DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 516 I 42. KW I 16.10.2026 I ISSN 1860-6399 I KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: ILG bringt weiteren AIF mit Investition ins gallische Dorf 2

Expo Real: Immo-Branche leidet weiterhin unter Zinsen und Regularien 6

Hypothekenzinsen: Experte rechnet fest mit weiteren Steigerungen 9

Personalia 11

Investmentmarkt: Käufer und Verkäufer finden noch immer nicht zueinander 13

Einzelhandelsobjekte: Super– und Fachmärkte halten Segment am Leben 16

Rechenzentren: Stromfresser und Fragezeichen für Investoren 18

Bürogebäude: Künftige Bedeutung wird wegen Home-Office zur Blackbox 19

Zu guter Letzt… 21

Impressum 21

Meiner Meinung nach...

„Endlich kaum noch Blender. Kaum noch Geschwafel. Dafür realistische Einschätzungen.“ Mit diesem Kommentar eines langjährig erfahrenen Expo-Real-Besuchers kann ich mich identifizieren. Die Stimmung auf der Immobilienmesse in München war nicht gerade getrübt, aber auch nicht so richtig optimistisch.

Wie eine dunkle Gewitterwolke hängen steigende Zinsen, hohe Baukosten und fordernde Regularien nun schon seit Jahren über den Immobilienmärkten. Die Preisvorstellungen von Verkäufern und Investoren liegen noch immer weit auseinander, und noch ist nicht abzusehen, wann es zu einer Annäherung kommt.

Fraglich bleibt, ob die Portfolios der institutionellen Großinvestoren überhaupt noch mal im Wert steigen. Und das nicht nur, weil der Renditegap zu Anleihen und anderen Kapitalanlagen mit geringeren Risiken immer schmaler wird. Büromieter werden anspruchsvoller und können unter qualifizierten Flächen auswählen. Logisch, dass dabei die B-Ware auf der Strecke bleibt. Sichtbar wird das durch die kürzliche Abwertung der Immobilienwerte in einer Reihe von **DWS**-Fonds.

Eine Sonderstellung behalten Supermärkte und Fachmarktzentren. Hier trägt die Lehre aus der Corona-Krise bis in die Gegenwart: Der Lebensmittelhandel ist systemrelevant. Klopapier und Kartoffeln durften trotz Ansteckungsgefahr im Geschäft verkauft werden. Schuhe und T-Shirts nicht. **ILG** bietet aktuell einen Publikums-AIF an, mit dem Privatanleger ein Fachmarktzentrum in Warendorf finanzieren. Ähnlich wie bei den typischen AIF der **Hahn Gruppe** dürfte sich auch dieses Angebot zügig platzieren.

Können neue Segmente die Lücken füllen, die Büros und Einkaufszentren derzeit schlagen? Rechenzentren zum Beispiel? Künstliche Intelligenz dürfte hier für eine stabile Nachfrage sorgen. Ob sich das Investment für Kapitalanleger rentiert, hängt letztlich aber von einer ganzen Reihe von Stellschrauben ab.

Ach, fast vergessen. Keiner meiner Gesprächspartner auf der Expo Real konnte mir erklären, warum jemand neue Wohnungen bauen sollte, wenn - wie in Berlin - Enteignungen drohen. Es bleibt ein Mythos.

Viel Spaß beim Lesen!

BVT

Windpark profitiert von EEG-Zuschlag

Die **BVT Unternehmensgruppe** hat die Erweiterung des Windparks Emlichheim abgeschlossen. Alle sechs neu errichteten Windenergieanlagen wurden durch den Anlagenhersteller **Enercon** in Betrieb genommen und speisen bereits seit Ende Juli Strom in das Netz ein. Damit konnte BVT das Projekt mehrere Monate früher als ursprünglich prognostiziert realisieren. Ursprünglich war die Inbetriebnahme für November 2026 vorgesehen. Der bestehende Windpark Emlichheim wird seit dem Jahr 2000 in der Samtgemeinde Emlichheim im niedersächsischen Landkreis Grafschaft Bentheim betrieben. Im Jahr 2018 wurde der Windpark durch ein Repowering modernisiert und mit leistungsstärkeren Anlagen ausgestattet. Diese zwölf Windenergieanlagen verfügen über eine Gesamtleistung von 36 Megawatt. Durch die Erweiterung um sechs weitere Anlagen mit einer zusätzlichen Gesamtleistung von 25,4 Megawatt stieg die Kapazität des Windparks nun auf insgesamt mehr als 61 Megawatt. Das Gesamtinvestitionsvolumen der Erweiterung beläuft sich auf rund 45 Millionen Euro. Die Investition profitiert von einer über das Erneuerbare-Energien-Gesetz gesicherten, 20-jährigen Einspeisevergütung auf Basis des EEG 2023. Der EEG-Zuschlag liegt bei mehr als 70 Euro pro Megawattstunde und damit deutlich über den zuletzt erzielten Ausschreibungswerten von rund 50 Euro pro Megawattstunde.

Konkurrenz für den Fischhändler. **Marktkauf** und **toom** nutzen die Flächen im Fachmarktzentrum. (KI-generiertes Symbolbild).

Fonds-Check

Gallisches Dorf im Münsterland

Aktueller ILG-Publikumsfonds investiert in Fachmarktzentrum Warendorf

Supermärkte und Nahversorger bilden das gallische Dorf auf den Immobilienmärkten. Sie halten sich standhaft. Auf nahezu allen anderen Immobilien-Segmenten gilt: Still ruht der See. Das hat die jüngste Expo Real auch dem letzten Optimisten klar gemacht.

Ein etablierter Handelsstandort, ein langfristiger Mietvertrag und monatliche Auszahlungen: **ILG** setzt beim neuen Publikums-AIF Nr. 46 auf ein bewährtes Konzept. Anleger beteiligen sich am Fachmarktzentrum Warendorf im Münsterland. **Edeka** steht für 91 Prozent der Mieteinnahmen. Das erleichtert die Kalkulation, schafft aber zugleich ein erhebliches Klumpenrisiko. Die Finanzierung verdient ebenfalls einen genaueren Blick: Hinter dem Nominalzins von 3,05 Prozent steckt ein Disagio von zehn Prozent.

Anbieter und Konzept. ILG konzipiert seit 1980 Immobilienfonds und konzentriert sich auf Handelsimmobilien. Nach eigenen Angaben hat die Gruppe bislang 46 Publikumsfonds aufgelegt und in diesem Segment mehr als 680 Millionen Euro Eigenkapital platziert. Aktuell verwaltet sie Immobilien im Wert von rund 2,5 Milliarden Euro. Beim Fonds 46 übernimmt die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft das Fondsmanagement. Verwahrstelle ist **Caceis**.

Der Publikumsfonds soll rund 19,4 Millionen Euro Anlegerkapital einsammeln. Die Mindestbeteiligung beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Über eine Objektgesellschaft hält der AIF knapp 90 Prozent der Immobilie. ILG bleibt mit 10,1 Prozent beteiligt, vornehmlich, um Grunderwerbsteuer zu vermeiden. Das eigene Engagement ist positiv, beseitigt allerdings nicht die Interessenkonflikte aus den zahlreichen vergüteten Dienstleistungen innerhalb der Gruppe.

Immobilie. Das 2002 eröffnete Fachmarktzentrum liegt an der Bundesstraße B64 im westlichen Stadtgebiet von Warendorf. Es verfügt über rund 12.500 Quadratmeter Nutzfläche und 436 Stellplätze. **Marktkauf**, **Toom** und **McDonald's** stellen seit der Eröffnung die Hauptnutzer. Nach der von ILG be-

auftragten Standortanalyse umfasst das Einzugsgebiet rund 122.300 Einwohner.

Für den Anteilskauf legt ILG einen Immobilienwert von rund 29,3 Millionen Euro zugrunde. Bei einer Jahresnettomiete von rund 1,8 Millionen Euro entspricht das dem 16,2-fachen. Das ist ein marktgerechter Einkaufsfaktor. Ein Gutachten vom Juli 2026 beziffert den Verkehrswert auf 29,8 Millionen Euro. Der Ansatz liegt damit knapp unter dem Gutachtenwert. Ein großer Sicherheitspuffer ergibt sich aus dieser Differenz nicht. Zudem kommen übliche Erwerbsneben- und Fondskosten hinzu.

Vermietung. Vertragspartner für das Hauptgebäude ist **Edeka**, nicht der selbstständige **Marktkauf**-Betreiber oder **Toom**. Edeka fungiert als Generalmieter und hat den Vertrag 2026 vorzeitig bis Ende 2037 verlängert. **McDonald's** trägt rund neun Prozent zur Gesamtmiete bei. Die mietgewichtete Restlaufzeit beträgt zum Jahresbeginn 2027 rund 10,5 Jahre. Beide Verträge enthalten Verlängerungsoptionen und eine teilweise Anpassung an die Inflation.

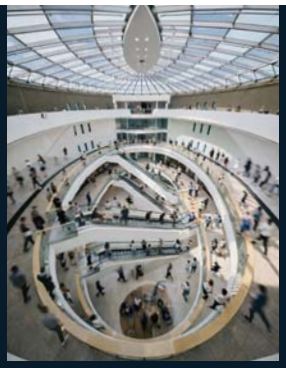
Die langjährige Standorttreue und die jüngste Vertragsverlängerung sprechen für die Immobilie. Drei bekannte Handelsnamen bedeuten jedoch keine drei unabhängigen Mietzahler. Wirtschaftlich dominiert ein Generalmieter. Außerdem gehört ein Baumarkt zum Objekt: Das Etikett Nahversorgung beschreibt den Nutzungsmix nur teilweise.

