

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 416 | 34. KW | 26.08.2022 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Fonds-Check: Deutsche Finance</b> bringt nächste Tranche an Lab-Office	2
<b>Wer ist besser? BVI</b> will offene und geschlossene Fonds vergleichbar machen	4
<b>Empira-Untersuchung:</b> Sun-Belt-Staaten der USA bieten Potenzial	8
<b>JLL-Transparenz-Studie:</b> Schere zwischen den Märkten klappt auseinander	11
<b>Personalia</b>	12
<b>Patrizia:</b> Mehrheit der Instis will Anteil der Investments in Infrastruktur ausbauen	14
<b>BVI-Zahlen:</b> Trotz Krieg und Krise eines der besten Ergebnisse der Historie	15
<b>Scope-Erhebung:</b> BaFin gestattet Publikums-AIF im Volumen von 600 Millionen	15
<b>Einzelhandel:</b> Corona fegt die Einkaufsstraßen leer - E-Commerce bereitet Sorgen	16
<b>JLL-Immobilienuhr:</b> Ticken die Märkte noch richtig? Fast überall Mietsteigerungen	17
<b>Das Letzte</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

Der geschlossene Fonds als satanisches Produkt – dieses Image wird er auch als regulierter Alternativer Investmentfonds nicht los. In der Online-Ausgabe der Qualitäts-Zeitung „Die Zeit“ warnt in diesen Tagen eine Journalistin am Beispiel von Solarfonds vor einem der „anlegerunfreundlichsten Finanzprodukte überhaupt“. Die Gründe sind altbekannt. Und längst überholt. So droht die junge Frau: „In einem geschlossenen Fonds hängen Sie unter Umständen bis zu drei Dekaden fest... Wer früher aussteigen möchte, kann seine Anteile auf einer Zweitmarktplattform verkaufen, schafft das aber selten ohne hohe Verluste.“ Hallooo, Angebot und Nachfrage. Schon mal gehört? So funktioniert eine Börse, und am Handelsplatz für gebrauchte Fondsanteile werden nicht selten Kurse weit über 100 Prozent gezahlt.

Natürlich darf eine informierte Journalistin auf Nachteile und Risiken hinweisen. Soll und muss sie sogar. Aber bitte nicht einseitig. Lobt sie also offene Fonds in den Himmel, weiß sie offenbar nicht, dass vor einigen Jahren zehn Immobilien-Publikumsfonds insgesamt rund 7,5 Milliarden Euro Miese für ihre Anleger gemacht haben. Oder sie verschweigt es bewusst. Beides wäre schlecht. Dabei hat die ebenfalls zu den Qualitätsmedien zählende Frankfurter Allgemeine Zeitung in einem ausführlichen Artikel seinerzeit auf die traurige Entwicklung bei den offenen Immobilienfonds hingewiesen. Öffentlich zugängliche Informationen also.

Vor wenigen Tagen jedoch hat mich auch die FAZ verwirrt. Dort war von Triggern in Beratungsgesprächen die Rede, und dass Gier-Trigger wie „Steuerersparnis“ zuverlässig den Weg zur Kundenunterschrift ebnen. Ich muss ja nicht alles wissen, aber wie kann ich heutzutage noch mit Kapitalanlagen Steuern sparen? Das interessiert mich ernsthaft, denn das Finanzamt hat gerade eine saftige Nachzahlung gefordert.

Nee, schon klar. Die tatsächlichen Verluste aus Steuerspar-Modellen waren häufig höher als die steuerlichen. Das weiß ich auch. Und darum gibt es sie auch nicht mehr. Seit vielen Jahren schon. Was soll das also bitte?

Offenbar gelten die Trigger nicht nur im Beratungsgespräch, sondern auch in redaktionellen Artikeln: Begriffe wie Steuern sparen, Sex, Skandal, Schalke 04...

All das werden Sie in der aktuellen Ausgabe nicht finden, aber dennoch

Viel Spaß beim Lesen!



## Real I.S.

### Mixed-Use-Center in Berlin eröffnet

Die **Real I.S. AG** hat in Kooperation mit **Unibail-Rodamco-Westfield** ein modernes Mixed-Use-Center mit Nahversorgungscharakter und einem neuen Markenimage geschaffen: Die Fertigstellung und Neupositionierung des Centers „Forum Steglitz“ in Berlin steht mit der Eröffnung des **EDEKA Center No1.** kurz vor dem Abschluss. Am 25. August hat EDEKA auf einer Fläche von mehr als 4.000 Quadratmetern einen Markt mit innovativem Design eröffnet. Einkauf, Gastronomie und Erlebnis verschmelzen zu einem Gesamtkonzept.

Auch **BAUHAUS** mit einem eigenen City-Konzept auf mehr als 2.000 Quadratmetern und die Bäckerei **Wiedemann** stehen kurz vor der Eröffnung, **LIDL** öffnete seine Filiale am 16. Juni. Bereits im März hatten **Ernsting's family, paperlapapp** und **Rossmann** ihre neuen Filialen für die Besucher eröffnet. Die Parfümerie **Harbeck**, der Tabakhändler **Wolsdorff**, der Küchenaccessoires-Händler **Culinaris**, **Apollo-Optik**, **Dunkin' Donuts**, **icono**, **Bunter Panda**, **Butlers**, **SuperFit** und weitere Mieter haben ihre neuen Flächen bereits bezogen.

Real I.S. ist Asset-Manager im Auftrag eines institutionellen Fonds, und Unibail-Rodamco-Westfield ist Betreiber des Einkaufszentrums „Forum Steglitz“. Die Real I.S. kooperiert zudem mit **Accumulata** als Projektmanager.



Eines der berühmten **Schwanenboote** im Boston Pond. Nicht weit davon entfernt entwickelt Deutsche Finance Lab-Offices.

## Fonds-Check

# Club Deal für Privatanleger

DF-Fonds Nummer vier mit Projektentwicklung in Lab-Office bei Boston

**Da hat Deutsche Finance offenbar eine Nische entdeckt, die den Nerv privater Kapitalanleger trifft. Zum vierten Mal bietet das Unternehmen einen Publikums-AIF an, der den Bau von Labor-Immobilien in der Nähe von Boston finanziert. Anleger beteiligen sich ab 25.000 Dollar plus fünf Prozent Agio am „Deutsche Finance Invest Fund 21 – Club Deal Boston IV“.**

**Konzept:** Warum Club Deal? So etwas ist doch eigentlich Merkmal ausgewählter vermögender Anleger, die sich für eine Immobilieninvestition zusammenfinden. Ähnlich ist es auch bei den **Deutsche-Finance-Fonds**: Über den AIF beteiligen sich die privaten Anleger gemeinsam mit professionellen Investoren, denn der Anbieter sammelt gleichzeitig Kapital von institutionellen ein.

**Objekte:** Der Fonds will 200 Millionen Dollar einwerben und sich damit an der Finanzierung von zwei Immobilien und weitere Grundstücke in Somerville nahe Boston beteiligen. Der Baubeginn ist Ende 2022 bzw. Ende 2023 geplant, die Fertigstellung Mitte 2025 bzw. Anfang 2026. Anschließend will der Fonds seine Anteile an den Immobilien verkaufen und den Erlös unter den Anle-

gern aufteilen. Ein typischer Projektentwicklungsfonds also mit allen damit verbundenen Chancen und Risiken.

**Markt:** Spätestens seit der zügigen Entwicklung von Impfstoffen gegen Corona, sind kombinierte Labor-Büro-Immobilien, kurz und international Lab-Offices, in die öffentliche Wahrnehmung geraten. Deutsche Finance definiert Lab-Offices als eine Spezialform von Büroimmobilien, die es Unternehmen aus dem Biowissenschaftssektor ermöglichen, Medikamente und Behandlungen für das Gesundheitswesen zu entwickeln. Da die Nachfrage nach medizinischen Leistungen kontinuierlich steige, sei künftig sowohl mit wachsenden als auch neuen Unternehmen zu rechnen, die nach Gewerbeflächen über klassische Labore zu Forschungszwecken hinaus Ausschau halten, so die Einschätzung des Anbieters.

**Standort:** In Lab-Offices wird entwickelt und geforscht. Entscheidend ist daher die Anbindung von Life Science Unternehmen zu öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen. In den USA hat das zu Clustern in den Metropolen wie Boston, San Francisco und San Diego geführt. Deutsche Finance konzentriert sich auf Boston. Die Argumente sind nachvollziehbar: Die Zahl

der Beschäftigten ist kontinuierlich gestiegen – auch und vor allem im Bereich der Life Science Branche. Während der Bostoner Büromarkt bis 2021 instabil blieb, wird der Standort bei der Entwicklung von Impfstoffen und Behandlungen für COVID-19 und eine große Anzahl anderer bedeutender Krankheiten die Nachfrage auf absehbare Zeit weiter vorantreiben, so die Prognose. Die hohen Vorvermietungsquoten neuer Projekte der nächsten Jahre ließen zudem nicht auf eine Verlangsamung der Vermietungsaktivitäten schließen.

**Kalkulation:** Wie bei den Vorgängerfonds rechnet der Anbieter bis zur geplanten Liquidation des AIF Ende 2026 mit einem Gesamtrückfluss von 140 Prozent, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio ein Plus von 35 Prozent vor Steuern. Jährliche Ausschüttungen gibt es bei diesem Modell nicht, sondern eine Rückzahlung am Ende der Laufzeit auf einen Schlag.

**Kosten:** Die Initialkosten hauptsächlich für Konzeption und Vertrieb kommen auf 17,2 Prozent des Kommanditkapitals inklusive Agio.

**Anbieter:** Deutsche Finance kombiniert institutionelle

Vehikel mit Eigenkapital privater Kapitalanleger. Sie beteiligen sich somit gemeinsam mit den Profis. Aktuell zählt das Unternehmen zu den umsatzstärksten Anbietern am Markt. Im vergangenen Jahr konnte Deutsche Finance rund 150 Millionen Euro im Privatkundengeschäft platzieren.

