

Brief

NR. 510 | 30. KW | 24.07.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

Fonds-Nachklapp: US-Immobilienfonds mit Interessengleichheit	2
Silver Tsunami: Bedrohen weißhaarige Senioren die Wohnungsmärkte?	4
Umfrage unter Investoren: Anleger gewinnen Vertrauen in Sachwerte-Angebote	9
Wechsel Dich I	12
Finanzierungs-Index: Maklerhaus JLL erwartet Trendwende in Sichtweite	12
Handel mit gebrauchten Fondsanteilen: Liquidität nicht unterschätzen	14
Wechsel Dich II	14
Immobilien-Spezialfonds: Index erkennt leicht positive Signale bei Insti-Deals	17
Life-Science-Immobilien: Trotz KI weiterhin nur ein Segment in der Nische	18
Buchbesprechung: Aufregung? Nein, danke.	19
Zu guter Letzt	21
Impressum	21

Ein Gespenst geht um in unserer Gesellschaft. Und es trägt einen gruseligen Namen: Ghosting. Ein seltsames Phänomen, das zunächst nur im Privaten umhergeisterte. Wenn ein Partner sich von einem Tag auf den anderen nicht mehr meldet und auch auf Telefonate, WhatsApp und E-Mails nicht reagiert. Schluss machen auf die feige Art. Grundlos und für den Betroffenen (und natürlich auch die Betroffene) nicht zu erklären.

Das Gespenst spukt aber auch immer mehr in Geschäfts-Beziehungen herum. Mehr als einmal ist es mir passiert, dass zunächst vielversprechende Anbahnungen einer Kooperation im Nirvana endeten. Entweder verlaufen sie langsam im Sande, bis sogar die Vertröstungen ausbleiben. Oder die Kommunikation endet wie abgeschnitten. Gestern noch einen konkreten Termin vereinbart, und dann herrscht Funkstille. Noch irritierender ist es, wenn ein seit mehr als zehn Jahren verlässlicher Geschäftspartner, fast schon ein Freund, nicht mehr zu erreichen ist. Geht nicht ans Telefon, lässt E-Mails unbeantwortet – und das, obwohl es konkrete Dinge zu besprechen gibt. Ich hatte schon befürchtet, der Geist sei krank geworden und benötige Ruhe und Auszeit. Doch dann höre ich von anderen, dass er durchaus weiterhin aktiv ist.

Die Psychologie spricht bei Ghosting von einem Bewältigungsmechanismus, von Vermeidungsverhalten, Konfliktvermeidung und ähnlichen Auffälligkeiten. Wer schwierigen Gesprächen aus dem Weg geht, vermeidet kurzfristig unangenehme Gefühle. Und hinterlässt offene Fragen beim Zurückgelassenen.

Menschen handeln nicht immer rein rational. Vielleicht ist genau das die Herausforderung unserer Zeit. Nicht steigende Zinsen. Nicht sinkende Bewertungen. Sondern Verlässlichkeit. Gerade deshalb bleiben offene Kommunikation und gegenseitiges Vertrauen die wertvollsten Währungen – im Privaten ebenso wie im Immobiliengeschäft.

Ein typisches Thema der Wirtschafts-Psychologie. Vor einigen Tagen habe ich in einem Seminar zum Thema „Real Estate Management“ an einer Münchner Hochschule vor Studierenden referiert und die Konsequenzen daraus in den Fokus meines Vortrags gerückt. Erstaunlich, wie sehr sich die jungen Leute für konkrete Investitionen interessierten. Lohnt es sich, in diesen Zeiten ein Apartment in München zu kaufen? Welche Chancen bietet der Wohnungsmarkt in Leipzig und Dresden? Ist doch ein gutes Zeichen, wenn junge Leute im Immobilien-Business mehr Chancen als Risiken erkennen. Mit kühlem Kopf und heißem Herzen. □

Viel Spaß beim Lesen!

Mark Jones



Patrizia

Prenzlauer Berg

Patrizia hat im Auftrag ihrer Kunden ein Fachmarktzentrum in Berlin-Prenzlauer Berg veräußert. Käufer des Objekts direkt am S-Bahnhof „Storkower Straße“ ist ein nationaler Bestandhalter, der die Immobilie langfristig im Portfolio halten möchte. Das im Jahr 2002 auf einem rund 32.400 Quadratmeter großen Grundstück errichtete Fachmarktzentrum umfasst rund 22.000 Quadratmeter Mietfläche, verteilt auf drei Gebäudeteile. Den Kunden stehen 250 Parkplätze zur Verfügung. Die Vermietungsquote des Objektes liegt bei 100 Prozent bei einer durchschnittlichen Laufzeit der Mietverträge von rund sieben Jahren. Zu den Ankermietern zählen unter anderem **Toom**, **Poco**, **Fressnapf**, **Jysk** und der Lebensmitteleinzelhändler **Bio Company**.

Instone Real Estate

240 Wohnungen

Instone Real Estate hat in Waiblingen in der Metropolregion Stuttgart ein rund 13.400 Quadratmeter großes Grundstück von der **Diakonie Stetten e. V.** erworben. Auf dem ehemaligen Werkstätten- und Bürostandort plant Instone die Realisierung eines Wohnquartiers mit 240 Wohnungen und 15.000 Quadratmetern Wohnfläche. Mindestens 20 Prozent der Wohnungen sollen öffentlich gefördert entstehen. Der Beschluss für den Bebauungsplan liegt vor. Das Quartier umfasst einen Wohnungsmix aus Wohnungen mit einem bis vier Zimmern und barrierearmen Grundrissen.



Pinnacle Tower. Zum Faktor von 13 Jahresmieten hat **Lothar Estein** das Gebäude in Dallas gekauft.

Fonds-Check-Nachklapp

Gleiche Interessen in Dallas

US-Treuhand-Chef Lothar Estein beteiligt sich mit Eigenkapital an Fondsimmobilie

Der aktuelle US-Immobilienfonds von US Treuhand startet nicht als Blind Pool, sondern mit einem konkreten Objekt. Wie in der vergangenen Ausgabe angekündigt, liefern wir hier die Informationen zum „UST XXVII“ nach.

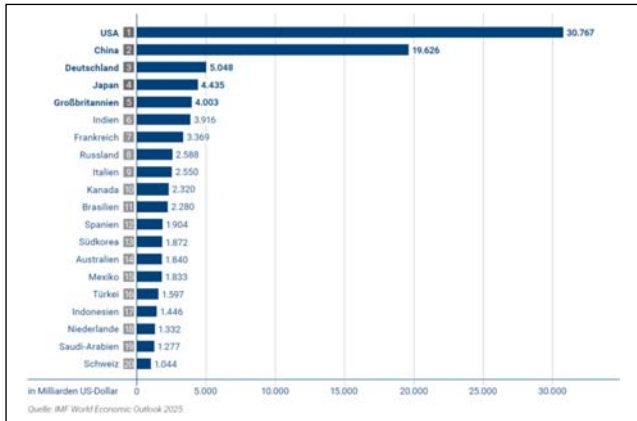
Die Büroimmobilie „Pinnacle Tower“ in Dallas umfasst rund 550.000 Square-foot Fläche, das sind umgerechnet 51.000 Quadratmeter. Davon ist ein Viertel an **GuideStone Financial Resources** vermietet. Der Vertrag läuft noch bis Juli 2033. Ein weiterer Großmieter ist die Versicherung **New York Life**, die rund 8.400 Quadratmeter nutzt. Die restlichen Flächen sind an 27 weitere Mieter vergeben, rund 12,5 Prozent stehen leer. Die durchschnittliche Miete liegt bei 26,23 Dollar pro Squarefoot und Jahr.

US Treuhand hat rund 163 Millionen Dollar für die Immobilie gezahlt. Gutachter von **Jones Lang LaSalle** kommen auf einen Marktwert von 168 Millionen Dollar. Der Voreigentümer hat nach Angaben der US Treuhand seit 2017 mehr als 50 Millionen Dollar in die Modernisierung investiert. Nach Einschätzung des Gutachters entspricht das Gebäude damit technisch eher einer deutlich jüngeren Immobilie. In

ihren Prognosen zur Entwicklung des Büromarktes in Dallas sind die JLL-Experten optimistisch: Zum Datum 1. Mai 2029 stellen sie einen Wert in Höhe von 208 Millionen Dollar in Aussicht. Die Wiederbeschaffungskosten – gemeint ist der finanzielle Aufwand, den eine vergleichbare Neubau-Immobilie erfordern würde – beziffert JLL auf 297 Millionen Dollar.