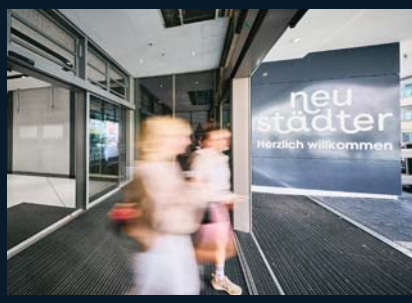
Eine weitere Grenze der Standortanalyse: Die tatsächlichen Untermieten von Marktkauf und Toom lagen den Gutachtern laut Broschüre aus Datenschutzgründen nicht vor. Die Tragfähigkeit der Edeka-Miete beurteilen sie deshalb anhand geschätzter nachhaltiger Umsätze und branchenüblicher Mietbelastungen. Das ist eine Plausibilisierung, keine Prüfung offengelegter Betriebsergebnisse.

Finanzierung. Die **Sparkasse Münsterland Ost** stellt der Objektgesellschaft einen Kredit über 15,6 Millionen Euro bereit. Der Nominalzins beträgt bis Ende März 2036 jährlich 3,05 Prozent. Wegen des zehnprozentigen Disagios zahlt die Bank allerdings nur 90 Prozent des Kreditbetrags aus. Die Differenz

HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen





Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

- rd. 7,0 % p. a. geplante Auszahlung
- rd. 178,5 % (mittleres Szenario)* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss
- 10 Jahre Mindestlaufzeit
- mehr als 60 Mieter
- umfangreiche Revitalisierung (über 40 Mio. €) in 2025 abgeschlossen

WERBEMITTEILUNG

*(Gesamtmittelrückfluss zwischen rd. 160 % – 216 %, bezogen auf die Kommanditeinlage ohne Agio)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Bei den dargestellten Prognosen und Szenarien handelt es sich um Schätzungen der zukünftigen Wertentwicklung, die auf den aktuellen Marktbedingungen beruhen und kein exakter Indikator sind. Die Anlage kann zu einem finanziellen Verlust führen, da keine Kapitalgarantie besteht.

Ökorenta

Solaranlage in BW

Für das Portfolio des Fonds „Ökorenta Erneuerbare Energien 15“ hat **Ökorenta** den Photovoltaikpark Schömberg in Baden-Württemberg gekauft. Er ist seit Juli diesen Jahres im Betrieb und erwirtschaftet seitdem Einnahmen für den Fonds. Die Freiflächenanlage umfasst eine installierte Leistung von 6.900 kWp. Zur intelligenten Bewirtschaftung und zur Ertragsmaximierung ist ein integrierter Batteriespeicher geplant, der bis August 2027 folgen soll. Aktuell platziert Ökorenta den Nachfolgefonds mit der Nummer 16.

von 1,56 Millionen Euro ist ein zusätzlicher Finanzierungsaufwand. Hinzu kommen 78.000 Euro Bearbeitungsgebühr.

Auf konsolidierter Ebene beträgt die Fremdkapitalquote einschließlich Agio rund 41 Prozent des Gesamtaufwands. Die anfängliche Tilgung liegt lediglich bei 0,5 Prozent jährlich. Bis zum geplanten Verkauf 2041 sinkt die Schuld nach der Kalkulation nur auf rund 14,13 Millionen Euro beziehungsweise 90,6 Prozent des ursprünglichen Darlehens. Die Rückzahlung hängt somit wesentlich vom Verkaufserlös ab. Für die Anschlussfinanzierung ab 2036 kalkuliert ILG mit drei Prozent Zins. Das liegt unter den derzeit üblichen Konditionen. Höhere Zinsen würden auf eine weiterhin hohe Restschuld treffen.

Kosten. Der aggregierte Investitionsplan weist rund 34,41 Millionen Euro Gesamtaufwand aus. Davon entfallen rund 2,36 Millionen Euro auf fondsbezogene Kosten einschließlich Agio. Allein die Eigenkapitalbeschaffung kostet elf Prozent des Anlegerkapitals - was aber im Bereich des Üblichen liegt.

Laufend erhält die KVG jährlich 0,36 Prozent des Fonds-Nettoinventarwerts. Auf Objektebene kommen zunächst 0,20 Prozent für Geschäftsbesorgung und Assetmanagement zuzüglich Umsatzsteuer hinzu. Ab 2037 steigt dieser Satz auf 0,50 Prozent. Weitere Kosten entstehen unter anderem für Verwahrstelle, Prüfung und Bewertung. Für den Verkauf kalkuliert die Modellrechnung drei Prozent Transaktionskosten. Die Anlagebedingungen erlauben zudem eine erfolgsabhängige Vergütung.

Auszahlungen und Verkauf. Bis zur geplanten Objektübernahme Anfang 2027 sind zeitanteilig drei Prozent Auszahlung jährlich vorgesehen. Danach kalkuliert ILG mit fünf Prozent, jeweils

auf die Einlage ohne Agio. Im Jahr 2037 sinkt die Auszahlung planmäßig auf ein Prozent, weil größere Revitalisierungsaufwendungen anstehen. Das ist transparent kommuniziert. Anschließend soll sie wieder fünf Prozent erreichen.

Die Auszahlung ist keine laufende Renditegarantie. ILG weist ausdrücklich darauf hin, dass in einzelnen Jahren Liquiditätsreserven die Differenz zwischen Bewirtschaftungsüberschuss und Auszahlung schließen. Unter den Annahmen der Modellrechnung handelt es sich bei den Auszahlungen bis 2034 vollständig um Kapitalrückzahlungen.

Bis 2041 summieren sich die geplanten laufenden Rückflüsse auf 71 Prozent. Der Verkauf soll weitere rund 100 Prozent der Nominaleinlage bringen. Dafür unterstellt ILG eine Jahresmiete von rund 2,20 Millionen Euro und denselben Faktor von 16,2 wie beim Einstieg. Der erwartete Verkaufspreis beträgt damit rund 35,6 Millionen Euro. Das Modell setzt steigende Mieten und einen unveränderten Verkaufsfaktor voraus, obwohl das Gebäude dann deutlich älter ist.

Laufzeit und Unterlagen. Der Verkauf 2041 ist ein Prognoseziel. Die vertragliche Fondslaufzeit reicht bis Ende 2047; eine Verlängerung ist möglich. Ein ordentliches Rückgaberecht besteht wie bei allen geschlossenen Immobilienfonds nicht. Das Basisinformationsblatt ordnet den Fonds in Risikoklasse sechs von sieben ein. Ein Totalverlust ist bei unternehmerischen Beteiligungen möglich.

Meiner Meinung nach… bietet ILG einen nachvollziehbaren Immobilienfonds mit einem etablierten Fachmarkt, langfristigem Edeka-Vertrag und eigenem Kapitaleinsatz. Das sind belastbare Pluspunkte. Dem stehen die Konzentration auf einen Standort und einen Hauptmieter, die fondstypischen Anfangskosten und eine relativ geringe Entschuldung gegenüber. Entscheidend sind die Anschlussfinanzierung und die Vermietung über 2037 hinaus. Die geplante jährliche Ausschüttung von fünf Prozent, verteilt auf zwölf monatliche Zahlungen, klingt realistisch. Ob daraus ein gutes Investment entsteht, entscheidet sich zu einem erheblichen Teil erst beim Verkauf. Erfahrene Fondszeichner wissen das. ■

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

– **Investitionsstrategie:** Vermietete Immobilien im Euroraum
– **Geplante Ausschüttung:** 5%* p.a., 110%* Verkaufserlöse
– **Mindestbeteiligung:** 10.000€

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

Mehr Informationen auf unserer Website

Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Real I.S.

ESG-Verifikation

Rund 30 Prozent des gesamten Portfolios der **Real I.S.** sind taxonomiekonform. Das bestätigt die **Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB)** und zeichnete auf der Expo Real insgesamt 60 Gebäude mit der ESG-Verifikation aus. Die ESG-Verifikation ist ein europaweit geltender, einheitlicher Service, der sich an den jeweils aktuell vorliegenden Taxonomie-Kriterien orientiert, und zusätzlich Arbeits- und Sozialstandards sowie eine „Good Governance“ der handelnden Unternehmen mit einbezieht.

Verhaltene Bilanz der Expo Real

Immobilienbranche leidet weiterhin unter Zinsen und Regularien

Investoren prüfen wieder mehr Projekte, doch zwischen Interesse und Investition liegen weiterhin hohe Baukosten, anspruchsvolle Finanzierungen und regulatorische Hürden.

Auch der Schlussbericht der Messe München zur Expo Real klingt deshalb verhaltener als die üblichen Erfolgsmeldungen nach drei Messetagen. Die Branche sucht nach Möglichkeiten für einen Aufbruch. Einen breiten Aufschwung belegen die Messezahlen noch nicht.

