

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 508 | 26. KW | 26.06.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Ökorenta investiert 100 Prozent im Spezial-AIF „Ökostabil 17“	2
Auf ein Wort mit Oliver Priggemeyer: Neustart mit Publikums-AIF gelungen	5
Offene Immobilienfonds: Scope- Marktstudie belegt massive Mittelabflüsse	10
Personalia	12
Family Offices: Anhaltende Sorgen um geopolitische Unsicherheiten und Krisen	13
Mikro-Apartments: Mieten steigen teilweise auf 48 Euro pro Quadratmeter	16
UN-Energien-Analyse: Klares Bekenntnis zu Strom aus Photovoltaikanlagen	18
Baufinanzierungen: Ergebnis im ersten Quartal ähnlich wie bei Nullzinsen	19
Impressum	22
Das Letzte	22

Meiner Meinung nach...

So, **Donald Trump** spielt nun im deutschen Team. Zumindest hat er ein Trikot mit der Nummer 47 als nachträgliches Geburtstagsgeschenk von Kanzler **Friedrich Merz** akzeptiert. Kann sich halt nicht jeder mit einer **Boeing 747** einschleimen, so wie es das Golf-Emirat Katar gemacht hat.

„Ich bin der Boss“, machte Trump beim G7-Gipfel am Genfer See sofort klar. Dabei wissen wir doch seit der WM 1954, dass es nur einen Boss auf dem Platz gibt: **Helmut Rahn**, Schütze des Siegtreffers im Finale gegen Ungarn, der diesen Spitznamen trug. Aus dem Hintergrund müsste Rahn schießen! Rahn schießt... Der Rest ist Geschichte.

Offenbar hatte das Merz-Team Trumps Geburtstag nicht im Kalender stehen und das Geschenk in letzter Sekunde besorgt. Denn die Mitarbeiter haben es nicht mehr rechtzeitig geschafft, die Beflockung des Sport-Shirts im **Adidas**-Flagstore zu beauftragen und alternativ ein anderes Sportgeschäft besucht, das die Original-Ziffern nicht liefern konnte. Ich glaube aber nicht, dass Trump Augen für solch ein Detail hat. Immerhin muss mit der falschen 47 niemand aus dem deutschen Team ausgewechselt werden. Die höchste Zahl trägt **Deniz Undav** mit der 26 über den Platz. Und den treffsicheren Joker gegen Trump zu tauschen, das will wohl niemand ernsthaft vorschlagen.

Wobei die Mannschaft meiner Meinung nach einen echten Strategen vertragen kann. Deutschland 2026 spielt ohne einen **Franz Beckenbauer**. Einen **Günter Netzer**. Einen **Toni Kroos**. Einen **Lothar Matthäus**. **Bastian Schweinsteiger** flirtet am Spielfeldrand lieber mit **Esther Sedlaczek**. Wer will es ihm verdenken?

Ob aber der US-Präsident die Fäden auf dem Platz ziehen sollte, bezweifle ich. Und damit meine ich nicht sein Handicap mit dem Fersensporn. Was Trump bei internationalen Begegnungen anrichtet, wird regelmäßig zum geopolitischen Wollknäuel, das kaum noch zu entwirren ist. Und wie Fußballer mit einer Schwalbe einen Elfmeter schinden wollen, so findet Trump auch immer eine Möglichkeit, vom eigenen Unvermögen abzulenken: Das Iran-Abkommen ist eine Katastrophe? Egal. **Giorgia Meloni** wollte unbedingt ein Foto mit mir für ihr Fußballalbum. Der frisch renovierte Reflecting Pool ist voller Algen, und die flaggenblaue Farbe löst sich ab? Schuld daran sind Vandalen der Dumbokraten!

Eher ein Eigentor, oder? Da warten wir doch lieber, bis **Leroy Sané** endlich mal trifft. Vielleicht gelingt es ihm ja im Finale.

Viel Spaß beim Lesen!



Real I.S.

Neue Mieter und Fortschritt bei Nachhaltigkeit

Die **Real I.S. AG** hat im „Zentralbüro“ in Darmstadt rund 1.300 Quadratmeter Bürofläche neu vermietet. Mit **Ferchau – Engineering und IT, Hydro-Ingenieure** und dem **ZIV – Zentrum für integrierte Verkehrssysteme** haben sich drei weitere technologie- und ingenieurgetriebene Unternehmen für den modernen Bürostandort entschieden. Die Flächen werden derzeit mieterspezifisch ausgebaut, die Bezüge erfolgen ab Juli bzw. Dezember 2026.

Im aktuellen Nachhaltigkeitsbericht verzeichnet Real I.S. Fortschritte im Bereich Digitalisierung und smartes Gebäudemanagement: Rund 2,5 Millionen Quadratmeter Mietfläche werden über eine zentrale ESG-Datenanalyse-Plattform erfasst. Zudem sind rund 70 Prozent der Allgemeinflächen im deutschen Immobilienportfolio mit Smart-Meter-Systemen ausgestattet, während die Allgemeinflächen der deutschen Real I.S.-Immobilien mit Ökostrom versorgt werden.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die schrittweise Umsetzung der 2024 entwickelten Photovoltaikstrategie. Auf Basis eines portfolioweiten Maßnahmenprogramms wurden neue PV-Projekte realisiert – unter anderem wurde eine Logistik- und eine Büroimmobilie großflächig mit PV-Anlagen zur Erzeugung von Grünstrom und Reduzierung von Treibhausgasemissionen ausgerüstet.



Keine Überraschung: Der aktuelle Spezial-AIF von Ökorenta investiert in Erneuerbare Energien. Seit mehr als 25 Jahren ist das Unternehmen auf grüne Kapitalanlagen spezialisiert.

Fonds-Check

100 Prozent Erneuerbare Energien

Ökorenta geht bei Vertrieb des „Ökostabil 17“ einen eigenen Weg

Hohe Initialkosten sind ein Kritikpunkt bei der Kalkulation von geschlossenen Publikums-AIF. Wobei eins klar ist: Natürlich wollen die Anbieter und Vermittler an den Produkten verdienen, wer hat schon was zu verschenken. Bei seinen Fonds für semiprofessionelle Anleger und institutionelle Investoren geht Ökorenta dennoch einen anderen Weg. Beim Spezial-AIF „Ökostabil 17“ erreicht die Investitionsquote 100 Prozent.

Zielgruppe. Der AIF ist kein Angebot für private Kapitalanleger mit durchschnittlichem Sparpotenzial. Er richtet sich an vermögende Investoren, die mindestens 200.000 Euro anlegen können. Sie sollen bei einer Laufzeit von elf Jahren einen Kapitalrückfluss von 187 Prozent erzielen.

Objekte. Der Fonds investiert in Erneuerbare Energien, in Windräder, Photovoltaikanlagen und spezielle Batterien, um den produzierten Strom zu speichern und negative Preise zu vermeiden. In Frage kommen neue Anlagen aber auch bestehende Objekte mit Repowering-Potenzial.

Seinen ersten Windkraftfonds legte **Ökorenta** vor mehr als 25 Jahren auf

und kann daher eine verlässliche Erfahrung nachweisen. Windkraftanlagen sind nötig, um die angestrebten Ziele zu erreichen. Bis 2030 sollen 115 Gigawatt (GW) erreicht werden, bis 2040 sind es 160 GW. Im vergangenen Jahr stieg die in Deutschland installierte Leistung der Windenergie auf 68 GW. Hohe Genehmigungszahlen für den Zubau lassen für die kommenden Jahre kontinuierliches Wachstum erwarten – auch wenn es nicht nur Befürworter der Technik gibt. Kritiker sprechen von Verspargelung der Landschaft und befürchten negative Auswirkungen auf die Preise ihrer Häuser. Ein Argument, dass Professor Günter Vornholz in der vergangenen Ausgabe widerlegt hat (siehe Fondsbrief Nr. 507, Seite 9 „Blowing in the wind?“).

Auch der Zubau an Photovoltaik hat sich 2025 mit Tempo fortgesetzt. Die installierte Leistung Ende 2025 betrug rund 117 GW. Hier hat sich die Bundesregierung ein ehrgeiziges Ziel gesetzt, die bis 2030 eine Verdoppelung der Bruttoleistung des Bestands auf 215 GW vorsieht.

