DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

**NR. 495** I 50. KW I 12.12.2025 I ISSN 1860-6399 I KOSTENLOS PER E-MAIL

***INHALTSVERZEICHNIS***

**Fonds-Check: ILG** bringt weiteren Publikums-AIF mit Nahversorger-Portfolio 2

**Auf ein Wort: Jörg Busboom** von **Ökorenta** über multiple Premieren 4

**Hohoho: Nikolaus Thomas Beyerle** analysiert den idealen Weihnachtsmarkt 9

**Auf ein Wort: Julius Krieg** von **PMX** zur Abwicklung von ELTIF 11

**Personalia I** 12

**Zahlen, Fakten und noch mehr:** Überraschendes von den Wohnungsmärkten 13

**Personalia II** 14

**Highstreet-Lagen:** Wo weltweit die teuersten Ladenmieten fällig sind 16

**ELTIF-Jahr 2025:** Deutschland bleibt weiterhin Stiefkind bei Gestattungen 18

**Das Letzte** 20

**Impressum** 20

# *Meiner Meinung nach...*

Was soll ich sagen über das Jahr 2025? War es schlimm? War es so naja? Oder vielleicht sogar besser als gedacht? Was die Publikums-AIF betrifft, würde ich sagen: Der Endspurt war überraschend gut. In den letzten Wochen des Jahres hat eine Reihe von Anbietern den Startschuss für neue Fonds abgefeuert. In der Mehrheit waren das Beteiligungen an Supermärkten und Nahversorgern. Systemrelevante Immobilien, wie wir in der Pandemie gelernt haben.

Aber auch bei den US-Fonds sieht es doch gar nicht so schlecht aus. **US Treuhand** hat richtig viel Geld eingesammelt mit einem Bürofonds. Und **BVT** ist bei seinen Residential-Fonds mit Wohnungsprojekten in den USA für Privatanleger immerhin schon bei der Nummer 19. Auf ein ähnliches Konzept setzt **Pangaea Life** und hat 2025 sogar seinen ersten AIF gebracht. Das ist doch ein gutes Zeichen.

Ebenso wie der Neustart von **Hannover Leasing**. Das Unternehmen hat seine mehrjährige Vertriebspause beendet und testet den Markt mit einem Sieben-Prozenter. Nicht weit davon entfernt ist **Paribus** mit seinem aktuellen Angebot.

Bei den ELTIF läuft es dagegen noch immer nicht so richtig rund. Trotz Überarbeitung 2.0 sind die European Long Term Investment Funds noch nicht da, wo sie sein sollten. Liegt wohl auch an den anhaltenden Problemen in der Abwicklung und Verbuchung im Depot. Woran es scheitert, und wie die Probleme gelöst werden können, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Und wenn Sie sich jetzt fragen, wo bleibt denn die politische Einordnung des Jahres 2025? Wo befinden wir uns kurz vor Silvester im Weltenlauf? Dann scrollen Sie ganz schnell bis zur Seite 20. Denn die Lage ist echt das Letzte.

Und nicht vergessen: Auch das kommende Jahr wird ereignisreich. Nur noch wenige Ausgaben, dann gibt es den Fondsbrief Nummer 500. Wenn das kein Grund zur Party ist. Seien Sie dabei, lassen Sie uns so richtig abfeiern, mit gefälligen Gratulationen und Sonderanzeigen.

Nun feiern wir erst einmal Weihnachten und das neue Jahr. Weil die nächste Ausgabe des Fondsbriefs am zweiten Weihnachtstag erscheinen würde, lassen wir sie ausfallen. Die Nummer 496 erreicht Sie daher am 9. Januar 2026.

Bis dahin, frohes Fest und einen guten Rutsch!

Viel Spaß beim Lesen!

## Deutsche Finance

### The Hoxton Dublin

Das Lifestyle-Hotel „The Hoxton Dublin“, entstanden im denkmalgeschützten Gebäude des ehemaligen Central Hotel, hat eröffnet. Die umfassende Repositionierung des historischen Objekts in der Exchequer Street wurde von **Deutsche Finance International** mit Sitz in London realisiert. Nach der vollständigen Revitalisierung bietet das Hotel 129 Zimmer und wird als markentypisches „Open-House-Hotel“ von einer führenden internationalen Lifestyle-Hotelgruppe betrieben. Die Modernisierung umfasste die Neugestaltung der Innenräume, die konzeptionelle Neupositionierung und die Restaurierung der historischen Fassade. Der Standort zählt zu den attraktivsten Innenstadtlagen Dublins, nur wenige Schritte von der Grafton Street entfernt. Dublin gilt als einer der dynamischsten Hotelmärkte Europas: Laut **CBRE** verzeichnet die Stadt seit 2023 Auslastungsraten von 80 Prozent bei zugleich begrenztem Angebot.

## BEOS

### Gewerbepark

**BEOS** hat für den im Juni aufgelegten Spezial-AIF „BEOS Corporate Real Estate Fund Germany V“ den vollvermieteten Gewerbepark Baierbrunn im Landkreis München erworben. Das Objekt umfasst drei Lager- und Produktionshallen mit Büroanteil und rund 17.000 Quadratmetern Mietfläche. Hauptmieter sind ein Sportswear-Händler und ein Biotechnologie- und Medizintechnik-Unternehmen.

*Fonds-Check*

# To make a simple story short

**ILG: Und noch ein Publikums-AIF mit Nahversorgern - drei Märkte im Portfolio**

**Ein Finanzprodukt braucht eine simple Story. Wer zu viel erklären muss, kann sich die Mühe sparen. Jeder Mensch muss Lebensmittel einkaufen, und das ist auch schon die ganze Geschichte. Anbieter ILG erzählt sie seit 45 Jahren erfolgreich, aktuell im Prospekt des „ILG Fonds Nr. 45“.**

**Objekte:** Anleger beteiligen sich an einem Portfolio aus drei Nahversorgern mit verschiedenen Mietern in Hallstadt bei Bamberg, Nienburg und Celle - einmal Bayern und zweimal Niedersachsen also. **ILG** hat knapp 23 Millionen Euro dafür gezahlt, was auf Grundlage der jährlichen Mieteinnahmen einen Einkaufsfaktor von 16,4 bedeutet. Das Gesamtvolumen inklusive der Kosten endet bei knapp 27 Millionen Euro und somit 19,3 Jahresmieten. ILG betont in seinen Verkaufsunterlagen, dass die Immobilien zum Teil in Off-Market-Deals und günstiger als in Gutachten ausgewiesen erworben wurden. Die Märkte in Hallstadt und Nienburg stammen aus den Jahren 2023 und 2019. Die Immobilie in Celle ist 17 Jahre alt, wurde aber kürzlich revitalisiert.

**Markt:** Hat sich der Einzelhandel grundsätzlich zum Sorgenkind der Immobilienbranche entwickelt, bildet der Lebensmittelhandel eine große Ausnahme dabei. Seit 2010 sind die Umsätze kontinuierlich von 131,6 Milliarden Euro auf 208,7 Milliarden Euro im vergangenen Jahr gestiegen. Der Status als systemrelevante Immobilien, die auch während der Corona-Zeit geöffnet hatten, führte auch in der Pandemie zu Steigerungen. Mit 9,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr war das Plus im ersten Jahr der Seuche 2020 sogar besonders hoch. Anders als Schuhverkäufer und Textilhändler leiden die Lebensmittelverkäufer außerdem nicht unter dem zunehmenden Online-Handel. Der Anteil hat sich um niedrige 2,5 Prozent eingependelt.

**Mieter:** Ankermieter sind zwei Mal **EDEKA** und **ALDI**. Weitere Nutzer sind **Penny, DM-Drogerie, Rossmann, Kik, Futterhaus** und **Tedi**. Die gewichtete Restlaufzeit der Verträge liegt bei rund elfeinhalb Jahren.

**Kalkulation:** ILG finanziert das Portfolio zu 58 Prozent über das eingesetzte Eigenkapital der Fondszeichner. Den Rest finanziert der Fonds über Darlehen. Nach Ablauf der Zinsfestschreibung im Jahr 2035 liegt die Restverschuldung im Verhältnis der dann prognostizierten Mieteinnahmen beim Faktor 7,9. Die Zinsen betragen je nach Objekt zwischen 2,59 und 2,94 Prozent, jeweils mit zehnprozentigem Disagio. Anschließend rechnet ILG mit 3,0 Prozent weiter. Knapp ist die anfängliche Tilgung mit 0,5 Prozent, so dass sich die Darlehen bis 2035 lediglich um rund 1,1 Millionen Euro reduzieren. ▶

**Gewinn-Szenario:** Sind alle Zinsen, Kosten und Gebühren bezahlt, bleiben Anlegern gemäß der Prognose in den ersten zehn Jahren Ausschüttungen in Höhe von 4,75 Prozent p.a., die anteilig monatlich überwiesen werden. Bis zum geplanten Verkauf der Objekte im Jahr 2037 kommen Anleger so auf einen Rückfluss von 163 Prozent, ein Plus von 58 Prozent also. Beim Verkauf rechnet ILG mit einem ähnlichen Preis wie aktuell beim Erwerb der Objekte, so dass der Ertrag vor allem aus den jährlichen Ausschüttungen stammt. Die Mieten sind indexiert, wobei LIG die Inflationsrate mit zwei Prozent berechnet.