Hier die Zahlen: Vom 5. bis 7. Oktober kamen mehr als 42.000 Teilnehmer aus 74 Ländern in die Messehallen nach München. Im Vorjahr waren es ebenfalls rund 42.000 aus 70 Ländern. Die Zahl der Aussteller stieg von 1.742 auf 1.777, ein Plus von rund zwei Prozent. Auf 76.000 Quadratmetern in sieben Hallen standen Wohnungsbau, Finanzierung und erstmals investierbare Infrastruktur als eigener Schwerpunkt auf dem Programm.

Für Fondsanbieter dürfte vor allem der neue Bereich „InfrastructureNow“ interessant sein. Er umfasst Energie-, digitale und soziale Infrastruktur sowie Verteidigung. Die Erweiterung spiegelt eine Entwicklung, die auch Sachwertinvestoren beschäftigt: Immobilien und Infrastruktur lassen sich bei vielen Vorhaben kaum noch getrennt betrachten.

Die „blue Army“ auf den **Savills**-Würfeln. Vielen Dank an **Thomas Beyerle** für den treffenden Begriff.

Ein Quartier benötigt neben Wohnungen eine verlässliche Energieversorgung, Mobilität und soziale Einrichtungen. Ein Gebäude allein macht noch keinen funktionierenden Standort.

Michael Henn, Infrastrukturchef der Commerz Real, sieht Infrastruktur entsprechend als Bestandteil moderner Real-Asset-Strategien. Der Wert einer Immobilie hängt nach seiner Einschätzung zunehmend auch von der Versorgung und den Netzen dahinter ab. Für Anleger erweitert das die Auswahl möglicher Investments. Unterschiedliche Einnahmemodelle und Risiken verschwinden durch das gemeinsame Etikett allerdings nicht. Ein Stromnetz, ein Rechenzentrum und eine Wohnanlage verlangen eigene Prüfungen.

Kein Wunder, dass Commerz Real die Infrastruktur positiv betrachtet. Inzwischen hat die Commerzbank-Tochter zwei ELTIF mit dieser Assetklasse im Angebot. Ernüchterung ist dagegen bei KGAL eingetreten. Der im November 2023 aufgelegte offene Infrastrukturfonds „klimaSUBSTANZ“ verfügt aktuell über ein Fondsvermögen von rund 12,5 Millionen Euro. Nach Einschätzung des Anbieters fehlt die Aussicht auf eine wirtschaftlich sinnvolle Größe. Der Fonds wird liquidiert.

Beim Wohnungsbau blieb die bekannte Spannung bestehen: Bezahlbare Wohnungen fehlen, zugleich erschweren Bau- und Finanzierungskosten und langwierige Genehmigungen neue Projekte. Diskutiert wurden Aufstockung, Umnutzung, serielles und mo-

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

DER BESTE SCHUTZ VOR NEUER KONKURRENZ:
ein Markt, in dem Bestandsimmobilien etwa die Hälfte vom Neubau kosten.

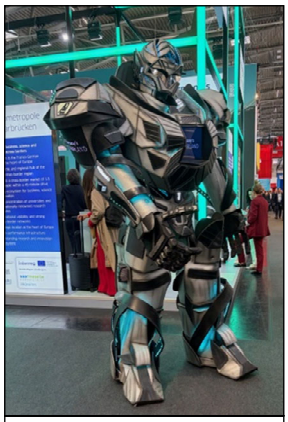
Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

www.ustreuhand.de

GRR GARBE Retail

Oberfranken-Märkte

GRR GARBE Retail hat zwei Lebensmittelmärkte im oberfränkischen Weitramsdorf und Marktleugast erworben. Die vollvermieteten Neubauten sind an **REWE** beziehungsweise **Netto** vermietet und werden in das Portfolio des „GRR Future Retail Properties 1“ integriert. Die Handelsimmobilien verfügen insgesamt über eine Mietfläche von rund 4.000 Quadratmetern und 150 Pkw-Stellplätze. Beide Mietverträge haben eine verbleibende Festlaufzeit von 15 Jahren.



Ist das die KI der Zukunft? Na dann Prost Mahlzeit. I'll be back.

dulares Bauen und eine bessere Flächennutzung.

Bei internationalen Investoren hat sich die Expo Real inzwischen etabliert. Eine Delegation mit Regierungsvertretern und Unternehmensrepräsentanten aus Abu Dhabi stellte Infrastrukturvorhaben im Umfang von 56 Milliarden Dollar vor. Gesucht waren internationale Investoren und Partner, die Kapital und Expertise für die Umsetzung mitbringen.

Digitalisierung, künstliche Intelligenz und Dekarbonisierung standen ebenfalls auf der Agenda. PropTech-Anbieter berichten von einer aktiveren Suche nach Lösungen. Für Investoren zählt am Ende jedoch, ob eine Anwendung Kosten senkt, Projekte beschleunigt oder den laufenden Ertrag verbessert.

Meiner Meinung nach… ist die leichte Zunahme der Aussteller ein ordentliches Signal. Den Durchbruch muss die Branche außerhalb der Messehallen schaffen: mit finanzierbaren Projekten und Erträgen, die Kaufpreise, Baukosten und Risiken rechtfertigen. Mehr Gespräche sind ein Anfang. Mehr tragfähige Investitionen wären die bessere Nachricht. ■

PARIBUS

WERBUNG

Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen und investiert gemeinsam mit professionellen, semi-professionellen und privaten Investoren.

UNTERNEHMENSANLEIHE 2026/2030 ISIN DE000A460QL9

BESICHERTE UNTERNEHMENSANLEIHE

Fester Kupon mit kurzer, klar definierter Grundlaufzeit und zusätzlicher Besicherung durch Verpfändung von Fondsanteilen in Höhe des Nennbetrags.

- **ab 1.000 €**
  Stücklung
- **5,5 %**
  halbjährliche Zinsauszahlungen p. a.
- **4 Jahre**
  Anlagehorizont (bis zu 2 Jahre Verlängerung)

Mehr zur Anleihe:
paribus-finance.de

Dies ist eine Marketing-Anzeige: Bitte lesen Sie den Wertpapierprospekt zur Unternehmensanleihe sowie die Anlagebedingungen bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

GESCHLOSSENER PUBLIKUMS-AIF

Direkte Beteiligung an einem Immobilienfonds mit langfristig indexiertem Mietvertrag und Teilhabe an den laufenden Erträgen.

- **20.000 €**
  Mindestbeteiligung
- **6,2 %**
  Auszahlungen p. a.
- **11 Jahre**
  Anlagehorizont

Mehr zum Paribus Technologiezentrum Berlin:
paribus.de

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

Von Professor Günter Vornholz

Steigende Zinsen realistisches Szenario

Kapitalmärkte geben die Richtung vor - Bauzinsen folgen der Entwicklung der Anleiherenditen

Zu Jahresbeginn 2026 wurde vielfach angenommen, dass die Bauzinsen sich auch weiterhin in einer Seitwärtsbewegung befinden werden. Damit würden die zehnjährigen Zinsen zwischen 3,5 und 4,0 Prozent liegen. Seit der Jahresmitte ist aber ein Anstieg mit einem Überschreiten der Grenze nach oben festzustellen. Welche Entwicklung ist in den nächsten Monaten zu erwarten?

Das aktuelle Niveau der Bauzinsen wird häufig als kurzfristige Entwicklung mit dem des Vorjahres verglichen. Jedoch zeigt sich in der langfristigen Entwicklung eine bessere Einordnung. Zum einen liegt das aktuelle Zinsniveau deutlich unter dem der letzten Jahrzehnte. In den 1980er Jahren lag der Zins für 10-jährige Hypothekenkredite bei fast 10,0 Prozent. Ab Mitte der 1990er Jahre sanken dann die Zinsen kontinuierlich und es kam in den 2010er Jahren zu einer Niedrigzinsphase. Im Vergleich dazu liegt das heutige Zinsniveau deutlich höher. Die Zinswende ab Anfang 2022 führte dazu, dass innerhalb eines Jahres die Bauzinsen stark anstiegen. Danach folgte eine Seitwärtsbewegung mit kurzfristigen Schwankungen zwischen 3,5 und 4,0 Prozent. Langfristig betrachtet ist das heutige Zinsniveau relativ moderat – im Vergleich zur jüngeren Niedrigzinsphase jedoch deutlich erhöht. Bauzinsen orientieren sich insbesondere an langfristigen Refinanzierungskosten und Kapitalmarktrenditen, enthalten aber zusätzlich bankindividuelle Margen, Risiko- und Eigenkapitalkosten.

Einen starken Einfluss auf die Bauzinsen hat die Entwicklung der Kapitalmärkte (zur Refinanzierung der Hypothekenkredite). Das zeigen die Renditen von Bundesanleihen und Pfandbriefen ebenso wie die Entwicklung der SWAP-Sätze. Für Banken ist der Euro-Swap-Satz ein Element in der Kalkulation

KONTAKT

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

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

hahnag.de

Patrizia

B&B Hotel Berlin

Patrizia hat das B&B Hotel Berlin-Tiergarten für das Sondervermögen „PATRIZIA Hotel-Invest Deutschland I“ erworben. Die Immobilie aus dem Jahr 2016 ist an **B&B** als Betreiber vermietet. Der Standort liegt am Ufer des Landwehrkanals und am Rande des Tiergartens als einem der beliebtesten Naherholungsgebiete der Stadt. Das Hotel umfasst 6.500 Quadratmeter auf neun Etagen und bietet Raum für 186 Zimmer und 19 Pkw-Stellplätze, von denen zehn mit E-Ladesäulen ausgestattet sind.

bei der Festlegung ihrer Zinssätze. Der Euro-Swap-Satz ist ein Referenzzinssatz. Dieser spiegelt die durchschnittlichen Zinserwartungen am Kapitalmarkt wider und dient häufig als Grundlage für die Preisgestaltung langfristiger Finanzprodukte, einschließlich der Baufinanzierungen. Die Bauzinsen folgen der Entwicklung der Anleiherenditen. Die Refinanzierungs- und Opportunitätskosten bestimmen die Zinsentwicklung ebenso wie die Eigenkapital- und Risikokosten.

