

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 403 | 08. KW | 25.02.2022 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds im Fokus: DWS grundbesitz europa - trotz Corona gut geschlagen	2
Pflegeheime: Zusätzliche Investoren entdecken die Sozialimmobilien als Asset	5
Rehakliniken: Medizinische Ausrichtung entscheidet über die Erfolgs-Aussichten	8
Zweitmarkt: Ruhiger Start ins neue Handelsjahr	10
Wohnungsmärkte: Project ermittelt differenzierte Entwicklungen in Metropolen	11
Personalia	12
Gewerbeimmobilien: Jeder vierte Euro fließt in Gebäude mit grünem Zertifikat	14
Einzelhandelsmärkte: Gute Ergebnisse überraschen selbst die Experten	16
Noch mal Einzelhandel: Teuerste Einkaufsmeile weiterhin in München	17
Offene Spezialfonds: Institutionelle kaufen neue und gebrauchte Anteile	18
In Kürze	19
Das Letzte	21
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

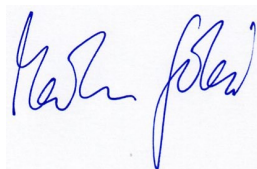
An dieser Stelle stand erst ein anderer Text. Schon in der ersten Version hatte ich die Ereignisse der jüngsten Tage kommentiert. Doch war dieser Artikel lockerer, leichter, hoffnungsvoller. Ein Versuch, aus Sarkasmus und Übertreibung Trost zu spenden. Das ist nun nicht mehr angebracht. Der 24. Februar 2022 wird ein Tag, an dem jeder von uns noch in Jahrzehnten weiß, wie und wo er ihn verbracht hat. So wie der 11. September 2001. Mit dem Unterschied, dass seinerzeit religiöse Fanatiker Amerika und der liberalen Lebensweise den Krieg erklärten. Diesmal sitzt der Kriegstreiber im Kreml und droht mit nuklearer Vergeltung, sollte sich jemand seinen Plänen entgegenstellen.

Wie sollen wir damit umgehen? Wo verläuft der Grat zwischen angemessener Reaktion und gefährlicher Provokation, die Wladimir Putin zum Undenkbaren und Unvorstellbaren treiben könnte? Keine Ahnung, wie das gelingen soll. Das seit dem Ende des zweiten Weltkriegs geltende Gesetz der gegenseitigen atomaren Abschreckung funktionierte nur, weil alle Beteiligten davon ausgehen konnten, dass ihr Gegner rational handelt. Daran dürfen wir nun unsere Zweifel haben.

Wie soll ich jetzt die Kurve kriegen? Am besten direkt. Jamestown hat angekündigt, in diesem Jahr einen weiteren Publikums-AIF an den Start zu bringen. Ein deutliches Signal für die Bedeutung geschlossener Sachwertbeteiligungen, das den Gesamtumsatz des Marktes stabilisieren dürfte. Mit seinem jüngsten Fonds hat Jamestown bei mehr als 9.000 Anlegern 610 Millionen Dollar eingesammelt. Knapp die Hälfte davon, 290 Millionen Dollar, im vergangenen Jahr.

Wie geht es weiter mit der Branche? Sehen wir neue Modelle? Wie sieht es aus in Sachen Digitalisierung? Kryptowährungen? Darüber wollen wir reden auf dem kommenden Sachwerte-Kolloquium. **Stefan Loipfinger**, **Friedrich Andreas Wanschka**, ich und erstmals auch der Herausgeber des Fondsbriefs, **Werner Rohmert**, mit seinen konkurrenzlosen Kontakten in die Immobilien-Szene. Nach einem Jahr pandemiebedingter Pause wollen wir die Veranstaltung mit innovativem Konzept aufziehen. Derzeit planen wir Event, Location, Ablauf und den konkreten Termin. Ich halte Sie auf dem Laufenden.

Viel Spaß beim Lesen!



Real I.S.

Turbo-Start ins Jahr

Die **Real I.S. AG** hat für den Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. Modern Living“ ein Gebäude mit 119 Micro-Living-Apartments in Hamburg erworben. Verkäuferin ist die **Advantum Real Estate Investment GmbH**, München. Das Objekt „Wöschenhof“ für studentisches Wohnen befindet sich im Hamburger Stadtteil Tonndorf und hat eine Gesamtmietfläche von ca. 5.300 Quadratmetern. Mieterin ist die **Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA)**, die Studenten der Universität der Bundeswehr die Wohnungen zur Verfügung stellt.

In Bielefeld hat Real I.S. eine 31.200 Quadratmeter große Logistikimmobilie aus dem Bestand des Immobilien-Spezial-AIF „BGV III“ an ein von **LaSalle Investment Management** verwaltetes Individualmandat veräußert. Die 2008 erbaute Immobilie ist langfristig an das Unternehmen **Kühne + Nagel** vermietet.

Im Saarbasar hat Real I.S. in **Kaufland** einen neuen Mieter gefunden: Bereits Ende Januar integrierte der Lebensmittelhändler den bisherigen **Real**-Markt in sein Filialnetz, dessen Mitarbeiter eine neue berufliche Perspektive erhalten. Die Real I.S. erwarb das Objekt 2011 für den Immobilien Spezial AIF „Real I.S. BGV IV“.

In der niederländischen Büroimmobilie „De Kroon“ hat Real I.S. den Vertrag über 8.000 Quadratmeter mit der **APM Terminals Management BV** und der **Mærsk Logistics & Services International** verlängert.



Stonehenge in England. Unverkäufliche Immobilie. Andere Objekte hat DWS fleißig angekauft.

Fonds im Fokus

Trotz Corona gut geschlagen

Management des „DWS grundbesitz europa“ hat offenen Fonds stabilisiert

Trotz pandemiebedingter Einschränkungen war das Fondsmanagement des „DWS grundbesitz europa“ sehr aktiv und hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 15 neue Immobilien akquiriert sowie zwei Objekte verkauft.

Anlagestrategie: Das Fondsmanagement investiert insbesondere in Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU) und des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR). Dabei liegt der Fokus auf Gewerbeimmobilien mit den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel sowie selektiv auch Wohnimmobilien. Zur Erreichung der Anlageziele werden bei der Auswahl und der Verwaltung der Immobilien auch ökologische Merkmale im Sinne von Artikel 8 der Verordnung (EU) 2019/2088 berücksichtigt.

Fondsentwicklung: Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind dem Fonds lediglich 222 Millionen Euro (Vorjahr: 1,1 Milliarden Euro) zugeflossen. Das Fondsvermögen ist damit auf 9,9 Milliarden Euro gestiegen. Das Management kaufte 15 Immobilien an, zwei Objekte wurden verkauft. Zum Stichtag waren somit 100 Immobilien mit einem Gesamtwert von 9,7 Milliarden Euro im Portfolio. Bezogen auf das Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von rund 98 Prozent (Vorjahr: 88 Prozent).

Immobilienstruktur: Die Immobilien des Fonds sind über zwölf europäische

Länder verteilt. Die meisten Objekte liegen – gemessen am Verkehrswert – mit 28 Prozent in Deutschland. Es folgen Großbritannien (23 Prozent), Frankreich (13 Prozent), die Niederlande (8,5 Prozent), Polen (7,5 Prozent) und Spanien (6,6 Prozent). Knapp 40 Prozent der Immobilien sind noch keine zehn Jahre alt. Die Diversifikation der Nutzungsarten konnte durch die Ankäufe von Wohnungen und Logistikimmobilien gesteigert werden. Trotzdem dominiert nach wie vor die Büronutzung mit einem Anteil von 48 Prozent. Handel und Gastronomie kommen auf 25 Prozent.

Vermietung: Die Nutzfläche der Fondsimmobilen beträgt rund 2,5 Millionen Quadratmeter. Zum Ende des Geschäftsjahres lag der Vermietungsstand bei 92,2 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahresstichtag (91,8 Prozent) bedeutet das nur eine geringfügige Besserung. Die Struktur der Mietvertragslaufzeiten hat sich trotz der zahlreichen Neuakquisitionen kaum verändert. In den nächsten drei Jahren (2022 – 2024) laufen rund 38 Prozent der Verträge aus. Hierbei wird unterstellt, dass alle Sonderkündigungsrechte ausgeübt werden. Ohne Ausübung der Sonderkündigungsrechte liegt die Quote bei etwa 29 Prozent. Eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren weisen rund 42 Prozent der Verträge aus – ohne Beachtung der Sonderkündigungsrechte sind es knapp 53 Prozent. ►

Immobilienbewertung: Die Verkehrswerte der Einzelhandelsimmobilien und der studentischen Wohnimmobilien im Portfolio reduzierten sich weiterhin leicht, da die unabhängigen Sachverständigen Abschläge für entfallende Umsatzmieten, Mietreduzierungen und Mietausfälle kalkultierten. Für das einzige Hotel im Portfolio blieb die Entwicklung der Pandemie ohne Auswirkungen. Demgegenüber konnten die Büroimmobilien in Toplagen Wertzuwächse verzeichnen. Im Rahmen der Immobilienbewertung ergab sich im abgelaufenen Berichtsjahr per Saldo eine positive Wertänderung in Höhe von insgesamt zwei Prozent. Die höchste Wertzuschreibung auf Länderebene erfolgte in Deutschland mit 4,5 Prozent, in Spanien war per Saldo ein Abschlag von 0,3 Prozent notwendig.

Fremdkapital: Der Fonds hatte zum Stichtag Kreditverbindlichkeiten in Höhe von rund 1,6 Milliarden Euro. Die Fremdmittel valutieren zu 55 Prozent in Euro, zu 40 Prozent in Britischen Pfund und zu vier Prozent in Schwedischen Kronen. Der durchschnittliche Zinssatz der Euro-Kredite liegt bei etwa ein Prozent, die GBP-Kredite sind mit 2,4 Prozent zu verzinsen. Die Fremdkapitalquote, also der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert der Fondsimmobilien, beträgt 16,4 Prozent (Vorjahr: 15,2 Prozent).