Leider benötigen wir den Strom nicht immer, wenn er produziert wird. Das führt zu negativen Preisen, weil die Energie auch ins Netz fließt, obwohl sie

nicht verbraucht wird. Innovative Speichermedien können den Strom speichern und somit Energieschwankungen ausgleichen.

Kalkulation. Ökorenta will mindestens 20 Millionen Euro einsammeln, wobei eine Verdoppelung des Volumens möglich ist. Der AIF investiert nicht direkt, sondern über Zielgesellschaften. Er investiert 100 Prozent der Beteiligung in die Assets, ein Ausgabeaufschlag fällt nicht an. Allerdings enthalten die einzelnen Zielgesellschaften weiche Kosten in üblicher Höhe. Bis Ende September 2026 bekommen Anleger eine Vorabverzinsung in Höhe von vier Prozent p.a. Die Ausschüttungen beginnen in der Prognose bei 1,75 Prozent für 2027 und steigen auf 6,5 Prozent. Inklusiv des mit rund 121 Prozent eingepreisten Liquidationserlös im Jahr 2038 kommen die Zeichner auf einen Rückfluss von 187 Prozent.

Steuern. Die Zeit der Verlustzuweisungen bei geschlossenen Fonds ist vorbei. Dennoch bietet der „Ökorenta 17“ steuerliche Vorteile, nämlich bei der Vermögensübertragung. Der Fonds ist gewerblich konzipiert, weshalb die Gesellschafteranteile als Betriebsvermögen gelten und bei einer Übertragung

steuerlich begünstigt behandelt werden. Der Staat will den Betrieb und die damit verbundenen Arbeitsplätze erhalten und die neuen Eigentümer nicht durch unnötige finanzielle Belastung aus der Erbschafts- oder Schenkungssteuer in Anspruch zu nehmen. Dieses Privileg genießen gewerblich tätige Gesellschaften im aktuell geltenden Steuerrecht auch dann, wenn sie, wie der AIF, keine Mitarbeiter beschäftigen. Ein Fall für den Steuerberater.

Kosten. Initialkosten fallen nicht an. Das heißt aber nicht, dass der Anbieter komplett leer ausgeht. Die hauseigene KVG Auricher Werte kann für den Erwerb eines Fonds-Assets eine Transaktionsgebühr in Höhe von bis zu fünf Prozent des Kaufpreises erhalten. Gebühr und Verwaltungskosten jährlich rund 2,2 Prozent des eingesetzten Kapitals. Und die Vertriebspartner? Wie verdienen die Vermittler am Verkauf des Fonds? Alleine aus laufenden Bestandsprovisionen, betont Ökorenta.

Anbieter. Durchaus denkbar, dass sich die Investoren nach der geplanten Laufzeit dazu entscheiden, ihr Engagement zu verlängern. Die in den ersten Jahren aufgelegten Ökorenta-Publikumsfonds haben ihre



**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

KONTAKT

Paschalis Christodoulidis
+49 2204 9490-262
pchristodoulidis@de-wert.de

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

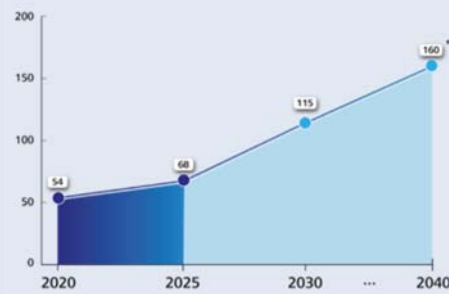
hahnag.de

Pegasus Real Estate

Mieter in Nürnberg

Pegasus Real Estate Partners hat mit der kanadischen **Ranovus GmbH**, Marktführer für optische Verbindung in KI-Rechenzentren, eine mehrjährige Mietvertragsverlängerung und Flächenerweiterung im Nürnberger Nordostpark vereinbart. Der Technologiekonzern erweitert seine Flächen von rund 400 Quadratmetern auf 1.000 Quadratmetern. Eigentümer der Immobilie ist ein von **Kingstone Investment Management** verwaltetes Sondervermögen. Sie wurde 2008 errichtet und umfasst 5.600 Quadratmeter Mietfläche.

Windenergie: weiterhin große Ausbaupotenziale
Installierte Leistung in Gigawatt (GW) in Deutschland



* Plan; Quellen: BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.; Fraunhofer ISE Stand: 1/2026

Die installierte Leistung der Windenergie stieg 2025 auf 68 Gigawatt. Hohe Genehmigungszahlen lassen für die kommenden Jahre kontinuierliches Wachstum erwarten.

geplante Dauer längst überschritten, weil die Mehrheit der Zeichner in diesem Sinne entschieden hat. Seit der Unternehmensgründung vor 26 Jahren hat Ökorenta 31 New-Energy-Fonds aufgelegt.

Meiner Meinung nach... Vermögende Investoren akzeptieren keine hohen Weichkosten. Daher passt die Argumentation von Ökorenta, 100 Prozent des Kapitals zu investieren. Das gelingt, weil Ökorenta seine Vertriebspartner mit laufenden Bestandsprovisionen überzeugt. Denn ganz ohne Gebühren kommt auch das aktuelle Angebot nicht aus. Alles andere wäre albern. Dennoch ist der AIF schlank konzipiert. Er beteiligt sich an Zielgesellschaften, die ihrerseits in Windräder, Solaranlagen und Batteriespeicher investieren. Die Kalkulation ist nachvollziehbar, Ökorenta ein erfahrenes Unternehmen. Ein Angebot für vermögende Investoren, die mit unternehmerischen Risiken umgehen können. ■

Marketing-Anzeige

Aktueller Publikums-AIF
Wind, Solar, Speicher

Jetzt informieren!

ökorenta.de
vertrieb@oekorenta.de
Tel. 04941 60497-285

ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16

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

Auf ein Wort

Neustart mit Publikums-AIF gelungen

Hannover Leasing hat zwei Drittel des Sieben-Prozenters platziert - Gespräch mit CEO Oliver Priggemeyer

Hannover Leasing hat seine Vertriebspause mit einem Publikums-AIF beendet, der Zeichnern Ausschüttungen in Höhe von sieben Prozent verspricht. Wie das Produkt im Markt ankommt, und was das Unternehmen künftig plant, darüber sprach der Fondsbrief mit CEO Oliver Priggemeyer.

Der Fondsbrief: Nach einer längeren Pause ist es häufig schwierig, die Vertriebe wieder mit einem Produkt zu erreichen.

Oliver Priggemeyer: In Anbetracht des grundsätzlich schwierigen Marktes ist der Vertrieb unseres Publikums-AIF „Neustädter“ mit einem Nahversorgungszentrum in Gießen gut angelaufen. Wir haben bereits zwei Drittel des Eigenkapitals akquiriert, also 20 Millionen Euro von 30 Millionen Euro. Die Kombination aus gefragter Assetklasse und attraktiver Rendite kommt an.

In früheren Jahren hat Hannover Leasing viel über Sparkassen platziert.

Mit dem aktuellen AIF erreichen wir vor allem freie Vermittler. Die Banken und Sparkassen trauen sich kaum noch an Sachwerte heran. Dort herrscht bei Immobilien-Investments große Unsicherheit beim Thema Risikoeinwertung.

Ihr AIF schüttet sieben Prozent aus, deutlich mehr als vergleichbare Publikumsfonds. Damit schüren Sie Erwartungen bei Nachfolge-Fonds.

Die Rendite ist angemessen. Der Markt gibt je nach Assetklasse sechs bis sieben Prozent her. Produkte mit den früher propagierten drei, vier, fünf Prozent haben keine Chance mehr. Wir müssen unseren AIF ja im Vergleich zu anderen Kapitalanlagen betrachten, und da ist solch ein Spread durchaus gerechtfertigt. Ich würde keinen Nachfolger mit einem ver-



#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 

CBRE Residential

Paneuropa-Fonds

CBRE Europe Residential Partners („ERP“) setzt den Ausbau seiner paneuropäischen Wohnimmobilienstrategie fort. Nach vollständiger Investition wird das Fondsvolumen die Marke von einer Milliarde Euro überschreiten. ERP konzentriert sich auf die Bereitstellung von bezahlbaren, nachhaltigen Mietwohnungen für Haushalte mit mittlerem Einkommen in urbanen und strukturell unterversorgten Märkten Europas. Das Portfolio umfasst 16 Objekte mit 2.400 Wohneinheiten in acht europäischen Metropolregionen.



