

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 336 | 19. KW | 10.05.2019 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Wealthcap bringt weiteren Fonds mit Equity-Diversifikation	2
Vermittler-Umfrage: Freie Vertriebe haben wenig Vertrauen in Sachwerte	6
Auf ein Wort: Vor 20 Jahren gründete Tjark Goldenstein die Firma Ökorenta	8
Einzelhandel: Gastronomie überholt Textilhändler bei den Flächenanmietungen	10
Gewerbeimmobilien: Wo Renditen über fünf Prozent noch möglich sind	14
Personalia	15
Skandinavien: Käufer von Immobilien zieht es in den kühlen Norden	16
Offene Immobilienfonds: Leerstand in den Objekten kontinuierlich abgebaut	18
Personalia	18
Flexible Workspace: Deutliches Wachstum bis 2030 erwartet	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Die Redakteure des Satire-Magazins Extra Drei haben es kapiert: „Wenn man zweimal wählt, ist es doppelt so demokratisch“ erklären sie die Annullierung der Bürgermeisterwahlen in Istanbul. Der türkische Präsident **Recep Tayyip Erdogan** hat das Ergebnis für ungültig erklären lassen, weil nicht der Kandidat seiner Partei AKP die meisten Stimmen bekam, sondern ein Politiker der Oppositionspartei CHP. Was das für die Menschen und die Wirtschaft in seinem Land bedeutet, ist dem Autokraten egal. Er hat seine Taschen längst voll gemacht.

Demokratie nach Erdogan. Wer nicht für mich ist, ist gegen mich. Ein typisches Anzeichen einer behandlungsbedürftigen Borderline-Erkrankung. Kritiker müssen mit einer langen Haftstrafe rechnen. So weit ist es in Europa noch nicht gekommen, doch ist nicht auszuschließen, dass manche Länder aufholen. In Ungarn ist die Presse weitgehend gleichgeschaltet. In Polen schmeißt die regierende PIS-Partei Richter aus dem Amt, die nicht in ihrem Sinne urteilen. Die österreichische FPÖ fordert die Entlassung eines kritischen ORF-Redakteurs. Berufsverbot für Journalist. Wow! Wann hat es das im deutschsprachigen Raum letztmals gegeben?

Wer wissen will, wie es weltweit um die Pressefreiheit steht, kann bei Reporter ohne Grenzen nachschauen. Die USA stehen auf Position 48. Kein Wunder, wenn der Präsident Journalisten als Volksfeinde beschimpft und gleichzeitig den Diktator Nordkoreas zu seinen Freunden zählt. Ich weiß, dass **Donald Trump** auch unter den Lesern des Fondsbriefs Freunde hat. Ob der mit einem Tweet, wie vor wenigen Tagen versendet, Strafzölle für China fordert und damit Milliarden an der Börse verbrennt – geschenkt. Von den moralischen Unzulänglichkeiten dieses Mannes und seiner Entourage ganz zu schweigen.

In einem früheren Editorial habe ich gemutmaßt, ob die Menschen eine Art Virus befällt, weil ich mir die Verehrung bössartiger Charaktere rund um den Globus rational nicht erklären kann. Ein Leser fühlte sich dadurch persönlich beschimpft und hat mir das geschrieben. Ich habe ihm dann geantwortet, dass ich mich über seine Mail freue, weil er sich offenbar nicht nur in einer medialen Echoblase aufhält. Dabei hatte ich den Link zur Focus-Ärzteliste bereits herausgesucht...

Die Demokratie stirbt nicht mit einem lauten Knall, sondern schrittweise. Aber auch Trippelschritte führen zum Ziel der Diktatoren. Bitte nicht folgen.

Viel Spaß beim Lesen!



Real I.S.

HiSolution mietet im Forum Steglitz / Y-Point in Amsterdam

Die **Real I.S. AG** hat in Berlin 5.600 Quadratmeter Bürofläche im „Forum Steglitz“ an das Unternehmen **HiSolutions** vermietet. Das Berliner Unternehmen ist eines der führenden Beratungshäuser für Security und IT-Management im deutschsprachigen Raum und wird seinen Sitz in die Schloßstraße 1 im Bezirk Steglitz-Zehlendorf verlegen. Nach der Unterzeichnung des ersten Büromietvertrags für das zweite Obergeschoss Ende 2018 konnte somit ein Großmieter für das gesamte dritte Obergeschoss des historischen Shopping-Centers gewonnen werden, das durch eine Umstrukturierung um flexible Büroflächen und Einzelhandelsflächen erweitert wird. Der ab 2020 geltende Mietvertrag ist auf zehn Jahre angelegt. Damit sind 65 Prozent der Büroflächen vorvermietet.

Über einen Forward-Deal hat Real I.S. ein Single-Tenant-Büroobjekt in Amsterdam für den Fonds „BGV VIII Europa“ erworben. Das „Y-Point“ genannte Gebäude bietet 7.725 Quadratmeter Mietfläche und ist an den Coworking- und Büroflächenanbieter **Forsbury & Sons** vermietet. Verkäufer war **AG APF Amsterdam Investments**. Das ehemalige Lagerhaus wurde 1915 von dem Architektenbüro **Cruzy Ortis Architects** geplant, das auch das Rijksmuseums entwarf. Im Zuge einer Renovierung wird die Immobilie als Bürogebäude neu positioniert und im dritten Quartal an den Mieter übergeben.

Geplante Zusammensetzung im Wealthcap Portfolio 4



Fonds-Check

Equity-Diversifikation aus einer Hand

Wealthcap bringt den nächsten Portfolio-Fonds für private Anleger

Private Anleger haben keine Lust, verschiedene Verkaufsprospekte zu lesen, um ihr Vermögen auf mehrere Sachwert-Produkte zu verteilen. Das haben Gespräche mit Vertriebs-Entscheidern in den vergangenen Wochen ergeben. Auch wenn die typischen Kunden wohl eher nicht einen einzigen Prospekt lesen, so wollen sie offenbar dennoch alles aus einer Hand. Für diese Klientel hat Wealthcap seine Portfolio-Reihe aufgelegt. Wie seine Vorgänger, plant auch der „Wealthcap Portfolio 4“ Investitionen in die Anlageklassen Immobilien, Private Equity, New Energy und Infrastruktur.

Argumentation: Minizinsen vernichten Vermögen. Dazu stellt Wealthcap in seinen Verkaufsunterlagen folgende Rechnung auf: Bereits bei einer Inflationsrate von zwei Prozent, was dem Zielwert der Europäischen Zentralbank entspricht, und einer Nullverzinsung wie auf dem Sparbuch reduziert sich die Kaufkraft von 10.000 Euro nach zehn Jahren auf 8.200 Euro. Nach 20 Jahren sind es sogar nur noch 6.700 Euro. Dabei sei die Preissteigerungsrate für Güter des täglichen Bedarfs, die „gefühlte Inflation“ meist noch höher.

Diversifikation: Wealthcap legt das Geld seiner Anleger über Umwege an.

Der Portfolio-Dachfonds investiert seinerseits in eine Reihe von Zielfonds für institutionelle Investoren mit hohen Volumina von mindestens 250 Millionen Euro bei Immobilienfonds und mindestens einer Milliarde Euro bei Private Equity Fonds mit Schwerpunkt Europa. Der Löwenanteil soll dabei auf Immobilien entfallen, ein Drittel auf Private Equity und 15 Prozent auf Zielfonds mit Fokus auf Energien und Infrastruktur.

Strategie: Der Schwerpunkt liegt auf Immobilien mit Wertschöpfungspotenzial: Durch Wertschöpfungsmaßnahmen wie Sanierung und Neuvermietung sollen verschiedene und breit gefächerte Potenziale der Immobilien gehoben werden. Ziel ist es, den Wert der Immobilien durch aktives Management zu steigern und sie anschließend gewinnbringend zu veräußern.

