vergangenen zehn Jahre war sie in verschiedenen COO-Funktionen bei **BlackRock Asset Management** in Zürich, Frankfurt und London tätig.

Axel Hörger wird ab Januar 2026 bei der **LAIQON AG** zum Vorstand und Chief Strategy Officer berufen. Er übernimmt die Segmente Asset und Wealth-Management sowie Group Sales und Nachhaltigkeit. Hörger war unter anderem CEO der **UBS Deutschland AG**, CEO von **Petiole AM** und Chairman eines Nasdaq-SPAC. Er stärkt die DACH-Region und ergänzt CEO **Achim Plate** im Vorstandsteam der Strategie Growth 28.

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch

Baulandpreise sehr volatil

Und andere Erkenntnisse aus dem aktuellen Buch zur Wohnungswirtschaft

Fakten, Fakten, Fakten - und immer an den Leser denken. Teil zwei der Zusammenfassung des neuen Buchs von Professor Günter Vornholz über Wohnungsmärkte und -politik in Deutschland.

Die Inflationsrate in Deutschland erreichte 2022 hohe 8,7 Prozent aufgrund von Energiepreisschocks und Lieferengpässen. Inflation schränkt die Kaufkraft der Haushalte ein, was die Nachfrage nach Immobilien negativ beeinflusst.

Zinsänderungen der EZB beeinflussen die Kreditvergabe und damit die Nachfrage nach Immobilien. Niedrigere Zinsen fördern die Nachfrage nach Hypotheken und steigern die Immobilienpreise. Steigende Zinsen erhöhen die Finanzierungskosten und können die Nachfrage nach Immobilien dämpfen. Einige Rechenbeispiele zu einem Darlehen in Höhe von 400.000 Euro:

- Bei 1% Zinsen und 3,5% Tilgung beträgt die Annuität 18.000 Euro jährlich (1.500 Euro monatlich).
- Nach 25 Jahren wäre das Haus schuldenfrei, mit insgesamt 50.000 Euro Zinszahlungen.
- Bei 3,5% Zinsen und 1% Tilgung steigen die Zinszahlungen auf rund 375.000 Euro, und die Laufzeit verlängert sich auf 44 Jahre.

Einfluss der Geldpolitik auf Immobilieninvestments

Die expansive Geldpolitik beeinflusst die Renditen und die Nachfrage im Immobilieninvestmentmarkt.

- Hohe Liquidität und niedrige Zinsen führten zu einem Anstieg der Immobilienpreise seit der Finanzkrise.
- Institutionelle und private Investoren vergleichen Renditen verschiedener Anlageklassen.
- Steigende Zinsen machen alternati-

ve Investments attraktiver, was zu einer Umschichtung von Immobilieninvestments führen kann.

- Bei steigenden Zinsen steigen in der Regel auch die Renditen vergleichbarer Investments. Die Anfangsrendite wird durch Zinsstruktur, Risikoprämien und Kreditverfügbarkeit beeinflusst.

Nachhaltigkeit wird zunehmend als Leitbild für die Entwicklung in der Wohnungswirtschaft betrachtet.

Der Gebäudebereich verursacht rund 15 Prozent der Treibhausgasemissionen in Deutschland. Bis 2045 soll der Gebäudebestand klimaneutral sein. Die Immobilienwirtschaft muss ihre Strategien überdenken, um den Anforderungen der Nachhaltigkeit gerecht zu werden.

Die Digitalisierung transformiert die Wohnungswirtschaft durch neue Technologien und Geschäftsmodelle. Technologien wie Cloud-Computing, Künstliche Intelligenz und Data Science optimieren Geschäftsprozesse. PropTechs verändern traditionelle Geschäftsmodelle und bieten innovative Lösungen.

Die Digitalisierung verbessert die Effizienz, Kommunikation und Transparenz in der Wohnungswirtschaft. Die Digitalisierung ermöglicht eine genauere Bewertung von Wohnimmobilien durch bessere Marktinformationen.

Homeoffice fördert den Trend zum Wohnen im Umland von Ballungsräumen, was die Standortpräferenzen verschiebt. Smart Home-Technologien verbessern die Steuerung von Wohnimmobilien und erhöhen die Lebensqualität. Die Digitalisierung erfordert Anpassungen in der Planung und Ausstattung von Wohnungen, um Homeoffice-Anforderungen zu erfüllen.