Der Finanzierungsplan sieht einen Kapitaleinsatz von 38,9 Millionen Dollar aus dem Fonds vor. Eine Gesellschaft des **US-Treuhand-Gründers Lothar Estein** beteiligt sich mit 18 Millionen Dollar, ein weiterer US-Investor ist mit 14,4 Millionen Dollar dabei. Das Fremdkapital ist 100 Millionen Dollar schwer und macht 58 Prozent der Finanzierung aus. Die Zinsen in den USA sind höher als hierzulande. US Treuhand hat Konditionen in Höhe von 6,45 Prozent pro Jahr bis Ende 2030 ausgehandelt und verzichtet dabei auf jegliche Tilgung. Das Darlehen wird also mit dem Verkauf der Immobilie in einer Summe zurückgezahlt.

Bezogen auf den Kaufpreis und die jährlichen Mieteinnahmen von 12,6 Millionen Dollar ergibt sich ein Faktor von knapp 13. Das ist ein günstiger Kaufpreis. US Treuhand hat bei einem



Die USA bleiben die größte Wirtschaftsmacht der Welt. Deutschland folgt beim Bruttoinlandsprodukt nach China auf Position drei.

eventuellen Verkauf der Immobilie im Dezember 2030 einen Rückfluss von rund 169 Prozent errechnet. Nach Abzug des Kapitals inklusive Agio also ein Plus von 64 Prozent. In diesem Fall würde ein Käufer das 14,3-fache der dann erwarteten Mieteinnahmen zahlen, was eine Cap-Rate, eine Objektrendite, von sieben Prozent für ihn bedeuten würde. Für die Anleger des Fonds wäre das ein Ergebnis von rund 16,3 Prozent p.a.

Zur Klarstellung betont US Treuhand, dass die am Markt zu erzielenden Cap-Rates teilweise erheblich schwanken. Die tatsächlichen Entwicklungen lassen sich daher nur schätzen. Laufend erhalten die Fondszeichner Ausschüttungen von 0,75 Prozent für die letzten drei Monate im Jahr 2026 und ab 2027 dann 4,75 Prozent jährlich.

Meiner Meinung nach... ein typisches Start-Investment in einem typischen US-Treuhand-Fonds. **Lothar Estein** hat die Büroimmobilie in Dallas zu einem vergleichsweise günstigen Kaufpreis übernommen. Eine stattliche Eigenbeteiligung und eine weitere Eigenkapital-Einzahlung eines US-Partners ebenfalls in zweistelliger Millionenhöhe schaffen Interessengleichheit. Das sind gute Aussichten für ein erfolgreiches Investment. Die Prognose erscheint realistisch. Wobei Anleger niemals vergessen dürfen, dass es sich bei vermieteten Immobilien stets um unternehmerische Beteiligungen mit Chancen und Risiken handelt. ■

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

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

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Investmentvermögens sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

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

Union Investment

Scandic-Hotel

Scandic hat einen langfristigen Mietvertrag mit **Union Investment** für das zentral an der Frankfurter Messe und am Einkaufs- und Kongresszentrum Skyline Plaza gelegene Hotel unterzeichnet. Das Hotel, das seit 2008 zum Portfolio des Offenen Immobilienfonds „UniInstitutional European Real Estate“ von Union Investment gehört und bis Ende Juni 2026 von **Mövenpick** betrieben wurde, wird neu am Markt positioniert und an die Marken- und Betriebsstandards von Scandic angepasst, bevor es im kommenden Jahr wiedereröffnet wird.

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz GmbH

Die Mär vom „Silver Tsunami“

Bedrohen weißhaarige Senioren tatsächlich die Wohnungsmärkte?

In der Demografie macht ein Begriff die Runde: „Silver Tsunami“. Und die Welle soll auf die Immobilienmärkte zurollen, wo sie bereits Unruhe schafft. Alles halb so wild, meint Professor Günter Vornholz. Er ordnet die Entwicklung ein.

Der Begriff „Silver Tsunami“ sorgt für Aufregung in der Immobilienwirtschaft. Der Begriff selbst setzt sich aus zwei Teilen zusammen. Zum einen bezieht sich Silver auf die Generation der Babyboomer, wobei deren Jahrgänge unterschiedlich definiert werden (u. a. 1955 – 1969). Zum anderen bedeutet Tsunami eine plötzlich auftretende Flutwelle und stellt in diesem Kontext ein kurzfristig sehr hohes Angebot auf dem Wohnungsmarkt dar.

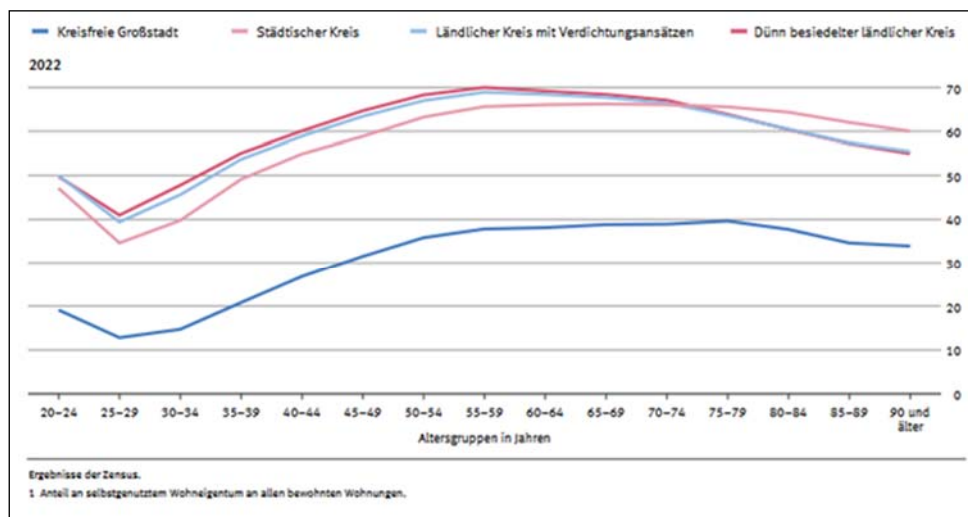
Die Baby-Boomer haben im Verlauf ihres Lebens vielfach Wohneigentum erworben, sodass ihnen heute ein relativ hoher Anteil der Wohnimmobilien in Deutschland gehört. Je nach Abgrenzung liegt der Anteil zwischen einem Viertel und einem Drittel der Eigentumsimmobilien.

Der „Silver Tsunami“ dürfte laut jaca.sa.de eine Flut an Immobilien auslösen, die den Markt teilweise zum Einsturz bringen soll. Die Babyboomer würden sich in den kommenden zehn bis 20 Jahren aus gesundheitlichen, finanziellen oder familiären Gründen von ihren Objekten trennen. In der gleichen Quelle wird davon gesprochen, dass zwischen 2040 und 2050 altersbedingt Millionen Immobilien ihre Besitz-

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



In der Stadt wohnen die wenigsten in den eigenen vier Wänden. Hier dürfte es kaum zu einem Überangebot kommen. Anders sieht es in ländlichen Regionen aus.

zer wechseln werden. Die Eigentümer werden älter oder ziehen um, oder sie werden pflegebedürftig oder sterben, sodass ihre Immobilien vererbt oder verkauft werden. Innerhalb relativ kurzer Zeit sollen daher sehr viele Wohnimmobilien auf den Markt kommen und für eine Marktschwemme sorgen. Das würde zu einem starken Preisrückgang führen.

könnte dieser Effekt die Immobilienpreise noch stärker drücken.

