

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 473 | 04. KW | 24.02.2025 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Checks 2024: Lagerhaltung, Value-add und eine Doppel-Premiere	2
Deutsche Finance: Projekt- Entwicklungen auf Lager	2
Dr. Peters: AIF startet mit ALDI und REWE	3
TSO: AIF-Premiere mit eigener KVG	5
Verifort Capital: Zurück ins ESG-konforme Büro	8
Auf ein Wort: „Value-add- Fonds auf jeden Fall für Privatanleger geeignet“	10
Fondsbörse Deutschland: Gebrauchte Anteile stark nachgefragt	12
Personalia I	12
Grüne Fonds: Jedes fünfte Produkt braucht bald einen neuen Namen	14
Personalia II	14
Hotelmarkt 2024: Mehr Übernachtungen als vor der Pandemie	16
Mietmarkt 2024: Vor allem die Öffentliche Hand sucht neue Büroflächen	17
Gesundheitsimmobilien 2024: Pflegeheime halten ihr Rendite-Niveau	18
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Während ich hier sitze und um Worte für das Editorial ringe, erinnere ich mich an den Text für die Nummer 403. Seinerzeit hatte ich einen bereits verfassten Kommentar neu geschrieben, weil sich die Ereignisse überschlugen. **Wladimir Putin** war am 24. Februar 2022 in die Ukraine einmarschiert und begann einen Krieg, der bis heute Hunderttausende Opfer forderte und noch nicht beendet ist.

Die Ereignisse des 20. Januar 2024 trafen uns nicht überraschend - aber leider ungewappnet. Der ehemalige und neue Präsident Donald Trump hat kein Geheimnis aus seinen Racheplänen gemacht. Aus dem Missbrauch der Justiz. Aus Arschkriecherei als Qualifikation für Posten und Positionen. Trotzdem erkenne ich hierzulande keinerlei Vorbereitung auf die erodierende Demokratie in den USA, die sich rund um den Globus verbreitet. Statt dessen gebanntes Starren. Als würde ein Gaffer einen Verkehrsunfall beglätzen. Mit dem Smartphone in der Hand, nutzlos, untätig.

Die EU muss nun Stärke zeigen, höre ich in wohlmeinenden Kommentaren. Dass ich nicht lache! Was für ein vereinigt Europa? Großbritannien ist raus, und wenn wir nach Osten blicken, sehen wir vor allem Trump- und Putinfreunde. Das fängt in Österreich an. Sollte Frankreich bei der nächsten Wahl an Le Pen und Konsorten gehen, sind wir umzingelt. Wer würde dann helfen, sollte Putin seine militärischen Expansionspläne in unsere Richtung ausweiten? Wahrscheinlich sind fünf Prozent der Wirtschaftsleistung für Verteidigungsmaßnahmen noch zu wenig. Findet sich mal ein Politiker, der die harte Wahrheit ausspricht? Meine Stimme hätte er.

Vielleicht bietet die Autokratie ja immerhin Investment-Chancen. Den „Meme Coin \$ Trump“ vielleicht, eine sinnfreie digitale Gedenkmünze ohne Bezahlungsfunktion. Oder lieber doch nicht. Ein Tag nach der Amtseinführung ist der Kurs schon eingebrochen, lese ich. Bei den Tulpen damals in Amsterdam hat es bis zur Abwertung länger gedauert.

Viel Spaß beim Lesen!



Patrizia

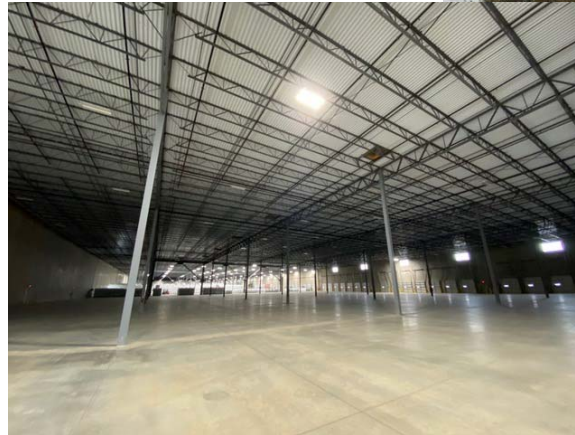
Erster ELTIF für private Investoren und professionelle Anleger

Patrizia bringt sein erstes ELTIF-Produkt auf den Markt und stärkt damit das Angebot speziell für private und (semi)-professionelle Anleger. Der Fonds „PATRIZIA Infrastructure Invest“ wurde als Luxemburger SICAV-SCA in Zusammenarbeit mit **Universal Investment** als Artikel 8-Fonds mit unbegrenzter Laufzeit aufgelegt.

Die Zielrendite beträgt insgesamt mehr als acht Prozent, mit einer laufenden Ausschüttung von über vier Prozent. Erreicht werden soll die Rendite durch Investitionen in Anlagen mit gut kalkulierbaren Cashflows, aktivem Asset Management, dynamischer Vermögensallokation und einer breiten Diversifizierung.

Das Portfolio wird sowohl Direktinvestments als auch Zielfondsinvestments in bestehende institutionelle Patrizia-Fonds umfassen, mit Assets sowohl im Bereich Equity als auch in Infrastructure Debt. Geografisch stehen Europa und andere OECD-Märkte im Fokus.

Zu dem thematischen Investmentprofil des Fonds gehören verschiedene langfristige Megatrends im Infrastruktur-Segment. Digitaler Wandel: Konnektivität, Internet der Dinge und Smart City. Urbaner Wandel: Urbanisierung und städtische Mobilität. Energiewende: Dekarbonisierung und Kreislaufwirtschaft. Living Transition: Demografischer Wandel und soziale Infrastruktur.



Halle mit intelligenter Licht-Steuerung. Ob sich bei dem Einzelhandelsobjekt Value-add-Maßnahmen lohnen, ist eher fraglich. Der Emittent dürfte bessere Investments auswählen.

Fonds-Checks 2024, Teil 2

Lagerhaltung und Value-add

Doppel-Premiere: Erster Publikums-AIF unter Verwaltung in eigener KVG

Bevor wir aktuell werden, hier der angekündigte zweite Teil unseres Blicks zurück.

Projektentwicklungen auf Lager

Deutsche Finance bringt AIF mit Investitionen in US-Logistikimmobilien

Logistikimmobilien ragen heraus aus dem eher traurigen Markt für Gewerbeimmobilien. Investoren haben die Chancen der Hallen erkannt, die zur Lagerhaltung, Kommissionierung und Verteilung von Gütern genutzt werden. Deutsche Finance sucht mit dem „DF Investment Fund 24“ Kapital zum Bau von Logistikimmobilien in den USA.

Märkte. Das Segment ist diversifiziert. Erfüllt eine reine Industrieimmobilie einfachste Baustandards, ist eine Light Industrial Immobilie dagegen unter anderem durch verkehrsgünstige Lage und ein modernes Flächennutzungskonzept charakterisiert. In der Regel verfügt sie über einen maßgeblichen Anteil an Produktions- und Hallenfläche mit überdurchschnittlicher Traglast und Raumhöhe. Von Bedeutung ist die La-

ge. Nachgefragte Objekte befinden sich in der Nähe von Flughäfen, Güterbahnhöfen und Autobahn-Knotenpunkten.

Kalkulation. Deutsche Finance möchte 53,5 Millionen Dollar einsammeln. Die Mindestgröße der Tickets liegt bei 10.000 Dollar plus fünf Prozent Agio, wobei der Anbieter Beteiligungen ab 25.000 Dollar präferiert. Der Fonds ist ein Kurzläufer mit einer Laufzeit bis Juni 2027. Allerdings kann die Frist mit Beschluss einer einfachen Mehrheit der Anleger um bis zu zwei Jahre verlängert werden.

Gewinn-Szenario. Läuft alles wie geplant, summiert sich der Gesamtrückfluss auf 122 Prozent, nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 17 Prozent.

Kosten. Die Kosten kommen auf 16,4 Prozent des Einsatzes inklusive Agio.

Anbieter. Deutsche Finance zählt zu den großen Anbietern von Sachwertbeteiligungen für private und professionelle Kapitalanlegern. Er zählt in seinen Unterlagen 23 AIF und 25 Mandate institutioneller Investoren auf. Das verwaltete Vermögen hat die Zwölf-Milliarden-Euro-Marke überschritten. ▶

Meiner Meinung nach... Lagerhallen und andere Logistikimmobilien machen den Unterschied. Deutsche Finance bietet mit seinem AIF die Finanzierung von Projektentwicklungen im Süden der USA an. Das Konzept sieht den zügigen Verkauf der Immobilien vor, daher ist das Kapital nur wenige Jahre gebunden. Natürlich lassen sich bei einer Projektentwicklung Risiken nie komplett ausschließen, doch das gilt für alle Immobilienbeteiligungen. Anbieter Deutsche Finance hat eine Vielzahl von Fonds für institutionelle Investoren und Privatanlegern aufgelegt, ist also erfahren genug. Für Anleger, die währungsdiversifiziert in Logistikimmobilien investieren wollen.

