

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 248 | 42. KW | 16.10.2015 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Wenn spezielle Kunden mit Immobilien stiften gehen	2
Studenten-Apartments: Vom Modethema zur etablierten Assetklasse	5
Expo Real: Immobilien-Branche sonnt sich im Stimmungs-Hoch	6
Hahn-Studie: Kaufrausch im Einzelhandel trotz sinkender Renditen	14
Untersuchung institutioneller Investoren: Klarer Trend zu indirekten Anlagen	16
Personalien	17
Platow-Awards gehen an die Regulierungsgewinner	18
In Kürze	19
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

Das waren noch Zeiten, als sich die Anbieter geschlossener Immobilienfonds mit ihren Ausschüttungs-Versprechen überboten: 7,5 Prozent waren besser als sieben Prozent waren besser als 6,5 Prozent - zumindest in der Wahrnehmung der Vertriebe und Anleger. Die Initiatoren drehten ohne Ende an den Tuning-Schrauben - Stichwort Franken-Darlehen. Kein Wunder, dass die Rechnung oft nicht aufging.

Auf der Expo Real lotete mancher Initiator nun das Interesse an Wohnungs-AIF mit 3,5 Prozent Ausschüttungen aus. Das Ertragsziel erscheint realistisch. Aber auch bei dieser Kalkulation werden wir erst am Ende schlauer sein. Denn wer die aktuell hohen Preise zahlt, muss einen Käufer finden, der später mindestens ebenso viel hinblättert. Wer es nicht ausprobiert, wird es niemals erfahren.

Gut gemacht, sind Sachwertinvestitionen weiterhin sinnvoll, auch für Privatanleger. Die Kunden scheinen der Assetklasse geschlossener AIF gegenüber auch gar nicht abgeneigt. Anders als manche Vertriebe. Einen Grund dafür hat **Real I.S.-Geschäftsführer Jochen Schenk** ausgemacht: Der Beratungsaufwand ist bei offenen Immobilienfonds deutlich geringer als bei geschlossenen, regulierten AIF. Angesichts niedriger Erträge aus dem Zins-Geschäft, erscheint den Banken und Sparkassen eine Marge von zwei Prozent bei den offenen Fonds jedoch als durchaus interessanter Deal. Außerdem spielen Produktziele keine Rolle mehr. Haussieren die Börsen, verkaufen die Banken daher ohne Ende Aktiensparpläne.

Real I.S. arbeitet nun daran, die Beratungsprozesse bei geschlossenen AIF haftungssicher, schlank und schnell zu machen und setzt darauf, so wieder eine Chance bei den Vertriebspartnern zu bekommen. Hoffentlich gelingt es, denn die Produkte sind durch die Regulierung deutlich besser geworden. Und es wäre ein schlechter Witz, wenn private Investoren ausgerechnet mit ausgereiften Anlagen nicht von den Chancen auf den Sachwerte-Märkten profitieren dürften.

Viel Spaß beim Lesen!



Real I.S.

Club Deal in Paris

Für einen Club Deal mit einer großen deutschen Versicherung hat **Real I.S.** den Bürokomplex Eden Monceau in Paris erworben. Verkäufer ist ein Joint Venture aus **Rockspring Property Investment Managers** und **Générale Continentale Investissements (CGI)**. Die Immobilie in der Rue Jacques Bingen im 17. Stadtbezirk der französischen Hauptstadt umfasst eine Gesamtmietfläche von 6.400 Quadratmetern, die für eine Laufzeit von neun Jahren komplett an die internationale Anwaltskanzlei **Sheaman & Sterling** vermietet ist.

Commerz Real

Premiere Down Under

Erstmals hat **Commerz Real** auf dem australischen Immobilienmarkt investiert. Für den offenen Publikumsfonds Hausinvest hat das Unternehmen der **Commerzbank Gruppe** den Sitz der australischen Bundespolizei in Sydney gekauft. Der Komplex umfasst elf Bürogeschosse mit einer Gesamtfläche von 14.300 Quadratmetern. Commerz Real kündigt an, weitere Akquisitionen im Asien-Pazifik-Raum zu tätigen, um eine stärkere Marktposition aufzubauen. Die Fondsstrategie des Hausinvest sieht einen Anteil außer-europäischer Investitionen bis zu 15 Prozent des Fondsvermögens vor.



Fonds-Check

Stiften gehen in Hamburg

Hamburg Trust mit AIF speziell für gemeinnützige Einrichtungen

Stiftungen sind eine gefragte Kundengruppe bei Anbietern offener und geschlossener AIF. Schauen wir uns an, was die gemeinnützigen Organisationen tatsächlich in Immobilienbeteiligungen investiert haben, scheint es sich bei ihnen um eine überschätzte Klientel zu halten. Denn die Zahl geeigneter Kandidaten ist gering. Über positive Erfahrungen berichtet dennoch Hamburg Trust mit seinem Fonds „Fleet Office“. Er wird exklusiv über die BW Equity vertrieben.

Stiftungen: Die gemeinnützigen Organisationen leiden in besonderem Maße unter den anhaltend niedrigen Zinsen. Sie müssen ihren Stiftungszweck alleine aus den Erträgen des Vermögens erreichen. Hoher laufender Cash-Flow ist also unabdingbar. Gleichzeitig darf das Stiftungskapital nicht in Gefahr geraten. Das definieren die Landesstiftungsgesetze so: „Das Stiftungsvermögen ist in seinem Bestand ungeschmälert zu erhalten.“ Investitionen in Gewerbeimmobilien bieten sich daher grundsätzlich an, denn über die Indexierung gleichen sie zumindest den Wertverlust durch die Inflation aus. Allerdings bleiben Immobi-

lien-Investments unternehmerische Beteiligungen. Risiken können nicht komplett ausgeschlossen werden. Das Konzept des Stiftungsfonds von Hamburg Trust nimmt jedoch auf die besonderen Befindlichkeiten Rücksicht.

Objekt: Die Kunden beteiligen sich mit mindestens 100.000 Euro zuzüglich zwei Prozent Agio an einem neuen Bürogebäude in Hamburg. Im Stadtteil St. Georg, der zur City Süd gehört, entsteht ein siebengeschossiges Haus mit knapp 10.000 Quadratmetern Mietfläche und rund 120 Stellplätzen. Der Fonds hat es im Zuge eines Share Deals übernommen. Der Grund ist offensichtlich: Bleiben 5,1 Prozent beim Verkäufer, erspart sich der Erwerber zunächst die Grunderwerbsteuer. Hamburg Trust hat 32,4 Millionen Euro für das Objekt gezahlt, was 17,5 Jahresmieten entspricht.

Standort: Hamburg zählt zu den Top-Sieben unter Deutschlands Immobilienmärkten und ist daher unter Investoren aus aller Welt besonders gefragt. Die Spitzenmiete liegt bei 25 Euro pro Quadratmeter, kommt für eine Büroimmobilie in dieser Lage jedoch nicht in Frage. Die durchschnittliche Miete be-

wegt sich in einer Spanne zwischen 6,50 Euro und 13,50 Euro. Der Leerstand in der City Süd beträgt knapp zehn Prozent.

Mieter: Das „Fleet Office“ ist zu 90 Prozent an die Bezirksverwaltung der Verwaltungsberufsgenossenschaft vermietet, eine Körperschaft des öffentlichen Rechts. Die Zahlungsfähigkeit sollte außer Zweifel stehen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von zwölf Jahren und neun Monaten, wobei die ersten neun Monate mietfrei sind. Anschließend zahlt die Berufsgenossenschaft 15,71 Euro pro Quadratmeter und 77,35 Euro für einen Stellplatz. Die Miete liegt über dem Durchschnitt, erscheint für einen Neubau jedoch angemessen. Nach Ablauf des Mietvertrages rechnet Hamburg Trust mit 15,30 Euro weiter. Dahinter steht natürlich ein Fragezeichen. Die Konsequenzen aus eventuellen Mindereinnahmen können erheblich sein, denn der Fonds kann das Objekt gemäß seiner Konzeption nicht vor dem 31. Dezember 2031 verkaufen. Auf der Habenseite des Angebots steht eine Ertrags-Reserve, denn die Restflächen, immerhin knapp 1.000 Quadratmeter, werden in der Prog-

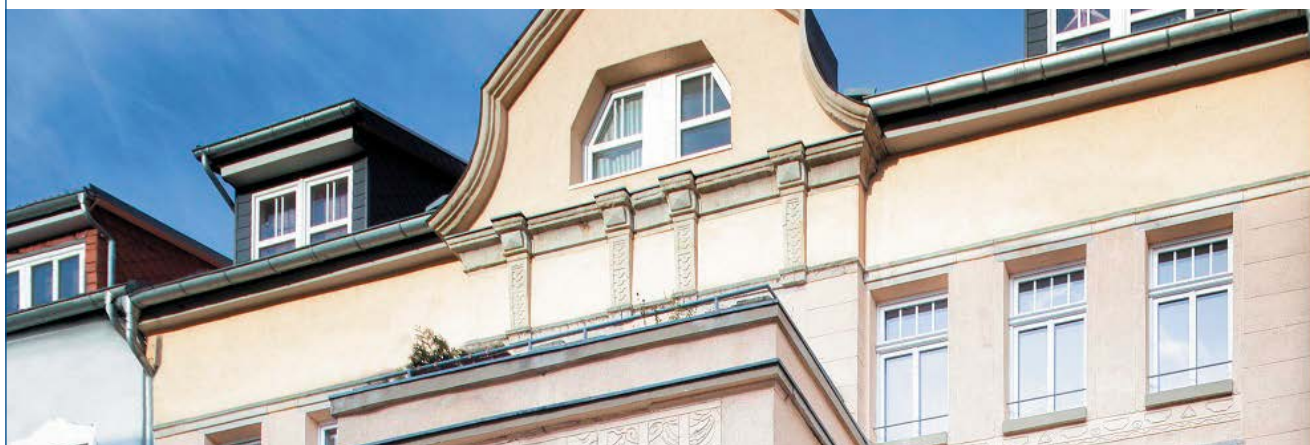
nose nicht berücksichtigt. Kann der Fonds sie vermieten, erhöhen sich die Einnahmen signifikant.