Die Globalisierung beeinflusst die Wohnungsmärkte durch internationale In-

vestitionen und veränderte Wohnbedürfnisse. Flexible Wohnkonzepte sind gefragt, um den Bedürfnissen mobil tätiger Beschäftigter gerecht zu werden.

Der deutsche Wohnungsmarkt zeigt regionale Ungleichgewichte und unterschiedliche Entwicklungen. Es gibt ein Auseinanderdriften zwischen Wachstums- und Schrumpfungsregionen. Der Wohnungsmarkt ist stark segmentiert, und es gibt keine einheitliche Entwicklung. Die Nachfrage wird durch gesamtwirtschaftliche und demografische Faktoren sowie durch staatliche Rahmenbedingungen beeinflusst.

Boden- und Grundstücksmarkt in Deutschland

Die gesamte Bodenfläche in Deutschland beträgt rund 358.000 Quadratkilometer. Siedlungs- und Verkehrsflächen machen 14,6 Prozent der Gesamtfläche aus. Der Grundstücksmarkt beeinflusst die Immobiliennachfrage und die Entwicklung von Bauland. Die Baulandentwicklung erfolgt in verschiedenen Phasen, von Agrarland bis baureifes Land.

Der Umsatz im Markt für Baugrundstücke zeigt signifikante Rückgänge in den vergangenen Jahren. Der

Umsatz für Baugrundstücke betrug 2022 rund 22,6 Milliarden Euro, was 7,5 Prozent des gesamten Immobilienmarktes ausmacht. Im Jahr 2022 gab es einen Rückgang der Transaktionen um 32 Prozent und des Umsatzes um ein Drittel. Der Rückgang setzt sich 2023 fort mit einem weiteren Rückgang der Transaktionen um 31 Prozent.

Die Preise für Bauland sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen, zeigen jedoch Anzeichen eines Rückgangs. Zwischen 2010 und 2021 kletterten die Preise für Bauland bundesweit um 90 Prozent. Im Jahr 2022 und 2023 sanken die Preise um rund 15 Prozent im Vergleich zu den Höchstständen.

In Großstädten stiegen die Quadratmeterpreise von 2010 bis 2021 um das Dreifache, gefolgt von einem drastischen Rückgang. Insgesamt gab es 2022 in Deutschland 19,96 Millionen Gebäude mit 43,1 Millionen Wohnungen. Der Wohnungsbestand wuchs von 2011 bis 2022 um 2,5 Millionen Einheiten oder 6,2 Prozent. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Wohnung betrug 94,4 Quadratmeter. ■

Lesen Sie in der kommenden Ausgabe den letzten Teil der Serie.

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

Pfandbriefbanken

Banken finanzieren wieder Immobilien

Die im **Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)** zusammengeschlossenen Institute reichten in den ersten drei Quartalen 2025 Immobiliendarlehen im Volumen von 107,3 Milliarden Euro aus – das sind 18,2 Prozent mehr als im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit 90,8 Milliarden Euro. Dabei entfiel allein auf das dritte Quartal dieses Jahres ein Neugeschäftsvolumen von 37,2 Milliarden Euro, was einem Anstieg um 20,4 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2024 entspricht und den höchsten Quartalswert seit Herbst 2022 darstellt.

Zum Anstieg des Finanzierungsgeschäfts in den ersten drei Quartalen dieses Jahres trugen insbesondere Wohnimmobiliendarlehen bei: Finanzierungen für den Bau und den Erwerb von Wohnobjekten summierten sich auf 67,7 Milliarden Euro und lagen damit um 19,0 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum. Für das dritte Quartal allein standen Zusagen für Wohnimmobiliendarlehen über 21,7 Milliarden Euro zu Buche.

Aber auch Gewerbeimmobiliendarlehen verzeichneten im Berichtszeitraum einen spürbaren Anstieg: Sie erreichten ein Volumen von 39,6 Milliarden Euro, was einem Plus von 16,8 Prozent gegenüber den ersten drei Quartalen im Jahr 2024 entspricht. Mit einem Neugeschäftsvolumen von 15,5 Milliarden Euro war das dritte Quartal das bislang finanzierungsstärkste in diesem Jahr.

Jedes Jahr plus 30 Prozent

Starke Nachfrage nach KI zeigt sich auch an der vereinbarten Stromkapazität

Na, heute auch schon mit ChatGPT gechattet? Oder mit Copilot? Künstliche Intelligenz pusht die Aktien ebenso wie die Immobilienmärkte. Savills hat die aktuelle Situation und die Prognose analysiert.

