

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 286 | 17. KW | 28.04.2017 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Ökorenta kauft gebrauchte Anteile an New-Energy-Fonds	2
Catella-Untersuchung: Wenn der Arbeitsplatz im Büro krank macht	6
Einzelhandelsmarkt: Wende erreicht High-Street- Lagen in Top-Städten	9
Institutionelle Immofonds: Kaum noch neue Angebote mit Core-Immobilien	11
Ferienimmobilien: Auf Sylt zahlen die Käufer Liebhaberpreise	14
Hotels in Deutschland: Eigentümer nutzen hohe Preise und machen Kasse	16
Studenten-Städte: Preise für Zimmer in WG's kennen seit Jahren eine Richtung	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Am übernächsten Sonntag entscheiden die Wähler in Frankreich über die Zukunft Europas. Gewinnt Marine Le Pen, wäre die Europäische Union bald Geschichte. Verrückt oder? Wer hätte gedacht, dass Extremisten wieder das Schicksal der Welt bestimmen?

Wären die Menschen Computer, hätte ich eine Erklärung, die das seltsame Handeln einer Vielzahl unserer Spezies erklären könnte: Ein Virus, das sich global verbreitet und die Festplatte umformatiert. So wie eine schleichende Krankheit, die Menschen ohne Rücksicht auf Abstammung, Bildung und kulturellem Hintergrund in eine Art Zombies verwandelt.

Wahnsinnige töten Unschuldige, um uns ihr krankes Verständnis von Religion aufzuzwingen. Die westliche Welt applaudiert US-Präsident Trump, nachdem er außenpolitisch auf dicke Hose macht.

Türken im In- und Ausland entscheiden sich mehrheitlich für eine Diktatur und schreien nach der Todesstrafe. Wen wollen die künftig eigentlich hinrichten? Denjenigen, der den Sultan beleidigt?

Russland verteidigt einen Mann, der nach Informationen der übrigen Welt sein eigenes Volk vergast. Nordkorea droht mit der nuklearen Katastrophe. Es geht auch kleiner: Der Fußball-Weltverband FIFA verbietet akkreditierten Journalisten kritische Berichte rund um die WM 2018 in Russland. Kein Witz.

Und hierzulande? Lockt eine Partei mit Geschichtsklitterung übelster Sorte rund zehn Prozent der Wähler an. Eine Partei, die nicht nur die Abschaffung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks verlangt, sondern außerdem ihre Mitglieder auffordert, aus der Kirche auszutreten, weil sie sich Kritik von jeglicher Seite verbittet. Waren das nicht die Leute, die bei Pegida-Märschen Weihnachtslieder gegen die Islamisierung des Abendlandes sangen?

In unseren Nachbarländern hat das Virus schon viel mehr Leute infiziert. Ein Virus, das den Anstand zersetzt: Österreich, Polen, Ungarn, Slowakei, die Niederlande - überall heißt es: Ich zuerst.

Beim Computer müsste eine neue Festplatte her.

Viel Spaß beim Lesen!



Bouwfonds

Parkhaus-Portfolio für Institutionelle

Bouwfonds Investment Management (Bouwfonds IM) erwirbt in einem Share Deal ein europäisches Parkhausportfolio mit 17 Objekten für rund 250 Millionen Euro. Die erworbenen Immobilien liegen in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden und Spanien und gehen in den offenen Spezial-AIF „Bouwfonds European Real Estate Parking Fund III“ (BEREPF III) ein. Verkäufer ist der Spezialfonds „Bouwfonds European Real Estate Parking Fund“ (BEREPF I), der ausschließlich in Parkhäuser investiert war und im Jahr 2005 aufgelegt wurde. BEREPF I hält die Objekte seit zwölf Jahren und hat das Ende seiner Laufzeit erreicht. Sieben der Parkhäuser liegen in Frankreich, davon drei in Paris. Vier Objekte befinden sich in Großbritannien, davon zwei im Großraum London, zwei weitere in den Niederlanden und eines in Spanien. Die drei deutschen Objekte liegen in Gelsenkirchen, Bonn und Passau. Insgesamt umfasst das Portfolio rund 10.000 Stellplätze. Unter den Betreibern befinden sich renommierte Unternehmen, darunter **Q-Park**, **Indigo**, **NCP** und **Verkehrswacht**.



Fonds-Check

Energie-Dreier Second Hand

Ökorenta legt AIF mit gebrauchten Fondsanteilen auf

Gestiegene Preise und sinkende Renditen – dieser Zweiklang definiert derzeit nicht nur die Immobilienmärkte, sondern gilt für nahezu alle Sachwerte und damit auch für Investitionen in Erneuerbare Energien. Ökorenta hat sich daher schon seit geraumer Zeit für den Zweitmarkt entschieden. In Kooperation mit HTB als Kapitalverwaltungsgesellschaft bringt das Emissionshaus aus Aurich den AIF „Erneuerbare Energien IX“. Wie seine Vorgänger kauft der AIF gebrauchte Anteile an New-Energy-Fonds.

Markt: Der Energiemarkt in Deutschland wandelt sich. Was für die großen Versorger wie **RWE**, **E-on** und **Vattenfall** ein gravierendes Problem ist, freut nicht nur die Verbraucher mit grünem Gewissen, sondern die Mehrzahl der Deutschen. Eine **Emnid**-Umfrage kommt zu dem Ergebnis, dass 90 Prozent der Bevölkerung für einen verstärkten Ausbau der Erneuerbaren Energien sind. Die Politik spielt mit: Bis 2025 sollen 45 Prozent des produzierten Stroms aus regenerativen Energien

stammen. Aktuell liegt der Anteil bei rund 30 Prozent, wobei Windkraft das größte Segment stellt.

Konzept: Windmühlen zählen zu der ursprünglichen Expertise der **Ökorenta AG**, die früher Fonds mit Investitionen in Windkraftanlagen am Erstmarkt platziert hat. Auch bei seinen Zweitmarktangeboten setzt Ökorenta in der Hauptsache auf Windenergie. Sie bestimmt das bisherige Portfolio zu mehr als 98 Prozent. Den winzigen Rest teilen sich Solar- und Bioenergie. Grundlage für die Auswahl der Investitionen ist eine eigene Datenbank mit Informationen zu 440 Energieparks. Die Funktion der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) übernimmt die **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH**. Die HTB legt als Emissionshaus unter anderem Publikumsfonds mit gebrauchten Immobilienfonds aus uns kennt sich daher mit dem Zweitmarktkonzept aus.

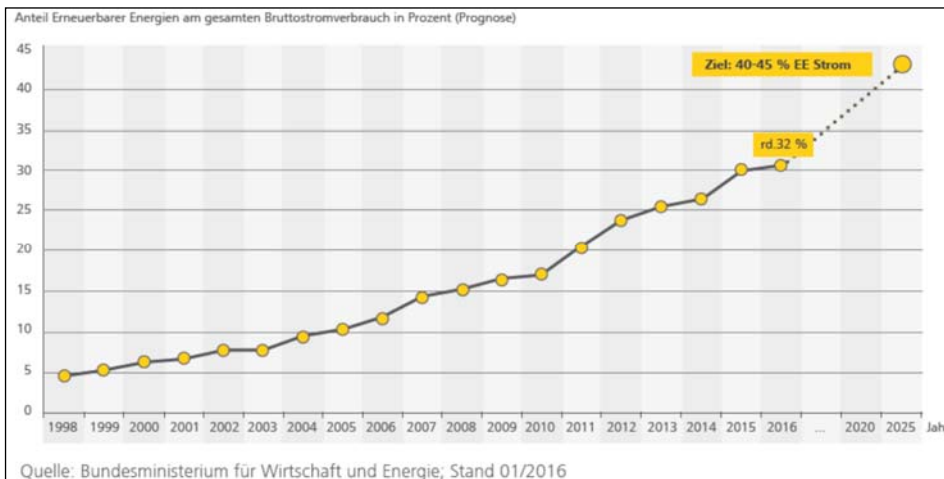
Kalkulation: Der AIF will bei privaten Kapitalanlegern über Tickets zu mindestens 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio insgesamt 15 Millionen Euro ein-

sammeln. Läuft die Kapitalakquise besser als geplant, kann das Volumen auf 25 Millionen Euro erhöht werden. Der Zweitmarktfonds verzichtet auf Fremdkapital. Im Gegensatz dazu sind die Zielfonds in der Regel teilweise über Bankdarlehen finanziert, so dass Anleger die damit verbundenen Risiken nicht komplett ausschließen.