Im Segment Private Equity liegt der Investitionsfokus auf Zielfonds, die sich auf den Kauf von Mehrheitsbeteiligungen an etablierten europäischen Unternehmen mit positiven Geschäftsergebnissen konzentrieren. Der Plan sieht vor, durch die Bereitstellung von Kapital, Netzwerk und Fachwissen die Unternehmen wertvoller zu machen. Die Wertschöpfungsstrategie der Zielfonds erfolgt dabei in drei Phasen: Auswahl und Kauf, Weiterentwicklung durch

Erschließung neuer Absatzkanäle, neuer Produkte und Einsparungspotenziale und anschließend der Verkauf des Unternehmens mit einem höheren Erlös.

Zu den geplanten Investitionen in Infrastrukturprojekte zählen Firmen, die Häfen managen, Wasserleitungen ausbauen oder Wertstoffe recyceln. Aber auch Transport- und Speichermöglichkeiten von Strom, Energie und Gas stellen potenzielle Investitionsmöglichkeiten dar. Bei den erneuerbaren Energiequellen liegt der Fokus auf Wind, Biomasse und Solar, dazu auf Stromerzeugung mit geringen CO₂-Emissionen wie Wasserkraft und Gas.

Kalkulation: Der Dachfonds mit einer geplanten Laufzeit bis Juni 2032 legt ausschließlich Eigenkapital an. Die Zielfonds allerdings hebeln ihre Investitionen mit Fremdkapital. Das rentiert sich derzeit besonders auf Grund der niedrigen Darlehenszinsen. Die Zahlungsströme können nur geschätzt werden, denn der als Blind-Pool aufgelegte AIF kann naturgemäß zu Beginn der Laufzeit noch nicht konkret sein. Wealthcap geht in seinem Szenario davon aus, dass Anleger ab 2023 jährliche Ausschüttungen von sechs Prozent erhalten. Insgesamt soll sich der Rückfluss

auf 140 Prozent summieren. Anleger zahlen bei diesem Modell ihren Einsatz außerdem nicht auf einen Schlag ein, sondern über einen längeren Zeitraum. Die erste Rate in Höhe von 55 Prozent plus fünf Prozent Agio ist sofort fällig, der Rest bis zum Jahr 2022.

Kosten: Der Anbieter gibt die Initialkosten mit 10,5 Prozent inklusive Agio an. Laufend fallen pro Jahr 2,65 Prozent an, davon 1,2 Prozent auf Ebene der Zielfonds.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen.

Anbieter: Wealthcap hat sich im vergangenen Jahr zum Marktführer unter den Initiatoren geschlossener AIF entwickelt – und will an dieser Position offenbar festhalten. Alleine im ersten Quartal 2019 hat die Tochter der Bank **UniCredit** zwei der drei gestatteten Fonds aufgelegt. Umsatzstark vor allem mit Immobilienfonds, meldet Wealthcap mit seinen Vorgänger-Portfoliofonds knapp eine Milliarde Kapitalzusagen in den Zielfonds, davon sind 25 Private-Equity-Fonds, elf Immobilienbeteiligungen und sieben New-Energy-Fonds. ►



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

**Europa bewegt sich – wer dranbleiben will,
muss einen Schritt voraus sein.**

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

Patrizia

Logistik in Holland

Die **Patrizia Immobilien AG** hat für ihren Fonds „Patrizia Logistik-Invest Europa II“ ein Portfolio von Logistikimmobilien an drei Standorten in den Niederlanden erworben. Verkäufer ist **DHG**, ein in Rotterdam ansässiger Immobilieninvestor und -entwickler. Der Kaufpreis beträgt rund 130 Millionen Euro. Das Portfolio umfasst 131.000 Quadratmeter Logistikfläche an den Standorten Rotterdam, Moerdijk und Bergen op Zoom. Ein großer Teil des Portfolios eignet sich für den Umschlag von Gefahrgut.

Meiner Meinung nach... Geeignete Anleger in Sachwertbeteiligungen stehen vor einem Dilemma: Wollen sie ihr Vermögen diversifizieren, müssen sie eine Vielzahl geeigneter Publikums-AIF finden. Das bedeutet viel Aufwand und Arbeit, auch bei der Steuererklärung. Eine Alternative kann ein Dachfonds sein, der das Kapital seiner Zeichner

seinerseits auf eine Reihe von Zielfonds für institutionelle Großinvestoren verteilt. Wer sich darauf einlässt, verlässt sich auf die Expertise und den Marktzugang des Anbieters – muss sich aber auch darüber im Klaren sein, dass Private-Equity-Investitionen immer auch Risiken mit sich bringen. □

Rendite-Risiko-Profil



Je höher der Anteil an Private-Equity, desto höher die mögliche Rendite. Sieht auch Wealthcap

hep there is no
planet b.

Weil die Sonne mehr ist
als ein riesiger Feuerball.



Die Sonne schenkt uns Licht und Wärme. Sie ist eine nie versiegende Kraftquelle, der Mittelpunkt unseres Planetensystems, um den sich alles dreht – unsere Erde – und auch das Business von hep.

Mit Fokus auf die Sonne gestalten wir bei hep Zukunft: Sicher, unbegrenzt vorhanden und emissionsfrei, wird sie die Energiewirtschaft auch in künftigen Generationen maßgeblich prägen. Davon profitiert nicht nur Mutter Natur, sondern auch jeder, der in einen der exklusiven, globalen hep Solarparks investiert:

- Prognostizierte Rendite von mind. 6% p. a.
- Attraktive Standorte mit rd. 30% mehr Sonneneinstrahlung als in Deutschland
- Stabilität durch Streuung über mehrere Investitionsstandorte

Die Anlagen sind ausschließlich an den weltweiten Top Spots in wirtschaftlich wie politisch stabilen Ländern angesiedelt. So schaffen sie zugleich hochattraktive Renditen – und einen wichtigen Beitrag fürs Gelingen der Energiewende. Denn: **there is no planet b.**

Weitere Infos erhalten Sie unter www.hep.global



- Die DNL Real Invest AG berät und unterstützt Banken und institutionelle Anleger / Family Offices bei deren US-Investitionen.

- Die DNL Real Invest AG ist erfolgreichste Anbieterin der TSO-DNL Produkte im Retail Bereich.

- Die DNL Real Invest AG Düsseldorf stützt ihre Stärke im US Geschäft auf die Partner-Firma DNL US Invest LP, Atlanta Midtown.

mehrfach ausgezeichnet und seit über 15 Jahren im US-Geschäft

Vermittler fordern Aufklärung

AfW-Umfrage: Zum Thema AIF herrscht auch nach der Regulierung noch viel Unwissenheit

Der Vermittlerverband AfW hat seine Mitglieder befragt, wie sie zum Vertrieb der regulierten AIF stehen. Die Ergebnisse der Umfrage unter 1.340 Teilnehmern zeigt, dass viele von ihnen den Sachwertbeteiligungen immer noch misstrauen.

Zuerst die guten Nachrichten: 70 Prozent der freien Vermittler verkaufen Sachwerte (siehe rechts). Das ist eine deutlich bessere Quote als im Jahr zuvor mit 59 Prozent. Zwei Drittel der Finanzberater können die Lizenz nach Paragraph 34 f nachweisen, zwei Drittel davon die Erlaubnis der Kategorie zwei, die zum Verkauf geschlossener AIF berechtigt. Rund 30 Prozent verfügen über die Lizenz der Kategorie drei zur Vermittlung von Vermögensanlageprodukten.

Die Gründe für Sachwerte im Portfolio sind vielfältig: So nennen 86 Prozent die Diversifikation. Sachwerte gehören in jedes Portfolio meinen 75 Prozent, gute Ertragschancen nennen 45 Prozent, und sechs Prozent verkaufen AIF aus Mangel an Alternativen –



wobei die befragten Vermittler mehrere Gründe nennen konnten. Rund 45 Prozent der 34f2 Vermittler meinen, es gebe genügend Sachinvestments. Im Jahr zuvor waren es 38 Prozent.