**Meiner Meinung nach...** Projektentwicklungsfonds, mit dem Anleger über einen Publikums-AIF gemeinsam mit institutionellen Investoren den Bau von Lab-Offices in der Nähe von Boston finanzieren. Anbieter Deutsche Finance ist erfahren in diesem Geschäft und hat Vorgängerfonds bereits mit guten Ergebnissen für die Anleger aufgelöst. Ein Angebot mit den typischen Chancen und Risiken einer Immobilienentwicklung. Anleger vertrauen darauf, dass Deutsche Finance die Entwicklung der Inflation in den USA und damit verbunden steigende Baukosten realistisch eingeschätzt hat. Entscheidend ist außerdem, wohin die Reise der Preise auf den Immobilienmärkten geht. Dass die Nachfrage nach kombinierten Büro- und Laborgebäuden anhält, erscheint nachvollziehbar. □

Kompetent und persönlich.  
Ihr Fondsspezialist für Sozialimmobilien.



Seit 25 Jahren investiert IMMAC mit einer hervorragenden Performance im Segment der Pflegeimmobilien.

- Immobilien mit langfristiger und nachhaltiger Perspektive
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung
- Expertise und Erfolge aus 25 Jahren mit über 180 Sozialimmobilien

**IMMAC Immobilienfonds GmbH**

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
vertrieb@IMMAC.de

**Ihre Ansprechpartner**

Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

## DFH

### Drei Vermietungen

Die **Deutsche Fonds Holding GmbH (DFH)** konnte drei Vermietungserfolge für Immobilien in den NRW-Städten Köln, Hagen und Heiligenhaus erzielen. Alle drei Objekte gehören zu geschlossenen Fonds der DFH-Gruppe. Größter Vertrag ist der mit der **Real GmbH**. Sie hat 9.200 Quadratmeter Einzelhandelsfläche und 435 Stellplätze gemietet und ist damit alleiniger Nutzer der Immobilie in Heiligenhaus im Fonds „Merkens drei“. Die anderen Vermietungen betreffen die Fonds „Merkens zweiundzwanzig“, und „Galerie Wiener Platz.“

# Wer ist besser?

**BVI will offene und geschlossene Fonds untereinander vergleichbar machen**

**Vier Prozent Ausschüttungen bei einem geschlossenen Immobilienfonds sind besser als 3,5 Prozent. Oder doch nicht? Schließlich steht hinter der Prognose ein Fragezeichen – und viele Variablen.**

Denn jeder Immobilienfonds ist ein Unikat. Objekt, Mieter, Standort, Lage und Fremdfinanzierung machen ihn zu einer einzigartigen Kapitalanlage. Nicht zu vergessen die Laufzeit und die Kosten des Konstrukts. Der Deutsche Fondsverband **BVI** will die Performance der Fonds trotzdem vergleichbar machen. Und das nicht nur untereinander, sondern auch im Vergleich zu offenen Immobilienfonds.

„Der Bedarf für ein universell einsetz-

bares Werkzeug unter der zentralen Zielsetzung der Vergleichbarkeit ist größer als je zuvor, denn auf Seiten der Anleger wie der Fondsgesellschaften wächst seit Einführung einer gemeinsamen aufsichtsrechtlichen Regulatorik im Jahr 2013, der Alternative Investment Management Directive (AIFMD), schon lange zusammen, was zusammengehört“, schreibt der Fondsverband BVI in seinem Vorwort zur Vorstellung der neuen Systematik. Dabei handelt es sich um eine Fleißarbeit mit langem Vorlauf, denn ein Arbeitskreis beschäftigt sich schon seit 2014 mit dem Thema.

„Der umfanglich regulierte geschlossene Fonds ist ein gefragtes Anlagevehikel“, so der BVI. Zwischen Ende 2013



Wir sind Wohnimmobilien.

**Investieren Sie  
mit der d.i.i.**

Für jeden Anleger das richtige Portfolio.

**Wir sind Ihr Ansprechpartner – wenn Sie renditestark und zugleich grundsolide „in Stein“ anlegen wollen.**

Die **d.i.i. Investment GmbH** bietet ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Investitionsmöglichkeiten für private, semiprofessionelle und professionelle Investoren – von Sondervermögen bis zu unseren geschlossenen alternativen Immobilienfonds (AIF), die sich durch eine hohe Nachfrage und verlässliche Ertragsstärke auszeichnen.

und Ende 2021 wuchsen die Netto-Vermögen von geschätzt rund zwei Milliarden Euro auf aktuell 36 Milliarden Euro. Als bevorzugtes Vehikel mit einem Anteil von 97 Prozent bevorzugten institutionelle Anleger die Investment-Kommanditgesellschaft. Die Platzierungszahlen geschlossener Fonds für Privatanleger liegen zwar weit unter denen der unregulierten Zeit, festigen sich aber stetig. Der offene, überwiegend aus Immobilieninvestments bestehende Sachwertesektor habe unterdessen die von Einfrierungen und Abwicklungen geprägte Krisenzeit hinter sich gelassen und blicke derzeit auf historische Höchstmarken der verwalteten Netto-Vermögen von 124 Milliarden Euro in offenen Publikums-Immobilienfonds und 154 Milliarden Euro in offenen Spezial-Immobilienfonds.

Neben dem neu investierten Kapital schätzt der Fondsverband die Wertentwicklung der Beteiligungsmodelle als weitere Erfolgs-Kennzahl ein: „Das hat Bedeutung für Steuerungszwecke innerhalb einer Kapitalverwaltungsgesellschaft wie auch nach außen gegenüber dem Anleger.“ Eine nachvollziehbare Bewertung gelang früher weitgehend über die Leistungsbilanzen der Initiatoren. In den Performanceberichten informierten sie regelmäßig über die Entwick-



Ü-Ei. Was ist drin? Auch bei einem geschlossenen Fonds ist das nicht so einfach zu sagen. Die Variablen sind vielfältig.

lung ihrer geschlossenen Immobilienfonds. Für meinen Kollegen **Stefan Loipfinger** war die Leistungsbi-

## 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

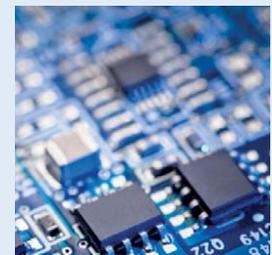


Immobilien USA



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](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 381 65-206

## Patrizia

### Fernwärme Norwegen

Patrizia hat die Fusion von Saren Energy AS mit Kvitebjørn Varmer AS, einem Fernwärmebetreiber in Tromsø, Nordnorwegen, abgeschlossen. Saren Energy, das sich im Besitz von institutionellen Patrizia-Kunden, einschließlich des „Patrizia European Infrastructure Fund II“, befindet, ist nun einer der größten Fernwärmebetreiber in Norwegen und liefert bis zu 525 Gigawatt (GWh) Energie jährlich. Nach der Fusion umfasst das Unternehmen drei Abfallbehandlungsanlagen und ein Fernwärmenetz.

lanz ein wirksames Instrument, mit dem Vermittler und Anleger die Qualität der Anbieter einschätzen konnten: „Ursprünglich war die Leistungsbilanz eine verpflichtende Vorgabe mit klaren Kriterien des ehemaligen Sachwertverbandes BSI für seine Mitglieder. Irgendwann hat das damalige Verbands-Management die Leistungsbilanz abgeschafft. Soll-Ist-Vergleiche waren nicht mehr gewollt, wohl weil sie teilweise zu deutlich auf Fehlentwicklungen hinwiesen. Für mich ist das der Sündenfall der Branche.“

Auch wenn die Leistungsbilanz nur ein Blick zurück ist, so lässt sie dennoch Aussagen über die Qualität des Fondsmanagements zu. Denn wer in der Vergangenheit sauber und fair mit dem Kapital seiner Anleger umgegangen ist, sollte das auch künftig tun. Der Ansatz des BVI verfolgt ein anderes Konzept. Er basiert auf der Wertentwicklung der

offenen Immobilienfonds, will aber dabei die Anforderungen aus der Welt der geschlossenen Fonds mit ihren eigenen Vorschriften zur Bewertungsfrequenz berücksichtigen. Außerdem bieten geschlossene Fonds in der Regel keine Möglichkeit, Auszahlungen in Form von Ausschüttungen oder Substanzauszahlungen wieder anzulegen.

„Die Methode des BVI überwindet beide Hindernisse, indem sie den Ansatz der offenen Fonds weiterentwickelt“, wirbt der Fondsverband für sein innovatives Konzept. Bei der für geschlossene Fonds gesetzlich vorgegebenen Bewertungsfrequenz einmal pro Kalenderjahr greift der Verband die Entwicklung in der Praxis auf, dass bei diesen Fonds freiwillig häufig eine vierteljährliche oder sogar monatliche Ermittlung des Netto-Inventarwertes erfolgt. Damit rücke die geschlossene Welt an die offene Welt heran. ►

**PROJECT**  
Investment

Werte für Generationen

Werbemitteilung

4% p.a.  
Frühzeichner-  
bonus  
bis Platzierungsende

PROJECT Immobilienentwicklung Durlacher Straße, Berlin

deutscher  
beteiligungspreis 2020

## Erfolgreich investieren mit PROJECT Qualitätsimmobilien

Einen attraktiven Gesamtmittelrückfluss von bis zu 165,0%\* im MidCase-Szenario – diese chancenreiche Beteiligungsmöglichkeit bietet Ihnen **PROJECT Metropolen 22**

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-22](http://www.project-investment.de/private-investoren/produkte/einmalzahlungsangebot-metropolen-22). Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache finden Sie auf der Website [www.project-investment.de/meta/anlegerrechte](http://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 acht Immobilienentwicklungen
- ✓ Laufzeitende: 30.06.2032 (Kapitalrückzahlungen ab 01.02.2030 durch Desinvestitionskonzept möglich)
- ✓ Entnahmooption: 4 oder 6% auf monatlicher Basis