Gewinn-Szenario: Ökorenta plant eine Laufzeit von zehn Jahren. Innerhalb dieser Zeit sollen Anleger ab 2019 Ausschüttungen zwischen zwei Prozent und sieben Prozent erhalten. Die Schlusszahlung gibt der Anbieter mit 113 Prozent an. In Summe sollen so 151 Prozent vor Steuern an den privaten Kapitalanleger zurückfließen. Dass es so kommt, ist unwahrscheinlich, denn in einem Blind Pool aus einer Vielzahl ver-

schiedener noch zu erwerbender Zielfonds stecken naturgemäß eine Menge Faktoren, die das Ergebnis beeinflussen. Als Anhaltspunkt erscheint die Prognose allerdings nicht unrealistisch.

Kosten: Die anfänglichen Kosten machen rund 15 Prozent des Kapitaleinsatzes inklusive Agio aus, wobei alleine die Vertriebsprovisionen auf 13 Prozent kommt. Die laufenden Kosten liegen laut der



Member of **UniCredit**

Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN

30 Jahre
Erfahrung

Publity

Milliarden-Mandat

Die **Publity AG** hat ein weiteres Asset-Management-Mandat im unteren Milliarden-Euro-Bereich von einem südamerikanischen Investor erhalten. Die Mittel soll Publity in den kommenden 30 Monaten zum Erwerb von Büroimmobilien in Deutschland verwenden. Der Investor hat dabei ein niedrigeres Renditeziel als die bisherigen Publity-Kunden, entsprechend adressiert das Unternehmen hier als Zielsegment vorrangig den Core und Core plus Bereich.

Wesentlichen Anlegerinformationen (WAI) bei bis zu 2,1 Prozent des Nettoinventarwertes.

Vergleich: Ein ähnliches Zweitmarktkonzept hat Ökorenta vor rund zwei Jahren für Anleger umgesetzt, die mindestens 200.000 Euro einsetzen wollen. Bei einer geplanten Laufzeit von ebenfalls zehn Jahren stellte der Initiator mit einer Luxemburger SICAV seinen Investoren damals einen Kapitalrückfluss von 170 Prozent in Aussicht, also erheblich mehr als beim aktuellen Publikumsfonds. Der Grund dafür liegt vor allem in den deutlich geringeren Weichkosten.

Anbieter: Ökorenta ist ein alter Hase in Sachen Windkraftanlagen und inzwischen auch in der Konzeption von Zweitmarktfonds. Anleger verlassen sich, wie bei einem Blind Pool üblich,

auf die Expertise und den Marktzugang des Managements.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb, die sie mit ihrem individuellen Steuersatz bei ihren Einkünften berücksichtigen müssen.

Meiner Meinung nach... Gebrauchtmärkte mit New-Energy-Beteiligungen bieten eine Reihe von Vorteilen: Anleger streuen ihren Einsatz auf eine Vielzahl von Investitionen, die bereits im operativen Einsatz sind und somit relativ verlässliche Aussagen über die Wirtschaftlichkeit erlauben. Die Risiken ergeben sich aus der Blind-Pool-Konstruktion, bei der sich Anleger auf die Qualitäten des Fondsmanagers verlassen. Ökorenta zählt zu den erfahrenen Anbietern von Fonds mit Investitionen in Erneuerbare Energien, vor allem in Windkraftanlagen. □



alocava

LUKRATIVER IMMOBILIENHANDEL IM PROFESSIONELLEN FONDSGEWAND

- Alternativer Investmentfonds nach KAGB
- Initiator mit langjähriger Erfahrung und 1 Mrd. Euro Assets under Management
- Marktführer im Bereich der Immobilienhandelsfonds
- Immobilientransaktionsvolumen in 2015 von ca. 375 Mio. Euro (Verkehrswerte)
- Nur Immobilien in Deutschland
- Kein Fremdkapital
- Gewinnunabhängiges Entnahmerecht
- Externe KVG: AVANA Invest GmbH
- Verwahrstelle: Rödl & Partner AIF Verwahrstelle GmbH

JETZT VERTRIEBSPARTNER WERDEN!
WWW.ALOCAVA.COM

Wichtiger Hinweis:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Bei dem alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt, den darin enthaltenen Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie im Internet unter www.alocava.com in der Rubrik „Beteiligen“ abrufen oder über die alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG, Konrad-Adenauer-Str. 15, D-72072 Tübingen kostenlos anfordern.

INVESTING IN WHAT MATTERS

„Kommunikations- infrastruktur bildet das Fundament einer digitalen Gesellschaft“

Esther Heilmann
Director Client Relations



Mit unserer fokussierten Real-Asset-Strategie, umgesetzt von unseren spezialisierten Teams, bieten wir unseren Kunden Investments mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil und tragen gleichzeitig positiv zur Erfüllung der langfristigen, menschlichen Grundbedürfnisse bei.

Dazu zählen das Bedürfnis nach Orten zum Arbeiten, Einkaufen, Wohnen und Parken sowie das Bedürfnis nach Kommunikation und nach Nahrung. Bouwfonds IM verwaltet ein Portfolio, das folgende Asset-Klassen umfasst: Gewerbe und Wohnimmobilien, Kommunikationsinfrastruktur, Parken und Farmland.

www.bouwfondsim.com



bouwfonds
investment management

Wenn der Arbeitsplatz krank macht

Catella untersucht die Zukunft der Büromärkte - massiver Strukturwandel steht bevor

Die Vergangenheit war geprägt von einer klaren Vorstellung von Büroarbeit: Fester Arbeitsort trifft auf festen Arbeitsplatz zu fester Arbeitszeit mit festen Pausenzeiten. „Das war der klassische Alltag eines Bürobeschäftigten, unabhängig von der jeweiligen Büroform“, schreibt Catella-Research-Chef Thomas Beyerle im Vorwort seiner Analyse der Büromärkte. Doch diese starren Raum-Zeit-Strukturen würden aufbrechen.

„Ein gewandeltes Verständnis von Arbeit, ihrer Wertstiftung und die Lokalisierung der Leistungserstellung spiegelt sich in neuen Arbeitszeitmodellen, neuen Bürokonzepten, neuen Büroimmobilien wider und wird weitgehend geprägt durch eine stark zunehmend digitalisierte Arbeitswelt“, so **Thomas Beyerle**. Das statische Moment in dieser Gleichung, die Bürofläche, gerate dabei ins Spannungsfeld von temporärer Nutzung einerseits und traditionell langfristig zu entrichtenden Nutzungsentgelten und der daraus resultierenden Wertstabilität von Büroobjekten als Anlagevehikel andererseits.

Tab. I: Generationen im Vergleich und ihre jeweiligen Werteausprägungen (schematisch)

	Baby Boomers	Generation X	Millennials
Geburtsjahr	1946–1964	1965–1980	1981–2000
Core Values	Optimismus, Gleichberechtigung, Leben im Hier und Jetzt	Pragmatismus, Unternehmerteil, Selbstständigkeit, Disziplin	Kooperation, Moral, Freude, Nachhaltigkeit, Selbstbestimmung
Attributes	kompetitiv, zielorientiert	selbstsicher, unabhängig, skeptisch	anspruchsvoll, offen für Veränderung, stets verbunden
Arbeit ist...	Karriere	Vertrag	Erfüllung
Familie	traditionelles Bild	familienzentriert, Versorgungsdekt	familienorientiert
Antrieb	Lob, Anerkennung	Geld, Status	sinnerfülltes Handeln, Anerkennung, gesellschaftlicher Beitrag

Wird alles mobiler und zunehmend digitalisierter, und hält zudem das Pay-per-Use-Konzept Einzug,

Immobilien Energie Multi Asset

SACHWERTE. SEIT 1976.



Illustration des Premium-Wohnbauprojekts „München – Trogerstraße“ der LEGAT GROUP, das im Rahmen des BVT-ADMODUS Co-Investprogramms co-finanziert wurde.

Investitionen in deutsche Wohn- und Handelsimmobilien

Projektentwicklungen von Wohn- und Handelsimmobilien sind eine attraktive Ergänzung im Portfolio institutioneller Investoren und vermögender Privatanleger. BVT bietet ausgewählte Beteiligungsangebote an der Entwicklung deutscher Immobilien im Rahmen individueller Co-Investments.

BVT Co-Investments

Bislang realisiert	25 Projekte
Gesamtinvestitionsvolumen	> 200 Mio. EUR

Wir informieren Sie gerne über aktuelle Angebote.