Das gilt nicht nur für die ländlichen Gegenden im Osten Deutschlands, sondern auch für entsprechende Gebiete im Westen. In diesen Regionen wird be-

Schon heute und auch in der Vergangenheit gibt und gab es die Diskussionen um die demografischen Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte. Der demografische Wandel wirkt sich in den regionalen Märkten unterschiedlich aus. In strukturschwachen, ländlichen Regionen mit Abwanderung, schwacher Wirtschaftskraft und hoher Leerstandsquote ist damit zu rechnen, dass eine Immobilie in Zukunft schwerer und nur mit weiteren Abschlägen zu verkaufen sein wird. Es entsteht ein weiteres Überangebot und der Leerstand wird zunehmen. In Regionen, die ohnehin schon mit Leerstand kämpfen,



pangaea·life

Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



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

Eine Marke der Versicherungsgruppe

 **die Bayerische**

Montano Real Estate

Fettes Mandat

Die **Montano Real Estate GmbH** hat im zweiten Quartal 2026 ein Investment- und Asset-Management-Mandat im Volumen von rund 750 Millionen Euro übernommen. Auftraggeber sind zwei Pensionskassen aus einem deutschen Konzern, die Montano mit der Weiterentwicklung und Steuerung sowohl ihres direkt gehaltenen als auch über einen Spezial-AIF administrierten Immobilienportfolios betraut haben. Das Mandat umfasst 26 Objekte mit einer Mietfläche von mehr als 438.000 Quadratmetern.

reits aufgrund des demografischen Wandels schon länger mit Leerstand gekämpft. Auch weil dort viele junge Menschen abwandern. Deutschland altert, und aufgrund der niedrigen Geburtenrate geht die Bevölkerung zurück.

Anders stellt sich die Lage in gefragten Ballungsräumen und Umlandlagen dar. In Städten mit stabilen oder wachsenden Bevölkerungszahlen, solider wirtschaftlicher Basis und ausgebauter Infrastruktur bleibt Wohnraum weiter knapp. Dort dürfte die Nachfrage so groß und das Angebot entsprechend gering (zu geringe Fertigstellungen) sein, dass die allmählichen Verkäufe keinen merklichen Preisrückgang verursachen werden.

Begriff: Der Begriff „Tsunami“ ist für die Beschreibung der demografischen Entwicklung nicht geeignet. Es ist keine

kurzfristige, plötzliche Erscheinung, sondern ein langfristiger Megatrend. Es wird keine regelrechte Welle von Immobilien geben, die in einem überschaubaren Zeitraum auf den Markt drängen.

Zeitraum: Es handelt sich nicht um eine abrupte Veränderung des Marktes, sondern um eine langjährige Veränderung. Der Generationenübergang ist kein punktuell Ereignis, sondern ein Prozess über viele Jahre, der auch schon länger andauert. Es ist keine Häuser-Flut zu erwarten und schon gar nicht überraschend - eher ein schleichender Prozess des Megatrends.

Verkauf: Es ist fraglich, wie viele Häuser zum Verkauf kommen. Es gibt erstens den Remanenz-Effekt: Eigentümer bleiben im Alter in ihren Immobilien. Das entspricht ihren Wohnpräferenzen und ist ökonomisch begründbar. Ersatzwohnraum und Umzug sind oft teu-



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





DEUTSCHE FINANCE GROUP

RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

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

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

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

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

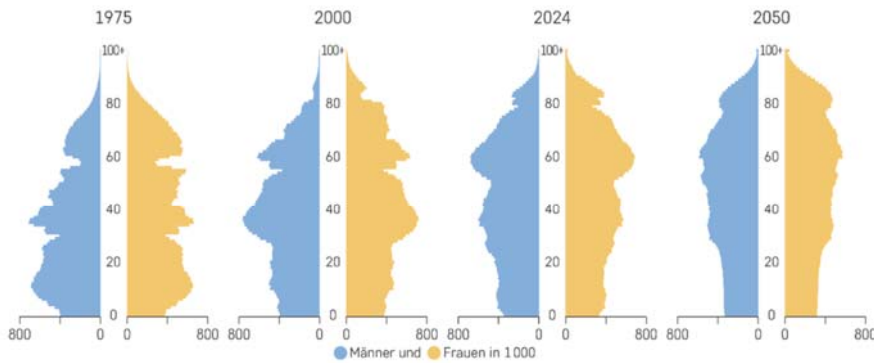
DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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

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

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

Altersstruktur der Bevölkerung



2050: 16. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, Variante 2 (moderate Entwicklung)
Daten: Statistisches Bundesamt
Grafik: Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2025); Bildlizenz: CC BY-ND 4.0

BUND-LÄNDER
DEMOGRAFIE
PORTAL

Der Tannenbaum wird oben dicker. Heißt: Die Zahl der älteren Menschen steigt. Die Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte bleiben jedoch überschaubar.

rer als die Betriebskosten des abbezahlten Eigentums.

Zweitens zieht nur ein ausgesprochen geringer Anteil der Babyboomer im Alter um. Und aus dem Eigentum ist die Umzugsquote noch mal niedriger als bei Miet-

wohnungen. Die höchste Eigentumsquote hat die Altersgruppe um die 60 Jahre. Danach sinkt zwar die Quote, aber sie bleibt relativ hoch (siehe Abbildung Seite 5. Der Anteil der Haushalte, die schon lange in derselben Wohnung leben, wächst mit steigendem Alter der Haushaltsmitglieder.

Vielfach werden drittens Immobilien aufgrund eines Todesfalls vererbt. Die Erben entscheiden sich für den Verkauf oder für die Eigennutzung. Erben nutzen Immobilien teilweise zur Eigennutzung oder teilweise als Inflationschutz (Vermietung), statt sie direkt zu verkaufen.

Meiner Meinung nach... wird man auf den Tsunami vergeblich warten. Es ist vielmehr ein schon seit längerem stattfindender Prozess, der seine Ursache im Megatrend „demografische Entwicklung“ hat und sich weiter fortsetzen wird und regional unterschiedlich ausfällt. ■



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Reconcept

Anleihe platziert

Reconcept konnte die Anleihe „reconcept Green Global Energy Bond II“ (ISIN: DE000A460PE6) mit 7,75 Prozent Zinsen im maximalen Emissionsvolumen von 12,5 Millionen Euro vollständig platzieren. Der Emissionserlös soll vor allem in die Entwicklung von Photovoltaik-, Wind- und Stand-alone- und Co-located-Batteriespeicherprojekten in Deutschland, Finnland und Kanada fließen. Damit beschleunigt reconcept die Umsetzung seiner mehr als zehn Gigawatt umfassenden internationalen Projektpipeline.

Wohnen und Infrastruktur im Fokus

Neuer Investmentzyklus hat begonnen - Anleger-Vertrauen kehrt zurück

Ein neuer Investmentzyklus für Real Assets hat begonnen. Angesichts höherer Finanzierungskosten und geopolitischer Unsicherheit legen institutionelle Investoren ihr Kapital selektiver an: Sie bevorzugen dabei Investments im Wohnbereich und in Infrastruktur.

Das sind die Ergebnisse der sechsten globalen Investorenbefragung von **Patrizia**. An der jährlichen Befragung haben mehr als 100 institutionelle Investoren teilgenommen, die ein verwaltetes Vermögen von rund einer Billion Euro repräsentieren.

Das Vertrauen der Investoren kehrt in Segmente zurück, die von einer robusten Nachfrage, langfristigen strukturel-

len Trends und stabilen Cashflows geprägt werden. Bei Immobilien sind Wohnen und spezialisierte Wohnformen weiterhin die bevorzugten Segmente. Das Interesse an Infrastruktur nimmt weiter zu, insbesondere an Infrastruktur für Energiesicherheit und digitale Infrastruktur.

Am meisten überzeugt sind Investoren weiterhin vom klassischen Wohnsegment und dessen spezialisierten Ausprägungen wie Studentenwohnen, Seniorenwohnen, Pflegeheime, bezahlbares Wohnen und Co-Living. 77 Prozent der Befragten wollen diese Bereiche in den nächsten fünf Jahren am stärksten ausbauen. Im Wohnbereich sehen 40 Prozent der Investoren klassische Wohnimmobilien als am attraktivsten



KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



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



PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

an, dicht gefolgt von bezahlbarem Wohnen (34 Prozent). Der Fokus auf resiliente Sektoren und qualitativ hochwertige Objekte zeigt sich in der anhaltenden Nachfrage nach defensiven Investmentstrategien. Rund zwei Drittel der Befragten wollen ihre Allokationen in Core- und Core+-Ansätze ausbauen.