CEO Oliver Priggemeyer.

gleichbaren Asset platzieren, der weniger Ausschüttungen bietet.

Arbeiten Sie konkret an einem neuen Produkt?

Wir möchten den AIF erst platzieren, schauen uns

aber Opportunitäten an. Damit ist klar: Wir werden das Segment weiter bedienen, denn wir sehen jährlich ein Volumen von 30 bis 60 Millionen Euro Eigenkapital.

Die Immobilie in Gießen stammt aus dem Corestate-Portfolio, dem Hannover-Leasing-Mutterkonzern. Haben Sie

das Objekt zum Sonderpreis übernommen?

Ein konzerninterner Verkauf ist schwieriger als viele glauben. Es wäre einfacher gewesen, das Objekt am Markt zu verkaufen. Niemand hätte zugestimmt, dass Hannover Leasing die Immobilie mit einem Discount übernimmt. Aber: Es gab keinen On-Market-Verkaufsprozess. Das hat uns die Transaktion erleichtert.

Hannover Leasing ist ein Unternehmen unter dem Dach der Corestate. Denken Sie daran, sich unabhängig von Corestate zu machen?

Hannover Leasing ist ein eigenständiges Unternehmen und die Marke der Zukunft, die wir weiter aufbauen wollen. Und ja, Hannover Leasing ist die einzige operative Beteiligung. Daher wird Corestate nicht mit eigenen Produkten

hausInvest

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

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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige



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.



Sieben-Prozenter als Publikums-AIF. Das Nahversorgungszentrum „Neustädter“ in Gießen.

an den Markt gehen. Im Idealfall wird Corestate eine reine Finanzholding, von der wir uns nicht abnabeln müssen.

Welche Assetklassen haben Ihrer Ansicht nach Chancen am Markt?

Entscheidend ist ein stabiler Cashflow. Den sehen wir weiterhin bei Fachmärkten und innerstädtischen Nahversorgern. Außerdem bei Hotels. Bürogebäude schätze ich nicht so negativ ein wie viele andere Marktteilnehmer, aber der Zeitgeist spricht derzeit nicht für Büros.

Und abseits von Immobilien?

Institutionelle Investoren haben uns mandatiert, ein Infrastruktur-Projekt mit einer Kommune in Bayern zu konzipieren. Grundsätzlich erkenne ich Infrastruktur als valide Assetklasse – alleine durch die Umsetzung des Heizungsgesetzes. Perspektivisch denken wir daher darüber nach, die Assetklasse Privatkunden zugänglich zu machen.

Wir haben bislang nur über den AIF gesprochen. Wie ist Ihre Meinung zum ELTIF?

Spannend aber erklärungsbedürftig. Ein risikoge-



Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

Digitale, unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft aus München - spezialisiert auf Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien.

KVG-Dienstleistungen nach KAGB:
Fondskonzeption, Verwaltung und Reporting für geschlossene Spezial-AIF.

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich



Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

Kontakt:
info@dskv.eu +49 89 41 62 700 - 0

Patrizia GrundInvest

Dänisches Doppel

In der vergangenen Ausgabe hat **Klaus Weber** von **Patrizia GrundInvest** im Gespräch mit dem Fondsbrief den Verkauf einer Wohnimmobilie in Kopenhagen angekündigt. Nun ist der Deal zum Preis von 92 Millionen Euro vollzogen. Patrizia hatte die Anlage für 55 Millionen Euro in einen Publikums-AIF eingebracht und nun eine Wertsteigerung von 68 Prozent erzielt. Für die Anleger bedeutet der Verkauf eine Verdopplung des Kapitals, was je nach Beitrittszeitpunkt einer durchschnittlichen Ausschüttung von bis zu 13,4 Prozent p.a. entspricht.

mischer ELTIF erfordert mehr Volumen. Außerdem sind unsere Vertriebspartner sehr zurückhaltend.

Freie Vermittler sehen den ELTIF eher negativ: Die Provisionen sind niedriger, außerdem schreckt sie die Verbuchung im Depot der Banken eher ab. Aber die Sparkassen könnten Sie mit einem ELTIF wieder erreichen.

Wir sprechen mit Banken und Sparkassen darüber. Auch als Vehikel für institutionelle Investoren.

Offenkundig spielen Sachwerte in den Investitions-Plänen der Banken selbst derzeit keine große Rolle.

Das sehen wir ebenso. Ihre Bereitschaft, Immobilien ins Depot A zu übernehmen, ist sehr zurückhaltend. Sie denken vielmehr darüber nach, ihre Quoten im Depot A zu reduzieren.

Doch davon raten wir ab. Auf der Käuferseite sehen wir vor allem Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices, die einen günstigen Einstand realisieren wollen. Daher raten wir den Altinvestoren, die Phase durchzustehen. Anders ist das bei Anlegern, die schon seit 15 oder 20 Jahren in den Spezialfonds investiert sind. Sie sind seinerzeit zu günstigen Preisen eingestiegen und haben über die Indexierung deutlich steigende Einnahmen erwirtschaftet. Hier kann es daher ratsam sein, zu einem günstigen Multiple zu verkaufen. ■



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

Mit **Blue Invest** in erneuerbare Energien und nachhaltige Immobilien investieren.

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



Geschäftsmodell verliert an Attraktivität

Scope-Studie zu offenen Immobilienfonds vermittelt widersprüchliches Bild trotz stabiler Ratings

Die Branche der offenen Immobilienfonds steckt in einem Dilemma: Während viele der klassischen Fundamentaldaten robust erscheinen, ziehen Anleger weiterhin in großem Umfang Kapital ab. Die aktuelle Marktstudie von Scope zeigt ein Bild, das widersprüchlicher ist, als es die relativ stabilen Ratings vermuten lassen.

Von 19 untersuchten offenen Immobilienfonds wurden zwar lediglich fünf herabgestuft und zwei heraufgestuft, bei der Mehrheit blieb das Rating unverändert. Die Vermietungen liegen weiterhin auf hohem Niveau, die Kreditquoten bewegen sich im Durchschnitt deutlich unter den regulatorischen Grenzen, und die Portfolios sind breit diversifiziert. Doch diese Stabilität täuscht über ein zentrales Problem hinweg: Das Geschäftsmodell verliert an Attraktivität. Bereits 2024 verzeichnete die Branche massive Mittelabflüsse, 2025 setzte sich dieser Trend fort. Laut Bundesbank zogen Anleger netto 7,6 Milliarden Euro aus offenen Immobilienfonds ab.

Die Ursache liegt weniger in einer akuten Krise einzelner Fonds als vielmehr in einem grundlegend ver-

änderten Marktumfeld. Seit dem Zinsanstieg ab 2022 konkurrieren offene Immobilienfonds wieder mit attraktiven festverzinslichen Anlagen. Was jahrzehntelang als vergleichsweise renditestarke und zugleich risikoarme Anlage galt, muss sich plötzlich gegen Staatsanleihen, Festgeld und Geldmarktfonds behaupten. Besonders problematisch erscheint die Unsicherheit rund um die Risikoeinstufung der Produkte. Ein Gerichtsurteil zum Fonds Unilmmo: Wohnen ZBI hat Fragen zur Berechnung des Risikoindicators aufgeworfen. Solange hier keine Klarheit herrscht, dürfte dies den Vertrieb der Produkte weiterhin belasten.

Hinzu kommt ein psychologischer Effekt: Drei Rücknahmeaussetzungen im ersten Quartal 2026 haben die Erinnerung an frühere Fondsschließungen wieder wachgerufen. **Scope** schließt weitere Schließungen ausdrücklich nicht aus, auch wenn bei den großen Fonds derzeit keine unmittelbaren Liquiditätsprobleme erkennbar seien.

Für Anleger stellt sich daher die Frage, ob die versprochene Stabilität tatsächlich vorhanden ist oder



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

Union Investment

Verkauf in Manhattan

Union Investment und **Nuveen Real Estate** haben die Einzelhandelsimmobilie 1511 Third Avenue in der Upper East Side von Manhattan verkauft. Käufer ist **Stockbridge**, eine Immobilien-Investmentgesellschaft mit Sitz in San Francisco. Union Investment hatte die Einzelhandelsimmobilie 2016 über einen Joint-Venture-Deal mit Nuveen Real Estate (damals **TH Real Estate**) für den Offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Global“ erworben. Der Fonds hält einen Anteil von 49 Prozent.

ob die Branche vor allem von ihrem historischen Ruf lebt.