**Kosten:** Die Initialkosten summieren sich auf rund 14,7 Prozent inklusive Agio bezogen auf das Eigenkapital. Für die Verwaltung stellt ILG jährlich rund 0.9 Prozent des Nettoinventarwertes (NAV) in Rechnung. Bekommen Anleger eine jährliche Verzinsung von fünf Prozent, profitiert der Anbieter von überschüssigen Erträgen, jedoch nicht mehr als sechs Prozent des NAV.

**Steuern:** Ein typischer Immobilienfonds mit langer Kapitalbindung. Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung.

**Anbieter:** Seit der Gründung im Jahr 1980 hat ILG 45 Publikumsfonds aufgelegt und damit 660 Millionen Euro Eigenkapital platziert. Derzeit verwaltet das Unternehmen Immobilien für private und institutionelle Investoren im Volumen von 2,4 Milliarden Euro mit mehr als 900.000 Quadratmeter Handelsflächen in Deutschland. Anleger sind gut dabei gefahren. Die Rendite der aufgelösten Fonds liegt im Schnitt bei 8,4 Prozent, der Gesamtrückfluss bei 174 Prozent, und der Vermögenszuwachs somit bei 69 Prozent. Die laufenden Fonds schütten durchschnittlich 5,2 Prozent aus. Das sind gute Werte.

**Meiner Meinung nach…** Und noch ein Supermarktfonds. ILG hat drei Objekte mit den Hauptmietern Edeka und ALDI in einen AIF gepackt und stellt Ausschüttungen von 4,75 Prozent in Aussicht. Die Kalkulation ist nachvollziehbar, Anbieter ILG zählt zu den Guten der Branche. Wer positiv über Nahversorger denkt, kann sich näher mit dem Fonds beschäftigen. ■

KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT

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

PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

## Hahn Gruppe

### Sechs Mal EDEKA

Die **Hahn Gruppe** hat für einen neu aufgelegten institutionellen Individualfonds ein Portfolio mit sechs **EDEKA**-Märkten direkt vom Lebensmittelhändler erworben. Die Objekte befinden sich in Amberg und Wassertrüdingen (Bayern), Boxberg (Baden-Württemberg), Chemnitz und Gersdorf (Sachsen) sowie Königsee (Thüringen). EDEKA betreibt an den Standorten fünf Verbrauchermärkte und einen regionalen Lebensmittel-Nahversorger der Marke **Diska**. Die Mietfläche beläuft sich auf 14.400 Quadratmeter, dazu mehr als 570 PKW-Stellplätze.

*Auf ein Wort*

# Neue Zugänge und Reputation

**Ökorenta löst ersten Fonds auf und lässt Banken als Gesellschafter zu**

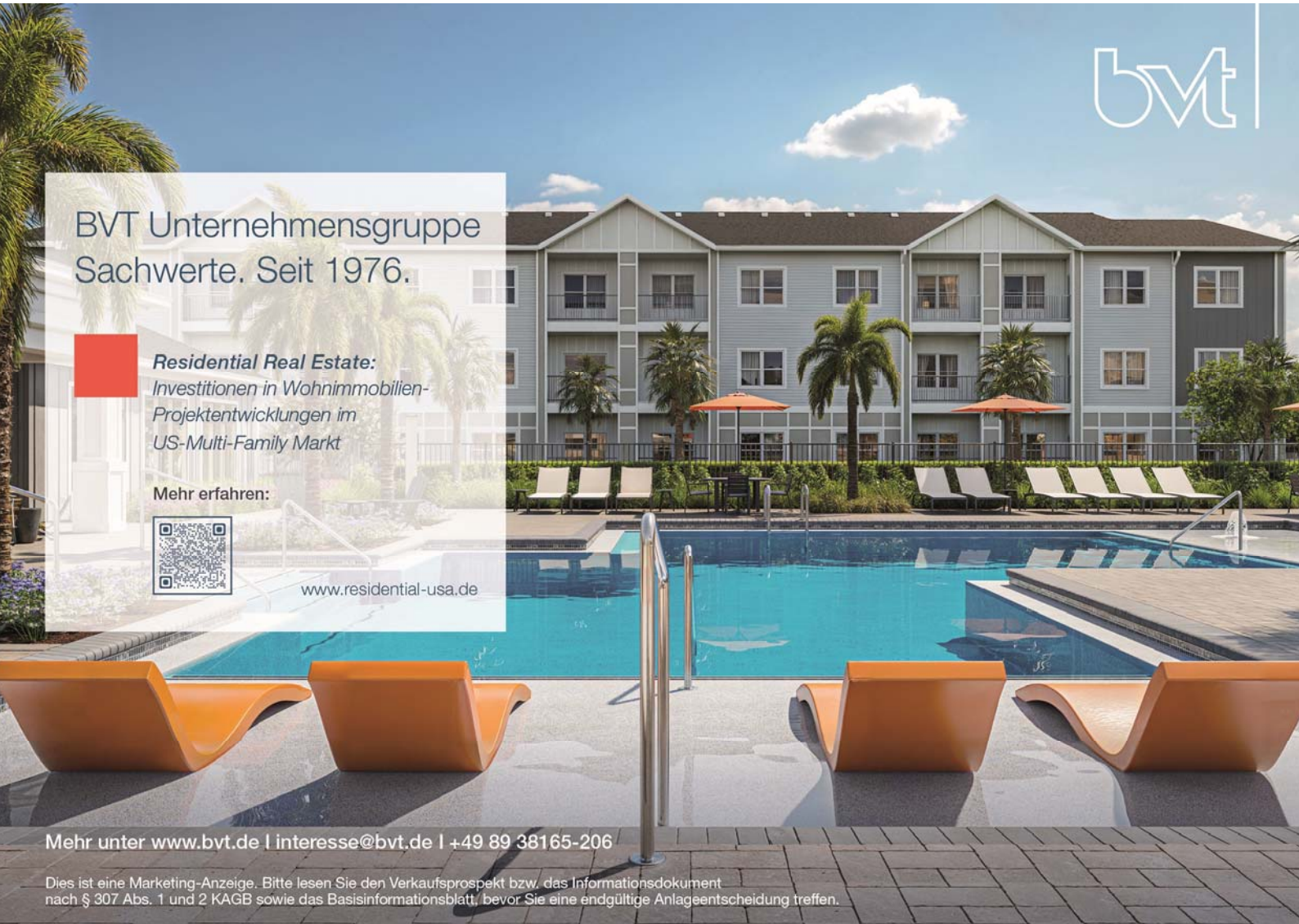
**Für den New-Energy-Spezialisten Ökorenta war 2025 ein besonderes Jahr: Erste Auflösung eines Publikums-AIF und die Beteiligung von zwei Banken an dem Unternehmen. Der Fondsbrief sprach mit Jörg Busboom, Vorstandsvorsitzender der Ökorenta Invest AG.**

**Der Fondsbrief:** Vor wenigen Wochen sind zwei Banken als Gesellschafter bei Ökorenta eingestiegen. Was steckt hinter dieser Strategie?

**Jörg Busboom:** Wir haben eine lange Historie mit der Sparkasse Aurich als Hausbank und Finanzierer vieler unserer Assets. Seit mehreren Jahren arbeiten wir aber auch mit der Ostfriesischen Volksbank zusammen. Sie zählt zu den größten und erfolgreichsten Schiffsfinanzierern und suchte zur Diversifikation einen strategischen Partner für den Bereich Erneuerbare Energien. Das Konzept hat offenbar auch die Sparkasse überzeugt, so dass sie sich ebenfalls an uns beteiligen wollten. Beide Kreditinstitute haben einen Anteil von jeweils 9,75 Prozent.

Welche Vorteile bringt Ökorenta die Beteiligung der Banken?

Sie stärkt unseren Zugang zu Asset-Finanzierungen ebenso wie unsere Reputation. Die Banken öffnen uns durch ihr Netzwerk den Zugang zu anderen Sparkassen und Volksbanken als potenzielle Vertriebspartner für unsere Fonds. ▶



Wie profitieren die Banken?

Sie schätzen unsere Expertise, unser Fachwissen und außerdem unser Wertesystem. Es geht uns nicht um Gewinn-Maximierung, sondern stets um den Interessenausgleich aller beteiligten Parteien.

Sehen Sie die Zukunft des Vertriebs in den Banken?