Die Finanzierungssituation bestimmt weiterhin Investmententscheidungen. Sieben von zehn Investoren erwarten, dass die Finanzierungskosten in den nächsten beiden Jahren steigen, wodurch disziplinierte, zielgerichtete Investmentstrategien für Immobilien weiter an Bedeutung gewinnen.

Jochen Reith, Head of Capital Markets DACH bei PATRIZIA, sagt: „Es gibt eine klare Bereitschaft der Investoren, ihre Investmentstrategien zielgerichtet umzusetzen und ihre Investments sorgfältig auf Risiken abzustimmen. Dabei fällt auf: Die Fundamentaldaten sind seit Jahren an vielen europäischen Immobilienmärkten besser als die Marktstimmung. Investoren favorisieren Sektoren mit einer starken, langfristigen Nachfrage und resilienten Cashflows.“

Die Umfrage zeigt auch das weiterhin hohe langfristige Vertrauen in Infrastruktur. Investoren sehen hier ein strukturelles Wachstumsfeld mit stabilen Einkommensströmen. Fast die Hälfte der Befragten (45 Prozent) – und damit mehr als im vergangenen Jahr –

will die Allokation in Infrastruktur in den nächsten fünf Jahren ausbauen. Infrastruktur im Kontext der Energiewende findet dabei das größte Interesse: 41 Prozent planen, ihre Positionen in dem Sektor auszubauen. Digitale Infrastruktur genießt weiter große Aufmerksamkeit, während Soziale Infrastruktur mit 17 Prozent am stärksten im Vergleich zu zwei Prozent im Vorjahr zugelegt hat.

Das Sentiment am Infrastrukturmarkt bleibt positiv: Nahezu drei Viertel der Befragten erwarten, dass Transaktionsaktivitäten in den nächsten beiden Jahren zunehmen werden, gestützt auf eine hohe Nachfrage durch Digitalisierung, Dekarbonisierung und Modernisierung von wesentlicher Infrastruktur. Infrastruktur wird weiterhin als eine der attraktivsten, langfristigen Anlageklassen im Real-Assets-Bereich wahrgenommen. Allerdings sind die Renditeerwartungen der Investoren zurückhaltender, da die Finanzierungssituation schwieriger wird.

Janin Söder, Head of Infrastructure Sales DACH bei PATRIZIA, sagt: „Die Energiewende wird zunehmend auch unter dem Gesichtspunkt von Resilienz und Versorgungssicherheit betrachtet. Investoren richten ihren Fokus über die Energieerzeugung hinaus auf Infrastruktur für Energiesicherheit und dezentrale Systeme sowie auf die digitale Infrastruktur. Da die Nachfrage nach belastbaren, über Europa verteilten



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de  **Real I.S.**

INTREAL

Fonds übernommen

INTREAL in Luxemburg hat die Aufgaben als Alternative Investment Fund Manager (AIFM) und Zentralverwalter für einen Luxemburger Infrastrukturfonds übernommen und den bislang selbstverwalteten Fonds in eine regulierte Fondsstruktur überführt. Die Übernahme vereinfacht die regulatorische Steuerung komplexer Strukturen. Der Fonds investiert in erneuerbare Energieinfrastruktur und hält ein Portfolio aus sieben Bestandsanlagen mit zwei Solarparks in Italien und zwei Solar- und drei Windparks in Deutschland.

Netzwerken wächst, werden lokale Investments immer wichtiger. Wir sind überzeugt, dass diese Marktsituation ein Vorteil für Investmentmanager mit einer klaren lokalen Expertise ist. Denn viele der attraktivsten Investmentmöglichkeiten sind keine großangelegten Projekte, sondern eng mit der lokalen wirtschaftlichen Situation verbunden. Das erfordert ein tiefes Verständnis dafür, wie sich die Infrastruktur regional entwickelt.“

Die geopolitische Unsicherheit bestimmt zunehmend, wie institutionelle Investoren ihr Kapital investieren. Rund 85 Prozent der Befragten sagen, dass die geopolitische Volatilität einen moderaten oder signifikanten Einfluss auf ihr Real-Assets-Portfolio hat. Investoren sind daher nicht nur bei der Anlageklasse, sondern auch hinsichtlich Geografie und Investmentpartner wählerisch. Europas Position als bevorzugtes Anlageziel für langfristige Investments wird dabei

weiter gestärkt. Nahezu jeder vierte Investor (24 Prozent) beabsichtigt, Investments in Europa in den nächsten drei Jahren auszubauen, während nur vier Prozent ihre Allokation reduzieren wollen.

Darüber hinaus werden lokale Marktexpertise und das operative Management der Investments immer wichtigere Entscheidungskriterien bei der Auswahl der Investmentmanager. Investoren achten vor allem auf lokale Teams und starke europäische Marktkenntnisse, beides nennen mehr als 80 Prozent der befragten institutionellen Investoren als wichtiges Auswahlkriterium. Konrad Finkenzeller, Head of Client Division bei PATRIZIA, weiß: „Investoren wählen Geografie, Sektor und Investmentpartner heute viel selektiver aus. Statt breiter Marktpositionen suchen Investoren zunehmend eine zielgerichtete Allokation.“ ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

**KEIN ORT IN AMERIKA ZIEHT MEHR
UNTERNEHMENSZENTRALEN AN
ALS DALLAS.**

100 Unternehmen in sieben Jahren

**Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0**

www.ustreuhand.de



Wechsel Dich I

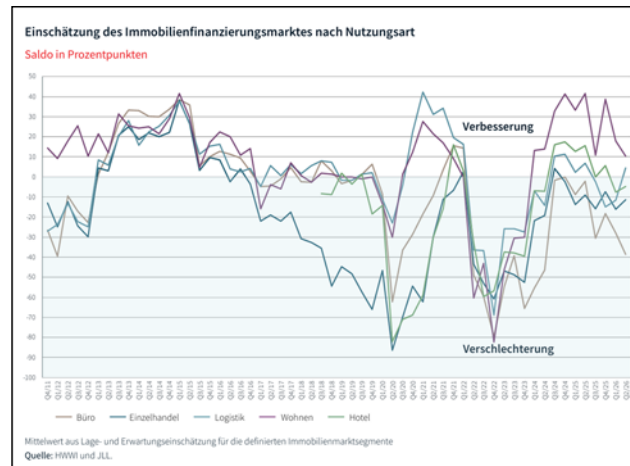
Der Development Monitor von **bulwiengesa** baut sein Expertennetzwerk weiter aus: Mit der Wirtschaftskanzlei **GSK Stockmann** gewinnt Deutschlands umfassendste Analyseplattform für den Projektentwicklungsmarkt einen weiteren Kooperationspartner. Gemeinsam mit dem **BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen** und der **Deutschen Kreditbank AG (DKB)** soll der Development Monitor künftig verstärkt die Auswirkungen aktueller politischer und regulatorischer Entwicklungen auf die Immobilienwirtschaft einordnen.

Avison Young verstärkt sein Management-Team in Deutschland. Zum 1. Juli hat **Tobias Scheutzw** die Position des Finance Director Germany übernommen. Er tritt damit die Nachfolge von **Steffen Schürer** an. **Scheutzw** bringt 30 Jahre Erfahrung in Finance, Controlling, FP&A, Accounting und Compliance mit. Zu seinen Stationen zählen **Deutsche Shell, Systematics/EDS, Atos Origin, Microsoft** und **Hapag-Lloyd/TUI Cruises**.

Savills Investment Management hat **Shusaku Watanabe** zum Head of Japan berufen. Er wird die Position am 1. September antreten. Damit bekräftigt das Unternehmen seine langjährige Präsenz und sein Engagement im japanischen Immobilienmarkt.

Trendumkehr in Sichtweite?

Finanzierungs-Index: Trotz schwacher Gegenwart nimmt Hoffnung zu



Wohnungen bleiben oberhalb der Null-Linie in der Einschätzung der Finanzierungs-Experten. Büros sind dagegen abgestürzt.

Nach dem Stimmungsdämpfer zu Jahresbeginn zeigt der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi) im zweiten Quartal 2026 eine leichte Stabilisierung auf niedrigem Niveau. Der Index verbessert sich um 1,1 Punkte auf minus 8,0 Punkte.

