

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN 2024



Trendwende in der Immobilien- und Sachwertbranche

Europäischer ELTIF-Markt wächst solide –
weiterer Zuwachs durch neue Regulierung erwartet

Kernthemen für europäische Immobilieninvestoren:
Preisfindung, Energie, ESG sowie KI



IHR SPEZIALIST FÜR LOGISTIK | INVESTMENTS



Gründung
2011



Logistikinvestments
> 200



Standorte
**HAMBURG
CHAM
KÖLN** (Oberpfalz)



Mit Investoren
geschlossene Verträge
≈ 20.000



Mitarbeiter in Deutschland
> 40



Anlagekapital in EUR
> 500 Mio.



Erfüllungsquote*
100%



Geleistete Miet-, Zins- und
Rückzahlungen in EUR
> 300 Mio.

Vollintegrierter Asset-Manager:

Die Solvium-Unternehmensgruppe umfasst einige renommierte Unternehmen, darunter die Noble Container Leasing Ltd., einer der führenden Containermanager im asiatischen Markt mit Standorten in Singapur, China und Südkorea, sowie die Axis Intermodal Deutschland GmbH aus Köln, das größte Vermietunternehmen für Wechselkoffer in Europa. Zudem ist die Solvium-Gruppe seit 2023 an dem europäischen Vermietspezialisten für Güterwagen und Lokomotiven European Wagon Lease Asset GmbH & Co. KGaA aus Hamburg signifikant beteiligt.



* Sämtliche seit Gründung 2011 von Solvium emittierten Produkte laufen prognosegemäß bzw. wurden bereits planmäßig beendet und weisen somit eine 100% -Erfüllungsquote auf.

Der Erwerb von Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

EDITORIAL

2024: Trendwende in der Immobilien- und Sachwertbranche

Die Emissionsaktivitäten der Initiatoren geschlossener Fonds lagen 2023 auf dem niedrigsten Stand der vergangenen sechs Jahre. Gleichzeitig investierten die Anleger so wenig Kapital in die Produkte wie seit 2014 nicht mehr. Für 2024 erwartet Scope Emissionsaktivitäten der geschlossenen Publikums-AIF leicht über dem Niveau des Jahres 2023.

Die Absatzschwäche der AIF und Sachwertinvestitionen können auf die unterschiedlichsten Ursachen zurückgeführt werden. Was sind für den VKS die wichtigsten Themen des Jahres in der Sachwertanlage-Branche? Lesen Sie dazu die Einschätzungen von Klaus Wolfermann, Vorstandsvorsitzender des VKS Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.

Die Investmentwelt befindet sich im Aufbruch. So werden immer mehr flexible Spezial-AIFs in Deutschland aufgelegt und die Anzahl und Volumen der European Long Term Investment Funds (ELTIF) haben 2023 um rund ein Viertel zugelegt. Weitere Fonds sind laut Scope für 2024 und darüber hinaus in Planung. Private Equity, Infrastructure und Private Debt dominieren das Produktangebot.

Der rapide Anstieg der Immobilienzinsen hat in den vergangenen eineinhalb Jahr für eine deutliche Trendwende gesorgt: Die Preise für Wohneigentum haben spürbar nachgegeben. Deutschlandweit ist der Quadratmeterpreis aktuell, laut dem Portal Immowelt, 11 Prozent günstiger als zum Höhepunkt des Immobilienbooms im ersten Halbjahr 2022. Die Immobilienmärkte sind weltweit abhängig von sozio-demografischen Einflüssen, ökonomischen Trends und dem Geschehen auf den Finanzmärkten. Seit den Lockdowns der Covid-Pandemie ist Homeoffice in einer Vielzahl von Unternehmen zu einem festen Bestandteil eines flexiblen Arbeitsmodells geworden. Das macht einige Flächen obsolet.

Savills hat die wichtigsten Themen und Empfehlungen für europäische Immobilieninvestoren im Jahr 2024 herausgearbeitet: Demnach werden für die Branche in diesem Jahr neben der Preisfindung auch die Themen Energie, künstliche Intelligenz sowie ESG zu den entscheidenden Einflussfaktoren gehören.

Künstliche Intelligenz (KI) gewinnt in der Immobilienwirtschaft zunehmend an Bedeutung, um den Betrieb von Gebäuden energieeffizienter und zukunftsorientierter zu gestalten. Eine aktuelle Studie von Techem beleuchtet nun, wie geschäftliche Vermietende und Verwaltende diese Entwicklungen einschätzen und adaptieren.

Mehr zu diesen und vielen weiteren interessanten Branchenthemen, Marktzahlen und spannenden Interviews finden Sie in dieser Ausgabe.

Das Redaktionsteam

SACHWERTANLAGEN - Interview

- 8 Sicherer Hafen für Investments: Gewohnt werden muss immer
Interview mit **Christoph Rehm**, Geschäftsführer, MY HOUSE Vertriebsgesellschaft mbH
- 12 Logistik bewegt die Welt: Wie Anleger profitieren können
Interview mit **André Wreth und Jürgen Kestler**, Geschäftsführer der Solvium Capital Vertriebs GmbH
- 16 Wann ist es sinnvoller Gold zu kaufen und wann ist es besser in Silber zu investieren?
Interview mit **Mario Störig**, Vertriebsmanager, Elementum Deutschland GmbH
- 18 Edelmetalle: Vorteile von Edelmetall in digitalisierter Form
Interview mit **Dr. Marco Metzler**, Gründer und CEO, Edelmetalle AG
- 20 Einlagerungsprodukte: Digitale Mittelverwendungskontrolle für Anleger unabdingbar
Interview mit **Andreas Pietsch**, Head of Sales, Noble Group
- 22 „Mitmach-Verband“ der Sachwertbranche setzt sich für besseres Image ein
Interview mit **Klaus Wolfemann**, Vorstandsvorsitzender,
VKS Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.

VERANSTALTUNG

- 25 SachwerteGipfel: Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider

SACHWERTANLAGEN - Markt

- 26 K-MI-PLATZIERUNGSZAHLEN 2023: DIE ANALYSE DER ANLAGEKLASSEN SACHWERTANLAGEN
- 28 Scope: Geschlossene Publikumsfonds – Angebotsvolumen und Platzierungszahlen 2023
- 29 K-MI: Publikums-AIF durchbrechen Schallmauer von 10 Mrd. Euro
- 31 Erneuerbare Energien als gefragtes Investitionsfeld im Depot-A
- 32 Fondsaufgabe 2.0
- 33 Wealthcap-Marktüberblick: Zielfonds-Rendite bei Private Equity und Immobilien überzeugt
Anlegende trotz anspruchsvollem Marktumfeld
- 35 Europäischer ELTIF-Markt wächst solide – weiterer Zuwachs durch neue Regulierung erwartet

PLATZIERUNGSZAHLEN UNTERNEHMEN

- 36 Geschäftsjahr 2023: Hahn Gruppe steigert Vermietungsquote und erhöht Fonds-Ausschüttungen
- 38 HEP Kapitalverwaltung AG veröffentlicht Leistungsbilanz 2022/2023
- 39 Deutsche Finance Group platziert im Geschäftsjahr 2023 Eigenkapital von 536 Millionen Euro
- 39 ÖKORENTA Gruppe meldet Unternehmensrekord
- 40 Solvium platziert 85 Millionen Euro im Jahr 2023
- 41 Fondsbörse Deutschland mit gutem Jahresabschluss nach herausforderndem Handelsjahr
- 42 Zum 8. Mal in Folge: RWB steigert auch 2023 das Platzierungsergebnis

AKTUELLE FONDS

- 43 Hahn Gruppe legt neuen Publikums-AIF auf
- 43 Buss Capital Invest startet Vertrieb für neues Container-Investment
- 44 Deutsche Finance Group offeriert neues Co-Investment Logistik für deutsche institutionelle Investoren
- 44 reconcept legt neuen Green Bond auf
- 45 BVT startet Fonds mit Investitionsfokus auf erneuerbare Energien und nachhaltige Energieprojekte
- 45 Wealthcap mit neuem Private-Equity Publikumsfonds

EDELMETALLE

- 46 Marktkommentar: Gute Zeiten für Goldanleger
- 48 Goldnachfrage-Trends:
Geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit stützen Goldnachfrage und Preise im Jahr 2023

DIGITALISIERUNG / TOKENISIERUNG und VERTRIEB

- 50 Auswertung:
So viel Zeit und Ressourcen sparen Finanzberater durch Online-Beratung und E-Zeichnung
- 51 BVT bringt mit Gubbi AG Sachwerte in dreistelliger Millionenhöhe auf die Blockchain
- 52 Chartered Investment macht physisches Gold als Kryptowertpapier unter EWPG investierbar
- 53 Exporo AG:
Führende Plattform für digitale Immobilieninvestments erweitert Angebot auf Photovoltaikanlagen
- 54 SachwerteGipfel sendet kräftiges Lebenszeichen in die Branche

IMMOBILIEN - Markt

- 56 Auf dem Investmentmarkt für Immobilien ist der Tiefpunkt erreicht:
Transaktionsvolumen für das Gesamtjahr 2023 notiert bei knapp 32 Milliarden Euro
- 60 Verhaltene Ausblicke bei börsennotierte Immobiliengesellschaften erwartet
- 63 DIW: Für die Bauwirtschaft wird 2024 noch schwieriger als 2023
- 66 Deutsche Bau- und Immobilienwirtschaft im Tief: Insolvenzen steigen 2023 bisher um 20 Prozent
- 70 Deutsche Bauindustrie:
Studie von Roland Berger prognostiziert weiteren Einbruch in 2024 – Erholung erst ab 2025
- 67 Biodiversität: Ein unterschätztes Thema in der Immobilienwirtschaft?
- 69 Bis zu 25 Prozent Preisaufschlag für beste Energiebilanz –
So stark beeinflusst die Energieklasse den Immobilienwert

DEUTSCHLAND - Wohnen

- 71 Wohninvestmentmarkt schrumpft 2023 auf unter 9 Milliarden Euro
- 73 Wohninvestmentmarkt befindet sich in der Talsohle – Wohnungsmieten steigen weiter
- 75 Preiseinbruch:
Wohnungskauf aktuell bis zu ein Fünftel günstiger als zur Hochphase des Immobilienbooms
- 77 Für 2024 wieder steigende Preise am Wohnungsmarkt erwartet
- 78 Trotz Preisrückgängen in 2023:
Immobilien in deutschen Großstädten sind bis zu 47 Prozent teurer als vor 5 Jahren
- 80 Landsitz für 30 Millionen und Luxus-Loft für 16 Millionen: Das waren die teuersten Immobilien 2023
- 81 Bis zu 6 Millionen Euro für ein Haus: Das sind die teuersten Immobilien in deutschen Winterurlaubsorten

DEUTSCHLAND - Gewerbe

- 83 CBRE-Analyse: Finanzierungslücke von 77 Milliarden Euro am gewerblichen Immobilienmarkt Deutschland
- 84 Retail-Investmentmarkt: Fehlende Großdeals drücken das Gesamtergebnis
- 86 Büroflächennutzung 2023 trotz Homeoffice leicht gestiegen
- 87 Retailmarkt Deutschland: Hohe Flächenumsätze und stabilisierte Spitzenmieten stehen zahlreichen Insolvenzen von etablierten Akteuren gegenüber
- 89 Top-6-Büromärkte: Leichtes Mietwachstum trotz niedrigstem Flächenumsatz seit 2009
- 91 Logistikspitzenmieten steigen 2023 nahezu überall deutlich
- 92 Bürovermietungsmarkt schwächelt im unruhigen konjunkturellen Umfeld
- 96 Markt für Handelsimmobilien 2023: Auf den ersten Blick glänzend, auf den zweiten getrübt
- 98 Mit guten Umsätzen und Optimismus: Die Hotellerie trotz der Krise

IMMOBILIEN - Europa

- 99 Savills Investmenttrends für Immobilien in Europa 2024
- 101 Hochwertige Büros in den europäischen Kernmärkten bleiben Mangelware
- 102 Krise der Immobilienwirtschaft wird durch verschärfte Finanzierungsbedingungen, negative wirtschaftliche Prognose und zunehmenden ESG-Druck verstärkt
- 105 7 Euro-Länder im Vergleich: Immobilienpreise in Deutschland sinken kräftig – Spanien mit großem Plus
- 107 Europäische Immobilien: Sind wir schon fast am Ziel?

IMMOBILIEN - weltweit

- 109 Aufschwung an den globalen Immobilieninvestmentmärkten ab der zweiten Jahreshälfte 2024 erwartet

IMMOBILIEN - Digitalisierung / KI

- 111 Studie legt wachsende Relevanz von KI in der Immobilienwirtschaft offen

IMPRESSUM

- 49 Impressum

Die Zukunft des Rohstoffinvestments: Preisgekrönt durch die Digitale Mittelverwendungskontrolle von FINOMET®



**DAS MODERNSTE UND SICHERSTE ROHSTOFFPRODUKT
MIT GLÄNZENDEN RENDITEAUSSICHTEN – VOLLSTÄNDIG STEUERFREI!**

Profitieren Sie als Vermittler von den Vorteilen des innovativsten und transparentesten Einlagerungsproduktes für Technologiemetalle und Seltene Erden!

- Erster fälschungssicherer Einlagerungsnachweis dank der Digitalen Mittelverwendungskontrolle der Finomet!
- Einlagerung der Metalle in einem renommierten und vollversicherten Sicherheitsindustriellager!
- 15 Jahre Markterfahrung eines der größten Händler und Importeure in der DACH-Region
- Uneingeschränktes Kundinnen- und Kunden-Eigentum der Metalle! Garantiert!
- Transparente Kostenstruktur ohne versteckte Gebühren!
- 100 % offengelegte An- und Verkaufspreise!
- Taggenaue und günstige Lagerkostenabrechnung!
- Renditestark und natürlich steuerfrei!



Noble BC GmbH, Gneisenastraße 83, 10961 Berlin
+49 30 2089 8486 66 | www.noblegold.de | www.noble-bc.de

Sicherer Hafen für Investments: Gewohnt werden muss immer



Christoph Rehmann

Geschäftsführer

MY HOUSE Vertriebsgesellschaft mbH

FBM: Aktuell ist der Immobilienmarkt für Investoren schwierig zu beurteilen. Wie schätzen Sie den Markt aus Sicht von MyHouse ein?

Christoph Rehmann: Um diese Frage präzise zu beantworten muss man sich erst einmal mit den unterschiedlichen Sparten der Immobilienbranche beschäftigen, deren Geschäftsmodelle völlig unterschiedlich sind. Büro- und Einzelhandelsimmobilien leiden schon seit Jahren stark unter der Digitalisierung und Hotelimmobilien haben spätestens seit Covid an Bedeutung verloren. Auch im Bereich Wohnen gibt es aktuell völlig unterschiedliche Lagen in den einzelnen Bereichen. Während spekulative Immobilieninvestments wie Projektentwicklungen und Wohnungsneubauprojekte aktuell bedingt durch die veränderte Zinslandschaft und die in den letzten Jahren gestiegenen Baukosten Probleme haben, befindet sich die langfristig agierende, bestandshaltende Wohnungswirtschaft in einer der besten Phasen seit über 20 Jahren. Warum? Weil das Geschäftsmodell des Wohnungsbestandshalters die Vermietung von Wohnraum ist und diese boomt,

wie seit Jahren nicht mehr. Freiwerdende Wohnungen lassen sich größtenteils für das doppelte des Vorwertes vermieten, was zu einer Verdopplung des Cashflows und somit zu einer Wertsteigerung dieser Einheit führt. Miet-Objekte bleiben daher die solideste Form des Immobilien-Investments.



Quelle: © Silver - AdobeStock.com

FBM: Auf welche Kriterien sollten private Anleger derzeit besonders bei Immobilieninvestments achten?

Christoph Rehmann: Immobilieninvestments müssen solide, langfristig planbar und möglichst frei von spekulativen Risiken sein. Die bestandshaltende

Wohnungswirtschaft bietet hier seit Jahrzehnten eine verlässliche Basis für Investments. Gewohnt werden muss immer. Insbesondere in der gegenwärtigen Zeit von Wohnungsknappheit und explodierenden Mieten bietet die bestandshaltende langfristig orientierte Wohnungswirtschaft einen sicheren Hafen für Investments und dies wird auch in den nächsten Jahren so bleiben. wenn man sich für die richtige Immobilienklasse entscheidet. Wenn man sich eben für das wohnwirtschaftliche bestandsorientierte Segment entschieden hat, muss man für die nächsten Jahre eigentlich nicht viel mehr machen als entspannt den kommenden Mieterwechsel abwarten und die Wohnungen mit neuen Mietverträgen zu angepassten Marktmietern neu zu vermieten.



Quelle: © js-photo - AdobeStock.com

FBM: Was sind die größten Herausforderungen für Bestandsimmobilien in den nächsten Jahren?

Christoph Rehmann: Das Schöne an der Wohnungswirtschaft ist, dass sie langfristig planbar und frei von kurzfristigen Risiken und überschaubaren Herausforderung ist. Neben dem Mitnahmeeffekt der steigenden Mieten besteht aktuell ein großes Potenzial mit der energetischen Optimierung von Immobilien, die mit einer hervorragenden Wertschöpfung beziehungsweise einer damit verbundenen Wertsteigerung verknüpft ist. Da Preise für Objekte mit einer hohen Energieeffizienzklasse stark gestiegen sind, lohnt sich hier das Investieren.

FBM: Wie geht MyHouse im Ankauf vor und wodurch unterscheidet sich das Unternehmen von Mitbewerbern?

Christoph Rehmann: Kern des Geschäftsmodells ist der Ankauf, die Sanierung und die Entwicklung von opportunistischen Wohnungsbestandsportfolios, die oftmals auch Leerstände aufweisen.

Unsere Liegenschaften werden bewusst nicht im hochpreisigen Segment der Top 7 Städte in Deutschland gesucht. Vielmehr fokussieren wir uns auf wirtschaftsstarke Ballungsräume bzw. Standorte in Mittel- und Oberzentren, die über eine gut ausgebaute Infrastruktur, einen stabilen Arbeitsmarkt sowie ein vielfältiges Angebot in den Bereichen Bildung, Kultur, Sport, ärztliche Versorgung und Einkaufsmöglichkeiten verfügen.

Investoren profitieren auch beim Assetmanagement durch die langjährige Erfahrung des MyHouse Managementteams bezüglich der Auswahl der Dienstleister. Ein Netzwerk kompetenter Partner, die schnell in aktuelle Projekte vor Ort eingebunden werden können, bedeuten Planungssicherheit und hohe Qualität in der Ausführung an den Liegenschaften.

FBM: Verfügt MyHouse über einen Trackrecord?

Christoph Rehmann: Das Management der MyHouse AG sowie das gesamte Senior-Team blicken auf eine Erfahrung im Investment- und Immobilienmarkt von durchschnittlich 25 Jahren zurück. Über EUR 1 Mrd. gemanagtes Projektvolumen, 26 erfolgreich emittierte Immobilienanlageprodukte und einer 100%-igen Leistungserfüllung gegenüber Anlegern, dokumentieren unseren Trackrecord. Die Unternehmensgruppe der MyHouse besitzt zudem selbst über 5000 Wohnungen im Eigenbestand, ist seit Jahrzehnten einer der Marktführer in diesem Segment.



Quelle: © Tj - AdobeStock.com

FBM: Mit welchem Angebot ist MyHouse aktuell am Markt und was sind die Kernaussagen des Fonds?

Christoph Rehmann: Der neue Fonds investiert ausschließlich in bestehende Wohnimmobilien. Anlageschwerpunkt sind Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial, die nach dem Erwerb modernisiert werden. Der Fonds fokussiert sich auf Wohnimmobilien in Randgebieten von Metropolen sowie wachstumsstarken Regionen in Deutschland.

Anleger profitieren neben dem guten Inflationsschutz von dem Wertsteigerungspotenzial, das sich aus der Sanierung der Liegenschaften ergibt. Darüber hinaus sind wir in Deutschland auch weiterhin mit einer hohen Nachfrage nach Mietwohnungen konfrontiert bei gleichzeitig nicht ausreichendem Neubau.

Anleger können sich ab einer Mindestbeteiligungssumme in Höhe von 10.000 Euro beteiligen. Sie profitieren von geplanten monatlichen Auszahlungen in Höhe von anfänglich 2,75 Prozent p.a., ansteigend auf 3,75 Prozent p.a. ab dem fünften Jahr. Die Gesamrendite bei einer geplanten Laufzeit von 6,5 Jahren soll 9,33 Prozent p.a. betragen. Das Gesamtinvestitionsvolumen des Fonds beträgt etwa 220 Mio. Euro.

FBM: Was spricht aus Anleger- wie Vertriebspartnersicht besonders für MyHouse?

Christoph Rehmann: Die angespannte Lage am Wohnungsmarkt in Deutschland, vor allem in den Ballungsräumen, erfordert die gemeinsame Anstrengung aller in der Wohnungswirtschaft tätigen Akteure. Nur eine deutliche Ausweitung des Wohnungsangebots kann den rasant steigenden Mieten entgegenwirken. Private Investoren, Wohnungsgenossenschaften, kirchliche und kommunale Wohnungsunternehmen, sie alle müssen entschlossen zupacken und zusätzlichen Wohnraum, insbesondere für Haushalte mit niedrigeren Einkommen schaffen.

Das sehr erfahrene Managementteam der MyHouse Gruppe arbeitet mit einer einheitlichen Kultur, geprägt durch Investitionsdisziplin, Kreativität und Entschlossenheit und wirkt durch Revitalisierung von Wohnraum aktiv mit, dass dieser dauerhaft bezahlbar bleibt. Damit profitieren auch Menschen, die darauf angewiesen sind, sich langfristig ihre Wohnungen in ihrem Stadtteil leisten zu können. ■



Quelle: © Carl & Karl - AdobeStock.com

SACHWERTEGIPFEL

Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen



Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!