Der weltweite KI-Markt wird bis 2028 auf 144,6 Milliarden US-Dollar wachsen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 30,3 Prozent zwischen 2024 und 2028 entspricht. Zu diesem Ergebnis kommt **Savills** nach einer Analyse der Entwicklungen auf dem Markt für Datenzentren in der EMEA-Region und betont, dass der enorme Rechenleistungsbedarf zum Trainieren und Betreiben von Sprachmodellen und anderen KI-Anwendungen einen außergewöhnlich hohen Druck auf die digitale Infrastruktur in der EMEA-Region ausübt.

Cameron Bell, Director EMEA Data Centre Advisory bei **Savills**: „Geografisch bleibt die Nachfrage nach wie vor stark konzentriert. Trotz der Diskussionen über standortunabhängige Strategien im Zusammenhang mit KI sind bislang nur wenige solcher Projekte tatsächlich umgesetzt worden. Stattdessen fokussieren sich Betreiber zunehmend auf bestehende Verfügbarkeitszonen und fördern damit die Konsolidierung in Regionen mit etablierter Infrastruktur großer Cloud-Anbieter, zuverlässiger Energieversorgung und Expansionsmöglichkeiten. Während sich die Nachfrage allmählich über die traditionellen europäischen Knotenpunkte hinaus ausweitet, konzentriert sich der Großteil der Anforderungen weiterhin auf die FLAP-D-Märkte (Frankfurt, London, Amsterdam, Paris und Dublin), unterstützt durch hohe Bevölkerungsdichte und die Präsenz großer Unternehmen.“

Savills verzeichnete in den vergangenen zwölf Monaten einen Zuwachs der aktiven Kapazitäten um zwölf Prozent. Etablierte Standorte legten besonders stark zu, wobei die Kapazität in Frankreich um 15 Prozent, Deutschland um

zehn Prozent, in UK und Irland jeweils um neun Prozent stieg. In den Niederlanden lag das Wachstum bei nur sechs Prozent, bedingt durch das anhaltende staatliche Moratorium für Neubauten. Darüber hinaus gab es deutliche Zuwächse in weniger traditionellen Standorten wie Portugal (60 Prozent), Saudi-Arabien (49 Prozent), Spanien (25 Prozent), den Vereinigten Arabischen Emiraten (20 Prozent) und Schweden (17 Prozent).

Seit Jahresbeginn 2025 wurden in der EMEA-Region jedoch nur 850 MW an Stromkapazität bereitgestellt, ein Rückgang um elf Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dies unterstreicht anhaltende Engpässe und verlängerte Lieferzeiten. Gleichzeitig erreichte die neue Flächennachfrage im selben Zeitraum 845 MW, rund die Hälfte der im Jahr 2024 vermieteten Leistungskapazität. Savills weist jedoch darauf hin, dass diese Verlangsamung keine schwächere Nachfrage signalisiert, sondern vielmehr das begrenzte Angebot an neuen Anlagen widerspiegelt.

Die anhaltend starke Nachfrage zeigt sich auch an der insgesamt vertraglich vereinbarten Stromkapazität, die auf fast 14.500 MW gestiegen ist, ein Plus von zwölf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Rund ein Viertel der Flächen sind inzwischen vorvermietet, verglichen mit weniger als 20 Prozent vor drei Jahren. Entsprechend stieg die durchschnittliche Auslastungsrate in der Region im dritten Quartal 2025 auf 91 Prozent (Q3 2022: 87 Prozent), was verdeutlicht, dass die Nachfrage das Angebot weiterhin übersteigt.

Infolgedessen zeigt sich der Investitionsmarkt für Rechenzentren in der EMEA-Region weiterhin bemerkenswert widerstandsfähig und dynamisch, gestützt durch langfristige Fundamentaldaten, die für Investoren nach wie vor attraktiv sind. Trotz anhaltender Herausforderungen im Bereich der Stromversorgung sichert die zentrale Rolle des Sektors als kritische Infra-

struktur in der digitalen Wirtschaft, dass auch in den kommenden Jahren erhebliche Investitionen erforderlich sein werden.