Immobilienergebnis: Mit der Vermietung der Immobilien konnte ein Bruttoertrag von 4,4 Prozent erzielt werden. Nach Abzug der eher hohen Bewirtschaftungskosten von 1,6 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 2,8 Prozent. Unter Berücksichtigung des positiven Effekts aus der Wertveränderung der Immobilien (plus 2,0 Prozent) ergibt sich ein Immobilienergebnis von 4,8 Prozent. Weitere Einflussfaktoren sind der Leverage aus der Finanzierung, Steuern, Abschreibungen und Währungseffekte. Per Saldo ergibt das ein Gesamtergebnis aus Immobilien von 3,9 Prozent (Vorjahr 4,0 Prozent).

Liquiditätsanlagen: Die liquiden Mittel lagen am Ende des Geschäftsjahres bei knapp 1,4 Milliarden Euro. Das entspricht einer Brutto-Liquiditätsquote von 13,9 Prozent. Die vorhandene Liquidität wurde in Bankguthaben (412 Millionen Euro) sowie festverzinsliche Wertpapiere (966 Millionen Euro) europäischer Emittenten mit gutem bis sehr gutem Rating (Investment Grade) investiert. Bei den Wertpapieren besteht nach wie vor ein gewisses Zinsänderungs- und damit Kursrisiko, da rund 77 Prozent der Wertpapiere eine Restlaufzeit von mehr als vier Jahren aufweisen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ging die Kalkulation auf, es konnte eine positive Liquiditätsverzinsung von 1,6 Prozent erwirtschaftet werden. ►

30 JAHRE
VERTRAUEN.
WERTSCHÖPFUNG.
WEITBLICK.

#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.

Wealthcap

Diamant-Zertifikat

Wealthcap hat für das „Haus Postplatz“ in der Dresdner Altstadt die bundesweit erst zum neunten Mal vergebene Zertifizierung „DGNB Diamant“ erhalten. **Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB)** vergibt diese Auszeichnung nur an Objekte, die bereits eine Gold- oder Platin-Zertifizierung erreicht haben und außerdem mit einer herausragenden Architektur überzeugen. Das 2019 erworbene Objekt bietet auf mehr als 18.000 Quadratmetern Geschäfte des Einzelhandels, Gastronomie, Fitnessangebote und 68 Wohnungen.

Kostenstruktur: Für die Verwaltung des Fonds sind Kosten von 98,3 Millionen Euro angefallen. Die Kostenbelastung des Fonds – ausgedrückt durch die Total Expense Ratio (TER) – beträgt rund ein Prozent des durchschnittlichen Fondsvermögens. Bei differenzierter Betrachtung ergibt sich eine TER von 1,05 Prozent für die Retail-Tranche (RC) und von 0,58 Prozent für die institutionelle Anteilsklasse.

Bisheriger Anlageerfolg: Die RC-Tranche des Fonds erzielte einen Wertzuwachs von 2,3 Prozent (Vorjahr: 1,8 Prozent). In den vergangenen fünf Jahren lag der durchschnittliche Anlageerfolg bei jährlich 2,5 Prozent. Der beim Kauf üblicherweise zu bezahlende Ausgabeaufschlag in Höhe von fünf Prozent ist bei dieser Renditebetrachtung nicht berücksichtigt. Die am 15. Dezember 2021 bezahlte Ausschüttung betrug für die Retail-Tranche 0,90 Euro je Anteil. Die Teilfreistellungsquote bei der Besteuerung der Ausschüttung beträgt 60 Prozent.

Ausblick: Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres wurde eine Immobilie neu erworben, und fünf Objekte wurden verkauft. Die Vermietungsquote ist auf 90,9 Prozent gesunken, die Fremdkapitalquote auf 18,4 Prozent gestiegen.

Meiner Meinung nach..... Nach einem schwachen Geschäftsjahr 2020 hat sich der Fonds im Jahr 2021 stabilisiert und eine passable Performance von 2,3 Prozent erzielt. Die Vermietungsquote hat sich zwar zum Stichtag leicht erhöht, ist aber per Ende 2021 schon wieder gesunken. Die Vielzahl von Mietverträgen, die in naher Zukunft zur Anschlussvermietung anstehen, könnten die Wertentwicklung des Fonds in naher Zukunft wieder belasten. Überraschend sind die positiven Ergebnisbeiträge aus den gutachterlichen Wertzuschreibungen, die aufgrund der pandemischen Lage nicht zu erwarten waren. □

Robert Fanderl,
Wirtschaftsjournalist

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.



Immobilien Deutschland

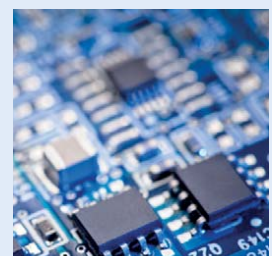


Immobilien USA



Energie und Infrastruktur

Private Equity



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Die Anlage in geschlossene Publikums- oder Spezial-AIF ist mit Risiken verbunden. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 381 65-206

Im Pflegeheim wird es rummelig

Zusätzliche Investorengruppen entdecken Sozialimmobilien als interessantes Asset

Das Investmentvolumen am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt hat nach Untersuchungen der internationalen Immobilienberatung Cushman & Wakefield (C&W) im vierten Quartal 2021 rund 2,0 Milliarden Euro betragen. Damit flossen im Gesamtjahr 2021 rund 3,7 Milliarden Euro in diese Asset-Klasse.

Pflegeheime und Seniorenresidenzen stehen klar im Fokus. Das Transaktionsvolumen im Pflegebereich summierte sich im vierten Quartal auf mehr als 1,7 Milliarden Euro, wovon rund 1,4 Milliarden in Pflegeheime und etwa 300 Millionen Euro in Seniorenresidenzen mit Betreutem Wohnen entfielen. Ärztehäuser und Kliniken hatten mit etwa 290 Millionen Euro einen Anteil von 14 Prozent am Gesamttransaktionsvolumen.

Jan-Bastian Knod, Head of Residential Advisory und Healthcare Advisory bei **Cushman & Wakefield**: „Im vierten Quartal lag die Spitzenrendite für Pflegeheime bei 3,9 Prozent und setzte, wie von uns er-

wartet, ihre Kompression fort. Die Asset-Klasse Betreutes Wohnen nimmt eine Zwischenrolle zwischen Wohnen und Pflege ein. Die Spitzenrendite lag hier zum Ende des Jahres 2021 zwischen 3,0 und 3,5 Prozent – Tendenz fallend.“

Portfoliotransaktionen machten mit 1,9 Milliarden Euro rund 52 Prozent des Marktgeschehens aus, besonders im Pflegebereich ist ihr Anteil am Transaktionsvolumen hoch. Mit rund 2,2 Milliarden Euro Umsatz im Jahr 2021 bleiben Pflegeheime weiterhin die marktaktivste Asset-Klasse. Seniorenresidenzen mit Betreutem Wohnen erreichten knapp 870 Millionen Euro, eine Steigerung um rund 62 Prozent im Vergleich zu 2020. Auch wenn das Transaktionsvolumen hier weiterhin durch den Mangel an Produkten begrenzt war, bedeutet das ein neues Allzeithoch.

Im Gesamtjahr 2021 investierten ausländische Kapitalquellen mehr als eine Milliarde Euro in deutsche Gesundheitsimmobilien. Insbesondere französische

Werbemitteilung

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

PROJECT Immobilienentwicklung Eschollbrücker Straße, Darmstadt



Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

Einen attraktiven Gesamtmittelrückfluss von bis zu 159,2%* im MidCase-Szenario – diese chancenreiche Beteiligungsmöglichkeit bietet Ihnen **PROJECT Metropolen 20**.

Mit dem Alternativen Investmentfonds beteiligen Sie sich schwerpunktmäßig an Wohnimmobilienentwicklungen in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main und Wien.

PROJECT Investment Gruppe · Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de · www.project-investment.de

*Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.

- ✓ Einmalzahlung:
ab 10.000 EUR zuzüglich 5 % Ausgabeaufschlag
- ✓ Hohe Risikostreuung in
mindestens 10 Immobilienentwicklungen
- ✓ Laufzeitende: 30.06.2030 (Kapitalrückzahlungen ab
01.06.2028 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- ✓ Entnahmeoption: 4 oder 6 % auf monatlicher Basis

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich
über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

 **www.metropolen20.de**
 **0951.91 790 330**

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des AIF und die wesentlichen Anlegerinformationen, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente finden Sie in deutscher Sprache auf der Website www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-20. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website www.project-investment.de/meta/anlegerrechte.

One Group

ProReal 6 aufgelöst

Die Hamburger **ONE GROUP** hat den „ProReal Deutschland 6“ aufgelöst und 62,8 Millionen Euro vollständig und prospektgemäß an die 2.700 Anleger zurückgezahlt. Ein Musteranleger, der die Vermögensanlage zum 01.04.2018 gezeichnet hat, kommt auf einen Gesamtmitelrückfluss von 120,25 Prozent vor Steuern. Als Tochtergesellschaft des Immobilienkonzerns **SORAVIA** verfügt die ONE GROUP über einen exklusiven Zugriff auf dessen Projektpipeline mit einem Volumen von insgesamt 3,9 Milliarden Euro.



Pflegeheim in Nörvenich. „Der demografische Wandel und langfristig gesicherte Cashflows machen die Asset-Klasse zu einem attraktivem Investmentprodukt.“

tierte Investoren im Pflege- markt in Deutschland suchen nach weiteren Anlagemöglichkeiten. Zudem drängen neue Anleger aus anderen Asset-Klassen in den Markt und suchen eine Einstiegsmöglichkeit mit dem Ziel der Diversifizierung ihres Portfolios und der Partizipation an dem Wachstumsmarkt. Denn die Covid-19-geprägten Jahre 2020 und 2021 haben die Krisenresilienz und Relevanz von Gesundheitsimmobilien verdeutlicht.“

institutionelle Gesundheitsimmobilieninvestoren waren aktiv. Der demografische Wandel und langfristig gesicherte Cashflows machen die Asset-Klasse zu einem hochattraktivem Investmentprodukt. Knod: „Bereits inves-

Für das laufende Jahr rechnet C&W mit einem weiterhin hohen Investoreninteresse. Der bestehende Produktmangel, insbesondere bei Bestandsimmobilien, werde zu einem weiteren Absinken der Spitzenrendite für Pflegeimmobilien führen.□



Film ab -
Lassen Sie sich inspirieren!