Wer AIF nicht anfasst, begründet das meistens mit schlechten Erfahrungen seiner Kunden aus der Zeit vor der Regulierung. Außerdem sei das Produkt zu komplex und beratungsintensiv, die Laufzeit zu lang. Manche kritisieren die Kostenstruktur der geschlos-

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren 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 bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

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

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

HEP

Solarprojekt in Japan

Der New-Energy-AIF „HEP – Solar Portfolio 1“ hat das erste Objekt erworben. Das Solarprojekt Kamigori in Japan kostete umgerechnet 26,7 Millionen Euro. Damit liegt der Kaufpreis 27 Prozent unter einem vorab ermittelten Unternehmenswert. Die Ankaufsrendite übersteigt mit 6,5 Prozent die Fondsprognose. Nahe der Stadt Kamigori begannen Ende vergangenen Jahres die Bauarbeiten. Die Fertigstellung ist für das erste Quartal 2020 geplant. Dann ist eine Kapazität von 11.664 KWp für eine Laufzeit von mindestens 20 Jahren installiert.

senen Modelle und sind der Ansicht, selbst die BaFin-Aufsicht schütze nicht vor Skandalen wie der P+R-Pleite. Die Höhe der Provisionen bemängelt übrigens niemand.

Offenbar herrscht häufig einfach Unwissenheit über die Produkte. Viele Vermittler gaben an, sie würden mehr AIF verkaufen, wenn die Anbieter mehr Argumentationshilfe über die Änderungen des KAGB lieferten (siehe Grafik

unten). Dazu wünschen sie sich mehr Angebote mit kürzerer Laufzeit, mehr Transparenz und Seriosität – was auch immer das bedeutet.

Die Vermittler von Sachwertmodellen nach dem Vermögensanlagegesetz äußerten sich ähnlich. Mit einem Unterschied: Hier beklagen nur 29 Prozent schlechte Erfahrungen ihrer Kunden. Das kann nicht verwundern, denn das Gesetz gilt erst seit Juni 2012. Eigentlich

beunruhigend, wenn seitdem rund jeder dritte Vermittler oder seine Kunden schon ihre Investitionsentscheidungen be-
reuen. □



ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Professional 12

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

1 % Zeichnungsprämie bis 30.06.2019

■ Wohnimmobilienfonds

mit Fokus auf deutsche Metropolregionen

■ Mindesteinlage von 25.000 Euro

zuzüglich 5,00 % Ausgabeaufschlag

■ 6 Jahre geplante Fondslaufzeit

nach Beendigung der Zeichnungsphase

■ Prognostizierte Auszahlungen bis 5 % p.a.

bei Auszahlungen von 3,00 % p.a. auf 5,00 % p.a. ansteigend

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die keine Anlagevermittlung oder Anlageberatung für eine Beteiligung am genannten ZBI Professional 12 darstellt. Eine ausführliche Darstellung der Fondsgesellschaft einschließlich damit verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt, etwaigen Nachträgen dazu sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache über die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Fondsgesellschaft im Internet unter www.zbi-kvg.de abgerufen oder über die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert werden.

Auf ein Wort

Start mit Windkraft ohne Steuervorteile

Ökorenta-Gründer Tjark Goldenstein stellt nach Jubiläum Weichen für die Zukunft des Unternehmens

In diesem Frühjahr feiert Ökorenta Jubiläum: Vor 20 Jahren gründete Tjark Goldenstein das Unternehmen. Dass bei Ökorenta Windkraftanlagen im Fokus stehen, war damals jedoch noch nicht geplant.

Der Fondsbrief: Ihr Unternehmenssitz ist Aurich. Wie war das Wetter in den vergangenen Tagen an der Küste? Hat der Wind geweht wie bestellt?

Tjark Goldenstein: Wir können uns nicht beklagen. Bei uns wehte ein so starker Ostwind, dass der Fährverkehr zu den ostfriesischen Inseln teilweise eingeschränkt war.

Ist das nicht ein Risiko für die Windräder?

Zu viel Wind gibt es nicht. In dem Jahr als Kyrill über Deutschland wehte, hatten wir das bislang ertragreichste Jahr. Bis zu Orkanwindstärke zwölf können Windräder Strom produzieren.

Da liegt es nahe, an der Küste ein Unternehmen für Erneuerbare Energien zu gründen.

Wobei unsere Idee damals eine ganz andere war. Wir wollten mit nachhaltigen Produkten Geld verdienen, doch die Windkraft stellte nur einen kleinen Teil davon. Ursprünglich haben wir einen Aktienfonds mit ökologischen Titeln aufgebaut und mehrere Hundert Millionen Euro damit eingesammelt. Außerdem haben wir die **Oecokapital-Lebensversicherung** exklusiv vertrieben und gemeinsam mit der **Barmenia** eine nachhaltige Krankenversicherung aufgebaut.

Wie kam es dann zur Konzentration auf die Windkraft?

Wir haben unser Geschäftsmodell umgestellt und die Firma umgestaltet in ein Emissionshaus für Sachwertbeteiligungen. Im Jahr 2005 haben wir dann den ersten eigenen Fonds aufgelegt.

Zu einer Zeit, als die früher bei Sachwerte-Fonds üblichen Verlustzuweisungen abgeschafft wurden...

Genau. Wir hatten den ersten Energiefonds ohne Steuervorteile im Angebot – alle anderen haben damals die Übergangsfrist genutzt und die letzten Fonds mit Verlustzuweisungen gebracht.

Schlechtes Timing.



Vor 20 Jahren gründete Tjark Goldenstein Ökorenta. Zunächst ein Unternehmen, das Aktienfonds aufbaute, legte es 2005 den ersten Windkraftfonds im Jahr 2005 auf.

Zunächst ja. Niemand wollte unseren Fonds haben. Das änderte sich, als die Übergangsfrist auslief. Dann haben Vertriebe und Anleger unser Produkt mit stabilen Renditen gerne angenommen.

Ökorenta steht nun vor allem für Windkraft. Würden Sie rückblickend andere Entscheidungen treffen?

Zum Glück haben wir uns auf die Windkraft konzentriert. Die wenigen Biogasanlagen zählen nicht gerade zu unseren profitabelsten Investitionen. Rund 25 Anlagen führen wir inzwischen mit eigenen Betriebsgesellschaften weiter, nachdem die Betreiber Pleite gingen. Beim Thema Solar dagegen hätten wir uns im Nachhinein stärker engagieren sollen. Das lief hierzulande besser als gedacht. Daher investieren wir verstärkt auf dem Zweitmarkt in dieses Segment.

Sie haben sich inzwischen auf New-Energy-Zweitmarktfonds spezialisiert.

Die Preise für neue Anlagen sind derart gestiegen, dass wir bei den fondstypischen Kosten keine auskömmlichen Renditen darstellen können. Der Zweitmarkt mit seinen Möglichkeiten der Diversifikation stellt eine profitable Alternative dar. So sind wir über unsere Fonds an rund 300 Windparks beteiligt.

Legt der typische Anleger Wert auf Rendite, oder will er sein grünes Gewissen beruhigen?

Die Mehrzahl unserer Kunden investiert aus Überzeugung. Ich komme ja ursprünglich aus der Anti-AKW-Bewegung, aus einer Zeit, als die Grünen noch kein Mainstream waren. Jetzt sind sie auf dem Weg zur

Hamburg Trust **Wohnen in Wien**

Hamburg Trust hat die Wohnanlage „Wohnen beim Storchengrund“ im 15. Wiener Gemeindebezirk für einen ihrer Immobilien-Spezialfonds erworben. Verkäufer ist der Projektentwickler **UBM Development Österreich**. Das fünfgeschossige Wohnhaus mit 82 Mietwohnungen wurde im März dieses Jahres fertiggestellt. Für das Assetmanagement vor Ort ist **GalCap Europe** verantwortlich. Der 15. Wiener Gemeindebezirk zählt zu den äußeren Bezirken Wiens, ist aber gut an die Innenstadt angebunden.

zweitstärksten Partei, grüne Themen sind mehrheitsfähig geworden. Viele Menschen mit Geld wollen ökologische Projekte im Alter unterstützen. Die Kundengruppe ist daher deutlich größer geworden als in den ersten Jahren.