Als Reaktion auf die anhaltenden Kapitalabflüsse wurden im April 2026 neue Liquiditätsmanagement-Instrumente eingeführt. Viele Anbieter setzen künftig auf Rücknahmegebühren bei außergewöhnlich hohen Mittelabzügen. Andere nutzen „Gates“, also Beschränkungen bei Rücknahmen. Einige Fonds behalten sich sogar beide Maßnahmen vor.

Aus Sicht der Branche sollen diese Instrumente die Stabilität erhöhen. Kritiker könnten argumentieren, dass sie vor allem die Verfügbarkeit des eigenen Kapitals für Anleger einschränken. Dass solche Maßnahmen überhaupt notwendig werden, zeigt die Verwundbarkeit eines Produkts, das tägliche Rückgabemöglichkeiten verspricht, während die Immobilien naturgemäß nur langsam verkauft werden können.

Der entscheidende Schwachpunkt der Branche bleibt die Ertragsentwicklung. Im Jahr 2025 erzielten offene Immobilienfonds im Durchschnitt eine Rendite von minus 1,2 Prozent. Die Bandbreite reichte von plus 3,1 Prozent bis zu dramatischen minus 17,8 Prozent. Selbst die größten Fonds mussten ihre Anteilspreise im Schnitt reduzieren.

Für 2026 erwartet Scope eine leichte Verbesserung, prognostiziert aber weiterhin durchschnittliche Renditen zwischen minus 0,5 und minus 1,5 Prozent. Damit bleibt die Branche weit von ihrem früheren Argumentarium entfernt: einer dauerhaft positiven Rendite mit Abstand zum risikolosen Zins. Genau diesen Renditeaufschlag müssen die Fonds wieder erreichen, wollen sie die anhaltenden Mittelabflüsse stoppen

Die Branche setzt auf Zukunftsthemen. So dürfen offene Immobilienfonds inzwi-



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Wechsel Dich

Die **Ehret+Klein AG** setzt ihre vor vier Jahren eingeleitete strategische Transformation konsequent fort und richtet sich noch stärker auf die Anforderungen des Immobilienmarktes aus. Im Mittelpunkt steht der Ausbau des Investment Managements. Im Zuge dieser Entwicklung scheidet Michael **Ehret** aus dem operativen Geschäft aus.

Alex Jeffrey, Chief Executive Officer von **Savills Investment Management (Savills IM)**, hat seine operativen Managementaufgaben niedergelegt. Er wird künftig als Senior Advisor für Savills IM tätig sein und sich auf die Betreuung wichtiger Kundenbeziehungen und Initiativen zur strategischen Expansion konzentrieren. Interims-CEO wird **Michael Neal**. Er kam im Januar 2025 von **Nuveen**, wo er als CIO und Head of Funds Management tätig war.

Peter Hablitzel verstärkt **Cushman & Wakefield** als Director Retail Investment in Berlin. Er kommt von **Athor Urban Partners** und war zuvor für **Savills** tätig. Außerdem wechselt **Josephine Bernasek** als Consultant Retail Investment zu **Cushman & Wakefield** nach Berlin.

Maximilian Brauers wurde zum Head of Capital Markets für Nordrhein-Westfalen von **Newmark** ernannt. Zuvor war er Managing Director Capital Markets bei **Colliers** und zuvor für **Savills** tätig.

schen bis zu 15 Prozent ihres Vermögens in Anlagen für erneuerbare Energien investieren. Zudem könnten Reformen in der privaten Altersvorsorge neue Vertriebsmöglichkeiten eröffnen.

Ob diese Maßnahmen ausreichen, bleibt jedoch offen. Denn die strukturellen Herausforderungen sind erheblich: steigende Zinsen, schwache Konjunktur, stagnierende Transaktionsmärkte und tiefgreifende Veränderungen etwa im Büro-sektor durch Digitalisierung und Künstliche Intelligenz.

Meiner Meinung nach... Die Scope-Studie zeichnet kein Bild einer unmittelbar bedrohten Branche. Die meisten

offenen Immobilienfonds verfügen über solide Vermietungsquoten, moderate Verschuldung und ausreichend Liquidität. Doch die Herausforderung liegt nicht in den Bilanzen, sondern im Vertrauen der Anleger. Drei Jahre mit Kapitalabflüssen, negative Renditen und neue Beschränkungen bei Rückgaben haben das traditionelle Sicherheitsversprechen der Fonds angekratzt. Die Branche steht deshalb vor einer Bewährungsprobe: Sie muss beweisen, dass offene Fonds mehr sind als ein Relikt der Niedrigzinsära – und einen überzeugenden Mehrwert gegenüber risikoarmen Alternativen bieten können. ■

Tabelle 1: Ratingübersicht 2026 der offenen Immobilienfonds

Fonds	ISIN	Kapitalverwaltungs-gesellschaft	Rechts-struktur	Kategorie	Zielmarkt	Rating 2025	Rating 2026
Deka-ImmobilienEuropa	DE0009809566	Deka Immobilien Investment GmbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Europa	a-AIF	a-AIF
Deka-ImmobilienGlobal	DE0007483612	Deka Immobilien Investment GmbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Global	bbb+ AIF	bbb+ AIF
Deka-ImmobilienMetropolen	DE000DK0TWX8	Deka Immobilien Investment GmbH	Publikums-fonds	Mid-sized Portfolios	Global	bbb AIF	bbb+ AIF
Deka-ImmobilienNordamerika	DE000DK0LLA6	Deka Immobilien Investment GmbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Nord-amerika	bbb+ AIF	bbb AIF
FOKUS WOHNEN DEUTSCHLAND	DE000A12BSB8	IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Deutsch-land	bbb- AIF	suspended ¹
grundbesitz europa	DE0009807008	DWS Grundbesitz GmbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Europa	bbb- AIF	bbb- AIF
grundbesitz Fokus Deutschland	DE0009807081	DWS Grundbesitz GmbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Deutsch-land	bbb AIF	bbb AIF
grundbesitz global	DE0009807057	DWS Grundbesitz GmbH	Publikums-fonds	Mid-sized Portfolios	Global	bb AIF	bb+ AIF
Habona Nahversorgungsfonds Deutschland	DE000A2H9B00	IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Deutsch-land	bbb- AIF	bbb- AIF
hausinvest	DE0009807016	Commerz Real Investment-gesellschaft mbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Europa	a-AIF	a-AIF
KGAL immoSUBSTANZ	DE000A2H9B56	IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Europa	a-AIF	a-AIF
LEADING CITIES INVEST	DE0006791825	KanAm Grund Kapitalver-waltungsgesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Global	b AIF	ccc AIF
REALISINVEST EUROPA	DE000A2PE1X0	Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement	Publikums-fonds	Small Portfolios	Europa	bbb+ AIF	bbb+ AIF
Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working	DE000A2ATC31	Swiss Life Kapitalver-waltungsgesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Europa	bbb AIF	bbb- AIF
UBS (D) Euroinvest Immobilien	DE0009772616	UBS Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Europa	bb+ AIF	suspended ²
Unilmmo: Deutschland	DE0009805507	Union Investment Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Deutsch-land	bbb+ AIF	bbb+ AIF
Unilmmo: Europa	DE0009805515	Union Investment Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Europa	bbb- AIF	bb- AIF
Unilmmo: Global	DE0009805556	Union Investment Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Mid-sized Portfolios	Global	bb- AIF	b AIF
Unilnstitutional European Real Estate*	DE0009805549	Union Investment Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Mid-sized Portfolios	Europa	a-AIF	a-AIF
Unilnstitutional German Real Estate*	DE000A1J16Q1	Union Investment Real Estate GmbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Deutsch-land	a AIF	a AIF
WERTGRUND WohnSelect D	DE000A1CUAY0	WohnSelect Kapitalver-waltungsgesellschaft mbH	Publikums-fonds	Small Portfolios	Deutsch-land	bbb+ AIF	suspended ³
Westinvest InterSelect	DE0009801423	Westinvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH	Publikums-fonds	Large Portfolios	Europa	a-AIF	a-AIF

* Institutionelle Fonds; ¹ 26.02.2026; ² 25.03.2026; ³ 15.01.2026; Quelle: Scope Fund Analysis; Stand: 16.06.2026

Anhaltende geopolitische Unsicherheiten

Family Offices sorgen sich um Folgen der weltweiten Verschuldung und einer möglichen Rezession

Family Offices sehen zwar eine Entschärfung der Risiken im Zusammenhang mit Zöllen und einem globalen Handelskonflikt, doch wachsen ihre Sorgen hinsichtlich der weltweiten Verschuldung und einer möglichen Rezession; als größte Sorge werden schwerwiegende geopolitische Konflikte eingestuft.