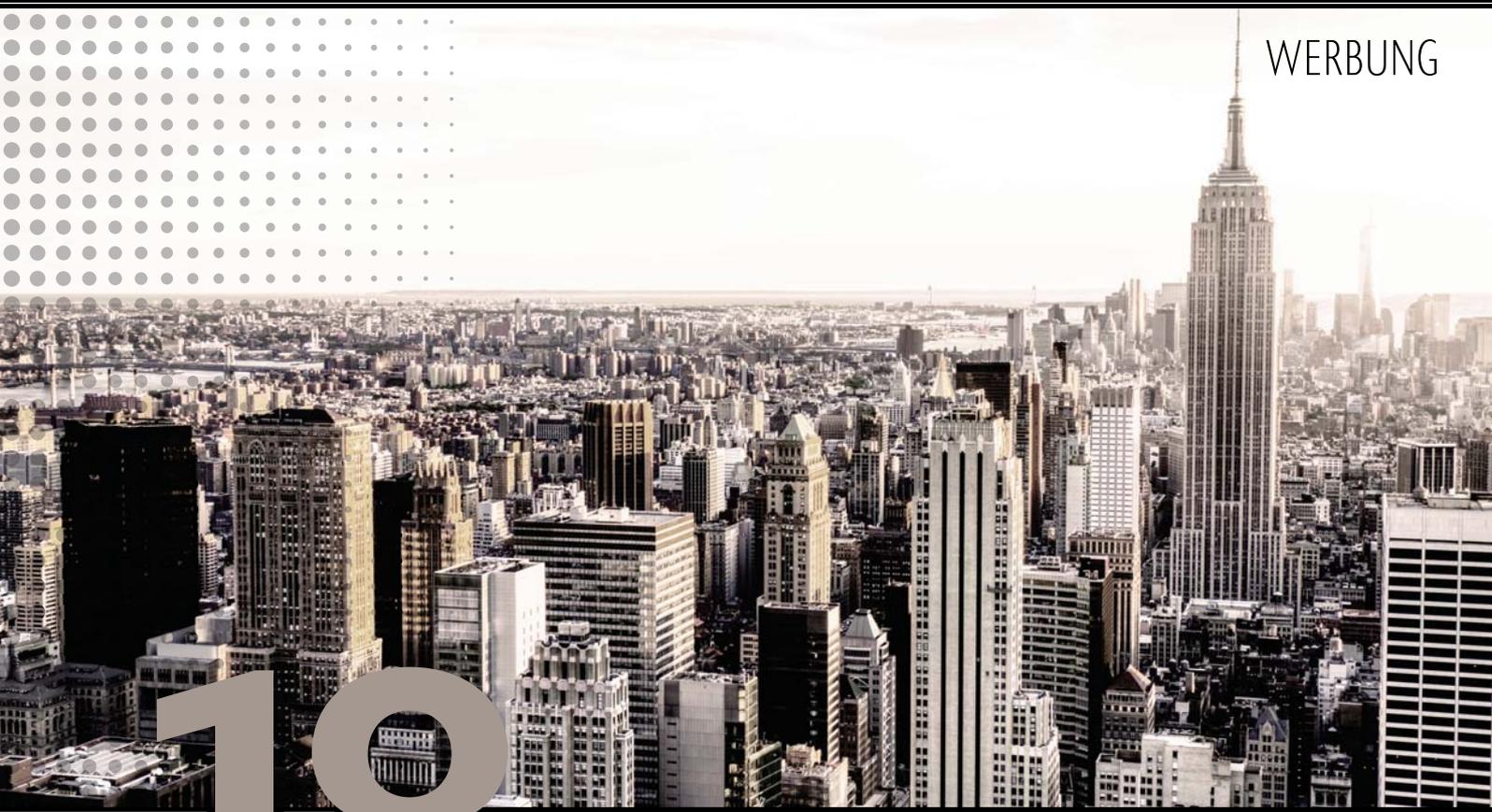
Informieren Sie sich jetzt unverbindlich über Ihr Immobilieninvestment mit Zukunft:

www.metropolen22.de  
0951.91 790 330



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](mailto:funds@deutsche-finance.de)  
[www.deutsche-finance.de/investment](http://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](http://www.deutsche-finance-group.de).

Bildquelle: AdobeStock\_257930112

Das aus Sicht des Anlegers bestehende Problem der fehlenden Wiederanlage von Auszahlungen will der BVI lösen, indem er die Ausschüttungen rechnerisch einem Benchmark-Portfolio zuführt. Es dient in der Startphase eines geschlossenen Fonds außerdem als Topf für die noch nicht abgerufenen Teile des zugesagten Eigenkapitals. „Die Kombination aus einem indikativen Netto-Inventarwert und einem aus Fonds- und Benchmark-Portfolio bestehenden Hybridportfolios lässt eine Performancemessung analog zur offenen Welt zu“, so der BVI.

Der **Zentrale Immobilien Ausschuss** scheint von dem Konzept nicht so richtig überzeugt. „Der ZIA wird sich im September mit dem Thema beschäftigen“, kündigt **Jochen Schenk** an, Vorstand der **Real I.S. AG** und Vizepräsident des ZIA. Er lässt jedoch vorab durchblicken, dass die Notwendigkeit einer Vergleichbarkeit zwischen offenen und geschlossenen Immobilienfonds weiter zu ergründen sei und eine Fortentwicklung der Methode in Frage kommt: „Wir haben noch kein abgeschlossenes Meinungsbild und wollen nicht Äpfel mit Birnen vergleichen.“

Denn auch der Ansatz des BVI ist nur eine Betrachtung zu einem konkreten Stichtag. Wie sich ein ge-

schlossener Fonds künftig entwickelt, bestimmt eine Vielzahl von Faktoren: Ist die angenommene Inflation und auf dieser Grundlage die kalkulierte Mietsteigerung angemessen? Hat der Fonds Rückstellungen für Modernisierungen und eventuelle Anforderungen von Nachmietern in ausreichender Höhe berücksichtigt? Ist er bei der Prognose von Konditionen einer Anschlussfinanzierung nach Ablauf der Zinsfestschreibung zu optimistisch?

All diese Stellschrauben beeinflussen den tatsächlichen Wert eines geschlossenen Immobilienfonds. Und will ein Zeichner seine Anteile vorzeitig an der Fondsbörse Deutschland als Handelsplattform für gebrauchte Fonds verkaufen, ist exakt der Kurs maßgeblich, den ein Käufer zu zahlen bereit ist. „Angebot und Nachfrage bestimmen den Handelswert“, betont **Alex Gadeberg**, Vorstand der **Fondsbörse Deutschland**. Aber auch er bestätigt, wie wichtig eine umfassende Datengrundlage zur Bemessung eines Anteilswertes ist – und sieht dabei die historischen Fonds im Vergleich zu neuen Emissionen deutlich im Vorteil: „Gebrauchte Fondsanteile bieten gegenüber neuen Angeboten den Vorteil, dass es eine Story zu erzählen gibt. Die Fonds laufen schon einige Jahre, die Ergebnisse sind nachvollziehbar.“ □



**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](http://www.realisag.de) 

## Commerz Real

### 25 Prozent Elbtower

Der geplante Elbtower in der Hamburger Hafencity gehört künftig zu einem Viertel einem Immobilienfonds des Commerzbank-Vermögensverwalters **Commerz Real**. Wie der Projektentwickler **Signa Real Estate** und Commerz Real mitteilten, hat der „Hausinvest“ eine Beteiligung von 25 Prozent erworben. „Hausinvest“ ist mit einem Anlagevolumen von mehr als 17 Milliarden Euro an mehr als 150 Immobilien wie Hotels oder Bürokomplexen in 18 Ländern beteiligt.

## Sun-Belt-Staaten bieten Potenzial

Empira: Südstaaten überzeugen mit Fundamentaldaten und Perspektive

**Der Sun-Belt im Süden der USA erweist sich sowohl mit Blick auf Fundamentaldaten, die Marktperformance der vergangenen zehn Jahre als auch das künftige Wachstumspotenzial als überdurchschnittlich und äußerst attraktiv für Immobilieninvestoren. So kommentiert die Empira Group die volks- und immobilienwirtschaftlichen Entwicklungen der Region.**

Die **Empira**-Studie vergleicht 13 südliche Bundesstaaten mit einer Bevölkerung von 110 Millionen Menschen: Arizona, New Mexico, Texas, Oklahoma, Louisiana, Arkansas, Mississippi, Tennessee, Alabama, Georgia, Florida, South Carolina und North Carolina. Indikatoren der Analyse sind

unter anderem Demografie, Wirtschaftswachstum, Einkommen, Steuern, Lebenshaltungskosten, Arbeitslosigkeit und Innovationskraft. Hinzu kommen klassische immobilienwirtschaftliche Kennziffern wie Mieten, Kaufpreise, Leerstand und Bautätigkeit.

„In Zeiten steigender Zins- und Inflationsraten werden Immobilien zur Inflationsabsicherung und Erwirtschaftung realer Renditen noch interessanter. Der US-Immobilienmarkt weist bei maximaler Liquidität und enormem Diversifikationspotenzial strukturell höhere Ankaufrenditen als der europäische Immobilienmarkt auf. Doch nicht alle Regionen in den USA profitieren von Wachstum, weswegen es darauf ankommt, entsprechende Teilmärkte ausfindig zu

# GEMEINSAM INVESTIEREN

DER SPEZIALIST FÜR US-IMMOBILIENINVESTMENTS



Unser aktueller Immobilienfonds

## UST XXV

Wir investieren ausschließlich in Class-A-Büroimmobilien. Profitieren Sie von den Wachstumschancen in den USA.

