

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 357 | 13. KW | 27.03.2020 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Habona erweitert Angebot mit Super- märkten auf offene Fonds	2
Corona-Virus: Spekulative Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft	6
Auf ein Wort: Stefan Loipfinger kritisiert Haltung der Anbieter gegenüber Journalisten und Analysten	8
Aktienmärkte im freien Fall: Vokswirt fordert Corona-Anleihe der EU	10
Stabilitätsanker Liquidität: Scope sieht offene Fonds für die Krise gut gerüstet	11
Empirica-Wohnungs- Analyse: Es fehlt die stechende Nadel	14
Wealthcap-Büromarkt- Studie: Klarer Trend weist in die Nebenlage	16
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Ich habe nicht nachgezählt, aber in diese Ausgabe des Fondsbriefs habe ich sehr oft die Begriffe „Corona“ und „Krise“ benutzt. Das gefällt mir selber nicht, aber wir können uns derzeit das Leben nicht schöner singen als es ist. Was bleibt uns übrig als abzuwarten, wie sich die derzeitige Situation entwickelt. Manche wollen ihr sogar mit Gewalt etwas Positives abgewinnen: Unser Leben nach der Krise wird schöner, denn der Mensch an sich sei wohl doch eher gut als schlecht.

Fast hätte ich es geglaubt. Doch dann lese ich, dass russische Oligarchen nicht nur Atemschutzgeräte für den privaten Ernstfall aufkaufen, sondern mit ihren Millionen und Milliarden außerdem Ärzte aus Kliniken abwerben, die sich ausschließlich um die Super-Reichen kümmern sollen. Da bekomme ich doch meine Zweifel an der guten Seele der Menschen.

Den Kopf schütteln musste ich auch aus einem anderen Grund. Die Aktienbörsen rauschen in den Keller, doch wovor warnen Finanzexperten der Verbraucherzentrale im Interview mit der Wirtschaftswoche? Genau: Vor geschlossenen Fonds, „sogenannte Geheimtipps, wie man jetzt sein Geld in sichere Häfen retten kann“. Meine Güte. Manche (Vor)urteile sind widerstandsfähiger als jedes Virus.

Anlegerschutzanwälte wittern ebenfalls ihre Chance und werben damit, Ansprüche prüfen zu lassen, sollte die Kapitalanlage von einem Bankberater oder Finanzvermittler verkauft worden sein, der vielleicht nicht auf die nunmehr eingetretenen Risiken hingewiesen hat. Auf das Risiko einer weltweiten Pandemie???

Au Mann. Eines bringt Corona immerhin mit sich: Viel Zeit im Home-Office. Ich bin sicher, dass unsere Medien davon profitieren. Dass wir derzeit noch intensiver gelesen werden als sonst. Wenn Sie sich außerdem etwas anschauen wollen, empfehle ich meine neue Seite www.sachwerte-wissen.de. Dort finden Sie Erklär-Videos rund um Sachwerte-Beteiligungen und konkrete Fonds-Check. Sie wissen schon: Meiner Meinung nach...

Viel Spaß beim Lesen!



HTB Gruppe

HTB 10 platziert

Die Bremer **HTB Gruppe** hat ihren bislang größten Zweitmarkt-AIF, den „HTB 10“ vollständig platziert. Wegen der großen Nachfrage war das Anlagevolumen erst im Oktober von 15 auf 30 Millionen Euro erhöht worden. Der Fonds ist aktuell in 56 Zielfonds mit 89 Büro-, Einzelhandels-, Hotel- und Pflegeimmobilien mit einer Vermietungsquote von rund 98 Prozent investiert. Der Vertrieb des konzeptionsgleichen Nachfolgers „HTB 11“ soll in wenigen Wochen starten. HTB prognostiziert für den Fonds Gesamtausschüttungen von rund 150 Prozent auf das eingesetzte Kapital.

Gleichzeitig erweitert die HTB Gruppe ihr Geschäft mit Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften und Dienstleistungsangeboten. HTB hat zu diesem Zweck die **WI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG**, vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin, erworben. Die Geschäftsführer der WI-KVG, **Peter Lesniczak** und **Andreas Gollan**, sind zusätzlich in die HTB Geschäftsführung gewechselt. Die bisherigen Geschäftsführer der HTB KVG (**HTB Hanseatische Fondshaus GmbH**), **Christian Averbek** und **René Trost**, haben das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Zur HTB Gruppe gehören neben den zwei KVGs auch die **HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH** mit den Geschäftsführern **Lars Poppenheger** und **Andreas Prey**, eine Treuhandgesellschaft sowie Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.



Fonds-Check

Öffnungszeit für Nahversorger

Habona ergänzt Angebot geschlossener AIF um offenen Immobilienfonds

Das Corona-Virus hat den ohnehin schon gebeutelten Einzelhandel schwer erwischt. Die Geschäfte haben geschlossen. Schuhe, Kleidung, Bücher, Sportartikel, Computer, TV-Geräte können nur noch online konsumiert werden. Eine Ausnahme bilden die Lebensmittelhändler. Habona investiert mit geschlossenen AIF und seit kurzem auch mit einem offenen Immobilienfonds in Nahversorger. Robert Fanderl hat sich das Angebot näher angeschaut.

Der erste offene Immobilienfonds für Nahversorgungsimmobilien wurde am 11. Oktober 2019 aufgelegt. Er investiert ausschließlich in deutsche Immobilien, die überwiegend der Deckung von Grundbedürfnissen dienen.

Anbieter: Die **Habona Invest** konzentriert sich seit der Unternehmensgründung im Jahr 2009 als mittelständischer Asset- und Fondsmanager auf das Segment Nahversorgung. Das Team von Habona verfügt über langjährige Erfahrung bei An- und Verkauf, Due Diligence, Entwicklung, Finanzierung und Management deutscher Nah-

versorgungsimmobilien. Alle Schlüsselaufgaben, insbesondere die Bereiche Akquisition, Asset- und Property-Management, werden hausintern abgebildet. Aktuell managt Habona bei ihren laufenden geschlossenen Immobilien-Publikumsfonds ein Portfolio von rund 100 Supermärkten im Wert von mehr als 350 Millionen Euro und einer Nutzfläche von insgesamt rund 170.000 Quadratmeter.

Fondsstrategie: Der Schwerpunkt der Investitionen liegt auf Immobilien der Nahversorgung, die sich durch das Angebot von Gütern des täglichen Bedarfs, vor allem Lebensmittel aber auch Dienstleistungen auszeichnen. Sie sind zentral gelegen und auf kurzem Weg innerhalb von wenigen Minuten erreichbar. Neben Lebensmittelmärkten und Kindergärten gehören auch Nahversorgungsimmobilien im weiteren Sinne zum Investitionsspektrum des Fonds. Hierzu zählen Nahversorgungs-, Stadtteil- und Quartierzentren, die zusätzlich zum Lebensmittelangebot ein ergänzendes Angebot an Waren sowie Dienstleistungen bereithalten. Das können Ärztehäuser und Gastronomie

sowie Immobilien mit wohnwirtschaftlicher Nutzung wie betreutes Wohnen, Studentenwohnungen oder Mikroapartments sein. Bei der Auswahl der Immobilien stehen deren nachhaltige Ertragskraft sowie eine Streuung der Investitionen nach Lage, Größe, Nutzung und Mietern im Vordergrund. Der Fonds setzt dabei auf die Stabilität von Immobilien, die auf die nicht digitalisierbaren, täglichen Bedürfnisse der Menschen ausgerichtet sind.