AIF startet mit ALDI und REWE

Dr. Peters vertreibt Semi-Blind-Pool mit Einzelhandels-Immobilien

Den Begriff habe ich lange nicht mehr benutzt: Systemrelevante Immobilien. Dazu zählten in der Corona-Zeit neben Ärztehäusern auch die Lebensmittelmärkte. Sie waren in der Krise beliebt,

weil Anleger wussten, dass sie frisches Obst, Brot, Fleisch und Klopapier nicht nur online kaufen konnten. Das hat dazu geführt, dass die Zahl der Anbieter stieg. Dr. Peters platziert seinen zweiten Publikums-AIF mit Fachmärkten und Nahversorgern.

Markt. In einem grundsätzlich schwachen Transaktionsmarkt sind Lebensmittelmärkte relativ gefragt. Das Segment der Handelsimmobilien führte 2023 nach Zahlen von **Savills** mit 5,5 Milliarden Euro das Ranking aller Gewerbeimmobilien an – was aber in erster Linie am schwachen Markt für Büroimmobilien liegt. Die Hälfte der Investitionen im Handels-Segment entfällt auf Supermärkte, Discounter und Fachmarktzentren.

Objekte. Der Fonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ startet als Semi-Blind-Pool mit einem Objekt. Mindestens zwei weitere Investitionen in Immobilien vom Typ Lebensmitteleinzelhandel, Baumärkte, Drogerien und Fachmarktzentren sind geplant.

Anfang Juli hat **Dr. Peters** darüber informiert, dass der Fonds 2024 ein erstes Objekt erworben hat. Es

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.



Residential Real Estate:
Investitionen in Wohnimmobilien-
Projektentwicklungen im
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



bvt



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Verifort Capital

Verianos-Management

Verifort Capital hat das Asset- und Property-Management für 18 Liegenschaften übernommen, die vorher durch die in die Insolvenz geratene **Verianos Gruppe** verwaltet wurden. Verifort Capital verantwortet außerdem die Objektverkäufe nach Abschluss von Wertsteigerungsmaßnahmen. Die 18 Objekte mit einer Gesamtfläche von rund 28.000 Quadratmetern verteilen sich auf drei Gesellschaften, die nicht von der Verianos-Insolvenz betroffen sind, zum Beispiel das Einkaufszentrum „La Vie“ im hessischen Bad Homburg.

handelt sich um ein Nahversorgungszentrum in Beckum. Der Anbieter hat elf Millionen Euro für den Markt mit 7.500 Quadratmetern gezahlt. Bezogen auf die Jahresmiete von 754.000 Euro ist das ein günstiger Einkaufsfaktor von 14,6. Hauptmieter sind **REWE**, **ALDI** und **tedoc**, ein Einzelhändler aus dem Bau- und Einrichtungsbereich.

Kalkulation. Der Fonds rechnet mit knapp 42,9 Millionen Euro Investitionsvolumen auf Ebene der Objektgesellschaften, wobei sich das Eigenkapital auf 30 Millionen Euro summiert. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Die Mietverträge mit ALDI und tedoc laufen bis 2032, REWE hat seinen Kontrakt im vergangenen Jahr um fünf Jahre bis 2028 verlängert.

Gewinn-Szenario. Der Fonds schüttet anfänglich 4,25 Prozent p.a. aus. Die Auszahlungen fließen halbjährlich und

sollen gemäß der Prognose auf fünf Prozent steigen. Bei einer Laufzeit bis Ende 2037 kommen sie im mittleren Szenario auf einen Gesamtmittelrückfluss von 165 Prozent, also ein Plus von 60 Prozent vor Steuern.

Kosten. Die Initialkosten liegen bei 13,3 Prozent inklusive Agio. Laufend stellt Dr. Peters gut ein Prozent des Anlagebetrages für die Verwaltung in Rechnung. Außerdem fallen Transaktionskosten beim Kauf und Verkauf der Fondsobjekte an, die 0,43 Prozent des Eigenkapitals betragen.

Anbieter. Dr. Peters zählt zu den Anbietern mit langer Historie im Geschäft mit Publikumsfonds. Die Assets umfassen Schiffe, Flugzeuge, Erneuerbare Energien und Immobilien.

Steuern. Anleger erzielen die üblichen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. ▶

hausInvest

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

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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

Meiner Meinung nach... Die **Hahn Gruppe** und **Habona** sind zwei ausgewiesene Experten für Fonds mit Nahversorgern und Supermärkten mit langer Historie und nachvollziehbarer Performance. Dr. Peters hat das Segment erst vor kurzem für sich entdeckt und nun den zweiten AIF dieser Art aufgelegt. Das erste Objekt im Fonds ist zum Faktor von 14,6 Jahresmieten günstig eingekauft. Allerdings entfällt mit 2.300 Quadratmetern knapp ein Drittel der Mietfläche auf einen Einzelhändler für Teppiche, Badartikel, Leuchten und Malerbedarf, der damit nicht unbedingt die Voraussetzungen der Kategorie „Systemrelevanz“ erfüllt.

AIF-Premiere mit eigener KVG

TSO setzt auf Blind-Pool-Modell - als Vermögensanlage nicht mehr möglich

Jahrelang hat TSO am Modell der Vermögensanlage festgehalten und damit Zig Millionen Dollar bei deutschen Anlegern eingesammelt. Konzeptuell waren diese Produkte **Blind Pools**, bei de-

nen die Zeichner sich beteiligen, bevor die konkreten Investitionsmodelle feststehen. Das ist seit geraumer Zeit bei Vermögensanlagen nicht mehr möglich. Daher hat sich TSO entschieden, den ersten Alternativen Investment Fonds zu platzieren. In dieser Form sind die **Blind Pools** weiterhin erlaubt.

Offenbar hat **TSO** Großes vor und deshalb sofort eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft gegründet, die **ATLARES KVG**, mit **Bert Rürup** als Aufsichtsratsvorsitzendem. So viel zur Struktur des aktuellen Angebots. Ansonsten bleibt vieles beim Alten: Konzept, Kalkulation, Assets und Standorte.

Der Fonds will Gewerbeimmobilien und Wohnanlagen im Südosten der USA für den AIF erwerben. Atlanta im Bundesstaat Georgia ist die Zentrale des Namensgebers der TSO-Fonds, was für **The Simpson Organization** steht. Hier zieht **Boyd Simpson** seine Fäden und wählt die Fondsobjekte aus. Das sind, wie früher bei den Vermögensanlagen, Objekte mit Wertsteigerungspotenzial. Denn die Aufgabe der Fondsmanager ist es, die Immobilien hübsch zu machen, besser zu vermieten und letztlich mit Gewinn wieder zu verkaufen. In Frage kommen Büros, Lo-

Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de

 EURAMCO

Solarpark erworben ✓

- sonnenreicher Standort in Bayern
- geplante Laufzeit bis Ende 2033
- prognostizierte Gesamtausschüttung 173 %

Asuco

Zinsen wie im Vorjahr

Asuco hat an seine rund 13.000 Anleger Zinsen in Höhe von 20,8 Millionen Euro gezahlt und damit auf nahezu ähnlichem Niveau wie im Vorjahr. Die Höhe für insgesamt 50 Serien reichte von 4,0 Prozent bis 4,8 Prozent. Die Anleger sind an 316 Zielfonds und 443 Immobilien beteiligt. Seit Dezember 2024 ist die Publikums-Emission „Asuco ZweitmarktZins 38-2024“ verfügbar. Neben einer festen Verzinsung von 4,25 Prozent p. a. sind zusätzlich jährliche Bonus-Zahlungen vorgesehen.

gistikimmobilien, Self-Storage und Wohnanlagen in den Bundesstaaten Georgia, Florida, North Carolina, South Carolina, Virginia, Tennessee, Kentucky, Alabama. Ob die Kaufpreise angemessen sind, überprüft nicht nur die hauseigene KVG, sondern außerdem ein externer Bewerter. So will TSO eventuelle Interessenkonflikte vermeiden.

In dieser Region finden sich die Gewinner der Binnen-Migration in den USA. Die Lebenshaltungskosten sind deutlich günstiger als zum Beispiel in New York oder Kalifornien. Unternehmen nutzen günstigere Gewerbesteuern und siedeln sich dort an, was wiederum dazu führt, dass die Arbeitnehmer den Firmen hinterherziehen, was Konsequenzen auf die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien, Einzelhandelsobjekten und Wohnungen hat.

Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 25.000 Dollar plus fünf Prozent Agio an dem Fonds, der ein Volumen von 50 Millionen Dollar erreichen soll. Die geplante Laufzeit liegt bei rund zehn Jahren.

Kalkulation. TSO stellt seinen Anlegern eine jährliche Vorzugsrendite in Höhe von acht Prozent in Aussicht. Haben sie ihre Ausschüttungen erhalten und den Einsatz zurück, werden weitere Erträge im Verhältnis 70 zu 30 zwischen Anleger und General Partner aufgeteilt. Fremdkapital ist nicht vorgesehen, aber nicht ausgeschlossen, was zu ungeplanten Kosten, Zinsen und Tilgungsleistungen führen würde.