Kalkulation: Inklusive Agio kommt der Fonds auf ein Gesamtinvestitionsvolumen von 35,2 Millionen Euro. Anleger beteiligen sich mit rund 22,2 Millionen Euro daran. Das Fremdkapital verzinst sich zehn Jahre lang mit 1,65 Prozent. Gute Voraussetzungen also, um hoch zu tilgen. Doch Hamburg Trust macht das Gegenteil. Die Tilgung beginnt mit 0,25 Prozent und erhöht sich Mitte 2021 auf ein Prozent. Das ist sehr mager und dem laufenden Cash-Flow geschuldet. Anlegern bleiben gemäß der Prognoserechnung Ausschüttungen von durchschnittlich 4,1 Prozent. Inklusive des kalkulierten Verkaufserlöses kommen sie bis Ende 2031 auf ein Plus von 47 Prozent vor Steuern. Treten alle negativen Alternativ-Szenarien ein, summiert sich der Gesamtrückfluss auf 97 Prozent – ein Minus von drei Prozent also. Wie eingangs erwähnt: Auch dieser Immobilienfonds ist eine unternehmerische Beteiligung. Nach Ablauf der Zinsfestschreibung rechnet Hamburg Trust mit Zinsen von 5,5 Prozent weiter. Das erscheint realistisch.

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Wohnimmobilien mit starken Standorten: ZBI Professional 9¹⁾



Investieren Sie in die stabile Vermögensklasse Wohnimmobilien!

Besonders in bewegten Zeiten erweist sich die Investition in Wohnimmobilien als vergleichsweise stabile Vermögensanlage. Der ZBI Professional 9 bietet Ihnen prognostizierte Auszahlungen von jährlich 3 % bis 5 % bei einer Laufzeit von sechs bis acht Jahren ab Ende der Zeichnungsfrist sowie eine Auffüllung der Kapitalkontenverzinsung bis auf 6,5 % p. a. (Hurdle Rate) ab 2016 und eine Überschussbeteiligung aus den die Hurdle Rate überschreitenden Gewinnen.²⁾

Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 10.000 Anlegern.

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Henkestraße 10
91054 Erlangen

www.zbi-ag.de

Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

E-Mail: service@zbi-ag.de

1) Die „ZBI Zentral Boden Immobilien GmbH & Co. Neunte Professional Immobilien Holding KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ wird durch die ZBI Fondmanagement AG als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet.

2) Weitere Informationen, insbesondere zu den rechtlichen und steuerlichen Grundlagen und zur Erwerbbarkeit der Beteiligung, enthalten der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen (gemeinsam „Verkaufsunterlagen“), die in deutscher Sprache unter vorstehenden Kontaktdaten verfügbar sind. Die ausführlichen Risikohinweise zu dem Investmentvermögen finden Sie im Verkaufsprospekt im Kapitel 6; sie sind unbedingt zu beachten. Für den Beitritt zum ZBI Professional 9 sind ausschließlich die Verkaufsunterlagen inklusive der Angabe aller Risiken sowie die Zeichnungsunterlagen maßgeblich.



ZBI

Dresden-Quartier

Im Zentrum der sächsischen Hauptstadt Dresden entwickelt **Zentral Boden Immobilien (ZBI-Gruppe)** in enger Kooperation mit der **Ostsächsischen Sparkasse** das Projekt „Quartier der Generationen“. Am Güntzplatz im Zentrum der Stadt entstehen 200 familien- und seniorengerechte Mietwohnungen, 80 Studenten- und 70 Businessapartments, dazu Flächen für Büros, Kindertagesstätten, Fitness und Therapie. Das Projekt kommt auf ein Volumen von rund 82 Millionen Euro.

Kosten: Als Angebot für Stiftungen sind die fondstypischen Kosten schmal kalkuliert. Vor allem der Vertrieb muss genügsam sein. Insgesamt machen die einmaligen Ausgaben 13,6 Prozent des Eigenkapitals inklusive Agio aus. Die laufenden Gebühren liegen bei rund 0,8 Prozent.

Anbieter: **Hamburg Trust** ist ein relativ junges Unternehmen. Negative Schlagzeilen machte es, weil die Anleger von US-Immobilienfonds bei der Umwandlung ihrer Anteile in einen REIT nahezu die Hälfte ihres Vermögens verloren haben (siehe auch Fondsbrief Nr. 246). Doch das ist dem aktuellen Management nicht anzulasten. Die Verträge haben seinerzeit andere unterschreiben, die das Unternehmen inzwischen verlassen haben. Aktuelle Geschäftsführer sind **Dirk Haselbring** und **Markus Griese**.

Meiner Meinung nach... Immobilienfonds speziell für Stiftungen. Hamburg Trust bietet Anlegern ab 100.000 Euro die Beteiligung an einem Büro-Neubau in Hamburg an. Zum Faktor von 17,5 Jahresmieten gekauft, kann der Fonds trotz vergleichsweise schmaler Kosten im Schnitt nur 4,1 Prozent ausschütten, wobei die laufenden Auszahlungen nur durch eine magere Tilgung die Vier erreichen. Davon abgesehen ist die Kalkulation konservativ. Kann der Fonds die restlichen zehn Prozent der Flächen vermieten – was nicht unwahrscheinlich ist – erhöhen sich die Einnahmen deutlich. Entscheidend ist aber auch, ob die Immobilie nach Ablauf des Vertrages mit der Berufsgenossenschaft halbwegs wie kalkuliert weitervermietet werden. □

Dr. Peters
GROUP



A380
DS140

DS 140 FLUGZEUGFONDS XIV

AIRBUS A380 MIT AIR FRANCE

- ✓ LANGFRISTIGER LEASINGVERTRAG MIT AIR FRANCE
- ✓ VOLLTILGUNG DES DARLEHENS IN DER GRUNDLAUFZEIT DES LEASINGVERTRAGES
- ✓ PROGNOTIZIERTE AUSZAHLUNGEN VON ANFÄNGLICH 6,25 % P. A.
- ✓ DR. PETERS GROUP MIT € 2,25 MRD. INVESTITIONSVOLUMEN IN FLUGZEUGFONDS
- ✓ FULL-SERVICE ASSET MANAGEMENT

JETZT INFORMIEREN UNTER
WWW.DS140.DE

WICHTIGE HINWEISE:

Der abgebildete A380 stellt nicht das Investitionsobjekt des Fonds dar, sondern ein vergleichbares, bereits in Dienst gestelltes Flugzeug. Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot 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 – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 13.10.2014), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter www.dr-peters.de in der Rubrik „Asset Finance/Produkte“ abrufen oder über die Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG, Stockholmer Allee 53, 44269 Dortmund anfordern.





The Alternative Investment Company

Aquila Capital

Aquila® Private EquityINVEST I & II* – Investition in den Mittelstand

- Eine Anlagestrategie, zwei attraktive Tranchen: Investition in mindestens drei ausgewählte Zielfonds, mit Fokus auf mittelständischen Unternehmensbeteiligungen (Private-Equity-Buyouts) in Europa.
- Aquila® Private EquityINVEST I: Beteiligung ab 10.000 Euro (zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittelrückfluss i. H. v. 171,15 %**
- Aquila® Private EquityINVEST II: Beteiligung ab 100.000 Euro (zzgl. 3 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittelrückfluss i. H. v. 191,14 %**
- Es handelt sich jeweils um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken versehen ist. Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals (Zeichnungssumme inkl. Ausgabeaufschlag) ist möglich.

* Die vollständigen Namen lauten: Aquila Private EquityINVEST I GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft und Aquila Private EquityINVEST II GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft

** im Mid-Case-Szenario bei ca. 10 Jahren geplanter Laufzeit

Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige ist eine Veröffentlichung der Alceda Asset Management GmbH, ein Unternehmen der Aquila Gruppe. Diese Anzeige stellt kein öffentliches Angebot dar und ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Anlageentscheidung kann ausschließlich auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospektes getroffen werden. Diese enthalten ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie zu den Risiken der Vermögensanlagen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen des Investmentvermögens. Diese Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.alceda.de/fonds abrufbar sowie kostenlos am Geschäftssitz der Alceda Asset Management GmbH, Valentinskamp 70, 20355 Hamburg erhältlich.

Stand: 10/2015

MEHR INFORMATIONEN UNTER: www.alceda.de/fonds

Studi-Wohnungen: Vom Modethema zur etablierten Assetklasse

Experten erwarten Wachstumspotenzial

Nur ein Modethema – davon kann bei Studentenwohnungen keine Rede mehr sein. Jones Lang LaSalle (JLL) hat ermittelt, dass Investoren im vergangenen Jahr Studentenhäuser für 232 Millionen Euro gekauft haben, ein Plus von 40 Prozent gegenüber 2013.

