

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 404 | 10. KW | 11.03.2022 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Deutsche Finance will Erfolg mit Laborgebäude wiederholen	2
Fonds im Fokus: Rendite im Wohnungsfonds von Unilmmo gesunken	4
Buchbesprechung: Prof. Günter Vornholz analysiert die Immobilienmärkte	6
Zweitmarkt: Nächster Rekord-Umsatz nicht unwahrscheinlich	10
Empirica-Prognose: Viele Wohnungen werden am falschen Ort gebaut	13
Personalien	13
Argetra: Steigende Baupreise treiben Zahl der Zwangsversteigerungen	14
Logistikmärkte: Signifikante Kennzahlen sprengen alle Rekorde	16
Hotelmarkt Österreich: Ferienhotels beliebter als Businesshäuser	17
Altersvorsorge: Berater überschätzen häufig Wert ihres Kundenbestands	18
Das Letzte	20
Impressum	20
Anmeldeformular Sachwerte-Kolloquium	21

Meiner Meinung nach...

Mit dem Redaktionsschluss ist das bei Printmedien so eine Sache. Die Macher des Magazins zum Kongress 2022 von Institutional Money wurden offenbar kalt erwischt. Unter dem Titel „Das Comeback“ werben sie auf der ersten Umschlagseite der Zeitschrift zur Veranstaltung ausgerechnet mit einem Foto von Gerhard „Gazprom“ Schröder. In der Personal-Story zu den „Starreferenten“ heißt es unter anderem: „Der letzte Macher“. Und: „**Gerhard Schröder** kann mit Fug und Recht als der letzte große Sozialdemokrat Deutschlands – möglicherweise Europas - bezeichnet werden.“ Überschrift seines Vortrags übrigens: „Zerrieben? Wie Europa zwischen Russland, China und USA bestehen kann.“

Tatsächlich ist Schröder seit dem Einmarsch der Russen in die Ukraine zur Persona non grata erklärt worden. Der BVB hat ihm die Ehrenmitgliedschaft gestrichen, alle Mitarbeiter in seinem Büro haben gekündigt, nicht wenige in der SPD fordern den Rausschmiss aus der Partei. Ein Comeback stelle ich mir anders vor...

Vielleicht, wenn Schröder die Energiepreise bremsen könnte. Vergangenen Sonntag habe ich erstmals in meinem Leben zwei Euro für einen Liter Diesel gezahlt, 30 Cent mehr als noch vor dem Krieg. Und seitdem stieg der Preis weiter. Die Kriegsgewinnler machen also bereits Kasse. Können Erneuerbare Energien ein Ausweg sein? FDP-Chef und Finanzminister **Christian Lindner** nennt sie inzwischen „Freiheitsenergien“. Erinnert mich an die Freedom-Fries, die es in Amerika zur Zeit des US-Einmarsches in den Irak 2003 statt French Fries gab, weil die Franzosen im Sicherheitsrat der Vereinten Nationen dagegen stimmten. Ich nenne das peinlich, aber egal. Wir werden ernsthaft und trotzdem unterhaltsam über die Erneuerbaren reden. So wie über Immobilien, Private Equity etc. Beim kommenden Sachwerte-Kolloquium. Zeit und Ort stehen nun fest: 25. Mai im Tagungszentrum Munion am Flughafen in München. Am Vorabend treffen wir uns gerne mit Ihnen zu einem gemütlichen Bier und Schweinsbraten in der Stadt. Nähere Infos folgen. So viel vorab:

Frühbucher zahlen 695 Euro plus Umsatzsteuer für die Tickets. Weitere Informationen finden Sie im Anmeldeformular auf der letzten Seite dieser Ausgabe.

Viel Spaß beim Lesen!



ZBI

Eine Milliarde Euro Projektvolumen

Die **ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe** hat mit insgesamt mehr als 3.400 in der Entwicklung befindlichen Neubauwohnungen einen neuen Höchstwert in der Projekt- und Quartiersentwicklung erreicht. Im deutschsprachigen Raum wurden im Jahr 2021 mehr als 1.000 Mietwohnungen mit einer Gesamtfläche von 60.000 Quadratmetern im fertigen Zustand übergeben. Bereits jetzt gehört die ZBI Gruppe hinsichtlich der Anzahl der 2019 und 2020 fertiggestellten Wohnungen zu den größten Projektentwicklern Deutschlands, die in Entwicklungen für die eigene Bestandshaltung investieren. Das aktuelle Projektvolumen beläuft sich auf mehr als eine Milliarde Euro mit Standort-schwerpunkten in den deutschen und österreichischen Metropolregionen. Im Jahr 2021 wurden insbesondere die Neubauinvestitionen im Ländermarkt Österreich verstärkt.

Real I.S.

Alpha Tower vermietet

Die **Real I.S. AG** hat zwei langfristige Mietverträge für den „Alpha Tower“ im Amsterdamer Stadtbezirk Zuid-oost abgeschlossen. Es handelt sich dabei um eine Vertragsverlängerung und eine Neuvermietung. **Smith & Associates**, ein Großhändler für Elektronikbauteile, hat verlängert. Die Unternehmensberatung **Sprenkels & Verschuren** ist neu im Objekt, das 2017 für den Immobilien-Spezial-AIF „Real I.S. BGV VI“ erworben wurde.



Innenstadt von Boston - eine Mischung aus alt und neu. Die Fonds-Immobilie ist ebenfalls eine Kombination. In diesem Fall aus Büro und Labor.

Fonds-Check

Nächste Tranche in Boston

Deutsche Finance finanziert weitere Labor-Immobilie am neuen Campus

Die Entwicklung von Immobilien ist ein Geschäft nicht ohne Risiken. Vor und während der Bauphase können viele unvorhergesehene Dinge passieren, die Auswirkungen haben auf die Rentabilität des Investments. Es hilft, wenn ein Unternehmen bereits bewiesen hat, dass es das Business versteht. Mit dem Deutsche Finance Investment Fund 20 finanzieren private Kapitalanleger gemeinsam mit professionellen Investoren den Bau einer kombinierten Büro- und Labor-Immobilie in der Nähe von Boston.

Vor wenigen Wochen verkündete **Deutsche Finance** die vorzeitige Auflösung eines Vorgängerfonds. Mit dem Fonds Nummer 15 beteiligten sich die Anleger an der Entwicklung einer ähnlichen Immobilie auf dem Campus der Hochschule in Somerville nahe Boston. Neun Monate vor dem geplanten Ende des Fonds kündigt das Unternehmen seinen privaten Investoren einen Rückfluss von 140 Prozent an – nach Abzug des Einsatzes also ein Plus von 35 Prozent. Damit erhalten die Privatanleger nach 27 Monaten ihre Einlage plus eine Verzinsung von rund 16 Prozent p.a. zurück. Der nun gestartete „Investment Fund 20 – Club Deal Boston III“ verfolgt ein ähnliches Konzept. Anleger beteiligen sich ab 25.000 Dollar plus fünf Prozent Agio.

Objekt: Bei dem Angebot handelt es sich um eine Tranche für Privatanleger,

über die sie sich gemeinsam mit institutionellen Investoren an einer Projektentwicklung für ein Labor-Büro-Gebäude mit 24.300 Quadratmetern Fläche beteiligen. Der institutionelle Club Deal ist das dritte Projekt der Deutsche Finance Group in der Region Boston. Die geplante Immobilie befindet sich 1,5 Kilometer von den Stadtteilen Kendall Square und Harvard Square in Cambridge entfernt, die als das Zentrum der Biotech- und Pharmaforschung in Neuengland gelten.

„In den USA zählen sie bereits zu den ‚heißesten‘ Immobilieninvestments, und auch in Europa nimmt das Interesse an Life-Science-Objekten zu“, schreibt **Union Investment** in einem Artikel aus dem September 2021 unter der Überschrift „Erforschung einer Asetklasse“. Nicht zuletzt der weltweite Wettlauf um die Entwicklung eines Covid-Impfstoffs habe die Nachfrage nach Labor-Immobilien gepusht: „Doch auch vor Corona war der Sektor auf dem Radar von Immobilieninvestoren, unter anderem aufgrund bahnbrechender Fortschritte auf dem Gebiet der Biowissenschaften, etwa in der Krebs-, Gentherapie- und Immunologieforschung.“ Entscheidend sind auch bei solchen Immobilien Lage und Standort. Experten definieren die Hotspots durch „eine hohe Dichte an Forschungseinrichtungen, die Nähe zu Universitäten, Krankenhäusern und zu Healthcare- oder Pharma-Unternehmen.“ ▶

Standort: In der Region Boston arbeiten rund 30.000 Wissenschaftler und andere Fachleute in der Biotechnologie-Branche. Sie hat in den vergangenen zehn Jahren mehr als 22.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, was der Region einen Spitzenplatz in Technologie- und Wissenschaftsressourcen verschafft. Marktberichte prognostizieren dem Campus Somerville rund 185.000 Quadratmeter kommende Laborflächen für Biotechnologien.