Eine weitere Ursache für die Zinsentwicklung sind die geopolitischen und ökonomischen Rahmenbedingungen, die von hohen Unsicherheiten geprägt sind. Es bestehen Aufwärtsrisiken für die Inflation sowie Abwärtsrisiken für das Wirtschaftswachstum. Aufgrund des Iran-Kriegs sind Lieferungen durch die Straße von Hormus weiter schwierig. Dies treibt Inflationssorgen, was wiederum höhere EZB-Zinsen bedeuten könnte. Die Anleiherenditen nehmen so oft ein Szenario vorweg.

Ein Teil des Anstiegs geht auf die veränderte Geldpolitik zurück. Die Europäische Zentralbank und die US-Notenbank Fed haben seit 2022 im Kampf gegen die Inflation ihre Leitzinsen kräftig angehoben. Zugleich beendeten sie ihre groß angelegten Anleihekäufe und bauten ihre Wertpapierbestände schrittweise zurück. Damit fiel ein wichtiger Teil der zusätzlichen Nachfrage am Anleihemarkt weg. Das setzt tendenziell die Kurse unter Druck und treibt im Gegenzug die Renditen nach oben.

Eine weitere Ursache besteht in der hohen und steigenden Neuverschuldung westlicher Staaten. Die Nettokreditaufnahme in Deutschland soll im nächsten Jahr bei rund 119 Milliarden Euro liegen nach 98 Milliarden Euro in

Wechsel Dich

Cushman & Wakefield erweitert sein Führungspersonal und setzt dabei auf den Ausbau regionaler Kapazitäten. Das Unternehmen hat mit Wirkung zum 1. Januar 2027 **Sabine Schulz** als Retail Leasing Lead München & Region South gewonnen. Schulz wird an **Daniel Kroppmanns** berichten, seit dem 1. Juli 2026 Head of Retail Leasing Germany bei Cushman & Wakefield. Sabine Schulz kommt von **Colliers**, wo sie seit elf Jahren tätig war.
Pirmin Graf wurde zum Director Capital Markets Logistics & Industrial gemacht. Er kommt von **PTXRE GmbH** und verfügt über mehr als zehn Jahre Transaktionserfahrung. Frühere Stationen waren **Garbe Industrial**, **Universal Investment** und **JLL**.

Capital Group hat **David Nolten** zum Head of Financial Intermediaries für Deutschland und Österreich ernannt. Er kommt von **Goldman Sachs**, wo er zuletzt Head of ETF Distribution DACH war. Zuvor war er bei **Invesco** und **BlackRock** tätig. Nolten verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Asset- und Wealth-Management.

S&P Commercial Development hat **Stephan Meier** in die Geschäftsführung berufen. Er führt das Unternehmen künftig gemeinsam mit Niklas Kamm und verantwortet die Projektentwicklung. Meier gehört seit Gründung 2017 zum Führungskreis. Sven Sontowski konzentriert sich künftig auf die **Sontowski & Partner Group**.

Im Durchschnitt niedrig, aber vielen Investoren zu hoch: Die aktuellen Hypothekenzinsen.

Bauzinsen orientieren sich an Anleihen. Das Ende scheint noch nicht erreicht.

2026. Dazu kommen neue Schulden für das Sondervermögen und die Bundeswehr. Insgesamt soll die Neuverschuldung 2027 bei 200 Milliarden Euro liegen und auf 219,5 Milliarden Euro bis 2030 steigen. Das gestiegene Emissionsvolumen durch die höhere Staatsverschuldung erhöht bei ansonsten unveränderten Rahmenbedingungen den Aufwärtsdruck auf die Renditen deutscher Staatsanleihen. Wie stark dieser Effekt ausfällt, hängt auch von weiteren Faktoren wie Inflation oder Geldpolitik und der Nachfrage institutioneller Investoren ab.

Die Staatsanleihen konkurrieren darüber hinaus vermehrt mit Unternehmensanleihen, die als solide Schuldner um dieselben Investoren wie die Staaten werben. So entsteht ein zusätzlicher Angebotsdruck durch die international agierenden Unternehmen. Dies betrifft u. a. Emissionen zur Finanzierung von kapitalintensiven Investitionen in KI-Infrastruktur und Rechenzentren. Und da die Anleiherenditen die Gradmesser für die Kreditwirtschaft darstellen, werden mit diesen höheren Renditen auch die Kredite für Haushalte und Unternehmen teurer. Das gestiegene und über den Konditionen der Niedrigzinsphase liegende Zinsniveau wird sich negativ auf die Immobilienwirtschaft auswirken.

Der Projektentwickler bzw. Bauträger trägt sowohl das Entwicklungs- als auch das Baukosten- sowie Vertriebsrisiko. Der Zins wirkt sich auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen aus. Durch Zinserhöhungen wird die Zwischenfinanzierung teurer und somit der Bau der Immobilien an sich. Darüber hinaus droht die Gefahr, dass das Objekt aufgrund der höheren Kosten nicht verkauft werden kann. Da die meisten Immobilieninvestitionen Fremdkapital benötigen, hängt von dessen Verfügbarkeit und der Höhe der Zinsen das Ausmaß der Aktivitäten ab.

Der Zinsanstieg seit 2022 hat die Rahmenbedingungen für die Projektentwickler massiv verschlechtert. Ebenso haben die Unsicherheiten über die zukünftige Entwicklung zugenommen. Für Projektentwickler waren die letzten Jahre die schwierigsten Jahre seit mehr als einer Dekade. Die hohen Zinsen und die gestiegenen Baukosten führten dazu, dass die Preisvorstellungen von Verkäufern und potenziellen Käufern deutlich voneinander abweichen. Das prognostizierte leicht höhere Zinsniveau wird nicht zu einer Entlastung der Projektentwickler führen. Der Konsolidierungs- und Insolvenzprozess bei den Projektentwicklern dürfte daher noch nicht abgeschlossen sein.

Beim Kauf von Immobilien spielt der Zinssatz eine entscheidende Rolle. Durch ihn bestimmen sich direkt die Konditionen für die Finanzierung von Objekten. Je höher der Zinssatz ist, desto höher sind die laufenden Zinskosten der Finanzierung und damit die monatlichen Belastungen. Da aber in der Regel für die Finanzierung nur begrenzte Mittel zur Verfügung stehen, sinkt die Nachfrage nach Immobilien folglich mit steigendem Zinssatz. Bei steigenden Kreditkosten werden Transaktionen unattraktiver, was wiederum eine nachlassende Nachfrage zur Folge haben wird. Durch die geringere Nachfrage wird unter sonst gleichen Bedingungen der Preis der Immobilie sinken. Darüber hinaus haben aber auch Miete, Leerstände, Finanzierung und Konjunktur Einfluss auf die Preise.

Die steigenden Zinsen führen zu einer geringeren Nachfrage auf dem Investmentmarkt, auf dem Immobilien als Assets gehandelt werden. Die institutionellen Investoren haben die Möglichkeit, in verschiedene Assets wie Wertpapiere (z. B. Bundesanleihen), Aktien oder Immobilien zu investieren. Bei ihren Anlageentscheidungen vergleichen institutionelle und private Kapitalanleger die Renditen verschiedener Assets miteinander.

Die Investitionsbereitschaft in Immobilien wird unter anderem durch die Spreads (Immobilienrenditen im Vergleich zu den Zinsen auf dem Kapitalmarkt) beeinflusst. Im vergangenen Jahrzehnt profitierte der Immobilien-Investmentmarkt zum einen von der hohen Liquidität, die sich aufgrund der geldpolitischen Maßnahmen im Markt befand. Zum anderen waren es die hohen Spreads zwischen den Immobilienanfangsrenditen und den Zinsen anderer Assets, die eine Anlage in Immobilien interessant erscheinen ließen.

In mehreren Marktsegmenten sind die Renditen für Immobilien gestiegen, und es mehren sich die Hinweise auf eine Stabilisierung der Preise, wobei die Entwicklung zwischen Nutzungsarten und Objektqualitäten weiterhin deutlich differiert.

Meiner Meinung nach… bleibt die weitere Zinsentwicklung von mehreren Faktoren abhängig. Insgesamt ist aufgrund der ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen in unserem Basisszenario mit einer Fortsetzung des leichten Zinsanstiegs in den kommenden Monaten zu rechnen. Insbesondere die steigende Neuverschuldung dürfte den Druck am Anleihemarkt verstärken. Das derzeitige Umfeld spricht für anhaltend hohe und noch weiter leicht steigende Kapitalmarkt- und Bauzinsen. Das würde die Rahmenbedingungen für Projektentwickler, den Bau sowie den Investmentmarkt eher verschlechtern.