Die Zahl der 34-f-Vermittler schrumpft kontinuierlich. Alternativen sind daher dringend nötig. Wir sind zuversichtlich, die Banken von unseren Produkten zu überzeugen. Bei Volksbanken ist uns das schon gelungen, die Sparkassen beginnen umzudenken.

Sie lösen aktuell den ersten geschlossenen Fonds nach mehr als 20 Jahren Emissionstätigkeit auf. Wieso hat es bis zur ersten Liquidation so lange gedauert?

In den ersten Jahren bis 2013 haben wir Zweitmarktfonds aufgelegt, sechs an der Zahl mit rund 4.000 Anlegern. Frühzeitig haben wir von der überwiegenden Mehrheit die Rückmeldung bekommen, dass sie weiterhin beteiligt bleiben möchte. Erst kürzlich haben wir über eine weitere Verlängerung der Laufzeiten abstimmen lassen, und 99 Prozent der Anleger haben sich entschieden, die Fonds sieben weitere Jahre laufen zu lassen. Unser erster AIF, der „Erneuerbaren Energien VIII“ hat für die regulierte Welt typisch ein klares End-Datum, den 31. Dezember 2025. Die Zeichner kommen auf einen Rückfluss von 176 Prozent nach Management Fee und erhalten damit deutlich mehr als die Prognose in Höhe von 157 Prozent.

**Jörg Busboom, CEO Ökorenta**

Anleger halten sich trotz erfolgreicher Investments grundsätzlich mit Sachwertebeteiligungen zurück. Wie nehmen Sie den Markt wahr?

Auch wir können unsere Anleger nicht mehr so leicht

## Patrizia

### City of London

**Patrizia** setzt auf die Neustrukturierung des Londoner Büromarktes und hat von der City of London Corporation die Baugenehmigung für die Umgestaltung des Bürogebäudes 108 Old Broad Street erhalten. Das 1993 erbaute Gebäude (früher bekannt als „Pinners Hall“) befindet sich zwischen den U-Bahnhöfen „Liverpool Street” und „Bank” im Core-Markt der City. Die Immobilie ist im Besitz des langjährigen P atrizia-Partners **Far East Organization**, Singapurs größtem privaten Immobilienentwickler.

erreichen wie noch vor zwei, drei Jahren. Was uns hilft, ist unsere treue Kundschaft. Wir haben eine sehr hohe Wiederanlage-Quote. Dennoch sind viele potenzielle Investoren verunsichert. Sie verfügen über genügend Kapital, halten sich jedoch häufig zurück. Gründe sind politische Themen, der Ukrainekrieg und rezessive Tendenzen. Glücklicherweise, für eine Situation wie diese, sind wir nicht stark vom Neugeschäft abhängig. Die Einnahmen aus der Verwaltung sind weitreichend kostendeckend.

Wieso haben Sie sich für die Bestandshaltung entschieden, wo mit Projektentwicklungen doch höhere Renditen möglich sind?

Unsere Strategie sieht vor, Portfolien aufzubauen, um die Risiken zu minimieren. Damit sind vielleicht nicht die höchsten Renditen möglich, aber auch kein Totalausfall. Logisch, dass wir auch auf der Asset-Ebene die Risiken so weit wie möglich begrenzen wollen. Unsere Kunden sind risikoavers, daher investieren wir in baureife Objekte, am liebsten schlüsselfertig und bereits in Betrieb.

Wie sehen Sie die Zukunft von Erneuerbaren Energien? Das Thema Nachhaltigkeit ist in den Hintergrund gerückt.

Das stimmt, ESG ist nicht mehr das spannende Thema wie noch vor einiger Zeit. Andere Dinge sind wichtiger geworden. Wir tragen zwar das „Öko“ in unserem Namen, verstehen uns aber als Finanzhaus, das investiert, wo es wertvoll ist für unsere Kunden und die Gesellschaft. Und auch wenn Nachhaltigkeit für manche ein Modewort geworden ist, sind die Erneuerbaren Energien nicht mehr wegzudenken aus der Stromproduktion. Onshore-Windkraft-

WERBUNG

Verifort Capital

VC Value Add Plus – Investitionen in reale Werte!

ZEICHNEN SIE JETZT!

Mit unserem Publikums-AIF schaffen wir attraktive Renditechancen durch nachhaltig optimierte Bestandsimmobilien.

- Kurzläufer mit rund **6 Jahren** Laufzeit
- Durchschnittlich prognostizierter Überschuss von **6 % p.a.** ab Fondsschließung
- Attraktive Renditechancen durch **hohe Investitionsquote** – erst verdienen die Anleger*innen, dann Verifort Capital
- Wertsteigerung durch **energetische Optimierung** von Gewerbeobjekten an B- und C-Standorten

Alle Informationen zum Fondsprodukt finden Sie hier

Werbehinweis zum Fondsprodukt: www.verifort-capital.de/vcvap-disclaimer

WERBUNG
MARKETINGANZEIGE

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 Jahren[1]
- 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.

werke und Freiflächen-Solaranlagen erzeugen Strom günstiger als alle anderen Kraftwerke, und günstig setzt sich in einer freien Marktwirtschaft durch.

Wirtschaftsministerin **Katherina Reiche** sieht das anders. Sie schwärmt von Gaskraftwerken.

Frau Reiche ist keine Gegnerin Erneuerbarer Energien. Die geplanten zehn Gaskraftwerke sollen Kohlekraftwerke ersetzen, keine Windräder oder Photovoltaikanlagen. Das wird häufig falsch dargestellt.

Welche Strukturen eignen sich künftig für Beteiligungen?

Wir sind große Befürworter des AIF. Er ermöglicht mit seiner klaren Regulierung die transparenteste Beteiligung an einem Sachwert. Anleger sind unabhängig vom Verwalter, die Assets bleiben im Fonds, unabhängig vom Manager. Aber: Die Kunden-Struktur verändert sich. Junge Anleger erwarten internetbasierte Produkte, und Vermögensverwalter verlangen depotfähige Vehikel. Natürlich denken wir intensiv darüber nach.

Welche Bilanz ziehen sie für 2025?

2025 war ein Jahr mit durchwachsener Nachfrage, der Vertrieb war sehr aufwändig. Dennoch ist es uns gelungen, mit der ersten Auflösung und der Verlängerung der Altfonds positive Nachrichten und Botschaften zu vermitteln. Negativ wirken natürlich die Insolvenzen mancher Anbieter. Das führt zu Verunsicherung der Vermittler. Die müssen sich um andere Baustellen ihrer Kunden kümmern. Dagegen sind wir machtlos.

Und die Aussicht auf das kommende Jahr?

Bereits im Januar bringen wir einen AIF für private Kapitalanleger und kurz darauf einen Spezialfonds für Investoren ab 200.000 Euro. Beide Produkte sollen schon zu Beginn erste Investitionen zeigen können. Produkt-Alternativen wollen wir grundsätzlich nicht ausschließen, aber noch nicht im kommenden Jahr. ■

## Catella

### Living in FFB

**Catella** hat eine Wohnanlage in Fürstenfeldbruck vor den Toren Münchens erworben. Der Ankauf erfolgte für den offenen Immobilien-Publikums-AIF „Catella European Residential“ (CER) . Zum Objekt zählen drei zueinander U-förmig angeordnete Mehrfamilienhäuser mit Baujahr 1960, die über eine Gesamtwohnfläche von knapp 3.400 Quadratmeter verteilt auf 52 Wohneinheiten verfügen. Ergänzend wird im Innenbereich ein Neubau mit 14 Wohneinheiten und einer gesamten Wohnfläche von rund 1.200 Quadratmeter errichtet

*Von Professor Thomas Beyerle*

# „Noch einen Becher bitte“

**Welche Inhaltsstoffe einen ökonomisch erfolgreichen Glühwein ausmachen**

**Weihnachtsmärkte zählen zu den beliebtesten Traditionen in Deutschland. Sie sind längst nicht nur ein Ort für den schnellen Treff nach der Arbeit oder ein Wochenendausflug, sondern ein echter Wirtschaftsfaktor geworden. In der Adventszeit locken sie jedes Jahr Millionen Besucher an und sorgen für Umsätze, die sich mittlerweile der Milliardengrenze nähern.**

Professor **Thomas Beyerle** trinkt seinen Glühwein nicht besinnlich in vorweihnachtlicher Stimmung, sondern hinterfragt die Christkindlesmärkte in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung: Kultur, Konsum und regionale Wertschöpfung sind die Melange des Erfolgs. Für Städte und Gemeinden sind die Märkte nicht nur ein stimmungsvolles Highlight, sondern zusätzlich auch ein kräftiger Impuls für Gastronomie, Einzelhandel und Hotellerie. Nach Schätzungen des **Deutschen Schaustellerverbands (DOSV)** strömen jährlich mehr als 160 Millionen Menschen auf deutsche Weihnachtsmärkte.