So fasst **UBS** seinen aktuellen Report zur Lagebewertung institutioneller Investoren zusammen. Hier die wichtigsten Key Facts:

Die Faktoren legen nahe, dass sich die Family Offices nicht nur auf kurzfristige Volatilität einstellen, sondern auf eine längere Phase erhöhter und miteinander verknüpfter Risiken. Ihr Fokus liegt offenbar auf der Stärkung der Resilienz in einer breiteren und komplexeren Risikolandschaft, wobei Anpassungen der Asset-Allokation mit „Multishoring“-Strategien kombiniert werden.

Eine beträchtliche Anzahl von Family Offices plant signifikante Anpassungen der Asset-Allokation

Mehr Family Offices als je zuvor – und deutlich mehr als im Vorjahr – planen, ihre strategische Asset-Allokation in den kommenden zwölf Monaten anzupassen. Unter denjenigen, die Änderungen vorsehen, bleiben entwickelte Märkte die bevorzugte Anlageklasse; allerdings zeichnet sich eine Verschiebung der Portfolios hin zu Aktien aus

Schwellenländern sowie ausgewählten alternativen Anlagen wie Infrastruktur ab, während das Engagement in Immobilien reduziert wird. Obwohl Gold im Durchschnitt weiterhin einen relativ geringen Anteil am Portfolio ausmacht, werden höhere Allokationen in Erwägung gezogen, da Family Offices das Edelmetall als langfristige Anlage oder als Absicherung gegen geopolitische Risiken betrachten. Investitionen

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

Investieren Sie mit Paribus in eine moderne und langfristig vermietete **Büro- und Forschungsimmoblie** in unmittelbarer Nähe der Quartiersentwicklung „**Siemensstadt Square**“.



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €

PARIBUS

Paribus ist ein inhabergeführtes Finanzunternehmen für alternative Sachwert-Investments. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen für professionelle, semi-professionelle und private Investoren mit Fokus auf Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen.



Mehr erfahren:
paribus.de

HIH Invest

Deal in Nürnberg

Über einen Asset Deal hat **HIH Invest** eine Büroimmobilie in Nürnberg an die **TETRIS Grundbesitz AG** veräußert. Sie befindet sich in einer etablierten Bürolage im Stadtteil Schweinau. Die 1961 errichtete Immobilie verfügt über rund 4.900 Quadratmeter Mietfläche, 88 Stellplätze und ist nahezu vollvermietet. Zu den Mietern zählen unter anderem der Freistaat Bayern, eine Steuerberatungsgesellschaft und eine Anwaltskanzlei. Die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge (WALT) beträgt rund fünf Jahre.

Garbe/Berkeley

Joint Venture

Garbe und Berkeley Investments, ein Projektentwicklungsunternehmen mit Hauptsitz in Boston, Massachusetts, haben ein Joint Venture gegründet. Es soll eine Plattform für die Expansion in die US-amerikanischen Märkte mit Fokus auf Industrie-, Logistik- und Wohnimmobilien und Life Sciences Objekte darstellen, zunächst mit Fokus auf die Region Boston. Die Partnerschaft baut auf einer mehr als zwei Jahrzehnte währenden Geschäftsbeziehung zwischen den Gesellschaftern von Garbe und Berkeley auf und stellt einen konsequenten nächsten Schritt in ihrer langjährigen Zusammenarbeit dar.

Strategic asset allocation 2019–2025 and plan for 2026 – global

	2019 actual	2020 actual	2021 actual	2022 actual	2023 actual	2024 actual	2025 plan	2025 actual	2026 plan
Traditional asset classes									
Fixed income (developed markets)	11%	13%	11%	12%	16%	15%	17%	14%	14%
Fixed income (emerging markets)	6%	5%	4%	3%	3%	3%	2%	3%	3%
Equities (developed markets)	23%	24%	24%	25%	24%	26%	29%	27%	27%
Equities (emerging markets)	6%	8%	8%	6%	4%	4%	4%	5%	6%
Cash (or cash equivalent)	13%	10%	10%	9%	10%	8%	6%	9%	8%
Alternative asset classes									
Private equity (direct investments)	9%	10%	13%	9%	11%	11%	8%	8%	8%
Private equity (funds / funds of funds)	7%	8%	8%	10%	11%	10%	10%	9%	9%
Private debt	N/A	N/A	2%	2%	2%	4%	5%	3%	3%
Hedge funds	5%	6%	4%	7%	5%	4%	4%	6%	6%
Real estate	14%	13%	12%	13%	10%	11%	10%	11%	8%
Infrastructure	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	2%
Precious metals (incl. gold)	3%	2%	1%	2%	1%	2%	2%	2%	3%
Gold ¹								2%	3%
Commodities	0%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%	1%
Art and antiques	3%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%

Private Equity und Immobilien stehen bei Family Offices in der Liste mit Alternativen Assets oben bei der geplanten strategischen Allokation für 2026.

in Krypto- und digitale Vermögenswerte bleiben ein Nischenthema und sind typischerweise von geringem Umfang.

Das Vertrauen in den US-Dollar schwindet angesichts des Strebens nach breiterer Diversifizierung

Fragen zur künftigen Rolle des US-Dollars führen zu einer Neubewertung des Währungsrisikomanagements. Viele Marktteilnehmer – auch in den USA – gehen davon aus, dass das Vertrauen in den Dollar als Weltreservewährung im kommenden Jahr nachlassen wird, und empfinden ihr derzeitiges Engagement in dieser Währung als zu hoch. Infolgedessen entstehen Pläne, das Engagement in auf US-Dollar lautenden Vermögenswerten zu reduzieren, über verschiedene Währungen zu diversifizieren und sich gegen die damit verbundenen Risiken abzusichern. Diese sich abzeichnende Haltung spiegelt ein allgemeines Umdenken hinsichtlich der US-zentrierten Ausrichtung von Portfolios wider. Der Schweizer Franken und der Euro kristallisieren sich dabei als bevorzugte Alternativen heraus.

Family Offices streben eine regionale Diversifizierung ihrer Anlagen an, mit Schwerpunkt auf der Region Asien-Pazifik

Nordamerika stellt weiterhin den größten Anteil an globalen Portfolios dar. Gleichzeitig planen viele Family Offices, ihre regionale Aufstellung in den kommenden Jahren zu diversifizieren, wobei das Interesse an der Region Asien-Pazifik, Großchina und Westeuropa wächst. In den USA ist der sogenannte „Home Bias“ nach wie vor stark ausgeprägt; dort konzentriert man sich praktisch ausschließlich auf heimische Vermögenswerte. Family Offices in der Region Asien-Pazifik und in Europa – die derzeit Nordamerika bevorzugen – beabsichtigen, ihre Investitionen in Westeuropa und der Region Asien-Pazifik zu erhöhen.

KI bleibt trotz wachsender Risikobedenken der wichtigste thematische Anlageschwerpunkt

Künstliche Intelligenz (KI) bleibt das zentrale Thema bei Investitionen und stößt auf breites Interesse. Trotz der

Risks	Next 12 months	Next five years
Major geopolitical conflict	64%	61%
Global trade war	49%	36%
Higher inflation	36%	40%
Cyberattack	32%	43%
Debt crisis	31%	56%
Financial market crisis	27%	51%
Higher energy costs	25%	31%

Geopolitische Konflikte und Handelskriege bereiten die größten Sorgen.

Sorge, dass Teilbereiche des KI-Investitionsmarktes überhitzen könnten, plant die überwiegende Mehrheit der Family Offices, ihr Engagement in KI beizubehalten oder auszubauen – und zwar über ein breites Spektrum an Chancen und Regionen hinweg. Dies zeugt sowohl von der Überzeugung hinsichtlich der langfristigen Wachstumschancen als auch von der Angst, den Anschluss zu verpassen.