Bemerkenswert ist dabei die stark divergierende Einschätzung von Gegenwart und Zukunft: Die Bewertung der aktuellen Marktlage fällt so pessimistisch aus wie seit zwei Jahren nicht mehr, während gleichzeitig die Hoffnung auf eine baldige Trendumkehr deutlich zunimmt.

Der Difi wird von **JLL** und dem Hamburgischen **WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)** erhoben und veröffentlicht und bildet die Einschätzungen von Finanzierungsexperten ab. Quartalsweise werden die Lage am Kreditmarkt in den vergangenen sechs Monaten und die erwartete Entwicklung in den kommenden sechs Monaten bewertet. Der Difi berechnet sich als ungewichtetes Mittel aus den Salden der beiden Teilindikatoren Finanzierungssituation und Finanzierungserwartung aller Nutzungsarten.

Die Beurteilung der derzeitigen Finanzierungssituation hat sich erheblich verschlechtert. Mit minus 15,6 Punkten erreicht dieser Teilindex den schwächsten Wert seit dem zweiten Quartal 2024. Ganz anders präsentiert sich der Blick

nach vorn: Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich um fast zehn Punkte verbessert und kratzen mit minus 0,3 Punkten bereits an der neutralen Schwelle.

Die Kluft von über 15 Punkten zwischen beiden Komponenten ist ungewöhnlich groß und signalisiert nach Ansicht von **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany, eine fundamentale Zuversicht der Branche trotz aktuell

schwieriger Rahmenbedingungen. „Die Daten bilden die Verunsicherung durch die geopolitischen Spannungen sehr klar ab. Nach Ausbruch des Iran-Kriegs herrscht am Markt eine ausgeprägte Zurückhaltung. Gleichzeitig sehen die Fachleute aber Licht am Ende des Tunnels. Unsere Sonderfrage zu den Beleihungskennzahlen belegt, dass die Institute wieder in die Offensive gehen wollen.“

Bei der Betrachtung der einzelnen Immobilienklassen zeigt sich ein heterogenes Muster. Positiv hervor sticht die Entwicklung im Logistiksegment, das einen Sprung um mehr als 16 Punkte hinlegt und mit 4,5 Punkten erstmals seit längerer Zeit wieder positiv notiert.

Ganz vorne bei der Gesamtbeurteilung steht nach wie vor der Wohnungssektor mit 10,4 Punkten, auch wenn dieser im Vergleich zum ersten Quartal nochmals knapp acht Punkte eingebüßt hat. Mit deutlichem Abstand folgen Hotels (minus 4,8 Punkte) und Einzelhandel, der sich um fast fünf Punkte erholen konnte und nun bei minus 11,4 Punkten steht. Das Bürosegment rutscht dagegen um mehr als zehn Punkte ab und bildet mit minus 38,6 Punkten das Schlusslicht.

Mit Fokus auf die gegenwärtige Verfassung beurteilen die Experten Büro- und

Einzelhandelsimmobilien besonders kritisch. Im Bürobereich stürzt die Lageeinschätzung regelrecht ab – um über 30 Punkte auf minus 59,1 Punkte. Beim Einzelhandel sinkt der Wert um fast neun Punkte auf minus 18,2 Punkte. Positiv entwickeln sich hingegen Logistik (Anstieg um fünf Punkte auf minus 4,5 Punkte) und Hotels (leichtes Plus auf minus 4,8 Punkte). Wohnen bleibt mit plus 8,3 Punkten die einzige Assetklasse oberhalb der Nulllinie.

Bei der Einschätzung der kommenden sechs Monate dominiert Optimismus. Vier von fünf Segmenten verzeichnen teilweise erhebliche Verbesserungen. Spitzenreiter ist die Logistik mit einem erheblichen Zuwachs von über 27 Punkten auf jetzt plus 13,6 Punkte. Der Einzelhandel gewinnt mehr als 18 Punkte, verharrt aber noch bei minus 4,5 Punkten. Büros und Hotels verbessern sich um neun bzw. gut fünf Punkte und kommen auf minus 18,2 beziehungsweise minus 4,8 Punkte. Lediglich Wohnen schwimmt gegen den Strom und gibt mehr als elf Punkte ab, hält sich mit plus 12,5 Punkten aber weiter komfortabel im grünen Bereich.

Besonders auffällig ist die Spreizung zwischen aktueller Einschätzung und Zukunftsprognose. „Im Büroseg-

ment klappt hier eine Lücke von fast 41 Punkten – ein klares Indiz dafür, dass trotz der aktuell misslichen Lage eine baldige Wende erwartet wird“, sagt **Andreas Lagemann**, Senior Researcher am HWWI. Auch bei Logistik (18 Punkte Differenz) und Einzelhandel (knapp 14 Punkte Differenz) ist die Erwartung wesentlich positiver als die Gegenwartsbewertung.

Die aktuelle Sonderbefragung zu Finanzierungsbedingungen offenbart eine positive Entwicklung für Kreditnehmer. So steigen die durchschnittlichen Loan-to-Value-Ratios (LTV) in nahezu allen Bereichen spürbar an. Bei erstklassigen Core-Objekten verzeichnet der Einzelhandel den stärksten Anstieg mit einem Plus von knapp fünf Prozentpunkten auf 66,3 Prozent. Logistikimmobilien folgen mit 3,5 Prozentpunkten Zuwachs (67,0 Prozent), Hotels mit gut drei Prozentpunkten (63,8 Prozent). Auch Büros profitieren mit einem Anstieg um drei Prozentpunkte auf 64,9 Prozent. Wohnimmobilien legen zwar nur moderat zu, bieten mit durchschnittlich 73,6 Prozent aber mit Abstand die höchsten Beleihungsgrenzen. ■

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.

Wechsel Dich II

MPC Capital wird künftig unter dem Namen **MPC Oceanic Group** auftreten. Der neue Markenauftritt spiegelt die Entwicklung des Unternehmens über das vergangene Jahrzehnt wider – vom Investmentmanager hin zu einer integrierten Investment-, Service- und Operating-Gruppe in den Bereichen Maritime Wirtschaft und Energie. Das Rebranding geht mit der geplanten Umfirmierung der MPC Capital AG in MPC Oceanic Group AG einher.

LIP Invest, Anbieter von Logistikimmobilien-Spezialfonds in Deutschland, erweitert sein technisches Asset Management: **Julius Thyssen** ist Teil des Teams unter der Leitung von **Alexander Eisfeld**. In seiner Funktion verantwortet er die technische Betreuung von rund einem Drittel des 65 Objekte umfassenden LIP-Portfolios. Zuvor war Thyssen als Senior Project Manager bei **Cushman & Wakefield** tätig.

Deutsche Hypo

Restaurant in Paris

Die **Deutsche Hypo – NORD/LB Real Estate Finance** hat die Refinanzierung eines bestehenden, durch eine der ikonischsten Immobilien Frankreichs besicherten Darlehens abgeschlossen. Dabei handelt es sich um ein Objekt in der Avenue des Champs-Élysées im achten Arrondissement von Paris. Es umfasst das Restaurant **Le Fouquet's**, eine traditionsreiche, international anerkannte Institution der Pariser Gastronomie und des kulturellen Lebens.

Handel ermöglicht Liquidität

Zweitmarkt schafft Gelegenheiten für neue Investitionen - stabile Entwicklung

Liquidität ist ein Wert an sich. Sie schafft Handlungsspielräume, ermöglicht neue Investitionen und beendet Engagements mit schwacher Performance. Dennoch halten viele institutionelle Investoren an ihren Immobilienfonds fest – selbst dann, wenn sich die Rahmenbedingungen verschlechtert haben.

Alex Gadeberg, Vorstand der **Fondsbörse Deutschland**, beobachtet dieses Verhalten seit Jahren. Aber auch im Geschäft mit Publikumsfonds für private Anleger offenbaren sich manche Fehleinschätzungen.