Für die Zukunft erwartet JLL weiteres Wachstumspotenzial. „Durch die Umstellung auf das Abitur nach zwölf Schuljahren strömen derzeit deutlich mehr Studenten an die deutschen Universitäten. Entsprechend steigt die Nachfrage nach Unterkünften“, sagt **Konstantin Kortmann**, bei JLL Team Leader Residential Investment Germany. Aktuell gebe es hierzulande 2,7 Millionen Studierende.

Kortmann erklärt sich die steigende Zahl der Studenten auch mit dem deutschen Bildungssystem. Die Bundesregierung fördere Akademiker, gleichzeitig wachse die Mobilität der jungen Leute. Sie würden häufig in andere Städte ziehen. Dort sei es jedoch schwierig, bezahlbare Wohnungen zu finden.

Investoren und Entwickler würden in Deutschland gute Voraussetzungen vorfinden, so Kortmann. Die Vorgaben für Studentenwohnungen seien gering. Aktuell entstehen nicht nur Neubauten, sondern zusätzliche Objekte durch die Umwandlung von Büros in Wohnungen.

Derzeit befinden sich noch 90 Prozent der Objekte in öffentlicher Hand. Doch der Bedarf an privatem Kapital für Neubauten und Renovierungen sei groß. Während internationale Direktkäufe eher selten sind, haben sich einige Fonds bereits engagiert. Als Beispiel nennt JLL die britische **LJ Group**. Sie hat im vergangenen Jahr 100 Millionen Euro in das Projekt „Cresco Urban Yurt“ investiert. Bedeutende Player im Segment der Studentenapartments sind unter anderem **International Campus AG**, die **GBI AG**, **Isaria Wohnbau AG** und **Immobilienwerte Hamburg**, wobei das Unternehmen kürzlich von der **Paribus-Gruppe** übernommen wurde. □

Publity

Performance Nr. 8

Die Leipziger **Publity AG** initiiert derzeit den „Performance Fonds Nr. 8“. Anleger können sich ab Anfang 2016 daran beteiligen. Er wird ein Fondsvolumen von 30 Millionen Euro aufweisen und ausschließlich in deutsche Immobilien mit Wachstumspotenzial investieren, vorzugsweise in den Regionen Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Hamburg, Berlin und München. Der Vorgängerfonds mit der Nummer sieben war der erste von der BaFin gestattete Publikums-AIF nach neuen Vorschriften.

Alles gut am Immobilien-Markt

Differenzierte Stimmung nur bei Anbietern geschlossener Fonds

Die Immobilienbranche hat einen neuen Gruß: „Geht's gut?“. Nicht mehr „Wie geht's?“. Dass die Stimmung bestens ist, scheint ausgemachte Sache. Bei der Expo Real präsentierten sich die Teilnehmer in aufgeräumter Stimmung. Das war in den Vorjahren nicht immer so.

Auf den ersten Blick schien es zwischen den teils doppelstöckigen Messeständen weniger voll als in manchen Jahren zuvor, was bei knapp 38.000 Teilnehmern und damit einem Plus von 2,4 Prozent aber offenbar am schönen Wetter gelegen hat, das viele der Besucher ins Freie trieb. Bestimmendes Thema war der Wohnungsbau – vor allem vor dem Hintergrund von ge-

schätzten 1,5 Millionen Flüchtlingen alleine in diesem Jahr. Die können nicht ewig in Turnhallen und Zelten hausen.

Auch ohne Asylbewerber geht das Wohnungs-Konzept der Erlanger **Zentral Boden Immobilien (ZBI)** seit Jahren kontinuierlich auf. Mit dem aktuellen Fonds hat ZBI bislang 60 Millionen Euro Eigenkapital akquiriert und, zusätzlich Fremdkapital, 100 Millionen Euro in Wohnungen an deutschen Standorten investiert. „Im Schnitt finden wir immer noch größere Pakete zum 14- bis 15-fachen der Jahresmiete“, berichtet ZBI-Vertriebsvorstand **Marcus Kraft**. Typische Verkäufer sind internationale Fonds, Insolvenzverwalter

Renditestark und zuverlässig

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

**Ihr Partner für
die neuen AIF**

Die Hanseatische ist als lizenzierte externe Kapitalverwaltungsgesellschaft Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und semiprofessionelle Anleger.

In Kooperation mit der Schwestergesellschaft IMMAC investieren diese neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) in Sozialimmobilien wie Pflegeheime, Reha-Kliniken und betreutes Wohnen.

Für professionelle und institutionelle Anleger erstellt die Hanseatische gern maßgeschneiderte Anlagemodelle für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de



und vermögende Familien, die unter dem Radar Kasse machen wollen. Logisch, dass persönliche Kontakte dabei helfen: „Mit allen Verkäufern haben wir vorher bereits Geschäfte gemacht“, sagt Kraft.

Auch unter den Zeichnern des aktuellen Angebots mit der Nummer neun sind viele alte Bekannte. Die Hälfte des bislang eingezahlten Kapitals stammt von Anlegern, die mindestens einen Vorgängerfonds der ZBI gezeichnet haben. Mit 47.000 Euro ist die durchschnittliche Zeichnungssumme vergleichsweise hoch und belegt, so Kraft, dass typische Investoren den Fonds als Alternative zu einer Direktinvestition in vermietete Eigentumswohnungen betrachten.

Allen Regulierungsmaßnahmen und Richtlinien zum Trotz – oder vielleicht gerade deshalb – hält ZBI am Modell des AIF fest. Auch die **UniCredit-Tochter WealthCap** sieht keine Veranlassung, etwas zu ändern. „Wir haben bereits 127 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt und werden am Jahresende bei rund 150 Millionen Euro landen“, schätzt WealthCap-Geschäftsführerin **Gabriele Volz**. Das Angebot der Münchner ist bereit gefächert, vom Im-



37.800 Teilnehmer bedeuten ein Plus von 2,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bei der Hochstimmung will niemand auf der Expo Real fehlen.

mobiliensfonds in Deutschland über US-Fonds, Private Equity, Flugzeuge und das Sachwerte-Portfolio, das seinerseits in institutionelle Zielfonds investiert. Für Volz ist die Vielfalt eine Voraussetzung, um den angestrebten Beratungsansatz zu erfüllen. „Das ist



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

ÜBER 15 OBJEKTINVESTITIONEN

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Wohnen 14

- 8 Jahre Laufzeit (Laufzeitende: 31.12.2022)
- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6% wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5% Ausgabeaufschlag



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

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden. Stand März 2015

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

Project Gruppe

Leistungsbilanz O.K.

Obwohl mit der Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs aufsichtsrechtlich nicht mehr gefordert, legt **Project Investment** weiterhin eine testierte Leistungsbilanz vor. Das Eigenkapitalvolumen stieg 2014 um 123 Millionen Euro auf 409 Millionen Euro. Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr acht Projekte umgesetzt. Die durchschnittliche Rendite lag dabei bei mehr als zwölf Prozent. In diesem Jahr erwartet **Project** ebenfalls Renditen mindestens über zwölf Prozent.

eine Veränderung, die wir festgestellt haben. Der Kunde ist nicht mehr produktgetrieben, sondern beratungsgetrieben.“

Erst im vergangenen Jahr gestartet, ist das Geschäft mit professionellen Investoren gut angelaufen. Nach 150 Millionen Euro 2014 rechnet Volz in diesem Jahr mit rund 250 Millionen Euro Eigenkapital. Diese Klientel bedient das Unternehmen entweder über Immobilien-Spezialfonds oder Namensschuldverschreibungen. „Sieben, acht Institutionelle finden sich in einem Club Deal und entscheiden“, so Volz, die den Professionals, je nach Leverage, eine Rendite zwischen 4,5 Prozent und 5,2 Prozent in Aussicht stellt. Ob die kürzlich erworbenen US-Immobilien im kalifornischen Silicon Valley für institutionelle Investoren aufbereitet werden oder in einem Publikumsfonds landen,

ist noch nicht entschieden. Maßgeblich wird auch sein, wie sich der Vertrieb des aktuellen US-Publikumsfonds entwickelt.

Fraglich ist ebenfalls, wie lange der deutsche Immobilienmarkt noch für Fonds geeignete Objekte hergibt. „Alles, was wir in diesem Jahr gekauft haben, konnten wir bereits bei Investoren platzieren“, so Volz. „Und was wir Anfang des Jahres erworben haben, würde inzwischen eine Jahresmiete teurer sein.“

Glauben wir der Studie der Investmentgesellschaft **Universal Investment**, gewinnen offene und geschlossene AIF-Konstruktionen auch bei institutionellen Investoren an Bedeutung (siehe auch Seite 16: „Trend zu indirekten Immobilienanlagen“). „Die Vorteile liegen auf der Hand“, so Geschäftsführer **Alexan-**



Member of UniCredit

Anlageklasse Private Equity

WealthCap Private Equity 19/20

Professionell investieren Unternehmenswerte schaffen

Mit dem WealthCap Private Equity 19/20 ermöglichen wir Ihnen den Zugang zu institutionellen Private-Equity-Fonds und damit zu der wirtschaftlichen Entwicklung von außerbörslichen europäischen Unternehmensbeteiligungen. Investieren Sie mit den Profis.