Seit 2021 werden zwischen 80 Prozent und 90 Prozent des Wertes abgeschlossener Transaktionen durch Private Equity, Immobilienfonds oder Infrastrukturinvestoren finanziert, gegenüber nur 50 Prozent im Jahr 2020. Auch die Kapitalbeschaffung hat deutlich zugenommen: Das Volumen der für Rechenzentrumsfonds eingeworbenen Mittel lag Ende des zweiten Quartals 2024 bereits rund 40 Prozent über dem Gesamtwert des Jahres 2023, ein klarer Beleg für die wachsende Attraktivität des Sektors.

Herausforderungen bleiben jedoch bestehen. Die Baukosten für Rechenzentren liegen in der EMEA-Region mittlerweile zwischen 7,3 und 13,3 Millionen US-Dollar pro Megawatt installierter IT-Last, einschließlich Grundstück, Gebäudehülle, Elektro- und Klimatechnik, Brandschutz sowie Innenausbau. Die höchsten jährlichen Kostensteigerungen wurden in Wien (27,5 Prozent), Warschau (25,4 Prozent), Stockholm (18 Prozent) und Ko-

penhagen (17 Prozent) beobachtet. Laut einer Umfrage des Bauunternehmens **Turner & Townsend** berichteten die Befragten von einem Baukostenanstieg zwischen fünf und 15 Prozent im vergangenen Jahr, 22 Prozent gaben sogar noch höhere Zuwächse an.

Insgesamt erwartet Savills, dass die Nachfrage nach Rechenzentrumskapazität aufgrund der KI-Entwicklung weiterhin außergewöhnlich hoch bleiben wird, insbesondere da Unternehmen zunehmend auf hybride Strategien setzen, die Public Cloud, private Infrastrukturen und Colocation-Modelle kombinieren.

Dies dürfte zu einer robusten Nachfrage in etablierten Zentren führen, insbesondere dort, wo ein sicherer Netzanschluss und wettbewerbsfähige Energiekosten gewährleistet sind. Gleichzeitig deutet das Wachstum von Sekundär- und Tertiärmärkten, vor allem in Süd- und Osteuropa sowie im Nahen Osten, auf eine schrittweise Dezentralisierung hin, unterstützt durch den Zugang zu kostengünstigem Bauland und erneuerbaren Energiequellen. ■



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

Sorge vor Inflation und globalen Konflikten

Dennoch rechnen Vermögensverwalter mit wirtschaftlichem Aufschwung 2026 - vor allem in Asien

Gute Nachricht: Es geht aufwärts. Die Welt wird 2026 einen wirtschaftlichen Aufschwung erleben. Dieser Ansicht sind rund 70 Prozent der mehr als 50 Expertinnen und Experten, die an der aktuellen Vermögensverwalter-Umfrage von Universal Investment teilgenommen haben. Einen Aufschwung prognostizieren rund 48 Prozent der Befragten auch für die USA, sind aber damit deutlich pessimistischer als im Vorjahr, als noch rund 66 Prozent ein solches Szenario erwarteten.

Klar scheint auch, dass das globale Wachstum nicht von der EU oder den europäischen Schwergewichten Deutschland und Frankreich ausgehen wird. Etwa die Hälfte der Experten erwartet für beide Länder sogar eine Stagnation. Immerhin 22 Prozent glauben an einen Aufschwung in Deutschland; für Frankreich gehen nur knapp vier Prozent davon aus, dass es aufwärts geht. Wachstumstreiber sehen die Umfrageteilnehmer in Asien. Im Falle Chinas rechnen sogar fast 56 Prozent der Befragten mit einem Boom. Auch den Schwellenländern (ex China) trauen 45 Prozent nächstes Jahr einen Boom zu.

Auffallend ist, dass sich die Wahrnehmung der Risiken im Vergleich zur Umfrage im vergangenen Jahr deutlich verändert hat. Während Klimawandel oder regulatorische Änderungen kaum noch ins Gewicht fallen, sind Inflation (67 Prozent) und geopolitische Spannungen (69 Prozent), die größten Sorgentreiber. Andererseits wird die Gefahr von Kriegen oder Terroranschlägen deutlich geringer eingeschätzt als voriges Jahr. Der Wert fiel von rund 56 Prozent auf rund 22 Prozent. Neu in der Übersicht sind die Zollkonflikte mit den USA. Fast 50 Prozent der Teilnehmenden sehen hier ein großes Risiko.