Der erste Fonds für E-Tankstellen

ÖKORENTA INFRASTRUKTUR 13E

- Gesetzlich regulierter Alternativer Investmentfonds (AIF)
- Mindestbeteiligung 10.000 EUR / Agio 5%
- 9 Jahre Laufzeit (nach Vollinvestition. Verlängerung um bis zu 6 Jahre möglich)
- Portfoliostrategie mit deutschlandweiten Standorten

Bei dieser Anzeige handelt es sich um eine werbliche Information. Eine Beteiligung kann ausschließlich auf Basis des veröffentlichten Emissionsdokumentes (Verkaufsprospekt) erfolgen. Dieses enthält ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen sowie insbesondere auch zu den Risiken der Vermögensanlage. Das vollständige Emissionsdokument ist bei dem Emittenten Auricher Werte GmbH, dem Anbieter ÖKORENTA FINANZ GmbH sowie bei Ihrem Vertriebspartner erhältlich und kann kostenlos angefordert oder auch im Internet unter www.oekorenta.de heruntergeladen werden.

ÖKORENTA
www.oekorenta.de



DEUTSCHE FINANCE GROUP

WERBUNG



FUND 18

DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 18
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

INSTITUTIONELLE INVESTITIONSSTRATEGIE IMMOBILIEN

- » Investieren mit dem Marktführer
- » Institutionelle Investitionsstrategie für Privatanleger
- » Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- » Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- » Strategische Portfolio-Anpassungen während der Laufzeit des Investmentfonds
- » Beteiligungssumme ab 5.000 EUR zzgl. 250 EUR Agio

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT GMBH

Leopoldstraße 156
80804 München

Telefon +49 (0)89 - 64 95 63 -0
Telefax +49 (0)89 - 64 95 63 -10

funds@deutsche-finance.de
www.deutsche-finance.de/investment

Diese Anzeige ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Die Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Betreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten zu den von der DEUTSCHE FINANCE GROUP initiierten geschlossenen Investmentvermögen, insbesondere Angaben zu den mit einer Investition in diese unternehmerischen Beteiligungen verbundenen Risiken, entnehmen Sie bitte jeweils dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt nebst eventuellen Nachträgen, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen. Sie erhalten die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache kostenfrei bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München oder unter www.deutsche-finance-group.de.

Bildquelle: AdobeStock_257930112

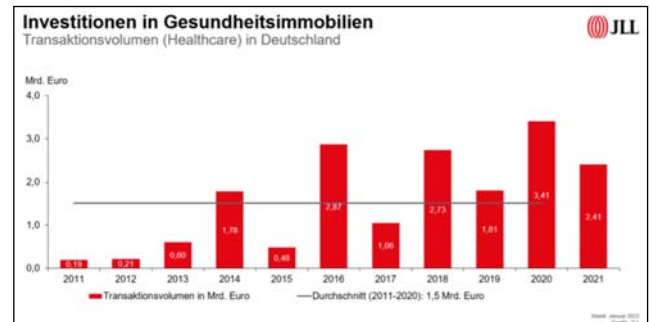
Medizinische Ausrichtung entscheidet

Jones Lang LaSalle analysiert Bedeutung von Rehakliniken als Investitionsobjekt - für viele noch Neuland

Und noch mal Gesundheitsimmobilien. Der demografische Wandel und eine alternde Gesellschaft machen insbesondere Rehakliniken zu einer langfristig attraktiven Anlage, denn es ist das erklärte Ziel von Politik und Gesellschaft, die Menschen durch Reha-Maßnahmen schnell wieder fit zu bekommen.

Insgesamt 420 Millionen Euro wurden im vergangenen Jahr explizit in Reha-Produkte investiert. Im Jahr davor war das Volumen genauso hoch. Doch für viele Investoren ist dieses Marktsegment Neuland und steht selbst erst am Anfang einer immobilienwirtschaftlichen Professionalisierung, heißt es im neuen JLL-Report „Der Immobilienmarkt für Reha-Kliniken“.

Peter Tölzel, Senior Director Healthcare Investment **JLL Germany**: „In Deutschland ist der Reha-Sektor sehr stark fragmentiert mit einer Vielzahl an häufig kleinen privaten Betreibern in eigengenutzten Immobilien. Erst seit wenigen Jahren sehen wir hier eine zunehmende Professionalisierung durch institutionelle Betreibergruppen und Immobilieninvestoren,



Sozialimmobilien sind gefragt. Als Nische in der Nische haben sich Rehakliniken bei Investoren durchgesetzt.

die Portfolios zusammenstellen. Meist sind es dann Sale & Lease-Back-Transaktionen, bei denen die Betreiber das Objekt verkaufen und zugleich sehr langfristige Mietverträge mit teils deutlich mehr als 15 Jahren Laufzeit abschließen.“

Eine Erhebung des Statistischen Bundesamtes kam Ende 2019 zu dem Ergebnis, dass es damals 1.112 Reha-Kliniken mit insgesamt 163.300 Betten in Deutschland gab. Rund 54 Prozent waren davon in privater Hand, während 18,4 Prozent in öffentlicher

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren investiert IMMAC
mit einer hervorragenden Performance in
stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC
Immobilienfonds GmbH
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40 34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner
Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

Commerz Real

Siebenburgen verkauft

Commerz Real hat das Kölner Büroensemble „Siebenburgen“ aus dem Portfolio ihres offenen Immobilienfonds „Hausinvest“ an die **AEW Invest** für eine Pensionskasse veräußert. Als Teil des „Millennium Portfolios“ wurde die Immobilie 2019 von der **Generali Lebensversicherung** erworben. Von den 9.600 Quadratmetern Bürofläche sind 91 Prozent vermietet, mit einer durchschnittlichen Restlaufzeit der Mietverträge von zwölf Jahren. Hauptmieter mit 46 Prozent der Mietfläche ist das **Max-Planck-Institut**, der Vertrag läuft bis 2040.

Trägerschaft sowie 27,5 Prozent freige-meinnützige Einrichtungen waren. Bei der Anzahl der Betten entfielen zwei Drittel auf den Privatsektor, während öffentliche (18 Prozent) und freigemeinnützige Objekte (16 Prozent) nahezu gleichauf lagen.

Größte institutionelle Akteure im Markt sind aktuell die **Median Unternehmensgruppe** mit 85 Kliniken, die **Deutsche Rentenversicherung** mit 81 Einrichtungen sowie die **Asklepios Gruppe** mit 53 Häusern. „Gesundheitsimmobilien und insbesondere Reha-Kliniken gelten angesichts einer alternden Gesellschaft mit immer höherer Lebenserwartung als solides Investment, denn der Bedarf an gesundheits- bzw. rehabilitationsbezogenen Dienstleistungen wird weiter zunehmen“, erklärt **Tölzel**. Zugleich habe die Pandemie für Bewegung und mehr Produkt auf der Angebotsseite gesorgt. Viele Betreiber würden einen

Investitionsstau vor sich her schieben, zugleich habe die Pandemie die Einnahmen geschmälert. Manche entscheiden deshalb jetzt, die Immobilie selbst zu verkaufen, aber langfristig als Mieter weiter zu betreiben. Vielfach werden die Instandhaltungskosten dann anschließend vertraglich beim Betreiber belassen, so dass der Investor Betrieb und Zustand in die Hände des Nutzers legt.

Als solide Ergänzung des Portfolios sind Investoren bereit, bis zur etwa 20-fachen Jahresmiete für eine Reha-Klinik zu zahlen. Gängige Objekte kosten so zwischen 15 und 40 Millionen Euro. In der aktuellen Marktlage sind die Produkte sehr begehrt, jedoch gibt es kaum Neubau und damit auch keine Forward Deals. Alter und Lage der Immobilie spielen als Kriterien für die Miethöhe weniger eine Rolle, wohl aber die medizinische Ausrichtung. ►



Werbemittelung

ZBI - Werthaltige Investments

Der Spezialist für Wohnimmobilien

Emissionshaus mit über 20 Jahren Erfahrung
am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Wertgemeinschaft für Investments und Wohnen
durch Teilhabe, Langfristigkeit und Verbindlichkeit

Entwicklung von Immobilienfonds
für private und institutionelle Anleger

Kernkompetenzen aus einer Hand
für Ein-/Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

Dies ist eine unverbindliche Information der ZBI Fondsmanagement GmbH, Henkestraße 10, 91054 Erlangen, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Fondsmanagement GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen finden Sie auf der Website www.zbi.de.

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe



Beinbruch. Für viele Investoren ist das Marktsegment Reha-Klinik Neuland. Kann aber gesund sein fürs Portfolio.

„Ganz entscheidend für die Attraktivität einer Reha-Klinik ist deren medizinische Ausrichtung. So sind auf Neurologie oder Psychosomatik spezialisierte Häuser besonders begehrt, da es bei diesen Indikationen im Betrieb die höchsten Tagessätze beziehungsweise Fallpauschalen gibt. Hier geht es zum Beispiel um Sucht- und Stresserkrankungen, die sich auch nur sehr bedingt in ambulanten Strukturen behandeln lassen. Für Investoren ist es also ganz entscheidend, dass sie das deutsche Gesundheitssystem nachvollziehen und damit die Bonität des Betreibers einschätzen können“, beschreibt **David Keller**, Director Healthcare Investment JLL Germany, warum Reha-Kliniken kein Investment wie jedes andere sind. So gilt hier auch weniger die Miete pro Quadratmeter, sondern pro Patientenbett, und der sorgfältigen Analyse der Bilanz des Betreibers kommt eine zentrale Bedeutung zu.