Die wirtschaftliche Kraft der Weihnachtsmärkte zeigt sich auf vielen Ebenen. Lokale Anbieter wie Kunsthandwerker und regionale Lebensmittelproduzenten profitieren von den Menschenmassen, die durch die festlich geschmückten Straßen strömen. Gleichzeitig entstehen tausende temporäre Jobs – vom Servicepersonal

über Sicherheitskräfte bis hin zu Reinigungsteams. Für Städte sind die Märkte mehr als nur Tradition: Sie sind saisonale Wirtschaftsmotoren, die in wenigen Wochen enorme Umsätze und Wertschöpfung generieren.

Doch hinter der romantischen Kulisse steckt ein komplexes ökonomisches System. Für Standbetreiber sind Weihnachtsmärkte mit erheblichen Investitionen verbunden. Die Kostenstruktur ist vielschichtig und hängt stark vom Standort, der Dauer des Marktes und der Art des Angebots ab. Die größte Position ist in der Regel die Standmiete. In großen Städten wie München, Frankfurt oder Hamburg liegen die Mietpreise für die gesamte Laufzeit zwischen 4.500 und 10.000 Euro, Premiumplätze in unmittelbarer Nähe zu Hauptattraktionen können sogar mehr als 10.000 Euro kosten.

Personal ist einer der größten Kostenfaktoren im Advent: Saisonkräfte verdienen meist 12,82 (Mindestlohn) bis 18 Euro pro Stunde, sodass bei sechs Wochen und zwei Mitarbeitern schnell 8.000 bis 12.000 Euro zusammenkommen. Hinzu gesellen sich notwendige Versicherungen (Haftpflicht 150 bis 500 Euro, Produkthaftung 100 bis 300 Euro) sowie Gebühren für Genehmigungen und Konzessionen, die meist zwischen 100 und 500 Euro liegen – plus mögliche zusätzliche GEMA-Abgaben.

Das politisch aufgeheizte Thema „Sicherheit“, vulgo Sicherheits-Poller bzw. hydraulische Sperren, hat die Kostenstruktur nochmals verändert. Soweit man es in diesem Jahr bisher abschätzen kann, liegen diese Kosten zumeist bei den Städten, die Aufteilung reicht von einer allgemeinen Umlage auf die Standbetreiber, prozentualer Aufteilung bis hin zu Sonder-Haushaltsposten der Stadt/Kommune. Exemplarisch lässt sich die „Sicherheitsoffensive Weihnachtsmärkte“ in Bayern benennen, aus der Poller mitfinanziert bzw. bezuschusst werden.

Für einen mittelgroßen Glühweinstand in einer deutschen Großstadt lassen sich die Fixkosten demnach auf rund 20.000 Euro beziffern, wenngleich die Bandbreite groß ist. Dazu kommen die variablen Kosten für den Wareneinsatz, die in der Gastronomie bei 30 bis 40 Prozent des Umsatzes liegen. Das Umsatzpotenzial ist jedoch beachtlich: Ein gut frequentierter Glühweinstand kann in der Saison zwischen 50.000 und 100.000 Euro Umsatz erzielen. Die Gewinnmargen sind in der Gastronomie zumeist höher als im Handel – bei Getränken wie Glühwein können sie über 50 Prozent betragen, während sie bei Kunsthandwerk bei 20 bis 30 Prozent taxiert werden.

Trotz der attraktiven Umsatzchancen sind Weihnachtsmärkte für Betreiber mit Risiken verbunden. Hohe Fixkosten treffen auf unsichere Faktoren wie Wetter, Besucherzahlen und Konkurrenzdruck. Ein schneereicher Dezember kann die Kalkulation schnell deutlich ins Positive führen, Dauerregen in die andere Richtung. Als Faustregel gilt: Je kälter es ist, desto höher ist die Nachfrage nach heißen Getränken wie Glühwein. Untersuchungen zeigen, dass der Absatz bei Temperaturen unter fünf Grad Celsius deutlich steigt, während er bei mildem Wetter (über zehn Grad) spürbar zurückgeht.

**Hohoho.** So sieht die künstliche Intelligenz Professor Beyerle als Nikolaus. Mit Handy statt Glühweintasse. Und nur vier Fingern.

Betreiber berichten oft von Umsatzsteigerungen von 20 bis 30 Prozent an besonders kalten Tagen bzw. bei Temperaturen über zehn Grad von einem Umsatzeinbruch bis zu 40 Prozent, während Bier oder kalte Getränke leicht zulegen. Das heißt also, wenn man die Verkaufsdaten und Wetterdaten über einen längeren Zeitraum analysiert, ergibt sich meist eine negative Korrelation zwischen Temperatur und Glühweinabsatz (je höher die Temperatur, desto geringer der Absatz). Der Korrelationskoeffizient liegt dabei zwischen minus 0,6 und minus 0,8, was eine starke Beziehung bedeutet.

Fazit: Weihnachtsmärkte sind ein faszinierendes Zusammenspiel aus Tradition und Ökonomie. Für Standbetreiber bedeutet das jedoch eine sorgfältige Kalkulation und ein hohes Maß an Professionalität. Wer die Chancen nutzen will, muss bereit sein, in Standort, Angebot und auch Atmosphäre zu investieren – denn am Ende entscheidet nicht nur der Glühweinpreis, sondern das Gesamterlebnis über den Erfolg.

Wem das jetzt zu viel BWL war, der Geist eines Weihnachtsmarktes lässt sich auch kürzer beschreiben: Glühwein in der Tasse, Lichter im Blick und das Gefühl, dass Kalorien im Dezember nicht zählen – Tradition trifft auf „noch einen Becher, bitte“. Bis man merkt, dass man für diese Stimmung gerade den Preis eines guten Weins bezahlt hat.

Ich trinke sowieso lieber Eierpunsch. Frohes Fest! ■

## Habona

### Steuer-Modell

Die **Habona Invest Gruppe** startet den Vertrieb des „Deutsche Nahversorgungsimmobilien Fonds 09“. Der Kurzläufer-Fonds sieht den Erwerb von rund 20 Nahversorgungsimmobilien in verschiedenen Regionen Deutschlands vor. Geplant ist ein Eigenkapitalvolumen von 50 Millionen Euro. Erneut nutzt Habona ein steuerlich optimiertes Netto-Modell, bei dem laufende steuerpflichtige Erträge auf Ebene des Fonds erfasst werden. Anleger sollen Ausschüttungen von vier Prozent nach Steuern bekommen.

*Auf ein Wort*

# Technik häufig unzureichend

**Fondsbörse-Tochter PMX unterstützt bei der Abwicklung im Private Market**

**Die Fondsbörse Deutschland ist führend im Zweitmarkt für Publikums-AIF und hat ihr Modell auf Spezialfonds ausgeweitet. Mit ihrer Tochtergesellschaft PMX Private Market Xchange baut sie nun eine digitale Infrastruktur für den Primärmarkt im Bereich Private Markets auf.**

Ein Gespräch mit dem Geschäftsführer **Julius Krieg** über die Herausforderungen im ELTIF-Markt und die entscheidende Rolle moderner Abwicklungsplattformen.

**Der Fondsbrief:** Die Fondsbörse ist Expertin im Zweitmarkt. Weshalb engagieren Sie sich mit PMX auch im Erstmarkt für Private Markets Produkte?

Julius Krieg, PMX

**Julius Krieg:** Die Fondsbörse bleibt klar auf den Zweitmarkt fokussiert. Es wurden aber bereits seit Jahren einzelne Angebote entwickelt, die auch den Primärmarkt unterstützen. Mit PMX haben wir nun eine eigenständige Einheit geschaffen, die in diesem spannenden Segment einen deutlichen Schwerpunkt setzt. Der Grund ist einfach: Private Markets wachsen stark, aber die Prozesse im Primärmarkt sind häufig nicht

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 I

**KGAL** gibt einen Wechsel in der Geschäftsführung bekannt: Der langjährige Chief Financial Officer (CFO) **Thomas Schröer** wird zum Jahresende 2026 in den Ruhestand gehen. Seine Aufgaben wird sukzessive sein Nachfolger **Martin Schmuck** (44) übernehmen, der zuletzt Managing Director Finanzen bei der **Interhyp Gruppe** war. In dieser Funktion verantwortet er künftig sämtliche Finanzthemen der KGAL-Gruppe, darunter Controlling, Finance, Fund Accounting und Steuern. Darüber hinaus ist er für die Bereiche Audit, Compliance und Corporate Services zuständig.

**Mathias Groß tritt** im ersten Quartal 2026 in die Geschäftsführung der **Art-Invest Real Estate** ein und übernimmt die Leitung der Niederlassung Berlin der Art-Invest Real Estate, wo aktuell Projekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als zwei Milliarden Euro betreut werden. Vor seinem Wechsel war Groß als Leiter Akquisition, Projektentwicklung und Vertrieb bei der **Bauwert Aktiengesellschaft** tätig, und davor hatte er neun Jahre die Niederlassungsleitung **der Pandion Real Estate GmbH** in Berlin inne.