Kalkulation: Deutsche Finance will ein großes Rad drehen und 100 Millionen Euro mit seinem aktuellen AIF einsammeln. Geplant ist eine Laufzeit bis Ende Juni 2026. Wie bei dem kürzlich aufgelösten Vorgänger sollen auch die Anleger des aktuellen Fonds 140 Prozent ihrer Kommanditeinlage zurückerhalten. Fremdkapital ist in dem Fonds nicht vorgesehen. Bei den späteren Mieteinnahmen rechnet Deutsche Finance mit 93 Dollar pro Squarefoot und Jahr. Das muss Investoren aber nur am Rande interessieren. Entscheidend wird vielmehr sein, welchen Preis ein Käufer für die errichtete Immobilie zahlen wird. Im Falle des Vorgängerfonds war das ein institutioneller Investor aus den USA.

Kosten: Der Anbieter nennt Initialkosten in Höhe von 17,2 Prozent inklusive Agio. Jährlich fallen für die Verwaltung des AIF 2,65 Prozent des Nettoinventarwertes an. Übersteigen die rechnerischen Zinsen zehn Prozent jährlich, bekommt die Kapitalverwaltungsgesellschaft 15 Prozent weiterer Überschüsse.

Anbieter: Die Deutsche Finance hat vor wenigen Wochen die Schwelle von einer Milliarden Euro Eigenkapital bei Privatanlegern überschritten. Deutlich größer ist das Volumen bei institutionellen Investoren. Die Assets under Management summieren sich auf 9,6 Milliarden Euro.

Meiner Meinung nach... Tranche an einem Projektentwicklungsfonds für private Kapitalanleger. Sie beteiligen sich an der Finanzierung einer kombinierten Büro- und Laborimmobilie in der Nähe von Boston. Ein Vorgängerfonds konnte kürzlich vorzeitig mit attraktiver Rendite beendet werden. Doch das ist keine Gewähr auf künftige Erfolge. Für Anleger, die auf höhere Renditen setzen und die damit verbundenen Risiken ertragen können. □

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

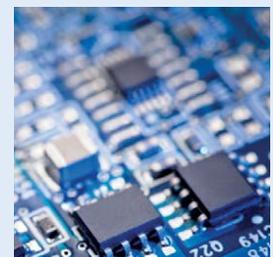


Immobilien USA



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

Commerz Real

Verkauf an KGAL

Die **Commerz Real** hat das in der Prager Neustadt gelegene Geschäftshaus Charles Square Center an **KGAL Investment Management** verkauft. Seit 2007 befand sich das 2002 erbaute Gebäude im Portfolio des offenen Immobilienfonds „Haus-invest“ der Commerz Real. Das Center wurde von dem Architekturbüro **Lohan Architects** aus Chicago entworfen. Nach dem Auszug des ehemaligen Hauptmieters **Ernst & Young** aus 8.000 Quadratmetern Ende 2013 wird es heute von 28 Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen genutzt.

Fonds im Fokus

Bruttorendite leider gesunken

Vermietungsquote im Fonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“ weiterhin niedrig

Der „Unilmmo: Wohnen ZBI“ ist ein offener Immobilien-Publikumsfonds im Bereich Wohnimmobilien, der in Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder in anderen Ländern des Europäischen Wirtschaftsraumes investieren darf.

Der Fokus soll auf Mittel- und Großstädten sowie Wirtschaftsregionen mit Entwicklungspotenzial liegen. Im Mittelpunkt der Strategie stehen Wohnhäuser, Wohnanlagen oder gemischt genutzte Geschäftshäuser mit Wohnungen in Deutschland.

Fondsentwicklung: In den vergangenen zwölf Monaten sind dem Fonds der **Union Investment** 746 Millionen Euro zugeflossen, das Netto-Vermögen ist

somit auf 4,7 Milliarden Euro gestiegen. Im Geschäftsjahr 2021 wurden acht Objekte für 210 Millionen Euro angekauft und 22 Immobilien für zusammen 14,1 Millionen Euro veräußert.

Immobilienvermögen: Zum Berichtstichtag weist das Portfolio mit 751 direkt und 243 über Immobilien-Gesellschaften gehaltenen Immobilien eine breite Diversifikation über 14 Bundesländer in Deutschland sowie die ersten Auslandsinvestitionen in Österreich aus. Der Wert des gesamten Immobilienvermögens betrug zum Ende des Geschäftsjahres 4,1 Milliarden Euro. Bezogen auf das Netto-Fondsvermögen entspricht dies einer eher niedrigen Investitionsquote von rund 87 Prozent (Vorjahr: 97 Prozent).

PROJECT Investment

Werte für Generationen

Werbemittlung

PROJECT Immobilienentwicklung Escholbrücker Straße, Darmstadt

NUR NOCH BIS
30.06.
IN PLATZIERUNG
JETZT INFORMIEREN

deutscher
beteiligungspreis 2020

Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

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

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

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.

*Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf künftige Renditen schließen.

- ✓ Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen in gefragten Metropolregionen
- ✓ 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)
- ✓ Entnahmooption: 4 oder 6% auf monatlicher Basis

Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.metropolen20.de
 0951.91 790 330

Regionale Verteilung: Schwerpunkte des Portfolios sind Nordrhein-Westfalen mit 28 Prozent, Schleswig-Holstein mit 23 Prozent, Berlin mit 19 Prozent, Sachsen mit knapp acht Prozent und Bayern mit gut fünf Prozent. Hinzu kommen erste Investments in der Steiermark und Wien, deren Anteil am Immobilienvermögen zusammen bei rund drei Prozent liegt.

Vermietung: Die Vermietungsquote ist nach wie vor unbefriedigend. Sie lag per 30. September 2021 nur bei 90,3 Prozent (Vorjahr: 90,8 Prozent). Das Fondsmanagement ist bemüht, die Vermietungsquote „perspektivisch“ zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, werden bei Neuvermietungen marktübliche Anreize wie beispielsweise mietfreie Zeiten für die Mieter gewährt. Modernisierung und Schönheitsreparaturen stehen ebenfalls im Fokus, belasten aber die Ertragslage des Fonds. So lagen die Bewirtschaftungskosten bei 2,3 Prozent des durchschnittliche Immobilienvermögens. In absoluten Zahlen ausgedrückt: Kosten von 51,8 Millionen Euro stehen Mieterträgen von 102,6 Millionen Euro gegenüber. Das sind mehr als 50 Prozent der Mieteinnahmen.

Fremdkapital: Zum Ende des Geschäftsjahres beträgt das gesamte Kreditvolumen rund eine Milliar-

de Euro. Der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert aller Fondsimmobilen liegt bei 24,1 Prozent (Vorjahr: 25,3 Prozent).

Immobilienergebnis: Der Bruttoertrag aus der Vermietung der Immobilien lag bei 4,2 Prozent (Vorjahr: 5,3 Prozent). Nach Abzug der Bewirtschaftungskosten von 2,3 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 2,0 Prozent. Unter Berücksichtigung der positiven Effekte aus der Wertveränderung der Immobilien (plus 0,8 Prozent) und des positiven Leverage aus der Finanzierung (plus 0,4 Prozent) sowie der Ertragsteuern (minus 0,2 Prozent) ergibt sich ein Immobiliengesamtergebnis von 3,4 Prozent (Vorjahr: 3,8 Prozent).

Liquiditätsanlagen: Der Bestand an liquiden Mitteln beträgt zum Ende des Geschäftsjahres gut 1,1 Milliarden Euro. Das sind knapp 24 Prozent bezogen auf das Fondsvermögen. Davon sind 463 Millionen Euro für geplante Objektankäufe, die nächste Ausschüttung, die laufende Bewirtschaftung und die gesetzliche Mindestliquidität gebunden. Die freie Liquidität beträgt zum Berichtsstichtag demnach 654 Millionen Euro oder knapp 14 Prozent des Fondsvermögens. Die gesamte Liquidität wird in Bankguthaben sowie in Investmentanteilen gehalten. Bei den In-

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

Wealthcap

Partner Voltaro

Wealthcap hat eine Partnerschaft mit **Voltaro** geschlossen, einem Komplettlösungsanbieter für Photovoltaik. Ziel ist die CO₂-neutrale Deckung des Energiebedarfs eines möglichst großen Teils des Wealthcap-Immobilienportfolios bei Senkung der Nebenkosten für Mieter und Erzielung einer Zusatzrendite. Als erstes Projekt wurde eine PV-Anlage auf dem Dach des Einkaufszentrums „Galerie Roter Turm“ in Chemnitz installiert. Das Objekt ist Bestandteil des geschlossenen Immobilienfonds „HFS Deutschland 15“.

vestmentanteilen handelt es sich um Anteile am Wertpapierspezialfonds „UIN-Fonds Nr. 577“ der **Union Investment Institutional GmbH**. Einen Renditebeitrag konnten die Anlagen nicht mehr erzielen. Im Gegenteil, die Liquiditätshaltung lieferte eine negative Rendite von 0,3 Prozent.