40 Jahre
Kompetenz in
Kapitalanlagen

Bei den oben beschriebenen Investitionsmöglichkeiten handelt es sich um Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG), für die kein Verkaufsprospekt aufgestellt wird; eine Prospektspflicht besteht nicht (§ 2 Absatz 1 Ziffer 3 VermAnlG). Bei den Vermögensanlagen handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken verbunden sind. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob die Investitionsmöglichkeiten für sie geeignet sind. Zu diesem Zweck können Investoren die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen bzw. Informationen einschließlich einer für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten von ihrem Anlageberater oder von der BVT Unternehmensgruppe, Leopoldstraße 7, 80802 München, erhalten.

Mehr erfahren:
E-Mail: interesse@bvt.de
Telefon: +49 89 381 65-206
www.bvt.de

DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

Jetzt
investieren!



Die **publity Performance Fonds Nr. 8 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** investiert mit deutschen Immobilien aus Bankenverwertung in ein breites Spektrum gewerblich genutzter Qualitätsimmobilien in guter Lage – vorzugsweise in Ballungsräumen mit Wachstumspotential wie Frankfurt/Main, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und München.

- neue KAGB-konforme Generation geschlossener alternativer Investmentfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2021
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- Gesamtbetrag der angebotenen Vermögensanlagen 30 Millionen Euro
- 152,37% prognostizierter Gesamtmittelrückfluss (vor Steuern)

Weitere Informationen unter
Tel. 0341 / 26 17 87 - 61 oder
www.publity-performance.de



AZ: Fundul. 177/30.02.2016-M-0711-21 publity Performance GmbH, Landkassenstraße 6, 44103 Leipzig

publity

welche Rolle nehmen dann künftig Büroflächen aus Sicht der Nutzer und Investoren ein? Wird das Arbeiten, so wie wir es jetzt kennen, noch langfristig, strukturiert und messbar auf Büroflächen stattfinden? Welche Sichtweise nehmen die Arbeitnehmer ein, die sowohl in der analogen als auch in der digitalen Welt ihre Bürosozialisierung erfahren haben?

Diese Fragen ließ Catella von seinen Kunden beantworten, in der Umfrage „Der Arbeitsplatz der Zukunft – Zusammenhang zwischen Arbeiten und Büronutzung“. Darin kommen Beschäftigte der Immobilienwirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu Wort – mit zum Teil überraschenden Resultaten, aber auch klaren Bekenntnissen der Teilnehmer.

Die Antworten der Befragten zeigen deutlich, dass es ein „Weiter so“ nicht geben kann. Denn die aktuell vorherrschende Arbeitsplatzsituation wirkt sich negativ auf eine beachtliche Quote an Bürotätigen aus. So gaben je nach Alter mindestens 33 Prozent der Umfrageteilnehmer an, ihre Arbeitsplatzgestaltung gebe ihnen keine Gelegenheit zum konzentrierten Arbeiten.

Ein Viertel ist unzufrieden mit den vorherrschenden Arbeitsplatzbedingungen. Sie beklagen vor allem Lautstärke, Beleuchtung und Temperatur. Ein Fünftel geht sogar so weit, ihren aktuellen Arbeitsplatz als körperlich und psychisch gesundheitsschädigend zu beschreiben.

So nutzen die Arbeitnehmer die enormen Vorteile einer zunehmend effizienter digitalisierten Bürowelt schon jetzt, erteilen gleichzeitig aber eine klare Absage an die oftmals befürchtete Entmaterialisierung der Bürotätigkeit. Die höchste Wertstiftung wird der Kommunikation zugesprochen, sie ist das zentrale Element einer räumlichen Lokalisierung der Arbeitstätigkeit. Zwar lässt sich der Arbeit auch von zu Hause, in der S-Bahn auf dem Weg zum Büro oder im Café um die Ecke nachgehen, aber nur stunden- oder auch einmal tagelang, keinesfalls aber über einen längeren Zeitraum.

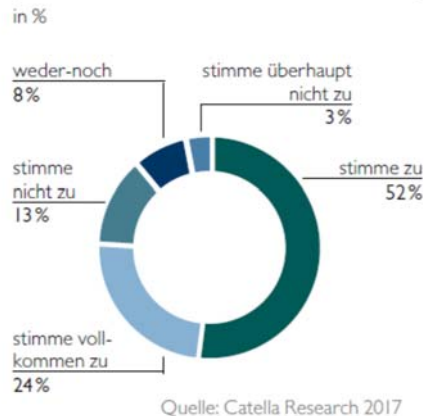
Die Aussage „Ich entscheide, wann ich arbeite“ ist eine überdeutliche Forderung nach Autonomie gerade der jüngeren Generation und stellt eine klare Absage gegenüber Modellen dar, die Arbeitszeitfenster starr definieren. Ei-

Immac

Renditefonds Nr. 84

Nach der Vertriebsgenehmigung durch die BaFin startet die **Immac Immobilienfonds GmbH** den Vertrieb des achten durch die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG** aufgelegten Publikums-AIF. Der „Immac Sozialimmobilien 84. Renditefonds“ investiert in zwei Pflegeeinrichtungen in Seesen und Hardegsen. Die Objekte sind jeweils langfristig an zwei Gesellschaften der **Dorea GmbH** verpachtet. Das Investitionsvolumen des AIF beträgt rund 27,5 Millionen Euro.

16 Zufriedenheit mit aktuellen Arbeitsplatzbedingungen



Keine Lust aufs Büro? Künftig gibt es neue Konzepte fürs Arbeiten im Office.

genverantwortung, Optimierung, Sinnstiftung bis hin zu „Spaß bei der Arbeit“ sind Faktoren, die vermeintlich zum Wohle der Betroffenen gut gemeinte

Prozesse zunehmend infrage stellen. Die Ergebnisse der Umfrage lassen die Vermutung zu, dass es eine „unsichtbare Hand“ gibt, die das Zusammentreffen regelt. Kommunikation ist sozusagen das „Schmiermittel“ zwischen den Arbeitsabläufen.

Soziale Kontakte gelingen auf einer funktionalen Bürofläche an einem gut angebundenen Standort mit Infrastruktur im Umfeld oder im Gebäude: „Dies identifizieren wir als ideale Welt für die Umsetzung der Arbeit 4.0. Sollte dies die DNA der näheren Zukunft sein, wird ersichtlich, dass etliche Büroflächen in den kommenden Jahren einem massiven Strukturwandel unterliegen werden“, so Beyerle. Mit allen positiven wie negativen Konsequenzen für Nutzungszeiträume, Nutzungsintensitäten und Nutzungsentgelten.“ □

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

ZBI WohnWert 1

Partizipieren Sie an der Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt

■ Werthaltige Investments in Sachwertanlagen

■ **5.000 €**

Mindestzeichnungssumme

■ **Auszahlungen bis 5,00 % p.a.**

von 3,00 % p.a. auf 5,00 % p.a. ansteigend*

■ **Kunde-zuerst-Prinzip**

Auffüllung der Hurdle Rate bis auf 5,00 % p.a. und Überschussbeteiligung aus überschreitenden Gewinnen*

■ **Initiator mit 15 Jahren Erfahrung**

im Fondsgeschäft



ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

Henkestraße 10
E-Mail: service@zbi-ag.de

91054 Erlangen
www.zbi-ag.de

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für eine Beteiligung am genannten ZBI WohnWert 1 darstellt. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem jeweiligen veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den entsprechenden wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.zbi-ag.de abgerufen oder über die ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert werden. * Prognose

MPC

Flotte für Instis

Die **MPC Capital AG** hat eine Investmentgesellschaft mit dem Fokus auf kleinere Containerschiffe zwischen 1.000 und 3.000 TEU initiiert. Bei institutionellen Investoren und Family Offices in Norwegen konnte die „**MPC Container Ships AS**“ Eigenkapital in Höhe von rund 100 Millionen Euro einwerben, das in diesem Jahr vollständig investiert sein soll. Eine erste Flotte von attraktiven Schiffen konnte bereits gesichert werden.