Marktumfeld: Nach Angaben von Colliers International wechselten 2019 in Deutschland Einzelhandelsimmobilien für 10,1 Milliarden Euro ihren Besitzer. Das Ergebnis lag damit leicht über dem Vorjahreswert von 9,8 Milliarden Euro und sieben Prozent über dem fünfjährigen Mittelwert. Die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen des täglichen Bedarfs erreicht immer neue Höchststände. Mittlerweile entfällt mehr als die Hälfte des Jahresumsatzes am stationären Einzelhandel auf den Bereich Nahversorgung unter anderem mit Lebensmitteln und Drogeriewaren.

Preisentwicklung: Investitionen in Lebensmittelmärkte und Nahversorgungsimmobilien sind in den vergangenen Jahren aus Investorensicht schon sehr

gut gelaufen. Im Jahr 2012 lag der durchschnittliche Kaufpreisfaktor bei etwa 13. Das entsprach einer Ankaufsrendite von etwa 7,7 Prozent. Heute wird auch schon einmal das 20-fache bezahlt. Die Ankaufsrendite sank demnach auf bis zu fünf Prozent.

Fondsvermögen: Per 31. Januar 2020 betrug das Fondsvermögen 26 Millionen Euro. Davon waren 20,4 Millionen Euro in Immobilien investiert. Die Investitionsquote – die bei einem neuen Fonds nur eine sehr begrenzte Aussagekraft hat – liegt demnach bei 78,5 Prozent.

Immobilienvermögen: Der Fonds hält Ende Januar 2020 drei Immobilien mit den Nutzungsarten Einzelhandel (77 Prozent) und Kita (23 Prozent) im Bestand. Konkret handelt es sich um zwei **Edeka** Märkte in Neunkirchen und Krumbach sowie eine Kindertagesstätte in Köln. Die gewichtete durchschnittliche Mietvertragsrestlaufzeit (WALT) beträgt stolze 13,9 Jahre bei einer Vermietungsquote von 100 Prozent.

Kostenstruktur: Für die Verwaltung fällt eine jährliche Vergütung in Höhe von bis zu 1,2 Prozent des durchschnittlichen Nettoinventarwertes des Fonds



Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit 35 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

35 Jahre
Erfahrung



Member of  UniCredit

Patrizia

Prognose übertroffen

Die **Patrizia AG** hat im Geschäftsjahr 2019 ein operatives Ergebnis von 134,5 Millionen Euro erzielt und damit die Prognose von 120,0 bis 130,0 Millionen Euro übertroffen. Die Verwaltungsgebühren sind um 8,8 Prozent auf 190,9 Millionen Euro gestiegen, die Assets unter Management erhöhten sich auf 44,5 Milliarden Euro. Aktionäre erhalten für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende von 0,29 Euro pro Aktie. Dies entspricht einem Wachstum von 7,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und ist die zweite Dividenderhöhung in Folge.

an. Bis Ende 2020 beträgt die tatsächliche Vergütung nur 0,6 Prozent. Ferner wird den Vertriebsstellen eine jährliche Bestandsvergütung von bis zu 0,5 Prozent des durchschnittlichen Nettoinventarwertes gewährt. Die Gesamtkostenquote darf laut 1,8 Prozent jährlich nicht übersteigen.

Erfolgsprognose: Der Fonds strebt für 2020 bis 2022 eine jährliche Rendite von 3,0 bis 3,5 Prozent an. Die prognostizierte Ausschüttung liegt bei 2,5 bis 3,0 Prozent.

Steuerliche Aspekte: Ausschüttungen des Fonds sind grundsätzlich steuerpflichtig. Der Fonds erfüllt jedoch die steuerlichen Voraussetzungen für einen Immobilienfonds (§ 20 Absatz 3 Nr. 1 InvStG), daher sind 60 Prozent der Ausschüttungen steuerfrei.

Meiner Meinung nach... kommt der Fonds – vor dem Hintergrund des

späten Marktzyklus – eher spät auf dem Markt. Davon abgesehen bietet die Habona als erfahrener Assetmanager mit dem Fonds Privatanlegern eine Möglichkeit, bereits mit kleinen Anlagebeträgen in die Assetklasse Nahversorgung zu investieren. Renditechancen ergeben sich aus der Online-Resistenz, den oft bonitätsstarken Mietern und den langfristigen Mietverträgen bei Nahversorgungsimmobilien. Zu bedenken ist, dass die Immobilienmärkte in nahezu allen Segmenten in den vergangenen Jahren sehr gut gelaufen sind und eine Fortsetzung nicht zwingend zu erwarten ist.□

Robert Fanderl,
Wirtschaftsjournalist



#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.

www.realisag.de

 **Real I.S.**



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

Corona und die Immobilienwirtschaft

Spekulationen über die Konsequenzen der weltweiten Krise - differenzierte Auswirkungen

Ich weiß, Sie können das Wort „Corona“ nicht mehr lesen und hören. Doch es bringt auch nichts, so zu tun, als gebe es das Virus nicht. Als habe es keine Auswirkungen auf die Wirtschaft und auf die Immobilienmärkte. Wegen der Trägheit der Märkte dürften die meisten Folgen jedoch erst mit zeitlicher Verzögerung sichtbar werden. Eine Momentaufnahme:

Am unmittelbarsten und wohl auch am stärksten betroffen ist der Hotelsektor. Die Auslastungsquoten sind rückläufig, und ein Ende der Stornierungen ist nicht in Sicht. Da manche Veranstaltungen lediglich verschoben werden, ist nach überstandener Krise hoffentlich mit einem Nachholeffekt zu rechnen. Trotzdem sind selbst bei mildem Verlauf erhebliche Umsatzeinbußen und ohne staatliche Unterstützung auch Insolvenzen realistisch. So wie in der Gastronomie. **Vapiano** und **Maredo** sind schon pleite.

Auch der Einzelhandel leidet. Das spüren die Eigen-

tümer im Falle von umsatzabhängigen Mieten schon jetzt. Fraglich ist, wie viele Pächter auf der Strecke bleiben und ihren Laden gar nicht erst wieder öffnen.

Die Entwicklungen an den Finanzmärkten haben differenzierte Effekte. Auf der einen Seite sinken Anleiherenditen und Zinsen weiter, was die Attraktivität von Immobilien grundsätzlich noch einmal steigert. Andererseits hat der Kursrutsch an den Börsen die Immobilienquote steigen lassen – eventuell über die Zielquote hinaus. Experten rechnen jedoch nicht damit, dass das kurzfristig zu Fire-Sales führt. Die Investoren dürften abwarten, wie sich die Märkte in den kommenden Monaten entwickeln.

Wann erreicht die Zahl der weltweit Infizierten ihren Peak – die Antwort auf diese Frage ist entscheidend. In einem optimistischen Szenario ist der Gipfel in den kommenden Wochen in Sicht. Konjunkturrell würde das einen U-Verlauf bedeuten: Ein heftiger Einbruch, gefolgt von einer kurzen Talsohle und einer



ÖKORENTA

Unser aktueller Fonds
ÖKORENTA ÖKostabil 7

- Gesetzlich regulierter Alternativer Investmentfonds (Spezial-AIF)
- Ausschließlich für semiprofessionelle und professionelle Anleger
- Mindestbeteiligung 200.000 EUR/Agio 0 %
- Investment in ein Erneuerbare Energien-Portfolio
- Investitionsquote 100 % bezogen auf das Kommanditkapital

21 JAHRE
ÖKORENTA

jetzt informieren
www.oekorenta.de

Bei dieser Anzeige handelt es sich um eine werbliche Information. Eine Beteiligung kann ausschließlich auf Basis des veröffentlichten Emissionsdokumentes (Verkaufsprospektes) erfolgen. Dieses enthält ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen sowie insbesondere auch zu den Risiken der Vermögensanlage. Das vollständige Emissionsdokument ist bei dem Emittenten Auricher Werte GmbH, dem Anbieter ÖKORENTA Consulting GmbH sowie bei Ihrem Vertriebspartner erhältlich und kann kostenlos angefordert werden. Es darf nur semiprofessionellen und professionellen Anlegern zugänglich gemacht werden.