Fondskosten: Für die laufende Verwaltung wurden dem Fonds rund 48,2 Millionen Euro in Rechnung gestellt. Die Gesamtkostenbelastung des Fonds – ausgedrückt durch die Total Expense Ratio (TER) - beträgt damit wie im Vorjahr rund 1,1 Prozent bezogen auf das durchschnittliche Fondsvermögen.

Gewinn-Szenario: Der Fonds erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr lediglich eine Performance – ermittelt nach BVI-Methode – von 1,5 Prozent. Auch auf Sicht von drei Jahren fällt die kumulierte Wertentwicklung mit 5,7 Prozent

enttäuschend aus. Das sind rund 1,9 Prozent jährlich. Die letzte Ausschüttung in Höhe von 0,32 Euro je Anteil erfolgte am 16. Dezember 2021. Davon sind 60 Prozent steuerfrei.

Meiner Meinung nach.... ist der Fonds unter dem Strich bisher leider eine Enttäuschung. Die Vermietungsquote ist nach wie vor zu niedrig, die Bruttomietrendite im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunken, und die hohen laufenden Bewirtschaftungskosten zehren weiterhin an der Rendite. Hinzu kommt die hohe Liquiditätshaltung. Diese verursacht nicht nur einen negativen Ergebnisbeitrag durch die Negativverzinsung, sondern wird auch noch mit der laufenden Verwaltungsvergütung belastet, obwohl das Vorhalten von Liquidität auf Bankkonten nun wirklich keinen Aufwand verursacht. □

Robert Fanderl



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.

Ihr Einstieg in den US-Immobilienmarkt

Wir bieten Anlegern seit 38 Jahren Zugang zu professionell bewirtschafteten Immobilien in den USA.
Erfahren Sie mehr unter : www.jamestown.de



Fundierte Prognose der Immobilienmärkte

Professor Günter Vornholz sagt in neuem Buch zyklische Schwankungen und Differenzierung voraus



Wirtschaftsjournalist Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum und regelmäßig Autor im Fondsbrief, analysiert in seinem neuen Buch den Immobilien-Investmentmarkt. Auf diesem Teilmarkt werden von institutionellen,

gewerblichen Akteuren Immobilien gekauft und verkauft.

Der Immobilien-Investmentmarkt entwickelte sich in den vergangenen Jahren – nicht nur in Deutschland – zu einem der bedeutendsten Immobilienmärkte. Zudem war der Markt sehr dynamisch und innovativ. Seit der Finanzkrise 2008 stiegen die Immobilienpreise bei allen Objektarten kontinuierlich und deutlich. Die Preise erreichten historische Höchstwerte

Aufgrund der Corona-Pandemie sind die Umsätze bzw. das Transaktionsvolumen ebenso wie teilweise die Immobilienpreise in den Jahr 2020 und 2021 deutlich zurückgegangen, sodass es nicht erstaunt, dass Vornholz die Frage nach einem erheblichen Rückschlag oder sogar nach dem Ende der langfristigen Entwicklung stellt. In seinem Buch gibt er eine wissenschaftlich fundierte Prognose über die zukünftigen Aussichten des Immobilien-Investmentmarktes.

Dafür sind zunächst Analysen der relevanten Werttreiber notwendig, die auf der Beschreibung der bisherigen Entwicklungen basieren. Bei den relevanten Werttreiber unterscheidet Prof. Vornholz zum einen zwischen denen, die die Vermietungs- und die Investmentmärkte gleichzeitig beeinflussen und damit zu einem gleichen Verlauf von Mieten und Preisen führen. Zum anderen werden Werttreiber und Ursachen von ihm in dem Buch identifiziert und beschrieben, die dafür sorgten, dass die Preise in den vergangenen Jahren weitaus stärker stiegen als die Mieten.

Aufgrund seiner 25 Jahre Praxis und Erfahrung in der Finanzwirtschaft hat Vornholz zwei Marktzyklen des

DFI WOHNEN 1 Investition in deutsche Wohnimmobilien (AIF)

Wie entwickelt sich der deutsche Wohnimmobilienmarkt unter den aktuellen Bedingungen:
www.anmelden.org/dfi-online

Felix Simmer, Geschäftsführer
der DFI Vertriebs GmbH

DFI WOHNEN 1 Geschlossene Investment GmbH & Co. KG

Patrizia

Plus 39 Prozent

Die **Patrizia AG** konnte im Geschäftsjahr 2021 die wichtigsten Kennzahlen weiter steigern und ihre Plattform für Real Asset Investitionen strategiekonform ausbauen, trotz des anhaltend volatilen Marktumfelds durch die Covid-19 Pandemie. Im Geschäftsjahr 2021 hat Patrizia 2,6 Milliarden Euro Eigenkapital für Investitionen in Real Asset Produkte bei Kunden weltweit eingeworben, was einem Anstieg von 39 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Transaktionen stiegen im Jahresvergleich um 24 Prozent auf 6,8 Milliarden Euro

deutschen Immobilien-Investmentmarktes erlebt. Von daher sieht er als Ursachen in diesem Jahrtausend vor allem exogene, nicht absehbare Faktoren, die jeweils einen Abschwung bzw. Crash auslösten. Der Dotcom-Crash, die Finanzmarktkrise oder das Coronavirus zum Beispiel waren so nicht vorhersehbar. Die folgenden Aufschwünge waren jeweils vor allem auf die staatliche Geldpolitik zurückzuführen. Die Reaktionen auf das Platzen der Dotcom-Blase und dem Ende des Finanzmarktbooms waren eine expansive Geldpolitik mit hohem Liquiditätswachstum und niedrigen Zinsen. Daraus resultierend setzte jeweils ein starker Aufschwung an den Immobilien-Investmentmärkten ein.

Nach Vornholz wird es auch zukünftig keinen stetigen, stets nach oben gerichteten Trend geben, sondern zyklische Schwankungen werden den Markt

prägen. Darüber hinaus ist aktuell eine starke Differenzierung festzustellen. Wohnimmobilien sind stark gefragt und deren Preise steigen weiter, während die Preise für Büroimmobilien stagnieren und Einzelhandelsimmobilien (u. a. Shopping-Center) starke Preisrückgänge verzeichneten. □

ISBN Nr. 978-3-658-36553-0



Member of UniCredit

FUTURE ASSET ALLOCATION – RESILIENZ IN DER INSTITUTIONELLEN ANLAGE

Das Erfolgsgeheimnis krisenfester Real-Asset-Portfolios



Mehr als Jahre
Erfahrung

Nächster Rekord zeichnet sich ab

An der Fondsbörse setzt sich starker Handel mit gebrauchten Anteilen im neuen Jahr fort

Die Fondsbörse Deutschland meldet für 2021 das beste Handelsjahr ihrer Geschichte. Und auch in diesem Jahr haben die Händler auf dem Zweitmarkt für geschlossene Fondsanteile viel zu tun.

Wenige Tage nach dem Jahreswechsel hat ein Anleger im Publikumsfonds „Fundus 31“ mit dem Hotel Adlon in Berlin Kasse gemacht. Zum Kurs von 86 Prozent verkaufte er Anteile im Volumen von mehr als 100.000 Euro. Und hat damit ein Vorurteil geschlossener Fonds widerlegt: Ein vorzeitiger Verkauf der Anteile ist so gut wie unmöglich. Das Gegenteil ist richtig. Der Zweitmarkthandel funktioniert - wie das Beispiel Adlon zeigt – sogar mit Fonds, die jahrelang in Schieflage geraten waren.

„Wir haben im vergangenen Jahr den Rekord geknackt und über die Zweitmarkt-Plattform www.zweitmarkt.de und das Tochterunternehmen **Deutsche Zweitmarkt AG** geschlossene Publikumsfonds im Volumen von rund 337 Millionen Euro vermittelt“, sagt **Alex Gadeberg**, seit 2004 Vorstand der **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG**. Ein Plus von rund 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit diesem Ergebnis hat der Markt für gebrauchte geschlossene Fondsanteile mehr als ein Viertel des Erstmarkts mit Alternativen Investmentfonds (AIF) für private Kapitalanleger erreicht, den Fondsexperte **Stefan Loipfinger** für 2021 auf rund 1,2 Milliarden Euro und damit auf dem Niveau des Vorjahres schätzt.

Die Vorteile beim Kauf von gebrauchten Fondsanteilen sind offensichtlich: Die Beteiligungsgesellschaften laufen in der Regel bereits einige Jahre. Wie sich das Investment entwickelt hat, steht in den Geschäftsberichten, die jährlich vorgelegt werden müssen. Die Käufer können also eine Vielzahl an Informationen einsehen, bevor sie eine Investitionsentscheidung treffen. In der Regel ist die erwartete Rendite außerdem höher als bei der Zeichnung von aktuellen Angeboten. Aus diesem Grund zählen auch professionelle Anbieter zu den Marktteilnehmern. Die Finanzunternehmen **HTB** und **Asuco** zum Beispiel erwerben Anteile, um die Portfolien ihrer Zweitmarktfonds und ähnlicher Produkte für private Kapitalanleger zu füllen.