Handel hat Limit erreicht

In den Top-Ten-Metropolen sinken die Spitzenmieten in High-Street-Lagen

Ist das jetzt die Wende am Immobilienmarkt? Erstmals seit 2004 werden **Spitzenmieten in den Top-Einkaufstraßen Deutschlands wieder leicht zurückgehen, berichtet Jones Lang LaSalle nach Auswertung der Daten des ersten Quartals. Damit erreicht die Entwicklung auch die 1a-Lagen der Big-Ten, nachdem sie sich in den vergangenen beiden Jahren bereits außerhalb der Metropolen abgezeichnet hatte.**

So ging auf Berlins Konsummeile Tauentzienstraße die Spitzenmiete von 350 Euro auf 330 Euro um sechs Prozent zurück. In Hannovers Georgstraße sank sie um fünf Prozent von 200 Euro auf 190 Euro. Allein die Kölner Schil-

dergasse konnte leicht von 255 Euro auf 260 Euro zulegen. Im Verlauf des ersten Halbjahres erwartet **Jones Lang LaSalle (JLL)** für die durchschnittliche Spitzenmiete in den Big Ten einen Rückgang von einem Prozent. Im Schnitt aller 185 untersuchten Einzelhandelslagen wird es ein Minus von 1,7 Prozent sein.

„Mehr als ein Jahr lang stagnierten die Spitzenmieten in fast allen Städten auf einem hohen Niveau“, sagt **Dirk Wichner**, Head of Retail JLL Germany. Das sei ein klares Signal dafür, dass der Handel sein Limit erreicht habe und den Mieten nun noch schwerlich den nötigen Umsatz entgegenbringen könne. Das gelte vor allem für den verunsi-



PROJECT Immobilienentwicklung
Wilhelmshavener Straße, Nürnberg Thon

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Beste Aussichten

für Ihre Immobilienkapitalanlage
mit **PROJECT Investment**

- Entwicklung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Sicherheit durch reine Eigenkapitalbasis und hohe Streuungsbreite
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995



cherten Textilhandel – bislang der Hauptumsatzbringer im Einzelhandel. Nur in Ausnahmefällen würden Händler hohe Mieten in prestigeträchtigen Lagen akzeptieren, um mit Flagship-Stores und ihrer Marke prominent präsent zu sein.

Neben den sinkenden Mieten setzen sich zu Jahresbeginn 2017 zwei weitere prägende Trends deutlich spürbar fort: Der Einzelhandel mietet zunehmend kleinere Flächen an und setzt dabei längst nicht mehr so stark auf die Metropolen der Big Ten wie noch vor wenigen Jahren.

Insgesamt 126.500 Quadratmeter wurden im ersten Quartal bei 244 Abschlüssen vermietet. Im Vergleich zum Vorjahresquartal waren dies vier Prozent mehr Fläche bei zugleich vier Prozent weniger Abschlüssen. Vor fünf Jahren lag die durchschnittliche Anmietungsgröße noch bei rund 600 Quadratmetern, derzeit sind es nur noch 520 Quadratmeter. Die Größenklasse unter 250 Quadratmeter verzeichnete allein 141 Abschlüsse und konnte ihren Anteil am Flächenumsatz im Vergleich zum Vorjahr um weitere zwei Prozent auf nun 58 Prozent ausbauen. Das Gros machte dabei die Gastronomie mit 48 Anmietungen aus. Der Textilhandel, sonst wichtiger Nachfrager der Größenklasse zwischen 250 und 1.000 Quadratmetern, konzentrierte sich diesmal auf Großflächen mit mehr als 1.000 Quadratmetern. Besonders aktiv war **TK Maxx** mit drei Anmietungen, während **Primark** sieben Eröffnungen für das laufende Jahr ankündigte.

Auf ein historisches Tief sank derweil der Anteil der Big-Ten-Städte am Gesamtflächenumsatz: Nur noch 81 Deals mit 23.100 Quadratmetern verbuchten die zehn Metropolen, was gerade einmal einem Drittel der Abschlüsse und 18 Prozent der angemieteten Fläche entspricht. Im ersten Quartal des vergangenen Jahres waren es noch 36.300 Quadratmeter, was 30 Prozent des Flächenumsatzes bei 39 Prozent aller Deals entsprach. „Die Ausweichbewegung

des Handels in Großstädte jenseits der Big Ten beobachten wir seit rund zwei Jahren. Sie hängt zum einen mit der Flächenknappheit in den Zentren der Big Ten zusammen und der Entscheidung, lieber eine Toplage in einer B-Stadt zu nehmen, anstatt eine Randlage in einer Topstadt. Zum anderen aber auch damit, dass viele Händler in Zeiten stagnierender Umsätze ihr Risiko eindämmen wollen und Anmietungen in hochpreisigen Lagen sehr genau prüfen“, analysiert **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany.

Entsprechend mussten fast alle Big-Ten-Städte im Vergleich zum Vorjahresquartal deutliche Rückgänge verkraften: Am heftigsten traf es München, das nach 5.200 Quadratmetern im ersten Quartal 2016 diesmal nur 600 Quadratmeter verbuchte – ein Minus von 88 Prozent. Das zuletzt sehr dynamische Stuttgart legt mit 2.300 Quadratmetern und einem Minus von 77 Prozent eine Pause ein, doch steht hier bereits die großflächige Anmietung von **Breuninger** im Dorotheen-Quartier an. Auch Düsseldorf (1.600 Quadratmeter) und Frankfurt (1.400 Quadratmeter) blieben deutlich hinter ihrem Vorjahresergebnis und dem Langzeitschnitt zurück.

Einzig Hamburg stach mit 8.700 Quadratmeter und einem Plus von 190 Prozent im Vergleich zu Vorjahr positiv heraus. Ein Grund für das gute Abschneiden gegen den Trend ist die Umgestaltung der Europapassage, wo nun auch das Gastro-Konzept **FoodSky** vertreten ist.

Im Branchenvergleich der Neuanmietungen konnte die Bekleidungssparte die Gastronomie wieder etwas mehr auf Distanz bringen, nachdem der Abstand zuletzt kontinuierlich geschmolzen war. Im Vergleich zum Vorjahresquartal legt Fashion um drei Prozent auf 33 Prozent Flächenumsatzanteil zu, während die Gastronomie drei Prozent auf 21 Prozent verlor. Konstant dritter in der Spitzengruppe ist Gesundheit/Beauty mit einem Plus von vier Prozent

auf 15 Prozent Anteil. Hier haben vor allem die großflächigen Anmietungen der Drogeriekette **Rossmann** für Zuwachs geführt. Die sonstigen Branchen zeigen sich indes wenig expansionsfreudig.

□

Spitzenmieten im Einzelhandel in den Big 10

Stadt (Straße)	1. Hj. 2017	1. Hj. 2016	Veränderung zum 1. Hj. 2016	Prognose 2. Hj. 2017
München (Kaufingerstraße-Marienplatz)	360	360	0 %	360
Berlin (Tauentzienstraße)	330	350	-6 %	330
Frankfurt/Main (Zeil)	310	310	0 %	310
Düsseldorf (Königsallee)	290	290	0 %	290
Hamburg (Spitalerstraße)	280	280	0 %	280
Köln (Schildergasse)	260	255	2 %	260
Stuttgart (Königstraße)	250	250	0 %	250
Hannover (Georgstraße)	190	200	-5 %	190
Nürnberg (Ludwigsplatz-Hefnersplatz-Karolinenstraße)	160	160	0 %	160
Leipzig (Petersstraße/Grimmaische Straße)	120	120	0 %	120

Spitzenmiete in Euro/m²/Monat bei Neuvermietung, 100 m² ebenerdige Verkaufsfläche mit 6 m Front

Aquila Capital

Deals in Japan

Aquila Capital hat ein Photovoltaik-Projekt mit einer installierten Kapazität von 38,4 MWp in Japan zur Bau-reife entwickelt und an einen lokalen institutionellen Investor veräußert. Das Unternehmen führt mit dem zweiten Projekt sein 2012 begonnenes Engagement in diesem Markt weiter. Mit der Veräußerung an einen Pensionsfonds realisierte Aquila Capital für seine Investoren in der Frühphase ein Multiple von 1,3 - was einem Internal Rate of Return (IRR) nach Kosten von 11,6 Prozent entspricht.

Nischenprodukte vorn

Internationale Immobilienfonds legen starken Jahresstart vor

Mit einer Auflage von weltweit 91 Fonds und einem Ziel-Eigenkapital von 36,7 Milliarden Dollar starten die internationalen Immobilienfonds stark im ersten Quartal.

Bei der Zahl der aufgelegten Fonds liegen sie deutlich über den vorangegangenen Quartalen und mit dem aufgelegten Fondsvolumen im Durchschnitt. Einzig das erste Quartal im Jahr 2016 fiel stärker aus.