Bildnachweis: Vaclav Volrab © 123rf.de, © Pixabay

Art-Invest

Deal in London

Art-Invest Real Estate hat ein 4,5 Hektar großes Grundstück am Canada Water Dock von der Wohnungsbau-gesellschaft **Notting Hill Genesis Housing Association** und dem britischen Projektentwickler **Sellar Property Group** erworben. Art-Invest wird das Grundstück gemeinsam mit Sellar weiterentwickeln. Für den ursprünglich auf über-wiegend Wohnimmobilien ausgerichteten Standort der britischen Hauptstadt plant Art-Invest eine gewerbliche Nutzung mit rund 90.000 Quadratmetern Mietfläche.

zügigen Erholung. Kommt es so, wären die Konsequenzen für die deutschen Immobilienmärkte begrenzt.

Steigt die Zahl der Infizierten in den nächsten Monaten weiter und erreicht erst später im Jahr ihren Höhepunkt, dürfte es schlimmer kommen. Mit sinkender Nachfrage, fallenden Mieten und steigenden Leerständen auf den Immobilienmärkten. Auch die Nachfrage nach Wohnungen würde einbrechen. Die Preise fallen und die Renditen steigen.

Egal, wie es endet – die Arbeits-Kultur hat sich bereits geändert. Stichwort Home Office und Digitalisierung. Fraglich ist allerdings, wie lange dieser Trend anhält. Denn nun zeigt sich auch, wie bedeutend der persönliche Kontakt im Geschäftsalltag ist. Nicht wenigen fällt nach einigen Wochen die Decke auf den Kopf – vor allem, wenn die Kinder nicht in die Kita oder in die

Schule dürfen. Vielleicht steigt die Bedeutung von flexiblen Work-Spaces. Im Einzelhandel könnte der Online-Handel stärker an Fahrt aufnehmen. Das würde den Markt der Logistikimmobilien stärken. Schneller als erwartet, könnte der stationäre Handel gezwungen sein, seine Konzepte neu zu überdenken.

Der Logistikmarkt dürfte auch aus einem anderen Grund profitieren. Ausgehend von China hat sich gezeigt, dass weltweite Lieferketten anfällig sind. Das Just-In-Time-Konzept ohne größere Lagerhaltung ist mit verantwortlich für das Ausmaß der Krise: Keine Schutzkleidung, nicht genügend Medikamente, keine Ersatzteile für die Automobil-Branche. Diese Erfahrungen könnten zu einer Verlagerung der Produktion nach Deutschland führen und zu einem steigenden Bedarf an Lagerflächen.

Aber: Es könnte aber auch alles ganz anders kommen. □

Investieren mit Wohlfühlfaktor

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

**Informieren Sie sich jetzt
unverbindlich über Ihre
Kapitalanlage mit Zukunft:**

🌐 www.wo-die-rendite-wohnt.de
☎ **0951.91 790 330**

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch reine Eigenkapitalbasis und Streuung in mindestens 10 verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

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

SEIT 1995
25
JAHRE

INVESTMENTS,
DIE BEGEISTERN



Auf ein Wort

„Wir werden nicht ernst genommen“

Stefan Loipfinger kritisiert den Umgang mancher AIF-Anbieter mit Journalisten und Analysten

In den vergangenen beiden Ausgaben haben wir ausführlich über die Umsätze der Anbieter geschlossener Publikums-AIF und Vermögensanlagen im Jahr 2019 berichtet. Grundlage waren die Zahlen, die Stefan Loipfinger abgefragt hat. Nicht zum ersten Mal. Seit rund 20 Jahren präsentiert er die Marktzahlen der geschlossenen Sachwerte für private Anleger.

Der Fondsbrief: Wie nimmst Du den Markt aktuell wahr? Und dabei meine ich nicht die Auswirkungen der Corona-Infektion.

Stefan Loipfinger: Ich habe massiv den Eindruck, dass die Kontrollen durch Fachjournalisten und Analysten ausgehebelt werden. Eine unabhängige Instanz ist überhaupt nicht mehr gewollt.

Woran machst Du das fest?

Ein Beispiel: Früher haben die Anbieter in jedem Verkaufsprospekt eine Prognoserechnung veröffentlicht. So etwas fehlt heute in vielen Prospekten. Somit kann niemand nachvollziehen, ob die Kalkulation realistisch ist. Die Anbieter der AIF sind offenbar der Ansicht, die Kontrolle der BaFin reiche völlig aus. Doch dem ist nicht so, denn die formale Überprüfung der Aufseher kann niemals die wirtschaftliche Einschätzung eines Analysten aufwiegen.

Die meisten aktuellen Angebote sind als Blind-Pool konzipiert. Wie will ein Anbieter bei der Vielzahl der damit verbundenen Variablen eine realistische Prognose darstellen?

Der Blind Pool muss bei seiner Gestattung definierte

Anlagebedingungen bei der BaFin einreichen, und daraus lässt sich durchaus eine Prognose erstellen. Außerdem müssen auch die Anbieter eines Blind Pools in den Wesentlichen Anlage Informationen (WAI) eine Ertragserwartung veröffentlichen – die das Ergebnis einer Prognose ist, die ja intern auch vorliegt.

Viele Anbieter entscheiden sich auch deshalb für einen Blind Pool, weil die BaFin den AIF viel zügiger gestattet, da sie nicht jedes Objekt prüfen muss.

Das halte ich für einen Fehler im System. Investiert der Fonds in eine Immobilie, ist das meiner Meinung nach immer ein Grund für einen Prospektnachtrag. Viele Anbieter machen das aber nicht oder nur mit wenigen formalen Informationen. Der BaFin ist das völlig egal.

Harte Worte gegen die Regulierungsbehörde.

Die BaFin hat die Prospekt-Kultur kaputt gemacht. Das ist eine völlig andere Entwicklung, als ich erwartet habe. Früher hatten wir durch Branchendiskussionen und die Rechtsprechung eine stetige Weiterentwicklung in den Verkaufsprospekten, doch damit ist es vorbei. Nur weil eine Behörde die Angebote gestattet, wird das nicht zu einer Marktberreinigung führen. Ich bin mal gespannt, ob das für die Branche nicht zum Bumerang wird, denn zivilrechtlich sind die Anforderungen deutlich höher als das, was die BaFin fordert. Alleine was die Darstellung der Kosten angeht. Irgendwann werden die Märkte nicht mehr laufen wie erhofft, und dann suchen die Anlegeranwälte nach Argumenten, warum der Fonds nicht funktionieren konnte. MiFid 2 schreibt beispielsweise vor, dass

die Anbieter die Wirkung der Kosten auf die Rentabilität darlegen müssen. Das hierzu meist Veröffentlichte versteht aber kein Mensch. Warten wir mal ab, wie die Gerichte entscheiden.

Dennoch sind die Umsätze bei den AIF und den Vermögensanlagen gestiegen. Wie erklärst Du Dir das?