**Seien Sie und Ihre Anleger dabei!**

Die USA gehören zu den beliebtesten Immobilien-Investitionsstandorten. Das wird sich auch in naher Zukunft nicht ändern. Mit einer Firmenhistorie von fast drei Jahrzehnten und einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als USD 4,7 Mrd. steht Ihnen die US Treuhand mit einer hohen Immobilienkompetenz und sehr guten Marktzugängen bei Ihrem nächsten Investment zur Seite. Bei uns sind Sie als Anleger immer gleichrangiger Investmentpartner. Als Leadinvestor fungiert der Inhaber der US Treuhand gleichzeitig als Asset Manager und bleibt nachhaltig an den Immobilien beteiligt. Finden Sie mit uns Ihren Weg in den US-Immobilienmarkt.

+49 (0)69 6380 939-0 · [www.ustreuhand.de](http://www.ustreuhand.de)

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH  
Schaumainkai 85 · 60596 Frankfurt am Main

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren



**Ocean Drive in Miami Beach.** Florida zählt zu den amerikanischen Sun-Belt-States, in denen Empira besondere Perspektiven und Potenzial erkennt.

USA der Wohnungsneubau bei Weitem nicht aus, um den stark steigenden Bedarf zu decken. Das gilt insbesondere für Mietwohnungen, die gerade für jüngere, mobile Generationen an Bedeutung gewinnen. Entsprechend attraktiv ist das Risiko-Rendite-Verhältnis für Investoren, die langfristige Multi-Family-Portfolios aufbauen können“, sagt **Lahcen Knapp**, Verwaltungsrat der Empira Group.

Am stärksten ist die Diskrepanz zwischen Bevölkerungswachstum und Wohnungsneubau in aufstrebenden Metropolregionen wie Fort Worth (Texas), Atlanta (Georgia), Phoenix (Arizona) und Tallahassee (Florida). Diese Wohnraumlücke korreliert in hohem Maße mit robusten Fundamentaldaten wie dem Bildungsgrad der Einwohner und der Zahl an Unternehmensneugründungen vor Ort. So weisen die Standorte Atlanta, Austin und Raleigh Akademikerquoten von mehr als 50 Prozent und einen Anteil bildungsintensiver Arbeitsplätze von mehr als 20 Prozent auf. Sowohl Florida (Rang drei) als auch Georgia (Rang fünf) liegen zudem unter den fünf US-Bundesstaaten mit den meisten Unternehmensneugründungen.

machen. Der Sun-Belt überzeugt mit attraktiven Fundamentaldaten und robusten Wachstumsaussichten. Investoren sollten jenseits der teuren und saturierten Metropolen an West- und Ostküste Opportunitäten prüfen“, sagt Professor **Steffen Metzner**, Head of Research von Empira und Autor der Studie.

Einer der wichtigsten Faktoren für die langfristige Entwicklung der Immobilienmärkte ist die Demografie. Während im vorigen Jahrzehnt das Bevölkerungswachstum der USA im Schnitt bei 7,7 Prozent lag, verzeichneten die größten Sun-Belt-Bundesstaaten teils mehr als doppelt so hohe Wachstumsraten. Die Einwohnerzahl von Texas stieg um 17,7 Prozent, von Florida um 16,4 Prozent und von Arizona um 13,6 Prozent. Neben dem Geburtenüberschuss trägt zum Wachstum vor allem die anhaltend starke Binnenmigration vor allem aus dem Nordosten der USA und Kalifornien bei.

Sowohl Unternehmen als auch Arbeitnehmer ziehen zu Hundertausenden in den Sun-Belt, angezogen von attraktiven klimatischen und steuerlichen Bedingungen und niedrigeren Lebenshaltungskosten. So gewann Texas allein von Kalifornien zwischen 2010 und 2019 mehr als 300.000 Einwohner hinzu – ein Trend, der sich während der Corona-Pandemie und verbesserten Remote-Work-Möglichkeiten nochmals verstärkt hat.

„Ähnlich wie in Deutschland reicht auch in den Metropolregionen der südlichen Wachstumsstaaten der

Am stärksten ist die Diskrepanz zwischen Bevölkerungswachstum und Wohnungsneubau in aufstrebenden Metropolregionen wie Fort Worth (Texas), Atlanta (Georgia), Phoenix (Arizona) und Tallahassee (Florida). Diese Wohnraumlücke korreliert in hohem Maße mit robusten Fundamentaldaten wie dem Bildungsgrad der Einwohner und der Zahl an Unternehmensneugründungen vor Ort. So weisen die Standorte Atlanta, Austin und Raleigh Akademikerquoten von mehr als 50 Prozent und einen Anteil bildungsintensiver Arbeitsplätze von mehr als 20 Prozent auf. Sowohl Florida (Rang drei) als auch Georgia (Rang fünf) liegen zudem unter den fünf US-Bundesstaaten mit den meisten Unternehmensneugründungen.

In der Konsequenz ergibt sich ein überdurchschnittliches Mietpreiswachstum in den Sun-Belt-Staaten. So stieg die Medianmiete zwischen 2015 und 2020 in Texas (22,7 Prozent), Florida (21,6 Prozent), Arizona (20,2 Prozent) deutlich stärker an als etwa in New York (16,2 Prozent). Im Vergleich zu Bundesstaaten mit besonders hohen Miet- und Lebenshaltungskosten bietet diese Dynamik damit ein besonders hohes Wachstumspotenzial für Miet-Cashflows. So beträgt die Medianmiete in New York 1.315 Dollar, während derselbe Wert in Texas bei 1.082 Dollar liegt. □

## MEAG

### Infrastruktur-RAIF

Die **MEAG** ermöglicht institutionellen Anlegern erstmals Eigenkapitalinvestitionen in Infrastruktur zusammen mit Anlegern der **Munich Re Gruppe**. Der „MEAG European Infrastructure One“ ergänzt das bestehende Debt-Angebot im Bereich Infrastruktur und wird in den Investitionsfeldern Transformation der Energiewirtschaft, digitale Infrastruktur, nachhaltiger Transport und in weitere Infrastruktur investieren. Der Fonds ist ein geschlossener Spezial-AIF nach Luxemburger Recht (Reserved Alternative Investment Fund – RAIF).

# Höhere Transparenz-Standards

Schere in Sachen Immobilien-Daten klafft weiter auseinander als früher

**Wer in Immobilien investiert, will wissen, worauf er sich einlässt. Ist der Preis in Relation zu vergleichbaren Objekten angemessen? Wie steht es um die Nachhaltigkeit? Wie seriös sind Käufer bzw. Verkäufer? Jones Lang LaSalle hat die Transparenz rundum den Globus analysiert. Deutschland kommt dabei nicht so richtig optimal weg.**

Die Kluft zwischen transparenten und intransparenten Immobilienmärkten weltweit hat wieder zugenommen. Zu diesem Ergebnis kommt der neue Immobilientransparenzindex von **Jones Lang LaSalle** (Global Real Estate Transparency Index 2022). Der Grund: Die führenden Länder erhöhen ihre Standards – von neuen Vorschriften für Energieeffizienz

und Emissionsstandards für Gebäude und die Berichterstattung zu Klimarisiken, bis hin zur Anhebung der Standards für die Bekämpfung von Geldwäsche sowie der Bereitstellung umfassenderer Daten zu Büronutzungs-raten. Dem gegenüber stagnieren viele bedingt oder kaum transparente Märkte oder machen sogar Rückschritte. Das hat unmittelbare Auswirkungen auf das Verhalten der Investoren weltweit.

Deutschland gehört mit einem Wert von 1,76 Punkten zur Gruppe der transparentesten Länder weltweit. Hier wirken sich vor allem die größere Datenabdeckung von Nischenimmobilitypen sowie die Taxonomie positiv aus. Zugleich zeichnet sich Deutschland dadurch aus, dass die Unterschiede zwischen einzel-

## DFI WOHNEN 1

### Investition in deutsche Wohnimmobilien (AIF)

- > ERFAHRENE IMMOBILIENPROFIS
- > EFFIZIENTES EINKAUFNETZWERK
- > BEREITS FÜR CA. 49,7 MIO. EURO WOHNHÄUSER ERWORBEN



Erworbenes Wohnimmobilienensemble in Gera

**DFI WOHNEN 1** Geschlossene Investment GmbH & Co. KG



**DEUTSCHE  
FONDSIMMOBILIEN  
VERTRIEBS GMBH**

Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Tel +49 89 6931459-30 info@dfi-vertrieb.de

© DFI Deutsche Fondsimmobiliens Vertriebs GmbH, maßgeblich sind ausschließlich der Verkaufsprospekt (inkl. Anlagebedingungen, Gesellschafts- und Treuhandvertrag und etwaige Nachträge), die wesentlichen Anlegerinformationen („Verkaufsunterlagen“) sowie die Zeichnungsunterlagen.

## Wechsel Dich

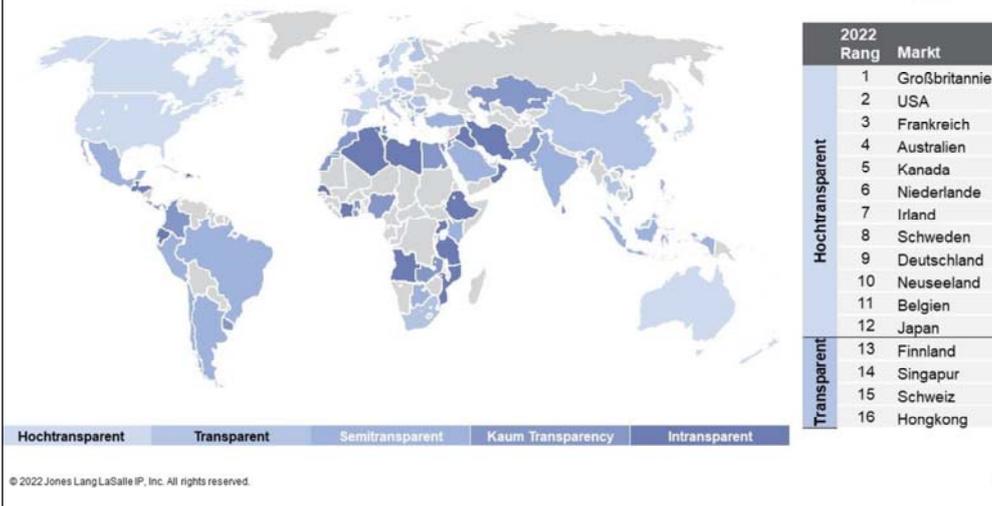
**Robert Guzialowski** wechselt zur **HANSAINVEST** und leitet den neuen Bereich Business Development im Geschäftsbereich Real Assets. Der 36-jährige Rechtsanwalt wechselt nach acht Jahren als investimentrechtlicher Experte im Fondsgeschäft der **Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG** auf die Seite der Service-KVG.