SACHWERTEGIPFEL

Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen



www.SachwerteGipfel.de

Logistik bewegt die Welt: Wie Anleger profitieren können

André Wreth

*Geschäftsführer
Solvium Capital Vertriebs GmbH*



Jürgen Kestler

*Geschäftsführer
Solvium Capital Vertriebs GmbH*

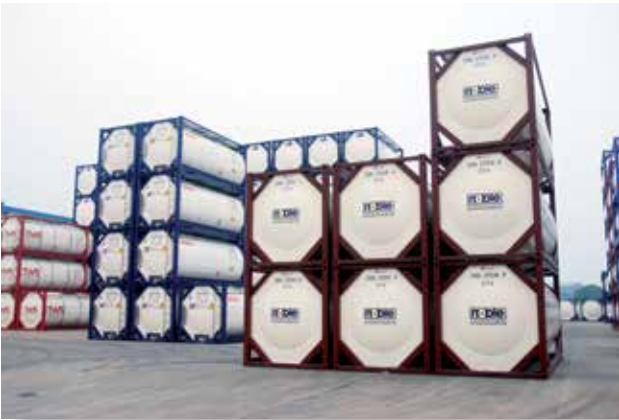
FBM: Herr Wreth, Solvium hat sich in den letzten Jahren als Manager von Logistik-Assets stetig weiterentwickelt. Wie ist die Gruppe heute aufgestellt?

André Wreth: Die Solvium-Gruppe sieht sich als weltweit agierender, vollintegrierter Manager von Logistik-Assets, wie beispielsweise Standardcontainer, Wechselkoffer und Güterwagen. Entsprechend haben wir im Rahmen der Vorwärtsintegration die Unternehmensgruppe durch Übernahmen und strategische Beteiligungen weiterentwickelt. Das bedeutet, wir versuchen sämtliche Teile der Wertschöpfungskette zu beherrschen und entscheidend zu steuern.

Beispielsweise kaufen und vermieten Unternehmen der Solvium-Gruppe Container im asiatischen Raum. Als Dienstleister kümmern sich diese Unternehmen unter anderem um Reparatur, Instandhaltung und Anschlussvermietung der Container. Am Ende des ersten Bewirtschaftungslebens, nach ca. 15 Jahren, kümmern sich die Unternehmen um die bestmögliche Vermarktung der Container. Ähnlich sieht es auch im Bereich der Wechselkoffer und Güterwagen aus.

Die Solvium-Unternehmensgruppe umfasst u.a. die Noble Container Leasing Ltd., einer der führenden Containermanager im asiatischen Markt mit Standorten in Singapur, China und Südkorea, sowie

die Axis Intermodal Deutschland GmbH aus Köln, das größte Vermietunternehmen für Wechselkoffer in Europa.



FBM: Wo sehen Sie Vorteile für Anleger in diesem Aufbau der Gruppe?

André Wreth: Wir sind der festen Überzeugung, dass wir durch die Unternehmensstruktur ideale Voraussetzungen geschaffen haben, um zum einen das bestmögliche Ergebnis für die Anleger auf verschiedenen Ebenen erreichen zu können und gleichzeitig den langfristigen Erfolg der Gruppe zu sichern. Solvium ist in der Lage, dafür Sorge zu tragen, dass Ausrüstungsgegenstände mit hoher Priorität repariert, transportiert und/oder neu vermietet werden. Auch lässt es die Unternehmensstruktur zu, dass man in engen Marktsituationen durch ein Zusammenrücken die Anlegerziele erreichen kann. Solvium agiert vollumfänglich im Markt und bringt dabei nicht nur umfangreiches Fachwissen, sondern auch wichtige Problemlösungskompetenz mit.



FBM: Im Sachwertbeteiligungs-Segment steht der deutsche Immobilienmarkt seit einiger Zeit stark unter Druck. Wie sieht es aktuell im Logistikbereich aus? Mit welchen Herausforderungen ist Ihr Unternehmen hier derzeit am stärksten konfrontiert?

André Wreth: Die Herausforderungen im Bereich der Transportlogistik haben sich in den vergangenen 24 Monaten nur wenig verändert. Es ist nach wie vor die Aufgabe, Equipment nach Möglichkeit mittel- und langfristig rentabel zu vermieten. Um den Erfolg der Vermietung sicherzustellen, war und ist ein wichtiger Teil unseres Risikomanagements die genaue und regelmäßige Prüfung der Mieter für die Ausrüstungsgegenstände. Über alle Assets hinweg hat Solvium aktuell weltweit rund 400 verschiedene Mieter. Diese agieren in unterschiedlichsten Inflations- und Zinsumfeldern. Die breite Streuung sorgt aus unserer Sicht auch deshalb für die nötige Ruhe in den Logistikportfolios.



FBM: Ein großes Risiko für Anleger bei Fondsangeboten ist häufig das benötigte Fremdkapital innerhalb der Fonds. Wie sieht es mit Fremdkapital bei den Solvium-Angeboten aus?

André Wreth: Alle Solvium-Angebote sind ohne die Aufnahme von Bankendarlehen oder Ähnlichem konzipiert. Die Aufnahme von Fremdkapital führt in der Regel zu höheren Renditen, als der Sachwert alleine in der Lage ist zu generieren. Die Weltwirtschaftskrise in den Jahren 2008 und 2009 hat gezeigt, wie toxisch der Einsatz von Fremdkapital, insbesondere im Bereich der Kapitalanlage für Kleinanleger, sein kann. Beispielsweise Schiffsfonds mit einem Fremdkapitalhebel von 60, 70 oder

80 % führten regelmäßig zu Verlusten bis hin zum Totalverlust für Anleger. Wir möchten dieses Risiko grundsätzlich nicht in unseren Produkten, auch wenn wir uns ein Mehr an Rendite damit verbauen.

FBM: Wie viele Ausrüstungsgegenstände sind in der Verwaltung der Solvium-Gruppe?

André Wreth: Unser Kundenstamm besteht hauptsächlich aus Privatanlegern. Zunehmend vertrauen uns aber auch institutionelle Investoren, wie beispielsweise Pensionskassen oder semiprofessionelle Anleger wie Family-Offices, Gelder an. In der Vergangenheit durften wir bereits mehr als 600 Millionen Euro Anlagekapital investieren. In Stücken bedeutet dies für den aktuellen Bestand weit mehr als 20.000 Standardcontainer verschiedener Arten, über 15.000 Wechselkoffer und rund 1.000 Güterwagen ebenfalls verschiedener Art.

FBM: Herr Kestler, welche Angebote finden Vermittler bei Solvium und wie steht es um den bisherigen Track-Record?

Jürgen Kestler: Ursprünglich sind wir ausschließlich im Bereich der Direktinvestments tätig gewesen. 2015 wurden diese im Rahmen des Kleinanlegerschutzgesetzes zum Bereich der Vermögensanlagen hin reguliert. Hier waren wir seitdem sehr aktiv und haben damit Produkte für Finanzan-

lagespezialisten mit dem Teil 3 der 34f-Gewerbeerlaubnis angeboten. Seit dem Jahr 2020 sind wir zudem im Bereich der Alternativen Investmentfonds, der AIFs, unterwegs und bieten entsprechend den Spezialisten mit dem Teil 2 der 34f-Gewerbeerlaubnis Angebote an, mit denen ihre Anleger am Erfolg des Logistikmarktes partizipieren können.

FBM: Warum sollten Vermittler ihren Kunden eine Investition in Angebote der Solvium Capital empfehlen?

Jürgen Kestler: Logistik bewegt die Welt, und das nicht nur in Coronazeiten. Ich bin mir sicher, dass es für viele Anleger interessant ist, nicht nur für Onlinebestellungen zu bezahlen, sondern vielleicht auch daran mitzuverdienen. Und lukrativ ist es obendrein. Diese Story kombiniert mit Produkten, die sich unter anderem durch eine Laufzeit von 3 bis 6 Jahren und monatliche bzw. vierteljährliche Auszahlungen auszeichnen, macht die Zusammenarbeit mit Solvium für Vermittler attraktiv.

FBM: Und welche Renditen können Anleger erwarten?

Jürgen Kestler: Dies kommt immer auf das entsprechende Produkt und die Laufzeit an. Grundsätzlich sind wir aktuell in der Lage, jährliche Renditen von 5,00 % und mehr am Markt zu erwirtschaften, wie gesagt, ohne Fremdkapitaleinsatz. ■





Kontakt aufnehmen

JETZT IN WOHNWIRTSCHAFTLICHE BESTANDSIMMOBILIEN INVESTIEREN!

JETZT ANTIZYKLISCH ANLEGEN & AKTUELLE MARKTSITUATION NUTZEN!

- Sicheres Investieren in **wohnwirtschaftliche Bestände** in Deutschland
- **monatliche** Vorabauschüttungen **bis zu 3,75% p.a.**
- Prognostizierte Endrendite von 9,33% p.a.

MY  **HOUSE AG**

KONTAKT:

✉ INVEST@MY-HOUSE.DE

☎ +49 40 57 30 86 00

🌐 WWW.MY-HOUSE.DE

Wann ist es sinnvoller Gold zu kaufen und wann ist es besser in Silber zu investieren?



Mario Störig

Vertriebsmanager

Elementum Deutschland GmbH

FBM: Gold ist derzeit auf Rekordhoch. Was sind die Gründe dafür und wie wird die weitere Entwicklung aus Ihrer Sicht sein?

Mario Störig: Die derzeitigen Preissteigerungen bei Gold lassen sich hauptsächlich auf die starken Käufe der Zentralbanken zurückführen, da einige der größten Wirtschaftsnationen ihre Währungsreserven von auf US-Dollar lautenden Anleihen wegführen, hin zu Gold. Es existiert weiterhin eine sehr große Diskrepanz zwischen der gestiegenen Geldmenge und dem physischen Goldbestand, was langfristig zu stark steigenden Goldpreisen führen dürfte, da auch mit wieder steigenden Inflationszahlen zu rechnen ist.

FBM: Wie sieht es in der Silbernachfrage aus?

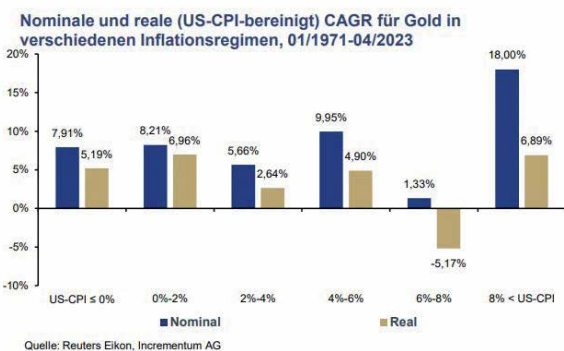
Mario Störig: Wir hatten in den letzten drei Jahren ein Angebotsdefizit von knapp 550 Millionen Unzen Silber. Die Nachfragesteigerung betrug allein im Photovoltaik-Bereich 64%. Wir spüren bei unseren Kunden weiterhin eine sehr hohe Nachfrage, wobei wir sehr stolz darauf sind, langfristig mit unseren Lieferanten trotz hoher Nachfrage die Lieferfähigkeit sicherzustellen. Silber hat mit seinen über 40.000 Anwendungen und seinen antibakteriellen Eigenschaften für Industrie und Medizin eine außerordentliche Bedeutung und wird im Gegensatz zu Gold nicht gehortet, sondern verbraucht.

FBM: Warum präferieren Sie Silber für Anleger? Ist Silber das bessere Gold?

Mario Störig: Silber, bekannt als das Gold des kleinen Mannes, stammt von dem lateinischen Wort „Argentum“, was wörtlich übersetzt „Geld“ bedeutet. Für uns bedeutet Gold und Silber kein Entweder - oder, sondern wir beschäftigen uns mit der Frage: „Wann ist es sinnvoller Gold zu kaufen und wann ist es sinnvoller, Silber zu kaufen?“ Bei einer aktuellen Ratio (Verhältnis von Gold und Silber) von über 1:80 empfehlen wir den Kauf von Silber, um bei einem späteren Tausch in Gold signifikant die Menge an Gold zu erhöhen.

FBM: Wie können Anleger bei Elementum investieren?

Mario Störig: Für uns ist es wichtig, die Ziele des Kunden zu verstehen und die Sicherheit vor Ertrag zu stellen. Jeder Kunde bekommt bei uns einen zugewiesenen Lagerplatz für seine physischen Edelmetalle. Durch den Online-Zugriff der Kunden auf Ihren Lagerplatz können sie selbst entscheiden, wann und wieviel Ware sie kaufen, verkaufen, oder switchen wollen, damit die Liquidität unserer Kunden immer gesichert ist. Eine ganz kurze Online-Registrierung reicht, um Kunde zu werden und einen Lagerplatz zu eröffnen. Unser Team ist bei der Einrichtung sehr gerne behilflich. Durch die Eröffnung eines Lagerplatzes entsteht keinerlei Verpflichtung für den Kunden, wir ziehen keine Kundengelder ein, jeder Kunde entscheidet selbst, wann, wie, wo und wie viel er an Edelmetallen kaufen möchte.



FBM: Was ist das besondere an Elementum?

Mario Störig: „Mit Sicherheit mehr“ ist unser Credo! Das bedeutet, hier bekommen Sie in einem familiengeführten Unternehmen einen persönlichen Service, bei dem Sie keine Kundennummer, sondern ein Partner auf Augenhöhe sind. Ein besonderes Highlight sind unsere Bunkerbesichtigungen im Hochsicherheits-Zollfreilager bei denen wir 2 x im Jahr die Möglichkeit haben, mit angemeldeten Kunden die Sicherheitseinrichtungen und die eingelagerten Waren zu besichtigen.

FBM: Welche Leistungen erbringt Elementum für Vertriebspartner?

Mario Störig: Eine solide Ausbildung, regelmäßige Schulungen und wöchentliche Meetings sind nur einige unserer Hilfestellungen für unsere Vermittler. Viele sind von unserem Mentoren-Programm begeistert, welches insbesondere dabei unterstützt, im Team erfolgreich zu sein. Unsere Vermittler können sich darauf konzentrieren, ihre Kunden bestmöglich zu beraten und speziell in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sich richtig aufzustellen und das Ganze ohne eine Genehmigung nach §34(c, d und f) der Gewerbeordnung. Besonders freut es uns, jährlich eine Veranstaltung mit unseren Vermittlern in einer unserer Landesgesellschaften abzuhalten und gemeinsam zu lernen und auch die Erfolge zu würdigen.

FBM: Welche Kooperationsmöglichkeiten bietet Elementum anderen Sachwert-Produktgebern?

Mario Störig: Viele Vertriebspartner freuen sich, physische Edelmetalle in ihrem Angebotsportfolio haben zu können. Mit Elementum haben sie die Möglichkeit ihren Kunden nicht nur Gold, oder Silber, sondern eine Strategie an die Hand zu geben, für mehr Sicherheit, mehr Liquidität und mehr Ertrag durch die regelmäßige Erhöhung der Menge. Dabei sind bei uns auch seriöse Vertriebe willkommen und werden bei Ihrer Arbeit durch unser Team unterstützt. ■

Edelkapital: Vorteile von Edelmetall in digitalisierter Form

Dr. Marco Metzler

Gründer und CEO, Edelkapital AG



FBM: Edelmetalle sind von Anlegern aktuell stark nachgefragt. Edelkapital offeriert physischen Zugang zu Gold und Silber kombiniert mit einer Tokenisierung. Wer ist Edelkapital?

Dr. Marco Metzler: Die Edelkapital AG ist angetreten, um Sachwerte und Projektbeteiligungen in digitalisierter Form anzubieten. Wir beschäftigen uns mit diesem Geschäftsfeld seit über zwei Jahren. Im ersten Schritt haben wir uns auf physische Edelmetalle konzentriert und bieten nun einen Gold-, einen Silber- und einen Minenprojekt-Token an. Die Token sind eine digitale Beweisurkunde über das Eigentum am Edelmetall bzw. an der Projektbeteiligung. Die Edelkapital AG hat ihren Sitz im Fürstentum Liechtenstein. Die Tokenisierung unterliegt hier dem TVTG (Token und Vertrauenswürdige Technologien Dienstleister Gesetz).

FBM: Welche Vorteile bietet die Tokenisierung von Edelmetallen?

Dr. Marco Metzler: Durch die Tokenisierung wird der Kauf von Edelmetall zu jeder Zeit und von überall aus möglich. Auch die Stückelung für den Bezug von Sachwerten kann im Rahmen einer Tokenisierung beliebig klein gemacht werden.

Wenn ich Edelmetall in digitalisierter Form erwerbe, muss ich mich nicht um den Transport, die Versicherung und die Lagerung der Edelmetalle kümmern. Das Gold oder Silber ist in unserem Fall in einem Hochsicherheits-Sammellager in der Schweiz verwahrt. In Zukunft wird eine Übertragung der Token – und somit der physischen Werte – rein digital über eine Kunden-App geschehen. Die tokenisierten Werte sind dann auch sehr schnell wieder veräußerbar. Wir können binnen zwei bis drei Tagen die Werte veräußern und dem Kunden sein Geld auszahlen.

FBM: Edelkapital bietet Anlegern verschiedene Token an. Was sind die Besonderheiten dieser Angebote jeweilig?

Dr. Marco Metzler: Die Gold- oder Silber-Token sind ab 500 Euro zu kaufen. Ein Token repräsentiert ein Gramm des jeweiligen Edelmetalls. Diese Token sind

hundertprozentig mit physischer Ware gedeckt. Im Bedarfsfall kann sich der Kunde die physische Ware auch ausliefern lassen. Die Token sind «24/7» über eine Kunden-App kauf- und handelbar. Ist die App aus dem Apple Store oder im GooglePlay erst einmal heruntergeladen, folgt ein Identifikationsprozess und anschließend kann das Kundenkonto aufgeladen werden. Der Kunde kauft dann mit seinem Guthaben die gewünschten Token.

Beim Minen-Projektbeteiligungs-Token geht es ab 1000 Euro los. Hier beteiligt sich der Kunde indirekt in ein Projekt, das das Ziel hat Gold zu fördern. Minenprojekte können gerade bei steigenden Edelmetallpreisen hoch lukrativ sein. Es besteht jedoch auch immer das Risiko, dass ein Projekt ins Stocken gerät oder nicht erfolgreich ist. Beim Projekt-Beteiligungs-Token haben wir eine 48 monatige Haltepflicht.

FBM: Welche Chancen und Risiken haben Anleger bei Edelkapital?

Dr. Marco Metzler: Der Wert und damit der Preis bei den Gold- oder Silber Token ist vom jeweiligen Edelmetallpreis abhängig. Der Token stellt eine digitale Beweisurkunde für das Eigentum am Rohstoff dar. Wird also ein Token verkauft, erhält der Anleger den aktuellen Gold- oder Silberpreis. Die Token sind praktisch so «sicher» wie das Edelmetall selbst. Beim Kauf des Minen-Projektbeteiligungs-Tokens ist das anders. Erst bei einem erfolgreichen Projektabschluss hat der Kunde ein Anrecht auf einen Profit daraus. Minen-Projekte bieten eine große Chance – gerade bei steigenden Edelmetallpreisen oder bei

Goldknappheit – sie bergen aber auch einige branchenübliche Risiken und können zum Totalverlust führen.

FBM: Wie stellt sich die Anlagedauer dar und wie schnell ist das physische Edelmetall für Anleger verfügbar?

Dr. Marco Metzler: Wenn Token verkauft werden sollen, kann dies per Kunden App innerhalb von ein bis zwei Tagen abgewickelt werden. Der Kunde gibt seinen Verkaufsauftrag und wir tätigen den Verkauf für ihn umgehend und stellen ihm sein Geld in sein Guthaben-Konto ein. Wenn eine physische Auslieferung gewünscht ist, hängt es davon ab, ob der Kunde die Ware selbst abholt oder diese geliefert werden muss. Entsprechend sind einige Tage für die Abwicklung und die Abholung oder Auslieferung nötig.

FBM: Edelkapital AG hat die Erfahrung mit digitalisieren von Sachwerten und Projektbeteiligungen. Bieten Sie diese Dienstleistungen auch interessierten Emissionshäusern an?

Dr. Marco Metzler: Wir haben jetzt die ersten drei Token entwickelt und stellen diese nun der Öffentlichkeit zum Kauf zur Verfügung - unsere Zeichnungsstrecke läuft. Und ja - das Prinzip der «Tokenisierung» kann von uns nun auch bei anderen Sachwerten oder bei anderen Projekten angewandt werden. Nach unseren Erfahrungen und dem Aufbau dieser Zeichnungsstrecke kann ein nächstes Tokenisierungsprojekt nun wesentlich schneller realisiert werden.

Wir sind offen für die Kooperation mit Emissionshäusern oder Vertrieben. ■



Quelle: © RareStock - AdobeStock.com

Einlagerungsprodukte: Digitale Mittelverwendungskontrolle für Anleger unabdingbar

Andreas Pietsch
Head of Sales, Noble Group



FBM: Edelmetalle wie Gold bieten aktuell Höchstkurse. Noble BC hat sich auf Technologie-Metalle und Seltene Erden fokussiert. Wie hat sich hier die Nachfrage entwickelt?

Andreas Pietsch: Die Höhenflüge beim Gold sehe ich als eine Reaktion auf mehrere Faktoren, nicht zuletzt auch die vielen derzeitigen Krisen. Nachfragesteigerungen bei Technologiemetallen und Seltenen Erden hingegen folgen stets längeren Zyklen. Einige der derzeitigen Preissteigerungen bei Technologiemetallen und Seltenen Erden haben Chinas Exportkontrollen bei Gallium und Germanium ausgelöst. Der Markt hat sich noch immer nicht davon erholt, diese Metalle waren im Februar und März dieses Jahres bedeutend knapper als im Vorjahr. Wichtiger ist aber, dass großen Teilen von Industrie und Gesellschaft dadurch bewusst geworden ist, wie dringend wir diese Metalle brauchen. Sie stecken nicht nur in den Technologien der Energie- und Verkehrswende, sondern sind auch für unsere Verteidigungsfähigkeit unverzichtbar. Der jetzige Anstieg bei der Nachfrage ist also ziemlich sicher nur der Fuß eines riesigen Berges, auf dessen Gipfel die Nachfrage das Angebot bei einigen Metallen um das bis zu 7-fache übersteigen wird.

FBM: Auf welche Technologie-Metalle und Seltene Erden sollten Investoren jetzt setzen?

Andreas Pietsch: Die 10 von der Noble BC angebotenen Metalle sind eine Auswahl der derzeit für die Industrie wichtigsten produktionskritischen Rohstoffe. Es handelt sich um die Technologiemetalle Indium, Gallium, Rhenium, Hafnium und Germanium sowie die Seltenen Erden Neodymoxid, Praseodymoxid, Terbiumoxid, Gadoliniumoxid und Dysprosiumoxid. Die Luftfahrt braucht gerade viel Rhenium und Hafnium, da seit Corona die Produktion bei den bestellten Maschinen nicht mehr hinterherkommt. Aber auch die Seltenen Erden sollte man nicht aus den Augen lassen: Durch politisch bestimmte Preise aus China sind diese gerade viel zu billig. Da China bei diesen Preisen aber Verlust macht, wird das nicht immer so bleiben – vor allem angesichts der zu erwartenden Nachfrageexplosion durch die Energiewende und die weltweite Aufrüstung. Wir sehen hier sehr lukrative Kauf- bzw. Nachkaufpreise.