Das bedeutet aber nicht, dass die Käufer die Gebrauchtfonds zu Schnäppchenpreisen bekommen. Manche Anteile sind sogar deutlich teurer als bei der Emission der Produkte. Herausragend ist dabei ein Fonds, der schon älter als 40 Jahre ist. Für Anteile am Immobilienfonds „Deutsche Grundbesitz-



Anlagefonds 6 Olympia-Einkaufszentrum in München“ aus dem Jahr 1979 zahlte ein Käufer vor rund zwei Jahren den Rekordkurs in Höhe von 1.035 Prozent. „Das ist natürlich eine absolute Ausnahme“, kommentiert Gadeberg. „Wir stellen jedoch fest,

dass sich die durchschnittlichen Ankaufskurse kontinuierlich erhöhen.“

Einen Grund dafür sieht er nur zum Teil in dem niedrigen Zinsniveau auf den Kapitalmärkten teilweise sogar mit Strafzinsen. „Die Qualität der Alternativen Investmentfonds und des Fondsmanagements hat sich seit Einführung der staatlichen Regulierung im Jahr 2013 erheblich verbessert“, so Gadeberg. Außerdem erreicht bei den gestiegenen Preisen für Gewerbeimmobilien und Wohnungen die Rendite aktueller Fonds nicht mehr das Niveau früherer Jahre. Ein Trend, der noch einige Zeit anhalten dürfte.

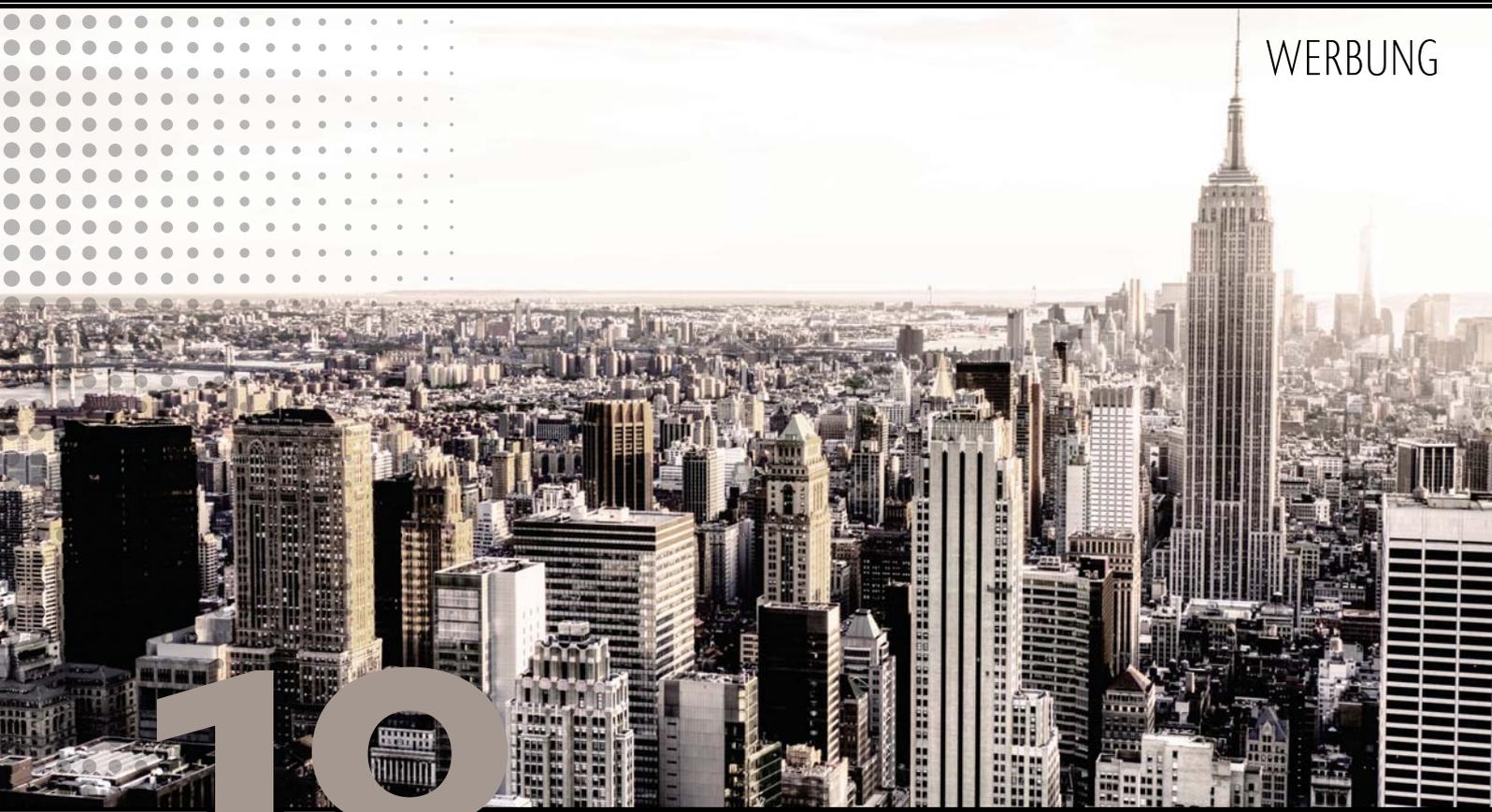
Mit einem Durchschnittskurs von 96 Prozent kosteten Anteile an gebrauchten Immobilienfonds 2021 fast so viel wie zum Zeitpunkt der Neuemission. Das war nicht immer so. Noch Mitte 2015 gab beispielsweise ein Altanleger seine Anteile am Adlon-Hotel für 37 Prozent des Nominalwertes ab. Seitdem hat sich der Kurs mehr als verdoppelt. Diesen Trend bestätigt auch der Fonds mit den **Deutsche-Bank-Türmen** in Frankfurt. Wurden sie noch vor einem halben Jahr teilweise für unter 120 Prozent gehandelt, zahlte Ende Dezember 2021 ein Käufer 161 Prozent – für ein Volumen von einer Millionen Euro.

Altanleger nutzen die Gelegenheit des Zweitmarkts, um ihre Investments mit Immobilien flexibel zu beenden, denn der regulierte und beaufsichtigte Handel an der Fondsbörse bietet die Möglichkeit, Fondsan-



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

Hahn-Gruppe **Kaufland statt Edeka**

Die **Hahn Gruppe** hat für das Fachmarktzentrum Sterkrader Tor in Oberhausen einen neuen Mietvertrag mit **Kaufland** abgeschlossen. Kaufland wird Anschluss-Mieter der Flächen des **Edeka**-Markts, dessen Vertrag zum Jahresende 2022 auslaufen wird. Das Fachmarktzentrum verfügt über 20.100 Quadratmeter Mietfläche und mehr als 500 Stellplätze. Zu weiteren Mietern zählen **ALDI, dm-Drogeriemarkt, C&A, Shoe4You, die Stadtsparkasse Oberhausen**, zusätzliche Fachmärkte, Dienstleistungsunternehmen und Arztpraxen.

teile vor Ablauf der regulären Laufzeit zu verkaufen. Käufer erwerben Fonds mit einer nachvollziehbaren Performance. Alle Beteiligten profitieren dabei von der professionellen Abwicklung an der Handelsplattform. Und das seit 1998. Damals legte die **BÖAG Börsen AG** als Trägergesellschaft der Wertpapierbörsen in Düsseldorf, Hamburg und Hannover den Grundstein für den Handel mit geschlossenen Fonds. Seit 2004 wird die Handelsplattform unter der Marke Fondsbörse Deutschland geführt und wickelt den Handel von rund 4.800 verschiedenen geschlossenen Fonds zum Beispiel mit Immobilien, Schiffen, Flugzeugen und Private-Equity-Beteiligungen ab.

Seit einigen Jahren ist die Fondsbörse außerdem auf dem Markt der Neuemissionen aktiv. Die Strategie ist klar: Ohne ausreichende Neufonds fehlt in kommenden Jahren die Grundlage für den

Zweitmarkt. „Auf der Plattform akzeptieren wir ausschließlich Produkte, die nach dem deutschen Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) aufgelegt und von der BaFin zugelassen wurden. Außerdem akzeptieren wir nur Angebote von Unternehmen auf der Plattform Erstmärkte.de, die auch den Handel ihrer Altfonds an der Zweitmarktbörse zulassen“, so Gadeberg. Nur so könne die vollständige Transparenz über die gesamte Investitionslaufzeit des geschlossenen Fonds gewährleistet werden. □

Dieser Artikel von Fondsbrief-Chefredakteur Markus Gotzi erscheint bereits in einer überregionalen Frankfurter Tageszeitung.



deutscher

beteiligungspreis

2021

 **Verifort Capital**

Investieren Sie in unseren Healthcare-Immobilienfonds!

Der Publikums-AIF »Verifort Capital HC1« bietet Anlegern die Möglichkeit, sich am Zukunftsmarkt von Immobilien im Pflegebereich zu beteiligen.