Trotzdem ist bereits nahezu ein Drittel des Auflagevolumens des Vorjahres erreicht. Zudem stieg der Anteil der Value Add-Fonds auf einen Anteil von fast 50 Prozent der globalen Aktivität von vormals 27 Prozent im vergangenen Jahr.

Die Verschiebung der Risiko-Interessen zeigt sich auch in den durchschnittlichen Finanzierungsquoten, denn Core-Vehikel liegen hier derzeit auf demselben Niveau wie Value-Add-Produkte mit durchschnittlich 58 Prozent Fremdfinanzierungsanteil über alle Regionen.

Die Fondsmanager sind auch in der sektoralen Allokation aktuell risikofreudiger und setzen vermehrt auf Finanzierungsfonds, Hotelinvestments und Nischenprodukte wie den Gesundheitssektor und studentisches Wohnen.

Global liegt der Anteil von Nischenfonds im ersten Quartal bei knapp neun Prozent, was nahezu einer Verdopplung im Vergleich zum Vorjahresschnitt ent-

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

IMMAC FEIERT 20-JÄHRIGES JUBILÄUM

Seit 1997 investiert IMMAC mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise in über 100 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
Fax +49 40.34 99 40-21
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

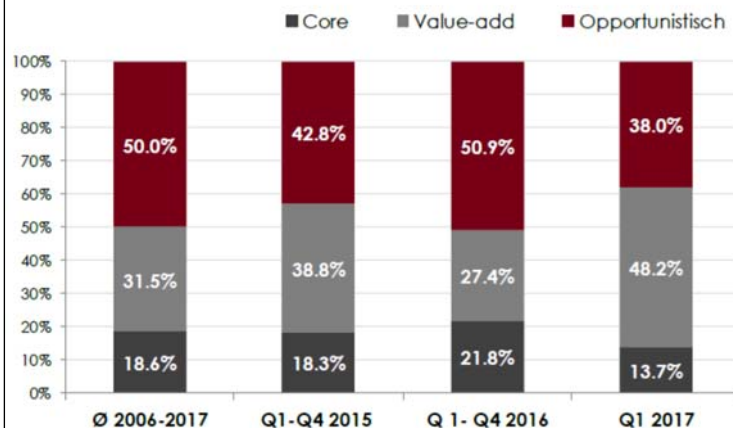
www.IMMAC.de

BVT

US-Spezialfonds

Die Münchner **BVT** legt einen weiteren Spezial-AIF mit US-Wohnimmobilien auf. Anleger beteiligen sich ab 250.000 Dollar mit dem „BVT Residential USA 10 - SP“ an mindestens zwei Apartmentanlagen in Boston. Das vorgesehene Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rund 280 Millionen Dollar. Die prognostizierte Zielrendite soll 13 Prozent vor Steuern erreichen. BVT hat seine Residential-USA-Serie im Jahr 2004 aufgelegt und seitdem mit neun Fonds 4.800 Wohnungen entwickelt.

RISIKO-RENDITE PROFIL (in % des Ziel-EKs)



Fonds mit Core-Immobilien auf dem Rückmarsch. Preisgedrungen gehen institutionelle Anleger höhere Investmentrisiken ein.

spricht. Ebenfalls stark schneiden Fonds mit Wohnimmobilien ab: Deren Allokation liegt aktuell bei zwölf Prozent, nach knapp acht Prozent im Jahr zuvor. Finanzierungsfonds erreichen global einen

Quartal bei nur zwölf Prozent, nachdem es 2016 noch mehr als 40 Prozent waren. □

durchschnittlichen Wert von 23 Prozent. Allerdings unterscheiden sich die einzelnen Kontinente stark.

So sind allein in Europa 40 Prozent und in Asien sogar 64 Prozent der neuen Fonds im Finanzierungsbe- reich angesiedelt. In den USA dagegen liegt der Marktanteil von Finanzierungs- fonds im ersten



Investieren wie die Profis

Real I.S. Grundvermögen – Das Deutschland Immobilienportfolio für Privatanleger

Mit dem Real I.S. Grundvermögen können Sie jetzt auch als privater Anleger in ein professionell gemanagtes risikogemischtes Gewerbeimmobilien-Portfolio investieren. So legen institutionelle Investoren bereits erfolgreich Kapital an – z. B. in der Real I.S. BGV Reihe. Nutzen Sie die Chance, von den Entwicklungen der Immobilienmärkte in Deutschland zu profitieren.

Jetzt informieren: www.realis-grundvermoegen.de

Die Angaben zu dieser Beteiligung stellen kein öffentliches Angebot dar und können eine Beratung durch Ihren Kundenbetreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten, insbesondere die Angaben zu den Risiken dieser unternehmerischen Beteiligung (was ggf. einen (Total-)Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann), entnehmen Sie bitte dem allein maßgeblichen Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Beides erhalten Sie kostenfrei bei Ihrem Berater, der Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement, Innere Wiener Str. 17, 81667 München oder unter www.realis-grundvermoegen.de

Unser Erfolg gibt uns Recht!

TSO - DNL Fund III, LP Dunwoody Plaza verkauft: März 2014 Rendite p.a.*: 36,20 %		TSO - DNL Fund IV, LP Stanley Market Place verkauft: August 2015 Rendite p.a.*: 46,00 %		TSO - DNL Fund IV, LP 121 Perimeter Center West verkauft: Sep. 2015 Rendite p.a.*: 34,00 %	
	TSO - DNL Fund III, LP City Plaza verkauft: Sep. 2014 Rendite p.a.*: 22,13 %		TSO - DNL Fund IV, LP Shops of Dunwoody verkauft: August 2015 Rendite p.a.*: 23,00 %		

** Die Rendite p.a. setzt sich zusammen aus dem Ertrag des Geschäftsbetriebs und dem Verkaufsgewinn
Die Rendite wurde zeitanteilig der Monatshaltedauer bezogen auf ein Jahr berechnet*

Die DNL Real Invest AG ist seit 10 Jahren exklusiver Partner der
TSO - The Simpson Organization

TSO verfügt über eine **30-jährige Expertise** am US- Immobilienmarkt

Bisher realisierte Immobilienverkäufe für deutsche Anleger ergaben
zweistellige Renditen p.a.

Auszahlungen aus **erwirtschafteten Erträgen** von **8 % p.a.** erfolgen
seit zehn Jahren regelmäßig

Werden Sie Teil unseres Erfolges!

Unsere aktuelle Vermögensanlage TSO - DNL Active Property, LP schließt Ende Juni 2016!



Liebhaberpreise an der Nordsee

Nicht nur auf Sylt werden Ferienimmobilien zunehmend teurer - Tegernsee ebenfalls gefragt

Die Preise für Wohnungen und Einfamilienhäuser in den gefragten Metropolen steigen kontinuierlich. Und auch der deutsche Markt für Ferienimmobilien und Zweitwohnsitze befindet sich anhaltend im Aufschwung. Das zeigt der neue Marktbericht von Engel & Völkers „Ferienimmobilien Deutschland“. In der Analyse beleuchtet das Unternehmen 24 Standorte an der Nord- und Ostsee und in der deutschen Alpenregion. Datengrundlage sind die Angebotspreise für Ferienhäuser und Ferienwohnungen im ersten Quartal 2017.

Ergänzend zum regulären Marktgeschehen betrachtet Engel & Völkers die aufgerufenen Höchstpreise für absolute Liebhaberobjekte in einzigartigen Lagen. Diese verfügen in der Regel über Meerblick oder Alpenpanorama, und ihr Preis liegt weit über dem lokalen Durchschnitt. „Vielerorts trifft die ungebrochen hohe Nachfrage nach Ferienimmobilien auf ein begrenztes Angebot und führt damit zu einem Anzug des Preisniveaus“, sagt Kai Enders, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers AG.

So weist mehr als die Hälfte der Standorte Preissteigerungen in den sehr guten und guten Lagen auf. □ Nicht nur in Sylt, wo Ferienhäuser im vergangenen Jahr am teuersten waren. Im Vergleich zu 2016 verzeichnete die nordfriesische Insel aber einen erheblichen Preissprung: Für Ferienhäuser im Premium-Segment wurden im ersten Quartal 2017 bis zu zwölf Millionen Euro aufgerufen und damit zwei Millionen Euro mehr als im Jahr zuvor. Dahinter folgen die beiden bayrischen Feri-

endestinationen Tegernsee und Chiemsee. Dort pendelten sich die Angebotspreise auf hohem Niveau ein, am Tegernsee bei bis zu sechs Millionen Euro und am Chiemsee bei bis zu 3,5 Millionen Euro.