Zum 1. Oktober 2025 hat **Lukas Eckhardt** die Rolle des Head of **Golding Luxemburg** übernommen. Gemeinsam mit **Christian Schnabel**, der seinen Verantwortungsbereich erweitert, und **Christian Harz** bildet er die Geschäftsführung.

**Abbildung 1: Umfrage – Wie viele ELTIFs werden Ihrer Ansicht nach bis 2027 für Anleger verfügbar sein?**

Quelle: Scope Fund Analysis, Stand: 02.10.25; 31 Teilnehmer, bis zu zwei Antworten waren möglich

**Die meisten Marktteilnehmer** gehen davon aus, dass in absehbarer Zeit 200 bis 300 ELTIF gezeichnet werden können. Wobei Private Market mehr umfasst als die depotfähigen europäischen Fonds.

digitalisiert. Viele Asset Manager und Vertriebe benötigen eine moderne, rechtssichere Infrastruktur, um Zeichnung und Abwicklung effizient abzubilden. Dabei profitieren wir von jahrelanger Erfahrung der Fondsbörse in der Übertragung und Abwicklung komplexer Beteiligungen. Die bestehenden Lösungen im Erstmarkt konnten wir nun deutlich weiterentwickeln, und PMX bildet heute die gesamte Prozesskette vollständig digital ab.

Der ELTIF 2.0 sollte den Vertrieb eigentlich vereinfachen. Dennoch ist der Markt noch nicht da, wo viele ihn erwartet haben. Warum?

Die Produkte funktionieren, aber die technische Infrastruktur ist häufig unzureichend. Vertrieb und Abwicklung von ELTIFs sind komplex: Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung, Dokumentation, Fristen, Zahlungsströme und besonders die Einbuchung in Kundendepots stellen hohe Anforderungen an die Systeme. Viele Häuser sind darauf nicht vorbereitet. Die Folge ist, dass der Markthochlauf durch fehlende digitale Prozesse gebremst wird.

Welche Rolle übernimmt PMX in diesem Umfeld?

Wir schließen diese Lücke für Emittenten, Vermittler und Anleger, indem wir die Anwendungsfälle digital abbilden. PRIMARY-Invest direct ermöglicht Anlegern eine vollständig digitale Selbstzeichnung. PRIMARY-Invest Berater unterstützt Vermittler und Vermögensverwalter im gemeinsamen Zeichnungsprozess mit ihren Kunden. Beide Strecken enthalten rechtssichere regulatorische Prüfungen und eine vollständige Dokumentation. Beide führen nahtlos in eine automatisierte Abwicklung mit direkter Depoteinbuchung durch PMX. Diese durchgängige End-to-End Infrastruktur fehlt vielen Marktteilnehmern bislang und ist entscheidend für einen skalierbaren ELTIF- Vertrieb.

Haben Sie viele Wettbewerber, oder ist der Markt noch überschaubar?

Es gibt sicherlich Anbieter mit ähnlichen Konzepten. Viele Systeme unterstützen jedoch entweder den Vertriebsprozess oder den Abwicklungsprozess, was zu Brüchen und zusätzlichen Schnittstellen führt. Unser Ansatz ist anders: PRIMARY bildet beides in einem durchgängigen Prozess ab, ohne Medienbrüche und das bei einer hochflexiblen Einbuchung bei fast allen Depotbanken in Deutschland. Dieser fließende Übergang zurück in das Kundendepot schafft Klarheit und Effizienz, sodass sich Vermittler wieder voll auf ihren Kunden konzentrieren können.

Unterstützen Sie ausschließlich ELTIF?

Nein, PMX ist produktagnostisch. Wir unterstützen die Zeichnung und Abwicklung aller depotfähigen Private Markets Produkte, darunter ELTIFs, AIF mit Registern, offene Sondervermögen und Luxemburger Strukturen wie SICAV und RAIF. Überall dort, wo Zug-um-Zug verbucht wird, braucht es eine stabile digitale Abwicklung.

Können Sie auch internationale Vermittler anbinden?

Unser Fokus liegt klar auf Deutschland. Länder wie Spanien, Frankreich und Italien haben andere, oft eingespieltere Vertriebsstrukturen für Sachwerte. Deutschland hat hier Aufholbedarf, insbesondere in der Digitalisierung. Unser Ziel ist es, für den deutschen Markt eine verlässliche, skalierbare Infrastruktur bereitzustellen, damit der ELTIF und andere Private-Markets-Produkte ihr Potenzial voll entfalten können. ■

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz

# Zwei Drittel der Gebäude sind Einfamilienhäuser

**Dritter und letzter Teil der Serie mit überraschenden Fakten zu den deutschen Wohnungsmärkten**

**Wie viele Zahlen und Fakten passen eigentlich in den deutschen Wohnungsmarkt? Drei Zimmer, Küche, Diele, Bad reichen nicht aus für die Informationen. Hier also der dritte und letzte Teil unserer Serie mit Auszügen aus dem Buch von Professor Günter Vornholz.**

Die Eigentumsverhältnisse in Deutschland zeigen eine hohe Mieterquote im Vergleich zu anderen EU-Ländern. So wurden 41,3 Prozent der Wohnungen 2022 von Eigentümern selbst bewohnt. In den kreisfreien Großstädten sind mehr als 70 Prozent der Wohnungen vermietet. Die Eigentümerquote variiert stark zwischen den Bundesländern, mit höheren Quoten in Westdeutschland.

Die Struktur der Wohngebäude in Deutschland zeigt eine Dominanz von Einfamilienhäusern. Rund 67,7 Prozent der Gebäude sind Einfamilienhäuser, während Mehrfamilienhäuser nur 18,2 Prozent ausmachen. Der Anteil der Gebäude mit mehr als 13 Wohnungen ist sehr gering (1,3 Prozent). In städtischen Gebieten sind Reihenhäuser und Mehrfamilienhäuser vorherrschend.

Prof. Günter Vornholz

Die Altersstruktur der Gebäude in Deutschland zeigt eine hohe Anzahl an älteren Bauten. Rund 25 Prozent der Gebäude wurden vor 1950 errichtet, 13,1 Prozent sogar vor 1919. Fast drei Viertel der Gebäude entstanden nach 1950, mit einem Rückgang der Neubauten seit der Wiedervereinigung. In Ostdeutschland sind ältere Gebäude stärker vertreten als in Westdeutschland. ▶

## Wechsel Dich II

Die **DFI Deutsche Fondsimmobilien Holding AG** überführt die Betreuung ihrer geschlossenen Wohnimmobilienfonds zum 1. Januar 2026 in die **WIDe Wertimmobilien Deutschland-Gruppe**. Die aufsichtsrechtlich erforderlichen Freigaben sind schriftlich erteilt. Mit der Übertragung der Verwaltung werden rund 1.500 Anleger der beiden Publikums-AIF „DFI Wohnen 1“ und „DFI Wohnen 2“ ab Anfang 2026 durch die WIDe-Gruppe weiterbetreut. Beide Fonds sind vollständig investiert, alle Objekte sind finanziert und umfassen ein Immobilienvermögen von rund 100 Millionen Euro.

**Intreal** verzeichnete im dritten Quartal 2025 ein deutliches Wachstum ihrer Assets under Administration (AuA), insbesondere im Geschäftsbereich KVG-Services. Mit einem Volumen von 72,7 Milliarden Euro zum 30. September 2025 überschritten die AuA der INTREAL erstmals die Marke von 70 Milliarden Euro. Seit dem Ende des Geschäftsjahres 2024 nahmen sie somit um 9,2 Prozent zu; gegenüber dem Ende des ersten Halbjahres ergibt sich eine Steigerung um 5,8 Prozent.

Die **BF-Gruppe** gewinnt **Markus Faulhaber** zum 1. Januar 2026 als strategischen Berater von Investoren im Bereich Debt-Investments. Faulhaber war fast 40 Jahre im **Allianz-Konzern** tätig, dabei unter anderem als Vorstandsmitglied der Allianz-Deutschland und als Vorstandsvorsitzender der Allianz-Lebensversicherung (Allianz Leben).

Die Wohnfläche in Deutschland hat sich in den vergangenen Jahren erhöht. Die durchschnittliche Wohnfläche pro Wohnung betrug 92,4 Quadratmeter Ende 2023. Haushalten in ländlichen Gebieten steht im Schnitt mehr Wohnfläche pro Person zur Verfügung als in städtischen Gebieten. Eigentümerhaushalte nutzen wenig überraschend deutlich mehr Wohnfläche pro Person als Mieterhaushalte.