Entscheidend für die weitere Entwicklung des Marktes und des Transaktionsvolumens wird die Angebotsseite sein: „Wir werden eine weitere Konsolidierung bei den Betreibern sehen. Zugleich muss das Thema auch gesellschaftlich und mit Blick auf den Arbeitsmarkt genau beobachtet werden“, so Keller. Zeitgleich zur steigenden Zahl von Reha-Patienten sei ein steigender Mangel an Personal zu verzeichnen. Die Balance beider Bereiche sei ausschlaggebend für den erfolgreichen Betrieb der Reha-Kliniken – und damit für die Renditesicherheit der Investoren. □

Zweitmarkt mit Fonds: Handel startet behäbig in das neue Jahr

Hohe Nachfrage trifft auf ausgedünntes Angebot

Der Zweitmarkthandel ist mit einem nominalen Januar-Umsatz von 15,3 Millionen Euro (Vorjahres-schnitt: 19,1 Millionen Euro) eher ruhig ins neue Jahr gestartet. Dabei traf eine hohe Nachfrage auf ein stark ausgedünntes Angebot. So wurden trotz guter Verkaufskurse lediglich 339 Transaktionen abgewickelt (Vorjahres-schnitt: 463).

Immobilienbeteiligungen standen im Januar für einen Anteil von 59 Prozent am Gesamthandel und waren damit etwas weniger prägend als üblich. Im Segment bestand und besteht weiterhin ein starker Nachfrageüberhang. Besonders gefragt waren im Januar unter anderem australische Immobilienfonds. Insgesamt kamen im Immobiliensegment 232 Transaktionen zustande (Vormonat: 262 Transaktionen). Das gehandelte Nominalvolumen lag mit 9,0 Millionen Euro ähnlich niedrig wie schon im Dezember (9,2 Millionen Euro). Der Durchschnittskurs lag mit 87 Prozent optisch am unteren Rand des üblichen Schwankungsbereichs (Vorjahresschnitt: 97 Prozent). Tatsächlich war das Kursniveau aber vergleichsweise gut, gehandelt wurden allerdings weniger gesuchte Beteiligungen.

Ganz anders der Markt für Schiffsfonds, der im Januar erneut Rekordkurse sah. Noch immer wird alles gekauft, was schwimmt. Der Durchschnittskurs aus 57 Vermittlungen (Vormonat: 61 Vermittlungen) erklimmte mit 63 Prozent wieder einmal ein mehrjähriges Hoch und hat sich im Vergleich zum Vorjahr bereits mehr als verdoppelt (Januar 2021: 27 Prozent). Der Nominalumsatz im Segment belief sich auf 4,3 Millionen Euro (Vormonat: 2,5 Millionen Euro) und trug damit 28 Prozent zum Gesamthandel mit gebrauchten Fondsanteilen bei.

Auch die unter sonstige Beteiligungen zusammengefassten Assetklassen wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds sahen mit durchschnittlich 45 Prozent ein sehr hohes Kursniveau am oberen Rand des üblichen Schwankungsbereichs. Allerdings blieb der Handel sehr ruhig. Aus 50 Vermittlungen (Vormonat: 77 Vermittlungen) entstand ein Nominalumsatz von 1,9 Millionen Euro (Vormonat: 3,0 Millionen Euro). □

Patrizia

Logistik in NRW

Patrizia hat für den paneuropäischen Logistik Fonds „Patrizia Logistik-Invest Europa III“ zwei Logistikobjekte in Nordrhein-Westfalen für rund 139 Millionen Euro erworben. Die Objekte, von denen eines ein großes vermietetes Entwicklungsprojekt ist, werden zusammen etwa 100.600 Quadratmeter moderne, auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Flächen mit einer Mietlaufzeit von fast zehn Jahren bieten. Der Fonds mit einem Zielvolumen von 760 Millionen Euro ist damit bereits zu knapp 60 Prozent investiert.

Wohnungsmangel schwächt sich ab

Project-Gruppe untersucht Märkte in den beliebtesten Metropolregionen

Der Rückgang der Objektzahlen und verfügbaren Wohnungseinheiten hat sich der aktuellen Marktanalyse von Project Research zufolge im letzten Quartal des vergangenen Jahres 2021 abgeschwächt. Zwar ist das Neubauwohnungsangebot in den meisten Metropolregionen im Jahresvergleich weiter rückläufig, dennoch zeigt die Untersuchung im Vergleich zum Vorquartal eine leichte Steigerung der Zahlen.

Ausnahmen sind München sowie Frankfurt und besonders deren jeweiliges Umland, das weiterhin deutlich sinkende Projektzahlen aufweist. Was in Hamburg und Düsseldorf schon länger zu beobachten ist, ist nun auch in der Metropolregion Berlin zu sehen. Die Objekt-

zahlen steigen in der Bundeshauptstadtregion in den letzten drei Monaten des Vorjahres wieder leicht an. In den Metropolregionen Nürnberg, Köln und Wien hingegen bleiben die Objektzahlen stabil. „Es ist noch zu früh, um aus der hier sichtbaren Angebotsstabilisierung eine Trendumkehr abzuleiten. Nach wie vor sehen wir eine deutschlandweite Angebotsknappheit, die mit Lieferengpässen und steigenden Rohstoffpreisen einhergeht. Es dürfte noch Jahre dauern, bis eine Entspannung auf dem Wohnungsmarkt eintritt“, so **Matthias Schindler**, Vorstand der **Project Real Estate AG**.

Das **Berliner** Preisniveau per Stand Dezember 2021 notiert inzwischen bei knapp 8.200 Euro pro Quadratmeter,

DFI WOHNEN 1 Investition in deutsche Wohnimmobilien (AIF)

Der DFI WOHNEN 1

- > ist ein sicherheitsorientierter Wohnimmobilienfonds
Besondere Stärke: Das erfolgreiche Einkaufs-Team!
- > kauft deutsche Wohnungen im Bestand an zukunftssträchtigen Standorten
- > nimmt werterhöhende Maßnahmen vor
- > kann nach mind. 5 Jahren plangemäß mit Gewinn für die Anleger aufgelöst werden.*

*Bei den Angaben handelt es sich um Prognosen, deren Eintritt nicht garantiert ist.

Erworbene Immobilie
in Berlin-Mitte

DFI WOHNEN 1 Geschlossene Investment GmbH & Co. KG

Wechsel Dich

Die **KanAm Grund Group** hat eine Niederlassung in Madrid eröffnet. Die Leitung der neuen Filiale übernimmt als Head of Southern Europe und Associate Director **Jorge Regúlez Pérez**. Er verantwortet den An- und Verkauf für Südeuropa und ist weiterhin für das strategische und operative Asset Management des spanischen Immobilienportfolios zuständig. Zuvor war Pérez als Head of Iberia bei **GLL Real Estate Partners**, einem Unternehmen der **Macquarie Group** mit Sitz in München, für die Investitionen und das Asset Management auf der iberischen Halbinsel zuständig.

Corestate hat sich von den Medienfondsgeschäft der Tochter **Hannover Leasing** getrennt und das operative Management auf ein neu gegründetes Joint Venture übertragen. Die Beteiligung daran wird gemeinsam von der Hannover Leasing und einem langjährigen Partner gehalten.

Die **IntReal Luxembourg S.A.** Tochtergesellschaft der auf Immobilien spezialisierten Service-KVG **Intreal**, erweitert ihre Geschäftsführung. Das Unternehmen konnte dafür ab 1. März 2022 **Rudolf Kömen** (55 Jahre) und ab 1. Februar 2022 **Tim Kiefer** (48 Jahre) gewinnen. Beide bekleiden künftig die Position eines Conducting Officers, was in Deutschland mit einem Geschäftsführer gleichzusetzen ist.

was im Vergleich zum Vorjahr ein Wachstum von 11,9 Prozent darstellt. Noch im dritten Quartal lag es bei 10,8 und im zweiten Quartal bei lediglich einstelligen 7,2 Prozent.

Das Berliner Umland weist mit Steigerungsraten von 13,5 Prozent sogar noch höhere Werte auf als die Stadt Berlin. In den 19 von Project beobachteten Umlandgemeinden liegen die Preise mittlerweile bei knapp 5.200 Euro pro Quadratmeter. In Potsdam schwächt sich die Preisdynamik leicht ab, dennoch steigen die Preise fast zweistellig und liegen nun bei etwas über 7.300 Euro pro Quadratmeter. Das Mietpreisniveau in der Bundeshauptstadt beläuft sich per Stand im dritten Quartal auf 18,38 Euro im Neubau und 13,76 Euro pro Quadratmeter im Bestand.

Innerhalb von nur einem Quartal stiegen die Preise in **München** um 500 Euro pro Quadratmeter, was ein Jahrespreisplus von 16,6 Prozent bedeutet. Noch im Vorquartal lag dieses Plus bei 12,9 Prozent. So erreichten die Münchner Preise für Neubauten im Dezember 2021 ein neues Rekordniveau von etwa 13.050 Euro pro Quadratmeter – das stärkste Preiswachstum aller Metropolen.

Für die Metropolregion inklusive dem Münchner Umland sowie Augsburg und Ingolstadt lässt sich die Preissteigerung sogar mit 20,8 Prozent beziffern, beschleunigt von den stärker rückläufigen Objektzahlen in dieser Region.

Das nähere Münchner Umland weist mit einem Jahrespreisplus von 9,3 Prozent ein zwar moderates, dennoch dynamisches Wachstum auf. Fünfstellige Quadratmeterpreise sind auch dort keine Seltenheit mehr. Das Mietpreisniveau in München bleibt im dritten Quartal dieses Jahres wiederum leicht unter dem des Vorquartals bei inzwischen 21,74 Euro im Neubau und bei 19,82 Euro pro Quadratmeter im Bestand.

Im Vergleich zu Berlin oder München verzeichnet die Hansestadt **Hamburg** eine geringere Preisdynamik. Die Verkaufspreise pro Quadratmeter liegen hier bei fast unveränderten 8.100 Euro.

Die jährliche Preissteigerungsrate beläuft sich aktuell nur mehr auf neun Prozent. Im Hamburger Umland beobachteten die Researcher höhere Preissteigerungen von 15 Prozent und notieren Neubau-Quadratmeterpreise nunmehr bei 5.500 Euro. Das Mietpreisniveau in Hamburg liegt im dritten Quartal nur leicht unter dem Niveau des Vorquartals bei derzeit 16,49 Euro pro Quadratmeter im Neubau und 13,47 Euro im Bestand.