Für ausgesuchte Liebhaberobjekte, deren Preise sich aufgrund ihrer besonders exklusiven Lage und Knappheit vom übrigen Marktgeschehen abkoppeln, zeichneten sich an den drei Top-Standorten weitaus höhere Preise ab. Auf Sylt stieg der aufgerufene Kaufpreis für solche Ausnahmeobjekte im ersten Quartal 2017 auf 16,5 Millionen Euro (2016: 15 Millionen Euro). Damit lagen die Liebhaberpreise auf der Nordseeinsel rund ein Drittel höher als an den zweitplatzierten Standorten Tegernsee und Chiemsee. Hier blieb der Höchstpreis mit jeweils bis zu zehn Millionen Euro auf dem Stand des Vorjahres.

Neben Sylt beobachtete Engel & Völkers bei Ferienhäusern an vielen weiteren Destinationen Preissteigerungen in den sehr guten Lagen. Grund für diese Entwicklung ist der hohe Nachfrageüberhang. Unter den Insel- und Küstenstandorten verfügte insbesondere Travemünde und in der Alpenregion Garmisch-Partenkirchen über ein hohes Preiswachstum.

Auch bei Ferienwohnungen sind die aufgerufenen Kaufpreise in den Top-Lagen mehrheitlich gestiegen. Das gilt für die drei teuersten Ferienwohnungs-Standorte Sylt, Norderney und Tegernsee, für viele Ostseeregionen sowie für den Süden Deutschlands. Auf Sylt und Norderney erhöhten sich die Angebots-

Warburg HIH

Objekt in Bielefeld und TriTower

Für ein Individualmandat hat **Warburg-HIH Invest Real Estate** eine voll vermietete Gewerbeimmobilie im Gewerbepark „Ostwestfalen-Lippe“ in Bielefeld-Altenhagen gekauft. Das Objekt mit einer Gesamtfläche von rund 6.000 Quadratmetern Mietfläche besteht aus drei Gebäudeteilen. Zudem verfügt die Immobilie über 3.100 Quadratmeter Mietfläche im Außenbereich. Verkäuferin ist die **Propertyteam AG**. Auf der Nordseite der Gewerbeimmobilie befindet sich ein zweigeschossiger Bürotrakt mit 1.000 Quadratmetern Mietfläche. Südlich zum Bürotrakt schließt sich die Produktionshalle mit einer Fläche von 4.300 Quadratmetern inklusive Büro- und Sozialflächen an.

In Hannover hat Warburg-HIH die Büroimmobilie TriTower mit knapp 12.000 Quadratmetern Fläche gekauft. Der Ankauf erfolgte für das Portfolio eines im Auftrag institutioneller Investoren verwalteten Immobilien-Spezialfonds. Zu den Mietern zählen das Land Niedersachsen mit dem Landesamt für Soziales, Jugend und Familie, der Weiterbildungsanbieter

ComCave.College und die **Nordmed Healthcare GmbH**, ein medizinisches Versorgungszentrum. Der Vermietungsstand beträgt 94 Prozent, die durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit liegt bei knapp 16 Jahren.

Sehr gute Lage - Ein- und Zweifamilienhäuser in EUR*

Rang	Standort	Spanne 2016	Spanne 2017	Trend	Höchst- /Liebhaberpreis 2017
1	Sylt	7.000.000 – 10.000.000	8.000.000 – 12.000.000	↗	16.500.000
2	Tegernsee	3.000.000 – 6.000.000	3.000.000 – 6.000.000	→	10.000.000
3	Chiemsee	1.400.000 – 3.500.000	1.400.000 – 3.500.000	↗	10.000.000
4	Norderney	1.800.000 – 2.600.000	1.900.000 – 2.650.000	↗	5.000.000
5	Usedom	650.000 – 2.750.000	650.000 – 3.000.000	↗	4.500.000
6	Garmisch-Partenkirchen	1.800.000 – 2.300.000	1.800.000 – 2.500.000	↗	3.500.000
7	Timmendorfer Strand	600.000 – 2.100.000	650.000 – 2.300.000	↗	3.500.000
8	Juist	1.300.000 – 2.000.000	1.300.000 – 2.000.000	→	3.500.000
9	Fischland-Darß-Zingst	850.000 – 2.000.000	850.000 – 2.000.000	→	3.500.000
10	Rügen	700.000 – 1.500.000	750.000 – 1.700.000	↗	3.000.000
11	Ostallgäu	800.000 – 1.550.000	900.000 – 1.600.000	↗	2.790.000
12	Kühlungsborn	750.000 – 1.250.000	750.000 – 1.250.000	→	2.400.000
13	St. Peter-Ording	600.000 – 1.500.000	650.000 – 1.500.000	↗	2.100.000
14	Langeoog	1.000.000 – 1.500.000	1.000.000 – 1.500.000	→	2.000.000
15	Warnemünde	650.000 – 1.500.000	650.000 – 1.500.000	→	2.000.000
16	Spiekeroog	1.000.000 – 1.500.000	1.000.000 – 1.500.000	→	2.000.000
17	Travemünde	400.000 – 1.000.000	500.000 – 1.200.000	↗	2.000.000
18	Amrum	650.000 – 1.350.000	750.000 – 1.500.000	↗	1.850.000
19	Föhr	550.000 – 1.300.000	550.000 – 1.300.000	→	1.690.000
20	Borkum	690.000 – 1.100.000	690.000 – 1.100.000	→	1.500.000
21	Grömitz	350.000 – 950.000	350.000 – 1.000.000	↗	1.500.000
22	Wangerooge	300.000 – 750.000	360.000 – 820.000	↗	1.500.000
23	Baltrum	250.000 – 550.000	380.000 – 680.000	↗	900.000
24	Fehmarn	350.000 – 500.000	360.000 – 520.000	↗	780.000

* Sehr gute Lage, nach Höchstpreis sortiert
Quelle: Engel & Völkers

preise im ersten Quartal 2017 beispielsweise auf bis zu 15.000 Euro pro Quadratmeter (2016: beide 14.000 Euro), gefolgt von Tegernsee mit bis zu 12.000 Euro (2016: 10.000 Euro). Damit zählte die bayrische Destination zu den untersuchten Standorten mit dem höchsten Preiswachstum für Ferienwohnungen. □ Parallel zu den lokalen Spitzenpreisen zogen an einigen Standorten ebenfalls die Liebhaberpreise für erstklassige Ferienwohnungen an. Auf Sylt zum Beispiel erhöhte sich der Quadratmeterpreis für solche herausragenden Immobilien auf bis zu 20.000 Euro (2016: 17.000 Euro).

Zusätzlich zur Preisentwicklung betrachtet Engel & Völkers im Marktbericht auch die Herkunft der Käufer. Nach wie vor sind es die nationalen Käufer, die den deutschen Markt für Zweitwohnsitze dominieren. Internationale Kunden spielen in den betrachteten Ferienregionen eine vergleichsweise untergeordnete Rolle.

Für das erste Quartal 2017 registrierte Engel & Völkers steigende Angebots-

preise für Ferienimmobilien an einem Großteil der 24 betrachteten Standorte. Diese Entwicklung spiegelte sich in den Premium-Lagen und in zweiter Reihe wider. Aufgrund der wachsenden Nachfrage entwickelten sich die aufgerufenen Kaufpreise auch in guten und mittleren Lagen deutschlandweit mit hoher Dynamik. Gerade in den Top-Lagen wird das Angebot hochwertiger Ferienobjekte nach Einschätzung von Engel & Völkers weiterhin limitiert bleiben.