**Heiko Himme** kehrt zu **Cushman & Wakefield** (C&W) zurück und übernimmt die Leitung der Berliner Niederlassung der international tätigen Immobilienberatung. Der 46-Jährige war bereits von 2006 bis 2018 bei C&W, zuletzt als Head of Office Agency Germany und Niederlassungsleiter der Bundeshauptstadt. Er übernimmt seine Aufgaben von **Alexander Kropf**.

**Georg Klormann** (37) verstärkt den Bereich Hotels & Hospitality Capital Markets bei **Jones Lang LaSalle** (**JLL**) als neuer Executive Vice President. Er kommt von **CBRE Schweiz**. In seiner neuen Rolle wird er an **Heidi Schmidtke** berichten.

**Udo Zefferer** (56) wird zum 1. September 2022 bei **JLL** die Leitung des Industrial Leasing Teams West übernehmen. Von den beiden Standorten Düsseldorf und Köln aus wird er mit seinem Team Kunden in Nordrhein-Westfalen und dem nördlichen Rheinland-Pfalz betreuen. Der Diplom-Ingenieur gehörte als Global Sales Director der Geschäftsleitung der **Weil Technology GmbH** an.

## Globaler Immobilitätsindex 2022



**So gerade noch in den Top-Ten.** Deutschland schafft es im Transparenzindex von Jones Lang LaSalle auf Position neun. Schlusslicht der 94 analysierten Staaten ist Äthiopien.

nen Kommunen sehr gering sind – im Gegensatz zu China und den USA. Die Bundesrepublik liegt damit im Wert gleichauf mit Schweden auf Rang neun – noch vor Neuseeland (1,77), Japan (1,88), Finnland (1,96), Singapur (1,96) und der Schweiz (1,97). Spitzenreiter der Rangliste ist Großbritannien mit einem Indexwert von 1,25 vor den Vereinigten Staaten und Frankreich mit jeweils 1,34. Schlusslicht der 94 von JLL analysierten Staaten ist Äthiopien mit 4,60 Punkten.

**Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany: „Der Druck auf die Immobilienbranche, die Dekarbonisierung voranzutreiben, hat weiter zugenommen. Nachhaltigkeit und das Streben nach Netto-Null-Emissionen sind zum Eckpfeiler der Transparenz geworden, da Investoren, Unternehmen, Regierungen und die Öffentlichkeit langfristige Ziele und Regulierung einfordern. Wir sehen deshalb, dass Nachhaltigkeit der entscheidende Treiber für die Verbesserung der Transparenz in den Märkten war.“

Allerdings zeige sich, dass eine Vielzahl unterschiedlicher Standards, Maßnahmen und Regulierungen auf kommunaler, nationaler und internationaler Ebene die Vergleichbarkeit und Messbarkeit deutlich erschweren. Noch gehört die

Nachhaltigkeit trotz der aktuellen positiven Entwicklungen somit zu den intransparentesten Bereichen, doch mittelfristig werden ESG-Daten auf nationaler und lokaler Ebene eine deutlich stärkere Rolle bei Immobilien-Investitionsentscheidungen spielen und mindestens gleichberechtigt neben traditionellen Daten wie Miete oder Leerstand stehen.

Entscheidender Faktor für den Ausbau von Transparenz und Nachhaltigkeit ist laut der JLL-Analyse der Einsatz neuer Technologien. Das Bestreben, die Produktivität zu steigern und neue Einnahmequellen in der Branche zu erschließen, ebenso wie Veränderungen durch die Pandemie, haben in der Immobilienwirtschaft zu einem signifikant gestiegenen Einsatz von Technologieplattformen geführt. „Die Verfügbarkeit hochfrequenter sowie detaillierter Daten erhöht die Transparenz von Immobilien in einer Weise, die noch vor zehn Jahren unvorstellbar war. In einigen Ländern führt dies zu einem tieferen Verständnis von Gebäuden und Märkten als je zuvor, von der Echtzeitverfolgung der Belegung oder des Fußgängerverkehrs bis hin zur Nutzung digitaler Zwillinge auf Gebäude- und Stadtebene für Stadtplanung und Prognosen“, beschreibt Scheunemann die veränderte Situation. ►

Der Einsatz neuer Technologien ist jedoch je nach Unternehmen und Markt sehr unterschiedlich, die Landschaft der Lösungen und Anbieter komplex und viele technische Standards sind spezifisch für einzelne Unternehmen oder Anwendungsfälle. Die aktuelle Studie unterstreicht zwar, wie schnell sich die Nutzung dieser tieferen und häufigeren Daten ausgeweitet hat, insbesondere in Märkten mit guter digitaler Infrastruktur, „aber wir stehen noch ganz am Anfang, wenn es um die massiven Auswirkungen geht, die die Technologie auf die Märkte und die Transparenz haben wird“, sagt **Scheunemann**.

Gerade in der aktuellen Marktsituation mit steigenden Zinsen, hoher Inflation und einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld nimmt die Bedeutung der Transparenz für Investoren nochmals zu. Transparenz sei die Basis für Vertrauen und helfe in unsicheren Zeiten, Investitionsentscheidungen abzusichern. Und auch Diversifizierung ist für viele Anleger ein zentrales Thema. Da institutionelles Kapital in fast zwei Dritteln der untersuchten Märkte in „alternativen“ Sektoren aktiv ist, sind die Erwartungen an eine höhere Transparenz bei Nischenimmobilien wie Laborflächen, Rechenzentren und Studentenwohnungen gestiegen.

Transparenz und Informationen über Betriebs- und Preisdaten in vielen dieser Nischenbereiche des Marktes nehmen zu, bleiben aber nach wie vor deutlich geringer als bei den etablierten Immobilientypen, wobei über ein Drittel der Märkte keine verlässlichen Daten außerhalb der „Kernbereiche“ verfügbar stellen. „Deutschland braucht sich im internationalen Vergleich nicht zu verstecken und hat seinen Transparenz-Score im Vergleich zu 2020 nochmals verbessert“, meint Scheunemann. Ein Teil davon entfalle sicherlich auf neue Regularien, wie zum Beispiel die Erweiterung des Transparenzregisters. Gleichzeitig treiben aber auch hierzulande Investitionen in digitale Produkte und Lösungen das insgesamt gute Abschneiden Deutschlands: „Und im Ausblick auf die nähere Zukunft sehen wir Aspekte wie die Harmonisierung globaler Nachhaltigkeitsstandards, die Erfassung sozialer Ausprägungen, Datensicherheit und Abwehr von Cyberattacken sowie Daten zur Verbesserung der Klimaresilienz im Fokus von Unternehmen und Investoren.“ □

**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](http://www.verifort-capital.de)

## DFI

### Wohnen in Gera

Das Management des Wohnimmobilienfonds „DFI Wohnen 1“ hat eine denkmalgeschützte Wohnanlage in Gera beurkundet. Die drei erworbenen Häuser in Innenstadtlage sind in den Jahren 2021/22 umfassend kernsaniert worden und somit innen als auch außen wie neu, so dass für die 56 Wohnungen keinerlei Erhaltungsaufwand prognostiziert werden muss. **Deutsche Fondsimmobilen (DFI)** hat nun insgesamt bereits für rund 50 Millionen Euro Immobilien im Bestand in Remscheid, Bochum, Berlin und Gera gekauft. Der Gesamtaufpreis (inklusive Erhaltungsaufwand) liegt bei 1.920 Euro pro Quadratmeter. Der durchschnittliche Zinssatz für das Gesamtportfolio beträgt 1,6 Prozent p.a. bei einer vier bis siebenjährigen Zinsbindung.

## Empira Group

### Ab nach Schweden

Die **Empira Group** eröffnet in den kommenden Wochen eine Niederlassung in Stockholm, Schweden. **Christopher Andersson** wird neuer Managing Director und Head of Nordic Client Relations. Er wird das Geschäft mit institutionellen Investoren in Skandinavien auf- und ausbauen. Andersson verfügt über insgesamt 22 Jahre Erfahrung in der Investmentbranche. Zuletzt war er als Director beim Vermögensverwalter **Artisan Partners** tätig. Weitere berufliche Stationen umfassen **Aberdeen Standard Investment** und **Lannebo Fonder** jeweils zuletzt als Head of Distribution bzw. Head of Sales.

# Jahrzehnt der Infrastruktur

Patrizia-Umfrage: Instis wollen Investment-Quote deutlich erhöhen

**Patrizia SE hat die Ergebnisse ihrer zweiten jährlichen Investorenbefragung veröffentlicht. An der Umfrage nahmen mehr als 100 institutionelle Investoren aus ganz Europa teil. Die große Mehrheit der institutionellen Kunden von Patrizia will ihre Infrastrukturinvestments ausbauen, so die Ergebnisse der Umfrage. Knapp zwei Drittel der Investoren beabsichtigen, den Infrastrukturanteil im Vergleich zu anderen Anlageklassen in den nächsten fünf Jahren zu erhöhen, 20 Prozent davon planen eine Erhöhung um mehr als 10 Prozent.**

„Wir sind überzeugt, dass das Jahrzehnt der Infrastruktur begonnen hat: Die Nachfrage nach Investitionen ist größer als jemals zuvor und wir sehen weltweit ein rasantes Entwicklungstempo“, sagt **Graham Matthews**, CEO Infrastructure der **Patrizia SE**: „Die globalen Megatrends Urbanisierung, Demografie, digitale Konnektivität, soziale Integration, Klimawandel und Dekarbonisierung lassen sich nicht allein mit staatlichen Investitionen stemmen. Investments aus der Privatwirtschaft sind unverzichtbar, um die Herausforderungen zu meistern, intelligentere Infrastruktur für lebenswerte Städte aufzubauen und die Volkswirtschaft nachhaltiger gestalten zu können.“

Weitere Ergebnisse der Investorenbefragung zu Infrastrukturinvestments:

Erneuerbare Energien sind mit Abstand die beliebteste Infrastrukturanlageklasse. Fast 80 Prozent der Anleger wollen die Gewichtung von erneuerbaren Energien in ihrem Portfolio erhöhen. Rund 20 Prozent von ihnen gaben an, dass sie die Gewichtung um mehr als zehn Prozent erhöhen wollen.