Die Investoren verspüren einen steigenden Druck, weil sie mit anderen Anlagen keine Zinsen mehr bekommen. Mit einem AIF dagegen



Stefan Loipfinger, Friedrich Andreas Wanschka und Markus Gotzi (von links) beim Sachwerte-Kolloquium in München, wo Loipfinger unter anderem die Marktzahlen präsentierte.

Allianz Real Estate NM28 in München

Allianz Real Estate hat das Bürogebäude NM28 in München für 214 Millionen Euro in einer Sale-and-lease-back-Transaktion mit **Bertelsmann** erworben. Mit dem vor kurzem im Namen mehrerer Unternehmen der **Allianz Gruppe** unterzeichneten Vertrag wird die Präsenz der Allianz in Münchens Büro-sektor weiter ausgebaut. Das Objekt befindet sich in Berg am Laim und profitiert von mehreren Entwicklungsprojekten, die dort stattfinden, darunter Die Macherei, New Eastside Munich, NEO Baumkirchen-Mitte und Streitfeld-Lofts.

haben sie durchaus die Möglichkeit auf höhere Renditen. Ich glaube allerdings nicht an eine Trendwende im Vertrieb. Ich sehe nicht, dass die Anbieter mittlerweile einen besseren und damit nachhaltigeren Marktzugang haben.

Müssten die Banken nicht stärker wieder in den Vertrieb einsteigen?

Ich kann mir vorstellen, dass viele Wunden aus früheren Zeiten langsam verheilen. Das Problem ist aber auch, dass bei einem AIF das Geld der Kunden langfristig gebunden ist. Bei einem liquiden Produkt wie einem Renten- oder einem Aktienfonds kann die Bank das Kapital mehrmals drehen – und jedes Mal daran verdienen.

Anderes Thema - nicht alle Anbieter arbeiten transparent mit, die Marktzahlen zu veröffentlichen.

Wenn manche Anbieter keine Informationen liefern, halte ich das für ein absolutes Unding. Wir haben eine jährliche Publizitätspflicht. Spätestens sechs Monate nach Ende des Geschäftsjahrs müssen die Unternehmen ihre Zahlen für jeden Fonds im Bundesanzeiger veröffentlichen. Das zeigt mir, dass wir als Journalisten nicht mehr ernst genommen werden. Wenn wir früher was Kritisches geschrieben haben, zeigte das Wirkung. Das ging so weit, dass seriöse Anbieter ihre Konzepte sogar geändert haben. Heute interessiert das doch keinen Menschen mehr. Wie groß wäre wohl ein Aktienmarkt ohne hinterfragende Analysten? Ohne solche Mechanismen wird der AIF-Markt nie die für einen bedeutenden Markt notwendige Professionalität entwickeln. □

Eine Auswahl vertrauter Sachwerte

Beteiligen Sie sich an einem geschlossenem Publikums-AIF, der Ihnen zahlreiche Anlagen in nur einem Portfolio bietet. Mit dem Prinzip der Portfolio-Optimierung durch „Auslese“ bieten sich interessante Renditechancen.

- **Langjährig beständig attraktive Einnahmen**
- **Mindestbeteiligung 5.000 EUR (zzgl. Agio 5%)**
- **Chancen auf Wertzuwächse**
- **Sicherheit durch Streuung und staatliche Regulierung**



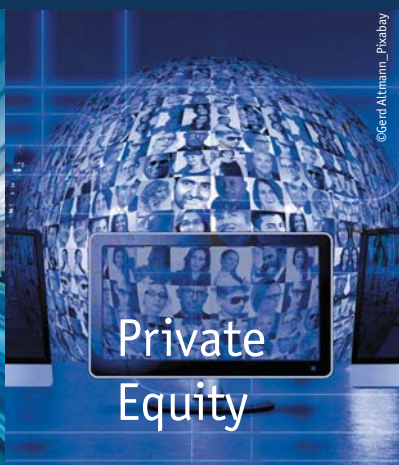
Immobilien



**Erneuerbare
Energien**



Transport



**Private
Equity**

Mehr Information: V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG · Else-Lang-Str. 1 · 50858 Köln · Tel.: +49 (0) 221 975 89 770 · www.vundc-fonds.de

Diese Werbemitteilung stellt keine Anlageberatung dar. Die Werbemitteilung ersetzt keine individuelle Beratung auf Basis des Verkaufsprospektes. Aufgrund dieser Werbemitteilung kann kein Beitritt in die Fondsgesellschaft erfolgen. Die Angaben zu dieser Beteiligung sind verkürzt dargestellt und stellen kein Angebot dar. Die Einzelheiten, insbesondere vorhandene Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerischer Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag, inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge. Diese Unterlagen sowie die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert liegen als deutschsprachige Dokumente vor. Diese Unterlagen erhalten Sie – jeweils kostenlos – in gedruckter Form von Ihrem Anlageberater oder von der V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG sowie in elektronischer Form unter <https://www.vundc-fonds.de>. Wertentwicklungen früherer Beteiligungsangebote sowie Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung.

Volkswirt fordert Corona-Anleihe der EU

Aktien-Experten fürchten: Ende des Kursverfalls noch nicht abzusehen

Die globalen Aktienmärkte haben auf den „Corona-Schock“, der schon jetzt zu massiven Einschränkungen wirtschaftlicher Aktivität führt, mit starken Kursverlusten reagiert. Die Erwartung einer globalen Rezession wurde blitzartig in nur wenigen Handelstagen eingepreist.

Aktuell zeigen nun fast alle Aktienmärkte klare „Überverkauft“-Signale. Dies schafft üblicherweise eine gute Basis für schnelle technische Erholungen und potentiell günstige Kaufgelegenheiten. „Da jedoch Ausmaß und Dauer dieser globalen Rezession kaum abschätzbar sind, ist derzeit höchste Vorsicht geboten“, warnt **Heinz-Werner Rapp**, Vorstand und CIO von **FERI**. Sowohl ein kurzer Einbruch als auch eine lange und tiefe Rezession sind möglich. Die Unsicherheit über den weiteren Verlauf der Entwicklung erfordert vorerst ein Denken in Szenarien.

Szenario 1 – Kurzer Einbruch

Sollte die Pandemie innerhalb weniger Monate wieder abklingen (wofür das Beispiel China spräche), wäre – nicht zuletzt aufgrund der massiven globalen Stimuluspakete – eine deutliche Erholung der Weltwirtschaft bereits im zweiten Halbjahr 2020 zu erwarten. „In diesem Szenario könnten die Aktienmärkte schon bald wieder zu einer scharfen Aufwärtsbewegung ansetzen“, so Rapp. Für Investoren würden sich dann in Kürze außergewöhnlich attraktive Kaufchancen bieten.

Szenario 2 – Tiefe Rezession

Sollte die Eindämmung der Pandemie über die Jahresmitte hinaus massive Maßnahmen erfordern, die zwangsläufig zu einem längeren „Einfrieren“ („Lockdown“) wirtschaftlicher Aktivitäten führten, würden die zahlreichen Hilfsmaßnahmen von Notenbanken und Regierungen zunächst verpuffen. Dieses Szenario würde nach Einschätzung von FERI in eine tiefe und komplexe Weltrezession münden. Dann wären in der Spitze Kursverluste von 50 bis 70 Prozent möglich, wie zuletzt in der Finanzkrise 2008. „In diesem Fall wäre das Anlagejahr 2020 für Investoren weitgehend abzuschreiben“, betont Rapp.