FBM: Mit Finomet, der digitalen Mittelverwendung aus Ihrem Hause, offerieren Sie die Abbildung der Handelsströme auf einer Blockchain. Hier waren Sie ein First Mover. Wie wichtig ist diese Dienstleistung für Anleger?

Andreas Pietsch: Die Digitale Mittelverwendungskontrolle® der Finomet ist für Anleger unabdingbar, da sie das bisher nötige Vertrauen ersetzt. Die Käufer können sehen, welche ihrer bestellten Metalle sie in ihrem Lager haben und welche nicht. Leerverkäufe, verdeckte Beleihungen und anderer Missbrauch sind damit nahezu ausgeschlossen. Die Dokumentation der Plattform ermöglicht es Kunden außerdem, die gekauften Metalle als echtes Eigentum zu erwerben. Die Kurzantwort auf Ihre Frage ist also: Kunden erhalten durch konsequente Transparenz einen exzellenten Verbraucherschutz.

FBM: Wer kann Finomet nutzen?

Andreas Pietsch: Jeder, der im Markt der Einlagerungsprodukte endlich die nötige Sicherheit und Transparenz will. Also Produkt-Initiatoren, Händler, Vermittler, private- und institutionelle Investoren sowie Lager-Unternehmen können somit die Finomet nutzen, um gemeinsam ein Ökosystem aus transparenten Strukturen zu schaffen, das es so bisher noch nicht gegeben hat.

FBM: Kooperieren Sie hier auch mit anderen Marktteilnehmern im Sachwertanlagen-Bereich?

Andreas Pietsch: Wir kooperieren mit einer Vielzahl an Vermittlern, die wir für Sicherheit und Transparenz durch die Digitale Mittelverwendungskontrolle® der Finomet begeistern konnten. Sie geben diese Begeisterung an ihre Kunden weiter, die dann ein Produkt nach den absolut neuesten Sicherheitsstandards der Branche erwerben. Darüber hinaus führen immer mehr Lager das Finomet-Audit ein, um ihre Lager vor unseriösen Produkthanbietern „sauber zu halten“. Außerdem arbeiten wir mit der Industrie zusammen, die die Metalle von den Investoren später ankauft. Darüber hinaus können Unterneh-

men durch Finomet bald ihre Lieferketten tracken und so ESG-konform produzierte Ware anbieten. Damit erhalten sie Rechtssicherheit und Kunden können von grün produzierten und fair gehandelten Rohstoffen profitieren.

FBM: Wie hat sich Noble BC unternehmerisch entwickelt?

Andreas Pietsch: Die Noble BC ist 2022 als Ausgründung der Noble Elements entstanden, einer der größten Importeure und Händler von Technologiemetallen und Seltenen Erden im deutschsprachigen Raum. Seitdem sie damit das Privatkundengeschäft übernommen hat, ist das Unternehmen stark gewachsen. Auch die Zahl der Vermittler, die unser Produkt wegen seiner digitalen Mittelverwendungskontrolle erfolgreich verkaufen, ist stark angestiegen. Ein Höhepunkt unserer Entwicklung war sicherlich unsere Auszeichnung im vergangenen Jahr durch die Redaktion der renommierten Cash.-Mediengruppe. Diese hatte uns zusammen mit Finomet für das „beste digitale Produkt“ ausgezeichnet.

FBM: Wie sind Sie jetzt am Markt positioniert und was sind Ihre nächsten Ziele?

Andreas Pietsch: Wir haben unser Angebot erweitert und bieten neben Technologiemetallen und Seltenen Erden auch Edelmetalle an. Außerdem haben wir jetzt ein eigenes Goldprodukt. Dieses hat einen konkurrenzfähigen Spread und ist dafür, dass es durch die Digitale Mittelverwendungskontrolle® der Finomet ein Extra an Transparenz und Sicherheit bietet, erstaunlich günstig. Unser großes Ziel im Moment ist es, ein „Konglomerat der Seltenen Erden“ aufzubauen. Dieses soll ein Zusammenschluss aus Unternehmen in den Bereichen Industrie, Rohstoffhandel und Investment sein, der sich dafür einsetzt, diese in Zukunft immer wichtigeren Rohstoffe ins Land zu holen und zu lagern. Im Rahmen dieses Plans haben wir sogar Kontakt zu einer Seltenerdmine in Südafrika aufgenommen. Alles spannende Entwicklungen, an denen wir dranbleiben. ■

„Mitmach-Verband“ der Sachwertbranche setzt sich für besseres Image ein



Klaus Wolfermann

*Vorstandsvorsitzender
VKS Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften
und Sachwertanbieter e.V.*

FBM: Herr Wolfermann, Sie leiten den VKS-Verband. Wie wichtig ist der VKS für Emissionshäuser und Vermittler?

Klaus Wolfermann: Vielen Dank, Herr Wanschka. Unser VKS steht als Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter für eine Interessensvertretung der Produkt- und Kapitalanlage-Anbieter. Nicht zuletzt wegen der enormen volkswirtschaftlichen Bedeutung der Investitionen, die durch die Mitgliedsunternehmen, deren Anleger:innen und die Branche insgesamt realisiert werden, liegt eines der zentralen Ziele darin, gemeinsam für einen guten Leumund und ein hohes Ansehen des Marktes für Sachwerte einzutreten.

An der Stelle arbeiten wir auch gerne und intensiv mit anderen Anbieter-Verbänden und den Vermittlerverbänden zusammen, insbesondere auch mit dem AfW!

Aus dem Kreis der Mitgliedsunternehmen bekommen wir im Vorstand immer wieder reflektiert, dass es sehr wichtig und ziel-

führend war, den VKS-Verband ins Leben zu rufen und damit auch interne Synergien und Austauschmöglichkeiten zwischen den Branchenteilnehmern zu schaffen. Insgesamt zeigen 17 ordentliche Mitglieder und drei Fördermitglieder die Zufriedenheit mit unserem ehrenamtlich organisierten „Mitmach-Verband“, wenngleich wir natürlich auch weiteres Potential zur Verbesserung sehen. Wir sind überzeugt, dass da nach und nach etwas sehr Wertvolles entstanden ist und weiter entsteht.

FBM: Was sind für den VKS die wichtigsten Themen des Jahres in der Sachwertanlage-Branche?

Klaus Wolfermann: Natürlich bewegt uns die Absatzschwäche der AIF und Sachwertinvestitionen, die auf die unterschiedlichsten Ursachen zurückgeführt werden können. Am Ende der Analyse geht es immer um Schaffung, Vergrößerung und Bestätigung von Vertrauen - Vertrauen der Vertriebspartner:innen und der Anleger:innen in die Integrität und Kompetenz der Assetmanager, Vertrauen in die

Zukunft und Ertragskraft der Assets und der in den Anlageangeboten unterbreiteten Ertragsmöglichkeiten. Leider sorgen auch die politischen Themen und die dramatischen Kriege für Verunsicherung – am Ende auch Vertrauen... An diesen Themen werden wir weiter arbeiten und uns für mehr Vertrauen einsetzen, aber auch regulatorische Themen bewegen uns in der Verbandsarbeit in diesem Jahr.

FBM: Gerade der Immobilienmarkt ist seit längerem stark unter Druck. Das betrifft auch Immobilien AIFs. Wie sehen Sie den Markt aktuell?

Klaus Wolfermann: Der Immobilienmarkt, insbesondere in Deutschland und anderen europäischen Ländern, erlebt tatsächlich eine Phase erheblichen Drucks. Dies lässt sich auf eine Reihe von Faktoren zurückführen. Zum einen haben die Zentralbanken als Reaktion auf die steigende Inflation die Zinsen extrem schnell erhöht. Diese höheren Zinsen bedeuten, dass die Kosten für die Finanzierung von Immobilienprojekten steigen, was wiederum die Renditen für Immobilienfonds belastet. Hinzu kommt eine allgemeine wirtschaftliche Unsicherheit, die sowohl Investoren als auch Käufer vorsichtiger werden lässt. Das hat die Immobilientransaktionen in den letzten Monaten auf ein extrem niedriges Niveau geführt.

Zusätzlich sehen wir Veränderungen in der Nachfragestruktur. Besonders auffällig ist dies bei Büroflächen, deren Bedarf sich aufgrund des Trends zu Homeoffice und flexiblen Arbeitsmodellen scheinbar gewandelt hat.



Quelle: © ruslee - AdobeStock.com

All das hat direkte Auswirkungen auf Immobilienfonds, die in solche Objekte investiert haben. Durch die gestiegenen Zinsen und

erhöhten Baukosten bei einem gleichzeitig niedrigen Transaktionsvolumen geht es kurzfristig darum, liquiditätsschonend zu agieren. Dabei müssen einzelne Baumaßnahmen ggfs. zurückgestellt werden.

Doch trotz dieser Herausforderungen gibt es auch Chancen. Einige Immobilienbereiche, wie etwa Logistikzentren oder Wohnimmobilien, zeigen sich widerstandsfähiger oder passen sich schneller an die neuen Gegebenheiten an. Langfristige Investoren könnten zudem von den momentan niedrigeren Einstiegspreisen profitieren, wenn sie antizyklisch handeln und den dafür vielleicht notwendigen Mut



Quelle: © WrongWay - AdobeStock.com

aufbringen. Bei alledem dürfen wir nicht vergessen, dass zum Beispiel der notwendige Neubau im Wohnimmobiliensektor aufgrund der schlechten Rahmenbedingungen nicht realisiert wird. Das lässt gute Vermietbarkeit der Bestandsobjekte erwarten. Der sich so weiter verstärkende Nachfrageüberhang wird zu mindestens stabilen Mieteinnahmen führen, teilweise zu weiter stark steigenden Mieten. Dafür wird auch die Notwendigkeit sorgen, den Bestand durch Sanierung und Renovierung weiter in Richtung CO₂-Neutralität zu entwickeln. In dem Zusammenhang ist die Politik gefragt, zwingend erforderliche und nachhaltige Rahmenbedingungen für die notwendigen Investitionen zu schaffen. Es ist also essenziell, dass Investor:innen die spezifischen Risiken und Marktbedingungen genau betrachten und ihre Strategien entsprechend anpassen.

Eine gut diversifizierte Anlagestrategie und eine sorgfältige Auswahl der Investitionsobjekte sind entscheidend, um in einem solch unsicheren Markt erfolgreich zu sein. Insgesamt bedarf das gesamte

Assetmanagement einer deutlich engeren Begleitung. Potentiale werden nicht mehr aus dem Markt selbst gehoben, sondern sind mehr denn je eine Leistung des Asset Managements.

Das kann jeder Investor:in selbst tun, oder sich einem entsprechenden Fondsanbieter anvertrauen. Dabei können unsere Mitgliedsunternehmen als erfahrene Manager eine wertvolle Rolle spielen.

FBM: Im Herbst findet der nächste VKS-Sachwerte-Kongress statt. An wen richtet sich diese zweitägige Veranstaltung und was können die Teilnehmer erwarten?

Klaus Wolfermann: Der VKS Sachwert Kongress 2024 ist speziell für selbstständige Finanz- und Vermögensberater:innen mit einer Gewerbeerlaubnis nach §34 GewO Teil 2 und/oder Teil 3 konzipiert. Die zweitägige Spitzenveranstaltung im Markt für regulierte Sachwerte findet wie im Vorjahr in Frankfurt am Main im Hotel Crown Plaza statt. Dort können unsere Vertriebspartner:innen einflussreiche Expert:innen persönlich treffen, ihre aktuellen Vertriebskontakte pflegen und neue Vertriebspartner:innen kennen lernen. Informative Fachvorträge und interessante Diskussionen bringen die Vertriebspartner:innen auf den neuesten Stand der Branche. Zu den Top-Speakern gehört Unternehmer-Koryphäe Wolfgang Grupp, der langjährige Geschäftsführer der TRIGEMA. Er spricht auf dem VKS Sachwert Kongress 2024 über seine unternehmerischen Überzeugungen, die von Solidität, Verantwortung für die Mitmenschen, Gerechtigkeit und Beständigkeit geprägt sind.

Jil Langwost ist ein weiteres Highlight auf der Agenda. Sie hat bereits über 700 Experten und Beratern aus der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienbranche bei der erfolgreichen Online-Positionierung unterstützt und innerhalb der letzten vier Jahre mehr als 85.000 Leads generiert. Auf dem VKS Sachwert Kongress 2024 erläutert Deutschlands bekannteste Online-Marketing-Expertin, wie sich online Nekund:innen und neue Mitarbeitende am besten gewinnen lassen.

Weitere Top-Speaker sind Carsten Mumm, Chefvolkswirt bei DONNER & REUSCHEL und Alexander Pfisterer-Junkert, Rechtsanwalt bei BKL Fischer Kühne + Partner. Darüber hinaus stehen viele spannende Vorträge zu Immobilien, Logistik, Erneuerbaren Energien und Private Equity aus dem Kreis der VKS-Mitglieder auf dem Programm. Moderiert wird der VKS Sachwert Kongress 2024 von Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen.

FBM: Wie kann man teilnehmen?

Klaus Wolfermann: Die Teilnahme erfolgt über unseren Ticketshop, welcher unter dem Kurz Link www.sc123.de/vks-kongress schnell aufgerufen werden kann. Dort finden interessierte Vermittler:innen zwei Ticket-Kategorien: Die erste Ticket-Kategorie beinhaltet die Teilnahme an beiden Kongresstagen, eine Hotelübernachtung und ein exklusives Network-Barbecue am Abend. Dieses Ticket kostet nur 99 Euro! Die zweite Ticket-Kategorie spricht eher kurzentschlossene und flexible Interessent:innen an, die das Know-how aus den Vorträgen mitnehmen, kurz networken und somit Zeit sparen wollen. Autor: www.verband-vks.de ■



Quelle: © Suleyman - AdobeStock.com

SachwerteGipfel:

Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider

Der SachwerteGipfel, das Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen, richtet sich an die Geschäftsleitungen von branchenführenden Sachwerte-Produktanbietern, Dienstleistungsanbietern, Beratern und Vermittlern, Branchenmedien und Analysten, Vermögensverwaltern sowie semiprofessionelle und institutionelle Investoren in Deutschland.

Einmal jährlich präsentieren seit 2024 die drei langjährig, bekannten Branchenkenner Andy Wanschka (Chefredakteur wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de), Markus Gotzi (Chefredakteur Der Fondsbrief) und Uwe Kremer (Chefredakteur 'kapitalmarkt intern') den SachwerteGipfel – Das Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen.

Der Termin:

Dieser findet am **20. Februar 2025** im Veranstaltungszentrum Municon am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr statt.

Die Agenda:

Kein aktuelles Thema soll auf dem SachwertGipfel fehlen!

Die Agenda umfasst drei wichtige Themenbereiche, die jeweils von einem der drei Moderatoren geleitet werden. Im Themenkomplex „Immobilien und Erneuerbare Energien“ beschäftigt sich Markus Gotzi neben den Märkten und neuen Assetklassen unter anderem auch mit den Chancen eines Eltifs in der Sachwertbranche.



Andy Wanschka zeigt in seinem Themenbereich „Vertrieb und neue, digitale Produkte sowie Branchenzukunft“, spannende neue Erkenntnisse aus der ersten Branchenumfrage, neue Vertriebsthemen, digitale Sachwertprodukte, wie Tokenisierung, Edelmetalle und Branchenzukunft auf.



Es erwartet die Teilnehmer:Innen ein mit News gespickter Branchentreff der den Titel SachwerteGipfel zu Recht trägt. Top-Initialvorträge und spannende Diskussionsrunden laden zum mitdiskutieren ein und runden den Sachwertegipfel ab. Und das aller wichtigste kommt auch nicht zu kurz: Der persönliche Austausch untereinander in den Pausen und vor und nach der Veranstaltung.

Autor: www.SachwerteGipfel.de



Uwe Kremer leitet den Themenbereich „Regulatorik, Branchenzahlen und Politik“ und präsentiert dabei exklusiv, die neuesten Branchenzahlen, diskutiert mit Branchenteilnehmern und präsentiert politische Meinungen und Anforderungen an die Produktgeber.

K-MI-Platzierungszahlen 2023: Sachwertanlagen: Die Analyse der Anlageklassen

Heute blicken wir auf die einzelnen Anlageklassen. Einen schweren Stand hatten in 2023 'Deutsche Immobilienfonds' (AIF und Vermögensanlagen plus Sonstige). Ein Marktanteil von nur 28 % ist ein langjähriges Tief gegenüber den Vorjahren, in denen die Anlageklasse 'Deutsche Immobilienfonds' (vgl. 'k-mi' 06/18, 06/19, 08/20, u. 06/21) vorn lag und 2021 Platz 1 an 'Internationale Immobilienfonds' abtrat. In der voranstehenden Tabelle (s. S. 1) präsentieren wir Ihnen die Anbieter, die 2023 mit Angeboten mit deutschen Immobilieninvestments präsent waren. Projektentwicklungen und Büroimmobilienfonds wurden in den Hintergrund gedrängt. Platz 1 erklimmt Dr. Peters mit zwei 6b-Konzepten (Fulda und Aschaffenburg) sowie der sachwertbasierten



Wertpapieremission 5,75 % Flughafenhotel Düsseldorf Anleihe. Primus Valor AG folgt auf Platz 2 mit dem Wohnimmobilien-Bestands-AIF ImmoChance Deutschland 12. Die Hahn Gruppe komplettiert das

'Trepptchen' u. a. durch die Platzierung des Pluswertfonds 178. Die weiteren Plätze (HTB, IMMAC, asuco, DFI, One Group, Habona und BVT) werden geprägt durch Immobilien-Zweitmarkt-Konzepte sowie Sozial- und Wohnimmobilien (Bestand).



Die Anlageklasse 'Internationale Immobilienfonds' präsentiert sich angesichts der Umstände des Markts mit einem Anteil von 34 % relativ stabil. Die TOP 3 wird wie im Vorjahr (vgl. 'k-mi' 11/23) von der Deutschen Finance Group, TSO und One Group gestellt. Die Deutsche Finance Group platzierte 2023 ihre DF Investment Funds 21–23 ('Club Deal Boston IV' sowie 'UK Logistik'). TSO platzierte in 2023 u. a. die geschlossenen Fonds nach VermAnIG TSO Active Property III und TSO RE Opportunity II sowie Private Placements. Die One Group offerierte diverse Angebote nach VermAnIG inkl. Private Placement sowie Anleihen (zur aktuellen Situation bei der One Group vgl. 'k-mi' 11/24). Jamestown begann in 2022 mit der Platzierung des Publikums-AIF



Quelle: © Sodapeaw - AdobeStock.com

Jamestown 32, die BVT kann auf eine gelungene Platzierung des BVT Residential USA 17 verweisen sowie die US Treuhand auf den UST XXV (beides geschlossen Publikums-AIF). IMMAC sammelte für den Spezial-AIF IMMAC Irland Sozialimmobilien V in 2023 noch Mittel ein.

Ungefähr gleichauf in 2023 sind die Anlageklassen 'Private Equity' und 'Erneuerbare Energien' mit jeweils 12 %, was für beide Segmente (absolut und relativ) einen Zuwachs bedeutet (vgl. 'k-mi' 12/23). Im Bereich 'Erneuerbare' sind langjährig aktiv und zuverlässig im Platzierungsgeschäft hep, ÖKORENTA, reconcept und BVT. Mit EURAMCO hat sich in 2023 ein erfahrener Anbieter im Bereich 'Erneuerbare' zurückgemeldet und einen Publikums-AIF zum Jahresende anplaziert. Auch im Bereich 'Private Equity' gibt es keine größeren Überraschungen: Die Spezialisten RWB und HMW dominieren dort im Retail-Segment das Platzierungsgeschäft, gefolgt von der BVT.

Der Bereich 'Logistik' (immerhin 8 % Marktanteil) wurde in 2023 allein von Solvium Capital bestritten. Der Anbieter hat sich

vom Emittenten von Container-Direktinvestments zum führenden Logistik-Asset-Manager etabliert und dabei seinen Fokus auf Wechselkoffer, Rail und sonstiges Logistik-Equipment sukzessive erweitert. Für das laufende Jahr plant Solvium bereits wieder einen neuen Publikums-AIF. Aber Solvium bekommt im Jahr 2024 in der Anlageklasse 'Logistik' wieder Gesellschaft, da auch von Buss Capital Invest ein neues Angebot in den Vertrieb geht.

'k-mi'-Fazit: Die 'Take aways' aus dem Platzierungsjahr 2023 sind u. a.: Die 'alternativen' Anlageklassen Private Equity, Erneuerbare und Logistik wachsen relativ und absolut. Der Deutsche Immobilienfonds schwächelt deutlich, allerdings nicht einheitlich über alle Sektoren: Bestandswohnmobilien, Nahversorgungs- und Fachmarkt- sowie 6bKonzepte und Immobilienzweitmarkt zeigen sich halbwegs stabil. Letzteres gilt auch für die meisten etablierten Anbieter im Markt, bei denen die teilweisen Platzierungsrückgänge unter denen des Gesamtmarktes liegen. Wir gehen aktuell davon aus, dass die Neuemissionstätigkeit im 2. Quartal 2024 auch wieder anzieht.

Autor: www.kapital-markt-intern.de

Scope:

Geschlossene Publikumsfonds – Angebotsvolumen und Platzierungszahlen 2023

Die Emissionsaktivitäten der Initiatoren geschlossener Fonds lagen 2023 auf dem niedrigsten Stand der vergangenen sechs Jahre. Gleichzeitig investierten die Anleger so wenig Kapital in die Produkte wie seit 2014 nicht mehr.

Die europäische Ratingagentur Scope hat untersucht, wie sich der Markt für geschlossene alternative Investmentfonds (AIF) für Privatanleger im vergangenen Jahr entwickelt hat. Ausgewertet wurden sowohl die Emissionszahlen 2023 (Neuangebot) als auch die Zahlen zum platzierten Eigenkapital.

Emissionszahlen 2023 – Rückgang um 43%

Die Emissionszahlen waren 2023 deutlich niedriger als 2022. Das prospektierte Angebotsvolumen lag bei 720 Mio. Euro, während es im Jahr zuvor noch 1,26 Mrd. Euro betragen hatte. Es ist damit so niedrig wie seit sechs Jahren nicht.