Auch die Bereiche Versorgung, Transport und soziale Infrastruktur stoßen auf großes Interesse: Rund 60 Prozent der Anleger planen, die Gewichtung dieser Anlageklassen in den nächsten fünf Jahren zu erhöhen oder erheblich auszubauen.



**Klappbrücke.** Ein typisches Infrastruktur-Projekt. Instis wollen sich verstärkt beteiligen.

Für ihre Infrastrukturpositionen bevorzugen institutionelle Anleger Eigenkapitalinvestitionen über Fonds (48 Prozent) oder Direktinvestitionen (33 Prozent), während sie mit alternativen Investmentoptionen wie Fonds für börsennotierte Infrastrukturunternehmen (zehn Prozent) oder Dachfonds (sechs Prozent) offenbar weniger vertraut sind.

Die Diversifizierung des Portfolios (87 Prozent) wird als wichtigster Vorteil von Infrastrukturinvestments angesehen, gefolgt von einem attraktiven Risiko-Ertrags-Profil (57 Prozent), stabilen, regelmäßigen Erträgen (49 Prozent), Inflationsschutz (34 Prozent) und Illiquiditätsprämien (30 Prozent).

Der Ausbau von Infrastrukturinvestments geht dabei nicht zu Lasten des Immobilienanteils. Rund 60 Prozent der Befragten geben an, dass sie beabsichtigen, die Immobilienpositionen in ihren Anlageportfolios in den nächsten fünf Jahren auszubauen, und 14 Prozent davon planen sogar eine deutliche Erhöhung des Immobilienanteils. Besonders groß ist die Nachfrage nach Investments in Anlageklassen, die für die Modernisierung von Städten wichtig sind, dazu zählen erneuerbare Energien, Transport, Logistik und Wohnen. □

## Krieg in der Ukraine und hohe Inflation bremsen Rekord zu Jahresbeginn

Trotzdem meldet BVI fünftbestes Ergebnis ever

Der Fondsbranche flossen bis Ende Juni 2022 netto 52 Milliarden Euro in Fonds und Mandaten zu. Das ist das fünftbeste Absatzergebnis. Höhere Zuflüsse in den ersten sechs Monaten erzielte die Branche nur in den Jahren 2021 mit 111 Milliarden Euro, 2015 mit 110 Milliarden Euro, 2017 mit 78 Milliarden Euro und 2000 mit 54 Milliarden Euro.

Offene Publikums- und Spezialfonds starteten im Januar 2022 mit einem Rekordabsatz von insgesamt mehr als 30 Milliarden Euro. Im weiteren Jahresverlauf reduzierten sich die monatlichen Zuflüsse angesichts der Marktturbulenzen durch den Ukrainekrieg und die hohe Inflationsrate. Im Juni flossen netto 0,3 Milliarden Euro aus offenen Fonds ab. Abflüsse verzeichneten sie zuletzt im März 2020, damals summierten sich die Rückgaben auf zwölf Milliarden Euro.

Beim Publikumsfonds-Absatz drehte sich das Vorzeichen im laufenden Jahr. Nach Zuflüssen von 14,1 Milliarden Euro im ersten Quartal verzeichneten sie Abflüsse von 5,5 Milliarden Euro im zweiten Quartal. Allein im Juni zogen Anleger mehr als fünf Milliarden Euro ab. Das Neugeschäft im ersten Halbjahr ist einerseits von starken Zuflüssen in Mischfonds geprägt und andererseits von Anteilscheinrückgaben bei Geldmarktfonds sowie Rentenfonds.

Mischfonds erhielten 16,3 Milliarden Euro neue Gelder. Damit knüpfen sie an den Vorjahreszeitraum an, als ihnen 16,9 Milliarden Euro zugeflossen waren. Geldmarktfonds und Rentenfonds belasteten den Absatz der Publikumsfonds im laufenden Jahr mit insgesamt 13 Milliarden Euro. 2021 hatten sich bis Ende Juni die Zuflüsse in Rentenfonds (1,5 Milliarden Euro) und die Abflüsse aus Geldmarktfonds (eine Milliarde Euro) annähernd ausgeglichen.

Die deutsche Fondsbranche verwaltete Ende Juni 2022 ein Vermögen von 3.859 Milliarden Euro. Auf offene Spezialfonds entfallen 1.975 Milliarden Euro, auf offene Publikumsfonds 1.303 Milliarden Euro, auf geschlossene Fonds 48 Milliarden Euro und auf Mandate 533 Milliarden Euro. Bei den Spezialfonds sind Altersvorsorgeeinrichtungen mit 636 Milliarden Euro die volumengrößte Anlegergruppe; dazu gehören zum Beispiel berufliche Versorgungswerke. Versicherungsgesellschaften haben 560 Milliarden Euro in Spezialfonds angelegt. Auf beide Gruppen entfallen zusammen 61 Prozent des Gesamtvermögens. □

## Bafin gestattet AIF mit Volumen von 600 Millionen Euro

Scope erwartet eine Milliarde zum Jahresende

Höheres Volumen, gesunkene Zahl – so lässt sich das Ergebnis des ersten Halbjahrs zusammenfassen. Die Ratingagentur Scope hat den Markt für geschlossene Publikums-AIF analysiert. Insgesamt wurden zwölf Fonds mit einem Emissionsvolumen von rund 600 Millionen Euro von der BaFin zum Vertrieb zugelassen.

Das Volumen lag damit um 14 Prozent höher als im ersten Halbjahr 2021 mit 525 Millionen Euro. Die Zahl der Angebote ist dagegen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um vier gesunken. Das Durchschnittsvolumen der Fonds ging entsprechend nach oben: Es lag bei rund 50 Millionen Euro gegenüber rund 33 Millionen Euro im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Mit 453 Millionen Euro stammen mehr als drei Viertel des Angebotsvolumens im ersten Halbjahr von vier großen Fonds mit einem geplanten Eigenkapital von jeweils mehr als 50 Millionen Euro: „DF **Deutsche Finance** Investment Fund 21 – Club Deal Boston IV“, „DF Deutsche Finance Investment Fund 20 – Club Deal Boston III“, „**MIG** Fonds 17“ und „**Patrizia GrundInvest** Heidelberg Bahnstadt“. Mehr als die Hälfte des Neuangebots vereint der Münchner Initiator DF Deutsche Finance mit zwei Fonds auf sich: 294 Millionen Euro bzw. 315 Millionen US-Dollar.

Auf dieser Basis erwartet Scope für das Gesamtjahr ein Emissionsvolumen von einer Milliarde Euro nach 764 Millionen Euro 2021. Zum einen wurden in den ersten sechs Monaten bereits 600 Millionen Euro an Eigenkapital emittiert, zum anderen soll mit dem „Jamestown 32“ des Kölner Initiators Jamestown ein großvolumiger AIF im laufenden dritten Quartal auf den Markt kommen. **Jamestown** gelang es als Primus der Branche häufig, innerhalb kurzer Zeit die dreistellige-Millionen-Grenze zu erreichen.

Die weitere Entwicklung wird jedoch maßgeblich von mehreren Risiken beeinflusst, zu denen Corona, der Krieg in Europa, die Zinswende, die Inflation und die Energiekrise zählen. Im Übrigen bleibt ESG ein relevantes Investmentthema. Umso erstaunlicher ist es, dass von den im ersten Halbjahr 2022 lancierten und für den Vertrieb vorgesehenen Fonds nur zwei nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung ausgestaltet wurden. Die übrigen sind nach Artikel 6 klassifiziert. □

# Corona fegt die Einkaufsstraßen leer

Cushman & Wakefield: Schon vor der Pandemie setzte E-Commerce dem stationären Einzelhandel zu

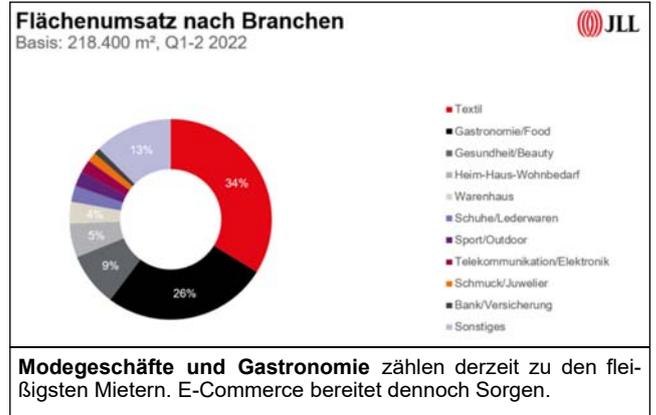
Schon vor der Pandemie setzte der E-Commerce dem stationären Einzelhandel zu. Der neue „Retail Footfall Index“ der international tätigen Immobilienberatung Cushman & Wakefield (C&W) zeigt nun, wie die Corona-Wellen und entsprechende Regularien der vergangenen zwei Jahre sich auf die Passantenfrequenzen in den deutschen Einkaufsstraßen ausgewirkt haben. 1A-Lagen der Top-7-Immobilienmärkte performten dabei besser, ausgewählte Toplagen reagierten hingegen deutlich stärker nach oben und unten als andere Standorte.