Rund die Hälfte der Investoren mit KI-Engagement investiert in Rechenzentrumsinfrastruktur, KI-Software

und -Plattformen sowie Halbleiterhersteller. Neben KI ziehen auch Infrastruktur, Elektrifizierung und KI-gestützte Gesundheitslösungen Kapital an, was das Interesse an langfristigen, strukturellen Wachstumsthemen unterstreicht.

Obwohl in den letzten Jahren immer mehr Family Offices Pläne für die Vermögensnachfolge umgesetzt haben, versäumen es viele nach wie vor, die nächste Generation aktiv in die Angelegenheiten des Family Office einzubeziehen. Zwar gilt das Alter von 30 bis 39 Jahren gemeinhin als der richtige Zeitpunkt für die nächste Generation, sich an Entscheidungen des Family Office zu beteiligen, doch bleibt ein beträchtlicher Teil weiterhin außen vor.

Als größte Herausforderung werden Defizite bei der Ausbildung in Finanz- und Governance-Fragen genannt; dennoch fehlt der überwiegenden Mehrheit der Family Offices ein strukturierter Prozess, um die nächste Generation zu schulen und auf einen reibungslosen Übergang vorzubereiten. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

AB SOFORT KANN UNSER
NEUER FONDS „UST XXVII“
GEZEICHNET WERDEN.

Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

www.ustreuhand.de

 **MADE
IN THE USA**

Mehr als 48 Euro Miete pro Quadratmeter

Auslastung bei Micro-Apartments liegt bei 96 Prozent - trotz relativ hoher Fluktuationsquote

Und die Größe spielt doch eine Rolle. Jedoch anders als von vielen gedacht. Bei Wohnungen als Investment gilt häufig das Gesetz: Je kleiner, desto besser. Das belegt die aktuelle Ausgabe des Marktreports der Initiative Micro-Living.

Sie zeigt auf Basis der ausgewerteten Apartmenthäuser eine weiterhin hohe Nachfrage nach flexiblen Wohnformen. Zum Stichtag 15. April 2026 lag die durchschnittliche All-In-Miete aller untersuchten Apartmenthäuser bei 616 Euro im Monat und damit 2,8 Prozent über dem Vorjahreswert. Bereinigt um Bestände städtischer Wohnungsunternehmen beträgt die durchschnittliche All-In-Miete privatwirtschaftlicher Apartmenthäuser sogar monatlich 761 Euro.

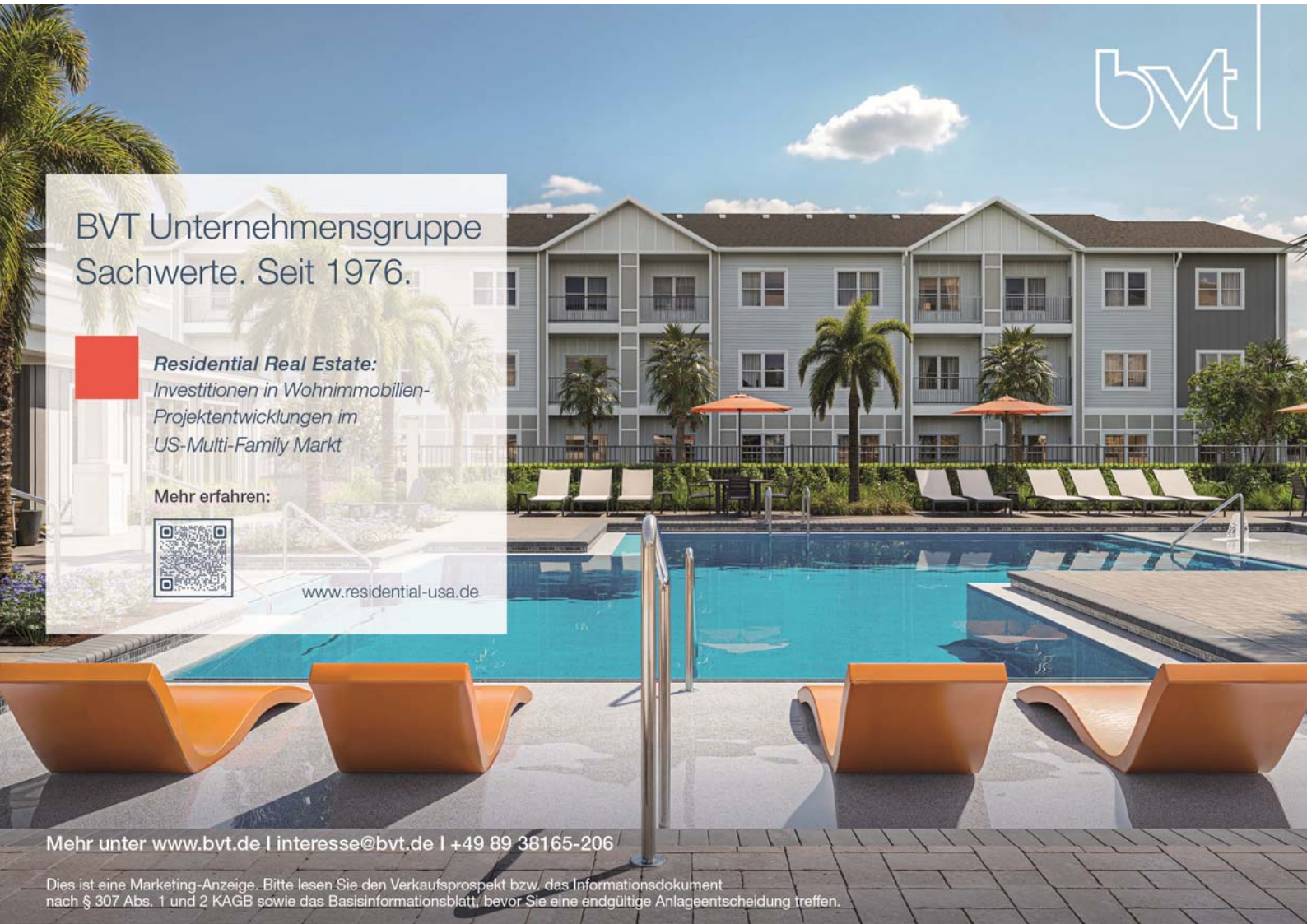
„Die Nachfrage nach Micro-Apartments bleibt unverändert hoch. Die Auslastung von 96 Prozent zeigt, dass flexible und professionell bewirtschaftete Wohnangebote weiterhin dringend benötigt werden. Gleichzeitig beobachten wir einen Trend zu größeren Apartments und eine zunehmende Ausrichtung auf unterschiedliche Zielgruppen wie Young Professionals, Berufspendler und

Singles“, sagt **André Adami**, Bereichsleiter Residential bei **bulwiengesa**.

Die aktuelle Untersuchung basiert auf Daten von 121 Apartmenthäusern mit rund 27.400 Einheiten und einer Gesamtfläche von etwa 687.350 Quadratmetern und stellt damit ein Marktpanel dar, das aktuelle Entwicklungen und Einschätzungen professioneller Marktteilnehmer abbildet. Mehr als 70 Prozent der erfassten Apartmenthäuser befinden sich in deutschen A-Städten.

Neben der anhaltend hohen Nachfrage werden die Mieten weiterhin durch steigende Energie- und Betriebskosten sowie die allgemeine Kostenentwicklung beeinflusst. Rund 80 Prozent der befragten Marktteilnehmer planen, zusätzliche Nebenkosten bei Neuvermietungen vollständig an die Mieterschaft weiterzugeben.

„Die hohe Wohnraumnachfrage sowie steigende Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten sind maßgeblich für die kontinuierliche Mietpreisentwick-



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.

lung in diesem Segment“, sagt **Lena Schwesinger**, Real Estate Consultant bei bulwiengesa. „Zudem sehen wir, dass moderne Apartmenthäuser mit umfangreichen Service- und Gemeinschaftsangeboten sowie digitalen Lösungen zunehmend nachgefragt werden. Diese Qualitätsanforderungen spiegeln sich auch im Mietniveau wider.“

Das Mietpreisniveau variiert deutlich nach Standort und Objektqualität. In privatwirtschaftlichen Apartmenthäusern reicht die monatliche All-In-Miete von rund 450 Euro bis 1.620 Euro. Auf Quadratmeterbasis bewegen sich die Mieten zwischen 18,00 und 48,30 Euro.