Die Wohnraumsituation in Deutschland zeigt eine ungleiche Verteilung der Wohnräume und einen signifikanten Unterschied zwischen Eigentümer- und Mieterhaushalten. Die meisten Wohnungen (11,2 Millionen oder 26 Prozent) haben vier Räume. Rund 1,6 Millionen Wohnungen bestehen nur aus einem Raum. Rund 4,6 Millionen Wohnungen haben mindestens sieben Räume. Eigentümerhaushalte verfügen im Durchschnitt über 4,5 Räume, während Mieterhaushalte nur 2,9 Räume haben.

Die Entwicklung der Wohnungsfertigstellungen ist stark von der Nachfrage und den regionalen Unterschieden geprägt. Seit 1950 wurden durchschnittlich 405.000 neue Wohnungen pro Jahr fertiggestellt. Der Wohnungsbau erreichte 1973 mit 714.200 Fertigstellungen den höchsten Stand. 2022 wurden 295.300 Wohnungen fertiggestellt, was 27 Prozent unter dem Schnitt der Jahre 1950 bis 2022 liegt.

Der Bauüberhang beschreibt die Differenz zwischen genehmigten und fertiggestellten Wohnungen und ist ein Indikator für künftige Bautätigkeit. 2022 erreichte der Bauüberhang mit 885.000 Wohnungen den höchsten Stand seit 1995. 2023 gingen die Baugenehmigungen um 26,7 Prozent auf 259.639 zurück. Der Bauüberhang sank 2023 um 58.100 auf 826.800 Wohnungen.

Die Baukosten in Deutschland sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen, was die Bautätigkeit negativ beeinflusst hat. Sie kletterten bis Ende 2024 um mehr als 25 Prozent im Vergleich zu 2020. Materialkosten stiegen 2021 um rund 15 Prozent, während Arbeitskosten nur um vier Prozent wuchsen. 2023 stiegen die Baukosten nur noch um knapp zwei Prozent.

Rund 85 Prozent der Haushalte zahlen weniger als zehn Euro Kaltmiete pro Quadratmeter. Die durchschnittliche Nettokaltmiete beträgt 7,40 Euro pro Quadratmeter. Der Wohnungsleerstand wird als Wohnung definiert, die nicht vermietet oder selbst genutzt wird. In strukturschwachen Regionen ist der Leerstand höher, während in Ballungsräumen die Nachfrage die Mieten steigen lässt.

Leerstandsquote 2022: 4,3 Prozent (1,9 Millionen Wohnungen), stabil im Vergleich zu 2011 (4,5 Prozent). Hohe Leerstandsquoten in ländlichen Regionen, zum Beispiel Sachsen-Anhalt (8,9 Prozent). Niedrige Leerstandsquoten in Großstädten wie Berlin und Hamburg (unter zwei Prozent). 55 Prozent der leerstehenden Wohnungen stehen seit mehr als einem Jahr leer, was auf Vermietungsschwierigkeiten hinweist. 460.000 Wohnungen stehen leer wegen Baumaßnahmen oder Sanierungen.

Die Zensusdaten zeigen die Verteilung des Leerstands und die regionalen Unterschiede in Deutschland. Zensus 2022: 1,7 Millionen leerstehende Wohnungen in Wohngebäuden (4,4 Prozent). 28 Prozent der leerstehenden Wohnungen befinden sich in Gebäuden vor 1919, nur 60 Prozent der Neubauten sind sofort bezugsfertig. ▶

Die Diskussion um bezahlbaren Wohnraum ist zentral für die Wohnkostenbelastung der Haushalte in Deutschland. Durchschnittliche Wohnkostenbelastung 2022: 24,5 Prozent des Haushaltseinkommens. Mieterhaushalte zahlen im Schnitt 27,1 Prozent ihres Einkommens für Wohnkosten. 11,9 Prozent der Bevölkerung sind von Überbelastung betroffen, besonders Einpersonenhaushalte (23,9 Prozent).

Das Transaktionsvolumen beschreibt die Käufe und Verkäufe von Immobilien und ist ein Indikator für das Marktinteresse. Im Jahr 2022 wurden 621.000 Verträge über Wohnimmobilien registriert, ein Rückgang im Vergleich zu den Vorjahren. Der Geldumsatz fiel 2023 um 28 Prozent auf 152 Milliarden Euro. Wohnimmobilien machen 71 Prozent aller Geldumsätze aus. Seit 2010 stiegen die Immobilienpreise stark, während die Mieten langsamer folgen. Im Jahr 2023 sanken die Preise für Wohnimmobilien erstmals seit Jahren um 11,5 Prozent.

Der soziale Wohnungsbau in Deutschland steht vor großen Herausforderungen, insbesondere durch den Rückgang an Sozialwohnungen. Der Bestand an Sozialwohnungen ist seit 1990 kontinuierlich gesunken, von vier Millionen auf rund 1,03 Millionen im Jahr 2023. Fehlbelegungen sind ein Problem, da viele Haushalte mit steigendem Einkommen in Sozialwohnungen bleiben. Die Nachfrage nach sozialem Wohnraum ist hoch, während der Neubau von Sozialwohnungen nicht ausreicht, um den Bedarf zu decken.

Wohnungslosigkeit und Überbelegung in Deutschland sind signifikante Probleme, die den Wohnungsmarkt belasten. Rund 439.500 Personen waren 2024 aufgrund von Wohnungslosigkeit untergebracht, wobei 86 Prozent ausländische Staatsangehörige sind. 11,4 Prozent der Bevölkerung lebten 2023 in überbelegten Wohnungen, besonders betroffen sind Alleinerziehende und armutsgefährdete Personen. Die Überbelegung ist in städtischen Gebieten dreimal so hoch wie in ländlichen Regionen. ■

# London überholt bei teuerster Highstreet-Lage

**Mieten in New Bond Street legen um mehr als 20 Prozent zu - in Deutschland liegt München vorne**

**London Calling. Die New Bond Street in der englischen Hauptstadt hat laut „Main Streets Across the World", dem neuesten Retail-Report von Cushman & Wakefield, durch einen Preissprung im Jahresvergleich von 22 Prozent auf 20.482 Euro/Quadratmeter/Jahr die im Vorjahr führende Via Montenapoleone in Mailand (unverändert bei 20.000 Euro) und die Upper Fifth Avenue in New York (ebenfalls unverändert bei 18.359 Euro) überholt und ist damit erstmals teuerste Einzelhandelsdestination der Welt.**

**Robert Travers,** Head of EMEA Retail bei **Cushman & Wakefield**: „Die anhaltende Attraktivität der weltweit führenden Einkaufsstraßen liegt in ihrer einzigartigen Kombination aus Tradition, Sichtbarkeit und kulturellem Prestige. Sie sind weit mehr als reine Handelsflächen – sie fungieren als globale Bühnen für Markeninszenierung, architektonischen Ausdruck und emotionale Kundenbindung. Einen Platz dort zu ergattern, erfordert kreative Strategien und Innovationskraft."

Weltweit stiegen die Mieten um durchschnittlich 4,2 Prozent, wobei 58 Prozent der analysierten Märkte ein Mietwachstum verzeichneten. Die Region Amerika führte das regionale Mietwachstum mit 7,9 Prozent an, angetrieben durch Währungseffekte in Südamerika. Europa legte um vier Prozent zu - besonders hervorzuheben sind hier Budapest und London. In der Region Asien-Pazifik verlangsamte sich das Mietwachstum auf plus 2,1 Prozent.

Neben der New Bond Street verzeichneten auch die Oxford Street und die Regent Street in der britischen Hauptstadt zweistellige Zuwächse. In Budapest stieg die Miete in der Fashion Street um 33 Prozent, womit sie die Váci utca als führende Einkaufsstraße der Stadt ablöste. Mailand und Paris behaupteten ihre globale Relevanz mit stabilen Mieten in der Via Montenapoleone (20.000 Euro/Quadratmeter/Jahr, Platz zwei weltweit) und auf den Champs-Élysées (12.519 Euro, Platz fünf).

Deutschlands teuerste Einkaufsstraße bleibt die Kaufingerstraße/Neuhauserstraße in München mit 3.840 Euro. Im weltweiten Ranking der jeweils teuersten Straßen (pro Land nur die erstplatzierte Shoppingmeile) bleibt die zentrale Einkaufsstraße der bayerischen Landeshauptstadt in den Top 20 (Rang 14).

Im europaweiten Vergleich der Top-Destinationen ragt in München neben der bereits genannten Kaufingerstraße/Neuhauserstraße (hier auf Platz 24) zusätzlich noch die Maximilianstraße mit einer Jahres-Spitzenmiete von 3.360 Euro hervor (Platz 27). Zur deutschen Spitzengruppe zählen auch die Tauentzienstraße in Berlin, die Zeil in Frankfurt, die Spitalerstraße in Hamburg und die „Kö" (Königsallee) in Düsseldorf. Die Spitzenmieten blieben hier unisono unverändert gegenüber dem Vorjahr bei 3.000 Euro, gleichbedeutend mit einem gemeinsamen Platz 30 in der europäischen Rangliste.