„Mit Beginn der Corona-Pandemie und im Laufe der darauffolgenden Wellen hat die Passantenfrequenz in den Einkaufsstraßen der Top-7-Märkte starke Rückgänge verzeichnet“, erläutert Helge Zahrnt, Head of Research & Insight, Cushman & Wakefield. Im Zuge der ersten Corona-Welle ab März 2020 sanken die Frequenzen der Top-7 im Schnitt um rund 60 Prozent. Nach einem Wiederanstieg im Laufe des Sommers 2020 brachen die Frequenzen in der zweiten und dritten Welle wiederum deutlich ein. Im Sommer 2021 stiegen die Frequenzen an und hielten sich im Herbst stabil, ungefähr auf Vor-Corona-Durchschnitt. Zum Jahresstart 2022 sind die Frequenzen abermals auf einen Indexstand von 70 abgesunken, also 30 Prozent unter Vor-Corona-Durchschnitt.

Nachdem 1A-Lagen und 1B-Lagen vor Pandemiebeginn eine vergleichbare Performance zeigten, konnten die 1A-Lagen während der Pandemie fast durchgehend höhere Indexstände halten. Insbesondere in den Aufschwungsphasen schnitten die 1A-Lagen besser ab.

Besonders gut performte während der gesamten Periode die Berliner Schloßstraße mit einer Passantenfrequenz von 13 Prozent über dem Vor-Corona-Schnitt. Hier spielt die Lage mitten im Wohnbezirk Steglitz eine Rolle. Während in anderen Innenstadtlagen die Verlagerung vieler Arbeitsplätze ins Homeoffice die Kundenfrequenz empfindlich reduzierte, waren hier aufgrund der Nähe zum Wohnquartier die Besucher weiterhin vorhanden. Die Schloßstraße besteht aus einem gesunden Mix von Geschäften und Einkaufszentren und setzt auf nachhaltiges Einkaufen.

Toplagen, also ausgewählte 1A-Lagen wie die Königsallee in Düsseldorf oder die Zeil in Frankfurt, erlebten ab Pandemiebeginn die stärksten Schwankungen. Helge Zahrnt erläutert: „Die Toplagen reagieren sowohl nach unten als auch nach oben am stärksten. Ein Grund dafür ist zum einen der Einfluss von Tourismus auf diese Stra-



ßen. Zum anderen gibt es keine oder nur wenige Lebensmittelgeschäfte, die in der Pandemie ja durchgängig geöffnet waren und so die Schwankungen geringer hielten.“

Die Ergebnisse unterscheiden sich für die Top-7-Städte zum Teil stark. Über den gesamten Verlauf der Pandemie hatten Frankfurt, Köln und Stuttgart unterdurchschnittliche Indexwerte, Düsseldorf, Berlin und Hamburg dagegen überdurchschnittliche. Generell hatten neben marktspezifischen Gründen auch unterschiedliche Corona-Regeln der Bundesländer einen Einfluss auf die ungleiche Performance.

Mit der Lockerung der Corona-Maßnahmen erzielte der Einzelhandel wieder steigende Verkaufszahlen. Das aktiviert aktuell bereits die Retail-Vermietungsmärkte, insbesondere mit Blick auf innerstädtische Geschäfts- und Warenhäuser. Transaktionen mit Handelsimmobilien zeigen sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich lebhafter und konnten im ersten Halbjahr 2022 ein Volumen in Höhe von rund 3,5 Milliarden Euro verbuchen.

Das sind zwei Drittel mehr als im ersten Halbjahr des Vorjahres. Der Fünf-Jahresmittelwert der jeweils ersten Halbjahre wird jedoch um rund ein Viertel unterboten. Im Investoreninteresse stehen weiterhin Nahversorgungs- und Fachmarktzentren, die im ersten Halbjahr 59 Prozent des Transaktionsvolumens ausmachten, aber auch die innerstädtischen Geschäfts- und Warenhäuser (29 Prozent) und Shopping Center (elf Prozent). □

# Tickt die Immobilien-Uhr noch richtig?

Aktuelle Untersuchung von Jones Lang LaSalle kennt fast nur Gewinner auf den Büromärkten

**Der gewichtete nominale Büro-Mietpreisindex von JLL stieg im zweiten Quartal des Jahres leicht an (plus 1,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal). Mit 3,6 Prozent liegt das jährliche Plus der europäischen Büromieten nun über dem Fünfjahresschnitt (3,3 Prozent). Das zeigt die Immobilien-Uhr von Jones Lang LaSalle an.**

Premium-Büros entwickelten sich hinsichtlich Auslastung und Preisgestaltung weiterhin deutlich besser als Objekte von geringerer Qualität. 13 der 23 Index-Städte verzeichneten Mietzuwächse, insbesondere Dublin (plus 8,3 Prozent gegenüber Vorquartal), Prag (plus 8,3 Prozent), Düsseldorf (plus 5,3 Prozent), Rotterdam (plus 4,1 Prozent), Berlin (plus 3,8 Prozent), Mailand (plus 3,2 Prozent), Frankfurt (plus 2,4 Prozent) und Hamburg (plus 1,6 Prozent).

In allen anderen europäischen Index-Städten stiegen die Spitzenmieten um weniger als 1,5 Prozent oder blieben unverändert. „Die gestiegene Nachfrage nach Premium-Büroflächen und der geringe Leerstand werden in den meisten Teilen Europas für einen weiteren Aufwärtstrend der Spitzenmieten sorgen. In einigen Märkten sind Nutzer sogar immer häufiger bereit, mehr als die Spitzenmieten zu zahlen, um hervorragend ausgestattete Büroflächen zu mieten“, erwartet **Hela Hinrichs**, Senior Director EMEA Research & Strategy.

Trotz der anhaltenden Unsicherheiten aufgrund der Ukraine-Krise und steigender Bürokosten in ganz Europa, blieb die Nachfrage auf vielen europäischen Märkten weiterhin robust. Im zweiten Quartal 2022 lag der Büroflächenumsatz mit 2,6 Millionen Quadratmetern ganze 22 Prozent über dem Vorjahreswert – und damit ein Prozent über dem Fünfjahres-Quartalsdurchschnitt. Die Auswirkungen der Pandemie auf die europäischen Büromärkte lassen nach, da viele Unternehmen auf „hybride“ Arbeitsmodelle umsteigen, auch wenn einige ihren Büroflächenbedarf reduzieren.

Sowohl Westeuropa (plus 20 Prozent gegenüber Vorjahr) als auch Zentral- und Osteuropa (plus 42 Prozent gegenüber Vorjahr) verzeichneten im zweiten Quartal auf regionaler Ebene ein gesundes Wachstum beim vierteljährlichen Flächenumsatz.

Auch im zweiten Quartal zeigten sich beim Vermietungsvolumen im Städtevergleich einige der Index-Städte als Gewinner: Die stärksten Zuwächse beim Vermietungsvolumen verzeichneten Den Haag (plus 877 Prozent gegenüber Vorjahr), Dublin (plus 134 Prozent),

Hamburg (plus 95 Prozent), Düsseldorf (plus 74 Prozent) und München (plus 56 Prozent). Luxemburg (minus 72 Prozent), Edinburgh (minus 47 Prozent) und Stockholm (minus 31 Prozent) verzeichneten hingegen die stärksten Rückgänge beim Vermietungsvolumen und zählten damit zu den Verlierern im zweiten Quartal.

Im zweiten Quartal des Jahres erreichte Paris einen Büroflächenumsatz von 497.000 Quadratmetern. Für den größten Büroflächenmarkt Europas bedeutet das einen Rückgang um drei Prozent gegenüber dem Vorquartal – der gleichzeitig einem Anstieg um neun Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Damit lag das Vermietungsvolumen im zweiten Quartal trotz rückläufiger Vermietungsaktivitäten im Jahr 2020 um vier Prozent über dem Fünfjahres-Quartalsdurchschnitt. Entsprechend gut ist die Stimmung im Zentrum von Paris.

Mit einem Vermietungsvolumen von 243.000 Quadratmetern zeigte sich auch in London im zweiten Quartal eine anhaltend hohe Nachfrage. Das entspricht einem Wachstum von 62 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Büroflächenumsatz lag damit 20 Prozent über dem Fünfjahres-Quartalsdurchschnitt.

Mit einem Anteil von 25 Prozent am gesamten Vermietungsvolumen sorgten vor allem Unternehmen aus dem Banken- und Finanzsektor in der britischen Hauptstadt für anhaltend hohe Nachfrage. Nicht zuletzt durch große Abschlüsse wie die Vorvermietung von 20.609 Quadratmetern am Paddington Square an die Investmentgesellschaft **Capital International**. Auch unternehmensbezogene Dienstleister kurbelten die Nachfrage im zweiten Quartal mit einem Anteil von 22 Prozent am gesamten Vermietungsvolumen an.

Die Top-5-Städte in Deutschland erreichten im zweiten Quartal des Jahres einen Anstieg um 52 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 780.000 Quadratmeter und kletterten damit auf ein Plus von 14 Prozent gegenüber dem Fünfjahres-Quartalsdurchschnitt. Alle fünf Städte verzeichneten steigende Vermietungsaktivitäten, angeführt von Hamburg (plus 95 Prozent), Düsseldorf (plus 74 Prozent) und München (plus 56 Prozent), gefolgt von Berlin (plus 33 Prozent) und Frankfurt (plus 14 Prozent).