Ein Grund hierfür sind die begrenzten Neubaumöglichkeiten beispielsweise angesichts der Insellage oder eines restriktiven Baurechts. „Wir gehen davon aus, dass das Interesse an Ferienimmobilien im eigenen Land auch in naher Zukunft ungebrochen hoch sein wird. Aufgrund des anhaltenden Ungleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage sehen wir gerade in den Bestlagen weiteres Wertsteigerungspotenzial“, so Enders. Objekte in diesen Lagen stellen ein lohnendes Investment dar, weil Eigentümer neben der Eigennutzung von einer guten Vermietbarkeit profitieren. □

Hoteleigentümer nutzen Preisniveau

Bestandsobjekte kommen verstärkt an den Markt - Renditen teilweise unter fünf Prozent

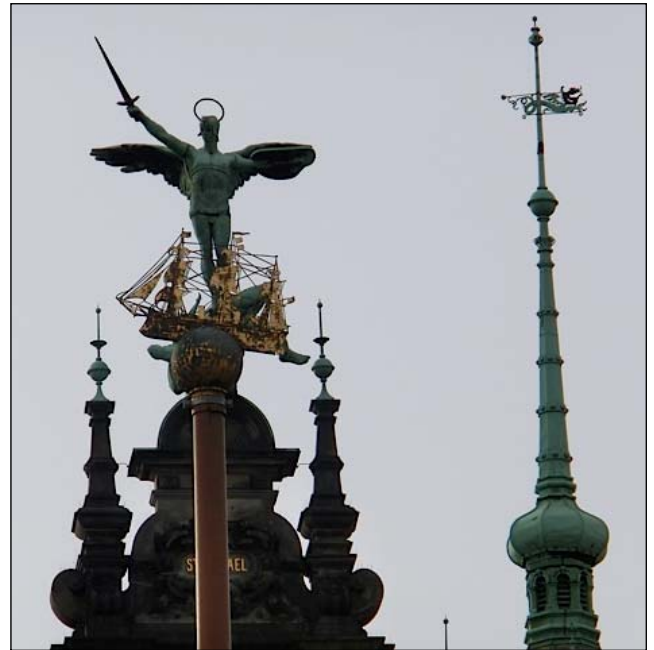
Nahtlos knüpft der Hotelinvestmentmarkt in den ersten drei Monaten 2017 an das exzellente Gesamtergebnis von 2016 an, insbesondere an das herausragende letzte Quartal. Die Aktivitäten der Investoren, die eine Hotelimmobilie oder ein Hotelportfolio kaufen, haben zwischen Januar und Ende März zu einem Transaktionsvolumen von 1,1 Milliarden Euro geführt, dreimal so viel wie im Durchschnitt der vergangenen fünf und auch zehn Jahre, Plus 53 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Deutsche Anleger dominierten das Geschehen und investierten bei 20 Transaktionen insgesamt knapp 600 Millionen Euro in Hotelimmobilien.

Alle Hotelsegmente profitieren von der Entwicklung. Die Reiselust innerhalb Deutschlands ist nicht nur ungebrochen, sondern hat noch zugelegt. Übernachtungen, Belegungen und Zimmerpreise legen weiter zu. Der Konjunkturmotor läuft wie geschmiert. Das macht Hotels immer interessanter für Investoren, die bei hoher Liquidität, niedrigen Zinsen, und immer noch höheren Renditen als bei anderen Assetklassen eine adäquate Möglichkeit für eine Anlage suchen.

Die Nachfrage, die das auf dem Markt vorhandene Angebot über alle Segmente hinweg noch übersteigt, hat in der Konsequenz einen erhöhten Druck auf Renditen, die vor allem bei langfristig vermieteten Top-Objekten in Top-Standorten sich voriges Jahr noch bei 5,5 Prozent bewegten und bereits auf unter fünf Prozent gesunken sind“, so **Stefan Giesemann**, Senior Vice President der **Hotels & Hospitality Group von JLL**, Germany. „Vermehrt sind Investoren bereit, diese Marktlage zu nutzen und sich von ihren Bestandsobjekten zu trennen. Das Marktumfeld bleibt dadurch weiter dynamisch. Wir erwarten, dass einige großvolumige Objekte in den kommenden Monaten auf den Markt kommen.“

„Insgesamt lag die Anzahl mit 27 Einzeltransaktionen und einem Volumen von knapp 850 Millionen Euro deutlich höher als im Vorjahr (Q1 2016: 18 mit 550 Millionen Euro). Nach den institutionellen Investoren mit 640 Millionen Euro und 18 Transaktionen waren es die Privatinvestoren, die mit nur drei Kaufaktivitäten auf immerhin 260 Millionen Euro kamen. Im nur noch zweistelligen Bereich liegen Hotelbetreiber mit insgesamt 95 Millionen Euro und fünf Transaktionen.“

Andreas Erben, Geschäftsführer von **Colliers International Hotel** kommt auf ähnliche Ergebnisse: „Wie es sich schon in den vergangenen Quartalen abzeichnete, waren es auch in den ersten drei Monaten 2017 vor



Hamburg. Hier registrierten die Hotelmakler die größte Einzeltransaktion im abgelaufenen Jahr.

allem wieder einzelne Hotelobjekte, die den Besitzer wechselten. Mit einem Anteil von 75 Prozent am Transaktionsvolumen oder 780 Millionen Euro setzten sich diese aufgrund des fehlenden Angebots deutlich von Paketverkäufen, die auf 270 Millionen Euro kamen, ab. Die größte Einzeltransaktion konnte in Hamburg verzeichnet werden. Ein norwegisches Familienunternehmen erwarb das 4-Sterne-Superior-Hotel Radisson Blu von der **Azure Gruppe**.“

Deutlich ausgeglichener als noch im Jahr zuvor präsentierte sich das Verhältnis zwischen nationalen und internationalen Käufern. Deutsche Investoren waren zwar auch diesmal mit gut 600 Millionen Euro (58 Prozent am TAV) die aktivere Gruppe, verloren aber zum Vorjahr 29 Prozentpunkte.

Auf Verkäuferseite hatten hingegen internationale Investoren die Nase vorne. Ausländische Verkäufer zeichneten für gut 560 Millionen Euro verantwortlich und konnten ihren Anteil am Transaktionsvolumen um 47 Prozentpunkte auf 55 Prozent steigern.

Wie auch schon im Vorjahr, wurden hauptsächlich Hotels der 4-Sterne-Kategorie veräußert. Diese konnten im ersten Quartal 2017 knapp zwei Drittel Prozent des Transaktionsvolumens (650 Millionen Euro) auf sich vereinen. Dies bedeutet einen Anstieg um zehn Prozentpunkte zum Vergleichszeitraum des vergangenen Jahres. Auf dem zweiten Rang rangier-

Bouwfonds

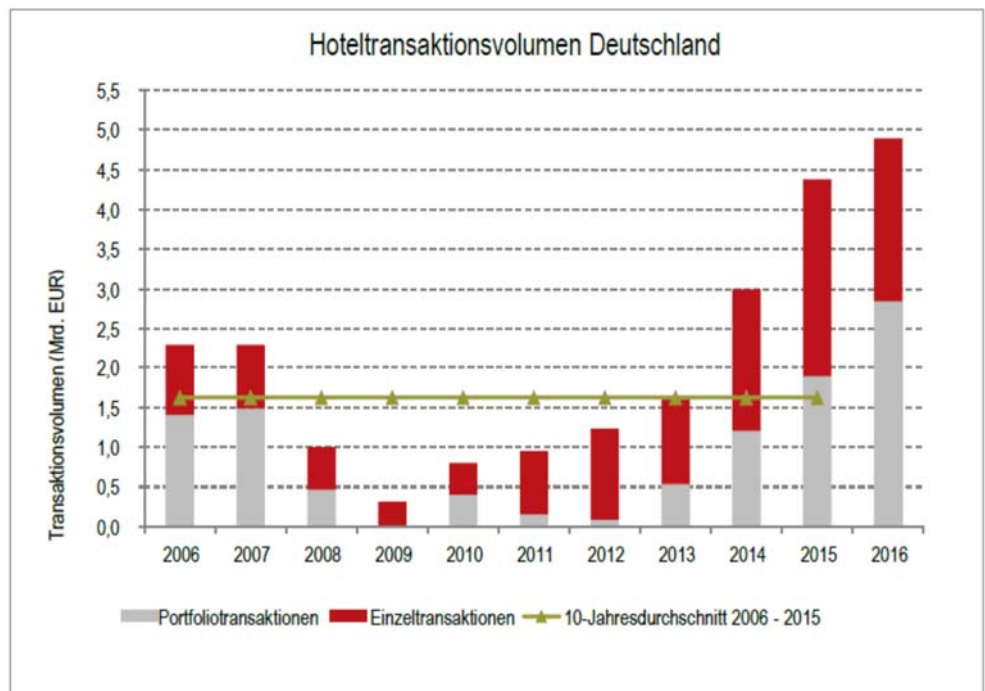
Infrastrukturfonds

Bouwfonds Investment Management (Bouwfonds IM) hat einen neuen Infrastrukturfonds für institutionelle Investoren aufgelegt. Der „Bouwfonds Communication Infrastructure Fund II“ soll bis zu 600 Millionen Euro in passive Telekommunikationsinfrastruktur wie Glasfasernetze investieren. In einem ersten Closing wurden bis Ende April bei Versicherungen und Versorgungswerken rund 100 Millionen Euro eingesammelt – insgesamt soll das Eigenkapital bis zu 300 Millionen Euro betragen. Der Fonds ist als Luxemburger Kommanditgesellschaft SCS konzipiert. Institutionelle Investoren können sich ab einer Mindestsumme von zehn Millionen Euro beteiligen. Als Ausschüttungsrendite sind 5,5 bis 6,5 Prozent pro Jahr avisiert.