Erstmals wurde im aktuellen Marktreport die Fluktuation im Segment untersucht. Die durchschnittliche Fluktuationsquote liegt bei 31 Prozent. Besonders geringe Fluktuationen zeigen sich in angespannten Wohnungsmärkten der A-Städte mit durchschnittlich 28 Prozent. Die höchsten Werte wurden in D-Städten und sonstigen Städten mit jeweils rund 45 Prozent festgestellt.

Auch für die kommenden Jahre bleiben die Marktteilnehmer optimistisch. Die im Rahmen der Initiative befragten Marktteilnehmer erwarten für den Zeitraum von 2026 bis 2028 jährliche Mietsteigerungen zwischen zwei und sechs Prozent.

Die Vermietung gestaltet sich weiterhin unterschiedlich anspruchsvoll. Während deutsche und europäische Studierende vergleichsweise leicht zu erreichen sind, stellt die Vermarktung an internationale Zielgruppen außerhalb Europas nach Einschätzung der Marktteilnehmer einen deutlich höheren Aufwand dar. Zudem bleibt die Vermietung hochpreisiger Apartments eine besondere Herausforderung.

Zum Erhebungsstichtag entfielen 34 Prozent der vermieteten Apartments auf Studierende. Die übrigen 66 Prozent werden vor allem von Singles, Young Professionals und Berufspendlern genutzt.

Die im Frühjahr 2020 gegründete **Initiative Micro-Living (IML)** ist eine Plattform für Eigentümer, Betreiber und Verwalter von Apartmenthäusern. Gemeinsam verfolgen die Mitgliedsunternehmen das Ziel, Transparenz und Vergleichbarkeit im deutschen Micro-Living-Markt zu verbessern.

Der Initiative gehören derzeit die Unternehmen **aam2core**, **berlinovo**, **Commerz Real**, **FU.Life**, **Reos** und **talyo** an. Aktuelle Datenpartner sind **i Live**, **Greystar**, **Krams Immobilien** und **Union Investment**. Als unabhängige Instanz verantwortet bulwiengesa das Reporting der Initiative. ■

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

- **Investitionsstrategie:** Vermietete Immobilien im Euroraum
- **Geplante Ausschüttung:** 5%* p.a., 110%* Verkaufserlöse
- **Mindestbeteiligung:** 10.000€

Kaufvertrag erstes Fondsobjekt bereits unterschrieben!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte



Mehr Informationen auf unserer Website

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Deutsche Finance

BaFin-Beauftragter

Die **DF Deutsche Finance Investment GmbH** muss der **BaFin** Auskünfte erteilen und Unterlagen vorlegen. Das hat die Finanzaufsicht angeordnet. Mithilfe der geforderten Informationen will sich die BaFin ein Bild von der Verwaltung geschlossener Publikumsfonds verschaffen, die von der Kapitalverwaltungsgesellschaft verantwortet werden. Zudem hat die BaFin in diesem Zusammenhang einen Sonderbeauftragten bestellt, der ihre Anordnung sicherstellt. Deutsche Finance betont, dass die Mitteilung der BaFin keine Feststellung von Pflichtverletzungen enthält. Die Maßnahme ist noch nicht bestandskräftig, worauf auch die BaFin hinweist.

Deka Immobilien

Büros in Wien verkauft

Deka Immobilien hat das Bürogebäude „Business Center Muthgasse“ in Wien mit rund 23.000 Quadratmetern Mietfläche und 227 Stellplätzen aus dem Fonds „Deka-ImmobilienEuropa“ an eine Käufergesellschaft der **Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG** und **Raiffeisen-Holding Niederösterreich-Wien** verkauft.

Bayerische Hausbau

Arabellahaushaus 2.0

Bayerische Hausbau Real Estate revitalisiert das Münchner Arabellahaushaus. Die Immobilie mit rund 87.000 Quadratmetern soll dabei um 16.500 Quadratmeter Fläche erweitert werden.

Batterien mischen Karten neu

UN-Organisation trommelt für Solaranlagen - Kostensenkung erwartet



Ablösung. Braunkohle und Windkraft. Mittelfristig dürfte sich nur einer der Energieträger dauerhaft durchsetzen.

Welcher Strom ist der günstigste? Atomstrom? Strom aus Erneuerbaren Energien? Stromproduktion aus fossilen Energien? Diese Frage ist zu einem Politikum geworden. Umso wichtiger ist es, eine Antwort zu finden, die neutral und anerkannt ist. Schwierig. Die UNO hat eine umfangreiche Analyse in Auftrag gegeben und kommt zu einem klaren Ergebnis.

Solarstrom ist in einstrahlungsreichen Regionen dank Batteriespeicher heute schon günstiger als fossiler Strom - und zwar rund um die Uhr. Die UN-Organisation IRENA prognostiziert einen weiteren Kostenrückgang auf unter fünf Cent je Kilowattstunde bis 2035.

Grüner Strom aus Solar- und Windenergie ist in Kombination mit Batteriespeichern rund um die Uhr günstiger als der Strom aus fossilen Quellen. Das gilt, wenn das Angebot an Sonne und/oder Wind hoch ist. Das zeigt eine in mehreren Ländern durchgeführte Analyse von Solaranlagen mit Speichersystem. Auftraggeber dafür war die **Internationale Organisation für Erneuerbare Energien (IRENA)**.

Demnach liegen die Stromgestehungskosten für rund um die Uhr verfügbare erneuerbare Energie in Regionen mit hoher Sonneneinstrahlung und starken Windkorridoren zwischen 54 und 82 US-Dollar pro Megawattstunde (MWh). 2020 lagen die Stromkosten dort noch bei über 100 Dollar pro MWh. Im Vergleich dazu kostet Strom aus neuen Kohlekraftwerken in China 70 bis 85 Dollar pro MWh und aus neuen Gaskraftwerken weltweit mehr als 100 Dollar pro MWh.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich durch die Entwicklung der Batterietechnologie rasant verändert. So zeigt die Analyse, dass die Gesamtanschaffungskosten für PV seit 2010 um 87 Prozent und für Onshore-Windenergie um 55 Prozent gesunken sind. Bei Batteriespeichern betrage die Ersparnis sogar 93 Prozent. Das verbessert auch die Energiebilanz der grünen Energien weiter. Auch die Bauzeiten verkürzten sich. In den meisten Märkten erfolgten Genehmigungen und Netzanschluss deutlich schneller als bei neuen gasbetriebenen Alternativen.

Durch den kontinuierlichen technologischen Fortschritt, die Skalierung der Fertigung und die Integration der Lieferketten werde sich der grüne Strom für die 24/7-Versorgung weiter verbilligen. So rechnet der Bericht mit Kostensenkungen von etwa 30 Prozent bis 2030 und rund 40 Prozent bis 2035. Das werde die Stromgestehungskosten an den besten Standorten bis 2035 auf unter 50 Dollar pro MWh sinken lassen.

Das Solarkraftwerk Al Dhafra in den Vereinigten Arabischen Emiraten, das ein Gigawatt PV mit Batteriespeichern kom-

biniert, könne bereits heute zuverlässigem grünen Strom zu rund 70 Dollar pro MWh liefern.

Auch Windenergieanlagen mit Speichersystem würden zunehmend wettbewerbsfähig. Schätzungen von IRENA für 2025 zeigen, dass die Kosten für grundlastfähige Windenergieanlagen mit Speichersystem zwischen etwa 59 Dollar pro MWh in der Inneren Mongolei und etwa 88 bis 94 Dollar pro MWh in Brasilien, Deutschland und Australien lagen, wobei die Kosten in diesen Märkten bis 2030 voraussichtlich auf etwa 49 bis 75 Dollar pro MWh sinken werden.