Für den starken Rückgang gibt es mehrere Gründe. So wirkten sich die Folgen des Ukraine-Kriegs, der Anstieg von Inflation und Baukosten, hohe Energiekosten und vor allem das gestiegene Zinsniveau negativ aus. Das erhöhte Zinsniveau verteuerte die Finanzierungen, was die Renditen von neu zu strukturierenden Fonds schmälerte. Zudem ist der Immobilien-Transaktionsmarkt wegen der gestiegenen Zinsen eingebrochen.

Auch die geringe Anzahl an großvolumigen Fonds belastete die Emissionszahlen. Unter dem Neuangebot 2023 waren nur fünf Produkte mit einem Eigenkapital inklusive Ausgabeaufschlag von mehr als 50 Mio. Euro.

Insgesamt wurden 18 Publikums-AIF von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Vertrieb zugelassen – drei weniger als 2022.

Bei den Assetklassen liegen weiterhin Immobilien vorne. Einen entsprechenden Fokus hatten 14 Fonds. Sie vereinen ein prospektiertes Eigenkapitalvolumen von 618 Mio. Euro auf sich, was rund 86% des gesamten Neuangebotes 2023 entspricht.

Platzierungszahlen 2023 – Rückgang um 45%

Im vergangenen Jahr investierten Anleger deutlich weniger Geld in geschlossene Fonds als 2022. Das platzierte Eigenkapital lag bei 683 Mio. Euro. Im Jahr zuvor hatten die Fonds 1,2 Mrd. Euro eingesammelt.

Die drei platzierungsstärksten Anbieter 2023 sind:

- **DF Deutsche Finance (110 Mio. Euro)**
- **RWB PrivateCapital Emissionshaus (87 Mio. Euro)**
- **Jamestown US-Immobilien (63 Mio. Euro)**

Damit kommen die drei Gesellschaften auf einen Marktanteil von 38%. Der platzierungsstärkste Anbieter DF Deutsche Finance stellte rund 16% des gesamten Platzierungsvolumens 2023 mit fünf Fonds.

Wie bei den Neuemissionen dominiert auch beim Platzierungsvolumen die Assetklasse Immobilien. Sie konnte mit 422 Mio. Euro rund 62% des 2023 platzierten

Eigenkapitals auf sich vereinen, was einem Rückgang gegenüber 2022 (71%) um neun Prozentpunkte entspricht. An zweiter Stelle folgt Private Equity mit 156 Mio. Euro (rund 23%). An dritter Stelle liegt das Segment Erneuerbare Energien mit 84 Mio. Euro (rund 12%).

Ausblick

Für 2024 erwartet Scope Emissionsaktivitäten der geschlossenen Publikums-AIF leicht über dem Niveau des Jahres 2023. Weitere Zinssteigerungen sind unwahrscheinlich, was den Druck etwas verringert. Die Zinsen werden jedoch nicht so schnell sinken, wie sie gestiegen sind. Ein neues Marktpreisniveau für die Assets muss sich erst einpendeln. Für die Entwicklung langfristiger Anlagen in illiquide Vermögenswerte bestehen aktuell hohe Unsicherheiten für Bestandsinvestments, die auf einem hohen Marktpreisniveau erworben wurden. Das hat sich 2023 negativ auf das Angebotsvolumen und vor

allem auf die Angebotszusammensetzung ausgewirkt. Andererseits können sich aufgrund von Notverkäufen Dritter für die Emissionshäuser günstige Kaufgelegenheiten in der Zukunft ergeben, was sich aus Sicht von Scope im Angebotsvolumen 2024 auswirken dürfte. Beispielsweise können Blind Pools diese Chancen nutzen und mit attraktiveren Renditeniveaus auf den Markt treten.

Beim Platzierungsvolumen 2024 rechnet Scope ebenfalls mit einem Niveau, das leicht über dem Niveau des Jahres 2023 liegt. Zu einer stärkeren Erholung dürfte es jedoch nicht kommen: Dies liegt vor allem an dem prognostizierten Angebotsvolumen für 2024, der anhaltenden Zurückhaltung von privaten Anlegern und insbesondere der deutlich gestiegenen Attraktivität von alternativen Anlagen wie Festgeld oder Anleihen, die aktuell noch weiter besteht.

Autor: www.scopeanalysis.com

K-MI:

Publikums-AIF durchbrechen Schallmauer von 10 Mrd. Euro

Trotz eines deutlich niedrigeren Neugeschäfts in 2023 (vgl. 'k-mi' 06/24) erklimmen Publikums-AIF die 10-Mrd.-€-Grenze in der 'k-mi'-Branchenstatistik, die bis ins Jahr 2014 zurückreicht (das erste volle Geschäftsjahr seit Inkrafttreten des KAGB). Für geschlossene Sachwert-Angebote insgesamt (inkl. Vermögensanlagen plus Sonstige) stehen im Zeitraum 2014–2023 in der 'k-mi'-Datenbank 16,75 Mrd. € zu Buche (Zeichnungskapital Retail). Wir haben für Sie ausgewertet, wie sich dieses Zeichnungsvolumen in den letzten 10 Jahren auf die Anlageklassen verteilt hat. Was auffällt: Bei Publikums-AIF dominieren vor allem Immobilienfonds und auch Private Equity. Bei Vermögensanlagen sind auch weitere

Anlageklassen wie Logistik/Container sowie Erneuerbare Energien und Immobilienzweitmarktfonds stark! Dies dürfte jedoch passé sein: Mit dem unseligen Blind-Pool-Verbot des Anlegerschutzstärkungsgesetzes und insbesondere der zugehörigen Verwaltungspraxis haben Gesetzgeber und BaFin die Neuemissionen bei Vermögensanlagen fast vollständig zum Erliegen gebracht! Eine Entwicklung, vor der 'k-mi' bereits vor knapp 2,5 Jahren gewarnt hat ("Vermögensanlagen: Anlegerschutzstärkungs- oder Barendienstgesetz?", vgl. 'k-mi' 35/21).

In der 10-Jahres-Rückschau der 'k-mi'-Platzierungsdatenbank wird nun deutlich, welche negativen Auswirkungen dies hat:

Mit Retail-Vermögensanlagen wurden in den letzten 10 Jahren allein z. B. 1,2 Mrd. € Zeichnungskapital für Erneuerbare Energien platziert (ca. 18 % des Volumens) – nur bei Privatanlegern und ohne Berücksichtigung von Bürgerenergiebeteiligungen! Zusammen mit Fremdkapital ergibt dies ein volkswirtschaftliches Gesamtinvestitionsvolumen von mindestens 3 Mrd. € allein in Erneuerbare Energien. Auf diese Summen scheint die Politik in Zukunft verzichten zu wollen. So dringend scheint der Kapitalbedarf für die Energiewende und die Dekarbonisierung dann doch nicht zu sein. Insofern steht die Frage im Raum, ob das wegbrechende Kapital für Erneuerbare, Logistik, Zweitmarkt, Immobilien-Projektentwicklungen von Privatanlegern in Vermögensanlagen durch Publikums-AIF kompensiert werden kann.

Die Antwort für 2023 lautet: Nur sehr eingeschränkt! Zwar gibt es hoffnungsvolle Ansätze, aber keinen Game-Changer. In der Torten-Grafik sehen Sie die Verteilung der Assetklassen des von Privatanlegern im Jahr 2023 platzierten Zeichnungskapitals. Die Auswertung umfasst Publikums-AIF sowie Vermögensanlagen und Son-

stige. Erneuerbare Energien kommen in 2023 auf einen Marktanteil von 12 %, was über dem langjährigen Durchschnittswert bei Publikums-AIF liegt. Aber angesichts des Rückgangs des absoluten Platzierungsvolumens von 1,82 Mrd. € auf 1,12 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr (vgl. 'k-mi' 06/24), wird deutlich, dass von Kompensation im Jahr 2023 noch keine Rede sein kann.

'k-mi'-Fazit: Nach vielen Verboten ist nun die Politik am Zug, auch mal Verbesserungen der Vertriebs- und Investitionsbedingungen für geschlossene Retail-Sachwertprodukte umzusetzen, wenn sie ihre Ankündigungen und Pläne zu Nachhaltigkeit etc. ernst meint. Mit dem ELTIF 2.0 steht zwar ein neues Vehikel bereit, aber ob dieses auch für mittelständische Anbieter am Fondsstandort Deutschland zum Standardprodukt wird, steht noch in den Sternen. Die 'k-mi'-Datenbank belegt jedoch eindeutig, welchen volkswirtschaftlichen Impact insbesondere Retail-Produkte in den letzten 10 Jahren hier geleistet haben.

Autor: www.kapital-markt-intern.de



Quelle: © Herzog - AdobeStock.com

Erneuerbare Energien als gefragtes Investitionsfeld im Depot-A

Die Befragung von 94 Sparkassen und VR-Banken im Rahmen einer wissenschaftlichen Studie belegt die hohe Attraktivität und Relevanz von Investitionen in erneuerbare Energien (Renewables) im Kontext der Eigenanlagen. Besonders hervorzuheben sind dabei die Investitionsfelder Photovoltaik und Windkraft. Die befragten Institute präferieren ein moderates Rendite-Risiko-Profil und messen dem Projekt-Zugang des betreuenden Asset Managers eine herausragende Rolle bei. Die Daten wurden durch das CFIN – Research Center for Financial Services der Steinbeis-Hochschule erhoben und vom auf Sachwerte spezialisierten Vermögensverwalter KGAL im Rahmen einer Forschungsförderung unterstützt.

Erhebung von CFIN und KGAL bei 94 Sparkassen und Volks- und Raiffeisen-Banken

Institutionelle Investoren setzen vermehrt auf Infrastruktur und erneuerbare Energien

Das Investitionsfeld „Energie“ wird im Vergleich zu anderen Infrastrukturtypen als besonders interessant wahrgenommen: 90 Prozent der Befragten werten dieses als (sehr) attraktiv ein, während dieser Wert für den Bereich „Transport“ mit 33 Prozent deutlich zurückliegt. Die steigende Attraktivität von Infrastrukturinvestitionen, insbesondere im Bereich erneuerbarer Energien, spiegelt die wachsende Nachfrage nach nachhaltigen und langfristigen Anlagemöglichkeiten wider. Institutionelle Investoren sind bestrebt, ihr Engagement in diesem Sektor weiter auszubauen – etwa neun von zehn (88 Prozent) der befragten Sparkassen und VR-Banken mit vorhandenem Depot-A-Exposure wollen dieses in Zukunft weiter erhöhen. Beeindruckende 79 Prozent der Sparkassen und VR-Banken, die bis-

lang nicht in Renewables investiert haben, beabsichtigen, dies in der nahen Zukunft zu ändern. Ein detaillierterer Blick in die Portfolios offenbart, dass insbesondere die Investitionsbereiche Photovoltaik (83 Prozent) und Windkraft (79 Prozent) äußerst häufig vertreten sind. Mit deutlichem Abstand folgen Wasserkraft und Biogas. Auf Ebene der Regionen ist eine deutliche Präferenz für europäische (89 Prozent) sowie nordamerikanische Standorte (67 Prozent) erkennbar. Die Region Asien-Pazifik bewertet nur jeder fünfte Investor (22 Prozent) als attraktiv.

„Das neue offene Infrastruktur-Sondervermögen trifft bei unseren Partnern im Bereich Sparkassen und Volks und Raiffeisenbanken auf enormes Interesse. Das bewährte Modell des offenen Immobilienfonds wird größtenteils auf die stark nachgefragte Assetklasse Renewables übertragen. Das erleichtert Investitionen über das Depot-A wie auch für Privatanleger. Entsprechende Produkte stoßen in eine enorme Nachfragerücke“, so Michael Kohl, Head of Open Investment Funds bei KGAL.

Moderates Risiko bei attraktivem Diversifikationseffekt

Die Umfrageergebnisse belegen, dass die Mehrheit der befragten Institute im Bereich erneuerbarer Energien eine risikoaverse Anlagestrategie bevorzugt. Über 80 Prozent der Befragten ziehen die Rendite-Risiko-Profile „Core“ oder „Core+“ vor, während sich nur eine Minderheit für „Value Add“ entscheidet. Die durchschnittliche Renditeerwartung für einen offenen Investmentfonds nach dem IRR-Modell (Internal Rate of Return) mit dem Profil „Core+“ beträgt 6 Prozent. Diese Präferenzen könnten sich als lukrativ erweisen, da fast vier von fünf Anlegern mittel- und langfristig steigende Werte für Investiti-

onen in erneuerbare Energien erwarten. Lediglich 3 Prozent gehen von langfristigen Rückgängen aus. Deutlich mehr als die Hälfte der Institute bewerten dabei den Diversifikationseffekt als (sehr) stark.

„Doppelter Nutzen“ durch KAGB -Novellierung bei offenen Publikumsfonds

Durch eine Novellierung des Kapitalanlagegesetzbuchs ist es seit Kurzem möglich, offene Publikumsfonds im Infrastrukturbereich anzubieten. Entsprechend können neben institutionellen Investoren auch Privatanleger von den Angeboten profitieren. VR-Banken und Sparkassen stellen grundsätzlich ein Interesse ihrer Endkunden an Anlageprodukten im Bereich der erneuerbaren Energien fest. Insgesamt 43 Prozent bewerten dieses als (sehr) hoch, ebenso viele als mittel. Den „doppelten Nutzen“, also das Halten im Depot-A sowie der Vertrieb über das Depot-B-Geschäft, bewertet ein Großteil (63 Prozent) als attraktiv.

Projektzugang als wichtigstes Kriterium bei der Wahl des Asset Managers

Obgleich die derzeitigen Rahmenbedingungen (z.B. wirtschaftlich, gesellschaftlich, politisch) dazu führen, dass Institute verstärkt in Renewables investieren, bestehen insbesondere im regulatorischen Bereich diverse Herausforderungen und Hürden, die den Anlageprozess hemmen. Als entsprechend wichtig bewerten die Institute eine Zusammenarbeit mit professionellen Asset Managern. Ein entscheidender Erfolgsfaktor für VR-Banken und Sparkassen ist der Zugang zu attraktiven Projekten und Bestands-Assets. Die Fähigkeit, in vielversprechende Investitionsmöglichkeiten einzusteigen sowie ein gut etabliertes Netzwerk und tiefgehende Marktkenntnisse bewerten 93 Prozent als (sehr) wichtig. Des Weiteren ist die Unterstützung bei auftretenden Problemen von hoher Relevanz (82 Prozent). Regulatorische Anforderungen und umfassendes Reporting sind oft komplex und erfordern Unterstützungsleistungen. Die Erhebung zeigt: Eine zielführende Betreuung und attraktive Investitionsmöglichkeiten sind Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Partnerschaft.

Autor: www.kgal.de

Fondsaufgabe 2.0

Die Investmentwelt befindet sich im Aufbruch. So werden immer mehr flexible Spezial-AIFs in Deutschland aufgelegt. „Wir beobachten hier eine starke Nachfrage“, sagt Daniel Knoblach, Geschäftsführer der Super Global GmbH. Denn gerade professionelle Initiatoren und Asset-Manager schätzen Fondsstrukturen, die in Bezug auf Kosten und Administration vorteilhaft sind. „Und mit Spezial-AIFs können die Initiatoren darüber hinaus schnell und flexibel auf sich ändernde Märkte reagieren.“

Alternative Investmentfonds bieten die Möglichkeit, in eine wesentlich breitere Palette von Anlagen zu investieren. Als Spezial-AIF aufgelegt und damit nur für professionelle und semi-professionelle

Anleger zugänglich, sind die Anforderungen an Dokumentation und damit auch die Kosten der Auflegung deutlich geringer. „Gerade informierte Anleger schätzen die Spezial-AIFs mittlerweile sehr“, so Knoblach.

Die geringere Kostenquote ist eines der wichtigsten Argumente. Für die Aufleger solcher Fonds spielt aber auch die Geschwindigkeit eine große Rolle, mit der die Spezial-AIFs an den Markt gebracht werden können. „Da kein Vertrieb an Privatanleger stattfindet, sind die Anforderungen in den Prospekten und Unterlagen vollständig auf Institutionelle zugeschnitten“, sagt Knoblach. „Das macht den gesamten Auflegungsprozess schlanker und schneller.“

Abstriche bei Transparenz und Sicherheit sind nicht damit verbunden, die deutschen Spezial-AIFs unterliegen vollständig der Regulierung. „Super Global etwa bietet als von der Bafin-überwachter Manager für AIFs diverse Fondslösungen für den deutschen Markt“, so Knoblach. „Dazu zählen liquide Handelsstrategien genauso wie Fund-of-Fund-Konzepte, Index- oder AI-Fonds.“ Und alle lassen sich kosteneffizient als Spezial-AIF auflegen.

Für die Aufleger haben die Spezial-AIFs neben der Sicherheit und Geschwindigkeit am Markt auch den Vorteil, mit ihrer eigenen Marke sichtbarer zu werden. „Ein eigener Fonds stärkt die Kundenmarke und verringert Administrations- und Compliance-Aufwand“, sagt Knoblach. Bei Super Global sitzt zudem mit Oliver Decker, Head of Financial Services, Grand Thornton, ein Experte im Aufsichtsrat, der regulatorische Anforderungen sowie umfassende Strukturösungen umzusetzen weiß.

Autor: www.super-global.de

Wealthcap-Marktüberblick:

Zielfonds-Rendite bei Private Equity und Immobilien überzeugt Anleger trotz anspruchsvollem Marktumfeld

Bereits zum neunten Mal veröffentlicht der Real-Asset- und Investment-Manager Wealthcap seinen etablierten Marktüberblick zu weltweiten Zielfondsinvestments mit Blick auf die Assetklassen Private Equity und Immobilien. Der Wachstumspfad von institutionellen Real-Asset-Zielfonds setzte sich 2022 weiter fort. Das global verwaltete Vermögen betrug rund 12,2 Billionen US-Dollar, wovon ca. 7,8 Billionen auf Private Equity und ca. 1,6 Billionen auf Immobilien entfielen. Wie sich in den Ergebnissen der Befragung von weltweit 178 institutionellen Investor:innen zeigt, sind diese trotz der derzeit teils schwer prognostizierbaren Marktsituation überwiegend zufrieden mit der Renditeentwicklung ihrer Anlageprodukte.¹ Dementsprechend strebt eine Mehrheit der Zielfonds-Investor:innen an, auch künftig gleichbleibende Summen zu investieren oder die Kapitalzuflüsse weiter zu erhöhen.

„Trotz anhaltender Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld ist die Nachfrage nach institutionellen Zielfondsinvestments weitergewachsen, was nicht

zuletzt auf das attraktive Risiko-Rendite-Profil zurückgeführt werden kann. Obwohl die Erwartungshaltung von Anlegenden hinsichtlich der künftigen Renditeerwartung bei Immobilienfonds gedämpft ist, schätzen sie grundlegend Sachwerte als stabilisierenden Anker in ihrem Portfolio. Spannend ist die Frage, wann die Preisfindungsphase abgeschlossen ist und die Transaktionsmärkte wieder Beständigkeit gewinnen“, sagt Florian Wiß, Leiter Research bei Wealthcap.

Anlegende sind zufriedener mit der Renditeentwicklung

Investor:innen blicken überwiegend positiv auf die Performance ihrer Zielfondsinvestments. Mehr als 80 % gaben an, dass die Renditeentwicklung ihren Erwartungen entsprach oder diese sogar übertraf. Im Immobiliensegment lag der Anteil der zufriedenen Anlegenden bei 79 %, bei Private Equity betrug er 86 %. Damit fällt die Zufriedenheit der Anlegenden in beiden Anlageklassen sogar minimal besser aus als im vergangenen Jahr (Immobilien: 78 %, Private Equity: 83 %).

Für das laufende Geschäftsjahr prognostizieren die Befragten trotz grundlegender Zufriedenheit ein differenziertes Bild. Im Bereich der Private-Equity-Zielfonds erwarten etwa drei Viertel der Anlegenden gleichbleibende oder steigende Renditen. Rund ein Viertel stellt sich dagegen auf niedrigere Erträge ein. Insgesamt planen 84 %, ihre Private-Equity-Allokationen auszubauen oder gleichbleibend viel Kapital zu investieren. Bei Immobilien sind die Erwartungen etwas zurückhaltender: 53 % erwarten eine stärkere oder gleichbleibende Renditeentwicklung. Knapp 47 % rechnen hingegen mit niedrigeren Renditen. Dennoch streben sieben von zehn Befragten an, ihre Allokation in dieser Assetklasse auszubauen oder wenigstens beizubehalten.

Buy-out-Investitionen immer beliebter

Die anhaltenden geopolitischen Unsicherheiten sowie Inflation und Zinsanstieg führten zuletzt zu einer zeitweisen Verlangsamung des Private-Equity-Markts. Die Zahl der angebotenen Zielfonds verringerte sich 2022 im Vergleich zum Vorjahr um etwa 32 % auf 1.174. Das Platzierungsvolumen sank um 13 % auf 627,2 Milliarden US-Dollar. Im ersten Halbjahr 2023 registrierte das Analysehaus Preqin ein Platzierungsvolumen von knapp 271 Milliarden US-Dollar. Es ist zu erwarten, dass sich das geringere Ausschüttungsvolumen von 2022 auf die Platzierungszahlen des laufenden Jahres auswirkt. Infolge des verstärkten Wettbewerbs nehmen derweil die Bedeutung und der Marktanteil von großen und etablierten Anbietern zu.

Die bevorzugte Private-Equity-Investitionsstrategie ist nach wie vor Buy-out. Mehr als die Hälfte (719 Mrd. USD) des aktuell am Markt angebotenen Private-Equity-Investitionsvolumens entfällt auf Buy-out-Fonds. Danach folgen Growth (273), Dachfonds (122) und Secondaries (109) auf den weiteren Plätzen.

Der Buy-out-Transaktionsmarkt ist nach wie vor von Zurückhaltung geprägt. Viele Akteur:innen warten ab, ob die wirtschaftlichen Herausforderungen und gestiegenen Finanzierungskosten zu Preis-

abschlägen der Unternehmenswerte führen. Im zweiten Quartal 2023 kündigte sich im Vergleich zum Jahresbeginn jedoch wieder ein leichter Anstieg der Verkaufsaktivitäten an. Dabei ist ein verstärkter Einsatz von Fremdkapital zu beobachten. Lag die Eigenkapitalquote 2020 noch bei rund 52 %, sank sie von 2021 (47 %) über 2022 (44 %) auf 41 % im ersten Halbjahr 2023. Es bleibt abzuwarten, ob sich dieser Trend in der zweiten Jahreshälfte verstetigt.