„Bemerkenswerte Abschlüsse wie die Anmietung von 31.000 Quadratmetern durch die **Haspa** in Ham-

## KanAm Grund

### **Pau Claris verkauft**

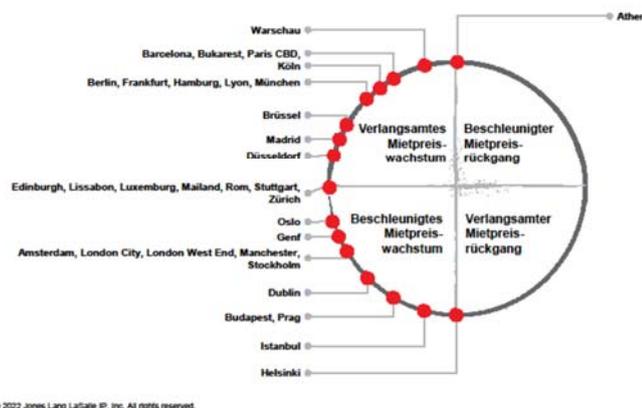
Der offene Immobilien-Publikumsfonds „Leading Cities Invest“ der **KanAm Grund Group** hat das 2019 erworbene Objekt „Pau Claris“ in Barcelona mit Gewinn verkauft. Es handelt sich dabei bereits um die fünfte Transaktion im Fonds seit Anfang des Jahres. Erworben wurde die Immobilie von **Franklin Real Asset Advisors** im Auftrag eines Kunden. Die rund 6.200 Quadratmeter große Büroimmobilie befindet sich in der Carrer de Pau Claris 158-160 im Herzen Barcelonas. Im selben Bezirk steht auch die weltberühmte Kathedrale Sagrada Família, nur einen Häuserblock entfernt ist die Geschäfts- und Touristenstraße Passeig de Gràcia.

## KGAL

### **Mix-Use in Rotterdam**

**KGAL** hat die Büroimmobilie Westerlaan 10 (W10) mit 9.200 Quadratmetern Mietfläche für einen paneuropäischen Spezial AIF erworben. Das Objekt in Innenstadtlage von Rotterdam ist seit vielen Jahren die Unternehmenszentrale von **Vopak**. Der international tätige, börsennotierte Konzern hat den Mietvertrag 2020 um 15 Jahre verlängert. Die Immobilie bietet Wohnungen, Büros, Gastronomie, Einzelhandel und Kultur. W10 wurde 2004 errichtet und zuletzt 2016 umfassend ausgebaut. Mit einem Energy Label von „A++“ und einer BREEAM in-use Zertifizierung von „very good“ erfüllt W10 Nachhaltigkeitsstandards.

## Europäische Büro-Immobilienuhr Q2 2022



**Büromärkte in der Krise?** Kann eigentlich gar nicht sein. Quer durch die Bank steigen in Europa die Mieten, häufig genug sogar im beschleunigten Quartal.

burg oder von 8.500 Quadratmetern durch **Anwaltskanzlei Noerr** in Frankfurt prägten das Vermietungsgeschehen. Trotz der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage sorgten Unternehmen aus Technologie, Biowissenschaften sowie Rechts- und Unternehmensberatungen und auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) für Nachfrage. Auch der öffentliche Sektor hat in den letzten Monaten verstärkt für Vermietungsaktivitäten auf dem Büroflächenmarkt gesorgt“, bilanziert Hinrichs.

In den anderen europäischen Märkten zeigten sich deutliche Unterschiede bei den Vermietungsaktivitäten im zweiten Quartal. Barcelona (plus 67 Prozent gegenüber Vorjahr), Mailand (plus 30 Prozent), Madrid (plus 27 Prozent) und Amsterdam (plus 16 Prozent) verzeichneten Zuwächse bei der Vermietungsaktivität, während Rotterdam (minus 26 Prozent) und Lyon (minus sechs Prozent) Rückgänge verzeichneten.

In Zentral- und Osteuropa haben die Vermietungsaktivitäten vor allem in Warschau weiterhin zugenommen (plus 50 Prozent), aber auch die tschechische Hauptstadt Prag (plus 48 Prozent) und Budapest (plus 27 Prozent) verzeichneten im zweiten Quartal steigende Bürovermietungen. Es ist zu erwarten, dass viele Unter-

nehmen ihre Strategien weiterhin überdenken und viele Branchen wieder verstärkt auf dem Vermietungsmarkt aktiv werden – wenn auch in geringerem Umfang.

Insgesamt wurden in Europa im zweiten Quartal des Jahres Büro-Neubauten mit einer Fläche von 1,1 Mio. Quadratmeter fertiggestellt. Das sind 21 Prozent weniger als noch im Vorquartal und zwölf Prozent weniger als im Vorjahr. Der Löwenanteil entfiel auf Projekte in Berlin (167.000 Quadratmeter), Hamburg (129.000), München (118.000) und Paris (99.000 Quadratmeter).

Die Auswirkungen der Ukraine-Krise auf die Bautätigkeit bleiben auch im zweiten Quartal spürbar. An vielen Standorten, nicht nur in Zentral- und Osteuropa, herrscht weiterhin ein erheblicher Mangel an Arbeitskräften. Zusätzlich sorgen steigende Energie- und Materialkosten sowie Lieferkettenengpässe für weiterhin steigende Baukosten. „Vor diesem Hintergrund sind viele Bauträger vorsichtig in ihrer Entscheidungsfindung“, so Hinrichs. Dennoch sei in einigen Märkten eine Zunahme der Bautätigkeit zu beobachten. Hier würden die Baugenehmigungen vorangetrieben, um die bestehende Lücke zwischen Büroflächenangebot und -nachfrage zu schließen. □

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](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.gotzi.de](http://www.gotzi.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

**Chefredakteur:** Markus Gotzi  
(V.i.S.d.P.)

**Hrsg.:** Werner Rohmert

**Verlag:**  
Research Medien AG,  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05242 - 901-250  
F.: 05242 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert  
eMail: [info@rohmert.de](mailto: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  
d.i.i. Deutsche Investment  
Immobilien AG**

**IMMAC Holding GmbH**

**Jamestown US-Immobilien  
GmbH**

**Ökorenta GmbH**

**Project Gruppe**

**Real I.S. AG**

**US Treuhand**

**Verifort Capital Group GmbH**

**ZBI Zentral Boden Immobilien  
Gruppe**

## Das Letzte

Boah, mir tut die Rübe weh. Gestern ein Gläschen zuviel gehabt. Ist ja auch nur einmal im Jahr Waldfest. Weinfest, erster Saison-Sieg, Geburtstag, drei Richtige im Lotto, letztes Bild fürs Fußball-Album in der Tüte gehabt...

In Japan wäre ich mit solch einem lebensbejahenden Alkohol-Konsum ein vorbildlicher Bürger. Madame Butterfly und Akira spucken nämlich lieber ins Glas statt es zu kippen. Japan trocknet dermaßen aus, dass die Regierung junge Menschen nun aufgefordert hat, mehr Alkohol zu trinken. „Sake Viva“ hat sie die Kampagne genannt, mit der sie die Popularität alkoholischer Getränke steigern will. Wenn Viva im japanischen keine eigene Bedeutung hat, heißt es übersetzt also „Es lebe der Reiswein.“

Was steckt hinter dem Angriff auf die japanische Leber? Geld natürlich. Denn wie hierzulande, besteuert auch Japan den Alkohol-Konsum. Nun ist der Anteil der Sake-Steuer seit 1980 von fünf Prozent auf nur noch 1,7 Prozent der gesamten Einnahmen gesunken. Alleine im ersten Corona-Jahr reduzierte sich die Alkohol-Steuer um 110 Milliarden auf 1,13 Billionen Yen, auf deutsch ein Rückgang um 800 Millionen Euro auf 9,5 Milliarden Euro.

Da sind wir aus einem anderen Holz geschnitzt. Hierzulande wurde im Corona-Jahr 2021 rund 2,5 Prozent mehr Alkohol versteuert als im Jahr zuvor, so die Daten des Statistischen Bundesamts. Insgesamt haben wir 2,2 Milliarden Euro in die Staatskassen getrunken.

Moment, bin ich immer noch blau, oder stimmt hier was nicht? In Japan nimmt der Fiskus mehr als vier Mal so viel Alkoholsteuer ein wie hierzulande, und es genügt immer noch nicht? Offenbar kassiert das japanische Finanzamt beim Trinken so viel wie die Behörde in Deutschland beim Tanken.

Egal, die Regierung in Nippon will jedenfalls ihr Steuer-Problem lösen. Bis zum 9. September sucht sie im Sinne

des „Sake Vita“ neue Produkte und Designs, ausdrücklich auch für ein gesteigertes Trinken in den eigenen vier Wänden. Damit sich die Büro-Mitarbeiter nach dem Zwangs-Saufen mit dem Chef zu Hause bei einem kühlen Kirin-Bier von dem Stress in der Karaoke-Bar erholen können.

Ich werde gleich eine Liste mit meinen Vorschlägen an den japanischen Finanzminister mailen – die Finalisten werden nämlich nach Tokio eingeladen, und da war ich noch nicht. Also:

Miso mit Schuss – zwei, drei Gläschen Sake oder Whiskey runden den Geschmack der Suppe erst so richtig ab.

Schwimm, Nemo, schwimm – zu jedem Sushi gehört Hochprozentiges. Dann rutscht der Klebereis auch besser.

Krankenschwester auf Ex – für jedes verkleidete Mädchen im Vergnügungsviertel Shinjuku schießt der Besucher eine Dose Bier (gilt auch für Schuluniformen).

Toyota-Tanken – tritt aufs Gas, gönne dir ein Glas. Warum nicht hinter dem Steuer trinken? In Krisenzeiten müssen auch liebgegewonnene Traditionen wie die 0,5-Promille-Regel auf den Prüfstand.

Kamikaze-Kawasaki – wie im Toyota, nur auf zwei Rädern.

Bier und 'n Appelpolier - wie viele Getränke sind das? Schnaps statt Schokolade für i-Dötze im Mathe-Unterricht. Die Asiaten haben doch sowieso Probleme mit der Laktose.

Finnisches finish – die politische Elite geht mit gutem Beispiel voran und dreht Party-Videos, auf denen der Alkohol fließt. Beim Drehbuch hilft Finnlands Regierungs-Chefin **Sanna Marin**.

So, und jetzt erst mal einen Underberg. Damit das Sodbrennen weggeht. Nie mehr Waldfest. Ich schwör! □