„Selbst erfahrene Käufer beklagen sich darüber, dass die Kurse ihrer im vergangenen Jahr an der Fondsbörse Deutschland erworbenen Fondsanteile gesunken sind. Aber das halte ich für nicht gerechtfertigt. Wer zu Kursen von 60 Prozent eingestiegen ist, bekommt im Vergleich zu Produkten auf dem Erstmarkt immer noch eine stattliche Rendite – auch wenn die Verkäufer inzwischen weitere Abschläge akzeptieren“, sagt Alex Gadeberg, CEO der Fondsbörse Deutschland, dem größten Handelsplatz für gebrauchte Anteile an Publikumsfonds. Außerdem verweist er

auf den Aktienmarkt. Auch hier steigen die Investoren nur in Ausnahmefällen zu den absolut niedrigsten Kursen ein und verkaufen auf dem Peak.

Die Stabilität der Zweitmarktfonds belegen auch die Entwicklungen spezieller Angebote für Privatanleger zum Beispiel von **HTB** und **Asuco**. Erst Anfang Juli hat Asuco rund 12,3 Millionen Euro an die Zeichner seiner Zweitmarktfonds ausgeschüttet. Die Zahlungen bewegen sich in einer Spanne zwischen 5,25 Prozent und 7,0 Prozent und liegen damit auf einem überdurchschnittlich hohen Niveau.

Die Fondsbörse vermittelt jeden Monat im Schnitt Transaktionen in Höhe von rund 15 Millionen Euro zwischen den Zeichnern der Altfonds und den neuen Investoren. Immobilien stellen dabei traditionell den Löwenanteil, wobei die ausgehandelten Durchschnittskurse rund 60 Prozent betragen. Aktuell gefragt sind Einkaufszentren aus Deutschland und den USA.

Informierte Käufer interessieren sich jedoch nicht nur für Immobilienfonds mit Historie. Gefragt sind außerdem Schiffsfonds mit Containerschiffen,

Zweitmarkt Spezialfonds – So funktioniert es



Massengutfrachtern und Tankern. Der längerfristige Durchschnittskurs liegt hier bei rund 50 Prozent. Aktuell macht sich zum Beispiel bei Flüssiggastankern allerdings die Unsicherheit durch die ungeklärte Situation an der Straße von Hormus am Hamburger Handelsplatz bemerkbar. Gefragt sind außerdem gebrauchte Anteile an Fonds mit Erneuerbaren Energien, Flugzeugen und Private Equity, die zusammengefasst als „Sonstige Beteiligungen“ das kleinste Segment stellen.

Institutionelle Investoren halten sich mit dem Handel ihrer Fondsanteile derzeit noch weitgehend zurück. Dabei könnten auch sie von Verkäufen an professionelle Investoren profitieren. Ein wichtiges Kriterium ist die zügige Bereitstellung von Liquidität – selbst wenn die Verkäufer einen Preisabschlag akzeptieren müssten. Denn die Liquidität besitzt einen Wert an sich. Zumal ein Käufer die Werte am Zweitmarkt unmittelbar einschätzt, und zwar auf Grundlage des Zinsniveaus, der Vermietungsrisiken, einer eventuellen Refinanzierung und ESG-Risiken. Der Zweitmarkt liefert damit in der Regel den realistischeren Marktpreis als eine theoretische Gutachterbewertung.

„Die institutionellen Investoren scheuen die Realität“, hat Gadeberg festgestellt. Dabei könnten sie größere Verluste durch einen Verkauf vermeiden. Zu den typischen Risiken zählen steigende Leerstände, höhere Fremdkapitalzinsen, sinkende Mieteinnahmen und ein aufwendiger Sanierungsbedarf: „Wer in solch einer Situation wartet und trägt auf die Entwicklungen reagiert, trägt sämtliche Markt- und Bewertungsrisiken selbst. Ein Käufer verfolgt vielleicht eine andere Investitions-Strategie, nimmt aus strategischen Gründen längere Kapitalbindungen in Kauf, setzt auf spätere Marktzyklen und sucht daher genau diese Immobilien – natürlich mit Preisabschlägen.“ Denn wer will ausschließen, dass die Marktpreise weiter sinken? Hat der Zyklus seinen Tiefpunkt erreicht? Daran glauben nur die wenigsten.

Ebenso wichtig ist dieses Argument: Wer sein Kapital jahrelang in einem Fonds mit schwacher Performance bindet, kann es nicht rentabler investieren, zum Beispiel in Private-Debt-Anlagen, Infrastruktur, Erneuerbare Energien und Anleihen. Großanleger und vermögende Investoren sollten daher nicht nur

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€

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

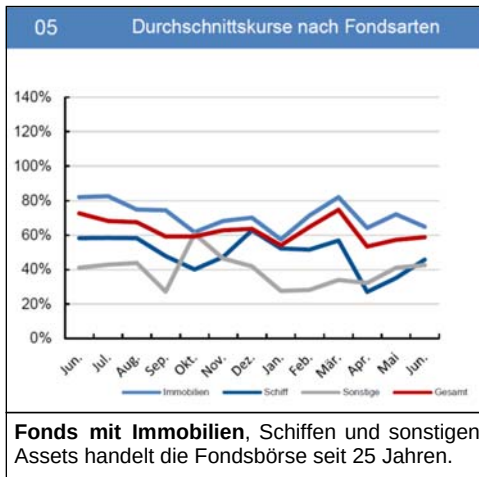
Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte



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.



den Buchverlust betrachten, sondern ebenfalls die entgangene Rendite berücksichtigen.

Vorteile bietet der Fondshandel auch den Asset Managern. Es bleibt ihnen erspart, Immobilien in schwachen

Marktphasen zu verkaufen, wie wir es derzeit bei offenen Spezialfonds erleben. Da zunächst die besten Objekte veräußert werden, bleiben vor allem die schwächeren Objekte im Fonds, was die Kalkulation der verbleibenden Fondszeichner schwächt. „Wer seine Anteile verkauft, statt sie an den Fonds zurückzugeben, überlässt das Risiko dem Käufer und verhält sich fair gegenüber den restlichen Anlegern“, so Gadeberg.

Natürlich ist das nur ein Teil der Markt-Realitäten. Nicht selten gibt es gute Gründe, die Anteile zu halten, vor

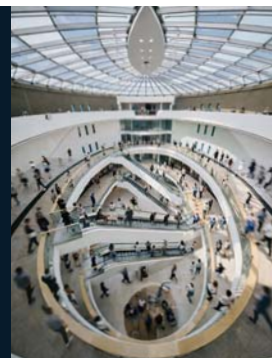
allem, wenn die Ausschüttungen weiter fließen wie prognostiziert. Etwa wenn die Investoren an die Objektqualität glauben und damit rechnen, dass sich die Preise erholen.

Hinzu kommt ein psychologischer Effekt: Viele institutionelle Entscheider scheuen die Realisierung eines Verlustes. Solange ein Abschlag lediglich auf dem Papier steht, bleibt die Hoffnung auf eine spätere Erholung. Erst ein Verkauf macht das Minusgeschäft sichtbar – und muss intern erklärt werden. Wer will sich schon für eine offensichtliche Fehlentwicklung vor seinen Vorgesetzten rechtfertigen? Rational betrachtet dürften die Argumente für einen Anteilshandel jedoch überwiegen, meint Gadeberg: „Wir helfen als unabhängiger Makler beiden Parteien, einen sauberen, rechtssicheren Abschluss zu erzielen. Mit Publikumsfonds machen wir das seit mehr als 25 Jahren.“

Ob institutionelle Investoren ihre Zurückhaltung tatsächlich aufgeben, dürfte wesentlich davon abhängen, wie sich die Immobilienbewertungen in den kommenden Quartalen entwickeln. Sollte der Druck auf die Portfolios weiter steigen, könnte der Zweitmarkt deutlich an Bedeutung gewinnen. ■

||| 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)

Leichtes Plus bei Investments in Spezialfonds

Index zur Messung von Vertriebsstimmung von Kommapha sendet leicht positive Signale

Das erste Quartal 2026 war für den deutschen Immobilienspezialfonds ein solider Auftakt. Das Nettomittelaufkommen betrug in Summe 1,3 Milliarden Euro, was einen Anteil von 16 Prozent am gesamten Nettoneugeschäft von Spezialfonds ausmacht. Die von Kommapha entwickelte Indexfamilie CAIPI sendet weiterhin positive Signale.

Die deutschen Immobilienspezialfonds sind relativ solide in das Jahr 2026 gestartet. Das Nettomittelaufkommen summierte sich im ersten Quartal auf 1,3 Milliarden Euro mit dem Spitzenwert von 652 Millionen Euro im Januar 2026. Februar und März fielen mit 310 bzw. 355 Millionen Euro deutlich schwächer aus.