Die anfänglichen Kosten für Vertrieb, Konzeption und weitere Positionen summieren sich auf 18,9 Prozent inklusive Agio. Jährlich fällt für die Verwaltung des Fonds knapp ein Prozent der

Deshalb sollten Sie uns auf **LinkedIn** folgen:



- ✓ Spannende Einblicke in den US-Immobilienmarkt
- ✓ Immobilien- und Investmenttrends
- ✓ News zu Jamestown, unserem Team und unseren Fonds
- ✓ Kulturelle Einblicke in die USA

Jetzt folgen
und nichts mehr verpassen!





RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

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

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

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

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

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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

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

² Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Beteiligungssumme an. Hinzu kommen die Kosten für eine Steuerklärung in den USA.

Steuern. Anleger versteuern ihre Einnahmen in den USA, profitieren in der Regel aber von hohen Freibeträgen, so dass die Ausschüttungen weitgehend steuerfrei fließen. In Deutschland haben die Einkünfte aus US-Immobilienfonds lediglich Einfluss auf die Steuerprogression, lösen selbst aber keine Steuerpflichten aus.

Anbieter. TSO ist seit 1988 im US-Immobilien-geschäft tätig und hat sich auf die Projekt-Entwicklung spezialisiert. Seit 2006 bietet TSO die Immobilien-Produkte auch in Deutschland an, zu-nächst als Vermögensanlagen, inzwischen als AIF.

Meiner Meinung nach... Erster AIF des US-Spezialisten TSO und sofort über eine hauseigene KVG. Das Unternehmen wollte an seiner Konzeption mit Blind Pools festhalten. Die sind aber nur noch über AIF erlaubt, so dass der Schritt nur folgerichtig war. Außer der Struktur hat sich jedoch nichts geän-dert. TSO will über seine Kontakte in den USA Immo-bilien mit Wertsteigerungspotenzial im Südosten der

USA kaufen. Anleger vertrauen daher weiterhin dem Team um TSO-Chef Boyd Simpson in Atlanta. Die Region Südosten ist schon seit geraumer Zeit der bevorzugte Standort vieler US-Fonds-Anbieter. Ent-scheidend wird daher der nachhaltige Zugriff auf eine Pipeline mit viel versprechenden Objekten sein.

Zurück ins ESG-konforme Büro

Verifort Capital bringt Manage-to-Green-Fonds für private Kapitalanleger

Back ins Büro. Der Versand-Riese Amazon hat seine Mitarbeiter wieder an fünf Tagen in der Wo-che ins Office beordert. Viele andere Konzerne in den USA könnten nachziehen. Einer Umfrage zu-folge rechnen fast 80 Prozent der befragten Ge-schäftsführer damit, dass in wenigen Jahren ihre Mitarbeiter wieder komplett aus dem Büro arbei-ten werden. Ein Trend auch für Deutschland? Da-rauf setzt Verifort Capital mit seinem Publikums-AIF „VC Value Add Plus“. ▶

HAHN INVESTOREN FORUM 2025

Impulse und Horizonte

Starten Sie das Jahr mit strategischen Perspektiven: Hahn Investoren Forum 2025

HIGHLIGHTS



Dr. Jan Linsin, CBRE:
„Immobilienmärkte 2025:
Trends und Perspektiven“



Julius van de Laar:
„Nach den US-Wahlen, vor der
Bundestagswahl: Erfolgsrezepte“

TERMINE

Frankfurt: 30. Januar 2025

München: 6. Februar 2025

Hamburg: 13. Februar 2025

Exklusiv für institutionelle Investoren.

Da das Kontingent begrenzt ist, sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

ZUR ANMELDUNG



E-Mail: hplatzner@de-wert.de
Telefon: 02204/9490-257

Ihre Hahn Gruppe in Kooperation mit dem bii –
Bund institutioneller Investoren e.V.

IMMAC

Renditefonds Nr. 130

IMMAC hat den Vertrieb des geschlossenen Publikums-AIF „IMMAC 130. Renditefonds – Bad Laer“ gestartet. Die „Blomberg Klinik“ bietet 138 vollstationäre Pflegeplätze in Einzelzimmern und zeichnet sich durch innovative Pflegekonzepte aus. Das Investitionsvolumen des Fonds beträgt 10,29 Millionen Euro, davon entfallen 5,8 Millionen Euro auf das Kommanditkapital. Die prognostizierte jährliche Ausschüttung liegt bei fünf Prozent. Die Laufzeit des Fonds beträgt 15 Jahre. Tickets ab 20.000 Euro plus Agio.

Der Name ist Programm: Der Fonds will Gewerbeimmobilien wie Büros, Einzelhandelsimmobilien und Logistikobjekte vorzugsweise in Städten der Standort-Kategorien B und C erwerben, Wertsteigerungspotenziale heben, die Immobilien besser vermieten und teurer wieder verkaufen. Als von der BaFin gestatteter Artikel-8-Fonds berücksichtigt das Konzept ökologische und soziale Maßnahmen.

Viele US-CEOs drängen ihre Beschäftigten zu einer Rückkehr ins Büro. In einer Umfrage des Unternehmensnetzwerks **KPMG** prognostizierten 79 Prozent der befragten Geschäftsführer, dass Arbeitnehmer, die vor der Pandemie nicht im Homeoffice gearbeitet haben, innerhalb der nächsten drei Jahre wieder Vollzeit ins Büro zurückkehren werden. Ein rapider Anstieg, denn in einer Umfrage vor wenigen Monaten waren es laut KPMG noch 34 Prozent

gewesen. Eine hybride Regelung - also Teile der Arbeitszeit im Büro und andere am heimischen Schreibtisch - befürworten laut Umfrage nur noch 17 Prozent der Geschäftsführer. Anfang des Jahres waren es demnach noch 46 Prozent gewesen. Befragt wurden zwar rund 400 Konzernchefs aus den USA, aber es erscheint realistisch, dass die Entwicklung an anderen Büro-Standorten ähnlich verlaufen sollte.

Wobei **Verifort Capital** betont, dass es bei den geplanten Investitionen nicht nur um Büros geht, sondern außerdem um Wertentwicklungspotenzial von Handelsimmobilien und Logistikobjekten.

Mit dem eigenen Asset- und Property-Management und sechs Niederlassungen fühlt sich Verifort Capital gut aufgestellt für das Geschäft mit Value-Add-Objekten. In seinen Verkaufsunterla-

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

Growing Values

„Als Vermögensverwalter empfehlen wir Investments mit TSO aufgrund der zuverlässigen Wertschöpfung.“

Profitieren auch Sie von Immobilieninvestments im Südosten der USA.

TSO ist ein führender Full-Service-Anbieter von Investments in US-Gewerbeimmobilien. Über ausgewählte Objekte erschließt TSO das Potenzial einer Region mit enormer Wirtschaftskraft. Das Ergebnis bisher: über 100 Immobilientransaktionen im Wert von mehr als 7 Mrd. US-Dollar, 2 Mrd. US-Dollar Assets under Management und kontinuierliche Ausschüttungen seit 2006. Sprechen Sie mit uns!

www.tso-europe.de

gen nennt das Unternehmen mehr als 1.400 angebotene Immobilien seit Anfang 2020 im Volumen von 15 Milliarden Euro. Davon hat das Team zehn Prozent geprüft und letztlich vier Objekte im Volumen von 32,5 Millionen Euro für andere Fondvehikel gekauft.

Kalkulation. Der AIF kommt in seinem Rechenwerk auf ein Gesamtvolumen von 37,4 Millionen Euro. Anleger beteiligen sich zu Tickets ab 5.000 Euro mit 21,2 Millionen Euro. Hinzu kommt das Agio, das bei diesem Fonds nicht wie sonst üblich bei fünf Prozent, sondern bei drei Prozent liegt. Das Fremdkapital beträgt rund 15,5 Millionen Euro. Der Fonds hat noch keine Darlehen aufgenommen, sondern will die Objekte bei Bedarf endfällig finanzieren. Heißt: Die Darlehen werden nicht laufend getilgt. Der Anbieter rechnet hier mit Darlehenszinsen in Höhe von fünf Prozent für den Kauf der Immobilien und mit sechs Prozent für die Finanzierung der Value-Add-Maßnahmen.

Konzeption. Der AIF stellt seinen Zeichnern keine regelmäßigen, laufenden Ausschüttungen in Aussicht, sondern einen Gewinn vor allem am Ende der Laufzeit. Die ist bis Ende 2029 vergleichsweise kurz. Innerhalb der rund fünf Jahre sollen Anleger im Basis-Szenario einen Gesamtmittelrückfluss von 132,5 Prozent erhalten, was eine Rendite von 4,6 Prozent bedeutet.

Die kurze Laufzeit gibt das steuerliche Konzept vor. Anleger erzielen mit dem Value-Add-Fonds keine Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, sondern aus Gewerbebetrieb. Zu den Konsequenzen am besten den Steuerberater fragen.

Kosten. Die Initialkosten summieren sich auf 6,2 Prozent plus drei Prozent Agio. Für die Verwaltung fallen jährlich gut 1,5 Prozent des investierten Eigenkapitals an. Hinzu kommen die typischen Kosten für Makler, Notar etc. bei Kauf und Verkauf der Objekte.