Prof. Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz GmbH, Lüdinghausen
www.ImmobilienResearch-Vornholz.de

DSKV
Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

Digitale, unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft aus München - spezialisiert auf Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien.

KVG-Dienstleistungen nach KAGB: Fondskonzeption, Verwaltung und Reporting für geschlossene Spezial-AIF.

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich

Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

Kontakt:
info@dskv.eu +49 89 41 62 700 - 0

Dr. Peters

Anleihe zurückgezahlt

Nach dem Ende der dreijährigen Laufzeit hat **die Dr. Peters Group** ihre im September 2023 begebene „5,75 % Flughafenhotel-Düsseldorf-Anleihe“ fristgerecht und in voller Höhe inklusive der Zinszahlungen an alle Anleger zurückgezahlt. Das Emissionsvolumen belief sich auf 18 Millionen Euro. Investitionsgegenstand der Anleihe war ein von der Dr. Peters Group entwickelter Hotelneubau der Marke **Holiday Inn Express** mit 324 Zimmern und einem Parkhaus mit 397 PKW-Stellplätzen in direkter Nähe zum Flughafen Düsseldorf. Langfristig verpachtet ist das gehobene 3-Sterne-Hotel an die **tristar Hotelgruppe**, die mit mittlerweile mehr als 1.300 Mitarbeitern 48 Hotels in drei Ländern betreibt.

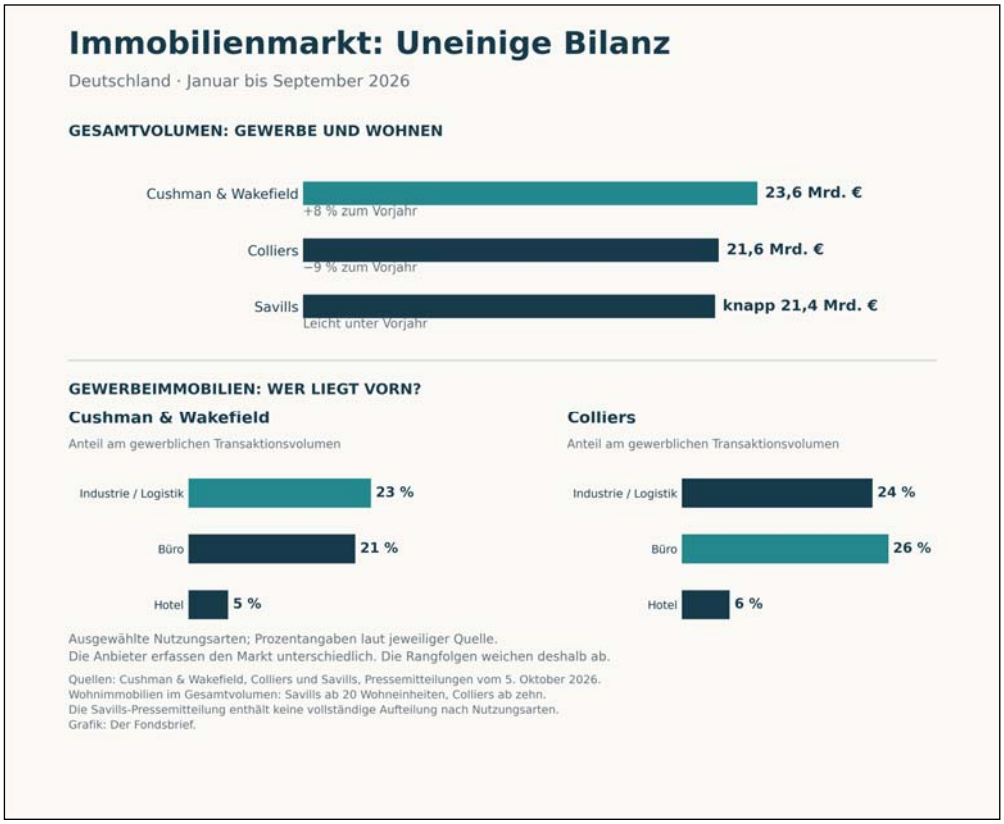
Art Invest

IntercityHotel Ffm

Art-Invest Real Estate hat das IntercityHotel Frankfurt Hauptbahnhof Süd von **CA Immo** für eins ihrer institutionellen Fondsvehikel erworben. Das Hotel ist langfristig an die **IntercityHotel GmbH** verpachtet, eine Tochtergesellschaft der **Steigenberger Hotels GmbH** und Teil der **H World International**. Mit 13.000 Hotels weltweit zählt H World zu den weltweit größten Hotelgesellschaften. Das 2018 eröffnete Upper-Midscale-Hotel verfügt über 414 Zimmer und zählt zu den größten Hotels der Stadt.

Wie die Königskinder

Käufer und Verkäufer finden weiterhin nur in Ausnahmen zusammen



Mehr Immobilien stehen zum Verkauf, doch Käufer und Verkäufer finden noch immer zu selten zusammen. Dieses Missverhältnis bestimmte die meisten Gespräche auf der Expo Real. Höhere Finanzierungskosten bremsen den deutschen Investmentmarkt und setzen die Preise erneut unter Druck. Die erhoffte Erholung bleibt aus.

Das zeigen auch die aktuellen Neunmonatsberichte von **CBRE, Colliers, Cushman & Wakefield** und **Savills**. Für Fondsanleger zählt dabei vor allem die Frage, zu welchen Preisen ihre Anbieter kaufen oder verkaufen können.

Schon die Gesamtzahlen verlangen einen zweiten Blick. Cushman & Wakefield ermittelt für Gewerbe- und Wohnimmobilien ein Transaktionsvolumen von 23,6 Milliarden Euro, acht Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. CBRE kommt auf 23,2 Milliarden Euro und ein leichtes Plus. Colliers meldet dagegen 21,6 Milliarden Euro und einen Rückgang um neun Prozent. Savills zählt knapp 21,4 Milliarden Euro nach rund 22,3 Milliarden Euro im Vorjahr. Unterschiedliche Erfassungen und Marktgrenzen erschweren den Vergleich. Im Wohnsegment berücksichtigt Colliers Transaktionen ab zehn Einheiten, Savills erst ab 20. Die Zahlen lassen sich deshalb nicht zu einem eindeutigen Marktplus zusammenziehen.

Einigkeit herrscht beim fehlenden Schwung. Bei Cushman & Wakefield schrumpfte das Wachstum des Gesamtmarktes von 20 Prozent zum Halbjahr auf acht Prozent nach neun Monaten. Colliers registrierte im dritten Quartal lediglich 4,4 Milliarden Euro und 226 Abschlüsse. Seit der Marktstabilisierung Mitte 2023 lag der rechnerische Quartalsschnitt bei 265 Transaktionen. Auch CBRE beobachtet eine schwächere Dynamik und führt das leichte Jahresplus vor allem auf den starken Jahresauftakt zurück. Savills zählte

zwar vier Prozent mehr Transaktionen, doch das geringere Gesamtvolumen zeigt: Zusätzliche Abschlüsse allein bringen noch keinen Aufschwung.

Zinsen erzwingen neue Kalkulation

Kapital ist nach Einschätzung der Berater ausreichend vorhanden. Es fehlt an Einigkeit über den Preis. Gestiegene Finanzierungskosten und attraktivere Anleiherenditen verändern die Rechnung der Käufer. Wer mit festverzinslichen Anlagen höhere Erträge erzielen kann, verlangt auch von Immobilien mehr Rendite. Bei unveränderten Mieterträgen bedeutet das niedrigere Kaufpreise. Colliers berichtet über neue Kalkulationen selbst in laufenden Verkaufsprozessen. Abschlüsse verzögern sich, Eigentümer geraten unter zusätzlichen Druck.

Dabei sehen die Berater den Anpassungsprozess unterschiedlich weit fortgeschritten. CBRE meldet für das dritte Quartal überwiegend stabile Spitzenrenditen, erwartet aber erneute Anstiege. Savills beobachtet bereits höhere Anfangsrenditen bei den meisten Nutzungsarten. Für Mehrfamilienhäuser nennt das Unternehmen 3,7 Prozent, zehn Basispunkte mehr als zum Ende des zweiten Quartals. Shopping-Center liegen unverändert bei sechs Prozent. Colliers beziffert die Bürospitzenrenditen unter anderem auf 5,15 Prozent in Berlin und Frankfurt, 5,20 Prozent in Düsseldorf sowie 4,50 Prozent in München. Das sind Kennzahlen des Immobilienmarktes, keine Ausschüttungsversprechen für Fondsanleger.

Auch bei den Nutzungsarten fehlt das einheitliche Bild. Cushman & Wakefield sieht Logistik und Industrie mit 4,1 Milliarden Euro und 23 Prozent des gewerblichen Volumens vor Büroimmobilien mit 3,76 Milliarden Euro. Colliers führt dagegen Büro mit 26 Prozent vor Logistik und Industrie mit 24 Prozent. CBRE berichtet über deutliche Zuwächse bei Büro- und Gesundheitsimmobilien. Belastbarer als eine vermeintlich eindeutige Rangfolge ist deshalb die gemeinsame Beobachtung: Käufer prüfen genauer, welche Gebäude dauerhaft vermietbar sind und welchen Aufwand ihr Bestand verlangt.