Nach der eher geringen Preisdynamik in **Frankfurt** im dritten Quartal stiegen die Verkaufspreise wieder stärker, auf ein Preislevel von jetzt 8.550 Euro pro Quadratmeter. Dies entspricht einer jährlichen Preissteigerung von 7,7 Prozent, noch vor drei Monaten lag dieser Wert bei nur 2,1 Prozent. Auslöser des Preissprungs sind mehrere Vertriebsstarts in exklusiven Innenstadtlagen, wie im Frankfurter Stadtteil Nordend sowie weitere neue Objekte in teuren Innenstadtrandlagen wie Eschersheim und Ostend, wo die Preise aufgrund eines zunehmenden Angebots im Hochpreissegment innerhalb eines Jahres um 20,4 Prozent stiegen. Die Mietpreise liegen im zweiten Quartal mit 19,48 Euro im Neubau und 15,52 Euro pro Quadratmeter im Bestand derzeit nur leicht unter dem Niveau des Vorquartals. Neuere Zahlen sind noch nicht verfügbar.

Die Verkaufspreise in **Düsseldorf** bewegen sich seit der kräftigen Preisdynamik im Frühsommer 2021 weiterhin knapp unterhalb der 8.000 Euro-Grenze pro Quadratmeter, aktuell bei rund 7.900 Euro. Im Vergleich zum Vorquartal ist das Jahresplus von damals 9,8 Prozent auf 7,2 Prozent leicht gesunken. Der Rückgang ist im Preisniveau neuer Objektangebote begründet, das 900 Euro unterhalb des jetzigen Durchschnittspreises liegt. Die Mietpreise liegen im dritten Quartal bei 16,55 Euro im Neubau und 12,20 Euro pro Quadratmeter im Bestand.

Nachdem sich in **Köln** die Quadratmeterpreise im vergangenen September bei etwa 6.300 Euro eingependelt hatten, zogen sie im letzten Jahresquartal



Wien. In der österreichischen Hauptstadt setzt sich die hohe Preisdynamik fort. Das Preisniveau liegt nunmehr bei rund 7.200 Euro pro Quadratmeter.

wieder deutlich an auf ein Niveau von etwa 6.650 Euro, was einer jährlichen Preissteigerung von 11,3 Prozent entspricht. Im dritten Quartal lag die Steigerung noch bei 6,7 Prozent. Diese prägnante Entwicklung lösten

mehrere Vertriebsstarts in teuren Innenstadtlagen aus. Selbst einige neue Objekte in den eher günstigen rechtsrheinischen Randbezirken beeinflussen die Preise positiv aufgrund ihrer Lage in der Nähe des Rheins, genauso wie das Vertriebsende mehrerer günstiger Objekte in Köln-Mülheim. Die Mieten liegen im dritten Quartal bei durchschnittlich 15,79 Euro im Neubau und 13,16 Euro pro Quadratmeter im Bestand.

In der österreichischen Hauptstadt **Wien** setzt sich die hohe Preisdynamik auch im vierten Quartal 2021 fort. Das Preisniveau liegt nunmehr bei etwa 7.200 Euro, was einer Steigerung von 12,9 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres entspricht. Noch im dritten Quartal lag dieser Wert bei 12 Prozent. Weiterhin sind die Objektzahlen rückläufig, in erster Linie betrifft dies die günstigen Randbezirke links der Donau, Donaustadt und Floridsdorf, sowie zusätzlich Liesing und Simmering. Die Mietpreise der Donaumetropole liegen per Stand Dezember 2021 bei durchschnittlich 17,19 Euro im Neubau und 14,16 Euro pro Quadratmeter im Bestand. □



Member of **UniCredit**

FUTURE ASSET ALLOCATION – RESILIENZ IN DER INSTITUTIONELLEN ANLAGE

Das Erfolgsgeheimnis krisenfester Real-Asset-Portfolios

Neue Studie
kostenlos
downloaden!



Mehr als **35** Jahre
Erfahrung



Solvium

Container-Angebot



Solvium bietet eine weitere Namensschuldverschreibung an. Das Angebot investiert in drei Gattungen von Logistikequipment: 20-Fuß- und 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer, Wechselkoffer und Standard-Tankcontainer. Wie beim Vorgänger beträgt der Basiszins 4,40 Prozent pro Jahr bei monatlicher Zinszahlung. Die reguläre Zinslaufzeit beträgt drei Jahre; auf Wunsch können Anleger zweimal um je 24 Monate verlängern. In diesem Fall steigt der Basiszins auf 4,55 Prozent pro Jahr. Ab 10.000 Euro plus drei Prozent Agio.

Habona

Auf Höchststand

Mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 450 Millionen Euro hat die **Habona Invest-Gruppe** im Jahr 2021 einen Höchststand erreicht. An- und Verkäufe halten sich dabei in etwa die Waage. Für die gemanagten Fonds wurde im abgelaufenen Jahr Eigenkapital in Höhe von 250 Millionen Euro eingeworben; ein Drittel kam von Privatanlegern, zwei Drittel von institutionellen

Jeder vierte Euro wird grün

Investitionsvolumen von nachhaltigen Immobilien auf Rekord-Niveau

Das Investmentvolumen in zertifizierte Green Buildings hat 2021 in Deutschland mit rund 12,4 Milliarden Euro ein absolutes Rekordniveau erreicht. Auch der relative Anteil am Gesamtvolumen der Single Asset Deals bricht 2021 mit 25,7 Prozent alle Rekorde. Jeder vierte Euro, der in Deutschland im vergangenen Jahr in Gewerbeimmobilien investiert wurde, floss somit in nachhaltig zertifizierte Gebäude. Dies ergibt die Analyse von **BNP Paribas Real Estate**.

„Nachhaltige, ESG-konforme Gebäude sind vom Trend zum Must-have geworden“, so **Hermann Horster**, Head of Sustainability von **BNP Paribas Real Estate**. „Sicherlich leistet das gesamtgesellschaftlich gestiegene Umweltbewusstsein hier seinen Beitrag“. Treiber der Entwicklung ist aber ganz klar die EU mit der neuen Taxonomie- und Offenlegungsverordnung (Sustainable Finance Disclosure Regulation, SFDR). Erstmals gelten gesetzliche Kriterien (Taxonomie) und Kategorien (SFDR) für nachhaltige Investmentprodukte. „Mit MIFID II sind in diesem Jahr Immobilienfonds, die nicht Artikel 8 oder 9 der SFDR entsprechen, in der Anlageberatung als nicht nachhaltig zu benennen. Dementsprechend nehmen Artikel 8- oder 9-konforme ESG-Fonds in Deutschland und Europa nach Anzahl und Anlagevolumen erheblich zu“, erläutert Horster.

Auch die Zahl der zertifizierten Gebäude steigt weiter. Trotz der neuen EU-Richtlinien bleiben aber Unsicherheiten, denn die Verordnungen sind weder abschließend definiert, noch sind zusätzliche ESG-Kriterien aktuell verbindlich. Darüber hinaus leiden viele Transaktionen unter einer ungenügenden ESG-Datenbasis. Zertifikate sind ein gutes Hilfsmittel, um Investorenanforderungen besser gerecht zu werden.

Das Transaktionsvolumen mit zertifizierten Green Buildings erreicht 2021 mit rund 12,4 Milliarden Euro einen Re-

kord. Der relative Anteil der zertifizierten Gebäude an den Einzeldeals liegt 2021 mit knapp 26 Prozent ebenfalls auf einem Allzeithoch. Beim Vorjahresvergleich kann das Investmentvolumen zertifizierter Objekte sogar eine dynamischere Entwicklung verzeichnen als die nicht zertifizierten Gebäude.

Besonderes institutionelle Core-Anleger waren 2021 wieder sehr aktiv im Marktsegment der Green Building-Investments. Mit Versicherungen (59 Prozent), offenen Fonds (55 Prozent) und geschlossenen Fonds (53 Prozent) investierten gleich drei Käufergruppen mehr als die Hälfte ihres Anlagevolumens in zertifizierte Green Buildings. Rund 87 Prozent des Investmentvolumens entfällt auf die A-Standorte. Im Jahr 2021 standen besonders Berlin (3,2 Milliarden Euro), Frankfurt (3,1 Milliarden Euro) und München (2,5 Milliarden Euro) hoch im Kurs bei den Green Building-Investoren.

Büroobjekte waren auch 2021 die wichtigste Assetklasse auf dem Green Building-Investmentmarkt, was unter anderem auf das große Interesse der Mieter an zertifizierten Büroflächen zurückzuführen ist. Eine dynamische Entwicklung ist auch bei den Logistikobjekten festzustellen, die mit 8,2 Prozent im Jahr 2021 wieder den zweithöchsten Anteil beitragen. Besonders bei Büroimmobilien ist der Bedeutungszuwachs von zertifizierten Gebäuden ersichtlich: Knapp 38 Prozent (2020: 34 Prozent) des investierten Büro-Investmentvolumens wurde für Green Buildings ausgegeben. Der zweitgrößte Anteil von Green Buildings entfällt auf die Assetklasse Logistik (16,5 Prozent), was nicht zuletzt auf angelsächsische Projektentwickler zurückzuführen ist, die besonderen Wert auf Green Building-Zertifikate legen.

Auch 2021 konnte wieder ein deutlicher Anstieg der Zahl von Zertifizierungen festgestellt werden. Mittlerweile sind rund 2.600 Gebäude in Deutschland zertifiziert. Die Vergabe von Green Building-



Bürogebäude stellen mit einem Anteil von 38 Prozent das stärkste Segment der Immobilien mit Green-Building-Zertifikat.

ding-Zertifikaten entwickelt sich analog zu den aktuellen Markttrends, sodass vor allem die Bedeutung der Logistikobjekte zugenommen hat, wohingegen sie im Einzelhandel rückläufig ist. Deutlicher Marktführer im Bereich der Green Building-Zertifikate bleibt DGNB vor BREEAM und LEED. Seit 2019 konnte sich BREEAM etwas von LEED absetzen.