Laut Generaldirektor der IRENA, **Francesco La Camera**, ist „rund um die Uhr verfügbare erneuerbare Energie mittlerweile günstiger als Energie auf Basis fossiler Brennstoffe. Da die Erdöl- und Gasmärkte weiterhin geopolitischen Schocks ausgesetzt sind, einschließlich anhaltender Störungen in der Straße von Hormus, müssen wir unsere Volkswirtschaften mit krisenfesten Systemen auf Basis erneuerbarer Energien absichern.“

Und auch UN-Generalsekretär **António Guterres** ist überzeugt: „Erneuerbare Energien werden zunehmend zur kostengünstigsten, zuverlässigsten und sichersten Option.“ ■

Zahl der Baufinanzierungen hat sich deutlich erholt

Bestes Neugeschäft im ersten Quartal seit 2022

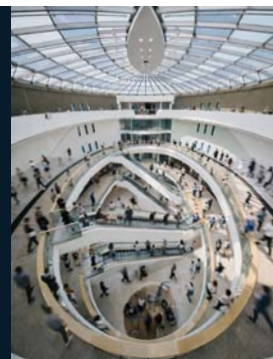
Der deutsche Baufinanzierungsmarkt ist überraschend stark in das Jahr 2026 gestartet. Trotz geopolitischer Spannungen, steigender Finanzierungskosten und einer zunehmend eingetrübten Verbraucherstimmung erreichte das Neugeschäft im ersten Quartal mit rund 62 Milliarden Euro den höchsten Stand seit der Zinswende 2022.

Allerdings handelt es sich nach Einschätzung der **PwC**-Analysten nicht um eine nachhaltige Belebung des Marktes, sondern vor allem um Vorzieheffekte: Viele Kreditnehmer sicherten sich Finanzierungen noch vor erwarteten weiteren Zinserhöhungen.

Während das Neugeschäft kurzfristig zulegen, verliert der Kreditbestand an Dynamik. Das Bestandswachstum lag im ersten Quartal bei rund fünf Milliarden Euro und wird zunehmend durch höhere Bestandsabflüsse gebremst. Für die kommenden Monate rechnen Banken bereits wieder mit einer rück-

||| HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen

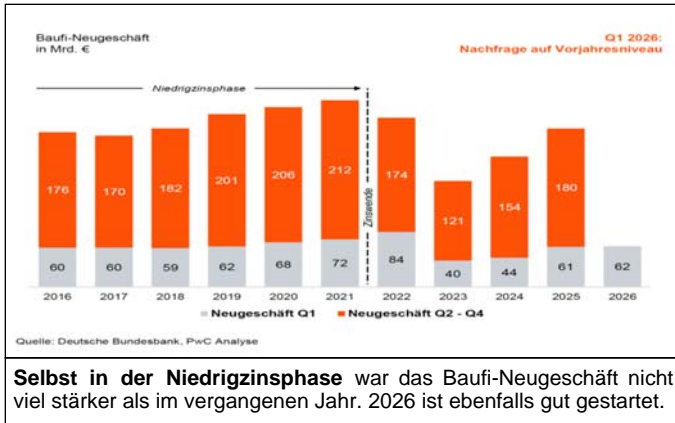


Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

- rd. 7,0 % p. a. geplante Auszahlung
- rd. 178,5 % (mittleres Szenario)* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss
- 10 Jahre Mindestlaufzeit
- mehr als 60 Mieter
- umfangreiche Revitalisierung (über 40 Mio. €) in 2025 abgeschlossen

WERBEMITTEILUNG

*(Gesamtmittelrückfluss zwischen rd. 160 % — 216 %, bezogen auf die Kommanditeinlage ohne Agio)



läufigen Nachfrage. Gründe dafür sind die gestiegenen Zinsen, hohe Immobilienpreise und eine spürbar nachlassende Konsum- und Investitionsbereitschaft der Verbraucher.

Im Bauspargeschäft setzt sich der Abwärtstrend fort. Das Neugeschäft sank auf eine Bausparsumme von lediglich 14 Milliarden Euro und damit auf den niedrigsten Stand seit Beginn der Erhebung. Die Zahl der Bausparverträge in Deutschland fiel erstmals seit 1979 unter die Marke von 20 Millionen. Gleichzeitig bleibt die Nachfrage nach Bauspardarlehen hoch: Die Auszahlungsvolumina stabilisierten sich im ersten Quartal bei rund 8,7

Milliarden Euro, während der Darlehensbestand gegenüber dem Vorjahr um etwa 24 Prozent zulegen.

Am Wohnungsmarkt zeigen sich dagegen erste Anzeichen einer Erholung. Die Immobilienpreise stiegen zum Jahresauftakt um durchschnittlich 2,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Besonders die Metropolregionen setzen ihren Erholungskurs fort, wobei München die stärkste Entwicklung verzeichnet. Berlin bleibt hingegen zurück und bildet das Schlusslicht unter den großen Städten. Gleichzeitig gewinnen energieeffiziente Immobilien weiter an Bedeutung. Angesichts steigender Energiekosten wächst die Nachfrage nach Objekten mit hoher Energieeffizienz, deren Marktanteil inzwischen bei rund 19 Prozent liegt.

Für den weiteren Jahresverlauf bleibt der Ausblick verhalten. Die im März beobachtete Nachfragerwelle dürfte sich nach Einschätzung von PwC nicht fortsetzen. Anhaltende geopolitische Unsicherheiten, steigender Inflationsdruck und höhere Refinanzierungskosten sprechen vielmehr für weiter steigende Bauzinsen. Banken werden diese Kosten voraussichtlich schrittweise an Kreditnehmer weitergeben. Damit dürfte die Finanzierung von Wohneigentum auch in den kommenden Quartalen anspruchsvoll bleiben. ■



**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

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

DSKV Deutsche Service Kapitalverwaltung-GmbH

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

Hannover Leasing GmbH & Co.KG

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

Paribus Holding GmbH & Co. KG

Pegasus Capital Partners GmbH

Real I.S. AG

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Das Letzte



Warum tippt Professor **Thomas Beyerle** auf Südkorea als kommenden Fußball-Weltmeister? Was hält er von Sportarenen als Investitionsmöglichkeiten. Und wo sieht er grundsätzlich Chancen auf den Immobilienmärkten? Darüber spricht er im aktuellen Beitrag meines Podcasts „Sportlich, sportlich“.

[Außenseiter und Favoriten.](#)

Verwirrt hat mich der gebürtige Badenser, Verzeihung „Badener“, zunächst mit einem Verweis auf das Steigerwaldstadion, der Spielstätte des Rot-Weiß Erfurt, aber auch das löst sich im Podcast auf.

Habt Ihr auch gelesen, dass in der thüringischen Hauptstadt die zufriedensten Menschen Deutschlands leben? Im Glücksatlas der **Süddeutschen Klassenlotterie SKL** belegt Erfurt den ersten Platz unter den Großstädten mit mindestens 200.000 Einwohnern und verbessert sich gegenüber dem Vorjahr deutlich. Besonders auffällig sei der Rückgang der Unzufriedenen. Ihr Anteil habe sich innerhalb eines Jahres von 5,6 Prozent auf nur noch 2,8 Prozent halbiert.

Wird das dazu führen, dass die Thüringer ihr politisches Granteln einstellen?

Bei der Landtagswahl vor zwei Jahren wählten sie die AfD mit knapp 33 Prozent zur stärksten Kraft. In Erfurt war es immerhin rund jeder Vierte. Und das, obwohl die Partei vom Verfassungsschutz als gesichert rechtsextremistisch geführt wird. Oder befördert gerade der Reiz der bösen Jungs und Mädchen die Entscheidung an der Wahlurne? Ich muss ja nicht alles verstehen, aber es interessiert mich schon, warum die angeblich zufriedensten Menschen in Deutschland mit radikalen Experimenten ihr Glück aufs Spiel setzen.

Dass die Uhren anders ticken, sollte die AfD an die Macht kommen, daran lässt die Partei keinen Zweifel. Nämlich nach Moskauer Zeit. Wer das bezweifelt, sollte einfach mal im Wahlprogramm blättern. Nur ein Beispiel von vielen: Der Schüleraustausch mit Russland steht explizit rechtsaußen im Regierungsprogramm. In Bundesländern wie Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern hat die AfD beantragt, dafür den Russischunterricht an Schulen zu stärken.

Fragt sich nur, wie die AfD die Schüler erreichen will. Denn sie betrachtet das deutsche Schulsystem als ideologisiert und fordert, dass Eltern ihre Kinder selbst unterrichten dürfen. Homeschooling und Flexible Bildungspflicht, nennt sie das in freundlichen Worten. **Hans-Thomas Tillschneider**, Fraktionsvize seiner Partei, zieht bei diesem Thema die Samthandschuhe aus. Er beschimpfte die Schüler in Sachsen-Anhalt kürzlich als „gehirngewaschen“. Als „kompetenzlose, feige Gesinnungsgenossen des Regenbogenimperiums“.

Wisst Ihr Bescheid. Glück und Glas, wie leicht bricht das. ■