Meiner Meinung nach... Value-add-Fonds für private Kapitalanleger. Antizyklische Investitionen können Chancen bedeuten – solange es den Verifort-Managern gelingt, viel versprechende Immobilien günstig zu kaufen. Die energetischen und sonstigen ESG-Maßnahmen des Manage-to-Green-Ansatzes dürfen nicht zu teuer sein, müssen aber den Voraussetzungen eines Artikel-8-Fonds genügen. Verifort Capital ist sicher, dass die Mitarbeiter all diese Hürden meistern können (siehe auch Interview rechts). ■

„Value-add-Fonds für Privatanleger geeignet“

Jens Müller von Verifort Capital zum neuen AIF

Wer in diesen Zeiten Investitionen in Gewerbeimmobilien anbietet, braucht gute Argumente. Kurze Fondslaufzeit, überdurchschnittlich hohe Renditen und eine belastbare Performance bei der Wertschöpfung von Gewerbeimmobilien – so wirbt Verifort Capital



für sein aktuelles Angebot, den „VC Value Add Plus“ (siehe auch links). Der Fondsbrief sprach darüber mit CSO Jens Müller (Foto).

Der Fondsbrief: Value add-Immobilien bieten höhere Renditechancen, aber auch erhöhte Risiken. Passt das zu privaten Kapitalanlegern?

Jens Müller: Ich halte Value add auf jeden Fall für Privatanleger geeignet. Ich erkenne keinen Grund, warum das nur für Institutionelle interessant sein soll. Die Privaten haben nur keinen Zugang in diese Assetklasse gehabt. Die Risiken sind auch überschaubar, wir investieren in Bestand und betreiben keine Projektentwicklung. Genau jetzt sehe ich beste Gelegenheiten für ein Retail-Angebot, denn wir investieren antizyklisch. Vertriebe wie Kunden wollten einen Kurzläufer mit höherer Rendite. Wir bieten einen vollregulierten AIF mit sechs Jahren Laufzeit, durchschnittlich sechs Prozent Überschuss per anno ab Fondsschließung und geringer Kostenquote, weil uns die Interessengleichheit mit den Anlegern wichtig ist. Das passt gut in die Zeit.

Survive 25, oder welche Erwartungen haben Sie an die Immobilienmärkte im Jahr 2025?

Wir müssen differenzieren. Die Transaktionen bei Gewerbeimmobilien sind schon 2024 wieder deutlich gestiegen.– auch und insbesondere bei Value-add-Objekten. Viele Prognosen waren einfach falsch. So hatte Home Office zum Beispiel erheblich weniger Auswirkungen als erwartet. Schon 2022 hat sich das Niveau der Bürobeschäftigten im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit erhöht, wenn auch mit neuen Konzepten. Verifort Capital fokussiert sich auf die B- und C-

Quadoro

Rathaus Plaza

Die **Quadoro GmbH**, das Immobilienunternehmen der **Doric Gruppe**, hat das Asset Management der Büro- und Einzelhandelsimmobilie „Rathaus Plaza“ in Offenbach übernommen. Die zentral gelegene Immobilie in der Fußgängerzone der Offenbacher Innenstadt umfasst eine Gesamtfläche von rund 9.930 Quadratmetern auf fünf Etagen. Das „Rathaus Plaza“ bietet eine Mischung aus Einzelhandelsgeschäften, Gastronomiebetrieben, einem Fitnessstudio und Dienstleistungsanbietern. Weitere Flächen stehen zur Vermietung.

Märkte, weil die Leerstände dort niedriger sind als in den A-Lagen. Außerdem finden wir in den B- und C-Märkten kaum spekulative Bautätigkeit. Wir sind Spezialist für Gewerbeimmobilien an Sekundärstandorten.

Value-Add beschränkt sich nicht auf Büroflächen.

Darum suchen wir für unseren Fonds Supermärkte, Fachmärkte und Mix-Use-Objekte mit Wertsteigerungspotenzial. Genauso wie geeignete Logistikimmobilien. Nach Corona und dem Beginn der Ukraine-Krise hat sich der Just-in-time-Ansatz komplett gewandelt – jeder wird sich noch daran erinnern, dass Toilettenpapier und andere Konsumgüter Mangelware waren. Seitdem hat die Lagerhaltung wieder zugenommen.

Wer ist der typische Verkäufer der Immobilien für Ihren Fonds?

Das sind Bestandhalter ohne ESG-Kompetenz und Eigentümer, die auf dem CRREM-Pfad in die rote Zone laufen. Die verkaufen lieber und vermeiden somit kommende Probleme. Wir erwerben solche Objekte auch mit Leerstand, weil wir in der Lage sind, sie wieder marktfähig zu machen.

Der Fonds strebt mehrere Investitionsrunden an. Sie wollen die Immobilien nach spätestens drei Jahren wieder verkaufen. Wie muss ich mir den Exit vorstellen?

Der typische Erwerber der energetisch sanierten Immobilie wird ein Family Office sein. Sie zählen erfahrungsgemäß zu den frühen Investoren, weil sie in der Regel ohne Fremdkapital auskommen. Pensionskassen und Versicherer sind noch nicht so weit. ■

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

UST XXVI

Three Ravinia – mehr als ein Blickfang

Setzen Sie mit einem Investment auf Attraktivität und Zukunftsfähigkeit

Das Three Ravinia – das Herzstück unseres AIF UST XXVI – zeigt, dass moderne Büros nicht nur Arbeitsplätze sind, sondern auch Wertschöpfung schaffen. Durch gesunde Raumkonzepte und smarte Gestaltung wachsen Produktivität und Attraktivität gleichermaßen – für Nutzer und Investoren.

Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

www.ustreuhand.de

 **MADE IN THE USA**



Wechsel Dich I

Habona Invest Consulting verstärkt sich mit **Leif Krägenau**. Er bringt umfassende Expertise insbesondere in den Bereichen Transaktion, Vermietung und Beratung mit. Zuletzt war Krägenau bei den Innenstadtextperten **Realkon Immobilien Investment** tätig, nachdem er vier Jahre lang das Hamburger Büro der **BBE Handelsberatung** geleitet hatte. Mit dem Habona-Team um **Manuel Jahn** gibt es zudem gemeinsame berufliche Wurzeln bei der **GfK**.

Colliers hat **Manuel Backfisch** in die deutsche Geschäftsführung berufen. Backfisch ist ausgewiesener Kapitalmarktexperte und hat am Standort Frankfurt Führungsqualitäten bewiesen. Er ist seit zwölf Jahren in der Immobilienberatung tätig und hat Transaktionen in allen Größenklassen begleitet. Backfisch startete im November 2023 bei Colliers als Managing Director und verantwortet seitdem erfolgreich als Head of Capital Markets Frankfurt das Frankfurter Kapitalmarktgeschäft.

Savills Investment Management gibt die Ernennung von **Michael Neal** zum Global Chief Investment Officer (CIO) für den Immobilienbereich bekannt. Er folgt auf **Andrew Allen**, der das Unternehmen verlassen hat. Neal verfügt über umfangreiche Erfahrung in allen Immobilienmärkten und -sektoren in Europa und dem Raum Asien-Pazifik. Zuvor war er in leitenden Positionen bei **Nuveen** tätig, zuletzt als CIO für EMEA und Head of Fund Management.

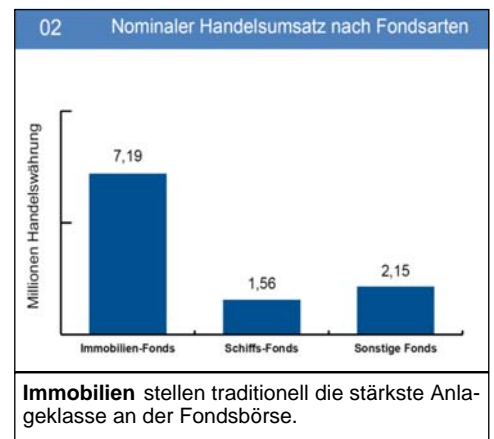
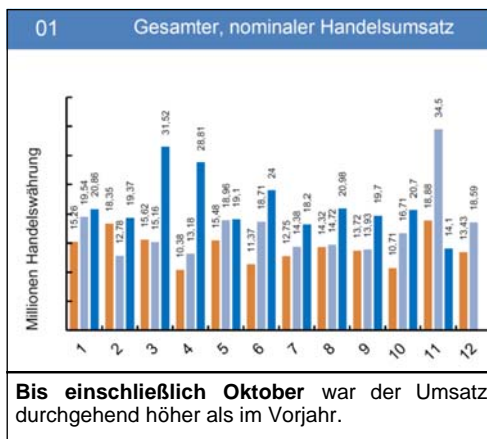
Gebrauchte Anteile gefragt

Umsätze an Fondsbörse Deutschland steigen um mehr als 17 Prozent

Die Fondsbörse Deutschland blickt auf ein erfolgreiches Handelsjahr zurück. Der Nominalumsatz stieg von 211,2 Millionen Euro im Jahr 2023 deutlich auf 248,3 Millionen Euro im Jahr 2024. Ein Plus von gut 17 Prozent. Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt blieb mit 68,1 Prozent beinahe unverändert gegenüber dem Vorjahr (67,4 Prozent), da im marktbestimmenden Immobilien-Segment die Kurse nicht von den nachgebenden Leitzinsen profitieren konnten.

se aber weniger. Ausschlaggebend für den erhöhten Durchschnittswert war vielmehr der sinkende Handelsanteil niedrig bewerteter Flugzeugfonds.