Müsste das Angebot dann nicht viel größer sein?

Es gibt doch kaum noch Anbieter für private Investoren. Nachdem die Steuervorteile wegfielen, hat sich die Sachwertebranche weitgehend vom Markt verabschiedet. Inzwischen heißen die Investoren **Allianz, Münchner Rück, Eon, Vattenfall** und **RWE**. Dazu vermögende Family Offices. Der Einzelanleger kann sich an New-Energy-Modellen kaum noch beteiligen.

20 Jahre Ökorenta. Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

Mit 61 Jahren will ich kürzer treten und mit meiner Frau, den Kindern und Enkeln den Lebensabend genießen. In **Jörg Busboom** habe ich einen Nachfolger gefunden, der in Kürze in die Geschäftsleitung der Holding gewählt wird. Darüber hinaus werde ich weitere Gesellschafter an uns binden, damit Ökorenta noch lange am Markt existieren wird. Dazu werden wir unsere Aktivitäten erheblich steigern: So planen wir in diesem Jahr unser erstes Produkt für institutionelle Kunden und ändern unsere Strategie. Mit dem Schwerpunkt Repowering, also der Leistungssteigerung bestehender Windkraftanlagen, werden wir unsere Position deutlich ausbauen und stärken. □



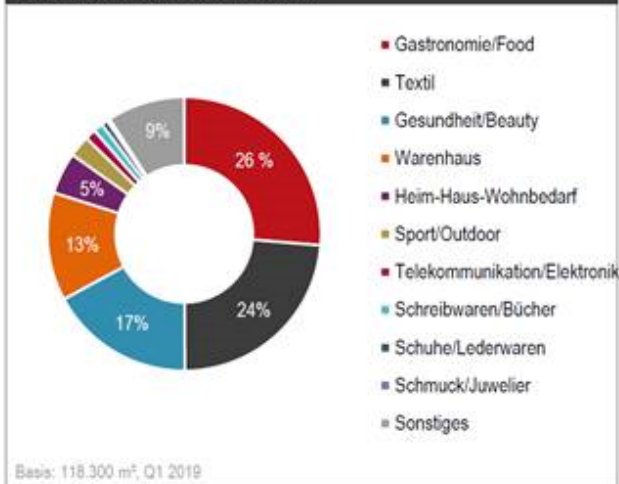
Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit mehr als 30 Jahren Erfahrung eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategie. Für unsere Anleger gestalten wir zukunftsfähige Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

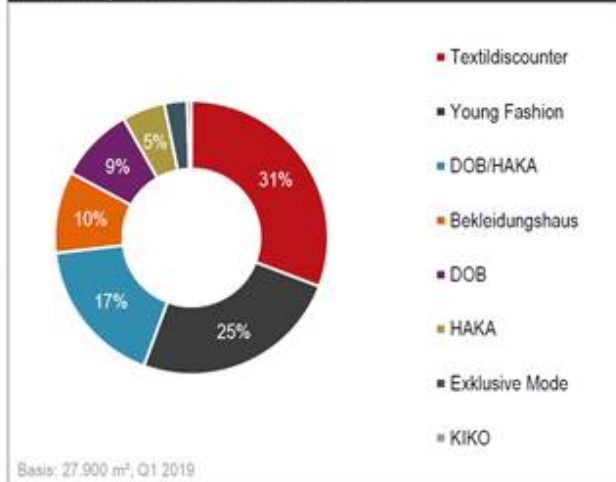
Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com



Flächenumsatz nach Branchen



Verteilung Flächenanteile Textilien



Gastronomie überholt Textilhandel

Ketten-Restaurants gewinnen deutlich - Kleider-Discounter verdrängen die Sparte Young Fashion

Zeitenwende in der Einzelhandelsvermietung: Erstmals seit Beginn der Erhebung haben die **Textilhändler ihre Spitzenposition als stärkster Flächenabnehmer im deutschen Einzelhandel verloren. So wurden die 68 Textil-Abschlüsse mit insgesamt 28.000 Quadratmetern im ersten Quartal 2019 deutlich von Gastronomie/Food mit 31.000 Quadratmeter bei 80 Deals übertroffen. Noch vor ein paar Jahren hatte der Textilbereich konstant knapp die Hälfte der neuvermieteten Flächen für sich beansprucht.**

Dirk Wichner, Head of Retail Leasing JLL Germany: „Der Umbruch im Textilhandel ist nicht nur am Anteilsrückgang des Flächenumsatzes zu erkennen, sondern auch an der Verteilung innerhalb des Segments. So hat die Sparte Young Fashion über die vergangenen fünf Jahre rund die Hälfte ihres Flächenvolumens verloren. Auf der anderen Seite wachsen Textildiscounter wie **Ernsting's** und **TK Maxx** mit sechs beziehungsweise drei Neuvermietungen

spürbar, können die Schwäche der anderen Segmente aber nicht ausgleichen. Gastronomie/Food profitieren hingegen vom Vormarsch der Systemgastronomie, wie zum Beispiel **L'Osteria** und **Burgerheart**.“

Branchenübergreifend hielt der Markt seinen konstanten Kurs und setzte in den ersten drei Monaten des Jahres rund 118.000 Quadratmeter bei 263 Abschlüssen um. Das Resultat ist nahezu identisch zum Vorjahreszeitraum, als 268 Anmietungen mit 119.000 Quadratmetern registriert wurden. Auch das Vorgängerquartal Q4/2018 ist mit 276 Deals und 120.000 Quadratmetern sehr ähnlich verlaufen.

Nach der starken Bilanz 2018 sind die Big Ten hingegen verhalten ins neue Jahr gestartet – obwohl es durch viele innerstädtische Projektentwicklungen nicht an Flächen mangelt. Rund 53.600 Quadratmeter wurden in den zehn Handelsmetropolen umgesetzt, was 39 Prozent des Gesamtergebnisses be-

Spitzenmieten im Einzelhandel in den Big 10

Stadt (Straße)	1. Hj. 2019	1. Hj. 2018	Veränderung zum 1. Hj. 2018	Prognose 2. Hj. 2019
München (Kaufingerstraße-Marienplatz)	360	360	0 %	360
Berlin (Tauentzienstraße)	330	330	0 %	330
Frankfurt/Main (Zeil)	310	310	0 %	310
Düsseldorf (Königsallee)	290	290	0 %	290
Hamburg (Spitalerstraße)	280	280	0 %	280
Stuttgart (Königsstraße)	270	270	0 %	270
Köln (Schildergasse)	260	260	0 %	260
Hannover (Georgstraße)	185	185	0 %	185
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

Reconcept

Nächste Anleihe

Die **Reconcept Gruppe** setzt ihre Serie festverzinsster grüner Anleihen fort: Die „RE14 Multi Asset-Anleihe“ verfolgt eine Portfolio-Strategie, die auf eine Streuung der Investitionen über mehrere Anlagen sowohl in Windenergie als auch Photovoltaik und Wasserkraft ausgerichtet ist. Das Anlegerkapital wird mit 4,5 Prozent jährlich verzinst bei einer Laufzeit von rund 5,5 Jahren bis Ende 2024. Geplant ist die Platzierung von bis zu zehn Millionen Euro. Zeichnungen sind ab 5.000 Euro möglich, ein

deutet und unter dem Schnitt des gesamten Vorjahres von 44 Prozent liegt. Positiv stachen Berlin, Frankfurt und Hamburg heraus, die ihr Vorjahresergebnis deutlich steigern konnten. Die Hauptstadt legte durch einige Markteintritte wie zum Beispiel die Herrenmodemarke **Ron Dorff** um 122 Prozent auf 17.500 Quadratmeter zu. Dahinter folgt Frankfurt dank der Neuausrichtung des „MyZeil“ mit 13.300 Quadratmetern (plus 375 Prozent). Hamburg kommt mit Abstand und 6.000 Quadratmetern (plus 58 Prozent) noch auf das Podest. In der Hansestadt standen die Stadthöfe und der Bleichenhof im Fokus.