Die veränderten übergreifenden Einschätzungen schlagen sich in den Gewichtungen der Anlageklassen und Regionen nieder, die Vermögensverwalter Investoren für 2026 empfehlen. Wenig überraschend liegen Aktien aus Industrienationen mit einem Anteil von rund 44 Prozent erneut an der Spitze, aber die Allokationsempfehlung für Barvermögen erstaunt. Mit 8,1 Prozent liegt Cash fast gleichauf mit Gold und Edelmetallen (8,5 Prozent), die im Vergleich zum Vorjahr einen knappen Prozentpunkt höher gewichtet werden. Zwar erwarten mehr als 50 Prozent der Teilnehmer, dass die Gold-Rallye weiter geht, aber fast 39 Prozent meinen im Gegenteil, dass sich die Rallye nicht fortsetzt.

Auf der Anleihe Seite fallen die Allokationen niedriger aus als im vergangenen Jahr: Renten aus Industrieländern sollten 18,4 Prozent (Vorjahr: 21,8 Prozent) eines Port-

folios ausmachen, Renten aus Schwellenländern sehen 7,4 Prozent im Depot (Vorjahr: 5,5 Prozent). Immobilien kommen auf einen Anteil von acht Prozent, Anlageklassen wie Private Markets spielen mit knapp drei Prozent nur eine untergeordnete Rolle.

In der Länderallokation über alle Anlageklassen hinweg sind die USA mit knapp 37 Prozent erneut Spitzenreiter, aber Europa liegt mit fast 36 Prozent nur knapp dahinter. Für Asien und die Emerging Markets besteht die besondere Situation, dass hier zwar ein starkes Wirtschaftswachstum erwartet wird, aber die Allokation in allen Schwellenländern und -regionen deutlich unter zehn Prozent liegt. Asien (ex Japan und China) erreicht rund neun Prozent.

Für die Vermögensverwalter wird auch 2026 ein Jahr der Zinssenkungen werden. Bei der EZB und der Fed gehen knapp 65 Prozent, bzw. rund 81 Prozent von einer Senkung aus. Bei der Bank of England sind es immerhin noch knapp 53 Prozent. Für die Bank of Japan sehen knapp 50 Prozent eine leichte Erhöhung. Alle anderen Szenarien spielen eher eine untergeordnete Rolle.

Bei Themeninvestments zeichnen sich fünf große Themen ab. Wie auch im Vorjahr liegt Pharma an der Spitze mit 66 Prozent, dicht gefolgt von Technologie mit 60 Prozent. Infrastruktur überholt Cyber Security (46 Prozent) und liegt jetzt mit 52 Prozent auf Platz drei. Künstliche Intelligenz gehört mit 36 Prozent noch zu den Top Five, während die anderen Themeninvestments untergeordnete Rollen spielen.

Auf Erneuerbare Energien entfallen nur noch acht Prozent der Nennungen. Dies spiegelt sich auch in den Antworten auf die Frage wider, wie sich die Einstellung von Privatanlegern zu ESG weiter entwickeln wird: Eine zunehmende Nachfrage sehen nur zwei Prozent, 48 Prozent gehen davon aus, dass das aktuelle Niveau so bleibt, fast 50 Prozent glauben allerdings an einen Rückgang der Nachfrage bzw. einen Einbruch.

Interessant ist der Blick auf die Entwicklung in den USA. Obwohl knapp 63 Prozent der Umfrageteilnehmer erwarten, dass die Volatilität deutlich steigen wird, bleibt das Vertrauen in die Stärke des US-Marktes ungebrochen. Rund 84 Prozent sehen keine Notwendigkeit für signifikante Umschichtungen von US-Investments in andere Anlageregionen. ■

Union Investment

Palladium verkauft

Union Investment hat das 2015 für den „UniImmo: Deutschland“ erworbene Palladium in Prag verkauft. Käufer ist der größte Fonds der tschechischen **REICO Erste Asset Management**. Der Hamburger Immobilieninvestmentmanager realisierte damit die bisher größte jemals auf dem tschechischen Markt ausgeführte Immobilientransaktion. Zugleich markiert der Verkauf die größte in der CEE-Region in diesem Jahr vollzogene Single-Asset-Transaktion im Einzelhandelsbereich. Der erzielte Verkaufspreis liegt oberhalb des letzten Sachverständigenwertes der Immobilie und signifikant oberhalb des 2015 von Union Investment gezahlten Kaufpreises.