Im Bürosegment wächst nach Einschätzung von

Mehr Diversifikation im Portfolio?
Gibt‘s bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de

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

Eine Marke der Versicherungsgruppe
die Bayerische

Cushman & Wakefield die Kluft zwischen modernen und veralteten Objekten. Zusätzliche Abschläge müssen bei schwächeren Gebäuden Modernisierungskosten und Vermietungsrisiken abbilden. Colliers sieht Nachfrage nach kleineren Objekten zwischen zehn und 60 Millionen Euro, die sich weitgehend aus Eigenkapital finanzieren lassen. Auch langfristig vermietete Immobilien und Gebäude mit realistisch eingepreistem Entwicklungspotenzial finden Käufer. Ein niedriger Preis allein macht aus einem schwierigen Objekt allerdings noch kein gutes Investment.

Fonds bleiben auf der Verkäuferseite

Für die Fondsbranche besonders relevant ist das wachsende Verkaufsangebot. Offene Immobilienpublikumsfonds veräußerten nach CBRE in Deutschland innerhalb von neun Monaten Objekte für rund 643 Millionen Euro. Das sind 55 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Dennoch bleiben sie seit 2024 per Saldo Verkäufer. Mittelabflüsse, Rückgabewünsche und Refinanzierungsanforderungen belasten die Anbieter. Ein geringeres Verkaufsvolumen belegt deshalb noch keine Entspannung bei jedem einzelnen Fonds.

Savills meldet zudem Nettoverkäufe der Versicherungen von etwa einer Viertelmilliarde Euro. Weitere Objekte befinden sich in Verkaufsprozessen. Parallel erhöhen auslaufende Kredite aus der Niedrigzinsphase den Handlungsdruck. Eigenkapitalstarke Käufer können davon profitieren. Internationales Kapital zeigt Interesse: Nach CBRE steigerten ausländische Investoren ihr Volumen um elf Prozent auf 11,6 Milliarden Euro und erreichten einen Marktanteil von 50 Prozent.

Für das Schlussquartal bleibt die Hoffnung begrenzt. Colliers erwartet eine selektive Belebung und sieht eine breitere Erholung erst 2027. CBRE hält einen stärkeren Endspurt für möglich, sofern Käufer und Verkäufer rasch ein neues Preisniveau finden. Für Anleger zählen damit belastbare Mieten, tragfähige Finanzierung und realistische Verkaufspreise. Der Markt bietet Einstiegschancen. Einen bequemen Ausstieg garantiert er nicht. ■

Supermärkte halten Investments am Leben

Lebensmittelhändler und Drogerien beweisen Widerstandskraft gegen Online-Handel

Supermärkte und Discounter halten den Investmentmarkt für Handelsimmobilien auf Trab. Siehe dazu auch den Fonds-Check ab Seite 2 in dieser Ausgabe.

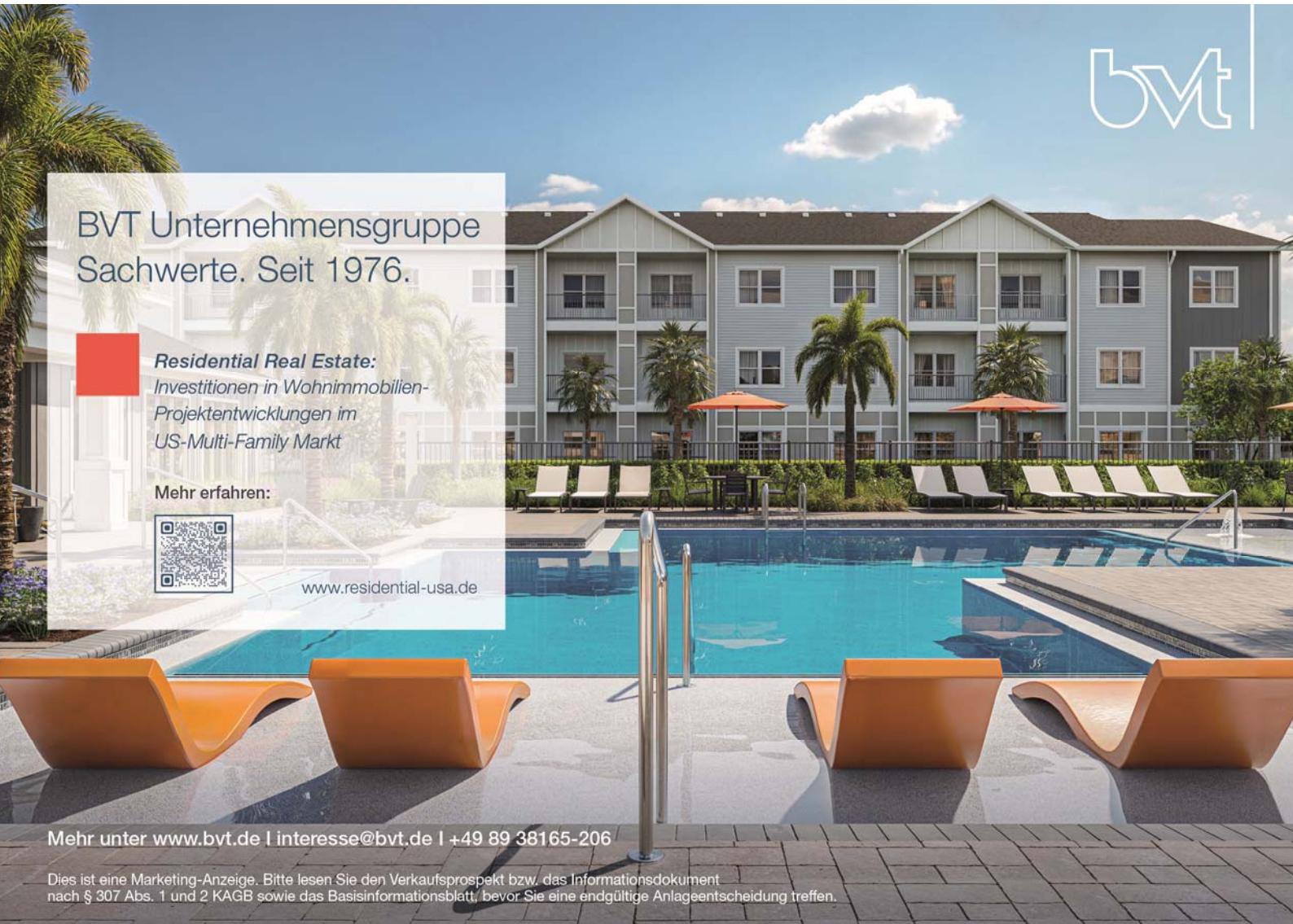
Während das Transaktionsvolumen der Fachmarktsparte im ersten Halbjahr 2026 um 40 Prozent auf rund 1,2 Milliarden Euro sank, erreichten lebensmittelgeankerte Investments mit gut einer Milliarde Euro nahezu das Vorjahresniveau. Das zeigt der aktuelle Grocery Investment Report von **BNP Paribas Real Estate**. Einzelhandel ist eben kein einheitlicher Markt.

Fachmärkte steuerten 51 Prozent zum deutschen Einzelhandelsinvestmentvolumen bei. Innerhalb dieser Sparte entfiel mit 87 Prozent der Löwenanteil auf lebensmittelgeankerte Immobilien, also einzelne Märkte und Objekte mit Lebensmittelhändlern als Ankermietern. Der starke Rückgang des Fachmarktvolumens erklärt sich auch durch die hohe Vergleichsbasis: Nach Angaben von BNP hatte die Porta-Übernahme das Ergebnis 2025 wesentlich geprägt. Das Minus belegt deshalb keinen entsprechenden Einbruch der Nachfrage nach Supermärkten.

Einzeltransaktionen gewannen an Bedeutung. Sie erreichten innerhalb der Fachmarktsparte rund 660 Millionen Euro, knapp 83 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Bei lebensmittelgeankerten Investments kamen allein Käufe bis 15 Millionen Euro auf knapp 300 Millionen Euro, eines der besten Ergebnisse der vergangenen zehn Jahre. Den größten Abschluss bildete das bundesweite Powerfoods-Portfolio. Laut ergänzendem Retail-Marktbericht von BNP umfasst es 37 Lebensmittelmärkte und Fachmarktzentren.

Standorttreue statt Renditegarantie

Für die Beliebtheit des Segments liefert BNP eine interessante Erklärung. Eine Analyse von mehr als 26.000 Filialen aus 16 Handelsformaten ergab eine



Fondsbörse D.