München (3.600 Quadratmeter), Hannover (2.700 Quadratmeter) und Nürnberg (1.500 Quadratmeter) verzeichneten ebenfalls Wachstum im Vergleich zum Vorjahr – wenn auch auf anderem Niveau. „Zwar hat München wenige Großanmietungen, die Abschlüsse von Lu-

xusmarken wie **Kate Spade** und **Marni** unterstreichen aber die große Anziehungskraft der Millionenstadt im gehobenen Segment“, ordnet Wichner Quantität und Qualität ein.

Herausfordernder war der Markt indes in Köln, wo es von 12.500 Quadratmeter auf 4.400 Quadratmeter zurückging. Auch Leipzig musste mit 3.400 Quadratmetern nach 11.900 Quadratmetern im Vorjahr deutlich kleinere Brötchen backen. In beiden Städten gab es kaum Großanmietungen. Mit jeweils 600 Quadratmetern rangieren Stuttgart und Düsseldorf am Tabellenende. Zumindest in Düsseldorf ist das teilweise auf die mangelnde Verfügbarkeit passender Flächen zurückzuführen, die Quote liegt knapp unter zwei Prozent. Nur in München gibt es ähnlich wenig Angebot.

Im Schatten des Zweikampfes zwischen dem neuen Spitzenreiter Gastronomie/




HTB 10. GESCHLOSSENE IMMOBILIENINVESTMENT PORTFOLIO GMBH & CO. KG

- Langjährig bewährtes Konzept vom Zweitmarktspezialisten
- Investment in ertragreiche und werthaltige deutsche Immobilien
- Dreistufiger Auswahlprozess sorgt für hohe Renditechancen

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH
 An der Reeperbahn 4A | 28217 Bremen | Telefon +49 421 7928390 | Fax +49 421 79283929
 vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-fondshaus.de

Disclaimer
 Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten Überblick über die Emission geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den dem abgedruckten Vertrag sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich.
 Stand: 20. Juli 2018

BEOS

Logistik in Augsburg

Die **BEOS AG** hat ein Logistikobjekt der **LEDVANCE GmbH** im Gewerbegebiet Lechhausen in Augsburg für institutionelle Investoren erworben. Auf dem 51.000 Quadratmeter großen Grundstück stehen zwei Logistikhallen mit mehr als 33.000 Quadratmeter Mietfläche und rund 1.200 Quadratmeter Büros. Zudem bietet das Grundstück Möglichkeiten für einen Neubau. Der 2016 aus **OSRAM** ausgegliederte Lichtanbieter **LEDVANCE** nutzte das Areal bisher zur Lagerhaltung und verkaufte es nun im Zuge der sukzessiven Schließung des Werks.

Food und den Textilhändlern hat sich der Bereich Beauty/Gesundheit auf mittlerweile 17 Prozent herangepircht.

Neben den traditionell expansiven Drogerieketten entfällt dabei rund ein Drittel dieser Fläche auf die geräumigen Fitnessstudios, darunter neue Konzepte wie den Indoor-Fahrrad-Betreiber **Becycle**. Entsprechend ist die Branche bei Neuanmietungen in der Kategorie größer als 1.000 Quadratmeter mit neun Abschlüssen am stärksten. Insgesamt fallen zwölf Prozent der angemieteten Fläche auf diese Größenkategorie.

Wie in den vergangenen beiden Jahren gab es keine Veränderung bei den Spitzenmieten in den Big Ten. Anders sieht das Bild jedoch auf Ebene aller 185 betrachteten Einzelhandelsstandorte aus. Dort wird für die erste Jahreshälfte in 141 Städten mit stagnierenden Mieten und für 44 Standorte sogar mit nachgebenden Werten gerechnet. Allerdings

klafft die Schere für die Mietpreistrüggänge weit auseinander und liegt zwischen zwei Prozent und in der Spitze sogar bei 26 Prozent. Leichte Rückgänge hatten zum Beispiel Essen und Bamberg zu verzeichnen. Den höchsten Mietpreisverlust erlebte Leverkusen.

„Die strukturellen Probleme des Einzelhandels machen sich in erster Linie in kleineren Städten bemerkbar“, sagt **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. Einzelhändler überdenken ihre Filialnetze und fokussieren sich dabei eher auf die größeren Standorte oder Städte mit einer besonderen Lagegunst. Im speziellen Fall leiden Städte wie zum Beispiel Leverkusen besonders unter der übermächtigen regionalen Konkurrenz wie Köln und Düsseldorf. □



Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS Service KVAG
Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVG
- Kompetentes Risikomanagement
- Effizientes Portfoliomanagement
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONELLE IMMOBILIENINVESTMENTS FÜR PRIVATANLEGER



DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 12 | IMMOBILIEN GLOBAL

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156 ■ 80804 München
Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
www.deutsche-finance-blog.de

01 — Zugang zu einer institutionellen Anlagestrategie

02 — Investitionen in die Assetklasse Immobilien

03 — Streuung in mehrere weltweite
börsenunabhängige Investments

04 — Strategische Portfolio-Anpassungen
während der Fondslaufzeit

05 — Beteiligungssumme ab 5.000 EURO zzgl. Agio

06 — Mehrfach international ausgezeichnete
Investmentstrategien

07 — Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 152 %*

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Hinweis: Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung, Anlagevermittlung oder Anlageempfehlung dar, sondern dienen lediglich als Marketinginformation. Sie sind unverbindlich, ohne Anspruch auf Vollständigkeit und bilden keine Grundlage für einen Vertrag oder für die Begründung von Rechtspflichten. Soweit in diesem Dokument enthaltene Daten erkennbar von Dritten stammen (z.B. bei Quellenangaben), wird für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten keine Gewähr übernommen. Kapitalanlagen der dargestellten Art sind stets längerfristige unternehmerische Beteiligungen, die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Risiken beinhalten, die im Extremfall einen Totalverlust des eingesetzten Kapitals bedeuten können. Maßgeblich für eine Entscheidung über die Investition in die dargestellte Art von Kapitalanlagen sind allein die Angaben in den für jedes Produkt vorgehaltenen aktuellen Verkaufsprospekten. Eine fundierte Beteiligungsentscheidung sollte daher allein nach Kenntnis des Inhalts eines Verkaufsprospekts getroffen werden. Der Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert sind als deutschsprachige Dokumente bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München, auf einem dauerhaften Datenträger, bspw. in Papierform, sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment, in Papierform sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment erhältlich. Bildquellen: istockphoto/PeopleImages; © Deutsche Finance Group, 2018

Wo bei fünf Prozent noch nicht Schluss ist

Savills ermittelt Gelegenheiten mit höheren Ertragsmöglichkeiten im europäischen Ausland

Immobilieninvestoren müssen sich in Europa mit Renditen von unter fünf Prozent zufriedengeben – zumindest mit erstklassigen Gewerbeimmobilien. Das hat Savills in seiner aktuellen Analyse der europäischen Märkte festgestellt.

Nur mit wenigen Gewerbeimmobilien können Investoren bessere Ergebnisse erzielen. Möglich ist das beispielsweise mit Logistikobjekten in Belgien, Dänemark, Italien, Portugal, Rumänien, Spanien und der Tschechischen Republik, mit Einkaufs- und Fachmarktzentren in Großbritannien und mit Bürogebäuden und Shopping-Centern in Athen und Bukarest.