Die wichtigsten Fakten zum Fonds

- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag
- Vierteljährliche Ausschüttung in Höhe von 4,75 % p. a. vor Steuern (Prognose)
- Verifort Capital hat mittlerweile selbst einen Betrag von 1,6 Mio. € in den Fonds investiert.

Hier erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten:



www.verifort-capital.de

Wechsel Dich

Corestate hat **Nadja Hoppe** zur Head of Corporate Finance and Sales ernannt. Zum 1. März hat sie die neu ausgestaltete Gruppenfunktion mit CEO-Berichtslinie übernommen und wird die Vertriebsaktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Immobilien künftig besser miteinander verzahnen. Dabei steht insbesondere die Weiterentwicklung der Geschäftsaktivitäten mit institutionellen Kunden auf der Debt- und Equity-Seite im Vordergrund. Zuletzt verantwortete Hoppe das Corporate Finance Team der **Corestate Bank** und begleitete davor Unternehmensfinanzierungs- und Restrukturierungstransaktionen bei **NAI Apollo**, **PricewaterhouseCoopers** und **Deutsche Bank**.

Allianz Real Estate hat ein Joint Venture zwischen der Allianz und **Aviva Investors**, dem globalen Asset-Management-Unternehmen von Aviva, gegründet, um zwei erstklassige Bürogebäude in der Londoner Innenstadt zu entwickeln. Allianz Real Estate handelt im Namen mehrerer Unternehmen der Allianz Gruppe. Die Gebäude - 1 Liverpool Street und 101 Moorgate Street - haben einen Bruttoentwicklungswert (GDV) von rund 600 Millionen Euro (500 Millionen Pfund) und befinden sich an beiden Eingängen des Bahnhofsknotens Liverpool Street in der Londoner Innenstadt und sollen bis zum vierten Quartal 2024 fertiggestellt werden.

Neue Wohnungen am falschen Ort

Empirica-Kritik: Im Jahr 2020 wurden 80.000 Einheiten zu viel gebaut

„Derzeit müssten jährlich 243.000 Wohnungen gebaut werden, davon gut die Hälfte in Eigenheimen oder ähnlichen und damit familienfreundlichen Bauformen. Das impliziert einen leichten Rückgang gegenüber der alten empirica-Prognose, die noch eine Nachfrage nach jährlich 271.000 neuen Wohnungen ergeben hatte“. So kommentiert Reiner Braun, Vorstand der empirica AG, die aktuelle Prognose zum Wohnungsmarkt.

Die **empirica**-Prognose unterstellt, dass die fehlenden Wohnungen auch am richtigen Ort errichtet werden. Tatsächlich wurden jedoch im Jahr 2020 rund 80.000 Wohnungen zu viel, weil am falschen Ort gebaut. Gleichzeitig wurden in Knappheitsregionen aber 28.000 Wohnungen zu wenig fertiggestellt. „Mit anderen Worten: Von den 306.000 gebauten Wohnungen des Jahres 2020 trugen nur 226.000 Wohneinheiten zur Milderung der Knappheiten bei.“

In Schrumpfsregionen gibt es oft viel unmodernisierten Altbestand, der nicht den Wünschen der Nachfrager entspricht. Neubau findet dann häufig als qualitative Zusatznachfrage in Form von Eigenheimen statt. Diese „zu viel“ gebauten Wohnungen sind zwar mengenmäßig nicht erforderlich, allerdings ist zu beachten, dass sich den Menschen dort als Alternative eine Abwanderung bietet, was ebenfalls zu Leerständen vor Ort führen würde. Idealerweise würde man Möglichkeiten suchen, die Leerstände so zu reaktivieren, dass Neubau unnötig wird.

Die höchste Neubaunachfrage nach Geschosswohnungen im Zeitraum 2022/23 gibt es laut empirica in Leipzig mit 6,6 Einheiten pro Tausend Einwohner, gefolgt von den ostdeutschen Städten Rostock (5,0) und Potsdam (4,4) und den westdeutschen Metropolen Frankfurt und München (je 4,1). Bei Eigenheimen muss im Landkreis Vechta (6,3) am meisten gebaut werden, gefolgt von den

Landkreisen Cloppenburg (5,4), Emsland (4,8) sowie Aurich und Ammerland (je 4,5).

Die empirica-Prognose berücksichtigt nicht, ob Wohnungen in bestimmten Preissegmenten fehlen. Vielmehr wird analysiert, wie viele Wohnungen aufgrund (regional) steigender Haushaltszahlen zusätzlich benötigt werden. Bei solchen Prognosen wird unterstellt, dass die Wohnungen auch (wieder) bezahlbar sind, wenn ausreichend viele gebaut werden. Denn aktuell sind viele Wohnungen ja vor allem wegen der hohen Knappheit nicht zu bezahlen.

Was bedeutet das? Würde man künftig immer genauso viele Wohnungen bauen, wie die empirica-Prognose schätzt, dann ergäben sich keine zusätzlichen Knappheiten und mithin würden die Mietpreise nicht weiter steigen. Bestünde das politische Ziel jedoch darin, Mietpreise zu senken, dann gäbe es zwei Möglichkeiten: Entweder es werden dort, wo Knappheiten schon länger bestehen, mehr Wohnungen neu errichtet als die Prognose vorgibt, oder die Nachfrage muss sich von dort in andere Regionen verlagern (in Regionen ohne Knappheiten bzw. mit Leerständen). Die Nachfrage verlagert sich bereits, das zeigen die zunehmende Suburbanisierung aus den bisherigen Schwarmstädten sowie die veränderten Schwarmwanderungen.

Fazit: Rein mengenmäßig müssen derzeit weitaus weniger Wohnungen als die jährlich 300.000 oder 400.000 gebaut werden, die öffentlich diskutiert werden. Soll jedoch das Angebot im preiswerten Segment der Schwarmstädte schneller steigen, müssten für einige Zeit tatsächlich mehr Wohnungen gebaut werden als die 243.000 von empirica prognostizierten. Das ist jedoch nur mit erheblichen Subventionen möglich und beschleunigt den ohnehin schon leicht zunehmenden Leerstand. □

Variable Zinsen treiben Versteigerungen

Argetra: Aufgeblasene Preise bilden mit leichtfertig vergebenen Finanzierungen explosiven Cocktail

Im vergangenen Jahr wurden 13.163 Immobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt 2,92 Milliarden Euro aufgerufen. Im Vorjahr waren es noch 14.800 Einheiten mit einem Volumen von 3,15 Milliarden Euro. Nur 50 Prozent der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren landen im Gerichtssaal. Der Rest wird vor der Versteigerung freihändig verkauft. Zu diesen Ergebnissen kommt die Rateringer Argetra, die regelmäßig die Daten des Zwangsversteigerungsmarktes in Deutschland erfasst und dafür die Termine von allen fast 500 deutschen Amtsgerichten auswertet.

Auch im vergangenen Jahr hat sich Preisanstieg am Immobilienmarkt fortgesetzt – stellenweise um bis zu 31 Prozent. In 63 der 78 deutschen Großstädte sind die Preise von 2020 auf 2021 einer Untersuchung der Internetplattform **immowelt** zufolge um zehn Prozent oder mehr gestiegen, in insgesamt 13 Städten hat sich das mittlere Preisniveau im Vergleich zum Vorjahr gar um 20 Prozent oder mehr erhöht. Das deckt sich mit Daten des Statistischen Bundesamts, das für das dritte

Quartal 2021 einen durchschnittlichen Preisanstieg für Wohnimmobilien um zwölf Prozent ermittelt hat.

Besonders stark sind demnach die Baupreise gestiegen. Sie kletterten aktuellen Daten (November 2021) zufolge um 14,4 Prozent. Das war der höchste Anstieg gegenüber einem Vorjahr seit August 1970. Damit stiegen die Baupreise so stark wie zuletzt vor 50 Jahren. Gründe hierfür sind zum einen die befristete Mehrwertsteuersenkung im zweiten Halbjahr 2020, zum anderen aber insbesondere die stark gestiegenen Materialpreise. Vor allem für Holz mussten die Häuslebauer tiefer in die Tasche greifen, Knappheiten waren auch bei Dämmmaterial oder Glas zu spüren.

Die Preissteigerungen waren so massiv, dass einer Umfrage des Kreditvermittlers **Interhyp** zufolge fast die Hälfte der Bauherren erklärte, auf bestimmte Vorhaben wie Garage, Carport, Solaranlage oder Kamin aus Kostengründen vorerst komplett zu verzichten. Drei von vier befragten Kunden gaben dabei an, die



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 

ILG

Edeka, ALDI und Co.

ILG hat für Rechnung eines offenen Spezial-AIF mit festen Anlagebedingungen für professionelle und semi-professionelle Anleger ein Nahversorgungcenter mit den Mietern **Edeka, Aldi & dm** von der im niederrheinischen Kevelaer ansässigen **Schoofs-Gruppe** über einen Forward Deal erworben. Das Nahversorgungcenter hat 4.650 Quadratmeter Gesamtmietfläche. Die Fertigstellung und Übernahme für Rechnung des Fonds erfolgten bereits im Dezember 2021.