**London.** Die teuerste Einkaufsstraße weltweit ist die New Bond Street in der britischen Hauptstadt.

Erstklassige Einzelhandelslagen entwickeln sich weiterhin überdurchschnittlich – trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten und verändertem Konsumverhalten. Zwar bleiben die Zinsen hoch, doch der Inflationsdruck lässt nach, und die Zentralbanken verfügen über Spielraum für weitere Zinssenkungen. In Kombination mit stabilisierender Verbraucherstimmung, realen Lohnzuwächsen und einer Erholung des internationalen Tourismus dürfte dies dem Einzelhandel im kommenden Jahr einen Auftrieb geben.

**Andreas Siebert,** Head of Retail Germany bei Cushman & Wakefield: „Flagship-Standorte profitieren von einer Vielzahl positiver Aussichten – darunter robustes Wirtschaftswachstum, sinkende Lebenshaltungskostenbelastung und eine wiederkehrende

Konsumbereitschaft. Die Bedeutung physischer Einzelhandelsflächen – insbesondere für die emotionale Markenbindung – bleibt hoch. Wir erwarten, dass sich dieser Trend mit der Verbesserung der globalen Rahmenbedingungen weiter verstärken wird."

Auch bei den genannten Top-Lagen in den deutschen Metropolen könne er in vielerlei Hinsicht davon sprechen, dass sie gegenüber konjunkturellen und geopolitischen Unsicherheiten Resilienz beweisen. Niedrige Leerstandquoten und großes Interesse deutscher und internationaler, mittlerweile oft asiatischer, Anbieter würden dies unterstreichen

In den vergangenen zwei Jahren haben zahlreiche neue Einzelhändler – darunter auch internationale Marken – Flächen in zentralen Lagen deutscher Metropolen angemietet, was die Attraktivität und Resilienz dieser Standorte zusätzlich unterstreicht. Marken wie **Uniqlo** in Berlin, Düsseldorf und Frankfurt, **Muji, JD Sports, Rituals, Lululemon** sowie neue Gastronomiekonzepte wie **Pret A Manger** oder **Five Guys** haben ihre Präsenz in zentralen Innenstadtlagen ausgebaut oder neue Standorte eröffnet.

Die Oscar Freire Jardins in São Paulo verzeichneten einen Anstieg von 65 Prozent und kletterten um sieben Plätze im globalen Ranking. In den USA fiel das Wachstum mit 2,5 Prozent moderater aus. Während die Upper Fifth Avenue in Manhattan stabil blieb, legten Madison Avenue und SoHo um mehr als acht Prozent zu. In Kanada erholte sich die Robson Street in Vancouver mit einem Plus von 20 Prozent nach einem Rückgang im Vorjahr.

Das Wachstum in der Region Asien verlangsamte sich von 2,8 Prozent (2024) auf 2,1 Prozent (2025). Indiens Tier-1-Städte führten die Region an – der Galleria Market in Gurgaon stieg um 25 Prozent, Connaught Place in Neu-Delhi um 14 Prozent und Kemps Corner in Mumbai um zehn Prozent. In Tokio legten Ginza (zehn Prozent) und Omotesando (13 Prozent) deutlich zu. In Hongkong hingegen sanken die Mieten in Tsim Sha Tsui um sechs Prozent auf 13.907 Euro. Die Pitt Street Mall in Sydney verzeichnete ein moderates Plus von vier Prozent auf knapp 7.300 Euro – ein Zeichen für eine Rückkehr zu positiver Dynamik nach Jahren der Stagnation. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

## Cushman & Wakefield

### Spezialfonds im Volumen von sechs Milliarden Euro

**Cushman & Wakefield Research** hat zwischen dem letzten Quartal 2024 und dem dritten Quartal 2025 insgesamt 16 deutsche Spezialfonds mit einem geplanten Volumen von bis zu 5,95 Milliarden Euro identifiziert, die explizit in den deutschen Immobilienmarkt investieren wollen. Das Kapital soll vor allem in Logistik (2,55 Milliarden Euro) und Wohnen (1,9 Milliarden Euro) fließen, ergänzt durch kleinere Anteile in Gesundheit und Einzelhandel. Zusätzlich dürften auch noch nicht alle Spezialfonds der jüngeren Vergangenheit bereits voll investiert sein, insofern ist mit einer moderaten Belebung des Transaktionsgeschehens zu rechnen. Die geplanten Ausschüttungsrenditen von vier bis sechs Prozent liegen über dem risikolosen Zins und spiegeln das jeweilige Immobilienrisiko wider.

## GRR Garbe Retail

### Verkauf an REWE

**GRR Garbe Retail** hat eine großflächige Nahversorgungsimmobilie in Krefeld über einen Off-Market-Deal an die **REWE Group** in Köln verkauft. Die im Jahr 2011 errichtete und 2012 von GARBE erworbene Immobilie umfasst rund 4.300 Quadratmeter Mietfläche. Das Objekt befindet sich im dicht besiedelten Stadtteil Bockum, fünf Kilometer nordöstlich der Krefelder Innenstadt und verfügt über 182 PKW-Stellplätze.

# Deutschland bei ELTIF Stiefkind

**Nur ein Angebot im Jahr 2025 - Luxemburg genehmigt 44 neue Produkte**

**In den ersten drei Quartalen 2025 hat sich der ELTIF-Markt äußerst dynamisch entwickelt. Insgesamt wurden in diesem Zeitraum mindestens 82 ELTIFs aufgelegt. Da einige Aufsichtsbehörden verzögert die ELTIF-Genehmigungen veröffentlichen, lässt sich nur von Mindestzahlen sprechen. Zahlen und Interpretationen von Scope.**

Im Jahr 2024 waren 55 ELTIFs auf den Markt gekommen. Als Domizil liegt weiterhin Luxemburg vorne mit 44 neuen Produkten. In Frankreich wurden 24 ELTIFs aufgelegt, in Irland zehn und jeweils einer in Deutschland, Italien, Spanien und den Niederlanden. Für die Niederlande ist dies eine Premiere.

Die meisten ELTIFs gehören zur Assetklasse Private Debt (36 Produkte), danach folgen Private Equity (16) und Infrastruktur (13). Jeweils sechs Produkte setzen auf Immobilien bzw. fallen in die Kategorie „Multi Asset". Zwei ELTIFs lassen sich keinem dieser Segmente zuordnen, für drei stehen keine Informationen zur Verfügung. Bei mindestens 35 ELTIFs handelt es sich um Evergreen-Strukturen.

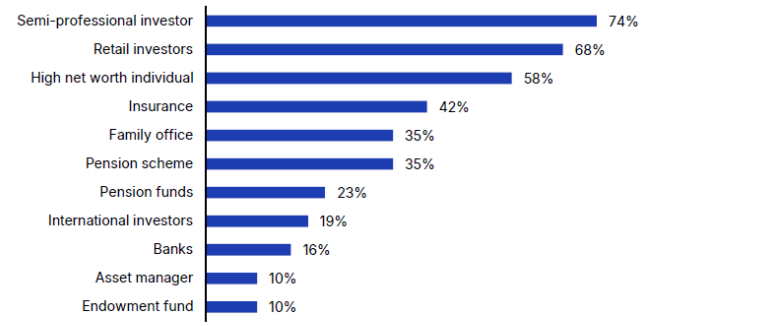
Eine Umfrage Anfang Oktober zeigt die aktuelle Marktstimmung. Auf einer Veranstaltung des europäischen Fondsverbands EFAMA befragte **Scope** rund 30 Marktakteure. Sie gehören nicht nur zu den wichtigsten Anbietern von ELTIFs (rund 70 Prozent der Befragten), sondern auch zur Europäischen Kommission, zu nationalen Fondsverbänden und zu Finanzaufsichtsbehörden (30 Prozent der Befragten). Etwas mehr als drei Viertel der befragten Fondsgesellschaften haben bereits einen ELTIF aufgelegt, rund 18 Prozent planen dies.

Die meisten Umfrageteilnehmer (55 Prozent) gehen davon aus, dass im Jahr 2027 rund 200 bis 300 ELTIFs für Anleger zur Verfügung stehen werden. Das bedeutet, dass die Mehrheit mit einem moderaten Wachstum rechnet. Seit dem Start des ELTIF-Regimes im Jahr 2015 wurden rund 230 ELTIFs aufgelegt. Die Mehrzahl ist als geschlossene Produkte strukturiert; in die meisten können Anleger nicht mehr investieren.