Rund 1,8 Milliarden Euro Liquidität im ersten Quartal 2026 bedeuten 73 Prozent der Mittelzuflüsse netto in Immobilienspezialfonds. „Das ist ein vergleichsweise hoher Wert, der eine recht geringe Anteilsscheindynamik im ersten Quartal bedeutet und für eine relativ hohe Mandatstreue der institutionellen Anleger im Berichtsquartal spricht“, sagt **Clemens Schuerhoff**, Vorstand bei **Kommapha**.

Der aktuelle Long-Term CAIPI per 31.03.2026 beträgt 55,2. CAIPI steht für Capital Acquisition Inflow Progress Index und dient als Maß für die Vertriebsstimmung der Akteure am Markt. Er ist im Vergleich zum vorangegangenen Quartal um 4,4 Prozentpunkte gestiegen. Der Long-Term CAIPI setzt das durchschnittliche Nettomittelaufkommen der vergangenen zwei Jahre (inklusive Berichtsquartal) ins Verhältnis mit dem Durchschnitt des Nettomittelaufkommens der zwei Jahre davor. Er ist damit bewusst träge.

„Der Anstieg des Long-Term CAIPI ist im positiven Sinne sehr bemerkenswert – angesichts der Hiobsbotschaften im Immobilienpublikumsfondsbereich sowie der weiterhin herausfordernden Lage am Immobilienmarkt mit all seinen Facetten“, so Schuerhoff. Es zeige sich, dass sich das Nettoneugeschäft von Immobilienspezialfonds leicht verbessert hat. Institutionelle Investoren scheinen sich indirekten Immobilieninvestments wieder etwas zuzuwenden. ■



**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

KONTAKT

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

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

hahnag.de

Real I.S.

Sonnen-Dach

Der dezentrale Energieversorger **ENVIRIA** realisiert gemeinsam mit der **Real I.S. AG**, einem auf Immobilien-Investments spezialisierten Fondsdienstleister, und der **Nagel-Group** eine Photovoltaikanlage am Logistikstandort Wustermark. Die Anlage wird auf der Dachfläche der Immobilie installiert und versorgt den Standort künftig mit vor Ort erzeugtem Solarstrom. Mit einer installierten Leistung von 3.427 Kilowatt-peak erzeugt die Anlage jährlich mehr als 3,3 Millionen Kilowattstunden Strom. Das entspricht der jährlichen Versorgung von rund 1.100 Durchschnittshaushalten. Auf rund 15.000 Quadratmetern Dachfläche werden 7.616 PV-Module installiert. Die prognostizierte CO₂-Einsparung liegt bei 1,3 Millionen Kilogramm pro Jahr.

aream Group

Spanische Sonne

Die **aream Group SE** hat den Verkauf von zwei regulierten, vollständig in Betrieb befindlichen Photovoltaik-Anlagen in der spanischen Provinz Badajoz an einen von Merus Capital gemanagten Fonds abgeschlossen. Die Assets wurden über Investmentvehikel gehalten, die von der aream Group verwaltet wurden. Die beiden Anlagen liegen in der Region Extremadura und verfügen über eine kombinierte installierte Leistung von rund 26,3 MWp. Seit 2010 beziehungsweise 2011 in Betrieb, weisen sie eine lange und nachweislich stabile Betriebshistorie auf.

Life Science verharrt in der Nische

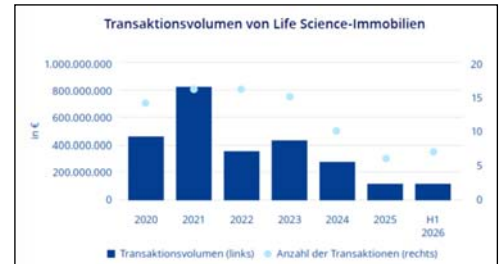
KI erhöht Bedarf an flexiblen Labor-, Büro- und Forschungsflächen

Investitionen in Life-Science-Immobilien verdoppeln sich – und verharren dennoch auf niedrigem Niveau. Im ersten Halbjahr 2026 wurden Objekte im Wert von rund 112 Millionen Euro gehandelt. Damit erreichte das Transaktionsvolumen bereits nahezu das Niveau des Gesamtjahres 2025. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine spürbare Marktbelebung. Dennoch ist das Transaktionsvolumen weit entfernt von der pandemiebedingten Sonderkonjunktur ab 2020.

Im Fokus der Investoren stehen hochwertige Core-Produkte in etablierten Life-Science-Clustern. Im internationalen Wettbewerb nehmen dabei München, Berlin sowie die Regionen Rhein-Neckar und Rhein-Main eine Schlüsselrolle ein. Ihre besondere Stärke beruht auf klar abgegrenzten Mikroclustern, in denen Forschungseinrichtungen, Unternehmen und spezialisierte Infrastruktur räumlich eng miteinander verzahnt sind.

Francesca Boucard, Head of Market Intelligence & Foresight **Colliers** Germany, sagt: „Hohe technische Anforderungen, fehlende Standards und eine begrenzte Markttransparenz erschweren vielen Investoren den Marktzugang. Gleichzeitig eröffnen sich dadurch attraktive Chancen für Akteure, die die Besonderheiten dieser Nutzungsart verstehen und sich gezielt im Markt positionieren.“

Technologische Entwicklungen prägen zunehmend die Anforderungen an Life-Science-Immobilien. Insbesondere die seit der ersten Studie deutlich gestiegene Nutzung von Künstlicher Intelligenz verändert Forschungs-, Arbeits- und Nutzungsprozesse und erhöht den Bedarf an flexiblen Labor-, Büro- und Forschungsflächen. Zudem differenziert sich die Nachfrage weiter aus. Spezialisierte Dienstleister übernehmen verstärkt standardisierte Pro-



Viele Gründe sprechen für Investitionen in Life-Science-Immobilien. Tatsächlich ist die Zahl der Deals sehr begrenzt.

zessschritte, wodurch unterschiedliche Labor- und Flächenkonzepte an Bedeutung gewinnen. Laborflächen bleiben jedoch unverzichtbar, da Forschung auch künftig auf spezialisierte physische Infrastruktur angewiesen ist.

Der Life-Science-Immobilienmarkt bietet Investoren trotz hoher Markteintrittsbarrieren attraktive Chancen. Die ausgeprägte Spezialisierung des Segments, ein Nachfrageüberhang nach Laborflächen sowie das begrenzte Angebot schaffen vielversprechende Renditeperspektiven. Gleichzeitig sorgen langfristige Mietverträge, eine hohe Standortbindung der Nutzer sowie geringe Leerstandsrisiken für stabile Cashflows und ein insgesamt resilientes Risikoprofil.

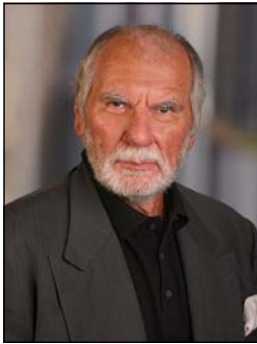
Ein Grund dafür liegt in der fehlenden Substituierbarkeit von Laborflächen. Forschungs- und Produktionsprozesse sind in der Regel auf physische Infrastruktur angewiesen und lassen sich nur in Ausnahmefällen in flexible Arbeitsmodelle wie Homeoffice verlagern.

„Life-Science-Immobilien werden trotz ihrer Eigenständigkeit noch zu oft nach Maßstäben des Büromarktes betrachtet“, sagt **Ralf Nöcker**, CEO der **ESPG AG**. Dabei würden sie sich als eigenständige Nutzungsart innerhalb des Immobilienmarktes positionieren und Investmentchancen sowohl für spezialisierte Investoren als auch für Anleger auf der Suche nach Wachstums- und Diversifizierungsmöglichkeiten bieten. ■

Locker bleiben in aufgeregten Zeiten

Neues Buch von Dr. Kurt E. Becker offenbart Überraschendes über den US-Präsidenten

It's cool, man. Das sagt sich so leicht. Doch wer sich abregt, muss sich zunächst einmal aufgeregt haben. Und das geht schnell in diesen Tagen. Selbst bei kleinen Anlässen gehen die Menschen schnell in die Luft. Dr. Kurt E. Becker spricht in seinem aktuellen Buch sogar von einem „Aufregungs-Tsunami“, an dem die Medien nicht ganz schuldlos sind.