ERFAHREN SIE MEHR: WWW.WEALTHCAP.COM/PRIVATEEQUITY1920

30 Jahre
Erfahrung

Hinweis zum WealthCap Private Equity 19/20: Die Angaben zu dieser Beteiligung sind verkürzt dargestellt und stellen kein öffentliches Angebot dar. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerischer Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen Verkaufsprospekt vom 23.06.2015, inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge. Die Werbemitteilung stellt keine Anlageberatung dar. Die Werbemitteilung ist nicht an die persönlichen Verhältnisse und Bedürfnisse von Anlegern angepasst. Die Werbemitteilung ersetzt keine individuelle Beratung auf Basis des Verkaufsprospekts. Aufgrund der Werbemitteilung kann kein Beitritt in die Fondsgesellschaft erfolgen. Der Verkaufsprospekt, inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge, die Anlagebedingungen und die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert liegen als deutschsprachige Dokumente in den Geschäftsräumen der WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Am Eisbach 3, 80538 München, zu den üblichen Öffnungszeiten zur kostenlosen Abholung bereit und sind kostenlos in elektronischer Form unter www.wealthcap.com verfügbar.

DNL

REAL INVEST



Jacksonville, Florida:

Einer der Investitionsstandorte von TSO-DNL Active Property, LP

DER SÜDOSTEN DER USA

Investieren wie die Profis: In US-Gewerbeimmobilien

DNL REAL INVEST AG

Die Spezialistin für Investitionen in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA

Limited Partner Beteiligungen ab USD 15.000

Direktinvestments in den USA ab USD 3.000.000

Institutionelle Anleger ab USD 15.000.000

Seit der Gründung der DNL in 2001 haben alle Anleger ausschließlich positive Ergebnisse erzielt. Auch bei unserem Kooperationspartner TSO-The Simpson Organization hat seit 1988 noch nie ein Investor Geld verloren. TSO fungierte als Beratungs- und Investitionspartner für mehrere namhafte US-Banken und institutionelle Anleger.

Fordern Sie unsere aktuellen Beteiligungsunterlagen und Informationen zu Direktinvestments an.

DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

publ
Erste
Geschlossene
Publikums-Investment
KG mit BaFin-
Vertriebszulassung
nach neuem
Recht



Die **publity Performance Fonds Nr. 7 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** erhielt als erste Geschlossene Publikums-Investment KG von der BaFin die Vertriebszulassung nach neuem Recht und 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 Immobilienfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2019
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- kein Fremdkapital
- 150% prognostizierte Gesamtausschüttung

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



AZ ProQual PPH-9402014-2011-13 - publity Vermögens GmbH - Landseestraße 6, 04103 Leipzig

publity

der Tannenbaum. „Zum einen ist die Analyse geeigneter Immobilien sehr zeit- und personalintensiv. Zum anderen können die Investoren den Assetmanager austauschen, sollte die Verwaltung nicht so laufen wie geplant.“

Tannenbaum betont, dass sich die bisherigen Vorteile Luxemburger Vehikel durch die Einführung von AIFM, KAGB und Regulierung hierzulande deutlich reduziert haben. Jedoch sei der offene Spezialfonds bei professionellen Investoren deutlich gefragter als ein geschlossenes Modell. Dieses Phänomen erklärt Tannenbaum unter anderem mit dem Image-Schaden, den **S&K** und **Wölbern** verursacht haben. (Das Thema scheint tatsächlich endlos zu sein. Auch in anderen Gesprächen wurde deutlich, dass die Schatten der kriminellen Anbieter noch immer auf der Branche lasten.) „Die Luxemburger SCS ist an sich nichts anderes als ein geschlossener Fonds, wird aber lieber gewählt, weil sie nicht so negativ belastet ist“, so Tannenbaum. Grundsätzlich sieht er für die deutsche Investment-KG auf Grund der Regulierung deutliches Potenzial.

Darauf setzt auch **Martina Hertwig**, Partnerin in der Wirtschaftsberatungsgesellschaft **TPW** und Vorstandsmitglied im Sachwerteverband **BSI**. Sie sieht aber auch, dass der Motor noch nicht so richtig angesprungen ist und meint damit vor allem den Vertrieb. „Es wird immer einen Markt für Retail-Produkte geben, aber ich bin nicht sehr zuversichtlich, dass die Banken wieder in dem Maße in den Vertrieb einsteigen wie früher.“ Aktuell sei die Situation leider so, dass zahlreiche Volksbanken und Sparkassen keinen AIF mehr anfassen, weil sie sich mit früheren Produkten die Finger verbrannt haben.

Gleichzeitig berichtet Hertwig von den Plänen großer Häuser wie **Hansa Invest** und **Patrizia**, die erstmals mit einem geschlossenen Fonds Geld privater Kapitalanleger einsammeln wollen. „Diese Unternehmen haben weniger Schwierigkeiten mit den regulatorischen Anforderungen. Ob die Vertriebe mitspielen, muss sich auch bei ihnen erst noch zeigen“, meint Hertwig. Als großes Problem betrachtet sie weiterhin die Unberechenbarkeit der Regulierung. Lässt sich die BaFin sechs Monate Zeit, um einen Prospekt zu genehmigen, blockiert das natürlich ungemein.

Große Hoffnung setzt sie auf die Kreditfonds, die seit kurzem auch in Deutschland erlaubt sind. Daran dürfen sich allerdings ausschließlich professionelle Investoren beteiligen. Für Privatanleger sind sie tabu. Dennoch kann das Potenzial gewaltig sein. Im angelsächsischen Raum stellen Kreditfonds inzwischen 80 Prozent der Finanzierungen. Hier hat Deutschland enormes Aufholpotenzial.

Commerz-Real-Vorstandsvorsitzender Andreas Muschter gibt sich verhalten, was die Zukunft der geschlossenen AIF bei der **Commerzbank**-Tochter betrifft. Was wohl auch daran liegt, dass sich die Bank selbst mit dem Vertrieb der Produkte sehr zurückhält. „Geschlossene Fonds sind signifikant teurer als andere Anlageprodukte“, sagt Muschter. Regulierung und Prospektprüfung würden enorme Kosten verursachen. Er sucht daher vielmehr die Antwort auf Crowd Investing. Konkret bedeutet das: Muschter möchte Immobilien künftig regional über eine eigene Plattform vertreiben. Erste Versuche mit dem aktuell im Vertrieb befindlichen Flugzeugfonds hat Commerz Real jedoch erst einmal gestoppt. „Online und Offline gleicher-

maßen, das ist nicht sehr zielführend. Bei laufenden Produkten können wir den Vertrieb nicht außen vor lassen.“

Deutlich mehr Raum wird auch bei Commerz Real künftig das Geschäft mit institutionellen Investoren einnehmen. Aktuell arbeitet das Unternehmen an einem offenen Spezial-AIF, der zwei Milliarden Euro in Hotels investieren will. Chancen sieht Muschter ebenfalls bei den Themen Neue Energien und Studentisches Wohnen, wobei die typischen Standorte durch die Universität definiert werden und nicht zwangsläufig zu den Top-Sieben zählen müssen.

Hannover Leasing will nach dem erfolgreichen Vertrieb des jüngsten Immobilienfonds mit einem Bürogebäude in Münster an der B-Städte-Strategie festhalten. Der Fonds sei auch deshalb gut gelaufen, weil kleinere Privatbanken ihn über deren Wealth Management vergleichsweise vermögende Kunden angeboten hatten. „In A-Standorten haben wir keine Chance, geeignete Objekte zu finden“, klagt HL-Geschäftsführer **Michael Ruhl**. „Dort läuft fast alles

AN ALLE INVESTMENTVERMITTLER, VERSICHERUNGSPROFIS,
FINANZBERATER, VERMÖGENSVERWALTER & FINTECH-FANS:
DIE REVOLUTION KOMMT.



FINANCE SAFE

NUR NOCH

WENIGE WOCHEN

JETZT VORMERKEN!
WWW.FINANCE-SAFE.INFO

über Bieterverfahren, und die Käufer zahlen Faktoren, bei denen wir nicht mehr mitgehen können.“

Hannover Leasing nutzt im Gegenteil zum Beispiel in München und Düsseldorf derzeit die Möglichkeiten, um Immobilien zu verkaufen. Das betrifft auch das Stadttor in der NRW-Hauptstadt. „Wir haben vor drei Jahren das 17-fache gezahlt, jetzt rufen wir 20 Jahresmieten auf“, so Ruhl.

Auch Hannover Leasing sucht die Zukunft im Geschäft mit institutionellen Investoren. Und hat offenbar aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt. „Früher haben wir zunächst versucht, eine Immobilie als Publikumsfonds zu platzieren, und anschließend, wenn das nicht funktionierte, Institutionelle angesprochen. Das war natürlich keine Strategie.“ Den aktuell im Vertrieb befindlichen Flugzeugfonds mit einem **Airbus A380** werde Hannover Leasing wohl auf die eigenen Bücher nehmen müssen. Zeichner beteiligten sich erst mit rund 30 von insgesamt 108 Millionen Euro. Als Unternehmen der **Helaba** sollte zumindest die Fremdfinanzierung dafür wenig Schwierigkeiten bereiten.

Solche Probleme sind bei **Bouwfonds** derzeit kein Thema. Der Parkhausfonds läuft ausgesprochen gut. Von und 50 Millionen Euro sind nur noch zwei Millionen Euro offen, berichtet **Arndt Wallenhorst**, Product Manager Private Funds. Er berichtet von Problemen auf der Beschaffungsseite. Extrem lang laufende Mietverträge machen Parkhäuser in Europa zu einem gefragten Investitionsobjekt. Durchaus denkbar daher, dass ein Nachfolgefonds nicht, wie bislang, alle Objekte von Beginn an hält, sondern als Semi Blind Pool startet und das Portfolio sukzessive aufüllt. Warum nicht? Die Expertise der **Rabobank-Tochter** in diesem Segment ist ohne Zweifel.