MIG Capital

Kapital für NcodiN

MIG Capital hat mit den MIG Fonds 17 und 18 eine Seed-Finanzierung in Höhe von 16 Millionen Euro für das französische Deep-Tech-Startup **NcodiN** angeführt. An der Finanzierungsrunde beteiligen sich außerdem **Maverick Silicon**, **Photon-Ventures** und **Verve Ventures** sowie die bestehenden Investoren **Elaia**, **Earlybird** und **OVNI**. Das Alleinstellungsmerkmal der als NConnect bezeichneten Entwicklung ist der weltweit kleinste Laser, der eine dichte Integration auf Silizium und eine beispiellose Skalierbarkeit ermöglicht, ohne dass disruptive Änderungen an der Prozessorarchitektur erforderlich sind.

ESG kostet keine Rendite

Kein Unterschied zwischen Fonds nach Artikel-6 und Artikel-8

Wieviele Rendite-Einbußen nehmen Investoren in Kauf, wenn sie sich an Artikel-8-Fonds beteiligen? Die Immobilienfonds mit ökologischen und sozialen Merkmalen gemäß Artikel-8 der EU-Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation bzw. SFDR) müssen Voraussetzungen erfüllen, die Aufwand und Kosten verursachen. Doch Überraschung: Im Vergleich zur Beteiligung an einem Fonds gemäß Artikel-6 SFDR, der keine entsprechenden Merkmale aufweist, sollten Anleger keine Renditeeinbußen hinnehmen.

Das ist ein zentrales Ergebnis einer Performance-Analyse von Artikel-8- und 6-Fonds, der **REAX Advisory GmbH** in Kooperation mit der Hochschule RheinMain, Studiengang M.Sc. Real Estate. Als Thema einer Masterarbeit wurde ein umfangreicher Datensatz von Immobilienfonds sowohl einer statistischen Querschnittsanalyse als auch einer Zeitreihenanalyse über den gesamten Beobachtungszeitraum unterzogen. Darüber hinaus erfolgte ein historischer Vergleich mit den Resultaten einer Studie aus dem Jahr 2023 zu diesem Thema.

Über alle Auswertungsansätze hinweg ergab sich dabei aus den empirischen Ergebnissen ein konsistentes Bild. Weder für den internen Zinsfuß (Internal Rate of Return bzw. IRR) noch für die Ausschüttungsrendite ließen sich signifikante Performanceunterschiede zwischen den Fonds der unterschiedlichen SFDR-Kategorien nachweisen. In einzelnen Phasen des Fondslebenszyklus ergaben sich temporäre Unterschiede insofern, als die Artikel-8-Fonds den Break-Even minimal früher erreichten als die Artikel-6-Fonds und die Renditen der Artikel-6-Fonds zwischenzeitlich etwas höher ausfielen als bei den Artikel-8-Fonds. Beide Unterschiede nivellierten sich jedoch im weiteren Verlauf.

Damit ließ sich bezüglich des internen Zinsfußes erneut der Trend zur Konvergenz der Renditepfade beobachten, der sich bereits in der 2023-er Studie gezeigt hatte. Die Entwicklung der Ausschüttungsrendite, welche in der aktuellen Studie erstmals zusätzlich erfasst wurde, stabilisierte und steigerte sich bei beiden Fondskategorien mit zunehmender Laufzeit, wobei die Stabilisierung bei Artikel-6-Fonds etwas früher eintrat, während die Artikel-8-Fonds ab der mittleren Fondslaufzeit ebenfalls ähnliche und teils sogar höhere Ausschüttungsrenditen erzielten.

Studiengangsleiter Professor **Bernd Wieberneit**, der die Masterarbeit als Referent begleitete, sagt: „Seit dem Inkrafttreten der SFDR wird die Frage nach möglichen Renditeeinbußen bei ESG-orientierten Finanzprodukten im Vergleich zu Produkten ohne ESG-Merkmale immer wieder und auch kontrovers diskutiert. Die nun vorliegenden Analysen eignen sich als Beitrag zur Versachlichung der Debatte und können einschlägige Befürchtungen entkräften.“