„Der Aufschwung der Investments in grüne Gewebeimmobilien und ESG-konforme Fonds sowie der Zuwachs der Zertifizierungen im Bestand wird sich voraussichtlich

fortsetzen“, glaubt Horster. Die Verunsicherung der Branche, ausgelöst nicht zuletzt durch uneinheitliche ESG-Anforderungen und noch nicht zu Ende deklinierte Verordnungen aus Brüssel, habe zum signifikanten Bedeutungszuwachs der Gebäudezertifikate beigetragen, unter anderem die sozialen Kriterien seien noch in der Abstimmung.

„Die Immobilienbranche unternimmt darüber hinaus enorme Anstrengungen, um den gestiegenen ESG-Anforderungen gerecht zu werden. Dies geschieht mit Hilfe neuer Scoring-Tools wie ECORE, Klimatools wie CRREM sowie unternehmenseigener Analysen und unterstreicht die großen Bemühungen, eine ausreichende Datenbasis im Bestand herzustellen. Zu hoffen ist, dass sich durch ECORE sowie die durch weiteren Standards und Tools die Datenverfügbarkeit verbessert und so die zur Zeit noch mangelnde ESG-Transparenz im Asset Management und bei Transaktionen im Zuge einer immer besseren Datenverfügbarkeit zunehmend erhöht“, so Horster. Denn die Branche benötige ein gutes Instrumentarium an Scorings, Klimapfaden und Zertifizierungen, um den zunehmenden Anforderungen des Gesetzgebers, der Investoren und anderer Stakeholder besser gerecht werden zu können. □



Verifort Capital

»Wir leben
Immobilien.«

Erfahren Sie mehr über
unsere neuesten Aktivitäten
auf LinkedIn und Xing oder
besuchen Sie uns auf:

www.verifort-capital.de

Einzelhändler fühlen sich wieder sicherer

Comfort sieht Renaissance des Handels in den Innenstädten - gutes Ergebnis überrascht

Einzelhandelsspezialist Comfort ist überrascht über das gute Ergebnis seiner Analyse der Mietmärkte im Einzelhandel. „Vor dem Hintergrund eines schier endlosen Lockdowns zu Jahresbeginn und zahlreicher administrativer Einschränkungen verwundert es beinahe, dass das Vermietungsgeschäft wieder spürbar zugelegt hat“, fassen die Experten ihre Ergebnisse zusammen. Mittlerweile hat der Markt deutlich an Fahrt aufgenommen und immer mehr Mieter nutzen die neuen Chancen für gute Geschäfte in attraktiven Innenstädten.

Olaf Petersen, Geschäftsführer und Chefresearcher des Einzelhandelsspezialisten **Comfort**, sieht hierfür mehrere Gründe. Zum einen sei die Verunsicherung unter den Händlern nicht mehr so stark wie im Jahr 2020, als Prognosen für den weiteren Verlauf der Pandemie und damit auch in Bezug auf die Auswirkungen auf das eigene Geschäft noch deutlich schwerer fielen. Zudem hätten dann die wenigen „normalen“ Monate im vergangenen Jahr unter Beweis gestellt, dass es ein enormes Potenzial für eine Renaissance des Einzelhandels in den Innenstädten gibt. Sowohl Passantenzahlen in den Städten als auch die Umsätze in den Kassen der Händler sprachen bis weit in den Herbst hinein eine deutliche Sprache.

Gleichzeitig, so Petersen weiter, hätten auch viele Vermieter die neuen Rahmendaten akzeptiert, die sich für die Vermietung von Einzelhandelsfläche herauskristallisiert haben. „Die Erkenntnis, dass sich die Mietpreise nicht wieder ohne Weiteres erholen und auf ein Vor-Coronaniveau steigen werden“, sagt Petersen, „hat sich inzwischen auf breiter Front durchgesetzt.“ Auf diesem neuen Niveau fanden 2021 denn auch deutlich mehr Vermietungen statt als noch im Jahr 2020.

„Was die erfolgten Vermietungen des vergangenen Jahres angeht, haben sich die in den Vorjahren konstatierten Trends – insbesondere die Zunahme der Bedeutung der Gastronomie – vorerst nicht weiter verfestigt“, so Petersen. Konkret bedeute dies, dass der Bereich Mode und Schuhe erstmals wieder die meisten Vermietungen auf sich vereinen konnte – allerdings mit nur 24 Prozent aller Vermietungen. Im Vorjahr waren es 26 und im Jahr 2019 nur 18 Prozent. „Dies sah vor zehn Jahren allerdings noch ganz anders aus. 50 Prozent und mehr der Vermietungen in den 1A-Lagen durch Mode-Labels waren zu diesem Zeitpunkt keine Seltenheit.“

Aktuell mache der Bereich Gastronomie nur 14 Prozent (gegenüber 29 Prozent im Vorjahr und 18 Prozent im Jahr 2019) der Comfort-Vermietungen aus. Ziehe man die Bereiche Nahrungs- und Genussmittel hinzu, komme man bereits auf 26 Prozent der Vermietungsleistung. Hinsichtlich der Destinationen dominierten bei Comfort die TOP 7-Städte nicht mehr so deutlich wie im Coronajahr 2020, in dem noch rund 80 Städte der vermittelten Mietverträge in den Metropolen abgeschlossen wurden. In 2021 waren es weniger als die Hälfte. Auch ein Zeichen dafür, dass die Händler wieder Mut gewannen und sich nicht nur auf die sicheren Häfen der Metropolen konzentrieren.

Die in den Jahren zuvor konstatierte Flexibilisierung der Mietvertragslaufzeiten nahm im Jahr 2021 nicht weiter zu: Die durchschnittliche Laufzeit der vermittelten Mietverträge verblieb bei überwiegend fünf bis sieben Jahren Festzeit plus Optionen.

Die Größe der vermittelten Retail-Mietflächen nahm im Gegensatz zu den Vorjahren nicht weiter ab, sondern wieder leicht zu. Konkret stieg diese mit durchschnittlich 564 Quadratmetern beinahe wieder auf das Niveau von 2019 mit 570 Quadratmetern. „Nach wie vor“, so Petersen, „werden insbesondere Großflächen mit vertikaler Struktur, sprich über mehrere Ebenen, immer weniger nachgefragt. Tatsächlich haben aktuell vor allen Dingen die Vermietungen an Textiler wieder für einen Anstieg der durchschnittlichen Mietfläche gesorgt – auch wenn diese heute eher 800 Quadratmeter über zwei Ebenen suchen statt der doppelten Fläche über bis zu drei Ebenen. Ausnahmen bestätigen auch hier wie so häufig die Regel.

Unter den Comfort-Vermietungen fanden sich im Jahr 2021 diverse prominente Beispiele wie **Miele** und **Breiting** in Düsseldorf, **Liebeskind** in Salzburg, **Canada Goose** in Berlin, Frankfurt und München, **Hallhuber** und **Tally Weijl** in Wien, **Sostrene Grene** in Hamburg, **Marc O'Polo** in Lübeck, **Butlers** in Leipzig, **Telekom** in Freiburg, **Armani** in Berlin oder **s.Oliver** in München. Einige hochrangige Vermietungen, so der Comfort-Analyst, könnten zudem erst im laufenden Jahr kommuniziert werden. Der Trend zeige eine eindeutige Aufwärtsbewegung. □

München bleibt teuerste Einkaufsmeile

Experten rechnen mit stabilen Spitzenmieten auf Einzelhandelsmärkten - Nahversorger als Umsatzbringer

Und noch mal Einzelhandel: Nachdem die Spitzenmieten im deutschen Einzelhandelsmarkt im ersten Halbjahr 2021 für die Big-10-Standorte zwischen vier und acht Prozent nachgaben, hat JLL zum zweiten Halbjahr stabile Mieten verzeichnet. Auch in den kleineren und mittelgroßen Städten blieben die Werte konstant. Einzig in der Klasse von 250.000 bis 500.000 Einwohnern gaben die Mieten noch einmal leicht um 1,5 Prozent nach. „Für 2022 werden stabile Spitzenmieten erwartet. Voraussetzung: Die Pandemie kann weitgehend unter Kontrolle gebracht werden“, sagt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

Unter den begehrtesten Einkaufslagen führen Münchens Kaufingerstraße und Neuhauser Straße (340 Euro) nach wie vor die Rangliste vor Berlins Tauentzien (310 Euro) und der Frankfurter Zeil (290 Euro) an. Dahinter liegen die Königsallee in Düsseldorf (275 Euro), Hamburgs Spitalerstraße (265 Euro) und die Königstraße in Stuttgart (260 Euro). Dann folgen mit Abstand Kölns Schildergasse (235 Euro), Hannovers Georgstraße (175 Euro), die Nürnberger Karolinenstraße (150 Euro) und Leipzigs Petersstraße (110 Euro).

Die Nachfrage nach großen Stores mit mehr als 1.000 Quadratmetern hat den Markt im zweiten Halbjahr deutlich belebt, und mehr als die Hälfte des Umsatzes ging auf das Konto der Großflächen. Insgesamt verbuchte der Markt 434.600 Quadratmeter bei 952 Deals – damit liegt das Vermietungsvolumen 13 Prozent über dem Vorjahr, die Zahl der Deals zog sogar um 16 Prozent an. Das Niveau vor der Pandemie von 499.900 Quadratmetern bei 1.153 Abschlüssen im Jahr 2019, und auch der fünf-Jahresschnitt von 459.000 Quadratmeter konnte allerdings noch nicht wieder erreicht werden.