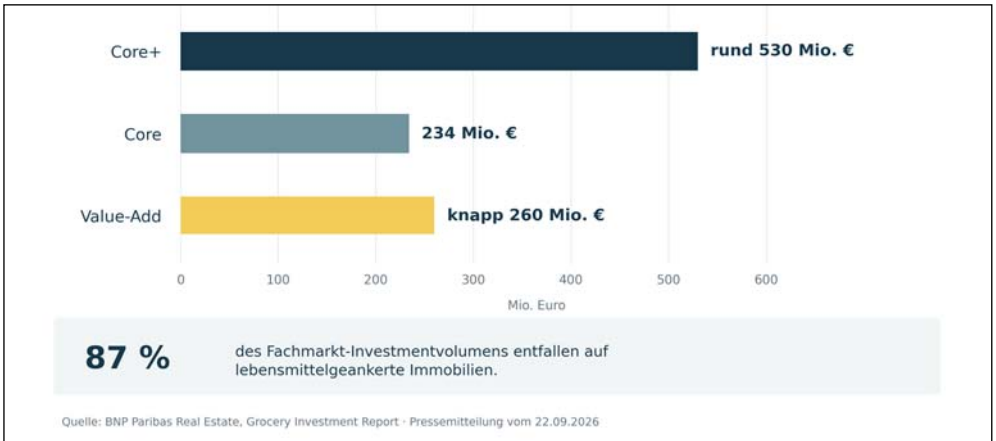
Stabil im 3. Quartal

Der Zweitmarkt für geschlossene Fondsbeteiligungen zeigte sich im dritten Quartal 2026 stabil. Mit einem Nominalumsatz von 45,34 Millionen Euro wurde das Niveau des Vorquartals von 45,42 Millionen nahezu erreicht. Die Zahl der Transaktionen reduzierte sich von 1.527 auf 1.403. Dies deutet auf eine höhere durchschnittliche Transaktionsgröße und eine weiterhin robuste Nachfrage nach attraktiven Beteiligungen hin.

Den größten Anteil am Handelsgeschehen verzeichneten erneut die Immobilienfonds mit 30,38 Millionen Euro. Das Ergebnis lag leicht über dem Vorquartalswert von 29,97 Millionen Euro. Gleichzeitig sank die Zahl der Transaktionen von 942 auf 894 Abschlüsse.

Bei den Schiffsbeteiligungen setzte sich die Konsolidierung fort. Das Nominalvolumen ging von 8,30 Millionen Euro auf 6,31 Millionen Euro zurück. Deutlicher fiel der Rückgang bei den Transaktionen aus: Von 342 auf 188.

Eine gegenläufige Entwicklung zeigten die sonstigen Assetklassen, zu denen unter anderem Private-Equity-, Erneuerbare-Energien- und weitere alternative Beteiligungsmodelle zählen. Hier stieg das Handelsvolumen von 7,15 Millionen Euro auf 8,65 Millionen Euro. Parallel dazu erhöhte sich die Anzahl der Transaktionen deutlich von 243 auf 321 Abschlüsse. Dieses Segment verzeichnete damit die stärkste Wachstumsdynamik des Quartals.



Core+ wird in der Regel durch Mietverträge mit umsatzstarken Lebensmittelhändlern bestimmt. Aber auch unter Supermärkten sind Pleiten nicht ausgeschlossen. Beispiel: **REAL**-Insolvenz im Jahr 2023.

durchschnittliche jährliche Schließungsrate von lediglich 1,4 Prozent. Rechnerisch bleiben damit nach zehn Jahren rund 86 Prozent der Standorte am Markt, bei Discountern sogar 89 Prozent. Das spricht für Standorttreue. Es beweist weder eine zehnjährige Mietgarantie noch die Sicherheit eines bestimmten Fondsobjekts. Die Fortschreibung ist eine Modellrechnung.

Hinzu kommt der vergleichsweise geringe Einfluss des Onlinehandels. Nach dem Online-Monitor 2026 des Handelsverbandes Deutschland entfielen 2025 im Bereich Lebensmittel und Drogerien lediglich 4,9 Prozent des Umsatzes auf das Internet. Der Wert umfasst beide Warengruppen, nicht nur Lebensmittel. Für Nahversorgungsimmobilien ist das ein Vorteil: Der Einkauf des täglichen Bedarfs findet weiterhin überwiegend im stationären Handel statt.

Auch hier zählt allerdings der einzelne Standort. Ein bekannter Händler ersetzt keine Prüfung von Einzugsgebiet, Wettbewerb, Erreichbarkeit und Flächenzuschnitt. Ebenso wichtig sind Restlaufzeit und Kündigungsrechte des Mietvertrags sowie die Frage, wer Umbauten und energetische Modernisierungen bezahlt. Bei einem einzelnen Supermarkt hängt der Mietertrag häufig an einem Hauptmieter. Verlässt dieser das Objekt, entscheidet die Nachvermietbarkeit über die Folgen für Anleger.

Risiko hinterm Lebensmittel-Etikett

BNP registrierte rund 530 Millionen Euro beziehungsweise 52 Prozent des Lebensmittel-Investmentvolumens im Core+-Segment. Diese Kategorie verbindet vergleichsweise stabile Objekte mit zusätzlichen Risiken oder Optimierungsbedarf. Besonders deutlich legten Value-Add-Investments zu: Knapp 260 Millionen Euro bedeuten das höchste Volumen seit 2019. Lebensmittelimmobilien stehen damit keineswegs ausschließlich für langfristig gesicherte Mietzahlungen. Ein Teil der Käufer setzt auf Entwicklung und Wertsteigerung.

Zum Ende des zweiten Quartals nannte BNP Netto-Spitzenrenditen von 4,9 Prozent für einzelne Supermärkte und Discounter sowie 4,6 Prozent für Fachmarktzentren. Fondsanleger dürfen diese Objektkennzahlen nicht mit ihrer Ausschüttung verwechseln. Finanzierung, Fondskosten und Investitionen verändern das Ergebnis.

BNP hält für 2026 ein Lebensmittel-Investmentvolumen deutlich über zwei Milliarden Euro für möglich. Die Verkaufspipeline sei gut gefüllt. Für Anleger bleibt der entscheidende Unterschied jedoch der zwischen einem gefragten Markt und einem rentablen Fonds. Lebensmittel sichern Nachfrage. Einen zu hohen Einkaufspreis gleichen sie nicht automatisch aus. ■

Rechenzentren fressen Strom ohne Ende

Keine einheitliche Entwicklung - in London etwa erhöhte sich der Leerstand trotz wachsender Nachfrage

Rechenzentren profitieren vom KI-Boom. Doch steigender Bedarf allein macht aus einer Serverhalle keine sichere Kapitalanlage. Für Anleger zählen der Stromanschluss, die technische Ausstattung und die Frage, wer die nächste Aufrüstung bezahlt. Darauf lenkt Bertrand Cliquet, Portfoliomanager und Analyst im Infrastrukturteam von Lazard Asset Management, den Blick. Sein Einwand trifft einen wunden Punkt: Das Etikett Infrastruktur verspricht häufig mehr Verlässlichkeit, als das konkrete Geschäftsmodell hergibt.

Am Wachstum der Nachfrage bestehen nach den aktuellen Prognosen wenig Zweifel. Die **Internationale Energieagentur IEA** beziffert den weltweiten Stromverbrauch der Rechenzentren für 2025 auf 485 Terawattstunden. Bis 2030 erwartet sie rund 950 Terawattstunden und damit nahezu eine Verdoppelung. Dann entfielen etwa drei Prozent des globalen Stromverbrauchs auf Rechenzentren. Für die speziell auf KI ausgerichteten Anlagen prognostiziert die IEA im selben Zeitraum sogar eine Verdreifachung des Verbrauchs. Das sind allerdings Prognosen für den Gesamtmarkt, keine Ertragsgarantien für einzelne Standorte.

Warnungen vor einem Überangebot beschreiben ein mögliches Zukunftsszenario. Aktuelle Marktdaten zeichnen für Frankfurt zunächst ein anderes Bild. Nach dem Global Data Center Trends Report 2026 von CBRE stieg die dortige Kapazität im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 23 Prozent auf rund 1.223 Megawatt. Die Leerstandsquote blieb bei fünf Prozent. CBRE berichtet zugleich von steigenden Mieten, besonders im Zentrum Frankfurts. Das spricht für einen weiterhin angespannten Markt, erlaubt aber keine pauschale Aussage über jedes Objekt. In London erhöhte sich der Leerstand trotz wachsender Nachfrage auf 8,6 Prozent. Angebot und Nachfrage entwickeln sich regional unterschiedlich.

Der Engpass steckt in der Steckdose

Auch die Behauptung niedriger Eintrittsbarrieren braucht eine Einschränkung. Kapital allein verschafft noch keinen nutzbaren Standort. Verfügbare Netzleistung und leistungsfähige Datenverbindungen können den Marktzugang begrenzen. Die IEA betont die Dringlichkeit, Netzengpässe zu beseitigen. Für eine Projektentwicklung bedeutet das: Ein Grundstück und eine Baugenehmigung ersetzen keinen belastbar gesicherten Stromanschluss. Verzögert sich die Versorgung, drohen Finanzierungskosten ohne entsprechende Einnahmen.

Bei diesem Szenario würden drei Prozent des weltweiten Stromverbrauchs auf Rechenzentren entfallen.

Zugleich verändert KI die Anforderungen an bestehende Anlagen. Mehr Rechenleistung auf engem Raum verlangt zusätzliche elektrische Leistung und Kühlung. Equinix beschreibt das Problem in seinem Geschäftsbericht 2025 konkret: In älteren Rechenzentren kann die Stromversorgung die nutzbare Kapazität begrenzen, obwohl noch Platz vorhanden ist. Neue Anlagen legt der Betreiber nach eigenen Angaben auf einen gegenüber früheren Rechenzentren doppelt so hohen Strom- und Kühlbedarf aus. Für Investoren liegt darin ein wesentliches Risiko. Eine gut vermietete Halle kann technisch an Grenzen stoßen, lange bevor ihre Bausubstanz verschlissen ist.