Der Untersuchung zufolge liegt die durchschnittliche Spitzenrendite für Büros in den europäischen CBDs bei 3,7 Prozent, für Einkaufszentren bei 4,8 Prozent und für Logistikimmobilien bei 5,4 Prozent. Investoren, die höhere Werte erzielen wollen, finden in den Risikoklassen Core-Plus und Value-Add entsprechende Potenziale. Heruntergebrochen auf die einzelnen Assetklassen bieten folgende Regionen noch derartige Anlagemög-

lichkeiten: Büroimmobilien in Skandinavien und Südeuropa, Logistikgebäude in süd- und osteuropäischen Großstädten, Einzelhandelsobjekte in Großbritannien und Spanien sowie Studentenwohnheime in Süd- und Mitteleuropa.

„In einem voraussichtlich auch in Zukunft niedrigen Zinsumfeld wird die Renditedifferenz zu Kapitalmarktzinsen für Investitionen in europäische Immobilien weiterhin attraktiv bleiben. Investoren profitieren hierbei von kostengünstigen Krediten sowie der sinkenden Erwartung an einen Zinsanstieg. Die Rendite für europäische CBD-Büroimmobilien stieg zwischen Januar 2018 und Januar 2019 um elf Basispunkte auf 3,7 Prozent. Damit wird eine Renditedifferenz geboten, die 250 Basispunkte über den Kosten langfristiger Kredite liegt“, so **Marcus Lemli**, CEO Germany und Head of European Investment von **Savills**.

„Core-Plus- und Value-Add-Produkte in Marktsegmenten mit stabilen Fundamentaldaten wie zum Beispiel Büroobjekte in B-Lagen stellen noch vergleichs-



BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.

Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



Immobilien Deutschland

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen

Wechsel Dich

Die **Deutsche Finance Investment GmbH** als Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Fokussierung auf internationale Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur, bestellt **Christoph Falk** zum Geschäftsführer für den Bereich Fondsadministration. Falk ist bereits seit 2015 in leitenden Managementpositionen bei der Deutsche Finance Investment GmbH tätig. Zuvor war er Manager und Prokurist für den Bereich Assurance Financial Services bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft **PricewaterhouseCoopers AG** in München.

Eitel Coridaß (50) ist seit Mai als neuer Geschäftsführer der **Deutsche Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft** verantwortlich für die Bereiche Geschäfts- und Produktentwicklung, Vertrieb sowie Investmentmanagement. **Florian Mundt**, geschäftsführender Gründungsgesellschafter der 2010 gegründeten Deutsche Investment, hat die Geschäftsführung niedergelegt, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu widmen. Zukünftig besteht die Geschäftsführung des Unternehmens aus Eitel Coridaß (Geschäfts- und Produktentwicklung, Vertrieb sowie Investmentmanagement), **Michael Krzyzanek** und **Michael Sehm**. Coridaß ist seit über 25 Jahren im Bereich institutioneller Immobilienanlagen tätig und verfügt über eine Expertise in der Betreuung deutscher und internationaler Investoren. Seit 2007 war er in verschiedenen Positionen für die **HHH-Gruppe** tätig.

weise hohe Erträge in Aussicht“, so Lemli. Insbesondere in zentralen Lagen herrsche in den Hauptstädten Europas ein zunehmender Angebotsmangel. Infolgedessen steige die Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen in gut vernetzten Randlagen bei gleichzeitig steigenden Mieten.

Immobilien mit entsprechenden Wertsteigerungspotenzialen finden sich neben Standorten in Deutschland auch in Barcelona, Kopenhagen, Madrid, Mai-

land, Oslo, Paris und Stockholm. Sie erzielen Renditen zwischen 5,25 Prozent und sechs Prozent – bei Sanierungen und Neuentwicklungen sind die Erträge sogar noch höher. In Belgien, Großbritannien, den Niederlanden und Schweden können mit Büroimmobilien in Sekundärstädten sogar Renditen von mehr als sechs Prozenterwirtschaftet werden. □

5% plus Investment opportunities In Europe: attractive returns in sectors with good fundamentals

Country	Sector and location	Asset type	Yield range
Belgium	Offices in secondary cities, Logistics, Senior housing and Student housing	Core+/Value add	5.0%-7.0%
Czech Republic	Industrial in strong regional manufacturing hubs	Core+/Value add	5.0%-7.0%
Denmark	Multi-tenant offices in Greater Copenhagen	Core+/Value add	5.0%-6.0%
France	Office developments and refurbishments in NE Paris, Inner suburbs and W Crescent	Core+/Value add	5.5%-6.75%
France	Regional industrial in S France	Core	5.25%-5.75%
France	Student residence portfolios in regional cities	Core+	5.0%
Germany	Offices in secondary cities (ex Top-7)	Core+/Value add	5.0%-6.0%
Germany	Light Industrial / Production nationwide	Core+	5.0%+
Germany	Business Parks nationwide	Core+	5.8%+
Italy	Suburban secondary offices in Milan	Core+/Value add	5.25%
Netherlands	Residential nationwide (ex Amsterdam)	Core+/Value add	5.0%-6.5%
Netherlands	Offices in secondary cities	Core+/Value add	6.0%-7.0%
Norway	Offices in fringe locations of Oslo	Core+	5.0%-5.5%
Poland	Secondary offices in prime locations in Warsaw	Core+	6.5%-8.0%
Poland	Industrial and logistics with development potential nationwide	Core+/Value add	6.5%-7.0%
Poland	Older offices with redevelopment/change of use potential nationwide	Opportunistic	10.0%+
Portugal	Logistics in Lisbon region	Core+/Value add	6.5 % -7.5%
Portugal	Offices in Fringe locations of Lisbon	Value add	6.0%-6.5%
Portugal	Hotels in Lisbon, Porto, Algarve	Core+/Value add	6.0% - 7.0%
Portugal	Student Housing in Lisbon, Porto	Core+/Value add	
Romania	Prime logistics in regional cities	Core+	up to 8.5%
Spain	Logistics in secondary locations of Madrid and Barcelona and secondary cities	Core+/Value add	up to 7.0%
Spain	Offices in peripheral locations of Madrid and Barcelona	Core+/Value add	
Spain	Semiprime, convenience retail parks nationwide	Value add	6.0-8.0%
Sweden	Suburban secondary offices in Stockholm, Gothenburg and Malmö	Value add	5.5%-6.5%
UK	Prime retail warehousing in dominant locations	Core+	6.25%
UK	Prime regional city office refurbishment in major regional cities	Value add	6.25%-6.5%

Source: Savills Research

Der kühle Norden erwärmt Investoren

Internationale Immobilienkäufer treiben Transaktionsvolumen in Skandinavien auf Rekord-Höhe

Seit Jahren steigt die Investorennachfrage in den vier nordeuropäischen Ländern (Nordics) kontinuierlich. Vorläufiger Höhepunkt war das vorige Jahr: Mit rund 43,3 Milliarden Euro Transaktionsvolumen wurden so viele Immobilien gehandelt wie noch nie in den vergangenen 25 Jahren.

Was im aktuellen **Catella** Market Tracker „Nordic Markets 2018“ ebenfalls offenbart wird: In allen Ländern sind die Anteile internationaler Investoren – zum Teil sehr deutlich - nach oben gegangen. Den stärksten Anstieg verzeichnete dabei Finnland auf 73 Prozent im Jahr 2017, kommend von 31 Prozent im Jahr davor. Dänemark überschreitet ebenfalls die 50-Prozent-Marke, gefolgt von Norwegen mit 43 Prozent und Schweden mit 13 Prozent.

Auch im Bereich der investierten Asset-Klassen zeigt sich eine gewisse Heterogenität. In Norwegen und Finnland wurde primär in Büroimmobilien investiert, in Dänemark und Schweden hingegen waren Wohnimmobilien

die beliebteste Asset-Klasse unter den Investoren. Allerdings liegt der Anteil der gehandelten Logistikimmobilien in den Ländern auf vergleichbarer Höhe.