In den Startlöchern befindet sich das Team der **US Treuhand**. Der Prospekt ist bei der BaFin eingereicht, die Gestattung der Kapitalverwaltungsgesellschaft liegt vor. Die **FEREAL** als KVG ist ein Joint Venture zwischen US Treuhand und **Feri**. Erstmals will der US-Spezialist Banken als nennenswerte Vertriebspartner gewinnen. Das scheint bei einem geplanten Eigenkapitalvolumen von 250 Millionen Dollar auch dringend nötig. Wir sind gespannt. □

1.960.000.000

KNAPP ZWEI MILLIARDEN EURO: SOVIEL BETRÄGT DAS PROSPEKTIERTE VERWALTETE VERMÖGEN DER VON UNS BEGLEITETEN FONDS NACH KAGB.

Sie haben Fragen zum Thema KAGB? Wir kennen die Antworten. Tel: 0800 6008802



Bereits zu 94 % platziert!

Der neue geschlossene Publikums-AIF mit Parkhausimmobilien ist in der Platzierung

Mit dem Bouwfonds Private Dutch Parking Fund II bietet Bouwfonds Investment Management (IM) erneut eine Beteiligungsmöglichkeit an einem Portfolio aus sechs vermieteten Parkhausimmobilien in den Niederlanden und damit die Chance, an der Wertentwicklung dieses Portfolios über künftige Mieteinnahmen und letztlich aus dem Verkauf der Objekte teilzuhaben.

Bei den Standorten handelt es sich überwiegend um innerstädtische Lagen sowie um einen Krankenhausstandort. Die Anlageobjekte sind langfristig mit Mietverträgen von bis zu 45 Jahren vermietet. Mieter der Parkhäuser sind zwei Konzerngesellschaften von Q-Park, einem internationalen Unternehmen der Parkraumbewirtschaftung, sowie die Gemeinde Amsterdam.

Bouwfonds IM ist mit rund 690 Mio. Euro verwaltetem Vermögen in Parkhausimmobilien einer der führenden Anbieter von Parkhausinvestments in Europa. Diese werden in Publikumsfonds sowie offenen Immobilien-Spezialfonds gehalten.

Für nähere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Bouwfonds Investment Management
Deutschland GmbH
Budapester Straße 48
10787 Berlin
Telefon: 030 – 59 00 97-777
E-Mail: privatefunds@bouwfondsim.com

www.bouwfondsim.com

 **bouwfonds**
investment management



Kaufrausch im Einzelhandel

Studie der Hahn AG: Investoren setzen trotz sinkender Renditen weiter auf Handelsimmobilien

Der deutsche Investmentmarkt für Handelsimmobilien ist auf Rekordkurs. Mit 9,8 Milliarden Euro liegt das Volumen schon im ersten Halbjahr 2015 über dem Gesamtergebnis des Vorjahres. Das geht aus dem Hahn Retail Real Estate 2015/2016 hervor, der in Kooperation mit CBRE und GfK Geomarketing erstellt wurde.

Das Kaufinteresse der institutionellen Investoren bleibt auch zukünftig auf einem hohen Niveau. Rund 55 Prozent der befragten institutionellen Investoren wollen in den nächsten zwölf Monaten Einzelhandelsimmobilien zukaufen (Vorjahr: 53 Prozent). Rund 30 Prozent beabsichtigen tendenziell zu veräußern (Vorjahr: 17 Prozent). Rund 15 Prozent wollen ihren Anteil stabil halten (Vorjahr: 20 Prozent). □ Noch deutlicher wird der Optimismus der Investoren bei der Renditeerwartung für die kommenden zwölf Monate. Rund 60 Prozent der Befragten rechnen mit weiter sinkenden Renditen. Im Vorjahr lag dieser Anteil bei lediglich 40 Prozent. 28 Prozent rechnen mit stabilen Renditen (Vorjahr: 43 Prozent), zwölf Prozent der Befragten erwarten steigende Renditen (Vorjahr: 16 Prozent).

Bei Neuinvestments bevorzugen rund 68 Prozent der Investoren den Kauf von Fachmarktzentren, noch vor innerstädtischen Geschäftshäusern (55 Prozent) und Shopping-Centern (41 Prozent). Die Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels haben ähnliche Präferenzen: Auf Platz eins der Expansionsziele stehen hier Fachmarktzentren und innerstädtische Geschäftshäuser mit jeweils 32 Prozent der Nennungen. Dahinter folgen Shopping-Center (16 Prozent), Stand-Alone-Objekte (elf Prozent), Warenhäuser und FOCs (je drei Prozent). Der Fokus auf Fachmarktzentren überrascht nicht: Gemäß der **CBRE** Vermietungsstatistik waren unter den aktivsten Einzelhandelsmieter der vergangenen Jahre ausschließlich Mieter aus dem Lebensmittel- und Drogeriehandel zu finden, die traditionell zu den wichtigsten Mietern im großflächigen Einzelhandel zählen.

Bei der Rendite-Risiko-Neigung überwiegt bei den Investoren nach wie vor die Präferenz für Core-Investments. Rund 60 Prozent der befragten Investoren wollen, wie im Vorjahr, in diese Risikoklasse investieren. Darüber hinaus ist aber zu beobachten, dass die Risikobereitschaft der Investoren tendenziell zugenommen hat. So wollen 43 Prozent in Core-Plus investieren (Vorjahr: 40 Prozent), 30 Prozent interessieren sich für Value-Add (Vorjahr: 20 Prozent) und weitere 13 Prozent für opportunistische Investments (Vorjahr: sieben Prozent). Aufgrund der stark angezogenen Ankaufrispreise ist diese Verbreiterung des Kaufinteresses nachvollziehbar.

Für eine erfolgreiche Umsetzung von Manage-to-Core-Strategien bieten gerade Einzelhandelsbestandsimmobilien wie Fachmarktzentren große Potentiale. Dementsprechend wurden in den vergangenen Jahren bereits viele großflächige Handelsimmobilien sehr erfolgreich einer Revitalisierung unterzogen. Der Modernisierungsbedarf und damit auch das Marktpotenzial sind in Deutschland weiterhin unverändert groß. So liegt gemäß einer Untersuchung von CBRE überschlägig bei knapp der Hälfte der größeren Fachmarktzentren die jüngste größere Umbaumaßnahme bereits mehr als 15 Jahre zurück.

Nach Angaben der **GfK** erwirtschaftete der stationäre Einzelhandel 2014 einen Umsatz von rund 408 Milliarden Euro (minus 0,2 Prozent). Für 2015 wird mit einem Umsatz in einer ähnlichen Größenordnung gerechnet. Die Verkaufsfläche entwickelt sich ebenfalls stabil. In der ersten Expertenbefragung der **Hahn Gruppe** und dem **EH Retail Institute** äußerten sich die Einzelhändler überwiegend optimistisch zur Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr des laufenden Jahres. Gegenüber der Vorjahresbefragung ist die Zuversicht aber weniger stark ausgeprägt: 44 Prozent der Einzelhändler rechnen mit steigenden Umsätzen (Vorjahr: 55 Prozent), 47 Pro-

Hannover Leasing

Verkauf in Brüssel

Im Zuge eines institutionellen Club Deals hat **Hannover Leasing** die Brüsseler Büroimmobilie „Covent Garden“ platziert. Weiterer Investor ist nun das finnische Versicherungsunternehmen **Ilmarinen**, das mit Immobilien im Wert von 3,5 Milliarden Euro zu den größten Investoren in Finnland zählt. Hannover Leasing hatte das Objekt im Dezember vergangenen Jahres gemeinsam mit einem institutionellen Investoren aus Asien gekauft. Das Asset Management verbleibt im Unternehmen.

zent erwarten stabile Umsätze (Vorjahr: 43 Prozent), neun Prozent (Vorjahr: zwei Prozent) rechnen mit rückläufigen Umsätzen.

Der Handel der Zukunft wird weiterhin vor Ort stattfinden und nicht digital. Die GfK erwartet, dass E-Commerce ab 2021 einen gewissen Marktsättigungsgrad erreichen und dann nur noch mit Wachstumsraten von rund 3,5 Prozent steigen wird. Bis 2025 wird ein Online-Anteil am Gesamtumsatz des Einzelhandels von rund 15 Prozent erwartet. Für die einzelnen Branchen wird die Entwicklung aber sehr heterogen verlaufen. Für Lebensmittel- und Drogeriewaren wird der Online-Anteil gemäß Prognose in 2025 bei lediglich fünf Prozent liegen. Für die Sortimente Fashion und Lifestyle beziehungsweise Freizeit und Sport werden hingegen Online-Anteile von weit über 30 Prozent erwartet.

Die befragten institutionellen Immobilieninvestoren haben - auch vor diesem Hintergrund - zu den einzelnen Handelsbranchen unterschiedliche Einschätzungen. Bei der Lebensmittelbranche heben sie zu 78 Prozent die guten Zukunftsaussichten hervor (Vorjahr: 93 Prozent). Die Branchen Drogerie und Textil werden zu jeweils 33 Prozent genannt (Vorjahr: 37 bzw. 40 Prozent). Bei den Bau- und Heimwerkermärkten unterstreichen 30 Prozent der Investoren die guten Aussichten im stationären Handel (Vorjahr: 20 Prozent). Nur 23 Prozent erwarten gute Zukunftsaussichten für die Schuhbranche (Vorjahr: sieben Prozent) und nur drei Prozent für die Unterhaltungselektronik (Vorjahr: 13 Prozent). □

CFB INVEST



Investieren Sie in einen Wachstumsmarkt!