Der Blick geht nach Amerika

Die Kapitalmärkte scheinen sich aktuell dem zweiten Szenario anzunähern, das nach Einschätzung von FERI eine Wahrscheinlichkeit von mindestens 45 Prozent habe. Sollte es dabei bleiben, stünden den Anlegern noch weitere Kursverluste bevor, da



bislang die Konsequenzen einer lang anhaltenden globalen Rezession noch nicht voll eingepreist seien. Vieles hänge in den kommenden Wochen davon ab, wie die USA den Herausforderungen durch CoViD19 begegneten. „Die USA könnten aufgrund ihres lückenhaften Gesundheitssystems stärker getroffen werden als vielfach unterstellt. Auch die lange Ignoranz von Präsident Trump beim Umgang mit dem Coronavirus ist kaum hilfreich“, warnt Rapp.

„Die Eurozone sollte eine Corona-Anleihe im Volumen von 500 Milliarden Euro auflegen“, fordert **Holger Schmieding**, Chefvolkswirt der **Berenberg-Bank**, um das drohende enorme Haushaltsdefizit in den europäischen Ländern grenzübergreifend abzufedern. „Wenn es jemals eine Zeit für Solidarität in Europa gab, dann jetzt“, so Schmieding. In Deutschland kalkuliert er ein Minus von mindestens fünf Prozent, in Italien und Spanien erwartet er mindestens ein Zehn-Prozent-Defizit.

Kurzfristig geht er davon aus, dass die Wirtschaftsleistung bis Mai dieses Jahres schneller schrumpfen wird als in der Finanzkrise 2008/2009. Was die mittelfristigen Folgen betrifft, gibt er sich optimistisch: „Ein erheblicher Teil der Wirtschaft wird sich rasch wieder erholen, sobald wie das Virus in den Griff bekommen haben.“ Mit einem Niveau vor Corona rechnet er innerhalb von zwei Jahren.

Matthias Born, Head of Investments bei Berenberg, zählt den Online-Handel zu den kurz- und langfristigen Gewinnern der Krise. Konsumgüter und Technologiewerte sieht er an der Börse kurzfristig in Turbulenzen, langfristig würden die Kurse jedoch wieder steigen. Außerdem geht er von einer langfristig wachsenden Nachfrage nach außerbörslichen Kapitalanlagen aus (siehe Grafik oben).▢

Radisson Hotel

RED Cologne

Die GERCHGROUP hat mit dem Hotelbetreiber **Radisson Hotel Group** einen Mietvertrag mit einer Festlaufzeit von 25 Jahren für das **Laurenz Carré** abgeschlossen. Unter der Marke „Radisson RED“ wird das Hotel nach Fertigstellung mit insgesamt 262 Zimmern in der Vier-Sterne-Superior-Kategorie unter dem Namen „Radisson RED Cologne“ geführt. Es wird das erste Radisson RED Hotel in Deutschland sein. Insgesamt ergibt sich eine Bruttogeschossfläche von 12.600 Quadratmetern. Die Eröffnung ist für 2023 geplant.

Stabilitätsanker Liquidität

Scope sieht offene Fonds für die Krise gut gerüstet

Die großen Liquiditätspolster der offenen Immobilienfonds waren in den vergangenen Jahren eine Bürde für die Rendite dieser Produkte. In der Corona-Krise sind die aktuell mehr als 20 Milliarden Euro Cash hingegen ein Stabilitätsanker.

Für Manager offener Immobilienfonds war es in den vergangenen Jahren eine Herausforderung, die Liquiditätsquoten nicht zu stark anschwellen zu lassen. Dies ist ihnen im vergangenen Jahr auch gelungen. Ende 2019 betrug die Liquiditätsausstattung der Fonds im gewichteten Durchschnitt rund 20 Prozent. Das ist nahezu das gleiche Niveau wie zum Ende des Vorjahres. Auch in den vergangenen von der Corona-Krise domi-

nierten Wochen gab es nach Angaben der Asset Manager bisher keine außergewöhnlichen Mittelabflüsse. Zahlreiche Fonds haben selbst in den vergangenen Wochen Netto-Mittelzuflüsse erzielt (Stand: 17.03.2020).

Ein wesentlicher Grund dafür ist die mit dem KAGB im Jahr 2013 eingeführte Mindesthaltedauer von zwei Jahren und die einjährige Kündigungsfrist. Fonds, die ab 2013 aufgelegt wurden, haben ausschließlich Anleger, die diesen gesetzlichen Regelungen unterliegen. Und auch die älteren Fonds – zu denen sämtliche Schwergewichte zählen – haben mittlerweile fast alle zu mehr als 50 Prozent Anleger, die diesen Regelungen unterworfen sind. Anleger,

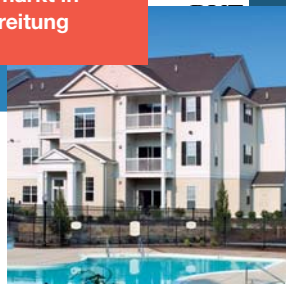
BVT Unternehmensgruppe **Sachwerte. Seit 1976.**



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

Neue Beteiligungsangebote
Immobilien USA
und Immobilien
Zweitmarkt in
Vorbereitung

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-,
Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios
aus Sachwert- und
Unternehmensbeteiligungen

Wohnungsbau

Plus von vier Prozent

Im vergangenen Jahr wurde in Deutschland der Bau von insgesamt 360.600 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, waren das 4,0 Prozent mehr Baugenehmigungen als im Jahr 2018. Das Plus fällt allerdings höchst unterschiedlich aus. So stieg die Zahl der Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser um 4,6 Prozent, für Einfamilienhäuser kletterte sie lediglich um 1,2 Prozent. Vor allem im Sektor der bezahlbaren Wohnungen in und um die gefragten Metropolen herrscht weiterhin der größte Mangel in Deutschland.

die vor dem 22. Juli 2013 in offene Immobilienfonds investierten, können bis zu 30.000 Euro pro Halbjahr ohne Fristen abziehen.

Ein weiterer Grund für die Stabilität der Mittelbewegungen: Der Anteilwert offener Immobilienfonds reagiert deutlich weniger volatil als zum Beispiel die Kurse von Aktienanlagen. Für diese Stabilität ist unter anderem die konservative Bewertungspraxis der deutschen Immobiliengutachter verantwortlich. Sie stellt auf nachhaltig erzielbare Werte ab und glättet damit Marktausschläge nach oben und unten.

In den ersten zwei Monaten dieses Jahres haben die Fonds, die überhaupt Anlegergelder annehmen, erneut enorme Mittelzuflüsse erhalten. In den vergangenen Wochen haben sich die Mittelzuflüsse jedoch reduziert. Diese Verlangsamung der Zuflüsse wird sich nach Ansicht von Scope in den folgenden

Monaten fortsetzen. In Anbetracht der massiven Cash-Positionen der meisten Fonds sind Liquiditätsprobleme kurzfristig aber nicht zu erwarten. Allerdings werden sich die Fondsmanager nach Einschätzung von Scope bei Investitionen in neue Objekte vorerst zurückhalten.

Die Analysten von Scope stehen mit den Managern der von ihnen bewerteten Fonds in regelmäßigem und engem Austausch und werden die weiteren Mittelbewegungen der offenen Immobilienfonds stetig beobachten.