Auf Monatssicht verlief der Dezember-Handel sehr ruhig, auch bedingt durch den Feiertagskalender, der ungewöhnlich viele Handelstage aus dem Spiel nahm. Der Nominalumsatz fiel mit 10,9 Millionen Euro aus 325 Transaktionen deutlich hinter den Vormonat zurück (14,1 Millionen Euro aus 452 Transakti-



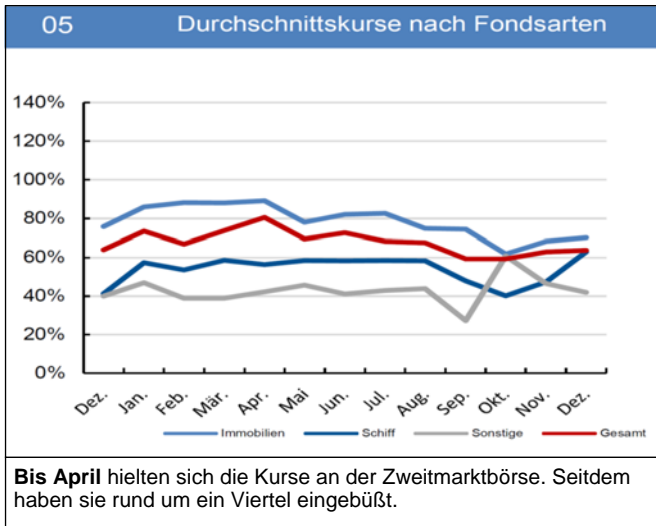
Im Gegenteil ermäßigte sich der Durchschnittskurs für Immobilienbeteiligungen für das Gesamtjahr von 82,7 Prozent im Jahr 2023 auf 78,6 Prozent im Jahr 2024 – verursacht durch das anhaltend schwierige Marktumfeld für Gewerbeimmobilien. Der Segmentumsatz stieg deutlich von 132,9 Millionen Euro 2023 auf 167,5 Millionen Euro im vergangenen Jahr.

Fast unverändert gegenüber dem Vorjahr verlief der Handel mit Schiffsbeteiligungen. Hier lag der Durchschnittskurs bei 54,8 Prozent 2024 gegenüber 54,0 Prozent im Vorjahr, der Segmentumsatz bei 33,5 Millionen Euro gegenüber 34,2 Millionen Euro im Vorjahr. Bei den „Sonstigen“ legte der Umsatz leicht zu von 44,2 Millionen Euro im Vorjahr auf 47,3 Millionen Euro 2024. Der Durchschnittskurs kletterte optisch von 35,4 Prozent 2023 auf 43,1 Prozent 2024. Tatsächlich bewegten sich die Einzelkur-

onen). Der Durchschnittskurs lag wenig verändert bei 63,6 Prozent (November: 62,9 Prozent).

Im Immobiliensegment waren die fehlenden Handelstage zum Monatsende deutlich zu spüren. So kam es zu nur 207 Transaktionen (November: 340 Transaktionen) und einen entsprechend geringen Nominalumsatz von 7,19 Millionen Euro (November: 10,55 Millionen Euro). Der Durchschnittskurs war mit 70,2 Prozent wenig verändert zum Vormonat (68,3 Prozent), bestätigte aber die Tendenz zu einer Bodenbildung nach den Kurstiefs vom Herbst. Eine Weihnachtsüberraschung gab es für Eigner des Olympia Einkaufszentrums: hier wechselte ein Anteil zum Kurs von 1026 Prozent den Besitzer – Jahresrekord.

Auch im Segment Schiffsbeteiligungen endete das Jahr mit einem Ausrufezei-



chen: Der Durchschnittskurs stieg stark von 47,3 Prozent im November auf 62,8 Prozent im Dezember. Aus 53 erfolgreichen Vermittlungen (Jahresmittel: 68 Vermittlungen) entstand ein Nominalumsatz von 1,56 Millionen Euro (Jahresmittel: 2,79 Millionen Euro).

Bei „Sonstigen Beteiligungen“ wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds wurde aus 65

Transaktionen (Jahresmittel: 119 Transaktionen) ein Nominalumsatz von 2,15 Millionen Euro erzielt (Jahresmittel: 3,94 Millionen Euro). Der Durchschnittskurs lag bei 42 Prozent (Jahresmittel: 43,1 Prozent).

Alex Gadeberg, Vorstand der **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG**, freut sich über das abgelaufenen Geschäftsjahr: „Im Jahr 2024 haben wir unsere Position als Marktführer bei der Vermittlung von Sachwertbeteiligungen gefestigt. Darüber hinaus sind wir unserem strategischen Ziel näher gekommen, zur ersten Adresse im Handel mit ELTIF und digitalen Assets zu werden. Die sehr erfreuliche Umsatzentwicklung von Zweitmarkt.de ist dabei nur ein Aspekt. Durch unseren Private Markets-Handelsplatz <https://pm.fondsboerse.de> und durch unsere Kooperation mit der Privatmarktplattform Privatize haben wir auch im B2B und B2C-Geschäft so viele Mandatierungen hinzugewonnen, dass diese noch jungen Geschäftsfelder einen spürbaren Beitrag zu unserem Wachstum leisten. Unabhängig von allen Unsicherheiten des konjunkturellen Umfeldes sehen wir daher äußerst optimistisch ins kommende Jahr und in die weitere Zukunft.“ ■

#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de Real I.S.

Wechsel Dich II

Baker Tilly hat in **Christian Jacob** einen Transfer-Pricing-Spezialisten für den Bereich Financial Services dazu gewonnen. Jacob war zuletzt Managing Partner bei der **MNT Family Offices GmbH**, davor insgesamt neun Jahre Head of Financial Services Transfer Pricing bei Deloitte (Schweiz und Deutschland). Seine Karriere begann bei der **Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank AG**, Stationen bei **KPMG** und **PwC** folgten.

Bei der **aream Group SE** wird **Patrick Lemcke-Braselmann** neben **Markus Voigt**, Gründer und Hauptteilhaber der Gruppe, mit sofortiger Wirkung die Leitung der Gruppe übernehmen. Bereits seit 2009 begleitet er bei aream erfolgreich eine Vielzahl von Projekten. Zu seinen beruflichen Stationen gehören Unternehmen wie die **Fortress Investment Group**, **Dresdner Kleinwort Wasserstein** und die **UBS AG**.

Christine Brockwell verstärkt als Chief Investment Officer die **aream Group SE**. Sie kommt von **Aquila Clean Energy** in Hamburg, wo sie Chief Product Officer und Mitglied des Vorstands war. Davor arbeitete Brockwell unter anderem als Geschäftsführerin bei **Global Capital Finance** in Frankfurt und New York.

Der bisherige Geschäftsführer der **Pangaea Life GmbH**, **Daniel Regensburger** (38), wechselt zur 2023 gegründeten **Pangaea Life Capital Partners AG (PLCP)**. Dort leitet er mit **Michael Haupt** die Geschichte des Unternehmens.

Neue Namen für jeden fünften Fonds

Scope kommt auf 2.400 Angebote in Deutschland - im Mai endet Deadline

In Kürze gelten strengere Regeln für neue Fonds, die in ihrem Namen mit Nachhaltigkeit werben wollen. Ab Mai 2025 müssen sämtliche Produkte diese Vorgaben erfüllen. Mehr als 2.400 Fonds sind betroffen, hat Scope ermittelt.

Rund 2400 Fonds in Deutschland mit einem Volumen von mehr als 1,2 Billionen Euro sind von der neuen ESMA-Leitlinie zu Fondsnamen betroffen – mehr als jeder fünfte mit deutscher Vertriebszulassung. Die Leitlinie der europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) regelt die Verwendung von Begriffen, die einen Bezug zum Thema Nachhaltigkeit haben. Ziel ist es zu verhindern, dass sich Fonds einen „grünere“ Anstrich geben, als sie tatsächlich haben (Greenwashing). Neu aufgelegte Portfolios mussten die Vorgaben bereits vom 21. November 2024 an erfüllen, ab 21. Mai 2025 gelten diese für sämtliche Fonds.

Die ESMA-Leitlinie setzt sich mit der Frage auseinander, unter welchen Bedingungen ein Fonds in seinem Namen Wörter wie Umwelt (environment), Soziales (social), gute Unternehmensführung (governance) oder andere nach-

haltigkeitsbezogene Begriffe verwenden darf. Für jeden Begriff gilt, dass sich ihm künftig mindestens 80 Prozent der Vermögenswerte im Portfolio zuordnen lassen müssen. Bei einigen gibt es zusätzliche Vorgaben. Diese Zuordnung muss für externe Prüfer nachvollziehbar sein.