AVOLO Aviation GmbH & Co. Geschlossene Investment KG
CFB Invest Flugzeuginvestment 1 – Emirates Boeing 777-300ER
www.cfb-invest.com

Maßgeblich für den Erwerb einer Beteiligung an dem geschlossenen Alternativen Investmentfonds AVOLO Aviation GmbH & Co. Geschlossene Investment KG sind ausschließlich der veröffentlichte Verkaufsprospekt (www.cfb-invest.com/fileadmin/cloud/downloads/cfb-invest-verkaufsprospektflugzeug-investment-1.pdf) nebst eventueller Nachträge sowie die wesentlichen Anlegerinformationen. Der Anleger erhält die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache in ihrer jeweils aktuellen Fassung unter <http://cfb-invest.com/service/mediacenter/flugzeuginvestment-1> zum kostenlosen Download und kann diese bei der Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Mercedesstraße 6, 40470 Düsseldorf, Tel.: +49 211 7708-2200, E-Mail: cfb-invest@commerzreal.com, kostenlos anfordern.

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe

Trend zu indirekten Immobilien-Anlagen

Universal-Investment-Studie: Institutionelle Investoren wollen Quote steigern

Institutionelle Anleger wollen stärker in Deutschland und Nordamerika investieren als bisher. Das hat die Investmentgesellschaft Universal Investment in ihrer dritten Umfrage unter professionellen Investoren herausgefunden.

Daran haben sich unter anderem Pensionseinrichtungen und Versicherungen mit einem verwalteten Gesamtvermögen von mehr als 100 Milliarden Euro beteiligt. Das Immobilienkapital der Befragten liegt bei acht Milliarden Euro. Damit deckt die Umfrage etwa 18 Prozent des Gesamtmarktes für Immobilienspezialfonds ab.

Ein Ergebnis der Studie: Die Instis wollen ihre Immobilienquote deutlich steigern. Aktuell liegt sie im Schnitt der Befragten bei rund acht Prozent. Mittelfristig halten sie weiterhin an der in der Vorjahresumfrage mit zwölf Prozent hoch angesetzten Zielmarke fest. „Wir beobachten schon seit geraumer Zeit, dass Institutionelle Investoren die anhaltende Niedrigzinsphase

für eine Stärkung ihrer Immobilienquoten nutzen. Renditen von drei bis vier Prozent mit Immobilien sind im Vergleich zu anderen risikoarmen und wenig volatilen Anlagealternativen derzeit für viele außerordentlich attraktiv“, sagt **Alexander Tannenbaum**, Geschäftsführer für das Immobiliengeschäft bei **Universal-Investment**.

Bislang waren rund 47,5 Prozent der Immobilienanlagen im Direktbestand und rund 52,5 Prozent über Fonds investiert. Bei Neuanlagen wollen die Investoren künftig zu 63,6 Prozent auf indirekte Anlagevehikel setzen. Damit bestätigt sich der Trend aus dem Vorjahr hin zu indirekten Immobilieninvestitionen. Denn 2014 lag der Wert noch bei 60 Prozent.

Auffällig ist eine Verschiebung der Vehikel-Struktur. So sollen die Neuanlagen zu 18,2 Prozent in offene Immobilienspezialfonds (Vorjahr: 30 Prozent) nach deutschem Recht (Spezial-AIF nach KAGB) und zu 27,3 Prozent in SCS und SCSp (Vorjahr: 10 Pro-



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

Wechsel Dich

Die **Real I.S.** hat ihre Einkaufs-Struktur neu organisiert. Für sämtliche Auslands-Investments ist der neue Bereich „Global Investment Management & Solutions“ zuständig. Leiter der Abteilung ist **Christoph Wendl**. Er war zuvor Leiter der Abteilung „Global Investment Solutions“. Ansprechpartner für Inlands-Investments bleibt **Frank Teupe**. Mit der neuen Aufteilung will Real I.S. passende Lösungen für Spezialfonds effizienter realisieren und individuelle Investments wie Club Deals schneller umsetzen.

Martin Führlein ist neuer CFO der **GRR Group**. Dort wird er die Ressorts Fondsgeschäft, Finanzierungen, Recht, Steuern, Bilanzen und Administration leiten. Führlein bringt 16 Jahre Erfahrung als Rechtsanwalt und Steuerberater mit. Zuletzt leitete er den Bereich Alternative Investmentfonds bei **Rödl & Partner**. In dieser Funktion hat Führlein außerdem regelmäßig Beiträge für den Fondsbrief geschrieben.

Andrea Wozniak ist neu im Vorstand des alternativen Energiedienstleisters **Green City Energy AG**. Neben Vorstandssprecher **Jens Mühlhaus** und Finanzvorstand **Frank Wolf** übernimmt die Diplom-Wirtschaftsmathematikerin die Verantwortung für das Portfoliomanagement, Personal, Organisation, Marketing, PR und IT.

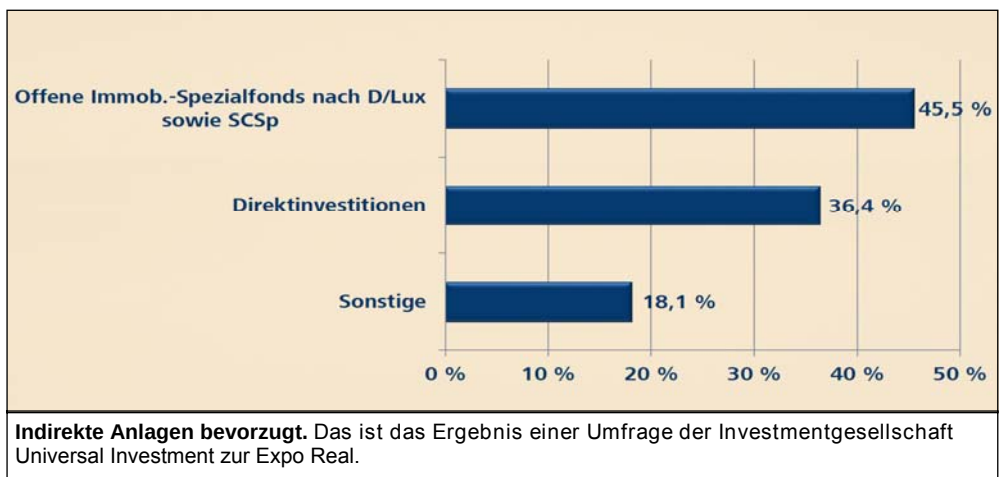
zent), die luxemburgischen Varianten der deutschen Investment-Kommanditgesellschaft, fließen. Im Vorjahr kamen die offenen Spezialfonds nach KAGB auf 30 Prozent, die Luxemburger Variante dagegen nur auf zehn Prozent.

Rückgängig ist der Anteil der Direktinvestitionen. Er macht nur noch 36,4 Prozent aus. Bei der Umfrage im Vorjahr lag der Anteil noch bei 40 Prozent. „Wir verzeichnen nach wie vor einen Trend hin zu indirekten Anlageformen. In diesem Segment stehen wiederum ganz klar die regulierten Vehikel im Fokus. Neu im Fokus ist die hohe Wertschätzung für Luxemburger Vehikel wie die SCS. Im Gegensatz dazu spielt die Investment-KG als deutsche Variante dieser Anlageformen für Neuinvestitionen institutioneller Anleger immer noch eine untergeordnete Rolle“, so Tannenbaum.

Das regionale Investorenverhalten ist analog zu den Wirtschaftszyklen und anderen Marktfaktoren laufenden Wandlungen unterzogen. Aktuell sind 64 Prozent (Vorjahr: 72 Prozent) der Immobilienbestände in Deutschland allokiert. Anlagen über ganz Europa betragen 28,2 Prozent (Vorjahr: 24,30 Prozent). Nordamerika belegt mit 3,8 Prozent (Vorjahr: 24,3 Prozent) Platz drei, danach folgt Asien mit drei Prozent (Vorjahr: 0,8 Prozent). Neuinvestitionen sollen jedoch zu 67,5 Prozent nach Deutschland (Vorjahr: 63,5 Prozent) und zu 5,7 Prozent (Vorjahr: 5,7 Prozent) nach Nordamerika fließen.

Neuanlagen in den restlichen Teilen Europas verlieren gegenüber dem Bestand von 28,2 Prozent auf 22,5 Prozent. „Interessant ist auch hier wieder der Ausblick. Die Investoren wollen ihre Allokationen speziell in Nordamerika und Deutschland erhöhen. Der Rest von Europa ist inzwischen mehr als Ergänzung interessant, und auch die asiatischen Märkte haben ihre Anziehungskraft teils verloren“, kommentiert Tannenbaum die geplante Ausrichtung der Investoren bei Neuanlagen.