Anteil von Logistikinvestments im Portfolio wächst

Die gestiegenen Zinsen und die anhaltende Inflation zeigen sich auch in den Entwicklungen am Immobilienmarkt. Die Zahl der angebotenen Fonds sank 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 11 % auf 623. Damit befanden sich jedoch weiterhin mehr Immobilienfonds im Vertrieb als 2020 (589). Auch das Platzierungsvolumen fiel 2022 mit 188,3 Milliarden USD niedriger aus als im Vorjahr, aber höher als 2020 (160,5). Das erste Halbjahr 2023 deutet nach aktuellen Erkenntnissen auf einen Rückgang der Volumina und der Zahl der angebotenen Fondsprodukte auch im Gesamtjahr 2023 hin.

Als bevorzugte Investmentstrategie erweist sich deutlich ein opportunistischer Ansatz. 62 % des gesamten Platzierungsvolumens wurden im zweiten Quartal 2023 in dieser Risikoklasse angelegt. Auch Value-Add konnte seinen Anteil im Vergleich zum Vorjahr leicht von 27 % auf 31 % steigern. Core-, Core-Plus- und Debt-Strategien büßten dagegen klar an Popularität ein.

Wenig überraschend befindet sich das Transaktionsgeschehen auf einem weiterhin niedrigen Niveau. Die Anzahl der Immobilienkäufe 2022 verringerte sich von 8.837 (2021) auf 6.714 und befindet sich damit im Bereich der Transaktionszahlen von 2020 (6.874). Dass die aktuelle Preisfindungsphase am Markt noch nicht abgeschlossen ist, zeigen die Daten für das erste Halbjahr 2023. Preqin erfasste knapp 1.900 Käufe, eine Erholung des Transaktionsmarkts ist demnach kurzfristig noch nicht absehbar.

Mit 73 % konzentriert sich der Großteil der Transaktionen einmal mehr auf Nordamerika, während 23 % auf Europa entfallen. Zu den beliebtesten Assetklassen gehören mit einem Anteil von jeweils 21 % am Gesamt-Transaktionsvolumen die Segmente

Logistik und Wohnen. Insbesondere Logistik konnte in der Gunst der Anlegenden zulegen und seinen Anteil in den vergangenen fünf Jahren um 4 % steigern.

Autor: www.wealthcap.com

Europäischer ELTIF-Markt wächst solide – weiterer Zuwachs durch neue Regulierung erwartet

Anzahl und Volumen der European Long Term Investment Funds (ELTIF) haben 2023 um rund ein Viertel zugelegt. Weitere Fonds sind für 2024 und darüber hinaus in Planung. Private Equity, Infrastructure und Private Debt dominieren das Produktangebot.

Die Ratingagentur Scope hat den europäischen ELTIF-Markt untersucht und Anbieter befragt. Das Ergebnis: Aktuell sind europaweit 95 ELTIFs von 41 unterschiedlichen Asset Managern registriert. Davon wurden 20 im vergangenen Jahr aufgelegt. Eine ähnliche Anzahl kam bereits 2022 hinzu. Von den 95 ELTIFs wurden bislang 85 aktiv an Anleger vertrieben. Scope beziffert das aggregierte Volumen dieser Fonds für Ende 2023 auf 13,6 Mrd. Euro. Gegenüber Ende 2022 ist das verwaltete Vermögen um rund 2,7 Mrd. Euro gestiegen, was einem Zuwachs von 24% entspricht.



Quelle: © Artofinnovation - AdobeStock.com

Die größten drei Fonds – Meridiam Infrastructure Europe III SLP, klimaVest und der GF Infrastructures Durables SLP – vereinen rund ein Viertel des gesamten

Fondsvolumens. Die zehn größten ELTIFs repräsentieren fast die Hälfte.

Französische Investoren haben bisher am meisten Kapital in ELTIFs investiert (4,7 Mrd. Euro per Ende 2023). Es folgen Anleger aus Italien (3,3 Mrd. Euro), Deutschland (1,9 Mrd. Euro) und Spanien (0,7 Mrd. Euro).

In Bezug auf die Assetklassen verteilt sich das Fondsvolumen recht gleichmäßig auf Private Equity (31%), Infrastruktur (31%) und Private Debt (30%). Das restliche Fondsvolumen entfällt auf gemischte Strategien und Immobilien.

Zu den aktivsten Anbietern gehören Amundi, Azimut, BlackRock, BNP Paribas, Commerz Real, Generali Investments, Muzinich, Neuberger Berman und Partners Group. Die meisten ELTIFs (60) sind bei der Luxemburger Aufsichtsbehörde (CSSF) registriert.

Ausweitung des Produktangebots nach ELTIF-2.0-Verordnung

Der Zuwachs des verwalteten Vermögens im vergangenen Jahr ist zwar solide, erfüllt jedoch noch nicht die immensen Erwartungen und Hoffnungen, die mit ELTIFs verbunden sind. Dass das Volumen und die Zahl der ELTIFs im vergangenen Jahr nicht stärker gestiegen ist, hat vor allem zwei Gründe:

Zum einen war 2023 kein gutes Jahr für Privatmarktinvestments, da viele Anleger attraktive Renditen mit Zinsanlagen erzielen konnten. Andere Anlageformen haben es in diesem Umfeld schwer. Zum anderen haben sich Fondsanbieter 2023 zurückge-

halten, um auf das ELTIF-2.0-Regime zu warten, das seit dem 10. Januar 2024 angewendet wird. Die neuen Regeln bringen eine Reihe von Erleichterungen sowohl für Anbieter als auch für den Vertrieb. Allerdings herrscht noch immer keine vollständige Klarheit über die exakte Ausgestaltung einiger neuer Regeln, was die Auflage zahlreicher Produkte weiter verzögert. Trotz des Ringens um die Ausgestaltung der technischen Regulierungsstandards sind die Marktakteure zuversichtlich, dass die Zukunft von Privatmarktanlagen für breite Anlegerschichten dem ELTIF gehört. Für die Frage nach dem dauerhaften

Erfolg des ELTIFs wird das Rendite-Risiko-Profil von entscheidender Bedeutung sein. Belastbare Erkenntnisse dazu werden sich aber erst über die kommenden Jahre hinweg entwickeln.

Auf Basis der Umfrage und der Gespräche mit den Asset Managern geht Scope davon aus, dass das europäische ELTIF-Volumen bis Ende 2026 auf 30 bis 35 Mrd. Euro steigen kann. Scope erwartet, dass in Europa in den kommenden zwölf Monaten mindestens 20 neue ELTIFs auf den Markt kommen werden.

Autor: www.scopegroup.com

Geschäftsjahr 2023:

Hahn Gruppe steigert Vermietungsquote und erhöht Fonds-Ausschüttungen

Die Hahn Gruppe verzeichnete ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2023. Als Asset und Investment Manager erzielte sie eine erfreulich wertstabile Vermögensentwicklung der Fondsportfolios zugunsten ihrer Anleger und Investoren. Die Performance der Hahn-Immobilienfonds profitierte dabei von strategischen Verkäufen, Neuvermietungen und zahlreichen Mieterhöhungen.

Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender, erläutert: „Die Assetklasse der versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien hat 2023 einmal mehr ihre große Resilienz, Wertbeständigkeit und Ertragsstärke unter Beweis gestellt. So konnten wir die Mieteinnahmen trotz des herausfordernden Marktumfelds im gesamten Portfolio auf vergleichbarer Basis um rund 3 Prozent steigern und haben für einige Fonds durch Immobilienverkäufe zusätzliche Ertragschancen realisiert. Entsprechend positiv war die Performance: Im Privatkundengeschäft

haben rund 30 Prozent der Hahn-Immobilienfonds die Ausschüttungen gegenüber dem Vorjahr erhöht. Ausschüttungsrückgänge gab es keine zu verzeichnen.“



Quelle: © Alexander Limbach - AdobeStock.com

Zwei neue Publikumsfonds aufgelegt

Im Neugeschäft mit Privatanlegern sind 2023 zwei Publikums-AIF erfolgreich neu aufgelegt worden: Die Pluswertfonds 178 und Pluswertfonds 180 investieren in ein Nahversorgungszentrum in Vorde, Nordrhein-Westfalen bzw. in ein

Fachmarktzentrum in Landshut, Bayern. Beide Immobilienfonds wurden von den Kunden sehr gut aufgenommen:

Der Pluswertfonds 178 ist bereits vollständig platziert und der erst im Dezember aufgelegte Pluswertfonds 180 wird voraussichtlich bereits zum Ende des ersten Quartals 2024 vollständig vermarktet worden sein. Das 2023 eingeworbene Eigenkapital belief sich auf insgesamt rund 20 Mio. Euro. Das Transaktionsvolumen im Privatkunden- und institutionellen Geschäft lag bei rund 216 Mio. Euro (Vorjahr: 516 Mio. Euro).

Starke Performance durch aktives Asset Management

In den letzten beiden Jahren hat die Hahn Gruppe mit ihrem aktiven Managementansatz verstärkt Verkaufsgewinne für ihre Kunden realisiert: 2022 und 2023 sind Immobilienobjekte mit einem Gesamtvolumen von rund 630 Mio. Euro an Dritte veräußert worden. Die Verkaufsgewinne lagen deutlich über den Einstandspreisen. So erwirtschaftete der 2008 aufgelegte, erste institutionelle Immobilienfonds der Hahn Gruppe mit seinem Core-Plus-Investmentansatz für die Investoren über eine Laufzeit von rund 15 Jahren eine durchschnittliche jährliche Rendite (IRR) von über 7 Prozent.

Durch eine Vermietungsleistung von 108.000 m² (Vorjahr: 226.000 m²) verbesserte sich die Vermietungsquote im Immobilienfondsportfolio auf rund 99 Prozent (Vorjahr: 98 Prozent). Bedeutende Mietervertragsverlängerungen wurden u.a. in Langelsheim (REWE), Wendelstein, Amberg (beide Kaufland) und in Fulda (Obi) getätigt. Die Immobilienobjekte in Langelsheim und Bergneustadt wurden im Zuge der Nachvermietung in Partnerschaft mit dem Mieter REWE erfolgreich revitalisiert.

Manage to Green im Fokus

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das Hahn-Property-Management im Rahmen der objektspezifischen ESG-Strategien die Nachhaltigkeitsmaßnahmen im Immobilienportfolio forciert. Dank strategischer

Partnerschaften mit wichtigen Mietern und der Einführung innovativer Betriebsmodelle wurden PV-Installationen neu in Betrieb genommen und die Ladesäuleninfrastruktur weiter ausgebaut. Über die flächendeckende Ausrüstung der Standorte mit Smart-Metern wurde zudem die Grundlage geschaffen, Verbrauchsdaten der Immobilienobjekte für die ESG-Optimierung systematisch zu nutzen.

Zum Jahresende 2023 verwaltete die Hahn Gruppe ein Immobilienvermögen von über 7 Mrd. Euro.



Ausblick 2024: Neue Immobilienfonds und 200 Mio. Euro Investitionsvolumen

Daniel Löhken, Mitglied des Vorstands: „Für 2024 erwarten wir ein zunehmend stabiles Investitionsumfeld, begünstigt durch eine tendenziell rückläufige Zinsentwicklung. Diese Rahmenbedingungen eröffnen gute Perspektiven für sicherheits- und renditeorientierte Anleger. Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte, Baumärkte und Mixed-Use-Immobilien bleiben aufgrund ihrer soliden und langfristigen Ertragsaussichten sehr attraktiv für Mieter und Investoren. Der Zeitpunkt für Neuinvestments ist jetzt günstig. Am Investmentmarkt zeichnen sich zahlreiche Opportunitäten mit einem ansprechenden Rendite-Risiko-Profil ab. Wir sind gut aufgestellt, damit unsere Investoren dieses Umfeld für sich nutzen können. Entsprechend planen wir 2024 die Auflage neuer Immobilienfonds und die Durchführung von Immobilieninvestitionen mit einem Volumen von mindestens 200 Millionen Euro.“

Autor: www.hahng.de

HEP Kapitalverwaltung AG veröffentlicht Leistungsbilanz 2022/2023

Die HEP Kapitalverwaltung AG veröffentlicht ihre Leistungsbilanz 2022/2023. Für das Geschäftsjahr 2022 belegt die Leistungsbilanz aller hep-Investments zum wiederholten Male gute Ergebnisse. Insgesamt konnten rund 20 Millionen Euro ausgeschüttet werden. Die Ausschüttungssumme der Solarfonds, die langfristig in Bestandsparks investieren, und der Spezial-AIFs, die in die Entwicklung von Solarprojekten investieren, belief sich für das Geschäftsjahr 2022 auf rund 20 Millionen Euro. Zum Vergleich: Im Vorjahr waren es 1,4 Millionen Euro. Durch einige Projektveräußerungen im Kalenderjahr 2023 konnten für die beiden aktuellen Projektentwicklungsfonds „Projektentwicklung VI“ und „Projektentwicklung VII“ Ausschüttungen in Höhe von 15,0 bzw. 22,0 Prozent vorgenommen werden.

Die Leistungsbilanz im Überblick

Die beiden Altfonds „HEP – Solar Spremberg“ und „HEP – Solar Nordendorf“ entwickelten sich erneut plangemäß und ermöglichten Ausschüttungen von 8,0 bzw. 8,5 Prozent bezogen auf das Kommanditkapital exklusive Agio.

Anlegerinnen und Anleger des Fonds „HEP – Solar Japan 1“ erhielten eine Ausschüttung in Höhe von 3,0 Prozent. Damit liegt die kumulierte Ausschüttung bis zu diesem Zeitpunkt weiterhin über der prognostizierten Gesamtausschüttung.

Die Ausschüttung des Fonds „HEP – Solar Portfolio 1“ für das Geschäftsjahr 2022 wurde auf den Anfang des Kalenderjahres 2024 verschoben und im Januar in planmäßiger Höhe von 7,0 Prozent nachgeholt. Die prognostizierte Gesamtausschüttung über die zwanzigjährige Laufzeit liegt bei 213 Prozent bezogen auf das Kommanditkapital exklusive Agio.



Quelle: © itchaznong - AdobeStock.com

Anlegerinnen und Anleger des Fonds „HEP – Solar Portfolio 2“ erhielten erneut eine planmäßige Vorabausschüttung in Höhe von 3,0 Prozent. Die prognostizierte Gesamtausschüttung über die rund zehnjährige Laufzeit liegt für erste Anleger bei 151 Prozent bezogen auf das Kommanditkapital exklusive Agio.

Aktuelle Investmentmöglichkeiten

Privatanlegern ermöglicht hep mit dem Klimaschutzfonds „HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1“ seit Ende 2022 erneut eine Investition in die weltweit stärksten Solarmärkte: USA, Kanada, Japan, Deutschland und Polen.

Mit dem kürzlich durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigten Spezial-AIF „HEP Solar Club Deal 1“ erschließt hep ein neues Anlegersegment und kann so noch diversifiziertere und attraktivere Anlagemöglichkeiten anbieten. Professionelle und semiprofessionelle Anleger investieren ab einer Millionen Euro. Erste Investitionen sind bereits im Kalenderjahr 2023 erfolgt.

Autor: www.hep.global

Deutsche Finance Group platziert im Geschäftsjahr 2023 Eigenkapital von 536 Millionen Euro

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat im abgelaufenen Geschäftsjahr insgesamt Eigenkapital in Höhe von 536 Millionen Euro platziert. Davon entfielen 427 Mio. EUR auf den institutionellen Geschäftsbereich und 109 Mio. Euro auf das Privatkundengeschäft. Bezogen auf das platzierte Eigenkapitalvolumen im Privatkundengeschäft entspricht das rund 20% der Gesamtplatzierung im Geschäftsjahr 2023. Laut Scope ist die DEUTSCHE FINANCE GROUP damit platzierungsstärkster Anbieter im Bereich geschlossener Publikums-AIF's.

„Wir freuen uns sehr über das Platzierungsergebnis in 2023 und bedanken uns bei allen unseren Investoren und Partnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen“, so Andreas Lindner, Group Sales Officer.

DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur. DEUTSCHE FINANCE GROUP verwaltet rund 12,3 Milliarden Euro Assets under Management. Autor: www.deutsche-finance.de



Quelle: © Gorodenkoff - AdobeStock.com

ÖKORENTA Gruppe meldet Unternehmensrekord

Zum Start in unser Jubiläumsjahr kann die ÖKORENTA Gruppe einen Unternehmensrekord vermelden: Die Höhe der geleisteten Auszahlungen an die Anleger der ÖKORENTA Fonds stellt mit über 40 Mio. € eine neue Bestmarke dar. Das kumulierte Auszahlungsvolumen aller ÖKORENTA Fonds stieg damit zum Jahresende 2023 auf 178,1 Mio. € (weitere Auszahlungen folgen bereits nun im Januar). Mit mehr als 50 Mio. € platziertem Eigenkapital haben wir mit 2023 zudem das zweitbeste Vertriebsjahr der Unternehmensgeschichte vorzuweisen.

Erzielt wurde das hervorragende Platzierungsergebnis mit unserem Publikums-AIF ÖKORENTA Erneuerbare Energien 14

und dem Spezial-AIF ÖKORENTA ÖKostabil 15. Rund 41 Mio. € entfallen auf den Publikumsfonds, der zum 31.12.2023 deutlich überzeichnet mit einem Gesamtvolumen von rund 56 Mio. € geschlossen wurde.

Die Gründe für den Vertriebs Erfolg liegen in der hohen Akzeptanz, die das Thema Erneuerbare Energien inzwischen bei Anlegern genießt – in Verbindung mit der starken Performance unserer ÖKORENTA Bestandsfonds. „Die zuverlässigen und zum Teil wiederholt über Plan liegenden Auszahlungen unserer Fonds haben den Vertrieb als schlagkräftige Argumente enorm unterstützt. Das werten wir insbesondere vor dem Hintergrund der allgemein

schwierigen und von zahlreichen Unsicherheiten geprägten Rahmenbedingungen als deutliche Bestätigung unserer Strategie und als Signal in den Markt“, so Jörg Busboom, geschäftsführender Gesellschafter der ÖKORENTA Invest GmbH.

Auch investitionsseitig hat unser Haus für 2023 eine gute Leistung vorzuweisen. In die Portfolios der Fonds konnten Wind- und Solarparks im Wert von insgesamt 105 Mio. € angekauft werden. Für 2024 und die im Jubiläumsjahr anstehenden neuen Fonds ist unsere Projektpipeline weiterhin gut gefüllt. Voraussichtlich im Februar startet der Vertrieb unseres nachfolgenden Publikumsfonds, der zum 25-jährigen Firmenjubiläum mit besonderen Konditionen aufwarten wird.

Autor: www.oekorenta.de



Quelle: © DAIN - AdobeStock.com

Solvium platziert 85 Millionen Euro im Jahr 2023

Solvium hat im Jahr 2023 knapp 85 Millionen Euro Anlegerkapital platziert und bleibt damit im Wachstumskorridor der vergangenen Jahre. André Wreth, Vorstand der Solvium Holding AG kommentiert: „Wir haben jetzt seit der Gründung das erste Dutzend Geschäftsjahre hinter uns. Wenn ich zurückblicke, können wir nur dankbar sein für die gute Entwicklung und das Unternehmenswachstum. Vor zehn Jahren beispielsweise haben wir 18 Millionen Euro Platzierung als großen Erfolg verbucht. Insofern sind wir sehr zufrieden mit dem Gesamttrend. Nach wie

vor ist unser Absatz stark von der Genehmigungspraxis der deutschen Aufsichtsbehörde abhängig. Wir warten ungeduldig auf die Genehmigung eines neuen Publikums-AIF und eines Infrastrukturfonds für institutionelle Investoren. Wie schon im letzten Jahr angekündigt, beschäftigen wir uns auch mit der Auflage eines AIF im Rahmen eines semi-offenen ELTIFs.“

Jürgen Kestler, Geschäftsführer der Solvium Capital Vertriebs GmbH, ergänzt: „Wir freuen uns, dass viele unserer Anleger und Anlegerinnen zum Auslaufen der Angebote Verlängerungsoptionen nutzen oder ein Anschlussangebot zeichnen. Wir unterstützen unsere Vertriebspartner bei der Kommunikation mit den gemeinsamen Kunden und wertschätzen sie für eine intensive Betreuung. Wir wissen aber, dass unser Marktpotenzial höher ist und sind uns sicher, dass wir dieses im laufenden Jahr mit den neuen Angeboten noch besser ausschöpfen zu können.“

Autor: www.solvium-capital.de



Quelle: © NongAsimo - AdobeStock.com

Fondsbörse Deutschland mit gutem Jahresabschluss nach herausforderndem Handelsjahr

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG blickt auf ein herausforderndes Handelsjahr 2023 zurück, das deutlich durch die Zinswende geprägt war. Der Nominalumsatz ermäßigte sich von 266,68 Millionen im Vorjahr auf 211,20 Millionen in 2023. Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt fiel von 83,76 Prozent im Vorjahr auf 67,35 Prozent im Jahr 2023. Die Lage im Immobilienmarkt schlug auch im Fondshandel durch und prägte damit maßgeblich den Gesamtblick aufs Jahr.

So fiel der Durchschnittskurs für Immobilienbeteiligungen von 99,56 Prozent im Vorjahr auf 82,74 Prozent im Jahr 2023. Der Segmentumsatz sank von 166,25 Millionen im Jahr 2022 auf 132,85 Millionen im Jahr 2023. Etwas ruhiger lief das Handelsjahr auch bei Schiffsbeteiligungen. Deren Durchschnittskurs behauptete sich zwar recht gut (53,97 Prozent in 2023 vs. 61,51 Prozent in 2022). Nach einem außergewöhnlich starken Vorjahr halbierte sich allerdings der Segmentumsatz von 70,60 Millionen auf 34,19 Millionen in 2023. Deutlich lebhafter ging es bei den „Sonstigen“ Beteiligungen zu. Hier stieg der Umsatz von 29,83 Millionen im Vorjahr auf 44,16 Millionen in 2023. Die Kurse bewegten sich dabei innerhalb der üblichen Schwankungsbreiten. Mit steigenden Werten auf baldige Leitzinssenkungen zeichnete sich zum Jahresende eine leichte Marktbelebung auch für den Gesamtmarkt ab.