Die Ratingagentur Scope hat die Mittelzuflüsse und Liquiditätsquoten von 20 offenen Immobilienpublikumsfonds zum Stand 31.12.2019 im Detail untersucht. Die betrachteten Fonds verwalten rund 100 Milliarden Euro. Das Ergebnis: Trotz hoher Netto-Mittelzuflüsse von rund zehn Milliarden Euro im Jahr 2019 hat sich die durchschnittliche nach

Weltweit in Solarenergie investieren

hep there is no planet b.

STARKER WACHSTUMSMARKT

Sinkende Fertigungskosten, gute Zukunftsprognosen und die Einsparung von CO₂-Emissionen machen die Photovoltaik so attraktiv.

ERFAHRENER ANBIETER

Alles in einer Hand: Mit langjährigem Know-How entwickeln und bauen wir die Parks, die wir später selbst betreiben. Seit 2008 hat hep weltweit 40 Solarparks entwickelt.

ATTRAKTIVE RENDITEN

Mittels verschiedener Investitionsmodelle ermöglichen wir Investitionen in ertragsstarke Projekte weltweit. Die Summe von Ausschüttungen und Kapitalrückzahlungen belief sich 2018 auf rund 9,6 Mio. Euro.

Fondsvermögen gewichtete Liquiditätsquote kaum verändert. Sie betrug zum Ende des vergangenen Jahres 20,2 Prozent. Ein Jahr zuvor waren es 20,3 Prozent.

Zurückzuführen ist die Stabilität der Liquiditätsquote vor allem auf weiterhin effektive Liquiditätssteuerung – gegenwärtig arbeiten neun der 20 Fonds mit Kontingentierungen und sind damit nur eingeschränkt investierbar – und rege Investitionsaktivitäten.

Zwei der vier Fondsschwergewichte am Markt mit einem Volumen von mehr als zehn Milliarden Euro weisen Liquiditätsquoten von mehr als 20 Prozent auf: Unilmmo: Deutschland (24,3 Prozent) und Deko-ImmobilienEuropa (21,1 Prozent). Die beiden anderen Schwergewichte folgen mit 19,1 Prozent (hausInvest) und 16,8 Prozent (Unilmmo: Europa).

Mit einem signifikanten Nettomittelaufkommen in Höhe von rund zwei Milliarden Euro verbuchte 2019 der Grundbesitz Europa den stärksten Anstieg bei den Liquiditätsquoten – von 22,5 Prozent auf 29,7 Prozent. Der Grund: Der Fonds ist einer der wenigen, der Anlegern im vergangenen Jahr durchgehend für Investitionen zu Verfügung stand.

Den stärksten Rückgang der Liquiditätsquote unter den großvolumigen Fonds verzeichnete der Deko-ImmobilienGlobal mit vier Prozentpunkten (von 21,4 Prozent auf 17,4 Prozent).

Offene Immobilienfonds genossen bei deutschen Anlegern im Niedrigzinsumfeld weiter hohe Attraktivität. Die durchschnittliche Performance der Fonds betrug im vergangenen Jahr 3,1 Prozent – und damit lag sie deutlich über dem Niveau, das sich mit Staatsanleihen oder Termingeldern erzielen lässt.

Diese relative Attraktivität war ein wesentlicher Grund für die hohen Zuflüsse, die sich 2019 für sämtliche aktiven offenen Immobilienfonds mit netto 10,3 Milliarden Euro auf einem deutlich höheren Niveau als in den Vorjahren (2018: 6,4 Milliarden Euro; 2017: 6,6 Milliarden Euro) befanden. □

Werbemittlung

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Werthaltige Investments

Emissionshaus mit über 23 Jahren Erfahrung

am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Entwicklung von Wohninvestments

für private und institutionelle Anleger

Mehr als 750 kompetente Mitarbeiter

für Ein- / Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

Nachhaltig positive Leistungsbilanz

bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Erfahren Sie mehr auf www.zbi.de

Dies ist eine unverbindliche Information der ZBI Vertriebskoordinations GmbH, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe

Catella

Sozial-Fonds

Die **Catella Real Estate AG** legt einen sozial orientierten Nachhaltigkeitsfonds für professionelle und semi-professionelle Investoren auf. Als exklusive Kooperationspartner für das Sondervermögen fungieren die **BIB – Bank im Bistum Essen** und die **DKM Darlehnskasse Münster**. Erster Investor ist die BIB. Die Auflage des offenen inländischen Immobilien-Spezial-AIF „KCD–Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung“ folgt deutschem Investmentrecht für Immobilieninvestoren. Ziel des Nachhaltigkeitsfonds ist es, Mietern bezahlbaren Wohnraum zur Verfügung zu stellen und ausgewählten Berufsgruppen mit karitativen und sozialen Hintergrund den Zugang zu Wohnraum zu ermöglichen. Im Fokus stehen neben Wohnimmobilien im mittleren bis unteren Preissegment auch Spezialimmobilien mit karitativer/diakonischer oder sozialer Nutzung.

Wealthcap

Pharma-Zentrale

Die **MEDEA Real Estate GmbH** hat im Auftrag eines Schweizer Family Offices 89,8 Prozent der Besitzgesellschaft an der Hauptverwaltung eines auf Impfstoffe spezialisierten Pharmaunternehmens in Tübingen an **Wealthcap** verkauft. Das im Februar 2020 fertiggestellte Gebäude mit 13.000 Quadratmetern Büro-, Labor- und Lagerflächen liegt an einem neuen Campus für innovative Unternehmen und Forschungseinrichtungen, dem „Cyber Valley Tübingen“.

Noch fehlt die stechende Nadel

Empirica sieht überhitzte Wohnungsmärkte vor allem in den Top-Metropolen


Die Blasengefahr auf den Wohnungsmärkten ist hoch, weil die Kluft zwischen Kaufpreis und Miete vielerorts weiter anschwillt und bedrohlich auf die Rendite drückt. Das schreibt die Empirica AG zur aktuellen Situation.

Der Niedrigzins mag dies rechtfertigen, aber nicht auf Dauer. Liquiditätsbedarf der Anleger, zum Beispiel infolge des Mietendeckels, könnte im nicht selbstnutzeraffinen Teilsegment Verkaufsdruck auslösen. Die Blasengefahr sei auch deshalb hoch, weil immer mehr junge Familien das Eigenkapital fürs Familienheim nicht mehr aufbringen können: Die Preise steigen schneller als die Einkommen bzw. das Eigenkapital.

Die Blasengefahr wird allerdings geschmälert, weil weder Überangebot an Wohnungen noch Kreditschwemme drohen. Blasen sind also durchaus vorhanden, aber das Platzen ist derzeit eher unwahrscheinlich - noch fehlt die stechende Nadel. Eine Sondersituation sieht Empirica in Berlin wegen der Absenkung der Bestandsmieten durch den Deckel. Bundesweit stieg im vierten Quartal

2019 nur der Teilindex *Preis-Einkommen* weiter an, die Teilindices *Vervielfältiger*, *Fertigstellungen* und *Wohnungsbaukredite* stagnieren dagegen. Der Gesamtindex stagniert damit in Wachstums- und Stagnationsregionen, das heißt die Zahl der Kreise mit Blasengefahr steigt nicht weiter an, wohl aber die regionalen Vervielfältiger und Preis-Einkommens-Relationen.