Mit einer durchschnittlichen Bürospitzenrendite von 3,50 Prozent ist Stockholm der teuerste Bürostandort unter den nordeuropäischen Städten. Die höchste Rendite wiederum wird in der finnischen Stadt Turku (7,25 Prozent) erzielt. Ein ähnliches Bild bietet sich beim Blick auf die Einzelhandelsrenditen: hier repräsentiert Kopenhagen mit 3,25 Prozent die niedrigsten Renditen, gefolgt von Stockholm mit 3,50 Prozent. Der Renditeabstand zwischen Büro und Einzelhandelsimmobilien ist auch in den Nordics weiter gesunken und liegt im Durchschnitt der zwölf untersuchten Märkte bei lediglich 18 Basispunkten (4,88 Prozent Büro; 4,70 Prozent Einzelhandel).

Im Gegenzug sind die nordischen Länder allesamt auch traditionell bedeutende Kapitalmarktexporteure.



Immobilienentwicklung
Durlacher Straße 5, Wexstraße 15, Berlin

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

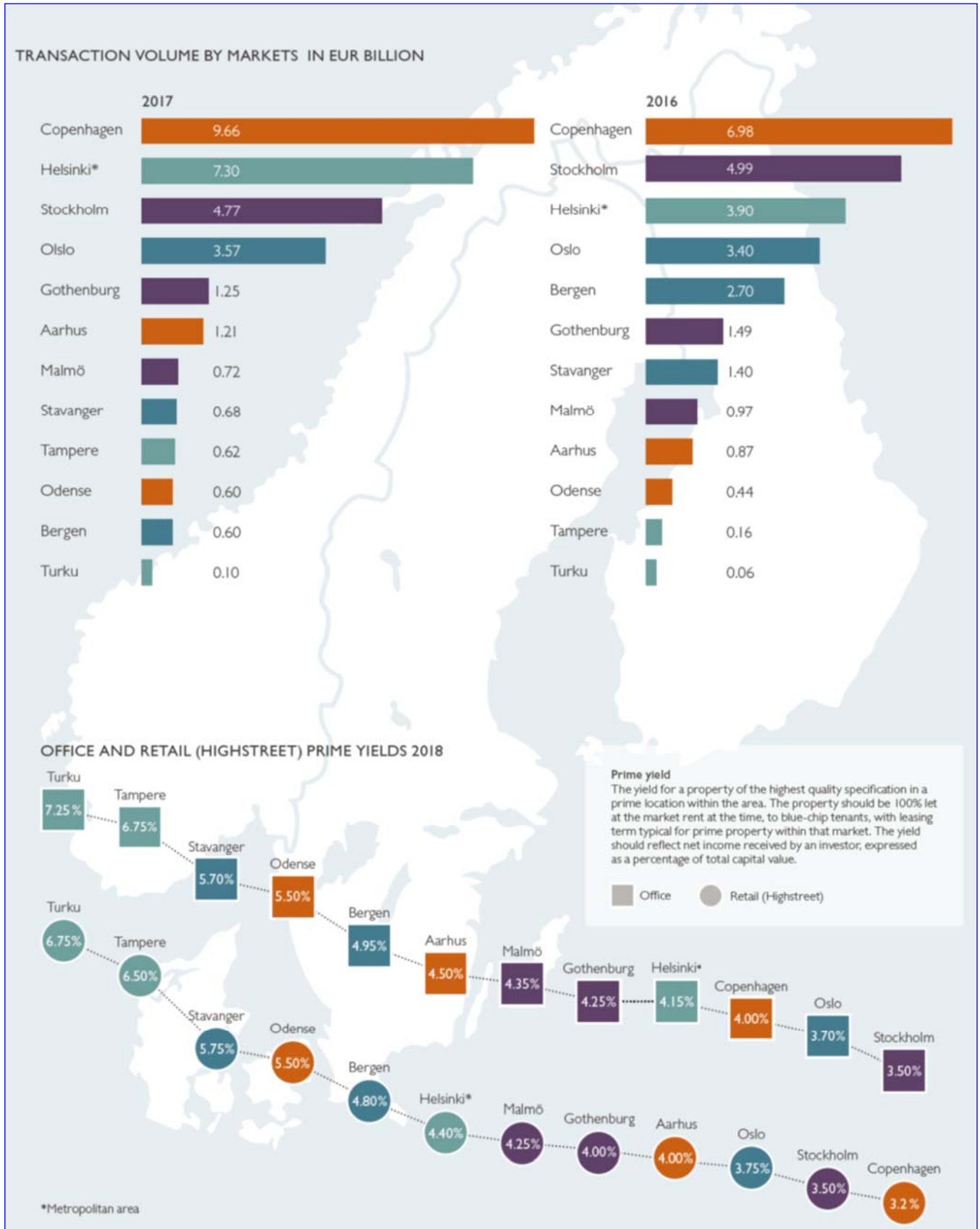
Wir gestalten Städte ...

Erfahren Sie mehr über unsere institutionellen Angebote im Bereich der Immobilienentwicklung:
»Vier Metropolen III« (Spezial-AIF) und »PROJECT 4M3« (Namensschuldverschreibung)

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 341

Im vergangenen Jahr flossen 3,4 Milliarden Euro in europäische Immobilien außerhalb der nordischen Länder. „Der Rest Immobilieneuropas sollte sich folglich nicht wundern, wenn in den kommenden Quartalen die fünf

Flaggen der nordischen Länder mit dem typischen Philippuskreuz einer Immobilieninvestition in Berlin, London oder Paris sichtbaren Ausdruck verleihen“, so Catella-Research-Chef **Thomas Beyerle**.



Wechsel Dich

Verifort Capital hat **Thomas Heidelberger** verpflichtet. Er firmiert als Chief Operating Officer. Heidelberger ist bereits seit April 2018 für Verifort Capital tätig. Nun leitet er als Mitglied des Führungsteams das operative Asset-Management, das Property-Management und die Bauabteilung. Heidelberger ist Gründer und Geschäftsführer von **Reicon Consulting**. Zuletzt war er als Commercial Director und Prokurist bei **Sirius Facilities** in Berlin beschäftigt.

Die **Project Vermittlungs GmbH** hat einen weiteren Vertriebsspezialisten verpflichtet. **Björn Michelsen** (39) verantwortet seit dem 1. Mai 2019 die Position als Key Account Manager. Er komplettiert damit die Key Account-Betreuung bei Project Investment, die seit Herbst 2016 von **Harald Hofmann** sukzessive ausgebaut wird.

Warburg-HIH Invest baut einen neuen Geschäftsbereich auf und plant, noch in diesem Jahr 300 Millionen Euro in deutsche Büroimmobilien mit Wert- und Mietsteigerungspotenzialen zu investieren. Die Immobilien sollen aufgewertet, partielle Leerstände beseitigt, in drei bis fünf Jahren wieder auf Marktniveau gebracht und dann veräußert werden. Verantwortet wird der neue Geschäftsbereich von **Daniel Werner** (45). Der neue Head of Transaction Management Value Add Germany kommt von **HOCHTIEF Projektentwicklung**. Dort war Werner zuletzt Niederlassungsleiter in Hamburg.

Fondsobjekte vollvermietet

Scope hat Quote der offenen Immobilienfonds untersucht

Die Ratingagentur Scope hat die Vermietungsquoten der 15 offenen Immobilien-Publikumsfonds mit überwiegend Gewerbeimmobilien analysiert. Ergebnis: Unter dem Strich besteht nahezu Vollvermietung.

Die durchschnittliche, nach Immobilienvermögen gewichtete, Vermietungsquote ist erneut leicht gestiegen – von 95,6 Prozent im Jahr 2017 auf 95,8 Prozent Ende 2018. Dies war der siebte Anstieg in Folge. Zum Vergleich: Im Jahr 2011 betrug die durchschnittliche Vermietungsquote nur 91,8 Prozent.

Der erneute Anstieg der Vermietungsquoten der offenen Immobilienfonds basiert zum Teil auf der nach wie vor hohen Flächennachfrage insbesondere auf den europäischen Büromärkten. Ein weiterer Aspekt: Zahlreiche Manager offener Immobilienfonds nutzen das aktuelle Hochpreisumfeld weiterhin gezielt für Portfoliobereinigungen. Dabei werden häufig Objekte mit hohem Leerstand veräußert. Auch der Ankauf voll vermieteter großvolumiger Objekte wirkt sich positiv auf die Vermietungsquote aus.