Auf Monatssicht bestätigte sich die Erholungstendenz des Vormonats. Nach dem lebhaften November übertraf auch der Dezember mit einem Nominalumsatz von 18,59 Millionen aus 342 Transaktionen den Vergleichszeitraum des Vorjahres (13,43 Millionen aus 329 Transaktionen).

Im Immobiliensegment war der Dezemberhandel saisonbezogen lebhaft mit 12,30 Millionen Umsatz aus 221 Transaktionen

(Vorjahreszeitraum: 8,66 Millionen aus 238 Vermittlungen). Der Durchschnittskurs betrug 75,81 Prozent. Trotz hoher Ausschüttungen zum Jahresende und reichlich Liquidität im Markt wurde aber nicht zu jedem Kurs gekauft. Viele typische Wiederanleger blieben vielmehr an der Seitenlinie und warten die weitere Entwicklung ab.

Im Segment Schiffsbeteiligungen schloss das Jahr ohne Überraschungen. Der Nominalumsatz von 3,20 Millionen aus 26 Transaktionen lag in etwa im Jahresmittel. Der Durchschnittskurs lag zum vierten Mal in Folge niedriger als im Vormonat und markierte mit 41,26 Prozent (Vormonat: 48,04 Prozent) ein neues Jahrestief.

Bei „Sonstige Beteiligungen“ wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds wurde aus 95 Transaktionen (Jahresmittel: 102 Transaktionen) ein Nominalumsatz von 3,10 Millionen erzielt (Jahresmittel: 3,68 Millionen). Der Durchschnittskurs lag bei 39,98 Prozent (Jahresmittel: 35,41 Prozent).

Alex Gadeberg, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, über das abgelaufenen Geschäftsjahr: „Trotz des herausfordernden Umfeldes in Folge der höheren Leitzinsen blicken wir auf ein gutes Jahr zurück, vor allem auch durch die erfolgreiche Erschließung neuer Geschäftsfelder. Im neu aufgebauten Erstmarktgeschäft hat die Fondsbörse Deutschland zusammen mit unserer Tochtergesellschaft Capital Pioneers im abgelaufenen Jahr einen Nominalumsatz von 19,70 Millionen erzielt. Unser im Herbst neu gestarteter Handelsplatz „Fondsbörse Private Markets“ für Spezial AIF hat bereits seine ersten Mandatierungen erhalten. Dies alles macht uns unabhängiger vom Marktverlauf selbst und positioniert uns immer nachhaltiger als erste Adresse im professionellen Handel mit illiquiden Assets.“

Autor: www.Zweitmarkt.de



Quelle: © iamchamp - AdobeStock.com

Zum 8. Mal in Folge:

RWB steigert auch 2023 das Platzierungsergebnis

Im vergangenen Jahr zahlte die RWB zudem in 16 Ausschüttungen rund 145 Millionen Euro an bestehende Privatanleger aus. 2024 feiert die RWB ihr 25-jähriges Jubiläum und damit ein Vierteljahrhundert Private Equity für Privatanleger. Die RWB PrivateCapital Emissionshaus AG hat im vergangenen Jahr 83 Millionen Euro bei Privatanlegern für seine Private-Equity-Dachfonds eingesammelt und damit das Platzierungsergebnis das achte Jahr in Folge gesteigert. Das Plus gegenüber 2022 beträgt 8,4 Prozent.

„Das vergangene Jahr war in vielerlei Hinsicht von großer Unsicherheit geprägt. Die erneute Steigerung der Platzierungszahlen in diesem Umfeld ist bemerkenswert und ein starkes Zeichen in den Markt“, sagt Nico Auel, Geschäftsführer der RWB Partners. „Wir freuen uns sehr, dass wir in 2023 viele neue Privatanleger und ebenso neue Vertriebspartner für die Anlageklasse Private Equity begeistern konnten. Die Arbeit unserer engagierten Partner und unseres herausragenden Teams ist die Basis der anhaltend positiven Entwicklung“, so Auel weiter.

Für bestehende Anlegerinnen und Anleger verlief das vergangene Jahr ebenfalls erfreulich. Die RWB hat in 16 Auszahlungen rund 145 Millionen Euro ausgeschüttet. „Breitgestreute Private-Equity-Portfolios zeigen auch in schwierigen Marktphasen eine robuste Entwicklung. Wir haben 2023 gute Rückflüsse verzeichnet und freuen uns, dass viele unserer Anleger in Form von Auszahlungen davon profitieren konnten“, sagt Norman Lemke, Vorstand der RWB PrivateCapital Emissionshaus AG.

Im Jahr 2024 feiert die RWB ihr 25-jähriges Bestehen. 1999 erhielten Privatanleger erstmals einen zielgruppengerechten Zugang zu Private Equity. Das Unternehmen RWB wurde damals mit dem Ziel gegründet, die Anlageklasse als wichtigen Baustein für den privaten Vermögensaufbau zu etablieren. Das Jubiläum steht daher auch für ein Vierteljahrhundert Private Equity für Privatanleger. Autor: www.rwb-ag.de

Hahn Gruppe legt neuen Publikums-AIF auf

Die Hahn Gruppe hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt, dessen Vertrieb am 11. März 2024 von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gestattet wurde. Der Immobilienfonds „Hahn Pluswertfonds 181 – Baumarkt Köln“ investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 36 Mio. Euro in einen Bau- und Heimwerkermarkt in Köln, Nordrhein-Westfalen, der an den Baumarktbetreiber OBI vermietet ist.

Das anteilige Eigenkapital des Pluswertfonds 181 beträgt 25.725.000 Euro. Qualifizierte Privatanleger können ab einer Mindesteinlage von 20.000 Euro in diesen Publikums-AIF investieren. Der langfristige Mietvertrag mit mehreren Verlängerungsmöglichkeiten bieten eine dauerhaft attraktive Renditeaussicht. Die anfängliche jährliche Ausschüttung beträgt 4,50 Prozent, die ab dem Jahr 2036 auf 4,75 Prozent pro Jahr ansteigt. Die Beteiligung ist bis zum 31. Dezember 2038 geplant, mit einem prognostizierten Gesamtmittelrückfluss von rund 175 Prozent vor Steuern.



Buss Capital Invest startet Vertrieb für neues Container-Investment

Buss Capital Invest startet ihr drittes Container-Zinsinvestment. Anleger können mit dem Angebot „Buss Container 80 – Euro – Zinsinvestment“ vom attraktiven Containerleasingmarkt profitieren. Der Anleger zeichnet eine Namensschuldverschreibung. Er investiert darüber mittelbar in eine Zielgesellschaft, die ein Portfolio aus Standard-, Tank- und Kühlcontainern finanziert. Alle Investitionen auf Ebene der Zielgesell-

schaft stehen bereits fest. Die langfristige Vermietung der Container an über 270 Mieter sichert stabile, planbare Einnahmen. Die Verzinsung beträgt 5,25% pro Jahr bei einer Laufzeit von 2,9 bis ca. 3,6 Jahren. Eine Zeichnung ist ab 10.000 Euro möglich. Eine Eigenbeteiligung und eine unabhängige Mittelverwendungskontrolle sorgen dafür, dass die Interessen von Anlegern, Emissionshaus und Assetmanager gleichgerichtet sind.



Quelle: © Ipopba - AdobeStock.com

Deutsche Finance Group offeriert neues Co-Investment Logistik für deutsche institutionelle Investoren

Mit dem Co-Investment Logistik UK startet die DEUTSCHE FINANCE GROUP eine neue Produktreihe für institutionelle Investoren.

Das speziell für deutsche institutionelle Investoren konzipierte Co-Investment verfügt über ein geplantes Eigenkapital in Höhe von 100 Mio. GBP, eine Laufzeit bis zum 31.12.2027 und eine prognostizierte IRR von 11-13% netto.

Bestandteil des Co-Investments ist ein Seed-Portfolio bestehend aus verschiedenen Logistikimmobilien an 11 erstklassigen überwiegend städtischen oder stadtnahen Standorten in Großbritannien. Die Strategie des Co-Investments beinhaltet die Energieeffizienz der Gebäude nachhaltig zu verbessern und die Mieten auf das aktuelle Marktniveau anzuheben.

reconcept legt neuen Green Bond auf

Die reconcept GmbH, Asset Manager und Projektentwickler Erneuerbarer Energien, begibt mit dem reconcept Green Bond III (ISIN: DE000A382897/WKN: A38289) eine neue depotfähige Unternehmensanleihe. Das grüne Wertpapier mit einem Emissionsvolumen von bis zu 20 Mio. Euro bietet über die Laufzeit von sechs Jahren einen Zinssatz von 6,75 % p.a., der halbjährlich ausbezahlt wird.

Das Angebot richtet sich insbesondere an Anleger, die einen Impact-Investment-Ansatz verfolgen und vom anhaltenden Wachstum der Erneuerbaren Energien profitieren möchten.



Quelle: © Massimo0 Cavallo - AdobeStock.com

BVT startet Fonds mit Investitionsfokus auf erneuerbare Energien und nachhaltige Energieprojekte

Die BVT Unternehmensgruppe, München, erweitert ihr Beteiligungsangebot um den BVT Sustainable Energy Fund SCS SICAF-RAIF („BVT Sustainable Energy Fund“), der von der VP Fund Solutions Luxembourg S.A. („VP“) verwaltet wird. Die Anlageberatung erfolgt über die derigo GmbH & Co. KG („derigo“) als Kapitalverwaltungsgesellschaft der BVT. Der geschlossene EU-AIF investiert in Erneuerbare Energien und nachhaltige Energieprojekte und ermöglicht seinen Anlegern, Projekte zu finanzieren, die die Energiewende in Europa vorantreiben. Hierfür

folgt der Fonds den Offenlegungsvorgaben des Artikel 9 der Sustainable Finance Disclosure Regulation („SFDR“ oder „Offenlegungsverordnung“). Der BVT Sustainable Energy Fund richtet sich an sogenannte sachkundige Anleger im Sinne des Luxemburger Rechts bzw. an professionelle und semiprofessionelle Anleger nach dem Kapitalanlagegesetzbuch („KAGB“). Die Mindestbeteiligung beträgt 2 Millionen Euro. Angestrebt wird ein Fondseigenkapital von 200 Millionen Euro. Die Renditeprognose liegt bei 7 bis 9 Prozent IRR1 (nach Kosten und Steuern auf Fondsebene).

Wealthcap mit neuem Private-Equity Publikumsfonds

Der Real-Asset- und Investment-Manager Wealthcap bringt mit dem „Wealthcap Private Equity 25/26“ die nächste Generation seiner erfolgreichen Publikumsfonds-Reihe im Segment Private-Equity auf den Markt. Wie gewohnt liegt der Investmentfokus auf Buy-out-Zielfonds, die in größere Unternehmen in wachstumsstarken Märkten mit Wertsteigerungspotenzial überwiegend in

Europa investieren. Zuletzt schloss Ende 2023 der Vorgänger, das „Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 23/24“, mit hoher Nachfrage und Kapitalzusagen von mehr als 100 Millionen Euro.

Mit dem „Wealthcap Private Equity 25/26“ erhalten private Anleger:innen bereits ab einer Zeichnungssumme von 10.000 Euro Zugang zu Investitionen in renommierte institutionelle Zielfonds, die in der Regel nur von professionellen Großinvestoren gezeichnet werden können. Die Strategie zielt auf den Aufbau eines Portfolios aus rund 250 Einzelunternehmen verteilt auf sechs bis zehn namhafte Zielfondspartner:innen.



Marktkommentar:

Gute Zeiten für Goldanleger

Die Entwicklung von Inflation und Zinsen hält die Anleger weiter in Atem. Goldanlegern kann das eigentlich egal sein. Für sie sind die Aussichten in jedem Fall günstig. Was das jetzige Marktumfeld für Gold-Investments bedeutet.

Aktuelle Markteinschätzung von Önder Çiftçi, CEO der Ophirum Group

Der Goldpreis hält sich stabil auf hohem Niveau. Nachdem er bereits im April und Mai 2023 mehrfach die Marke von 2.000 US-Dollar pro Feinunze kurzzeitig übersprungen hatte, war diese Rekordmarke zunächst nicht haltbar. Im Oktober sackte der Goldpreis sogar nochmal bis auf 1.820 Dollar ab. Doch mit dem Start der Zinssenkungsfantasien zum Jahresende und dem Beginn des Krieges zwischen Israel und der Hamas gewann der Goldpreis wieder an Aufwärtsdynamik. Seit Mitte Dezember stabilisiert er sich nun dauerhaft oberhalb von 2.000 Dollar. Die entscheidende Frage lautet aber nun: Wie geht es weiter?

Zu den wichtigsten Faktoren, die den Goldpreis beeinflussen, gehören die Inflation und das Zinsniveau. Dabei ist die Inflationsrate positiv mit dem Goldpreis korreliert. Dies bedeutet: mit steigender Inflationsrate gewinnt tendenziell auch Gold an Wert. Beim Zinsniveau ist es hingegen umgekehrt: Steigende Zinsen gehen in der Regel mit einem sinkenden Goldpreis einher. Zunehmende geopolitische Risiken und wachsende Unsicherheit wirken sich ohnehin auf die Goldnachfrage aus und resultieren in einem steigenden Preis für das Edelmetall.

Inflation: Gut, aber noch nicht gut genug

Schauen wir zunächst auf die Inflation. In den USA hatte sie ihr Hoch im Juli 2022 mit 9,1 Prozent erreicht. Bis Juni 2023 fiel sie bis auf 3,0 Prozent, stieg in den Folgemonaten wieder leicht und liegt aktuell etwas über den Prognosen bei 3,4 Prozent. Für die Euro-Zone ergibt sich ein ganz ähnliches Bild, nur mit dreimonatiger



Quelle: © fergregory - AdobeStock.com

Zeitverzögerung: Vom Hoch im Oktober 2022 mit 10,6 Prozent sank die Inflationsrate auch hier Stück für Stück; sie liegt aktuell bei 2,9 Prozent ebenfalls etwas höher als erwartet. Zielmarke der Notenbanken der USA und Europa ist allerdings eine Teuerungsrate von nur 2,0 Prozent. So viel Inflation halten die Ökonomen für notwendig, um das Wirtschaftswachstum zu fördern.

Das Ärgerliche an der Inflation ist vor allem, dass die Papiergeldwährungen an Kaufkraft einbüßen. Für den gleichen Betrag bekommen Verbraucher immer weniger. Gold jedoch kann theoretisch nicht an Kaufkraft einbüßen, denn anders als Banknoten lässt es sich nicht vermehren. Außerdem sind die natürlichen Ressourcen begrenzt und die Goldförderung wird mit abnehmendem Goldgehalt im Boden immer aufwändiger und teurer. Solange Gold international als Zahlungsmittel anerkannt und als Vermögenshort genutzt wird, kann seine Kaufkraft nicht sinken. Ergo muss der Goldpreis in Dollar und Euro steigen. Dass er das nicht immer und nur unter Schwankungen tut, hat seine Ursache in anderen Einflussfaktoren wie beispielsweise besagten geopolitischen Risiken und Zinsen, die den Inflationseffekt überlagern.

Zinsen und Staatsanleiherenditen im Fokus

Derzeit sind es vor allem die Zinsen, die den Goldpreis bewegen. Denn die hohe Inflation hat die Notenbanken auf den Plan gerufen, die seither versuchen, mit höheren Leitzinsen die Menge der sich in Umlauf befindenden Dollar und Euro zu reduzieren. Höhere Zinsen verleiten Anleger und Sparer dazu, ihr Geld gut verzinst anzusparen. Gleichzeitig werden Kredite weniger nachgefragt und die Geldschöpfung der Geschäftsbanken durch die höheren Leitzinsen gebremst. Kurz: Die Notenbanken verknappen das Angebot an Dollar und Euro, so dass deren Kaufkraft wieder zunimmt.

Zugleich machen die hohen Zinsen Gold unattraktiv für Sparer und Anleger. Sichere, attraktive und nahezu risikolose Renditen bieten in Zeiten hoher Zinsen bei-

spielsweise Staatsanleihen. Anleger können zwischen verschiedenen Laufzeiten wählen und die Papiere sind jederzeit über die Börse handelbar. Die vielen Leitzinserhöhungen der US-Notenbank sorgten für einen Anstieg der Anleihezinsen. Die Rendite der US-Treasury mit zehn Jahren Laufzeit, der wichtigsten und liquidesten Staatsanleihe der Welt, kletterte im Zuge der Zinserhöhung in der Spitze auf bis auf 5,0 Prozent. Vor allem institutionelle Investoren schichteten deshalb einen Teil ihrer Investments in Staatsanleihen um – und bauten dafür auch Goldinvestments ab. Vor allem aufgrund ihres geringen Ausfallrisikos gelten Staatsanleihen von Staaten mit Top-Ratings bei vielen Profinvestoren als Alternative zu einem Goldinvestment.

Die jüngste Entwicklung hat dafür gesorgt, dass immer mehr Investoren mit einer baldigen Kehrtwende der Notenbanken rechnen. Eben weil die Inflation deutlich gesunken ist, gleichzeitig aber die großen Volkswirtschaften auch sinkende Wachstumsraten verzeichnen und gegen eine Rezession kämpfen, spricht einiges dafür, dass die Notenbanken schon bald die Zinszügel lockern, um das Wachstum zu fördern. Investoren, die eine lockerere Geldpolitik der Notenbanken erwarten, haben deshalb weitere Staatsanleihen gekauft, um sich das hohe Zinsniveau zu sichern. Mit der erhöhten Nachfrage ist die Rendite der zehnjährigen US-Treasuries wieder gesunken. Aktuell bieten sie nur noch rund 4,1 Prozent Rendite. Sinkende Renditen bei Staatsanleihen wiederum sind gut für den Goldpreis, weil die Vorzüge des Edelmetalls als Vermögensschutz- und Wertaufbewahrungsmittel wieder stärker in den Vordergrund treten.

Egal, wie es kommt: Für Goldanleger ist es günstig

Letzten Endes hat diese Entwicklung den Goldpreis oberhalb von 2.000 Dollar je Unze stabilisiert. Vor allem aber haben sich die Aussichten für Goldanleger durch die Inflations- und Zinsentwicklung wieder verbessert. Denn zuletzt lag auch die Inflation über den Erwartungen und hat sich wieder von der Zielmarke von nur 2,0 Prozent Inflation entfernt. Die Sorge, die Inflation könnte weiter steigen, ist damit

ein Stück weit in den Markt zurückgekehrt. Sollte jedoch ein weiterer Inflationsanstieg ausbleiben, könnte es wirklich in diesem Jahr zu Zinssenkungen durch die Notenbanken kommen. Dann würden auch die Renditen der Staatsanleihen weiter sinken. Und das wiederum kann den Goldpreis beflügeln.

In beiden Fällen sind die Aussichten für Goldanleger günstig. Und da auch bei den geopolitischen Risiken derzeit keine Entspannung in Sicht ist, spricht in der aktuellen Gemengelage einiges für einen langfristig weiter steigenden Goldpreis. Anlegern, die einen Goldkurs oberhalb von

2.000 Dollar für zu teuer halten, sei deshalb gesagt: Gold kostet zu jeder Zeit nur das, was es auch Wert ist. Seinen Wert aber wird es nie verlieren.

Autor: www.ophirum.de



Quelle: © Rattanachat - AdobeStock.com

Goldnachfrage-Trends:

Geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit stützen Goldnachfrage und Preise im Jahr 2023

Der Bericht zur Entwicklung der Goldnachfrage des World Gold Council zeigt, dass die jährliche Goldnachfrage (ausschließlich außerbörslichen Handels) im Jahr 2023 auf 4.448 Tonnen sank, was einem Rückgang von nur 5 % gegenüber dem bemerkenswert starken Jahr 2022 entspricht. Berücksichtigt man die Nachfrage auf den außerbörslichen Märkten und aus anderen Quellen, so stieg die Gesamtnachfrage auf einen neuen Jahresrekord von 4.899 Tonnen. Investitionen aus dieser undurchsichtigeren

Nachfragequelle trugen dazu bei, dass der Goldpreis im Jahr 2023 den höchsten Jahresdurchschnitt aller Zeiten erreichte.

Die Kaufserie der Zentralbanken setzte sich ab 2022 auf höchstem Niveau fort. Im vergangenen Jahr erreichte die Nachfrage mit 1.037 Tonnen den zweithöchsten Wert seit Beginn der Aufzeichnungen und lag damit nur 45 Tonnen unter dem Vorjahreswert.

Im Gegensatz zur robusten außerbörslichen Nachfrage und der Nachfrage der Zentralbanken setzten sich die ETF-Abflüsse im Jahr 2023 fort und gingen im dritten Jahr in Folge um 244 Tonnen zurück, wobei die Abflüsse in Europa das Bild dominierten.

Bei den Investitionen in Barren und Münzen war die Nachfrage gedämpft und ging um 3 % zurück, da die Stärke auf einigen Märkten die Schwäche auf anderen Märkten ausglich. In Europa stürzte die Nachfrage



Quelle: © fergregory - AdobeStock.com

weiter ab, und zwar um 59 % im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Rückgang wurde durch einen starken Post-COVID-Aufschwung in China ausgeglichen, wo die jährliche Nachfrage um 28 % auf 280 Tonnen anstieg, sowie durch bemerkenswerte Steigerungen in Indien (185 Tonnen), der Türkei (160 Tonnen) und den USA (113 Tonnen).

Der weltweite Schmuckmarkt erwies sich inmitten rekordverdächtiger Preise als bemerkenswert widerstandsfähig – die Nachfrage stieg hier im Vergleich zum Vorjahr um 3 Tonnen an. China spielte eine wichtige Rolle und verzeichnete im Zuge der Erholung von den COVID-19-Lockdowns einen Anstieg der Goldnachfrage um 17 %, was den Rückgang von 9 % in Indien ausglich.

Die Bergwerksproduktion blieb 2023 relativ konstant und stieg um 1 %. Das Recycling nahm um 9 % zu, was angesichts des hohen Goldpreises geringer als erwartet ausfiel und das Gesamtangebot um 3 % ansteigen ließ.