Annika Dylong, Geschäftsführerin der REAX Advisory: „Die Analyseergebnisse zeigen, dass es unter wirtschaftlichen Aspekten keinen Grund gibt, auf Fonds mit ESG-Merkmalen gemäß Artikel 8 SFDR zu verzichten. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass die Konvergenz der Renditeverläufe möglicherweise auch darauf hindeutet, dass sich die tatsächliche Ausgestaltung eines Fonds im Hinblick auf ESG-Kriterien möglicherweise nicht in der SFDR-Kategorie allein nicht widerspiegelt.“ Es sei durchaus möglich, dass einige Fondsanbieter Produkte in einer niedrigeren Kategorie als derjenigen lancieren, deren Kriterien sie eigentlich erfüllen würden. Gründe dafür könnten die Vermeidung von regulatorischem Mehraufwand, strengeren Berichtspflichten und potenzieller Haftungsrisiken sein. ■

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

Eine arbeitssuchende Frau, nennen wir sie Sarah und bewahren dabei den Datenschutz, denn in Wirklichkeit heißt sie anders, hat die Hobbys Salsa, Fitness und im Chor singen. Woher ich das weiß? Das steht in ihrem Lebenslauf, mit dem sie sich bei mir als Medical Advisor beworben hat, gerne auch in der Funktion Medical Information Specialist.

Sie bringt umfassende Erfahrungen in medizinischer Information, Forschung und klinischer Unterstützung mit und freut sich darauf, mein Team mit fachlicher Kompetenz und Begeisterung zu bereichern.

Ich überlege ernsthaft, einen Human Resources Manager (m/w/d) einzustellen, denn Bewerbungen wie die von Sarah fluten täglich mein digitales Postfach. Ich kann zwar mit keinem der angebotenen Jobs etwas anfangen, aber irgendwie tut es mir auch leid, die engagierten jungen Leute zu enttäuschen, die ich hier mit Fake-Namen aufliste.

Josip zum Beispiel, der für mich als ERP-Consultant mit Fokus auf SAP MM und Logistik tätig sein möchte – auch wenn mir die Abkürzungen gar nichts sagen. Aber seine technische Ausbildung und Praxiserfahrung im Bereich Materialfluss-Simulation und Logistik-/Supply-Chain-Management haben ihn zu einer lösungsorientierten und kommunikationsstarken Fachkraft geformt.

Gabriel ist ein engagierter Game Programmierer mit umfassender Erfahrung als Programmierer, Developer und Software Engineer. Seine Motivation, in der Gaming-Branche tätig zu sein, ist groß: Er liebt die technische Umsetzung interaktiver Erlebnisse und ist begeistert davon, kreative Ideen performant und stabil umzusetzen.

Dennis bringt sich als Agrarwissenschaftler ins Spiel. Seine bisherigen Stationen im Agrarsektor – von Produktion über Vertrieb bis Marketing –

kombiniert mit Erfahrung im Projekt- und Teammanagement haben ihm eine praxisnahe, lösungsorientierte Arbeitsweise vermittelt.



Bei ebay ersteigert und selbst aufgehängt.

Manuel bewirbt sich mit großer Begeisterung als Ingenieur im Bereich Verfahrenstechnik. Besonders wichtig ist ihm, dass die Tätigkeit keinen Bezug zur Entwicklung oder Herstellung von Waffen hat.

Farouk macht sich als Elektrofachkraft interessant. Ob er mitbekommen hat, dass ich kürzlich ChatGPT gefragt habe, wie ich eine alte Lampe neu verkabeln und an die Decke hängen kann? Wobei mich Farouks Bewerbung stutzig gemacht hat. So wie er schreibt, setzt er derzeit sein Studium als Masterstudent fort und wird es voraussichtlich im März 2024 abschließen. 2024???

Keine Ahnung, was sich hinter dem Bewerbungs-Spam verbirgt, der seit einigen Wochen mein Postfach zumüllt. Offenbar hat jemand meine e-mail-Adresse verscherbelt. Und dazu noch eine, die ich zwar eingerichtet habe, aber niemals benutze. Nicht jeder scheint den eingangs von mir betonten Datenschutz ernst zu nehmen. Das nervt mich und enttäuscht die jungen Leute, die sich Hoffnung auf einen Job machen. Wobei – würde ich mich bewerben, checkte ich doch erst mal das Unternehmen, meistens online.

Meine Homepage müsste zwar tatsächlich mal überarbeitet werden, aber auch in der aktuellen Fassung geht klar daraus hervor, dass ich weder einen Medical Advisor benötige noch einen Agrar-Ingenieur. Und die Lampe habe ich inzwischen auch selbst aufgehängt. ■