Asset Manager, die in Deutschland nachhaltige Fonds anbieten oder anbieten möchten, müssen nun entscheiden, den nachhaltigen Begriff aus dem Fondsnamen zu streichen oder durch Anpassung des Namens und notwendige Reallokation die Anforderungen der Leitlinie zu erfüllen. Es müssen compliance-sichere Datenbanken aufgebaut und zugänglich gemacht werden. Ziel ist es, die Einhaltung der Anforderungen laufend so zu überwachen, dass dies einer externen Prüfung der geltenden Schwellenwerte, Mindestausschlüsse und zusätzlichen Vorgaben standhält.

Aus Sicht von **Scope** ist die kurzfristige Umsetzung der ESMA-Leitlinie für die Produktanbieter erheblich erschwert. Denn die im Markt angebotenen ESG-Datenbanken sind für eine laufende Überwachung nicht aktuell genug, nur schwer zugänglich und untereinander

Tabelle 1: Zusammenfassung wesentlicher Inhalte der ESMA-Leitlinie zu Fondsnamen

Fonds-Namensbestandteil/ Begriffsgruppe	Schwellenwerte	Mindestausschlüsse*	Zusätzliche Vorgaben
Transition-verwandt	Mindestens 80% der Portfolioassets müssen entsprechend den Namensbestandteilen/ der Anlagestrategie und den Nachhaltigkeitszielen investiert werden.	Einhaltung der Ausschlusskriterien der CTB	Investitionen innerhalb des 80%-Zusage sollen sich auf einem klaren und messbaren Pfad zum ökologischen bzw. sozialen Übergang befinden („Transitionsfad“ ist z.B. durch Science-Based-Targets nachvollziehbar/messbar zu machen)
Sozial-verwandt		Einhaltung der Ausschlusskriterien der CTB	
Governance-verwandt		Einhaltung der Ausschlusskriterien der CTB	
Umwelt-verwandt	Unterschreitungen sind wie passive Anlagegrenzverletzungen zu behandeln und müssen im besten Interesse der Anleger korrigiert werden.	Einhaltung der Ausschlusskriterien der PAB	
Impact-verwandt		Einhaltung der Ausschlusskriterien der PAB	Investitionen innerhalb der 80%-Zusage sollen mit dem Ziel getätigt werden, positive und messbare ökologische oder soziale Wirkung neben der finanziellen Rendite zu erzielen
Nachhaltigkeit-verwandt		Einhaltung der Ausschlusskriterien der PAB	Verpflichtung, sinnvoll bzw. bedeutsam („meaningfully“) in nachhaltige Investitionen anzulegen (Art. 2 Abs. 17 SFDR)

* Erläuterungen der Abkürzungen: siehe Anhang; Quelle: Aufsichtsmittlung der BaFin vom 25.7.2024, BVI

kaum vergleichbar. So unterscheidet sich beispielsweise die Analysetiefe in Bezug auf Kontroversen in der Wertschöpfungskette eines Unternehmens bei jedem ESG-Datenanbieter, und der Einfluss auf die ESG-Unternehmensbewertung kann je nach Sektor sehr unterschiedlich sein.

Um festzustellen, wie viele Fonds von der ESMA-Leitlinie betroffen sind, hat Scope die Datenbanken durchsucht: Zum einen nach den von der ESMA explizit benannten Begriffen, zum anderen nach weiteren englischen und deutschen nachhaltigkeitsbezogenen Wörtern, die nach Ansicht von Scope mit den sechs Begriffsgruppen in Verbindung stehen. Insgesamt wurden 51 Begriffe in die Suche einbezogen. Mit großem Abstand am häufigsten findet sich der Begriff „ESG“ in Fondsnamen (783 Mal), gefolgt von „Sustainable“ mit 401 Nennungen. Auf den folgenden Plätzen: SRI, Climate, Green und Impact. Dagegen tauchen einige Begriffe – etwa „Governance“, „Woma/en“ oder „Solidarity“ – in keinem einzigen Fondsnamen auf.

Die ermittelten 2.401 Fonds sind in diversen Scope-Peergroups vertreten, längst nicht alle gehören zu expli-

ziten Nachhaltigkeits-Peergroups. Lediglich 570 Fonds sind den Vergleichsgruppen Aktien Nachhaltigkeit/Ethik Welt, Aktien Nachhaltigkeit/Ethik Europa, Aktien Ökologie Welt, Aktien Ökologie Europa und Aktien Alternative Energien zugeordnet.

Je nach Begriffsgruppe sind mindestens 89 Prozent der Fonds, die nachhaltige Begriffe im Namen tragen, gemäß Artikel 8 oder 9 SFDR klassifiziert und berücksichtigen nachhaltige Aspekte (Artikel 8) oder verfolgen nachhaltige Ziele (Artikel 9).

Scope erwartet in den kommenden Monaten bis Mai 2025 ein umfangreiches Re-Branding, Re-Naming und Re-Structuring für die mehr als 2.400 betroffenen Fonds, begleitet von einer „Re-Allocation“ der Portfolios.

Das Thema Re-Branding wird uns auch beim Sachwertegipfel am 20. Februar in München beschäftigen, unter anderem im Referat von Christian Conreder, Rödl & Partner. Weitere Infos und Anmeldungen unter www.sachwertegipfel.de ■

VIEL ERFOLG IM NEUEN JAHR MIT PEGASUS CAPITAL PARTNERS



Über die Bereitstellung von Mezzanine-Kapital bieten wir unseren Partnern schnelle, individuelle und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen. Durch unsere hohe Expertise in der Bestands- und Projektentwicklung sowie im Asset & Property Management gehen wir weit über die Rolle eines reinen Kapitalgebers hinaus. Wir begleiten die Immobilienprojekte unserer Partner ganzheitlich. Mehr über unseren MEZZ & MORE-Ansatz unter: pegasus-cp.de



Mehr Übernachtungen als vor Corona

Ein Viertel des Investmentmarktes spielt sich in Berlin ab - Hotel de Rome als einziger Groß-Deal

Für das Jahr 2024 hat BNP Paribas Real Estate auf dem deutschen Hotel-Investmentmarkt ein Investmentvolumen von rund 1,4 Milliarden Euro registriert. Zwar wurde der zehnjährige Durchschnitt mit 3,2 Milliarden Euro um 56 Prozent verfehlt, dennoch war im Jahresverlauf eine anziehende Marktdynamik zu beobachten, was gegenüber dem Vorjahr ein Plus von fünf Prozent bedeutet.

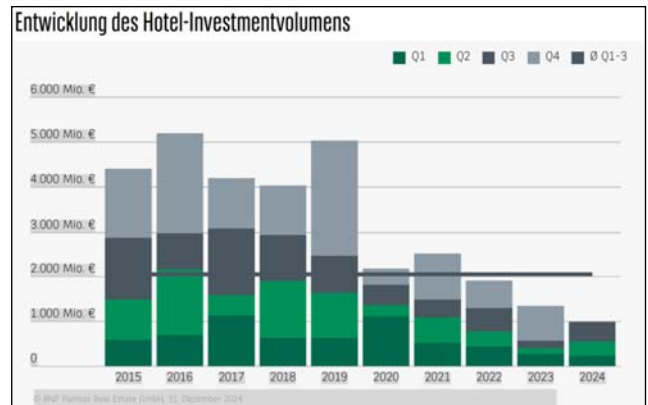
„Die Markterholung nahm in der zweiten Jahreshälfte deutlich an Fahrt auf; fast zwei Drittel des Jahresumsatzes wurden in diesem Zeitraum verbucht. Ein Beleg dafür, dass die Talsohle durchschritten zu sein scheint, ist die deutlich breiter gewordene Marktdynamik. So ist die Transaktionsanzahl mit mehr als 85 Deals um rund 43 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen“, sagt **Alexander Trobitz**, Geschäftsführer und Head of Hotel Services der **BNP Paribas Real Estate GmbH**.

Berlin steuert mit einem Umsatz von gut 380 Millionen Euro einen deutlich überdurchschnittlichen Marktanteil von 27 Prozent zum Investmentvolumen bei. Einen wesentlichen Anteil hieran hatte der Abschluss des großvolumigen Verkaufs des Hotel de Rome.

Während 2023 noch fast die Hälfte des Investments auf das großvolumige Segment über 100 Millionen Euro zurückzuführen war, wurde 2024 mit dem zuvor benannten Hotel de Rome nur ein Deal in dieser Größenordnung registriert. Auch Portfoliotransaktionen sind im aktuellen Marktumfeld selten und kommen nur auf einen Marktanteil von elf Prozent. Demgegenüber notiert der Investmentumsatz bei Transaktionen bis zehn Millionen Euro mit insgesamt 200 Millionen Euro über dem langjährigen Durchschnitt.

Obwohl die Transaktionsdynamik auf dem deutschen Hotel-Investmentmarkt noch deutlich unterdurchschnittlich ausfällt und nur langsam steigt, ist der Aufwärtstrend aus den jüngsten Marktzahlen ablesbar. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte konnten eine Markterholung und ein verbessertes Sentiment auf Investorensseite registriert werden. Gründe hierfür sind herausfordernde Rahmenbedingungen insbesondere auf der Finanzierungsseite sowie ein insgesamt schwaches und mit Unsicherheiten behaftetes makroökonomisches Umfeld.