Quelle: © sdecoret - AdobeStock.com

Louise Street, Senior Markets Analyst des World Gold Council, sagte hierzu: „Die ungebrochene Nachfrage der Zentralbanken hat die Goldnachfrage auch in diesem Jahr gestützt und dazu beigetragen, die Schwäche in anderen Bereichen des Marktes auszugleichen, sodass die Nachfrage 2023 deutlich über dem gleitenden Zehnjahresdurchschnitt liegt.“

„Neben der Geldpolitik ist die geopolitische Unsicherheit oft ein wichtiger Treiber der Goldnachfrage, und wir gehen davon aus, dass diese im Jahr 2024 einen deutlichen Einfluss auf den Markt haben wird. Anhaltende Konflikte, Handelsspannungen und mehr als 60 Wahlen auf der ganzen Welt dürften die Anleger dazu veranlassen, sich dem Gold zuzuwenden, da es sich als sichere Anlage bewährt hat.“

„Bekanntermaßen geben Zentralbanken in Krisenzeiten häufig auf die Kursentwicklung von Gold als Kaufgrund an, was darauf hindeutet, dass die Nachfrage aus diesem Sektor in diesem Jahr hoch bleiben wird und dazu beitragen könnte, eine Abschwächung der Verbrauchernachfrage aufgrund des hohen Goldpreises und des nachlassenden Wirtschaftswachstums auszugleichen.“

Autor: www.gold.org

Impressum

Herausgeber / Verlag:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593

Geschäftsführung:

Astrid Klee

Chefredaktion:

Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:

Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

info@wmd-brokerchannel.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0)174 3983901

Technische Umsetzung / Layout:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv:

© zenilia - AdobeStock.com, © Kalafoto - AdobeStock.com
© CPN - AdobeStock.com, © ABCDstock - AdobeStock.com
© dynasty - AdobeStock.com, © refresh(PDX) - AdobeStock.com
© TeacherPhoto - AdobeStock.com, © peterschreiber.media - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

Auswertung:

So viel Zeit und Ressourcen sparen Finanzberater durch Online-Beratung und E-Zeichnung

Die digitale Vertriebsplattform für Privatmarktfonds Walnut Live hat ausgewertet, wie viel Zeit und Ressourcen sich durch die Integration digitaler Tools in den Beratungsalltag einsparen lassen. Im Jahr 2023 haben Finanzberater demnach durch die Walnut-Technologie 28.368 Stunden Fahrtzeit eingespart und waren 751.036 Kilometer weniger zum Kunden unterwegs. Auch der Papierverbrauch ist stark gesunken.

Finanzberaterinnen und -berater, die digitale Tools in ihren Arbeitsalltag integrieren, arbeiten effizienter – und das nicht zu knapp: Die digitale Vertriebsplattform für Privatmarktfonds Walnut Live hat analysiert, wie viel Zeit und Straßenkilometer sich die angebundenen rund 1.900 Finanzberater im Jahr 2023 mit der Walnut-Technologie gespart haben. Dafür hat die Plattform über alle im vergangenen Jahr durchgeführten digitalen Live-Meetings anonymisiert die Entfernung zwischen Berater und Kunde ausgewertet und berechnet, wie lange Hin- und Rückfahrt mit dem Auto gedauert hätten, wenn das Gespräch vor Ort statt virtuell stattgefunden hätte.

Das Ergebnis: Über alle 2.008 im vergangenen Jahr durchgeführten digitalen Live-Meetings haben Finanzberaterinnen und -berater insgesamt 751.036 Kilometer Wegstrecke eingespart. Das entspricht 28.368 Stunden weniger Fahrtzeit, die ihnen 2023 mehr für den Kern ihres Geschäfts blieb – die Beratung. Pro Live-Meeting liegt die Ersparnis damit im Schnitt bei 374 Kilometern.

Die Walnut-Daten zeigen auch: Zeit ist nicht die einzige Ressource, die sich durch die Walnut-Technologie einsparen lässt. Ein Gros der angebundenen Bera-

terinnen und Berater nutzt die Plattform vor allem als Entlastung für administrative Aufgaben, wie die Verwaltung von Kundendaten, oder zum Generieren und zur digitalen Signatur von Zeichnungsanträgen. Im Jahr 2023 haben Nutzerinnen und Nutzer 4.100 Anträge über die Plattform digital generiert. Das entspricht 104.933 Seiten oder 500 Kilogramm potentiell eingespartes Papier.

„In Zeiten wachsender regulatorischer Anforderungen für Beraterinnen und Berater ist jede eingesparte Minute an unproduktiver Zeit wertvoll. Die Digitalisierung von Arbeitsabläufen bietet immenses Potential, um die Effizienz zu steigern und Kosten zu senken“, sagt Lars Gentz, Geschäftsführer der Walnut. „Klar ist aber auch: Nicht jede und jeder ist Digital Native. Im Optimalfall geben Software-Tools Beratern und Kunden daher die Möglichkeit, die Digitalisierung schrittweise und aus ihrer jeweiligen Ausgangsposition heraus anzugehen.“

Walnut Live wurde in enger Zusammenarbeit mit dem Finanzvertrieb entwickelt und ermöglicht die standortunabhängige Beratung und digitale Zeichnung von Privatmarktanlagen. Neben der E-Zeichnungsstrecke beinhaltet die Plattform unter anderem Funktionen wie Live-Videoberatung und Screensharing sowie CRM-Dienste zur Kundendatenerfassung und -verwaltung. Mit der Funktion „Direktzeichnung vor Ort“ können Beraterinnen und Berater den E-Zeichnungsprozess gemeinsam mit ihren Kunden an einem Bildschirm durchführen. Dabei erfüllt die digitale Zeichnungsstrecke im Walnut Live sämtliche Pflichten für die Beratung oder Vermittlung gemäß § 16 FinVermV inklusive ESG-Präferenzabfrage.
Autor: www.walnut.live

BVT bringt mit Gubbi AG Sachwerte in dreistelliger Millionenhöhe auf die Blockchain

Die BVT Unternehmensgruppe, langjährig erfahrener Sachwertanbieter, und das Fintech Gubbi AG aus München haben die Zusammenarbeit zur Entwicklung von Digital Assets, also tokenisierten Vermögenswerten auf der Blockchain, für den Sektor „Erneuerbare Energien“ beschlossen. Ziel ist, institutionellen Investoren, Privatanlegern und Vermittlern ab 2024 den Zugang zu lukrativen Solar-Projekten über blockchain-basierte Digital Assets zu ermöglichen.

Das traditionsreiche Sachwerthaus BVT mit über 7,7 Milliarden EUR Gesamtinvestitionsvolumen in über 200 Fonds und 3,2 Milliarden EUR Asset under Management (laut eigenen Angaben) will 2024 im Bereich „Erneuerbare Energien“ Solar-Token am Markt platzieren. Zielgruppe sind institutionelle Investoren und Privatanleger. Die Digital Assets sollen mit einem Emissionvolumen in geplant dreistelliger Millionenhöhe über mehrere Tranchen emittiert werden.

Bei den kommenden Projekten zeichnet die Gubbi AG von der Konzeption über die Tokenisierung sowie Entwicklung der nötigen technologischen Infrastrukturen als auch darüber hinaus in der Unterstützung der Vertriebsaktivitäten und Schulungen von Vermittlern als führender Partner verantwortlich. Bereits Ende 2022 hat die Gubbi AG einen deutschen Vermögensverwalter in der Emission eines Digital Assets auf der Blockchain im Gesamtvolumen von 25 Mio. EUR als Full-Service Provider begleitet. Für das kommende Jahr plant die Gubbi in verschiedenen Assetklassen mit unterschiedlichen Partnern ein Gesamtvolumen von bis zu 400 Mio. EUR in Digital Assets auf der Blockchain am Markt mit institutionellen Investoren und Privatanlegern zu platzieren.

Gemeinsam mit der Gubbi AG will sich die BVT Unternehmensgruppe die Vorteile von Digital Assets auf der Blockchain – wie kleine Stückelungen und schnelle Abwicklungsprozesse – über Solar-Token erschließen und am Markt als Innovationsleader positionieren.

Zitate BVT Unternehmensgruppe:

„Digital Assets ermöglichen mehr Flexibilität und Fungibilität für unsere Kunden. Wir als BVT können dadurch neue Zielgruppen und Absatzmärkte erschließen. Die aus der 2024 in Kraft tretenden MiCA-Regulierung resultierende Sicherheit und Transparenz für Anleger ist für uns ein ausschlaggebendes Argument für unsere Entscheidung.“

Zitate Gubbi AG:

„Als Full-Service-B2B-Anbieter für Digital Assets auf der Blockchain, freuen wir uns darauf, mit den kommenden Solar-Token die Innovationsleaderschaft der BVT in diesem Segment sichern zu können.“

„Der kommende Solar-Token positioniert die BVT als Sachwerthaus zum Innovationsleader im Finanzbereich, wenn es um die Verbindung Erneuerbare Energien und Blockchain geht. Die Gubbi AG ist dabei ein starker Partner mit Expertise.“

„2024 markiert einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung von tokenisierten Vermögenswerten. Mit dem Solar-Token als Digital Asset und einem Projektvolumen in dreistelliger Millionenhöhe, welches in Tranchen emittiert wird, eröffnet sich hier für private und institutionelle Anleger eine völlig neue Anlageklasse mit attraktiven Renditen.“

Autor: www.gubbi.io

Chartered Investment macht physisches Gold als Kryptowertpapier unter EWPG investierbar

Chartered Investment stellt im Rahmen eines öffentlichen Angebots ein neues Anlageprodukt unter dem Titel „Responsibly Sourced Gold – Series II und III“ vor. Das Produkt bietet Anlegern die Wahl zwischen einer traditionellen sowie einer tokenisierten Version und leistet damit einen wertvollen Beitrag zur Verschmelzung von konventionellen Kapitalmärkten und web3-Angeboten.

Gemeinsam mit seinen Partnern hat Chartered Investment ein Konzept entwickelt, was es Anlegern erlaubt, ein Zertifikat sowohl in traditioneller Form (ISIN: CH1305317765), als auch tokenisiert (ISIN: LU2718166007) zu zeichnen. Beide Wertpapiere sind im öffentlichen Angebot zu erwerben. Das elektronische Wertpapier entspricht dabei den strengen Regeln des eWpG.

Durch die Kombination von Twin-ISIN und öffentlichem Angebot für das weltweit relevanteste Edelmetall werden alle ver-

fügbaren Wege zur Investierbarkeit für Investoren geöffnet und somit ein Alleinstellungsmerkmal im aktuellen Marktumfeld geschaffen. Beide Versionen des Produktes sind physisch besichert. Investoren können somit ihren bevorzugten Zugangsweg wählen, um an der Preisentwicklung von Gold zu partizipieren.

„Während manchmal der Eindruck entsteht, dass alte und neue Wege in der Finanzwelt einander diametral entgegenstehen, sind wir der festen Überzeugung, dass der nächste logische Schritt die Interoperabilität zwischen klassischen und tokenisierten Finanzprodukten ist“, sagt Daniel Maier, Gründer und Geschäftsführer der Chartered Investment Germany GmbH. In beiden Varianten hält sich Responsibly Sourced Gold – Serie II und III an strenge Ethik- und Nachhaltigkeitsstandards bei der Produktion des zugrunde liegenden Goldes. So können Investoren auch beim Thema Nachhaltigkeit einen Haken setzen.

Autor: <https://chartered-investment.com>



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Exporo AG:

Führende Plattform für digitale Immobilieninvestments erweitert Angebot auf Photovoltaikanlagen

Exporo, Deutschlands führende Plattform für digitale Immobilieninvestments, erweitert erstmalig seit Gründung die Plattform um eine zweite Assetklasse und bietet Anlegern nun auch die Möglichkeit, in erneuerbare Energien (EE), wie Photovoltaik (PV)-Anlagen zu investieren. Dabei basiert das Angebot auf einer mehr als zehnjährigen Erfahrung von Exporo im Bereich Due Diligence, BaFin-Regulatorik, Technologie, Kundenbetreuung sowie Überwachung der vermittelten Darlehen. Wie bereits beim Zugang zu Immobilieninvestitionen, demokratisiert Exporo damit eine weitere Assetklasse, die in dieser Form bisher primär institutionellen Investoren zugänglich war.

Die von Exporo angebotenen PV-Projekte haben alle die Baureife erreicht, sodass viele Risiken eines Projektes bereits ausgeschlossen sind und nur noch die recht kurze Bauphase finanziert wird. Dadurch sinkt das Investitionsrisiko im Vergleich zu einem früheren Einstieg. Ziel von Exporo ist es, den Anlegern attraktive Investments mit einer kurzen Mindestanlagedauer zu vermitteln, weshalb auf der digitalen Plattform in der Regel PV-Beteiligungsangebote mit einer Laufzeit von 12 bis 18 Monaten angeboten werden.

Für den Aufbau und die Entwicklung der Assetklasse stehen Exporo erfahrene Experten aus dem Bereich der erneuerbaren Energien, wie unter anderem der Solar-Experte Tobias Schütt beratend zur Seite. Tobias Schütt ist Gründer des Solarpioniers DZ-4 und war bis 2023 als CEO 11 Jahre für das Wachstum der Solarfirma tätig.

Mit Beteiligungen an PV-Projekten wird in

einen starken Wachstumsmarkt investiert: Im Jahr 2010 wurden nach Angaben der Bundesregierung 17 % des Stromverbrauchs in Deutschland durch erneuerbare Energien gedeckt, im Jahr 2022 waren es bereits 46 %. Und der Markt der regenerativen Energien wächst weiter, die Ausbauziele der Bundesregierung für erneuerbare Energien bleiben ambitioniert: Für 2050 ist das Ziel, die deutsche Stromversorgung vollständig dekarbonisiert zu haben. Eine wichtige Rolle spielen dabei PV-Anlagen.



Quelle: © greenbutterfly - AdobeStock.com

Mit der neuen Anlagemöglichkeit bei Exporo können Kapitalanleger auf unkomplizierte und flexible Weise ihr Portfolio auf gleich zweierlei Weise diversifizieren. Zum einen, indem sie künftig neben Immobilien auch in die Assetklasse Erneuerbare Energien investieren. Darüber hinaus können Anleger innerhalb der Assetklasse Erneuerbare Energien diversifizieren, da Beteiligungen schon ab 500 Euro möglich sind.

Simon Brunke, CEO und Gründer der Exporo AG, sagt: "Investitionen in erneuerbare Energien sind nicht nur wichtig, um die Energiewende voranzutreiben, sondern können für Anleger auch äußerst attraktiv sein. Das Wachstumspotenzial des Markts der regenerativen Stromerzeugung ist riesig und der Bedarf an Kapital

zur Finanzierung solcher Projekte hoch. Allein der Photovoltaik-Zubau wird in Deutschland bis 2030 jährliche Investitionen von mehreren Milliarden Euro bedeuten.“

Thomas Lange, Head of Credit Risk der Exporo AG, ergänzt: “Im EU-Vergleich liegt Deutschland beim Bruttoenergieverbrauch durch erneuerbare Energien unter dem Durchschnitt aller 27 Mitgliedstaaten – daraus ergibt sich ein großer Nachholbedarf. Dank staatlicher Förderung erwachsen daraus in Deutschland nicht nur für Projektentwickler, sondern auch für Kapitalanleger große Chancen, vom Ausbau erneuerbarer Energien zu profitieren.“

Autor: www.exporo.de



SachwerteGipfel sendet kräftiges Lebenszeichen in die Branche

Am 19. und 20. Februar 2024 trafen sich trotz Lufthansastreiks rund 70 namhafte Branchenentscheider zum diesjährigen SachwerteGipfel im Konferenzzentrum Munion am Flughafen München.

Der Tag war gespickt mit interessanten Vorträgen zu den unterschiedlichsten Themenstellungen und informativen Diskussionsrunden. Besonders interessant für alle Teilnehmer war die Präsentation der neuesten Branchenzahlen und die Entwicklung der Branchensegmente über



die letzten Jahre, die Uwe Kremer, Chefredakteur kapitalmarkt intern, ganz aktuell präsentierte. Daran anknüpfend gab eine spannende Diskussionsrunde mit den Branchengrößen einen Blick auf neue und bewährte Assetklassen: Wie lief 2023? Was boomt 2024? Weiter zeigten Christian Prübing, Redaktionsleiter k-mi und Uwe Kremer in der Diskussionsrunde, zum Thema: „Wachstum oder Stagnation? Die Sachwertbranche zwischen Regulatorik und gesellschaftlicher Relevanz. Wohin führt der Weg der nächsten Jahre?“ den Teilnehmern interessante Perspektiven auf.

Markus Gotzi, Chefredakteur Der Fondsbrief, beschäftigte sich in seinem Themenblock mit den Produktsegmenten Immobilien und Erneuerbare Energien. Große Themen waren hier neue Energiefonds, Nachhaltigkeit und die Diskussion um den Eltif als möglichen Game-Changer für die Branche.

Im Part von Friedrich Andreas Wanschka, Chefredakteur wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de, ging es zunächst in sehr informativen Kurzvorträgen um Digitale Assets, Tokenisierung von Edelmetallen wie Sachwerten und digitale Handelsplattformen. Also wichtige Bausteine für die Zukunft der Branche.

Frank Rottenbacher, Vorstand vom Bundesverband Finanzdienstleistung präsentierte im Anschluss die größte Vermittlerumfrage zum Thema Sachwerte in Deutschland, die viele interessante Aspekte für die Teilnehmer aufzeigte. Wie wichtig ist es für



Quelle: © Astrid Klee



Quelle: © Astrid Klee

den künftigen Vertrieb bereits jetzt auf KI-Unterstützung zu setzen und warum gehört das Thema KI ganz oben auf die Agenda für jede Geschäftsleitung? Auf diese Fragen hatte Freddy Kremer, Inhaber Kremer College, interessante Antworten parat.

Die Teilnehmer nutzten den Vorabend und besonders die Pausen zum regen Austausch untereinander und das in einer erfrischend, positiven Stimmung.

Das war auch das Ziel der Veranstalter: Ein exklusives Diskussions-Forum zu schaffen mit positiven Impulsen und echten Mehrwert für Top-Entscheider der Sachwertbranche. Danke für das große positive Feedback!

Der nächste SachwerteGipfel findet am 20. Februar 2025 an gleicher Stelle!
www.SachwerteGipfel.de

Autor: www.FinanzBusinessMagazin.de



Quelle: © Astrid Klee

Auf dem Investmentmarkt für Immobilien ist der Tiefpunkt erreicht:

Transaktionsvolumen für das Gesamtjahr 2023 notiert bei knapp 32 Milliarden Euro

Auf dem deutschen Investmentmarkt für Immobilien hilft nach einem historischen Tief derzeit nur der Blick nach vorne: Zum Jahresabschluss 2023 liegt das Transaktionsvolumen in Deutschland bei insgesamt 31,7 Milliarden Euro – ein Minus von 52 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit schließt 2023 als das schlechtestes Investmentjahr seit 2011 und unterschreitet den Zehnjahresschnitt um 58 Prozent. Im Dezember konnten zwar noch einige Transaktionen ins Ziel gebracht werden, und im Zuge der Stabilisierung der Zinsen registriert JLL auch wieder etwas mehr Aktivität – von einer klassischen Jahresendrallye war allerdings weit und breit nichts zu sehen. Dies belegen auch die Zahlen: Mit knapp 8,8 Milliarden Euro Transaktionsvolumen im vierten und damit auch stärksten Quartal des Jahres liegt der Beitrag der letzten drei Monate zum Gesamtjahresergebnis dennoch bei nur 28 Prozent. Im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre kam ein viertes Quartal auf 33 Prozent.

Dr. Konstantin Kortmann, Country Leader JLL Germany: „Das abgelaufene Jahr war für die Immobilienwirtschaft eine harte Prüfung. Auch das kommende Jahr wird wieder ein schwieriges, aber diesmal mit einer klareren Perspektive. Angesichts der Tatsache, dass die Zinssätze zumindest stabil bleiben sollten, bin ich optimistisch, dass 2024 der Tiefpunkt der Krise erreicht und sogar der Beginn einer Erholung im Immobiliensektor zu spüren sein wird. Aber es ist in der Branche allgemeiner Konsens, dass wir in den nächsten Jahren eine Menge harter Arbeit brauchen werden, um wieder in die Erfolgsspur zu kommen. Angesichts der vielen Heraus-

forderungen von Zinsniveau bis hin zu geopolitischen Konflikten und dem globalen Superwahljahr 2024 wird sich zeigen, ob es eine langsame Erholung wird oder ob sich genug Dynamik für einen schnellen Aufschwung entwickeln kann.“

Langsam breitet sich wieder Zinsoptimismus aus

Kommt mit dem neuen Jahr also auch ein neuer Zyklus? Zumindest der Blick auf die Finanzmärkte und die Zinsentwicklung der letzten Wochen des Jahres 2023 zeigt, dass ein Wendepunkt erreicht sein könnte. Die Finanzierungskonditionen gemessen am fünfjährigen Swap-Satz lagen zum 29. Dezember bei leicht über 2,4 Prozent – ein Rückgang um mehr als 100 Basispunkte innerhalb von zwei Monaten und der niedrigste Stand seit September 2022. Ähnliches gilt für die Umlaufrendite deutscher Staatsanleihen. „Dieser Zinsoptimismus basiert auf der Erwartung der Marktteilnehmer, dass die Phase der Zinserhöhungen der Zentralbanken nicht nur vorbei ist, sondern dass im Laufe des Jahres 2024 sogar mit Zinssenkungen zu rechnen ist, auch wenn über den genauen Zeitpunkt einer ersten Zinssenkung sehr unterschiedliche Auffassungen kursieren“, sagt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

Vor allem die Europäische Zentralbank gibt sich in ihrer Rhetorik immer noch betont vorsichtig, die weitere Entwicklung der Inflation bleibt dabei der Gradmesser der künftigen Zinspolitik. JLL selbst rechnet mit einem ersten Zinsschritt nicht vor Juni. Wie auch immer die genaue Entwicklung sein wird: „Der aktuelle und zu er-



wartende Zinspfad sollte den Märkten und insbesondere der fremdkapitalintensiven Immobilienwirtschaft etwas mehr Planbarkeit und Sicherheit mit auf den Weg ins neue Jahr geben“, erwartet Scheunemann.

Angesichts der ansonsten herrschenden konjunkturellen und geopolitischen Unsicherheiten sind solche Impulse auch dringend nötig. Nichts ist für institutionelle und langfristig orientierte Investoren wichtiger als Planbarkeit und Handlungssicherheit. Immobilien bleiben ein wesentlicher Bestandteil eines ausgewogenen Anlageportfolios und Mittelzuflüsse internationaler Fonds- und Investmentgesellschaften zeigen ein wiedererlangtes Interesse an dieser Assetklasse.