Dr. Kurt E. Becker

Soziologisch, psychologisch und philosophisch tiefgründig analysiert der Dr. phil. die komplexen Wechselwirkungen zwischen all den Gegensätzen und Widersprüchen unserer Existenz in dieser Zeit. Dabei vermittelt er beispielhaft aus eigener Erfahrung und aus seiner Coaching-Praxis Methoden und Strategien zur heilsamen und sinnvollen Bewältigung von Aufregung.

Wobei für die Leser Überraschendes offenbar wird. So hat Becker mit seiner damaligen PR-Agentur, der **BSK Becker & Schreiner Kommunikations GmbH**, Anfang des neuen Jahrtausends die **TD Trump Deutschland AG** in Medienfragen beraten. Ziel war es seinerzeit, in Berlin, Frankfurt und Stuttgart jeweils einen Trump-Tower zu errichten. Dazu ist es nicht gekommen, ebenso wenig wie zu einem persönlichen Treffen zwischen Becker und dem jetzigen US-Präsidenten. Wahrscheinlich wäre er an dem Mann verzweifelt, den er auch als Produkt der Medien begreift. Als Produkt, dessen Existenz wir ermöglichen, und an dem kein Weg vorbeiführt. Schon gar nicht der zu Gelassenheit.

Dabei ist Trump in all seiner Gefährdung für die Welt kein neuartiges Phänomen. Bereits der deutsche Dichterstürst Johann Wolfgang von Goethe hat Typen wie Donald Trump und unsere Beziehungen dazu in seiner ihm eigenen Weise auf den Punkt gebracht. Im Alterswerk „Zahme Xenien“ formulierte er: „Nichts schrecklicher kann den Menschen geschehen, als das Absurde verkörpert zu sehen.“ Trump, für Becker und wohl auch für Goethe, die Verkörperung menschlicher Absurdität.

Philosophisch sind Beckers Ausführungen zum Thema Künstliche Intelligenz unter der Überschrift „ChatGPT: Deus ex Machina? Willkommen, Kollege in unserer Mitte, begrüßt der Psychologe und Philosoph die KI – wenn auch nur halbherzig. Sie hänge damit zusammen, „dass ich Dich noch nicht recht kenne, noch nicht weiß, wie ich Dich einordnen muss. Und wie ich mit Dir umgehen kann. Auf jeden Fall bist Du eine Herausforderung. Für



mich. Die Gesellschaft. Die Spezies. Die mensch(heit)liche Zukunft.“

Er vergleicht die KI mit der Eroberung Amerikas. „Chancen und Risiken? Wen kümmert's? Oder hatte Kolumbus etwa nach den Chancen und Risiken gefragt, als er nach Indien aufbrach und in Amerika anlandete?“ und weiter: „Die Nomenklatur deiner Welt verdichtet sich in einem magisch mystischen Akronym. KI.KI! Ein Kürzel für eine Terra incognita welt-, wissenschafts- und kulturhistorischer Dimensionen. Für die Europäer tatsächlich vergleichbar mit der Entdeckung Amerikas.“

So ganz scheint Becker seinen Frieden mit der KI noch nicht gefunden zu haben. Er fragt, ob wir sie als zukünftigen Deus ex Machina denken müssen: „Als Erlöser aus den Wirnissen unserer chaotischen Gegenwart? Oder bist Du des Teufels? Und führst uns ohne Umwege direkt ins endzeitliche Verderben?“ ■

Kurt E. Becker: Aufregung? Nein, Danke. Ein Selbstgespräch über Gelassenheit: Trump, Goethes Faust und die Stoiker. Verlag Lindemanns, 165 Seiten, 20 Euro.

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 Verwaltungs-
gesellschaft mbH**

Zu guter Letzt...



„Wie ein Jugendlicher mit Adipositas.“ Das ist der Titel des aktuellen Beitrags im Podcast „Sportlich Sportlich“. Damit ist nicht mein Gesprächspartner gemeint. Auch wenn **André Eberhard**, Chefredakteur des **Immobilien Managers**, in seiner Kindheit und Jugend auf Borkum kein Fußball spielte, hat er seine ranke Figur bewahrt.

Mit ihm habe ich über folgende Themen gefachsimpelt:

Ascheplatz auf Ameland. Nein, Amrum. NEIN: Borkum!!

Korruption und rote Karte.

Taylor Swift in der Schalke-Arena.

Qualitätsmedien versus Soziale Medien.

Wohin laufen die offenen Immobilienfonds?

Quo Vadis Immobilienmärkte?

Einfach auf das Bild links klicken. Dann sollte der link zum Podcast aufgehen.

Anderes Thema. Gemeinsam mit den Experten der Wirtschaftsberatung **RÖDL** arbeite ich an einer Fortsetzung unseres Webinars zum Thema Unternehmensnachfolge. Am 17. November 2026 um 14 Uhr werden **Thomas Lang**, **Nicholas Rajko** und ich Fälle aus der Praxis analysieren - wobei die RÖDL-Fachleute die rechtssichere Übergabe thematisieren und ich die emotionalen Konsequenzen, die solch ein Meilenstein für die Unternehmensgründer und ihre Nachfolger bedeuten.

Anlässlich des ersten, erfolgreichen Webinars haben wir eine Broschüre erstellt als Hilfestellung für alle Beteiligten. Wer Interesse hat, kann sie gerne anfordern unter dieser Adresse:

<https://www.roedl.com/rechtsberatung/private-clients/unternehmensnachfolge-familienunternehmen>

Markus Gotzi
Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge
Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben
Springer Gabler

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge: Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben
von Markus Gotzi (Autor) | Format: Taschenbuch

Eine Unternehmensnachfolge wird häufig wie ein Projekt behandelt: mit Zeitplänen, Verträgen und einem Übergabetermin. Doch in der Praxis scheitert sie selten an rechtlichen oder steuerlichen Fragen – sondern an menschlichen Faktoren: Emotionale Hürden – Ängste, Konflikte, Identitätskrisen – werden oft unterschätzt, können aber den ganzen Prozess blockieren. Dieses Fachbuch beleuchtet die zwischenmenschlichen und psychologischen Aspekte des Generationswechsels in Unternehmen. Es zeigt, wie eine professionelle Begleitung sowohl den übergebenden Inhaber als auch die nachfolgende Generation dabei unterstützt, emotionale Herausforderungen zu bewältigen und den Übergabeprozess erfolgreich zu meistern. Anhand von Fallbeispielen und praxisnahen Tipps wird deutlich, dass Empathie, offene Kommunikation und Konfliktlösung ebenso entscheidend sind wie Verträge und Bilanzen, um eine Unternehmensnachfolge zum Erfolg zu führen

Der Inhalt

- Abschied, Ambivalenz und emotionale Blockaden
- Die Rolle des Übergebenden – zwischen Lebenswerk, Verantwortung und Loslassen
- Nachfolger zwischen Schuld und Verantwortung
- Die Organisation im Übergang
- Psychologische Beratung in der Unternehmensnachfolge
- Kritische Phasen und Sonderkonstellationen der Unternehmensnachfolge
- Nachhaltige Nachfolge gestalten – Integration, Ausblick und Verantwortung

Taschenbuch
39,99 €
prime

Weitere in der Kategorie Neu ab 39,99 € ▼

39,99 €
Preisangaben inkl. Ust. ©
prime

GRATIS Lieferung **Mittwoch, 2. September**
© Lieferrn an Markus - 83727 Schliersee

Dieser Artikel erscheint am **25. August 2026**.
Jetzt vorbestellen.

Menge: 1 ▼

Jetzt vorbestellen

Versender / Verkäufer: Amazon
Rückgaben: Retournierbar, wenn diese innerhalb von 14 Tagen nach dem Erhalt...
Geschenkoptionen: An der Kasse erhältlich
Zahlung: Sichere Transaktion

Ein Monat noch, dann erscheint mein Buch zur Unternehmensnachfolge. Bestellungen über Amazon sind bereits möglich.