Buss Capital

Container-Zinsen

Buss Capital Invest startet sein zweites Container-Zinsinvestment. Anleger können mit dem Angebot „Zins 2022 – Buss Container 79“ vom Containerleasingmarkt profitieren. Alle Investitionen stehen bereits fest. Die langfristige Vermietung der Container an mehr als 300 Mieter sichert planbare Einnahmen. Die Verzinsung beträgt vier Prozent p. a., die Laufzeit 2,75 bis 3,75 Jahre. Eine Beteiligung ist ab 10.000 Euro möglich.

TSO

56 Mio. \$ ausgezahlt

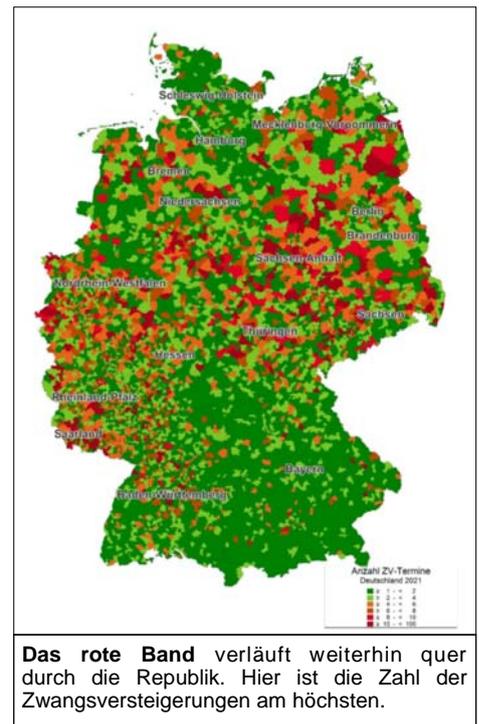
US-Immobilien spezialist **TSO** hat für das vierte Quartal 2021 Ausschüttungen in Höhe von insgesamt rund 12,9 Millionen Dollar geleistet. Insgesamt hat das Unternehmen für das Jahr 2021 damit rund 56 Millionen US-Dollar an seine deutschen Anleger ausgeschüttet.

Explosion bei den Baukosten habe sie stark oder sehr stark getroffen. Das verdeutlicht, dass viele Finanzierungen „auf Kante genäht“ sind. Besonders fällt auf, dass der Anteil der Teilungsversteigerungen, also Versteigerungen zum Zweck der Aufhebung der Eigentümergemeinschaft aus Erbauseinandersetzungen oder Scheidungen einen Anteil an den Verkehrswerten von inzwischen 45 Prozent (Vorjahr 37 Prozent) ausmacht.

Irrational aufgeblasene Immobilienpreise bilden zusammen mit leichtfertig vergebenen Finanzierungen zunehmend einen explosiven Cocktail. Der Europäische Systemrisikoprüfer hatte bereits 2019 nachhaltige Vorgaben für die Wohnkreditvergabe kommuniziert: Ein Eigenkapitalanteil von mindestens 20 Prozent des Kreditvolumens, ein maximaler Schuldendienst von 30 bis 40 Prozent des monatlich verfügbaren Nettoeinkommens und eine Laufzeit von höchstens 35 Jahren.

Eine Analyse der neu vergebenen Kredite zeigt: Jeder zehnte Kredit hat eine Laufzeit von länger als 35 Jahren, bei zwei von zehn Krediten muss die Familie mehr als 40 Prozent ihres verfügbaren Einkommens für die Kreditrückzahlung aufwenden, und bei sechs von zehn Krediten liegt der Eigenmittelanteil unter 20 Prozent. Vor allem aber: 40 Prozent der Kredite sind zu einem variablen Zinssatz vergeben. Das ist in der Niedrigzinsphase zwar günstig, lässt die Kosten bei einem Zinsanstieg jedoch explodieren. Die Banken, die günstige Verträge in einem Nullzins-Umfeld vergeben haben, haben in Phasen höherer Zinsen durch höhere Refinanzierungskosten praktisch keinen Spielraum den Kunden durch Stundungen oder Laufzeitverlängerungen wesentliche Erleichterungen zu gewähren.

Zwangsversteigert werden zu zwei Dritteln Wohnimmobilien mit dem Löwenanteil bei Ein- und Zweifamilienhäusern, gefolgt von Eigentumswohnungen. Den Rest von 33 Prozent teilen sich die Gewerbegrundstücke, Wohn- u. Geschäftshäuser, Grundstücke und sonstige Immobilien. Die Banken dürfen gerade die Finanzierungen von



Das rote Band verläuft weiterhin quer durch die Republik. Hier ist die Zahl der Zwangsversteigerungen am höchsten.

Paukenschlag auf den Logistikmärkten

Signifikante Kennzahlen sprengen alle Rekorde - Bruttorendite für Neubauten rutscht auf 3,3 Prozent

Das Jahr 2021 endete für den Logistikimmobilienmarkt mit einem Paukenschlag: Die signifikanten Kennzahlen sprengen allesamt Rekorde – das dynamische Marktgeschehen ließ sich auch im Schlussquartal weder von Flächenknappheit noch Übernachfrage bremsen. Der zweite Platz unter den gefragtsten Assetklassen auf dem gewerblichen Immobilienmarkt ist den Logistikimmobilien sicher.

Vor allem der Flächenmarkt für Logistikimmobilien ist stark in Bewegung, da es für die globalen Lieferketten im Verlauf des Jahres kaum Entspannung gab, und viele Unternehmen ihre Lagerbestände erhöhten. Das Umsatzvolumen bleibt daher auf unverändert hohem Niveau und verzeichnet ein Plus von 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Ein Großteil des Flächenumsatzes entfällt auf Neubauten.

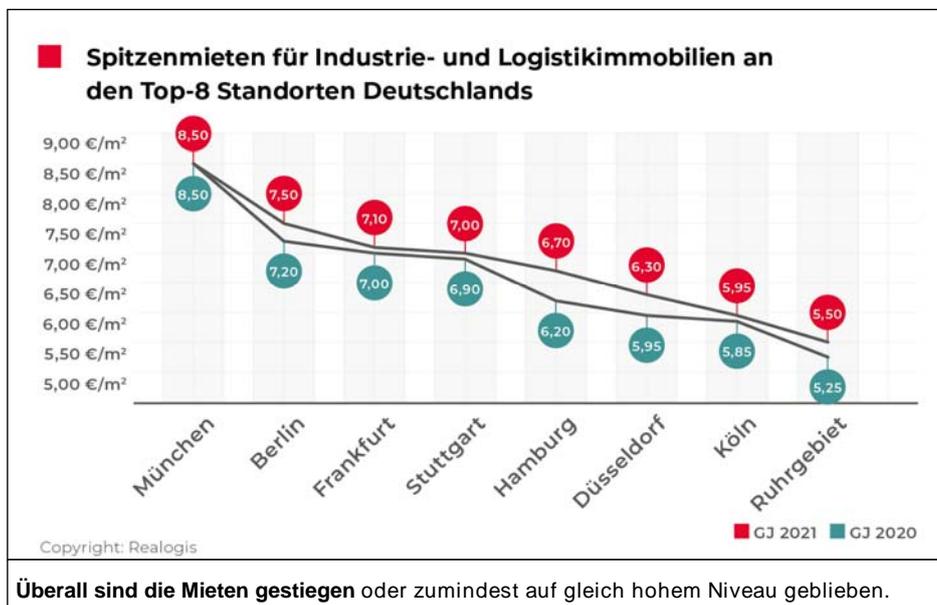
Die signifikante Nachfrage nach Logistikimmobilien zieht indes einen erhöhten Druck auf die Renditen nach sich. Nachdem im dritten Quartal bereits die Renditen für Bestandsimmobilien spürbar gesunken sind, rutschte die Bruttoanfangsrendite für Neubauten im Schlussquartal auf 3,30 Prozent.

Einige Anlegergruppen seien bereit, rekordverdächtige Preise zu zahlen. Hoher Anlagedruck führe viele Investoren in die Assetklasse Logistikimmobilien. Die große Bedeutung der Logistik als Schnittstelle zwischen Produktion, Handel und Konsument haben immer mehr Anleger für sich entdeckt – die als sicherer Hafen angesehene Assetklasse mit ihren positiven Zukunftsaussichten sei kein Geheimnis mehr.

„Der Nachfrageüberhang führte allerdings unter dem Deckmantel ‚Logistikimmobilie‘ zu immer mehr Investitionen in Gewerbe- und Industrieimmobilien. Eine Verwässerung der Assetklasse ist daher nicht länger auszuschließen. Das wird sich jedoch im Falle einer Nachvermietung oder beim Verkauf voraussichtlich negativ auswirken. Diesem Aspekt sollte beim Ankauf besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden“, sagt **Natalie Weber**, Prokuristin und Head of Fund Management bei **LIP Invest**.