In Deutschland kommt das Energieeffizienzgesetz hinzu. Für Rechenzentren mit Betriebsbeginn ab Juli 2026 schreibt es grundsätzlich eine Energieverbrauchseffektivität, kurz PUE, von höchstens 1,2 und einen Anteil wiederverwendeter Energie von mindestens zehn Prozent vor. Die Anforderungen sind spätestens zwei Jahre nach Inbetriebnahme dauerhaft im Jahresdurchschnitt zu erreichen; für die Energiewiederverwendung sieht das Gesetz Ausnahmen vor.

Die PUE setzt den gesamten Energiebedarf ins Verhältnis zum Bedarf der IT. Ein Wert von 1,2 lässt rechnerisch höchstens 20 Prozent zusätzlichen Energieverbrauch etwa für Kühlung und weitere Technik zu. Für Anleger gehören die Kosten eines passenden Energie- und Wärmekonzepts deshalb in die Kalkulation. ■

Bedeutung der Büros ist eine Blackbox

Wer dauerhaft Miete zahlen soll, braucht einen guten Grund, die Fläche nachhaltig zu behalten

Das Büro soll die Unternehmenskultur stärken, Zusammenarbeit erleichtern und Ideen fördern. Klingt gut. Nur können viele Unternehmen kaum beziffern, welchen Beitrag ihre Räume tatsächlich leisten. Eine weltweite Umfrage von Savills und CoreNet Global zeigt eine erhebliche Lücke zwischen Überzeugung und Nachweis. Für Immobilieninvestoren ist das relevant: Wer dauerhaft Miete zahlen soll, braucht einen guten Grund, die Fläche zu behalten.

An der Befragung im Juli 2026 beteiligten sich 243 Fachleute für Unternehmensimmobilien und Arbeitsplatzgestaltung. Fast zwei Drittel berichten, ihre Führung sehe das Büro vor allem als Treiber für Kultur und Zusammenarbeit oder als strategischen Vorteil. Lediglich 13 Prozent nennen die Kosten als vorrangige Sichtweise. Fast alle Befragten schreiben dem Büro einen Mehrwert für Kultur und Zusammenarbeit zu. Sicher messen können diesen Nutzen nach Angaben der Studienautoren im Durchschnitt jedoch nur 38 Prozent. Beim Beitrag zu Innovation und Ideenfindung hält nur etwa ein Drittel eine eindeutige Quantifizierung für möglich.

Ein voller Besprechungsraum belegt zunächst seine Nutzung. Ob darin bessere Entscheidungen fallen, ist eine andere Frage. Umgekehrt beweist ein schwach besetztes Büro noch keine unproduktive Belegschaft. Die Umfrage erfasst Einschätzungen von Immobilienfachleuten, keinen experimentell nachgewiesenen Produktivitätsvorteil des Büros. Ebenso wenig beweist fehlende Messbarkeit, dass der Nutzen fehlt. Diese Unterscheidung geht in der Debatte über die Rückkehr an den Schreibtisch leicht verloren.

Die Hoffnung auf eine flächendeckende Rückkehr zur Fünftagewoche im Büro findet in den aktuellen deutschen Zahlen wenig Rückhalt. Nach der ifo-Konjunkturumfrage arbeiteten im August 2026 insgesamt 24,9 Prozent der Beschäftigten zumindest teilweise von zu Hause. Im Dienstleistungssektor waren es 35,1 Prozent. Das Institut beobachtet seit Jahren keine nennenswerten Veränderungen. Einzelne Rückkehranordnungen großer Arbeitgeber begründen damit noch keinen allgemeinen Trend.

Dabei bezeichnet die Quote den Anteil der Beschäftigten mit zumindest gelegentlichem Homeoffice. Sie sagt weder, dass ein Viertel der Arbeitszeit zu Hause stattfindet, noch, dass ein Viertel der Büroflächen überflüssig ist. Für Vermieter kommt es auf die tatsächlichen

Wie lässt sich Relevanz von Büros messen? Belegung und Engagement werden häufiger erfasst als Produktivität.

Präsenzmuster ihrer Mieter an. Wenn sich Teams auf dieselben Bürotage verständigen, kann die Spitzenbelegung trotz niedriger durchschnittlicher Anwesenheit hoch bleiben.

Dass hybrides Arbeiten dem Unternehmenserfolg nicht zwangsläufig schadet, zeigt eine 2024 in Nature veröffentlichte Studie von Nicholas Bloom, Ruobing Han und James Liang. Bei Trip.com in Shanghai untersuchten die Forscher 1.612 Beschäftigte in einem sechsmonatigen Zufallsexperiment. Eine Gruppe durfte zwei Tage pro Woche zu Hause arbeiten, die andere blieb vollständig im Büro. In der hybriden Gruppe lag die Kündigungsquote bei 4,8 statt 7,2 Prozent in der Vergleichsgruppe, also um ein Drittel niedriger. Bei Leistungsbewertungen und Beförderungen fanden die Forscher keine nachteiligen Effekte. Das Ergebnis betrifft ein bestimmtes Unternehmen und Arbeitsmodell; es rechtfertigt weder eine pauschale Homeoffice-Pflicht noch die Behauptung, Präsenz sei generell überlegen.

Für Büroinvestoren verschiebt sich damit die Frage. Entscheidend ist, welche Aufgaben ein Standort für seine Nutzer erfüllt und wie lange sie dafür die vereinbarte Miete zahlen wollen. Die ifo-Studie „Homeoffice und die Zukunft der Büros“ von 2024 beschreibt kleinere Flächen, mehr Desk Sharing sowie zusätzliche Besprechungs- und Sozialräume. Ihr Hauptszenario geht von einem strukturellen Rückgang der Büroflächennachfrage durch Homeoffice um zwölf Prozent bis 2030 aus. Das ist eine Szenariorechnung, keine bereits eingetretene Schrumpfung und keine Vorhersage für jedes einzelne Gebäude. ■

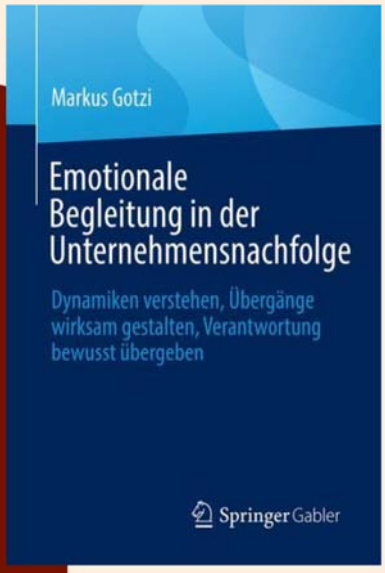
SPRINGER NATURE

Springer

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben



Dieses Fachbuch beleuchtet die zwischenmenschlichen und psychologischen Aspekte des Generationswechsels in Unternehmen.

- Organisation im Übergang stabilisieren: Kommunikation als Führung
- Frühwarnsignale von Blockaden erkennen (wie Entscheidungsaufschub, Doppelautorität, emotionalisierte Sachdiskussionen)
- Praxisnahes Interventionswissen: Diagnosefragen, typische Muster, wirksame Beratungsrollen, Risiken/Fehlwirkungen

©2026

Available here

link.springer.com/book/9783662739297

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

DSKV Deutsche Service Kapitalverwaltung-GmbH

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

Hannover Leasing GmbH & Co.KG

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

Paribus Holding GmbH & Co. KG

Pegasus Capital Partners GmbH

Real I.S. AG

US Treuhand Verwaltungs-gesellschaft mbH

Zu guter Letzt...

Generationenkonflikte, Gerechtigkeit in der Familie, emotionale Herausforderungen - anhand von fiktiven, aber konkreten Case-Studies analysieren die **RÖDL**-Experten **Thomas Lang** und **Nicolas Rajko** gemeinsam mit mir die typischen Stolpersteine in den Übergabeprozessen. Teil zwei der Webinar-Reihe berücksichtigt erneut sowohl juristische Anforderungen als auch die psychologischen Faktoren. Anders als bei der ersten Veranstaltung orientieren wir uns diesmal mehr an der Praxis und stellen die Fallbeispiele in den Fokus des Webinars.

Es findet statt am 17. November um 14 Uhr und wird rund anderthalb Stunden dauern. Wer daran teilnimmt, erhält wertvolle Informationen und investiert lediglich seine Zeit, denn die Teilnahme ist kostenfrei.

Das Thema Unternehmensnachfolge hat grundsätzlich an Bedeutung gewonnen. Auch die Verlagsgesellschaft merkurtz.media in München hat die Notwendigkeit erkannt, ihre Leser mit Informationen zu beliefern.

Beim Nachfolgeforum Bayern am 29. Oktober 2026 im Pressehaus München erhalten Unternehmer an einem Tag Orientierung zu den entscheidenden Themen der Nachfolge – von Unternehmensbewertung, Finanzierung, Steuern und Recht bis hin zu Förderung, Kommunikation und den emotionalen Herausforderungen einer Übergabe.

Die Veranstaltung bietet einen geschützten Rahmen für Information, Orientierung und vertrauliche Gespräche.
29. Oktober 2026 | 9:00–17:30 Uhr
Alte Rotation | Pressehaus München

Leser des Fondsbriefs können zu Sonderkonditionen daran teilnehmen: 299 Euro statt 399 Euro.

https://nachfolgeforum-bayern.de

Aktionscode im Ticketshop: NACHFOLGE299 ■