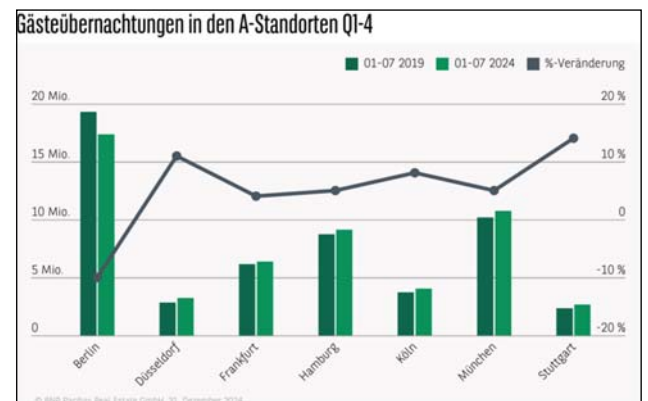
„Die Fundamentaldaten sprechen jedoch mehr denn je für Investitionen in den deutschen Hotel-Investmentmarkt, da die Übernachtungszahlen größtenteils deutlich über dem Vor-Corona-Niveau notieren und auch die Auslastungsquoten steigen. Hierzu beigetragen



haben nicht nur die Rückkehr von Geschäftsreisenden, sondern insbesondere die Zunahme im Bereich privater Reisen. Vor dem Hintergrund der konstant hohen Reisefreudigkeit in Deutschland, des sich langsam aufhellenden Konsumklimas und zu erwartenden starken Lohnabschlüssen dürfte der Übernachtungsmarkt weiter an Dynamik gewinnen“, so Trobitz.

Ein wichtiger Aspekt im aktuellen Marktumfeld ist die weitere Angebotsentwicklung insbesondere im Neubausegment. Hier wird die eingebrochene Neubautätigkeit der jüngsten Vergangenheit nachwirken und zur Angebotsverknappung beitragen.

Die jüngsten Aussagen der europäischen Währungshüter lassen ein entschlossenes Voranschreiten im aktuellen Zinssenkungszyklus in Richtung des neutralen Zinsniveaus von zwei Prozent erwarten. In einem herausfordernden Finanzierungsumfeld wird dabei der aufklarende Horizont zunehmend sichtbar. In Kombination mit dem weiter an Stärke gewinnenden Nutzermarkt dürfte die Marktbelegung im Jahr 2025 weiterhin an Fahrt aufnehmen, und zum Jahresende ein höheres Hotel-Investmentvolumen als in den beiden Vorjahren zu Buche stehen. ■



Öffentliche Hand sucht neue Büroflächen

Private Unternehmen zeigen sich weiterhin zurückhaltend - Zehn-Jahres-Schnitt noch weit entfernt

Wie lief es auf den Büromärkten? Stellvertretend für alle Immobilien-Consultants liefern wir die Zahlen von Savills. Mit einem Flächenumsatz von 2,3 Millionen Quadratmetern an den Top-Six-Bürovermietungsmärkten wurde das Vorjahresergebnis um fünf Prozent übertroffen. Allerdings lag der Flächenumsatz 24 Prozent unter dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre.

Auffällig: Der Flächenumsatz der öffentlichen Hand ist im Vergleich zum Vorjahr um 39 Prozent gestiegen, jener aller übrigen Akteure kletterte nur um 2,1 Prozent. **Jan-Niklas Rotberg**, Head of Office Agency Germany bei **Savills**: „Während die öffentliche Hand wieder aktiver geworden ist, zeigen sich private Unternehmen weiterhin zurückhaltend. Bei ihnen hemmt vor allem die konjunkturelle Lage nach wie vor die Umzugsbereitschaft. Stattdessen verlängern sie häufig ihre Mietverträge, sofern Standort-, Flächen- und Gebäudequalität weiterhin den Mindestanforderungen entsprechen.“

Umzüge seien meist nur attraktiv, wenn das neue Büro besser ist als das alte. Die erhöhten Anforderungen erfüllen meist nur Neubauten oder sanierte Gebäude. Je nach Stadt sei die Verfügbarkeit dieser Flächen unterschiedlich, Rotberg. So liege beispielsweise die Vorvermietungsquote bei Projekten in Hamburg für das Jahr 2025 bei 90 Prozent, während in Düsseldorf lediglich etwa die Hälfte der Flächen vorvermietet ist.

„Mittel- bis langfristig könnte sich die Situation am Projektentwicklermarkt allerdings ortsunabhängig anspannen. Denn die Initiierung neuer Projekte ist vor allem aufgrund der restriktiveren Projektfinanzierung schwieriger geworden. Viele Banken verlangen oft höhere Vorvermietungsquoten als vor der Insolvenzwelle, oft mindestens 50 Prozent. Gleichzeitig lässt sich eine Vorvermietung schwerer erzielen, da weniger große Flächen nachgefragt werden. Daher werden mehrere mittelgroße oder kleinere Mieter benötigt. Allerdings sinkt mit abnehmender Flächengröße tendenziell die Bereitschaft, sich frühzeitig an eine Fläche zu binden, was eine Vorvermietung und den Projektstart wiederum erschwert. So wurden in den vergangenen zwölf Monaten in den Top-6-Städten nur 24 Flächen mit mehr als 10.000 Quadratmetern vermietet, was unter dem Zehn-jahresdurchschnitt von 35 Abschlüssen liegt“, sagt **Antonia Wecke**, Senior Consultant Research,

Zudem würden sich die Mieter aufgrund der steigenden Kostensensibilität zögerlicher gegenüber hohen Miet-

Erzielte Durchschnittsmiete
(Euro/m²/Monat, jeweiliger 12-Monatszeitraum)

	Q4 2023	Q4 2024	J/J
Berlin	29,25	29,15	-0,3 %
Düsseldorf	20,30	19,00	-6,4 %
Frankfurt	23,70	26,10	10,1 %
Hamburg	21,20	21,20	0,0 %
München	23,95	25,20	5,2 %

Die Top-Märkte zeigen sich differenziert. Frankfurt top, Düsseldorf flop. Das kann sich aber 2025 wieder ändern.

Quelle: Cushman & Wakefield Research

preisen zeigen, was die (Vor-)Vermietung von Neubauf Flächen zusätzlich schwieriger macht. Die höheren Quadratmeterpreise würden meist nur akzeptiert, wenn ein Umzug mit einer Flächenreduzierung einhergeht. So stieg die Spitzenmiete im Vergleich zum Vorquartal im Durchschnitt der Top-Six-Städte um 2,2 Prozent. Die Durchschnittsmieten haben sich um 1,9 Prozent erhöht. Vor dem Hintergrund der Angebotsausweitung durch steigende Leerstände dürften die Mieten aber zukünftig unter Druck geraten. Denn die Leerstandsrate der Top-Six-Städte stieg im Vergleich zum dritten Quartal um 20 Basispunkte auf 6,5 Prozent.

„Inzwischen scheinen immer mehr Unternehmen ihre Bedarfe in der hybriden Arbeitswelt erkannt zu haben und wollen ihre Flächen an moderne Arbeitsplatzkonzepte anpassen. Während höhere Quadratmeterpreise möglicherweise durch eine Flächenreduktionen ausgeglichen werden können, ist der Prozess aufwändig, und die einmaligen Kosten, etwa für eine Bedarfsanalyse oder für die Ausstattung, sind hoch. Viele Umzüge wurden deshalb zurückgestellt, und dies dürfte auch anhalten, solange die wirtschaftlichen Unsicherheiten bestehen“, prognostiziert Wecke.

„Sobald sich die wirtschaftlichen Unsicherheiten auflösen, dürfte der Bürovermietungsmarkt an Dynamik gewinnen“, glaubt Rotberg. Gleichzeitig dürfte sich die Nachfrage weiter in Richtung hochwertiger Flächen verschieben, wodurch diese noch knapper werden könnten. Denn der Teufelskreis aus hohen, von den Banken geforderten Vorvermietungsquoten, die schwerer zu erfüllen sind, dürfte zu einer rückläufigen Projektpipeline führen: „Kapitalstarke Entwickler und mutige Investoren könnten diese Lücke nutzen.“ ■

KGAL

Porter Airlines

Die **KGAL** hat über ihre Tochter **GOAL**, das Joint-Venture von **KGAL** und **Deutsche Lufthansa AG**, eine weitere Sale-and-Leaseback-Vereinbarung mit der kanadischen Fluggesellschaft **Porter Airlines** abgeschlossen. Der Leasing-Deal umfasst zwei Flugzeuge des Typs **Embraer E195-E2**. Die Flugzeuge sind Teil des auf Flugzeugleasing spezialisierten „**KGAL APF 5-Fonds**“, der ein Investitionsvolumen von deutlich mehr als 400 Millionen Euro aufweist.

Patrizia

Joint Venture mit Revive Fund

Patrizia und **Revive Fund Management**, ein Immobilien-Projektentwickler mit einer etablierten Präsenz im Wohnungssektor der Benelux-Länder, haben ein Joint Venture gegründet, das zunächst 75 Millionen Euro Eigenkapital in die Entwicklung von ökologisch nachhaltigem und bezahlbarem Wohnraum in Benelux investieren soll. Das Joint Venture wird sich auf die Umwandlung von ausgedienten und veralteten Bürogebäuden in Mehrfamilienhäuser konzentrieren, um den gravierenden Mangel an qualitativ hochwertigem und bezahlbarem Wohnraum in den Benelux-Ländern zu adressieren. Nach Fertigstellung sollen die Wohneinheiten verkauft werden.