Das Transaktionsvolumen hat mit sagenhaften zehn Milliarden Euro die bisherige Bestmarke aus 2017 übertroffen. Zu diesem Spitzenwert trug das vierte Quartal mit stolzen 3,8 Milliarden Euro entschieden bei. Das bahnbrechende Jahresresultat fußt zum Großteil auf Einzeldeals, wie beispielsweise dem Verkauf einer Logistikimmobilie in Bönen bei Dortmund für 118 Millionen Euro.

LIP analysiert stetig die Entwicklungen am deutschen Logistikimmobilienmarkt. Hierzu gehört unter anderem die Beobachtung der Angebotssituation. Im vierten Quartal 2021 wurden LIP Objekte mit einem Volumen von rund 965 Millionen Euro zum Kauf angeboten. Damit liegt das prognostizierte Investmentvolumen leicht unter dem des vorherigen Quartals. Logistikdienstleister waren die überwiegende Nutzergruppe der am Markt verfügbaren Logistikimmobilien. Handel und Industrie sind bei den verbleibenden Anteilen gleich stark vertreten. Fast die Hälfte der angebotenen Objekte wies ein Alter zwischen 10 bis 25 Jahren auf.



Dem gegenüber steht die hohe Neubautätigkeit: Von den rund 5,3 Millionen Quadratmetern neu errichteter Logistikimmobilien im Gesamtjahr wurden allein 1,5 Millionen Quadratmeter im vierten Quartal begonnen. Da – je nach Region – nicht mit einer Entspannung der Angebotssituation zu rechnen ist, nehmen Eigennutzer vermehrt selbst den Neubau in Angriff. So startete der Logistikdienstleister **Pfenning Logistics** den Bau zweier Kühllager mit einer Gesamtfläche von 89.000 Quadratmetern bei Bad Hersfeld. Für die Multi-User-Logistikzentren nimmt der Kontraktlogistiker 120 Millionen Euro in die Hand. ▶



Logistikzentrum in Erftstadt Lechenich. Die Hallen sind bei Investoren so gefragt wie niemals zuvor.

Der hohe Flächenumsatz von 2,4 Millionen Quadratmetern geht zu einem Großteil auf Neubauten zurück. Der Projektentwickler **Peper & Söhne** beispielsweise vermietete mit einem 14.000 Quadratmeter großen Logistikneubau sein erstes Projekt in Bremerhaven. Vertragsabschlüsse fanden im vierten Quartal mehrheitlich für Objekte in der Größenordnung von 10.000 bis 20.000 Quadratmeter statt. Insgesamt wurden 2021 rund 8,2 Millionen Quadratmeter vermietet oder neu gebaut.

Die hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien wird auch 2022 anhalten. Gleichwohl sehen sich Investoren seit Jahresbeginn mit höheren Zinsen konfrontiert und können nicht wie im bisherigen Maße vom Leverage Effekt profitieren. Zudem sind die Kriegsfolgen mit den daraus resultierenden Marktauswirkungen derzeit schwer einschätzbar. LIP rechnet im Jahresverlauf 2022 deshalb eher mit stagnierenden bis leicht steigenden Renditen.

Das Jahr 2022 wird außerdem ganz im Zeichen von ESG stehen und den Immobilienmarkt zu weiteren Maßnahmen verpflichten. Einige Bundesländer verfolgen beispielsweise eine Photovoltaikpflicht für Gewerbeimmobilien. Die Dächer von Logistikimmobilien bieten aufgrund ihrer Fläche ein hohes Potenzial für die Installation von Photovoltaikanlagen. Auf diese Weise kann einerseits eine weitere Flächenversiegelung reduziert und andererseits der CO₂-Fußabdruck von Logistikimmobilien verbessert werden.

Mit der direkten Weitergabe des grünen Stroms profitieren ebenso die Mieter der Objekte. Grundvoraussetzung für Photovoltaikanlagen ist eine ausreichende Dachlast. LIP Invest hat in Kooperation mit **Avantag Energy** kürzlich ihre Partnerfirma **AvanLog Solar** gegründet. Diese wird sukzessive die Dachflächen der Objekte aller LIP-Logistikfonds mit Solarmodulen ausstatten – eine Fläche von insgesamt 320.000 Quadratmetern. □

Ferienhotels schlagen Business-Häuser

Österreichischer Markt wandelt sich mit Corona

Die vergangenen zwei Jahre der Covid-Pandemie gingen auch am österreichischen Hotelimmobilienmarkt nicht spurlos vorüber. Doch welche Auswirkungen hatte die Krise auf Käuferprofile und bevorzugte Investmentprodukte? Christie & Co. hat sich diesem Thema angenommen und Herausforderungen aber auch Chancen für den österreichischen Hotelimmobilienmarkt in einem Report zusammengefasst.

Nachdem es mit Beginn der Pandemie 2020 beinahe zum Stillstand am österreichischen Hotelimmobilienmarkt kam, war 2021 deutlich mehr Bewegung zu spüren. Am Ende konnte das Transaktionsjahr ein Gesamtvolumen von 400 Millionen Euro verbuchen.

Die Stadthotellerie wurde deutlich härter von der Covid-Pandemie getroffen, weshalb Investoren ihr Augenmerk verstärkt auf Ferienregionen legten. So konnte das „Grüne Baum Hotel“ in Ehrwald (Tirol, 45 Zimmer) an einen deutschen Immobilienunternehmer verkauft, und das Sporthotel Fontana in Fieberbrunn (Tirol, 125 Zimmer) an den deutschen Entwickler **Auszeit AG** veräußert werden. Aber auch in der Stadthotellerie kam es zu Transaktionen. Die **Schiehser Hotels** erweiterten ihr Portfolio um das Hotel **ibis Styles Wien Messer Prater** (102 Zimmer), und die **Liechtensteinische Landesbank** übernahm das **Meininger Hotel Wien Downtown Franz** mit 131 Zimmern von der **CA Immobilien AG**.

Während institutionelle Investoren 2019 noch deutlich mehr als 50 Prozent des Volumens ausmachten, sank ihr Anteil 2020/21 auf 20 Prozent. Eine gegensätzliche Veränderung (von 21 Prozent auf 52 Prozent) zeigten Immobilienunternehmen. Value-Add und Umnutzungsmöglichkeiten waren ausschlaggebende und wichtige Kriterien bei Ankaufsprozessen.

Waren asiatische Investoren vor der Pandemie nach Analysen von **Christie & Co.** noch gleichauf mit österreichischen Käufern (jeweils rund 30 Prozent, fielen sie 2020/21 auf einen kaum erkennbaren Prozentsatz zurück. Das ist nicht zuletzt auf Reiserestriktionen und lokale Betriebsschließungen zurückzuführen. Österreichische Investoren traten zwar schon vor der Pandemie als eine der aktivsten Käufergruppen auf, gemessen am Investitionsvolumen wuchs deren Anteil 2020/21 nun sogar auf fast 70 Prozent. Deutsche Investoren waren in den vergangenen zwei Jahren ähnlich aktiv wie noch 2019. □

Altersvorsorge bereitet Beratern Kopfweh

Aktuell zahlen Nachfolger für Kundenbestände häufig weniger als erwartet - Alternative Maklerrente

Für viele Finanz- und Kapitalanlageberater ist es das große Ziel vor dem Ruhestand: Den Bestand verkaufen und anschließend von dem Erlös einen schönen Lebensabend haben. „Es gibt nur ein Problem: Aktuell werden für Bestände viel geringere Summen als erwartet gezahlt“, sagt Benjamin Adamietz, selbstständiger Versicherungsmakler.

Der Experte hat sich auf die Altersvorsorge von Finanz- und Kapitalanlageberatern spezialisiert und erlebt immer wieder große Probleme, wenn der Verkauf nicht ordentlich geplant worden ist. Wie der Ruhestand wirklich geplant werden muss und welche Vorkehrungen Finanzberater jetzt schon treffen sollten, damit später alles glatt läuft:

Bereits die Nutzung eines Maklerverwaltungsprogramms kann für Finanzberater einen großen Unterschied machen. Denn durch die Pflege eines solchen Programmes können verschiedene Auswertungen bezogen werden, die mit einem reinen Aktensystem oder einer Ordnerablage auf dem Computer nicht möglich sind. So kann der Kaufpreis bereits extrem aufgebessert werden. „Außerdem kann ich die Reduzierung von Papier sehr empfehlen und allen Kapitalanlageberatern vor allem das Einscannen aller Dokumente und Unterlagen ans Herz legen. So ist ein Backup wichtiger Informationen gegeben und nichts kann verloren gehen“, erklärt **Benjamin Adamietz**.

Ausschlaggebend ist es auch, die eigenen Zahlen zu kennen, darunter Storno- und Haftungsquoten. Zudem sind betriebliche Auswertungen wichtig für nachfolgende Berater, ebenso wie aktuelle Maklerverträge – auch diese treiben den Kaufpreis rasch in die Höhe.