Das Rückschlagpotential beschreibt die relative Preiskluft zwischen Kaufpreisen für ETW und Mieten. Bundesweit liegt es bei 21 Prozent (vor drei Jahren elf Prozent, in den Top 7-Städten bei 40 Prozent und vor drei Jahren bei 27 Prozent). Sogar in Schrumpfungsregionen könnten die Preise um zehn Prozent (vier Prozent) einbrechen. Begünstigt wird ein Einbruch durch alles, was den Mietanstieg hemmt: Mehr Neubau, verstärktes Abwenden der Schwarmwanderungen weg von den Top 7-Städten oder Markteingriffe wie Mietendeckel, Mietpreisstopp, verschärfte Mietpreisbremse). Ein weiteres Aufblähen der Blasengefahr werde begünstigt durch eine falsche Diskussion um zu viel Neubau, neue Zinssenkungen oder eine degressive Abschreibung im Neubau.

empirica-Blasenindex 2019q4												
- die 12 größten kreisfreien Städte und bundesweite Verteilung -												
Name		Vervielfältiger			Preis-Einkommen			Fertigstellungen			Blasenindex	
		Kaufpreis / Jahresmiete			Kaufpreis / Jahreseink			Whg. / 1.000 Einwohner			insgesamt	
		Frage: Ist der Kauf einer Mietwohnung ggü. 2005q1 besser/schlechter über Mieteinnahmen refinanzierbar?			Frage: Ist der Kauf einer selbstgenutzten ETW ggü. 2005q1 besser/schlechter mit dem regionalen Einkommen finanzierbar?			Frage: Werden ggü. 2005 mehr/weniger Wohnungen gebaut (oder gar mehr als die prognostizierte Neubaulaufschneise)?			Frage: Ist die Gesamteinschätzung günstiger/ungünstiger ggü. 2005q1?	
		Trend*	2005q1	2019q4	Trend*	2005q1	2019q4	Trend*	2005	2018	Trend**	
Hamburg (KS)	Top-7	●	25,5	37,9	●	5,1	9,7	●	2,0	5,8		
Bremen (KS)		●	19,2	27,7	●	4,4	6,6	●	2,1	3,2		
Düsseldorf (KS)	Top-7	●	22,7	37,6	●	4,7	9,0	●	1,4	4,2		
Essen (KS)		●	22,6	28,8	●	4,9	6,9	●	1,6	1,9		
Köln (KS)	Top-7	●	23,4	33,3	●	5,6	8,6	●	2,3	3,4		
Dortmund (KS)		●	24,5	24,9	●	5,2	5,9	●	1,6	2,8		
Frankfurt am Main (KS)	Top-7	●	21,1	38,6	●	6,0	12,7	●	4,2	5,0		
Stuttgart (KS)	Top-7	●	24,5	37,1	●	5,3	9,4	●	2,0	2,9		
München (KS)	Top-7	●	27,5	42,8	●	6,6	13,4	●	4,0	6,4		
Berlin (KS)	Top-7	●	24,6	38,9	●	5,4	11,6	●	1,1	4,6		
Dresden (KS)		●	22,4	27,5	●	5,2	6,9	●	1,4	4,0		
Leipzig (KS)		●	29,7	29,5	●	6,1	8,1	●	1,8	3,9		

Bis auf Dortmund und Leipzig erkennt Empirica in den zwölf größten Städten Deutschlands eine „eher hohe“ Blasengefahr.

Großstädte

Gegenüber dem Vorquartal bleibt hier die Blasengefahr unverändert. Damit wird weiterhin für zehn von zwölf Großstädten eine „eher hohe“ Blasengefahr indiziert (Vorquartal zehn, vor drei Jahren neun). In Leipzig und Dortmund ist die Gefahr nur „mäßig hoch“.

Bundesweite Verteilung

Mieten und Kaufpreise wuchsen in 257 von 401 Landkreisen/kreisfreien Städten nicht mehr im Gleichklang (Vorquartal 254, vor drei Jahren 173). In 304 Kreisen sind die Kaufpreise den Einkommen enteilt (Vorquartal 300, vor drei Jahren 204). In 37 Kreisen werden zu viele Wohnungen gebaut (Vorquartal 37, vor drei Jahren sieben).

Im Ergebnis indiziert der Empirica-Blasenindex für 293 Kreise eine mäßige bis hohe Blasengefahr (Vorquartal 292, vor drei Jahren 188). Klar ist: nicht jeder Preisanstieg birgt die Gefahr einer Blase, so die **Empirica-Analysten**. Andererseits gebe es aber keine allgemein

anerkannte Definition für eine Preisblase. Die erkennt man spätestens, wenn sie platzt, die Preise also drastisch einbrechen. Preise brechen ein, wenn die Nachfrage deutlich hinter dem Angebot zurück bleibt. Dazu muss entweder vorher das Angebot (stark) zunehmen oder die Nachfrage (plötzlich) einbrechen.

Eine übermäßige Angebotsausweitung am Wohnungsmarkt erkennt man an Fertigstellungen, die über den mittelfristigen Bedarf hinausgehen, ein Nachfrageeinbruch daran, dass zum herrschenden Preis kaum noch einer kaufen will oder kann. Eine Blase droht, wenn der „Normalverdiener“ sich die Immobilie nicht mehr leisten kann, weil die Kaufpreise schneller als Mieten und Einkommen steigen.

Selbst wenn bundesweit Entwarnung gegeben werden kann, gibt es Märkte, auf denen eine regionale Preisblase droht. Sie sind volkswirtschaftlich unproblematisch, können jedoch gefährlich werden, wenn viele regionale Märkte betroffen sind. □

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

Klarer Trend zur Nebenlage

Wealthcap hat erneut die Büromärkte in Deutschlands Top 7-Städten analysiert

Wealthcap hat in seinem halbjährlich erscheinenden Marktüberblick Büroimmobilien die Entwicklung der Büromärkte in Deutschlands Top 7-Städten analysiert. Im Fokus stehen dabei das Marktumfeld, Verhaltensvariablen und der Büroinvestitions- sowie Vermietungsmarkt im zweiten Halbjahr 2019. Wie die Marktanalyse belegt, sind Büroimmobilien als Investmentstrategie für Investoren weiterhin attraktiv.

„Büroimmobilien dominierten mit 40 Prozent des Transaktionsvolumens auch im vergangenen Jahr den deutschen Investmentmarkt. Besonders aufgrund der weiterhin historisch niedrigen Leerstandsquote und den steigenden Spitzenmieten setzte sich der klare Trend zu Nebenlagen und einer wachsenden Risikobereitschaft bei den Investoren fort“, kommentiert **Sebastian Zehrer**, Leiter Research bei **Wealthcap**.

Der Überblick kommt aufgrund der nach wie vor niedrigen Langfrist- und weiterhin negativen Realzinsen zu einem positiven Fazit für das Finanzierungsumfeld. Zudem wuchs die deutsche Wirtschaft 2019 trotz wechselhafter Konjunkturaussichten das zehnte Jahr in Folge. Das makroökonomische Umfeld bleibt robust.

Entwicklung Spitzenrendite in den Top 7^{3, 1}



Gemeinsam abwärts. Die Renditen von Büroimmobilien sinken seit Jahren auf breiter Front.

Die Neukreditvergabe verzeichnete im Jahresvergleich einen Anstieg von rund zehn Prozent, trotz weiter unverändert gründlicher und konservativer Risikovergabelnien.