Bei den geplanten Neuinvestitionen stehen vor allem Wohnimmobilien im Fokus. Ihr Anteil soll sich gegenüber einem Bestand von 18,5 Prozent mit geplanten 37,9 Prozent verdoppeln. Gleichzeitig verlieren bei den Neuinvestitionen Büroimmobilien ihre historische Führungsposition und liegen hinter Wohnen mit 36,4 Prozent der geplanten Neuanlagen (Bestand: 47,4 Prozent) nur noch auf Platz zwei. Logistikimmobilien bleiben mit 6,7 Prozent für Neuinvestitionen nahezu unverändert (Bestand: 6,8 Prozent). Einzelhandelsimmobilien verlieren ebenfalls gegenüber einem Bestand von 26,7 Prozent auf 18,5 Prozent bei Neuanlagen deutlich. Tannenbaum: „Dass Wohnimmobilien als Investitionsart für institutionelle Investoren eine Renaissance erleben, ist nicht neu. Beachtenswert ist jedoch das Ausmaß der geplanten Neustrukturierungen in den Portfolien zu Lasten der Büro- und Einzelhandelsimmobilien.“ □



BVT

Zweitmarkt für Instis

Semiprofessionellen und institutionellen Großanlegern bietet **BVT** seinen ersten vollregulierten Zweitmarktfonds an. Der „Real Select Secondary Office Fund“ kauft ein diversifiziertes Portfolio aus geschlossenen Immobilienfonds mit Schwerpunkt Büro, die er am Zweitmarkt erwerben wird. In Frage kommen Fonds mit Objekten in Deutschland und Europa. Die geplante Laufzeit beträgt 16 Jahre. Anleger sollen Ausschüttungen von 6,5 Prozent erhalten. Der geplante Gesamtrückfluss liegt bei 215 Prozent.

KGAL

Platzhirschfonds

An institutionelle Investoren richtet sich **KGAL** mit seinem „Platzhirschfonds“. So bezeichnet das Unternehmen sein Angebot „Selected Commercial Property Fund 1“. Er investiert in Stadtteil- und Versorgungszentren in Deutschland und Österreich. Der auf Grundversorgung ausgelegte Mietermix besteht aus Einzelhandel des täglichen Bedarfs, öffentlichen Einrichtungen, Gastronomie, Ärzten und Fitness-Dienstleistungen. In diesen Objekten vermutet **KGAL** besondere Krisenfestigkeit.

Die Regulierungsgewinner

Platow Awards gehen an WealthCap, Sontowski, JLL und GBI

Das „8. PlatowForum Beteiligungen 2016“ versammelte am Dienstag die Gewinner der Regulierungsphase. Optimismus kennzeichnete die positive Auslese. Allerdings waren die Reihen der Tagungsteilnehmer im Vergleich der Vorjahre gelichtet. Der Regulierungs-Blutverlust der Branche macht sich bemerkbar.

Als Vertriebsfaktoren kristallisierten sich Bankenvertrieb und Spezialisierung auf Kernkompetenzen mit guter Performance heraus. Die renommierten **PLATOW Immobilien AWARDS** von „Der Platow Brief“ gingen diesmal an die vier Preisträger **Wealthcap** bzw. Geschäftsführerin **Gabriele Volz**, **Klaus-Jürgen Sontowski** von **sontowski & partner group**, **Jones Lang LaSalle (JLL)** für Research bzw. CEO **Frank Pörschke**, und an die **GBI AG** mit Vorstand **Rainer Nittka**.

„Im wesentlichen sind die Hürden der Regulierung überwunden“, leitete **Martina Hertwig**, geschäftsführende Partnerin bei **TPW**, mit Ihrem Referat zur **KAGB-Umsetzung** unwidersprochen ein. Mehrfachregulierung bei offenen Investmentgesellschaften und unplanbare Genehmigungsdauern blieben wichtigste Kritikpunkte. Die Erfolgreichen der Regulierung demonstrierten einigen Optimismus. Erfolg ist möglich.

Platow Award Gewinnerin **Gabriele Volz** verwies mit einem breiten Produktportfolio für **Wealthcap** auf ein erstklassiges Vertriebsergebnis bereits im Verlaufe des Jahres. Ansonsten sind auf der Gewinnerstraße des Fondsvertriebs aktuell Spezialisten, die auf gute Leistungsbilanzen in ihrer Kernkompetenz verweisen können, wie die **ZBI** aus Erlangen mit ihrem Vorstand **Marcus Kraft**. Von einem Rekord zum nächsten eilt sowohl im Kundenergebnis als auch im Vertriebsergebnis **Wolfgang Dippold** mit der **Project Gruppe** aus Bamberg mit ihren ausschließlich über Eigenkapital finanzierten Projekt-

entwicklungen bei Wohnimmobilien. Ebenfalls erfolgreich stellte **IMMAC**-Vorstand **Jürgen H. Feldmann** Investitionen in Pflegeimmobilien und einen Auszug aus der dazugehörigen Kernkompetenz vor. Unique Selling Point der **IMMAC** ist die Leistungsbilanz, die sich auf rund 120 Immobilien ohne nachhaltige immobilienwirtschaftliche Abweichung vom Plan beziehen kann.



Verleihung des Platow-Awards. Werner Rohmert, Herausgeber des Immobilienbriefs und Platow-Immobilienfachmann, Gewinnerin **Gabriele Volz** von **WealthCap**, **Albrecht F. Schirmacher**, Herausgeber der Platow Briefe (von links).

Höhepunkt war die Verleihung der **Platow Immobilien Awards**. Die renommierte Jury verlieh aus der Fondszene den **Platow Award** an **Gabriele Volz** für **Wealth Management Capital Holding GmbH**. **WealthCap** ist mit Vorgängerinstituten bereits mehr als 30 Jahre mit insgesamt zwölf Milliarden Euro Investments in reale Assets, 144 Beteiligungen und einem platzierten Eigenkapital von 7,6 Milliarden Euro im Geschäft. **Klaus-Jürgen Sontowski**, **sontowski & partner group**, erhielt den **Platow Immobilien AWARD** in der Kategorie Gewerbe in Doppelfunktion für sein Unternehmen, aber auch als Person. **Sontowski** war bis vor wenigen Jahren erfolgreicher Fonds-Initiator. Alle Fonds performen. □

In Kürze

Famos

Neue Mandate für Family Offices

Das Multi Family Office **Famos Immobilien** hat zwei neue Suchmandate zum Aufbau von Portfolios mit einem Gesamtvolumen von 100 Millionen Euro akquiriert. Einmal geht es um Mehrfamilienhäuser, Wohn- und Geschäftshäuser und Ärztehäuser in den Top-Seven-Standorten. Für das andere Mandat sucht Famos mittelgroße Einzelhandels- und Büroobjekte in den Top-Five-Städten. Darüber hinaus sucht Famos weiterhin Objekte mit Entwicklungspotenzial in A- und B-Städten.

Omega

Erster Spezialfonds startet im Rheinland

Die **Omega Immobilien Gruppe** legt ihren ersten Immobilien-Spezialfonds auf und erweitert damit ihr Geschäftsfeld um die Verwaltung und den Vertrieb dieses Produkts. Zu diesem Zweck hat sie die Omega Immobilien KVG als Kapitalverwaltungsgesellschaft gegründet. Der „Omega Immobilienfonds Rheinland 1“ richtet sich an professionelle Investoren. Fokus des 200 Millionen Euro schweren Fonds sind Köln, Düsseldorf und Bonn.

TH Real Estate

Logistik in Bad Rappenau

Gemeinsam mit **Palmira Capital Partners** hat **TH Real Estate** eine 25.000 Quadratmeter große Logistikimmobilie in Bad Rappenau bei Heilbronn gekauft. Sie ist gedacht für das Portfolio des Investoren-Club-Fonds „German Logistics“. Verkäufer ist **Panattoni Europe**, ein Full-Service-Entwickler und Investor für Logistik- und Industrieimmobilien. Der Fonds investiert in hochwertige Logistikobjekte an qualifizierten Standorten.

International Campus

Verdoppelung der Apartments

Zum Start des Wintersemesters hat **International Campus** drei neue Studentenwohnhäuser eröffnet und damit die Zahl der Apartments im Management mehr als verdoppelt. Inklusive der in Entwicklung befindlichen Studentenhäuser wird das Unternehmen künftig rund 3.500 Apartments betreuen und will weiter wachsen. Ziel ist es, in den kommenden Jahren 15 bis 20 Objekte in den deutschen Big-Seven und wachsenden Universitätsstädten zu betreiben.

Deutsche Finance

15 Prozent Ausschüttungen

Der „PPP Privilege Private Partners Fund“ der **Deutsche Finance Group** schüttet 15 Prozent an seine Investoren aus. Das ist deutlich mehr als in den Vorjahren, als der Fonds seinen Anlegern drei bis sechs Prozent auszahlte. Strategie der Deutsche Finance ist es, privaten Kapitalanlegern über spezielle Tranchen die Beteiligung an institutionellen Immobilienbeteiligungen zu ermöglichen.

Deutsche Investment

Wohnungsfonds platziert

Sechs institutionelle Investoren haben das Eigenkapital des zweiten Wohnimmobilienfonds der **Deutsche Investment KVG** in Höhe von 110 Millionen Dollar gezeichnet. Das Gesamtvolumen liegt bei 200 Millionen Euro. Ein Viertel davon ist bereits investiert. Der Fonds hat für 60 Millionen Euro 600 Wohneinheiten in Berlin gekauft. Deutsche Investment betont, dass es zunehmend schwieriger werde, an gute Objekte zu adäquaten Preisen zu kommen.

TH Real Estate

Spezial-AIF für Versicherer

Für einen deutschen Versicherer legt **TH Real Estate** einen offenen Immobilien-Spezial-AIF auf. Er wird in Fachmarktzentren aus dem Core- und Core-plus-Segment investieren. Der Fonds plant eine Laufzeit von zehn Jahren und verfügt über ein Start-Kapital von 250 Millionen Euro. Er kauft Fachmarktzentren mit Supermärkten als Ankermieter. Der erste Ankauf befindet sich in Vorbereitung und wird voraussichtlich noch in diesem Quartal abgeschlossen sein.