Dirk Wichner, Head of Retail Leasing JLL Germany: „Die Lockdowns im ersten Halbjahr sowie Einschränkungen in der für den Handel so wichtigen Vorweihnachtszeit haben den Händlern deutlich zugesetzt. Auf dem Vermietungsmarkt wirkte sich das allerdings kaum aus, und wir sehen, dass die meisten mit Optimismus ins Jahr 2022 gestartet sind.“

Nach schwierigem Jahresbeginn haben vor allem die Metropolen in der zweiten Jahreshälfte stark aufgeholt. Die Big-10 erzielten einen Vermietungsumsatz von 158.800 Quadratmeter (386 Deals) und liegen damit rund 26 Prozent über dem Vorjahresergebnis. Acht der zehn Metropolen übertreffen teilweise ihren Vorjahreswert deutlich. Die Spitzengruppe wird von Berlin (42.800 Quadratmeter) angeführt, das mit einem Umsatz von gut

20 Prozent über dem Fünf-Jahresschnitt an seine erfolgreichen Vermietungsjahre anschließen konnte. Hier waren vor allem der Kurfürstendamm und die Tauentzienstraße gefragt. 24 Vermietungen wurden allein hier registriert, wie z.B. die französische Modemarke **Balenciaga** oder **DeFacto**, einer der größten türkischen Bekleidungshändler mit seinem ersten Store in Deutschland. Dahinter erreichte Düsseldorf (28.800 Quadratmeter) das zweitbeste Ergebnis, vor allem mit Vermietungen rund um den Kö-Bogen II. Hamburg (21.500 Quadratmeter) komplettiert die Top-3 mit allein zwölf neuen Mietern auf der Mönckebergstraße. „Für die Hansestadt gilt dasselbe wie für das gesamte Führungstrio, sie alle zeigten sich coronaresistent und konnten nicht nur 2021 sondern auch im schwierigen Vermietungsjahr 2020 gute Resultate verzeichnen“, sagt Wichner.

Auch im zweiten Pandemiejahr waren die vom Lockdown nicht betroffenen Nahversorger der Umsatzbringer. Deshalb lag die Gastronomie/Foodbranche beim Flächenumsatz vorn. Mit 127.000 Quadratmetern angemieteter Fläche konnte sie sich gegenüber der Textilbranche klar absetzen. Gut 60 Prozent der Topbranche entfallen auf die Sparte Lebensmittel. Aktiv waren die Supermarktketten **Edeka** und **Rewe** und die Discounter **Netto** und **Aldi**. Aber auch die Lieferdienste aus dem Bereich Quick-Commerce waren weiter expansiv. Für das Jahr 2021 wurden 20 Anmietungen in Innenstadtlagen gezählt.

Bis zur Jahresmitte hatte die Textilsparte noch knapp vorne gelegen. Mit rund 105.000 Quadratmetern erreicht die Textilsparte nun jedoch nur den zweiten Rang. Neben den Bekleidungshäusern mietete für die Young Fashion Branche vor allem das dänische Label **Only** mit sieben neuen Flächen sowie die niederländische Modemarke **Scotch & Soda** mit sechs Anmietungen. Gesundheit/Beauty (42.400 Quadratmeter) erreicht wieder den mittlerweile gewohnten dritten Rang. „Der Heim-Haus-/Wohnbedarf verliert vier Prozentpunkte, offenbar ist der Trend zum Cocooning, der sich in Pandemiezeiten entwickelt hat, wieder abgeflaut“, so Wichner.

Dagegen legt Sport-/Outdoor um fünf Prozentpunkte zu. Hier schlug der Fahrrad- und E-Bike-Boom zu Buche mit allein neun Anmietungen in Innenstadtlagen. Ebenfalls aktiv in diesem Segment war das australische Yoga-Label **Lululemon** mit fünf neuen Läden. Die weiteren fünf untersuchten Branchen erreichen Anteile zwischen zwei Prozent und vier Prozent mit nur geringfügigen Abweichungen gegenüber 2020. □

KGAL

Büros in Lodz

KGAL hat für einen pan-europäischen Spezial AIF die Büroimmobilie FUZJA OFFICE I in Lodz mit rund 22.000 Quadratmetern Mietfläche erworben. Das Objekt wurde mit dem Nachhaltigkeitsrating „BREEAM exzellent“ zertifiziert und soll im zweiten Quartal fertiggestellt werden. Verkäufer ist **Echo Investment S.A.**, einer der größten börsennotierten polnischen Bauträger.

Catella

Soziale Verantwortung

Catella Real Estate AG erwirbt für den Fonds „KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung“ für kirchliche und soziale Anleger eine Wohnimmobilie mit 36 Wohnungen und einer KITA in Regensburg. Das Neubau-Projekt des Projektentwicklers **GBI Wohnungsbau GmbH** befindet sich in einem Quartier auf den ehemaligen Flächen des Bonteilwerks **LERAG** im Stadtteil Kasernenviertel.

Allianz

Drei Mrd. investiert

Allianz Real Estate hat 2021 im Namen mehrerer Unternehmen der Gruppe und Dritter weltweit drei Milliarden Euro in den Wohnungsmarkt investiert. Das verwaltete Vermögen in diesem Sektor belief sich Ende September 2021 auf neun Milliarden Euro – davon in Europa 3,7 Milliarden Euro, in den USA 4,7 Milliarden Euro und im asiatisch-pazifischen Raum 0,7 Milliarden Euro.

Run auf offene Spezialfonds

Großanleger investieren außerdem verstärkt in gebrauchte Anteile

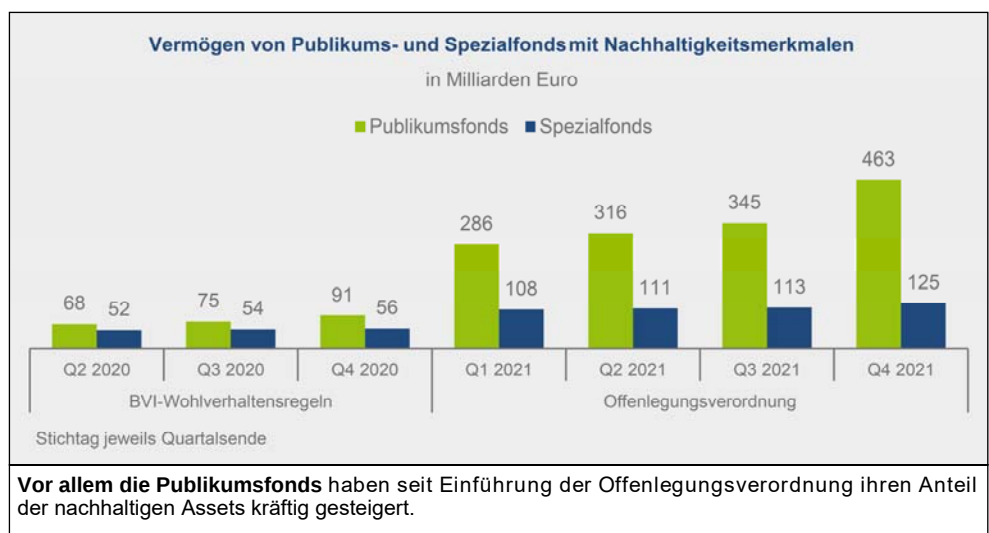
Die Anbieter offener Immobilien-Spezialfonds haben 2021 Rekorde gebrochen: Die Branche konnte laut BVI Nettomittelzuflüsse von insgesamt 13,0 Milliarden Euro verzeichnen. Der Wert liegt damit um mehr als 41 Prozent höher als im Vorjahr. Zum Vergleich: 2020 waren es 9,2 Milliarden Euro, 2019 rund 10,6 Milliarden Euro und 2018 rund 8,1 Milliarden Euro.

Dieses Wachstum schlägt sich auch im verwalteten Vermögen der Branche nieder. Das Nettofondsvermögen stieg dem Fondsverband zufolge von 115,7 Milliarden Euro Ende 2020 auf 135,3 Milliarden Euro per 31.12.2021 – das entspricht einem Wachstum um rund 17 Prozent. Insgesamt zählt die BVI-Statistik 567 offene Immobilien-Spezial-AIF, das sind 50 mehr als ein Jahr zuvor.

Jörn Zurmühlen, Vorstand der **REAX**, einem Unternehmen, das gebrauchte Fonds zwischen institutionellen Investoren vermittelt: „Wir blicken bei den offenen Immobilien-Spezial-AIF auf eine spektakuläre Wachstumsgeschichte. Institutionelle Investoren aller Couleur haben ihre Immobilienengagements im vergangenen Jahr noch einmal deutlich stärker ausgeweitet als in den Vorjahren.“

Vorstands-Kollege **Heiko Böhnke** ergänzt: „Je mehr der Gesamtmarkt der offenen Immobilien-Spezial-AIF wächst, desto mehr steigt auch der Bedarf nach Umplatzierungen.“ Er geht davon aus, dass der Run auf Real Assets 2022 anhalten wird. „Unsere Pipeline am Sekundärmarkt besteht aus Anfragen institutioneller Investoren, Einzelanteile an Bestandsfonds umzuplatzieren. Parallel dazu haben wir eine Pipeline, ganze Fonds komplett umzuplatzieren bzw. zu rekapitalisieren, deren Volumen sich auf rund zwei Milliarden Euro beläuft.“

In der Praxis führen verschiedene Gründe dazu, dass Anleger sich von bestehenden Fondsbeteiligungen trennen. Für einige Investoren bilden die Themen Portfoliooptimierung und die Reduzierung der Beteiligungsquote in Immobilienfonds den Hauptgrund für Verkäufe von Immobilienfondsanteilen am Sekundärmarkt. Auch die Unzufriedenheit mit der Fonds-Performance, beziehungsweise mit dem Fonds-Management kann der Grund für den Ausstieg aus einem Fonds sein. Weitere Motive sind Uneinigkeit zwischen den Anlegern über die zukünftige Fondsausrichtung, Gewinnmitnahmen, Stopp-Loss-Strategien und die Liquiditätsbeschaffung. Böhnke: „Wächst der Markt, nimmt die Zahl der Fälle, in denen Umplatzierungen erfolgen, automatisch zu.“ □



In Kürze

Jamestown

Mehr als 610 Millionen Dollar für US-Immobilienfonds Nr. 31 eingesammelt

Das US-Emissionshaus **Jamestown** unterstreicht durch ein starkes Geschäftsjahr 2021 erneut seine führende Rolle als Anbieter geschlossener US-Immobilienfonds in Deutschland. Zum Jahresende 2021 hatte Jamestown die Emission des geschlossenen US-Vermietungsfonds „Jamestown 31“ beendet, an dem sich mehr als 9.250 Anleger mit einem Eigenkapital von über 610 Millionen Dollar beteiligt haben. Knapp die Hälfte davon, rund 290 Millionen Dollar, hatte Jamestown im vergangenen Jahr 2021 eingeworben. Gemessen am Emissionsvolumen ist der 31-er damit der zweitgrößte Fonds der Unternehmensgeschichte. Durch den kürzlich getätigten Ankauf des Bürokomplexes Home Plate Center in Seattle verfügt der Fonds über insgesamt acht Investitionsobjekte in sechs US-Metropolen, darunter auch Atlanta, Boston und San Francisco. Zu den Nutzungsarten zählen Büro, Einzelhandel und Wohnen. Der Fonds ist damit sowohl nach Standorten als auch nach Nutzungsarten breit diversifiziert. Den nächsten Publikumsfonds plant Jamestown für das dritte Quartal 2022. Dabei setzt das Emissionshaus aus Köln wieder auf das Konzept der Investition in vermietete US-Immobilien mit Wertschöpfungspotenzial in Metropolregionen der USA.