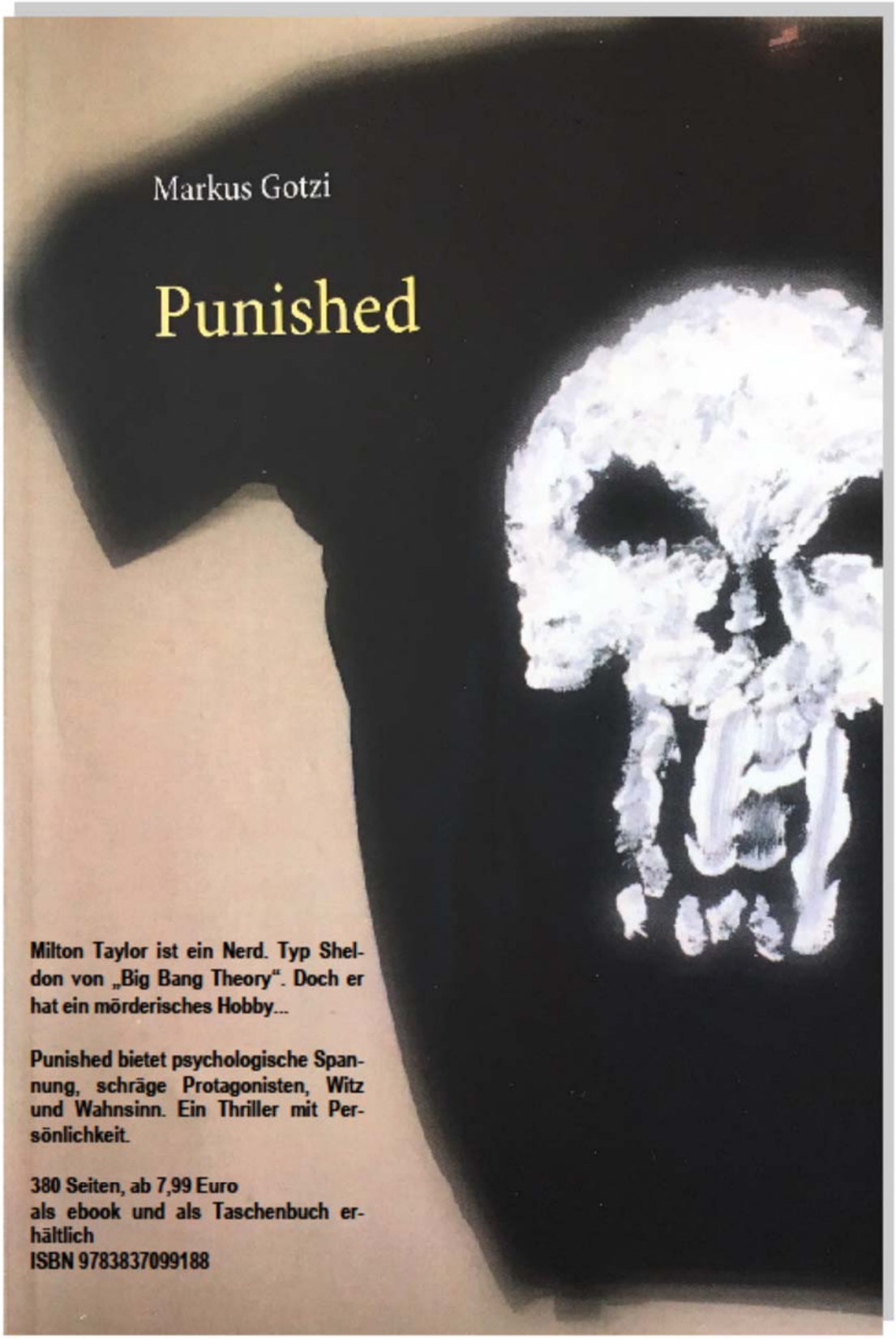
Mittlerweile ist noch deutlicher als zuvor ins Bewusstsein der Befragten gerückt, dass der Erfolg des ELTIFs maßgeblich vom Vertrieb abhängt. Wenn die Produktverkäufer nicht mitspielen, weil sie nicht wollen oder können, werden die ELTIFs kaum an die Anleger gebracht. Schulungen und ähnliche Maßnahmen werden deshalb intensiv insbesondere von ELTIF-Anbietern vorangetrieben.

Immerhin jeder fünfte Befragte geht indes von einem höheren Wachstum aus und ist der Auffassung, dass 2027 mindestens 400 Fonds erhältlich sein werden. Auf der anderen Seite ist jeder Zehnte der Meinung, dass es weniger als 200 ELTIFs geben wird. ■

**Abbildung 4a: Umfrage – An welche Anlegergruppe wenden sich ELTIFs Ihrer Meinung nach am stärksten?**




Quelle: Scope Fund Analysis, Stand: 02.10.25; 31 Teilnehmer, bis zu fünf Antworten waren möglich


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 Verwaltungsgesellschaft mbH***

***Verifort Capital Group GmbH***

# Das Letzte

Wie soll ich versöhnliche Worte finden zum Abschluss eines Jahres, das viele Gewissheiten eingerissen hat? So, Klartext. Den meisten Leuten geht es kurz vor Weihnachten 2025 schlechter als zu Beginn des Jahres. Und das hat mit einem Menschen zu tun: Donald Trump.

Der korrupteste Menn, der jemals im Weißen Haus residierte, hat nur Unheil gebracht. Über sein eigenes Volk, über Europa, über die ganze Welt. Die Amerikaner zahlen so hohe Preise für Lebensmittel wie niemals zuvor. Die Krankenversicherung wird für Millionen unbezahlbar. Menschen mit Wurzeln im Ausland, die seit Jahrzehnten in den USA arbeiten und Steuern zahlen, werden von einer Art Gestapo auf der Straße entführt, in Lager gesteckt und in Länder geflogen, die sie zuvor noch nie betreten haben.

In Deutschland haben Tausende ihren Job verloren, weil der US-Präsident Zölle als Waffen in einem unsinnigen Wirtschaftskrieg einsetzt. Seine Helfer streichen die Unterstützung für die Ärmsten der Welt, was wohl zu Millionen toten Männern, Frauen und Kindern führen wird, die ohne internationale Hilfe verhungern oder an Krankheiten sterben.

Krieg und Frieden sind für Trump und seine Spießgesellen ein Spiel ohne Einsatz aber hohem Gewinn. Seine unfähigen Verhandler schmeicheln dem Kriegstreiber Putin und versorgen ihn mit Tipps, wie er Trump seinerseits am besten Honig ums Maul schmieren kann. Der einst wichtigste und verlässliche Natopartner ist nicht mehr als ein Moderator zwischen Russland und Europa. Trump verscherbelt die Ukraine und will Europa den Rechtsextremen ausliefern.

Mit dieser dunklen Perspektive darf dieser Text nicht enden. Aber wie kriege ich einen glaubwürdigen Dreh? Mit der Weihnachtsbotschaft natürlich. Schließlich sitzen wir in wenigen Tagen unterm Christbaum und feiern die Geburt Jesu, Gottes Sohn. Hoffnung und Frieden stehen im Mittelpunkt. So wie in der Antwort des Journalisten Francis Church, der vor 120 Jahren den Brief eines Mädchens beantwortete, das am Weihnachtsmann zweifelte:

„Ja, Virgina, es gibt einen Weihnachtsmann. Es gibt ihn so gewiss wie die Liebe und die Großherzigkeit und die Treue… Die wichtigsten Dinge im Leben bleiben Kindern und Erwachsenen meistens unsichtbar - und trotzdem gibt es sie. ...Warum? Weil es einen Schleier gibt, der die wahre Welt verhüllt, einen Schleier, den nicht einmal die größte Gewalt auf der Welt zerreißen kann. Nur Glaube und Poesie und Liebe können ihn lüften. Dann werden die Schönheit und Herrlichkeit zu erkennen sein.“

Zu kitschig? Weihnachten darf es kitschig sein. Muss es sogar. Dafür gibt es einen Begriff: Kitsch-Optimismus beschreibt ein Phänomen, das als kitschig empfundenen, übertrieben bunten, sentimentalen oder idealisierten Objekten eine positive, lebensbejahende Wirkung zuschreibt, weil sie die Flucht in eine heile, einfache Welt ermöglichen.

Über die Feiertage soll das genügen. Doch wenn das Lametta abgepflückt ist, und das käselastige Silvester-Raclette nicht mehr wie ein Stein im Magen liegt, sollten wir rationale Antworten finden auf die Herausforderungen unserer Zeit. Und damit meine ich nicht das Buckeln vor der dunklen Seite im Weißen Haus, sondern eine selbstbewusste Haltung.

Denn die Welt ist nicht heil. Und sie ist auch nicht einfach. Im Gegenteil. Sie ist kompliziert. Aber wir sollten nicht den Glauben daran verlieren, dass wir sie zum Guten wenden können. Dabei helfen keine simplen Antworten, sondern vielmehr intelligente, durchdachte Konzepte. Die sehe ich derzeit leider nur am Rande. Aber wir können uns wünschen, dass die gewählten Politiker sich ihrer Verantwortung bewusst werden,

Schließlich ist ja bald Weihnachten. Frohes Fest und einen guten Start in ein neues Jahr mit Glück, Erfolg und Gesundheit. Und den Schalkern unter uns den Aufstieg in die erste Liga. ■