Ausblick: Die Vermietungsquoten der offenen Immobilienfonds befinden sich auf einem sehr hohen Niveau – und lassen sich bei vielen Fonds kaum noch nennenswert erhöhen. **Scope** erwartet auf Jahressicht stabile Vermietungsquoten. Mittelfristig werden sie jedoch wieder leicht sinken. Gründe: In den vergangenen Jahren wurden zahlreiche Projektentwicklungen angekauft. Deren Übernahme in die Fonds erfolgt in den kommenden Jahren. Die vollständige Vermietung dieser Objekte erfolgt erst sukzessive nach Fertigstellung. Darüber hinaus kann sich auch die sinkende Flächennachfrage im Einzelhandel negativ auf die Vermietungsquoten auswirken.

Die Ergebnisse der einzelnen Fonds weichen teilweise vom allgemeinen

Trend ab. So konnten im Jahr 2018 lediglich zehn der 15 Fonds ihre Vermietungsquote steigern. Den stärksten Anstieg innerhalb des vergangenen Jahres verzeichnete der „Grundbesitz global“ der **Deutschen Bank** – von 90,4 Prozent auf 95,5 Prozent. Fünf Fonds mussten im vergangenen Jahr einen Rückgang der Vermietungsquote hinnehmen. Am stärksten sank sie beim „Deka-Immobilien Global“ – von 97,0 Prozent auf 95,7 Prozent. Sie liegt damit aber immer noch auf einem sehr hohen Niveau.

Aufgrund der natürlichen Mieterfluktuation betrachtet Scope Vermietungsquoten bereits ab 98 Prozent als Vollvermietung und vergibt im Rating hierfür die maximale Bewertung. Dieser Schwelle nehmen aktuell fünf der 15 Fonds. Das Spektrum der Vermietungsquote reicht derzeit von 93,8 Prozent beim „HausInvest“ von **Commerz Real** bis zu 100 Prozent beim „Deka-Immobilien Nordamerika“.

Die Vermietungsquote hat einen hohen Einfluss auf die Fondsperformance und ist daher eine der wichtigsten Kennzahlen zur Bewertung von offenen Immobilienfonds überhaupt. Denn: Leerstehende Immobilien erwirtschaften nicht nur keine Mieterträge, sondern verursachen zusätzliche Kosten zum Beispiel für Renovierung, Vermarktung und Incentivierung. Es ist daher eine der wichtigsten Aufgaben des Fondsmanagements, die Vermietung auf einem hohen Niveau zu halten. Sinkt die Vermietungsquote eines Fonds signifikant, hat dies einen deutlich negativen Einfluss auf das Rating. □

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 Erfstadt
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
33678 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:**

BVT Unternehmensgruppe

DF Deutsche Finance Holding AG

DNL Real Invest AG

HEP Vertrieb GmbH

**HKA Hanseatische
Kapitalverwaltung AG**

HTB Gruppe

IMMAC Immobilienfonds AG

Ökorenta GmbH

Project Gruppe

publity AG

Real I.S. AG

**Wealthcap Kapitalverwaltungs-
gesellschaft GmbH**

**Xolaris Service
Kapitalverwaltungs-AG**

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Flexible-Anteil von 30 Prozent

Art Invest erwartet deutlich steigende Co-Working Büroflächen bis 2030

Trotz steigender Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplatzangeboten spielen entsprechende Bürokonzepte sowohl am deutschen Markt als auch global eine noch untergeordnete Rolle und machen weltweit weniger als zwei Prozent des gesamten Büroflächenbestandes aus. In Deutschland liegt der Anteil von Flexible Workspace sogar nur bei rund einem Prozent. Vorreiter sind hier Städte wie New York, London und Amsterdam, in denen drei bis sechs Prozent der Büros als Flexible Workspace konzipiert sind. Das sind einige der Ergebnisse des „Flexible Workspace Reports“, den Art-Invest Real Estate veröffentlicht hat.

Die Studie gibt einen globalen Überblick über unterschiedliche Betreiberstrategien und die größten Marktteilnehmer. Sie beleuchtet den internationalen Markt für flexible Arbeitsplatzlösungen in den USA, UK und Deutschland und beschäftigt sich mit den absehbaren Auswirkungen auf dem traditionellen Büromarkt. Ferner reflektiert der Bericht, ob sich Flexible-Workspace-Konzepte als Anlageprodukt für institutionelle Anleger eignen.

Angesichts eines erwarteten Potenzials von 15 bis 30 Prozent Flexible-Workspace-Anteil am Bürobestand bis 2030 sei die Angebotslücke immer noch sehr groß, so **Art Invest**. Eines der Hauptargumente für solche Arbeitsplatzlösungen ist neben der flexibleren Organisation innovativer, bereichsübergreifender und zeitlich befristeter Projektteams die Kostenersparnis: Je nach Bedarf können flexible Arbeitsplätze oder auch Konferenz- und Besprechungsräume hinzugebucht oder abgebaut werden. Dadurch lässt sich der Flächenbedarf in teuren Lagen spürbar reduzieren,

wodurch die Mietbelastung sinkt. In engen Märkten bieten Flexible-Workspace-Betreiber ihren Nutzern so die Möglichkeit, zu attraktiven Konditionen in Lagen präsent zu sein, zu denen sie sonst keinen Zugang hätten.

Seit 2008 ist Flexible Workspace in Deutschland dynamisch gewachsen. Spielte der Flächenumsatz mit Flexible Workspace im Jahr 2008 in den Big-Seven mit weniger als 0,5 Prozent noch keine Rolle, machte er 2018 mit rund 268.000 Quadratmetern bereits sieben Prozent des gesamten Büroflächenumsatzes in den sieben Top-Städten aus. Die Nachfrage fokussiert sich dabei primär auf die Citylagen, die nicht nur von jungen Talenten bei der Arbeitsplatzwahl bevorzugt werden. Dadurch würde sich das Segment durchaus für Investitionen institutioneller Großanleger qualifizieren. □

ANTEIL AM BÜROBESTAND

Europa

Amsterdam	6,0%	Madrid	1,0%
Athen	0,6%	Mailand	1,1%
Berlin	0,9%	Moskau	< 0,5%
Helsinki	0,6%	Oslo	0,7%
Istanbul	< 0,5%	Paris	0,6%
Kopenhagen	1,7%	Stockholm	1,5%
Lissabon	0,8%	Warschau	1,9%
London	4,0%	Wien	0,5%

Afrika und Naher Osten

Jerusalem	2,0%	Kapstadt	0,6%
Johannisburg	< 0,5%	Riad	< 0,5%
Kairo	< 0,5%	Tel Aviv	2,5%

Nordamerika

Atlanta	0,9%	Miami	2,4%
Boston	0,9%	San Francisco	2,2%
Calgary	0,7%	Seattle	1,9%
Chicago	1,8%	Toronto	0,9%
Dallas	1,0%	Vancouver	1,1%
Los Angeles	2,0%	Washington DC	1,9%
Manhattan	3,0%		

Mittel- und Südamerika

Buenos Aires CBD	3,8%	Rio de Janeiro CBD	< 0,5%
Lima	2,4%	Santiago de Chile CBD	0,8%
Mexico City CBD	0,9%		

Asien und Pazifik

Auckland	1,4%	Manila CBD	2,5%
Bangalore	2,9%	Melbourne	2,3%
Bangkok	< 0,5%	Peking	< 0,5%
Mumbai	2,7%	Seoul	1,0%
Delhi	3,8%	Shanghai	3,5%
Ho-Chi-Minh-Stadt	1,6%	Singapur	2,4%
Hong Kong	1,1%	Sydney	1,0%
Jakarta CBD	1,9%	Tokio	1,4%