Bei den Investoren bleibt die Immobiliennachfrage sehr hoch. Sowohl in- als auch ausländische Investoren erhöhen ihre Immobilienquoten und lassen eine steigende Risikobereitschaft erkennen. (Wobei die Auswirkungen von Corona in der Studie noch nicht berücksichtigt waren.) Indirekte Beteiligungen



DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY GMBH & CO. KG

**INVESTIEREN AUF HÖCHSTEM NIVEAU
IN DEN USA DURCH
VOLL REGULIERTE DEUTSCHE AIF!**

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY
GMBH & CO. KG
Burggrafenstraße 5
40545 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

Wechsel Dich

Daniel Czibulas (48), Geschäftsführer von **Knight Frank**, verlässt nach 13 Jahren das Unternehmen, um sich eigenen Projekten zuzuwenden. Ab April 2020 übernimmt **Dieter Mendl** den Aufgabenbereich bei dem Immobilienunternehmen.

Oliver Schumy, CEO der **IMMOFINANZ AG**, scheidet einvernehmlich als Vorstandsmitglied der Gesellschaft per 18. März 2020 aus. Der Vorstand der Gesellschaft setzt sich somit ab 19. März 2020 aus den Mitgliedern **Dietmar Reindl** und **Stefan Schönauer** zusammen, die alle Agenden fortführen.

Transaktionsvolumen in Deutschland nach Risikostrategie der Anleger^{3, 5}



Die **Risikostrategie** ist seit Jahren nahezu unverändert. Den Löwenanteil stellen durchgehend Immobilien der Kategorien Core und Core plus.

erlangen dabei eine zunehmend größere Bedeutung. Der Aufschwung am Büroinvestitionsmarkt hält weiter an. Das Transaktionsvolumen stieg im zweiten Halbjahr 2019 um 38 Prozent auf 24,7 Milliarden Euro. Der Fokus der Investoren liegt dabei weiterhin deutlich auf den Top 7-Städten.

Die historisch niedrigen Renditen befinden sich in einer Seitwärtsbewe-

Der Nachfrageüberschuss in den Top 7-Städten führte zu einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten um durchschnittlich etwa drei Prozent gegenüber der ersten Jahreshälfte 2019 auf nun 32,5 Euro pro Quadratmeter im Schnitt der Top 7. Besonders profitierten davon 2019 Nebenlagen außerhalb der Innenstädte. Die Leerstandsquoten sinken weiterhin, trotz gestiegenem Fertigstellungsvolumen.□

gung, wobei sich eine Bodenbildung zeigt. 2019 wurde erstmals ein Wert unter der Drei-Prozent-Marke im Schnitt der Top 7 erreicht. Die Renditekompression bei Lagen und Objekte außerhalb des Core-Bereichs setzte sich fort.

HAB US Immobilienfonds 01

Investitionen in ausgewählte Gewerbeimmobilien im Südosten der USA.



Gesamtmittelrückfluss ca. 157 %*

- ★ Sehr niedrige Kostenquote
- ★ Exzellenter US-Partner TriStar
- ★ Externe KVG, Verwahrstelle und Treuhand

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an dem durch die HAB GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Adrealis oder die HAB GmbH, Lübecker Straße 14, 22941 Bargteheide bzw. deren Webseite unter www.HAB-GmbH.net entnommen werden. * Summe prognostizierter Auszahlungen.

HAB

Hamburg Atlanta Beteiligungen

Direktkontakt

Mail:

kontakt@hab-gmbh.net

Web:

www.hab-gmbh.net

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
Else-Lang-Str. 1
50858 Köln
T: 0221/97589775

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
35778 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 Exclusive Opportunity GmbH
& Co. KG
hep global GmbH
HTB Gruppe
IMMAC Holding AG
Ökorenta GmbH
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
V&C Portfolio Management
GmbH & Co. KG
Wealthcap Kapitalverwaltungs-
gesellschaft mbH
Xolaris Service
Kapitalverwaltungs-AG
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Das Letzte

Plötzlich war ich wieder acht, und alle meine Freunde hatten einen Monster-Ring. Ein billiges Plastik-Teil für den Finger mit Drachenflügeln, einer Werwolf-Schnauze oder einer Zombie-Fratze.

Die Ringe wurden in verschlossenen Tütchen verkauft, so dass wir nicht wussten, wie sie aussahen. Als meine Mutter endlich auch mir erlaubte, dass ich mein Taschengeld dafür ausgeben durfte, waren die Ringe nahezu ausverkauft. Tagelang fuhr ich mit dem Fahrrad nach der Schule die Kioske ab – im Ruhrgebiet haben wir „Bude“ gesagt – und nervte die Verkäufer. „Haben Sie Monsterringe?“ „Nein, hab ich Dir doch gestern schon gesagt.“ „Hätte ja sein können...“

Daran musste ich denken, als ich in den vergangenen Tagen – na was wohl kaufen wollte: Natürlich Klopapier! Alle **Lidl**-Läden im Rhein-Erft-Kreis abgeklappert, mit dem Auto diesmal statt mit dem Fahrrad. In Köln bei **Edeka**, **Aldi** und **DM** vor den leeren Regalen gestanden. Bin Zeuge gewesen, wie eine verzweifelte Frau an der Wurst-Theke nach Toilettenpapier fragte. In echt, das habe ich mir nicht ausgedacht!

Zum Glück habe ich ja noch ein, zwei Rollen in Reserve, aber hey, gestern habe ich mexikanisch gekocht. Sie wissen, wieviel Papier dafür am nächsten Morgen draufgeht.

Deutschland in der Krise. Du wirst doch zum Bunkern gezwungen! Wer hat denn Zeit und Lust, sich tagelang der Ansteckungsgefahr im Super- und Drogeriemarkt auszusetzen, um ein paar Rollen WC-Papier zu ergattern? Logisch, dass ich mehr als eine Familien-Packung mitnehme, wenn ich die Chance dazu habe. Wobei für Hamsterer schlechte Zeiten angebrochen sind. Bei Edeka wurden die Kunden darauf hingewiesen, nicht mehr als zwei Pakete in den Einkaufswagen zu packen. Und auf Diskussionen mit dem Kassenspersonal zu verzichten. In anderen Märkten wird die Ware handverlesen am Sonderschalter zugeteilt. Habe ich selbst erlebt!



Shopping-Glück. Samtweich und sicher. Ich hätte aber auch das graue, raue gekauft.

Deutschland in der Krise. Und wir reden über Hygienepapier. Was soll hier los sein, wenn es nicht mehr ums Kacken geht, sondern ums Essen? Wenn die Felder nicht abgeerntet wurden, weil die Saison-Arbeiter aus Osteuropa nicht ins Land dürfen? Wenn nicht nur die Regale mit Nudeln leergefegt sind, wenn es auch kaum noch Gemüse, Brot und Fleisch gibt?

Deutschland in der Krise. Jetzt zeigt sich der Charakter der einzelnen. Und die Intelligenz. Ein paar wenige Dummköpfe sind verantwortlich dafür, dass wir eine Kontaktsperre haben. Zuerst in Bayern, inzwischen bundesweit. Weil ein paar Ultraschlaue sich nicht freiwillig an die Regeln halten wollen. „Warum auch? Mir kann doch nix passieren. Ich bin doch jung und gesund.“ Echt jetzt?

„Zwei Dinge sind unendlich“, hat Albert Einstein gesagt. Und der gilt schließlich als Genie: „Das Universum und die menschliche Dummheit. Aber beim Universum bin ich mir nicht ganz sicher.“

Ach so, der Monsterring. Schließlich habe ich noch einen gefunden. War aber ein langweiliges Exemplar mit einem kahlen Totenschädel. Keine Drachenflügel oder was ähnlich Cooles.

Ich würde jetzt auch Recycling-Klopapier nehmen. Das graue, raue. Mal gucken, ob Lidl neue Ware bekommen hat. Oder **Rewe**. Oder Aldi, DM, der Baumarkt...□