„Für einen eventuellen Notfall wie Tod oder schwere Krankheit und die Übergabe des Bestands ist ein Notfall-Ordner, der alle wichtigen Informationen rund um die Übergabe beherbergt, von großer Bedeutung“, sagt Adamietz. Zudem müssen folgende Fragen geklärt werden: Welche Gesellschaftsstruktur soll gewählt werden? Sind Mitarbeiter im Büro, die angestellt bleiben sollen? Möchte man möglicherweise selbst nach der Übergabe weiter arbeiten?

„Besonders das Thema der Mitarbeiterübernahme oder eigenen weiteren Tätigkeit im Maklerbüro sollte rechtzeitig geklärt werden. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass für viele Verkäufer dieser Schritt sehr schwer zu regeln ist“, sagt Adamietz. Daher sollte man sich vor allem selbst darüber im Klaren sein, ob man angestellt bleiben und weiter tätig sein möchte.

Das Festlegen eines fixen Zeitpunktes des Ruhestandes beschreibt der Experte als besonders schwierig, aber überaus wichtig. Es mag banal klingen, doch viele Finanzberater können sich nicht von der Arbeit trennen, wollen ihre Kunden nicht im Stich lassen und schieben das Datum daher regelmäßig weiter nach hinten.

„Vor einigen Jahren waren die Erwartungen an den Verkaufspreis des eigenen Bestands noch sehr hoch: In der Regel wurde das fünf- bis siebenfache des Jahreseinkommens erzielt. Das ist mittlerweile aufgrund von Angebot und Nachfrage nicht mehr möglich“, sagt Benjamin Adamietz. Heutzutage sei das Doppelte des Jahreseinkommens leider bereits zufriedenstellend.

Daher ist es durchaus sinnvoll, dass sich Finanzberater Gedanken darüber machen, ihren Bestand nicht zu verkaufen und ihn stattdessen zu verrenten. Der Vorteil liegt darin, dass man je nach Modell über einen gewissen Zeitraum weiter vom Bestand partizipiert. Hierbei muss man sich jedoch zunächst einige Gedanken über den Käufer machen.

Sollte sich der Finanzberater für eine Maklerrente entscheiden, dann muss er darauf achten, wie solvent und vertrauenswürdig der Käufer ist, denn entscheidend ist, ob der die Maklerrente auf Dauer bezahlen kann. Außerdem muss geklärt werden, ob der Verkäufer dauerhaft am Umsatz beteiligt wird, und ob die Kunden dementsprechend gut behandelt und gepflegt werden, sodass sie den Bestand nicht verlassen.

„Den Käufer des Bestands und seine Arbeitsweise sollte man genau unter die Lupe nehmen, um sicherzugehen, dass dieser die eigenen Erwartungen erfüllt.“ Sollte der Käufer die Kunden nämlich nicht den Erwartungen entsprechend pflegen, werden sie bereits bei der nächsten Anfrage eines Mitbewerbers abwandern. □

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
40478 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 Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Das Letzte

Liebe **Sharon Stone**, auch wenn ich befürchten muss, dass Sie dieser offene Brief nicht erreicht, so möchte ich doch die geringste Chance darauf nicht ungenutzt lassen. Sie wissen, dass Sie einen mächtigen Verehrer haben. Angeblich nachdem er den Film „Basic Instinct“ gesehen hat, ist **Wladimir Putin** in sie verliebt. „Putin ist scharf auf Sharon Stone“, schrieb die **BILD**-Zeitung schon vor knapp acht Jahren und bebilderte die Story mit einem Foto von Ihnen. Unterzeile: „Sharon Stone ist mit 55 Jahren noch ein echter Hingucker“. Und auch wenn Sie seitdem nicht jünger geworden sind, so könnten Sie den russischen Präsidenten bestimmt immer noch um den Finger wickeln.

In diesen Tagen erwächst daraus eine besondere Verantwortung, finde ich. Zwar finden Sie ihn „nicht besonders sexy“ zitierte die BILD eine Freundin von Ihnen. Doch Sie wissen wie ich, dass nicht nur die äußeren Werte zählen. Also, geben Sie sich einen Ruck und daten Sie den Mann. Was ist denn schon dabei? Ein paar Gläschen Krimsekt, zwei drei Wodka, Kaviar und Borschtsch, und dann mal sehen, was der Abend noch so bringt. Ich bin mir sicher, dass Ihr Engagement zum Segen für die gesamte Welt wird. Denn eine Frau Ihrer Klasse kann Putin nur guttun. Würde ihn besänftigen und seine Wutausbrüche entschärfen. Denn es ist etwas anderes, ob ein zorniger, sexuell gefrusteter Mann sich betrinkt und bei einer Kneipenschlägerei Dampf ablassen will oder den Knopf für den Start seiner Atomraketen drücken kann. Also Sharon, Pimpfern for Peace!

Und by the way, andere nehmen schließlich auch gerade Opfer auf sich. Russlands Schlagersänger zum Beispiel, die nicht am European Song Contest ESC teilnehmen dürfen. Oder die behinderten Wintersportler, die zwar zu den Paralympics nach Peking angereist sind aber nicht antreten durften. Jahrelang quälen sich die Frauen und Männer genau auf dieses Ziel hin. Für die meisten Sportler der Höhepunkt ihres Le-

bens. Tja. Pech gehabt. Die Sportfunktionäre wollten den Olympioniken aus der Ukraine nicht zumuten, auf russische und weißrussische Kontrahenten zu treffen. Die haben Putin nämlich bestimmt in den Krieg getrieben, oder? Schon mal daran gedacht, dass es auch so etwas wie sportliche Kameradschaft über Landesgrenzen hinweg gibt? Englische und deutsche Soldaten haben im ersten Weltkrieg in einer kurzen Waffenruhe zu Weihnachten Fußball miteinander gespielt. Soldaten wollen Fußball spielen. Töten und vernichten wollen diejenigen, die im Büro sitzen und selbst nie den Finger am Abzug haben.

Aber wir wissen ja, dass Sport und Politik nichts miteinander zu tun haben. Das hat **Thomas Bach**, Chef des Internationalen Olympischen Komitees IOC, jüngst während der Spiele in Peking oft genug betont. Moment mal, das stimmt doch schon seit fast 3.000 Jahren nicht. Seit 884 vor Christus gilt der olympische Friede. Er sollte sicherstellen, dass alle Athleten und Zuschauer unbehelligt anreisen, die Spiele erleben und wieder abreisen konnten. Genau daran haben sich nun bei der Winterolympiade in Peking die Beteiligten auch gehalten. Wie der US-Geheimdienst ermittelte, hat Wladimir Putin Chinas Staatschef **Xi Jinping** versprochen, mit dem Einmarsch in die Ukraine zu warten, bis die olympische Flamme erlischt. Der Mann steht zu seinem Wort. Ist doch schön, dass Jahrtausende alte Traditionen auch in Krisenzeiten weitergeführt werden.

Bei den Paralympics ist China offenbar nicht so pingelig. Krieg und Gewalt während einer Behinderten-Olympiade haben ja bald auch schon Tradition. Während der Paralympics in Sotschi vor acht Jahren hat Wladimir Putin die Krim annektiert.

Sharon, ich zähl auf Dich. □

Verbindliche Anmeldung: Sachwerte-Kolloquium am 25. Mai 2022 in München

Firma | Name

Straße | Hausnummer

Postleitzahl | Ort

Sachwerte-Kolloquium: Produkte. Konzepte. Qualität.

Begrenztes Platzangebot

Dauer: ca. 9:30 bis 17:30 Uhr

Tagungsort: München, Flughafen München im Tagungscenter municon

Teilnahmegebühr: Die reguläre Teilnehmergebühr je Person beträgt 895 Euro zzgl. MwSt.

Frühbucher-Rabatt (Garantierte Buchung)

bis zum 30. April 2022 gilt der Sonderpreis von 695 Euro zzgl. MwSt. inkl. Tagungsverpflegung

Alle Teilnehmer sind herzlich zur Vorabend-Veranstaltung am 24. Mai 2022 eingeladen. Nähere Informationen folgen zeitnah.

Teilnehmer

Person 1

Person 2

Name, Vorname

E-Mail -Adresse

Teilnehmer

Person 3

Person 4

Name, Vorname

E-Mail -Adresse

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma | Name

Straße | Hausnummer

Postleitzahl | Ort

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldung ist verbindlich. Die Teilnehmergebühr inklusive Tagungsverpflegung zzgl. MwSt. pro Person, ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung per E-Mail. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Teilnehmer möglich. Mit der Registrierung erkläre ich mich damit einverstanden, dass Video, Bild- und Tonaufnahmen von der Veranstaltung, die die eigene Person enthalten, für Marketingzwecke veröffentlicht werden dürfen.

Der Veranstalter behält sich inhaltliche, zeitliche und räumliche Programmänderungen vor.

Datenschutzerklärung

Ich bestätige mit meiner Unterschrift, dass ich damit einverstanden bin, dass meine Daten zur Bearbeitung des Auftrages gespeichert werden.

Datum | Unterschrift