Chorus

Wind in Frankreich

Die auf die Investition in und den Betrieb von Solar- und Windenergieanlagen spezialisierte **Chorus Clean Energy AG** aus Neubiberg bei München hat im Auftrag eines deutschen Versorgungswerkes den Windpark „Clementine“ in der französischen Region Picardie erworben. Der Windpark besteht aus fünf Anlagen vom Typ **Enercon E-82**. Der Windpark erhält eine garantierte Einspeisevergütung von anfänglich 8,52 Cent je eingespeister Kilowattstunde (kWh).



ten mit deutlichem Abstand die 3-Sterne-Hotels. Diese kamen auf knapp 240 Millionen Euro und trugen somit 23 Prozent zum Transaktionsvolumen bei. 1-2-Sterne-Hotels reihten sich mit neun Prozent am Transaktionsvolumen dahinter ein und hielten mit einem Rückgang um zwei Prozentpunkte in etwa das Niveau vom Vorjahr. Mit dem Verkauf von Boardinghäusern wurden knapp 60 Millionen Euro generiert. Transaktionen im 5-Sterne-Segment wurden hingegen in den ersten drei Monaten nicht verzeichnet.

Der größere Teil der Transaktionen (650 Millionen Euro) entfiel, wie auch im Jahr zuvor, auf die sieben wichtigsten Hotelstandorte Deutschlands – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. Im Vergleich zum Vorjahr verloren die Top-Standorte damit drei Prozentpunkte auf die Hotelobjekte in den Nebenlagen. Mit einer durchschnittlichen Zimmerzahl von 212 waren die Häuser in den Top 7-Standorten im Schnitt um 86 Zimmer größer als veräußerte Hotels in den Nebenlagen.

Lagen sie im Vorjahr noch auf dem dritten Rang, erwiesen sich Vermö-

gensverwalter im ersten Quartal als aktivste Käufergruppe. Mit gut 400 Millionen Euro trugen diese 39 Prozent zum gesamten Transaktionsvolumen bei. Dahinter reihten sich mit gut 260 Millionen Euro private Investoren und Family Offices ein. Offene Immobilienfonds und Immobilienspezialfonds tauschten ihre Spitzenposition aus dem Vorjahr gegen den dritten Rang mit einem Anteil von zwölf Prozent am Transaktionsvolumen ein.

Auf Verkäuferseite setzten sich Corporates und Eigennutzer mit knapp 300 Millionen Euro an die Spitze und verdrängten die Vorjahresersten auf den zweiten Rang. Projektentwickler und Bauträger erreichten mit knapp 270 Millionen Euro einen Anteil von 26 Prozent am Transaktionsvolumen. Opportunity Fonds und Private Equity Fonds folgten mit rund 260 Millionen Euro knapp dahinter. □

Markus Gotzi

Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Balkhausener Str. 5-7
50374 Erftstadt
T: 02235/9555034
F: 02235/4655541

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.: 05243 - 901-250
F.: 05243 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

Bouwfonds Investment Management

BVT Unternehmensgruppe

DNL Real Invest AG

Fairvesta AG

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

IMMAC Immobilienfonds AG

Project Gruppe

publity AG

Real I.S. AG

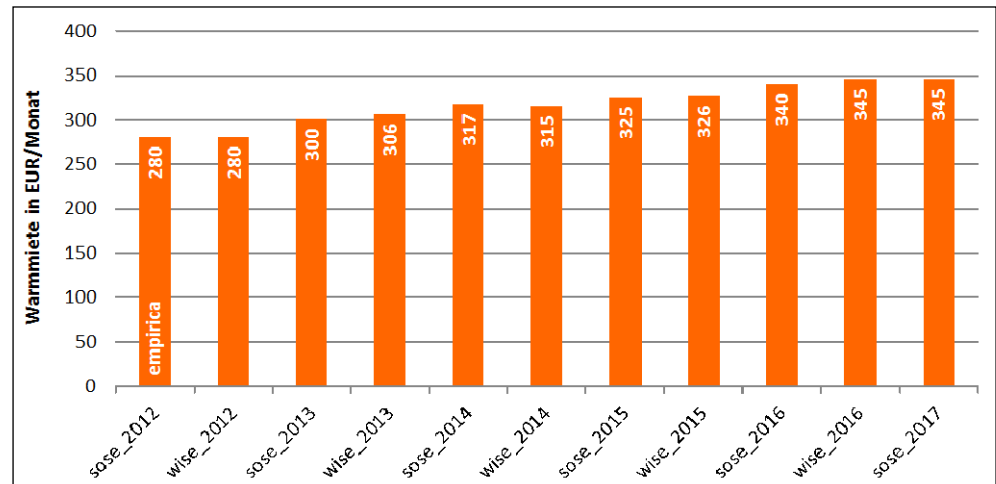
Wealth Management Capital

Holding GmbH

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Teurer studieren in München

Empirica untersucht Mieten für Zimmer in Wohngemeinschaften



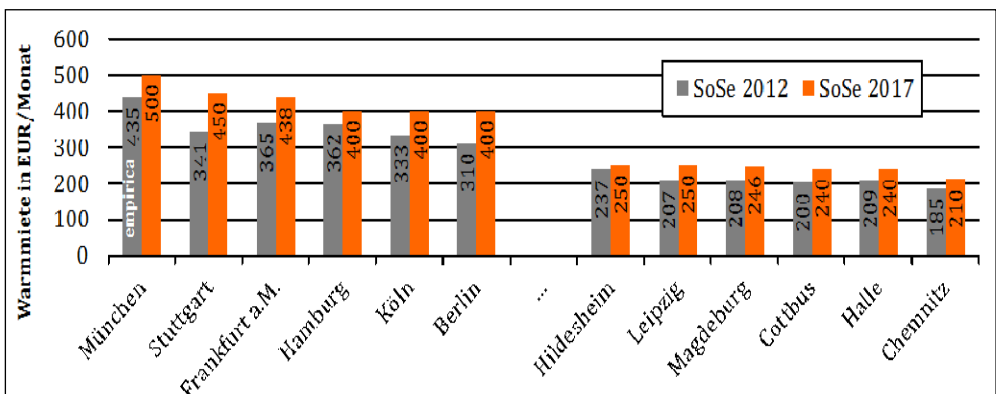
Seit dem vergangenen Wintersemester sind die Preise für Zimmer in Wohngemeinschaften im Schnitt stabil geblieben. Verglichen mit 2012 sind sie jedoch um 23 Prozent gestiegen.

Sechs Namen auf dem Klingelschild, Fahrräder verstopfen den Hausflur, und der ewige Streit, wer die Toilette putzen muss: Wohngemeinschaften sind typische Lebensformen nur für eine bestimmte Zeit. Vor allem in den Unistädten prägen sie jedoch den Mietmarkt. Empirica hat die aktuelle Situation zum Semesterbeginn 2017 analysiert.

Auf Basis von mehreren Tausend Mietinseraten für WG-Zimmer hat Empirica eine Übersicht erstellt, die zum Semesterbeginn Auskunft über die Mietpreise in diesem Segment gibt. Sie liefert für alle größeren Hochschulstandorte Deutschlands (über 120 Städte) Standardpreise (mittlerer 50-Prozent-Wert)

und die Preisspanne der Warmmiete einer unmöblierten Studentenbude, typischerweise zwischen zehn und 30 Quadratmeter groß.

Keine Überraschungen: Zu Beginn des Sommersemesters 2017 ist der Standardpreis für ein unmöbliertes WG-Zimmer mit 500 Euro in München am höchsten, gefolgt von Stuttgart (450 Euro) und Frankfurt am Main (438 Euro). Die günstigsten Angebote gibt es derzeit in Chemnitz (210 Euro), Cottbus und Halle (240 Euro). □



München war vor fünf Jahren schon teuer. Kein Wunder - wer wohnt hier schon günstig? Den größten Preissprung akzeptieren Studenten in Stuttgart: Plus 32 Prozent.