Pflegeheime halten Rendite-Niveau

Cushman & Wakefield sieht genügend Kapital für kommende Transaktionen

Cushman & Wakefield registrierte am deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt im vierten Quartal 2024 ein Transaktionsvolumen von **717 Millionen Euro (Q4/2023: 186 Millionen Euro)**. Damit summiert sich das gesamte Volumen 2024 auf rund **1,3 Milliarden Euro**, eine Steigerung um **28 Prozent** im Vergleich zum Vorjahr.

Das Segment Pflegeheime kam im vierten Quartal auf 434 Millionen Euro. Rund 208 Millionen Euro entfielen auf Betreutes Wohnen, Stationäre Medizinische Versorgung steuerte rund 64 Millionen Euro und Ambulante Medizinische Versorgung elf Millionen Euro bei. Für insgesamt 300 Millionen Euro wurde die **Katharinenhof-Gruppe** durch einen von **Civitas Investment Management** verwalteten Fonds übernommen, zu dem ein Portfolio von 26 Pflegeimmobilien und die Betriebsplattform gehört.

Die Spitzenrenditen für Gesundheitsimmobilien liegen nunmehr seit sechs Quartalen auf einem gleichbleibenden Niveau: Für Pflegeheime unverändert bei 5,10 Prozent, für Seniorenresidenzen im Bereich Betreutes Wohnen bei 4,50 Prozent, für Ambulante Medizinische Versorgungseinrichtungen (MVZ) bei 4,75 Prozent und für Stationäre Medizinische Versorgungseinrichtungen (Kliniken) bei 5,75 Prozent. Im Laufe des Jahres 2025 rechnet **Cushman & Wakefield** mit weiter stabil bleibenden Spitzenrendite. In der zweiten Jahreshälfte 2025 sei aufgrund sich weiter verbesserndem Finanzierungsumfelds und wachsendem Anlagedruck seitens institutioneller Investoren eine Renditekompression möglich.

Gesundheitsimmobilien bleiben weiterhin im Fokus von alternativen Anlagestrategien institutioneller Investoren. Die Übernahme der **Katharinenhof-Gruppe** dokumentiert, dass groß-



Seniorenheim. Die Transaktionen sind gestiegen, aber weit entfernt von besseren Jahren.

volumige Transaktionen im deutschen Gesundheitsimmobilienmarkt möglich sind und insbesondere internationale Kapitalanleger großes Interesse für Investitionen in Deutschland zeigen.

„Das Pflegesegment dominiert weiter das Transaktionsvolumen im Gesundheitsbereich, jedoch ist für alle Subassetklassen, unabhängig der Risikoklasse, viel Liquidität vorhanden“, sagt **Jan-Bastian Knod**, Head of Healthcare Advisory bei **Cushman & Wakefield**. „Aufgrund des Mangels an verfügbarem Produkt insbesondere im Neubaubereich von Gesundheitsimmobilien prüfen Investoren auch wieder vermehrt die Möglichkeit, in Projektentwicklungen und Forward Deals zu investieren und sich frühzeitig Produkt zu sichern.“ Dennoch seien längere Forward-Zeiträume von mehr als sechs Monaten bis zur Fertigstellung für viele Anleger noch nicht darstellbar.

Eine Umfrage unter institutionellen Immobilieninvestoren und Projektentwicklern habe gezeigt, dass Family Offices/ Privatpersonen, Private Equity und Börsennotierte Unternehmen/REITS eine expansive Investment-Strategie für 2025 verfolgen werden. Diese Käufergruppen stellen teils sehr unterschiedliche Business-Pläne auf und haben die unterschiedlichsten Käuferprofile hinsichtlich Subassetklasse und Risikoprofil. Es sei daher zu erwarten, dass für klein- und großvolumige Projekte viel Liquidität für Transaktionen vorhanden sein sollte. ■

SACHWERTEGIPFEL

Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen



Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!



20. Februar 2025

Tagungsort: Veranstaltungszentrum Munion am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr



www.SachwerteGipfel.de

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0171/6233636

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert-medien.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe

Commerz Real AG

DF Deutsche Finance Holding AG

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

Jamestown US-Immobilien GmbH

Ökorenta GmbH

Pegasus Capital Partners GmbH

Real I.S. AG

TSO – The Simpson Organization

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Verifort Capital Group GmbH

Das Letzte

In der vergangenen Ausgabe habe ich Chefredaktion und Herausgeber der „Welt am Sonntag“ kritisiert, weil sie **Elon Musk** eine Bühne boten, um Wahlwerbung für die AfD zu betreiben. Das kam nicht bei jedem Leser gut an. Einer warf mir vor, ich würde die „Medienkollegen von ‚X‘ und ‚Welt‘ in den Dreck“ ziehen. Er vermutet in mir einen Gesinnungsjournalisten, „der andere Meinungen nicht toleriert und vermutlich auch verbieten will“ und beendet seinen Leserbrief mit „Eine Schande“.

Ist damit eine Schande gemeint im Sinne von „Windmühlen der Schande“, die AfD-Chefin **Alice Weidel** im Falle einer Kanzlerschaft niederreißen will? Ist die Schande angelehnt an das „Denkmal der Schande“, das AfD-Rechtsaußen **Björn Höcke** im Holocaust-Mahnmal vermutet? In diesem Fall interpretiere ich die Schande als Kompliment und bedanke mich dafür. Wenn nicht, auch gut. Ich bin ja froh, dass ich meine Leser erreiche und zu Reaktionen ermutige. Wobei es mich natürlich freut, sollte ich mit meinen Meinungsäußerungen ihren Nerv treffen – was glücklicherweise häufig genug geschieht.

Und auch das will ich betonen: Es ist natürlich journalistische Pflicht, demokratisch gewählte Politiker zu kritisieren, sollte ihr Verhalten das rechtfertigen - ein weiterer Vorwurf des besagten Lesers. Das zählt zu den Aufgaben der Presse als „Vierte Gewalt“. Kritische Kommentare als Kontrolle der Regierung und auch der Opposition durch die freien Medien sind ein wesentlicher Grundzug demokratischer Gesellschaften. So beschreibt die Bundeszentrale für politische Bildung die Notwendigkeit der unabhängigen Medien.

So, genug geschulmeistert. Schauen wir nach Washington. Wo Geschichte neu geschrieben wird. Die Capitol-Stürmer des 6. Januar 2021 sind nämlich gar keine Verbrecher, sondern Helden. Und Geiseln, die der korrupte Präsident **Joe Biden** mit Hilfe der missbrauchten Justiz zu Unrecht hinter Gitter gebracht hat. **Donald Trump** entlässt sie am ersten Tag im Amt alle in die Freiheit.

Und weiter geht es ohne Pause. Raus aus dem klimaschädlichen Pariser Abkommen. Damit die zerstörerischen Hurricanes in Florida als laue Lüftchen wehen. Damit keine verheerenden Brände in Kalifornien mehr lodern. Damit wir uns an den lauschigen Temperaturen auch im Februar erfreuen. Skifahren können wir auch in der Halle.

Nächste Station: Panama. Heim ins Reich, schließlich haben die Amis den Kanal bezahlt. By the way: Haben wir inzwischen die Rechnung für die CARE-Pakete beglichen, mit denen die Amerikaner im Kalten Krieg die Berliner durchgefüttert haben? Zum Glück gibt es in der Hauptstadt kaum Bodenschätze. Anders als in Grönland, weshalb die größte Insel der Welt völlig zu Recht in den Blick des alten und neuen Weltenherrschers geraten ist.

Was auch den Griff der Amerikaner nach Kanada rechtfertigt. Der Wikinger Eric der Rote hat auf seiner Reise Richtung Westen Station auf Grönland gemacht. Damals eine grüne Insel, was den Namen erklärt. (So viel zum Thema Klimawandel.) Also hat sein Sohn Leif Eriksson eine Generation später als Grönländer und somit als Amerikaner Neufundland entdeckt, was heute zu Kanada gehört. So erklärt sich der Anspruch Donald Trumps auf das Nachbarland. Wer will da widersprechen?

Ernsthaft jetzt: Wie ist der ganze kranke Scheiß eines narzisstischen Anführers und das Verhalten seiner Fans zu erklären? So: Mit einem Bewusstseinszustand als hypnotische Trance. Eingengter Aufmerksamkeit auf eine Person oder Sache unter Ausblendung großer Teile der Wirklichkeit. Durch Versprechungen, die Ehre wiederherzustellen. Durch ein zynisches Weltbild der Härte, Arroganz und Verachtung gegenüber schwachen Bevölkerungsgruppen, die zu Objekten gemacht werden. (Nach Stephan Marks, „Warum folgten sie Hitler? Die Psychologie des Nationalsozialismus.“)

Viel Spaß in den kommenden vier Jahren. Oder acht. Oder tausend. ■