Corpus Sireo

Gesundheitsfonds für Instis

Corpus Sireo baut sein Geschäft mit Gesundheitsimmobilien aus und legt den „Health Care III Fonds“ auf. Vier institutionelle Investoren aus Deutschland haben 110 Millionen Euro Eigenkapital zur Verfügung gestellt. Weitere 50 bis 80 Millionen Euro erwartet Corpus Sireo in den kommenden Monaten. Der Fonds kauft Ärztehäuser, medizinische Versorgungszentren und Immobilien zur ambulanten Versorgung, wobei das jeweilige Volumen zwischen fünf und acht Millionen Euro schwer ist.

Cornerstone

Bürohaus in Essen

Cornerstone Real Estate Advisers hat für den von **Institutional Investment Partners** für die **Stuttgarter Versicherungsgruppe** aufgelegten „SIS-Fonds“ das neue Büro- und Geschäftshaus „ParkView Business“ in Essen gekauft. Verkäuferin ist die **Arsatec GmbH**. Cornerstone wird das Asset Management der Immobilie übernehmen. Die Immobilie ist 4.250 Quadratmeter groß. Größter Mieter ist **Veganz**, Europas erste vegane Supermarktkette. Die durchschnittliche Restlaufzeit liegt bei acht Jahren.

Deutsche Real Estate Funds

Studenten-Wohnheime

Die **Deutsche Real Estate Funds (DREF)** hat in Essen, Krefeld und Siegen 650 Studentenapartments im Marktwert von 20 Millionen Euro gekauft. Damit befinden sich nun 2.300 Wohneinheiten im Bestand. Weitere 1.000 sind vertraglich gesichert und werden bis Ende des Jahres abgewickelt. Insgesamt hat das Unternehmen seit Mitte des Jahres 110 Millionen Euro in studentisches Wohnen investiert.

Activum

Spanienfonds geschlossen

ActivumSG Capital Management Ltd. hat seinen ersten auf Spanien fokussierten Fonds „Iberia I“ mit 200 Millionen Euro geschlossen. Wie bei den Fonds mit deutschen Objekten investiert das spanische Vehikel in Immobilien, die ein aktives Asset Management erfordern.

Sontowski & Partner

Wohnungen im Schanzencarrée verkauft

Der Bauträger und Investor **Sontowski & Partner** aus Erlangen hat 120 Wohnungen der Projektentwicklung „Schanzencarrée“ in Ingolstadt verkauft. Das Objektvolumen liegt bei rund 43 Millionen Euro. Bis Sommer kommenden Jahres entstehen auf einem 12.800 Quadratmeter großen Grundstück insgesamt 20 Wohnhäuser.

Corpus Sireo

Ostseepark in Rostock

Corpus Sireo hat das zweite Objekt für den „RetailCenter Fonds Deutschland SICAV-FIS“ erworben. Verkäuferin der Einzelhandelsimmobilie Ostsee Park in Rostock ist die **Metro-Tochter Metro Properties**. Der Ostsee Park umfasst insgesamt 57.000 Quadratmeter Mietfläche. Zu den Ankermietern zählen unter anderem **Real, Media Markt, C&A, Rossmann** und **Roller**.

Publity

Villa in Essen Bredeney verkauft

Der „**Publity** Performance Fonds Nr. 6“ hat nach lediglich 1-jähriger Haltedauer eine herrschaftliche Villa im Essener Stadtteil Bredeney verkauft. Das Gebäude wurde für Baronin Klara von Waldthausen im Jahr 1936 in Massiv-Bauweise errichtet und seitdem regelmäßig renoviert und modernisiert.



Balandis AG

Bosch Areal verkauft

Die Transaktion des **Bosch** Areals ist abgeschlossen. **Schroder Real Estate** hat das Objekt von der **Balandis AG** übernommen. Mit mehr als 100 Millionen Euro zählt die Transaktion zu den größten Ankäufen der vergangenen Jahren. Balandis verwaltet unter anderem die Objekte der früheren Dreiländer-Fonds von **Kapital Consult**.

ZBI

Gestattung für offene Spezialfonds

Die **ZBI Fondsmanagement AG** hat eine Erweiterung der bestehenden Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft erhalten. Sie ermöglicht der ZBI, offene Spezialfonds aufzulegen und zu verwalten. Der Vertrieb des bereits bei der BaFin angezeigten Fonds kann nunmehr beginnen. Er sieht ein Eigenkapital von 125 Millionen Euro vor und will 250 Millionen Euro investieren. Das Performance-Ziel liegt bei einer Rendite von fünf Prozent.

Commerz Real

Verkauf in Eschborn

Commerz Real hat mit der **WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-AG** einen Vertrag zum Verkauf der Eschborner Büroimmobilie „Trevista“ unterzeichnet. Der Kaufpreis liegt bei rund 49 Millionen Euro. Auf dieser Basis errechnet sich bei jährlichen Mieteinnahmen von 3,3 Millionen Euro eine Mietrendite von 6,7 Prozent. Das Objekt aus dem Portfolio des offenen Fonds Hausinvest ist 18.300 Quadratmeter groß. Im Vorfeld der Transaktion hat Commerz Real Mietverträge verlängert und den Leerstand durch Neuvermietungen abgebaut.

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:**

**Aquila Capital Structured
Assets GmbH**
**Bouwfonds Investment
Management**
Commerz Real AG
DNL Real Invest AG
Dr. Peters Group
Fairvesta AG
**HKA Hanseatische Kapitalverwal-
tung AG**
IMMAC Immobilienfonds AG
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
**TPW Todt & Partner GmbH
& Co. KG**
**Wealth Management Capital
Holding GmbH**
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Universal Investment

Luisen Park in Potsdam

Für einen als Spezial-AIF aufgelegten Wohnungsfonds haben **Universal-Investment** und **BMO Real Estate Partners** (vormals **F&C REIT Asset Management**) drei Wohnensembles im ersten Bauabschnitt der Projektentwicklung „Luisen Park“ in Potsdam erworben. Verkäuferin ist die **Kaufeigenheime Potsdam GmbH**. Der Ankauf umfasst sechs Mehrfamilienhäuser und neun Reihenhäuser mit unmittelbarem Zugang zum Uferbereich des Templiner Sees an der Havel. Die Fertigstellung ist für 2017 geplant.

Swiss Life REIM

Neuer Dovenhof in Hamburg

Für den Spezialfonds „AIF Delta Immo“ hat **Swiss Life REIM** den Bürokomplex „Neuer Dovenhof“ in Hamburg erworben. Die Immobilie befindet sich im Kontorhausviertel der Hamburger Altstadt und umfasst 22.000 Quadratmeter Grundfläche. Das teilweise unter Denkmalschutz stehende Gebäude ist an 30 Nutzer vermietet, darunter **Marsh, Michael Page, Aareal Bank** und eine Reihe von Einzelhändlern, die Flächen im Erdgeschoss angemietet haben.

Hahn Gruppe

SB-Warenhaus in Friesoythe

Für ihren Insti-Fonds „Hahn VZWL Retail Fund“ hat die **Hahn Gruppe** ein SB-Warenhaus in Friesoythe gekauft. Das Investitionsvolumen liegt bei rund elf Millionen Euro. Verkäuferin der Handelsimmobilie aus dem Jahr 2011 ist die **J. Bunting Beteiligungs AG**. Hauptmieter ist **Famila**. Er hat einen Teil der Flächen an **Ernsting's Family** und weitere Shops untervermietet. Die gesamte Mietfläche summiert sich auf 6.500 Quadratmeter und 220 Stellplätze.

Mondial

Ärztelhäuser für Professionelle

Die **Mondial KVG** aus München hat einen Spezial-AIF aufgelegt. Der „Medicofonds

Deutschland I“ will bis zu 300 Millionen Euro in Ärztelhäuser und ambulante Gesundheitszentren in Deutschland investieren. Geplant ist ein Portfolio aus 30 bis 40 Objekten. Im ersten Closing konnte Mondial rund die Hälfte des Eigenkapitals in Höhe von 150 Millionen Euro bei deutschen Instis platzieren.

KGAL

Jannowitz Center

Für ihren Spezial-AIF hat **KGAL** das Jannowitz Center in Berlin gekauft. Es ist bereits das sechste Investment des Fonds mit Mischnutzungs-Konzept. Die Immobilie ist 32.500 Quadratmeter groß und nahezu voll vermietet, unter anderem an das Land Berlin, die **DAK** und die **Techniker Krankenkasse**. Verkäuferin des Objekts ist die Londoner Immobilien Investmentgesellschaft **Tristan Capital Partners**.

Real I.S.

Clover Portfolio verkauft

Real I.S. hat das pan-europäische Clover-Portfolio verkauft: Die Immobilien stammen aus dem auf institutionelle Kunden ausgerichteten Fonds „Bayerische Grundvermögen II“. Käufer **Blackstone** hat die Liegenschaften für einen eigengemanagten Fonds erworben. Das Portfolio umfasst zwölf Objekte mit 169.000 Quadratmetern in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden. Ankermieter sind **Rewe, Netto, Hermes, Dachser, Thenus** und eine Reihe öffentlicher Unternehmen.

Commerz Real

Verkauf in Stockholm

Commerz Real hat die Büroimmobilie „Solna Port“ rund fünf Kilometer vom Stadtzentrum Stockholms entfernt an die schwedische Fondsgesellschaft **Areim** verkauft. Commerz Real hatte das Objekt im Jahr 2003 für seinen offenen Immobilienfonds Hausinvest erworben. Seit dem Auszug des Mieters **Skanska** hat Commerz Real einen Teil der Flächen neu vermarktet, unter anderem an **Oracle** und **Verizon**.