KanAm

Bürogebäude in Berlin für Spezialfonds

Der Immobilien-Spezialfonds „KanAm Grund Öffentliche Institutionen Deutschland“ hat das Objekt Nexus in Berlin-Spandau im Stadtteil Siemensstadt erworben. Das Bürogebäude mit mehr als 10.000 Quadratmetern ist komplett langfristig an die **Deutsche Rentenversicherung (DRV)** vermietet. Verkäufer des Nexus in Berlin ist das weltweit führende und im Namen seiner Kunden handelnde Privatmarktunternehmen **Partners Group**, das mit dem Betreiber **Arax Properties** zusammenarbeitet.

KanAm

Bürogebäude in Berlin für Spezialfonds

Union Investment startet mit zwei Großvermietungen in den USA erfolgreich in das Geschäftsjahr 2022. In Atlanta wurde der Mietvertrag über 4.000 Quadratmeter mit der **Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)** im Objekt Ten 10th Street um weitere zehn Jahre verlängert. Das insgesamt rund 40.000 Quadratmeter Bürofläche umfassende Gebäude im Midtown Distrikt gehört seit 2016 zum Portfolio des international ausgerichteten Offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Global“. Ten 10th Street verfügt eine breite Mieterstruktur mit Schwerpunkt im Banken- und IT-Bereich. 96 Prozent der Flächen der mit einer LEED Gold

zertifizierten Immobilie sind aktuell vermietet. In Dallas wurde der Mietvertrag über 5.500 Quadratmeter mit **Lincoln Properties Company** im Objekt 2000 McKinney Avenue erneut verlängert. Das Objekt gehört ebenfalls seit 2016 zum Portfolio des „UniImmo: Global“.

Real I.S.

Investition in Hamburg für Spezialfonds

Die **Real I.S. AG** hat für den Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. Wohnen I“ eine Bestandsentwicklung im Hamburger Universitätsviertel erworben. Verkäuferin ist **WIB Wall-Immobilienbesitz GmbH & Co. KG VI**, die zu der Unternehmensgruppe des Hamburger Projektentwicklers **HIPE Hamburger Immobilien Projekt- und Entwicklungsgesellschaft mbH** gehört. Das Wohn- und Geschäftshaus bietet 4.700 Quadratmeter Gesamtmietfläche. Es wird in diesem Jahr aufgestockt, umfassend umgebaut und um einen Anbau erweitert, sodass ab Anfang 2023 insgesamt 47 Wohn- und acht Geschäftseinheiten zur Verfügung stehen.

Wealthcap

Mietvertrag in Logistikobjekt verlängert

Wealthcap hat mit einem bayerischen Automobilhersteller eine langfristige Mietvertragsverlängerung über rund 27.700 Quadratmeter Logistikfläche in Krefeld abgeschlossen. Das verkehrstechnisch gut angebundene Objekt wird bereits seit 1990 von dem Unternehmen genutzt und ist zu 100 Prozent vermietet. Die Immobilie ist Teil des Publikums-AIF „Wealthcap Immobilien Deutschland 30“, der 2008 aufgelegt wurde. Am Fonds sind rund 5.400 private Investoren beteiligt.

HIH Invest

Fettes Plus bei Assets under Management

HIH Invest hat seinen Wachstumskurs 2021 fortgesetzt. Das Volumen der Assets under Management (AuM) legte gegenüber 2020 um 28 Prozent auf rund 16,4 Milliarden Euro zu. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft betreut die Assets in nunmehr 90 Fonds beziehungsweise Mandaten, im Vorjahr waren es noch 78. Über alle Fonds erwirtschaftete die HIH Invest im Geschäftsjahr 2021 eine Rendite von 5,9 Prozent bei einem Loan to Value (LTV) von rund 30 Prozent. Das Transaktionsvolumen von 1,9 Milliarden Euro teilt sich auf in Ankäufe im Wert von 1,7 Milliarden Euro und Verkäufe für 0,2 Milliarden Euro. Der Hamburger Investmentmanager gewann mehr als 40 neue Kunden hinzu und betreut nun 260 institutionelle Investoren. □

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
Else-Lang-Str. 1
50858 Köln
T: 0221/97589775

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
40378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.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
DF Deutsche Finance Holding
AG
Deutsche Fondsimmobilien AG
IMMAC Holding AG
Jamestown US-Immobilien
GmbH
Ökorenta GmbH
Project Gruppe
Real I.S. AG
Verifort Capital Group GmbH
Wealthcap Kapitalverwaltungs-
gesellschaft mbH
ZBI Zentral Boden Immobilien
AG

Das Letzte

Ich hab ja ernsthaft überlegt. Soll ich mir ein Elektro-Auto kaufen? Sprit ist bald so teuer wie Jägermeister, und für die Umwelt soll ein Stromer auch besser sein. Außerdem sieht so ein **Tesla** ganz schön schnittig aus. Leider ist auch Tesla-Chef **Elon Musk** ziemlich tiefergelegt, finde ich. Also im Kopf. Ist mir ja egal, wenn er seine Kinder nach Mathematikformeln benennt. Aber was er sich jetzt geleistet hat... In einem Tweet vergleicht er Kanadas Staats-Chef **Justin Trudeau** mit Hitler. Davon abgesehen, dass Hitler-Vergleiche immer hinken, alleine weil sie den Mord an sechs Millionen Juden verharmlosen, ist diese Beleidigung komplett neben der Spur. Anlass des Musk-Furor ist Trudeaus Versuch, die Finanzierung der Trucker, die sein Land lahmlegen, über Krypto-Plattformen zu stoppen.

Keine Ahnung, warum Musk so starke Sympathien für die enthemmten Lasterfahrer hegt. „Canadian truckers rule“, hat er schon vor zwei Wochen gepostet. Wenn ich Fotos von den Protesten sehe, dann zeigen sie Typen wie den Büffelfmann im amerikanischen Kapitol. Nur ohne Hörner. Dafür mit Bierbauch, nacktem Oberkörper, den Kopf in den speckigen Nacken gelegt und mit brüllend-offenem Mund. Warum müssen solche Männer eigentlich immer ihr Hemd ausziehen? Selbst im kanadisch-kalten Winter? Toxische Männlichkeit, nennen viele Leute so etwas inzwischen, glaube ich. Berühmtester Vertreter dieser oberkörperfreien Spezies ist übrigens **Wladimir Putin**. Solchen Typen ist offenbar nix peinlich. Ich dagegen kriege schon einen roten Kopf vom Fremdschämen.

Damit werde ich zum Neandertaler, und das braucht mir gar nicht unangenehm zu sein. Denn schon den Urzeitmenschen schoss das Blut in den Kopf. Unter Stress bereitet sich der Körper auf Flucht oder Kampf vor. Der Puls steigt, und Adrenalin strömt in den Körper. Die Durchblutung verbessert sich, der Kopf beginnt zu leuchten wie das Bremslicht eines Teslas. Das war schon so, als sich unsere Vorfahren in der Höhle ums

Feuer scharren. Bereits damals war es sinnvoll, gesellschaftliche Regeln einzuhalten. Wer sich vor dem Klan-Chef frech das feinste Stück des Mammutbratens schnappte, musste damit rechnen, aus der Gruppe zu fliegen. Ohne Schutz der Gemeinschaft hatte der Ausgestoßene keine Chance gegen Säbelzahniger und Höhlenbär. Der rote Kopf war also schon im Jahr 97.364 vor Christus ein sichtbares Zeichen des Unwohlseins und für alle sichtbare Bitte um eine zweite Chance.

Bei Anhängern des Ex-US-Präsidenten **Donald Trump** färbt vor allem zügellose Wut das Gesicht oder vielleicht der Schirm der roten MAGA-Kappe. Denn natürlich feiert auch sein Fanclub die Anarchie-Bestrebungen im nördlichen Nachbarland, die sich längst nicht mehr nur gegen Corona-Maßnahmen richten, sondern von Rechtsextremen für ihre Ziele genutzt und orchestriert werden. Da können sie noch so viele Hüpfburgen aufblasen. Denen geht es ganz bestimmt nicht um „Freiheit, Liebe und Frieden“, wie sie es auf die Papp-Plakate gekritzelt haben.

Müssen wir eigentlich jeden Begriff neu definieren? Zum Beispiel „Friedenstruppen“? Gemeint sind die russischen Soldaten in der Ukraine. Donald Trump ist beeindruckt: „Das ist die stärkste Friedenstruppe, die ich jemals gesehen habe. Da gab es mehr Panzer, als ich jemals gesehen habe“, staunte er vor wenigen Tagen in einem Radio-Interview. Darin bezeichnete er Putin und dessen Entscheidung, Soldaten in die ost-ukrainischen Separatistengebiete zu schicken, außerdem als genial, smart und ausgebufft.

Das sind ja tolle Aussichten. Sollten die Amis tatsächlich nicht in der Lage sein, die zweite Amtszeit eines Präsidenten Trump zu verhindern, bin ich weg hier. Mond, Mars, Pluto - scheiß egal. Aber nicht mit Dir, Elon. Nachher sitzt noch ein halbnackter Lastwagenfahrer am Steuer der Rakete. Jeff Bezos hat auch schöne Raumschiffe. Völlig losgelöst...□