Als ein Nadelöhr könnten sich die am Markt befindlichen Produkte erweisen. Doch nicht alle Bestandhalter werden es sich erlauben können, die Marktphase einfach „auszusitzen“. Der Investitionshöhepunkt des letzten Zyklus war 2019 mit einem Transaktionsvolumen zum Beispiel für Büroimmobilien in Höhe von rund 37 Milliarden Euro. „Eine fünfjährige Fremdfinanzierungslaufzeit vorausgesetzt, dürften in diesem Jahr viele Refinanzierungen anstehen, die möglicherweise nicht erfolgreich abgeschlossen werden können. Vor diesem Hintergrund erwarten wir eine Ausweitung des Immobilienangebots vor allem für Büroimmobilien. Für diejenigen, die weiterhin an die Zukunft des Büros glauben, dürften sich entsprechende Kaufgelegenheiten auch aus sogenannte Distressed Assets ergeben“, analysiert Scheunemann.

Mit Blick auf die kommenden Jahre könnte die Refinanzierungsthematik zu einem wesentlichen Aspekt werden. Global gesehen prognostiziert JLL, dass sich bis Ende 2025, basierend auf den durchschnittlichen Beleihungssätzen, auslaufende Kredite auf 2,1 Billionen US-Dollar belaufen werden. Neues Eigenkapital wird erforderlich sein, um die Beleihungsquoten stabil zu halten und die Schuldendienstbarkeiten weiterhin einzuhalten. Scheunemann warnt: „Das größte Risiko besteht bei Vermögenswerten, die in den letzten Jahren zu Spitzenbewertungen finanziert wurden.“

Die institutionellen Investoren werden wieder aktiver

Je nachdem, wie sich die Zentralbanken in ihrer Zinspolitik positionieren, könnte sich im Laufe des Jahres 2024 auch rasch eine dynamischere Aufwärtsentwicklung ergeben. „Aus der aktuellen Marktsituation heraus erachten wir für das Jahr 2024 ein Transaktionsplus von 20 bis 30 Prozent gegenüber 2023 als realistisch. Darin enthalten ist auch eine Rückkehr institutioneller Anleger, die nahezu das gesamte Jahr 2023 im Beobachtungsmodus operiert haben. Wir bemerken bereits, dass sie langsam aktiver werden und Immobilien wieder mehr in den Fokus rücken. Dies umso mehr, weil die Renditen von Staatsanleihen stark gesunken sind und bei realer Betrachtung nach Abzug der Inflation erneut in den negativen Bereich zurückgefallen sind“, sagt Jan Eckert, Head of Capital Markets JLL DACH.

Vom Rückgang beim Transaktionsvolumen um 52 Prozent sind Portfolio- und Einzeltransaktionen gleichermaßen betroffen. Mit Einzeltransaktionen wurde 2023 ein Volumen von knapp 20 Milliarden Euro erzielt (minus 49 Prozent), auf Portfolio-deals entfielen zwölf Milliarden Euro (minus 56 Prozent).

Großtransaktionen blieben im abgelaufenen Jahr eine Seltenheit. Die Liste der größten Deals 2023 führen drei Milliarden-transaktionen an, darunter zwei im Segment Living: Im zweiten Quartal verkaufte Vonovia rund 30 Prozent der Anteile am Südewo-Portfolio an Apollo, aus dem

dritten Quartal stammt der Verkauf von Supermärkten und Nahversorgern von x+bricks an Slate Asset Management. Im vierten Quartal kam es erneut zu einem Wohnportfolio-Anteilsverkauf: Vonovia beteiligte Apollo zu 30 Prozent an 31.000 Wohnungen in Norddeutschland.

Im dreistelligen Millionenbereich gab es 2023 insgesamt 49 Transaktionen, das ist im Vergleich zum Vorjahr mit 121 Verkäufen ein deutlicher Rückgang. Von den 49 Transaktionen entfielen mit 16 knapp ein Drittel auf die Assetklasse Logistik-Industrie, gefolgt von Living und Büro, die beide jeweils zehn Transaktionen beisteuerten.

Büroinvestments rangieren im Vergleich der Assetklassen nur noch auf Platz vier

Die sektoralen Trends haben sich auch im letzten Quartal fortgesetzt und insbesondere Büros standen unter Druck: „Der Markt für Büroinvestments ist 2023 nahezu völlig zusammengebrochen. Zum Jahresende machten Büroimmobilien nur noch knapp 17 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens aus, im Schnitt der vergangenen fünf Jahre waren es noch 33 Prozent gewesen“, analysiert Eckert. In absoluten Zahlen wurden 2023 lediglich 5,2 Milliarden Euro in diese Assetklasse investiert. Das ist der niedrigste Wert seit dem Zyklustief im Jahr 2009 nach der Finanzkrise und bedeutet im Jahr 2023 unter allen Assetklassen lediglich Platz vier.

Auf Platz eins landete die Assetklasse Living mit einem Anteil von knapp 29 Prozent vor dem Segment Logistik-Industrie

mit 23 Prozent, was ein neuer Rekordwert seit Beginn der deutschlandweiten Erfassung durch JLL im Jahr 2006 ist. Einzelhandelsimmobilien kommen auf 17 Prozent. „Vor allem in der Logistik, bei Nahversorgungsimmobiliien und Nischensektoren wie zum Beispiel Gesundheitsimmobilien gibt es nicht genügend Produkte, um die Nachfrage zu befriedigen. Das vorhandene Angebot jedoch trifft aufgrund der meist kleineren Volumina die derzeitigen Nachfragepräferenzen vieler Investoren“, beobachtet Eckert.

Auf die sieben Immobilienhochburgen entfielen mit 12,8 Milliarden Euro insgesamt 40 Prozent des deutschlandweiten Transaktionsvolumens. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr fällt mit 60 Prozent etwas stärker aus als außerhalb der Metropolen (minus 45 Prozent). Der Hauptgrund ist das schwache Abschneiden der Assetklasse Büro, bei der die sieben A-Städte üblicherweise und auch 2023 eine große Rolle spielten. 69 Prozent des deutschlandweiten Büro-Transaktionsvolumens entfiel im abgelaufenen Jahr auf diese Gruppe. Bei Living waren es 39 Prozent, bei Einzelhandel (26 Prozent) und Logistik-Industrie (24 Prozent) lediglich rund ein Viertel.

Anstieg der Renditen hat sich abgeschwächt – erstmals wieder positiver Leverage-Effekt

Die kräftig gesunkenen Anleiherenditen werden den Druck auf die Immobilienpreise und -renditen im neuen Jahr sicherlich etwas abmildern. „Allerdings darf dabei nicht vergessen werden, dass Immobilien



Quelle: © Song_about_summer - AdobeStock.com

eine nachlaufende Assetklasse sind und sich Auswirkungen vergangener Zinserhöhungen noch gar nicht in vollem Umfang in den Immobilienbewertungen und -preisen widerspiegeln“, gibt Helge Scheunemann zu bedenken. „Wir rechnen deshalb für das Jahr 2024 grundsätzlich mit einer Seitwärtsbewegung bei den Renditen. Spielraum für einen Renditerückgang dürfte es dann frühestens im nächsten Jahr geben. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass es 2024 für Investoren in bestimmten Segmenten des Marktes wieder interessante Einstiegsmöglichkeiten geben dürfte.“

Aktuell sieht JLL die Spitzenrendite für Büroimmobilien im Schnitt über die sieben Hochburgen bei 4,29 Prozent. Dieser Wert liegt um rund zehn Basispunkte unter der JLL-Prognose aus dem Oktober und deutet die oben bereits skizzierte Stabilisierung an, zumal auch Transaktions-evidenz vorhanden war. Im Jahresvergleich ergibt sich somit ein Plus von fast 100 Basispunkten und im Vergleich zum absoluten Renditetiefpunkt im ersten Quartal 2022 ein Anstieg um 166 Basispunkte. Bei gleichzeitig kräftig verbesserten Finanzierungskonditionen (Zins und Marge) ergibt sich zum Jahresende erstmalig seit Anfang 2022 bei vielen Investments wieder die Möglichkeit, durch den Einsatz von Fremdkapital einen positiven Leverage-Effekt zu erzielen.

Darüber hinaus sind auch die Renditen von Staatsanleihen stark gesunken und die Risikoprämie für Immobilien hat sich von ihrem Tiefpunkt zu Jahresbeginn auf aktuell 230 Basispunkte mehr als verdoppelt. Interessant in diesem Zusammenhang ist auch der Blick auf die Renditen abseits von Core. In Zweitlagen betrug der Renditeanstieg seit dem ersten Quartal 2022 zwischen 192 und 259 Basispunkten je nach Ausstattungszustand, Laufzeit der Mietverträge und ESG-Konformität des Objekts. Dies verdeutlicht auch noch einmal den Qualitätsfokus der Investoren.

Für die anderen Assetklassen ergaben sich im Jahresverlauf 2023 sehr unterschiedliche Entwicklungen. Besonders im Einzelhandelssegment manifestieren sich die Unterschiede zwischen lebensmittelgeankerten Immobilien und Non-Food-Fach-

märkten wie zum Beispiel Baumärkten. Für Letztere zogen die Anfangsrenditen im Jahresverlauf um 100 Basispunkte auf aktuell 5,90 Prozent an, während es bei Supermärkten oder Discountern mit einem Anstieg von nur 25 bis 60 Basispunkten deutlich moderater zugeht. Shoppingcenter vergünstigten sich um weitere 50 Basispunkte auf 5,50 Prozent, das Gros der Renditeanpassung fand allerdings bereits in den Jahren zuvor statt.



Quelle: © Monster Ztudio - AdobeStock.com

Highstreet-Produkte und Wohnimmobilien erzielen die niedrigsten Spitzenrenditen

Als sehr preisrobust erweisen sich nach wie vor innerstädtische Geschäftshäuser, hier sieht JLL weiterhin hohe Verkaufsfaktoren. Die Spitzennettoanfangsrendite im Mittel der sieben Metropolen bleibt mit 3,50 Prozent relativ stabil und liegt nur knapp 30 Basispunkte über dem Vorjahresniveau. Neben Objekten in den Haupteinkaufsstraßen der Innenstädte sind Wohnimmobilien (Mehrfamilienhäuser) trotz eines Anstiegs der Spitzenrenditen um 73 Basispunkte mit im Schnitt 3,71 Prozent am teuersten. Logistikimmobilien, die in den vergangenen Monaten sogar kurzzeitig teurer waren als Büros, rentieren aktuell bei 4,41 Prozent und damit um 48 Basispunkte höher als zum Jahresende 2022.

„Für fast alle Assetklassen haben sich die zugrunde liegenden Mietpreise als wertstabilisierend erwiesen. Eine positive Entwicklung der Mieten sollte auch im neuen Jahr, wenngleich abgeschwächt, anhalten. Steigende finanzielle Belastungen der Unternehmen und Mieter durch steigende Löhne, Investitions- oder Nebenkosten engen den Spielraum für stärkere Mietsteigerungen jedoch dort ein, wo sich diese Kosten nicht an die Kunden weitergeben lassen“, gibt Jan Eckert einen Ausblick.
Autor: www.joneslanglasalle.de

Verhaltene Ausblicke bei börsennotierte Immobiliengesellschaften erwartet

Weitere Abwertung der Portfoliowerte erwartet: Abwertungen der Portfoliowerte zwischen 4 % und 12 % trotz positiver Effekte aus Indexierungen zum Jahresende. Rezessives wirtschaftliches Umfeld: Der schwache Start der Realwirtschaft 2024 könnte die operative Performance zunehmend belasten.

Handelsgewinne aus Immobilienverkäufen kaum zu erwarten: Bei den Immobilienentwicklern bleibt die Verunsicherung und große Zurückhaltung für neue Projekte wohl bestehen. Der Fokus auf Einsparungen und Cashflow-Management bestimmt das Handeln. Bei allen Gesellschaften werden Dividendenausschüttungen gründlich überdacht und meist nicht erfolgen.

Assetklasse Büro weiterhin mit großer Skepsis: Marktteilnehmer mit dem Fokus auf „Office“ werden von Investoren weiterhin kritisch beurteilt. Hieraus resultiert eine entsprechende Kaufzurückhaltung. Das gilt sowohl für die Aktien der Unternehmen als auch für mögliche Verkäufe aus deren Immobilienbestand, die die Bilanz entlasten würden.

Steigende Finanzierungskosten und höhere Eigenkapitalanforderungen: Die Cost of Debt sollten 2024 um rund 20 bis 60 Basispunkte steigen. Generell werden die Banken ihre restriktive Politik des letzten Jahres fortsetzen und höhere Eigenkapitalbeteiligungen einfordern. Steigende Finanzierungsaufwendungen und höherer Eigenkapitaleinsatz könnte die Gewinne in den nächsten drei oder vier Jahren um 20 % bis 30 % pro Jahr reduzieren.

Bedeutung der ESG-Konformität der Portfolios nimmt weiter zu: Das gilt für die Anforderungen der finanzierenden Banken genauso wie für den Anleihemarkt. Zukünftig wird die Bedeutung von Green



Quelle: © NicoElNino - AdobeStock.com

Bonds im Immobiliensektor weiter zunehmen. Liegenschaften, die nicht dem modernen Standard entsprechen stehen bei Verkauf oder Vermietung verstärkt unter Druck.

Rezessive Wirtschaft

Das Jahr 2023 war sicherlich als große Bewährungsprobe für die Branche zu sehen. Der rasante und vor allem steile Zinsanstieg, der schon Mitte 2022 begann, setzte sich 2023 fort. Die Politik vieler Banken bei der Kreditvergabe wurde wesentlich restriktiver. Dies gilt sowohl für die Anforderungen an das zu erbringende Eigenkapital als auch bei den wesentlichen Covenants. Hinzu kam 2023 – nach einem corona- und kriegsbedingt sehr mageren Wachstum 2022 – ein Abgleiten der deutschen Wirtschaft in die Rezession. Die Aussichten für eine ordentliche wirtschaftliche Erholung sind eher gering. Der Kampf gegen die Inflation wird für die Zentralbanken im Vordergrund stehen. Gegebenenfalls reicht es für eine zaghafte Reduzierung der Leitzinsen im Laufe des Jahres. Die meisten Wirtschaftsforschungsinstitute rechnen aktuell für die Jahre 2024 und 2025 mit Wachstumsraten lediglich in einer Bandbreite zwischen 0 % und 1,0 %. Selbst

das könnte sich als zu positiv herausstellen, da aktuelle Zahlen zum Konsum auf eine recht große Zurückhaltung in der Bevölkerung deuten. Hieraus könnten sich zunehmend negative Implikationen für den Mietmarkt ergeben, die die operative Performance der Bestandshalter zusätzlich belasten könnte.

Geringe Transaktionsvolumina

Die Transaktionsvolumina im deutschen Immobilienmarkt entsprachen dem schwierigen ökonomischen Umfeld und waren sehr niedrig. Nach Erhebungen von JLL ergab sich in den ersten neun Monaten 2023 ein Rückgang am Transaktionsmarkt von 57 % auf nur noch 23 Mrd. Euro. Die börsennotierten Immobiliengesellschaften warten entweder auf höhere Verkaufspreise, um keine Bewertungsverluste zu realisieren; oder anders ausgedrückt: die potenziellen Käufer warten auf bessere Finanzierungsbedingungen, damit die erworbenen Liegenschaften auch wirklich „value accretive“ für die eigene Bilanz sind. Der Bid-Ask-Spread ist somit in Deutschland weiterhin besonders hoch, was sich negativ auf das Transaktionsvolumen auswirkt. Da die Europäische Zentralbank den Leitzins im September noch einmal um 25 Basispunkte angehoben hat, brachte auch das vierte Quartal nach unserer Einschätzung keine nennenswerte Belegung bei den Transaktionen. 2023 wird in Summe um mindestens 50 % unter dem zehnjährigen Durchschnitt bleiben. Wenn es Transaktionen gab, dann meistens kleinteilige Deals in einer Größenordnung von 20 bis 60 Mio. Euro. Diese wurden mit relativ hohem Eigenkapitalanteil finanziert, was in der Regel dann weitere preisliche Zugeständnisse des Verkäufers erforderte.

Deutliche Abwertungen

Die Geschäftsberichte 2023 werden meist in den Monaten März und April veröffentlicht. Vorläufige Zahlen gibt es oft schon im Februar. Abhängig vom gewerblichen Anteil am Gesamtportfolio rechnen wir bewertungsseitig mit Rückgängen des Portfoliowerts im Bereich von 4 % bis 12 % (trotz einer gewissen Entlastung durch Mietindexierungen und gute Vermietungsmärkte).

Assetklasse: Wohnen

Die Assetklasse Wohnen ist tendenziell stabiler, abhängig von Lage und Qualität des Wohnungsbestandes. Die großen Zentren und Metropolregionen werden durch die starke Wohnungsnachfrage und der Knappheit von Wohnraum gestützt. Der Beinahe-Stillstand bei Neubauprojekten verstärkt den Nachfrageüberhang und bedingt Mietwachstum. Die Angebotsmieten je Quadratmeter stiegen in den letzten 5 Jahren um 50 % in Berlin und jeweils 28 % in Köln und Leipzig. In Hamburg stiegen die Angebotsmieten um 21 %, in Düsseldorf und München um jeweils rund 16 %. Diese Entwicklungen untermauern den guten Markt für Vermieter und die immens gestiegene Belastung für das Budget der Mieter. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund der ökonomisch rezessiven Phase zu sehen. Die Pläne der Bundesregierung zum Umstieg von Gas- und Ölheizungen auf Wärmepumpen könnten die Mietbelastung weiter steigen lassen, befürchtet der Mieterbund. Voraussetzung hierfür ist, dass die Mieter die erhöhten Mieten wirklich zahlen. Anderenfalls kommt es zu höheren Mietausfällen bzw. Leerständen. Zusammenfassend zeigt sich, dass das Geschäftsmodell der gut geführten Wohnimmobilien-AGs nach wie vor in Takt ist, auch wenn die Risiken für alle Wohnungseigentümer durch die schwache Konjunktur und wahrscheinlich anstehende künftige Investitionen zugenommen haben.

Assetklasse: Büro

Innerhalb des Gewerbeimmobilienmarktes bereitet die Assetklasse Büro die meisten Sorgen. Hier war ein Rückgang in der Transaktionstätigkeit von rund drei Viertel festzustellen. Die Zeit der Pandemie und des Lock-Downs hat das Homeoffice „hoffähig“ gemacht. Die Flächennachfrage nach Büros könnte in den nächsten Jahren unter diesem Trend leiden, da viele Mitarbeiter vielleicht nur noch dreimal die Woche ins Office kommen wollen. Das ist zumindest die Sorge vieler Anleger, die die Assetklassen gegeneinander abwägen. Die Anbieter kleinerer und sehr moderner Arbeitswelten in Top-Lage mit einer Ausstattung und Konzeption, die „appealing“ ist und inspirierende Begegnungen in-

nerhalb der Büro-Mannschaft ermöglicht, sind klar im Vorteil. Diejenigen Marktteilnehmer, die ältere Büros mit minderem Standard oder in Randlage anbieten, werden zunehmend unter Druck geraten. Dies gilt sowohl für die Vermietung als auch für den Dialog mit den Bewertern hinsichtlich der erzielbaren Wertansätze. Eine weitere Herausforderung wird sich für diese Liegenschaften ergeben, wenn die Refinanzierung ansteht. Die finanzierenden Banken erwarten – quasi als Risikoaufschlag – inzwischen eine wesentlich höhere Eigenkapitalbeteiligung der Investoren. Der Maklerverbund German Property Partners (GPP) berichtete, dass der Investmentumsatz in den Top 7 Städten 2023 um 69 % von 25,5 Mrd. Euro auf nur noch 7,8 Mrd. Euro drastisch zurück gegangen ist. Das vierte Quartal lag mit einem Transaktionsvolumen von 2,0 Mrd. Euro leicht über dem dritten Quartal mit 1,4 Mrd. Euro lag. Die Spitzenrenditen stiegen im Schnitt um 1,06 Prozentpunkte auf 4,34 %. Vor dem Hintergrund der schwachen ökonomischen Verfassung und des langfristigen Trends zu geringerer Büroflächennachfrage muss dieser Renditeanstieg nicht das letzte Wort sein.

Steigende Finanzierungskosten

Wie oben dargestellt, werden die Wertansätze in der Berichtssaison 2024 voraussichtlich weiter zurückgehen und somit auch die Eigenkapitalrelationen in vielen Fällen verschlechtern. Die meisten Unternehmen nutzten die guten Jahre, um die Passivseite der Bilanz wetterfest zu machen. Dies geschah mit langfristigen Finanzierungen zu sehr günstigen Konditionen. Somit waren die Jahre 2022 und 2023 durch günstige Finanzierungen noch recht gut abgesichert. Wir denken, dass 2024 von der alten Zinswelt noch maßgeblich profitieren wird, aber der Druck graduell größer wird, in höherem Umfang den Umbau der Passivseite und die Prolongation der Verbindlichkeiten voranzutreiben. Ein Anstieg der Cost of Debt im Gesamtportfolio in einer Größenordnung von 20 bis 60 Basispunkten für 2024 erscheint uns für die meisten Immobiliengesellschaften eine realistische Annahme. Schon im letzten Jahr kam es hier zu einem leichten Anstieg, der sich nun verstärken dürfte,

weil immer mehr günstige Finanzierungen auslaufen. Die Fakten zum Debt Maturity Profile, also zum Fristigkeitenprofil der Verbindlichkeiten, nehmen für Investoren mittlerweile einen sehr viel höheren Stellenwert ein als in Jahren des Booms. Sicherheit und Planbarkeit haben in Zeiten knapper gewordener Finanzierungen nunmehr einen viel höheren Stellenwert. Nach jüngsten Aussagen von CBRE wird eine Finanzierungslücke auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt von rund 77 Mrd. Euro über die nächsten vier Jahre hinweg erwartet. Diese Erwartung erscheint uns in der Größenordnung durchaus realistisch und spiegelt den enormen Druck, unter dem die Branche künftig von Seiten der Finanzierung stehen könnte. Steigende Finanzierungsaufwendungen und höherer Eigenkapitaleinsatz könnte die Gewinne in den nächsten drei oder vier Jahren um 20 % bis 30 % pro Jahr reduzieren. Dieses Szenario ist insbesondere dann relevant, wenn es nicht gelingt, die Qualität des eigenen Immobilienportfolios durch den Verkauf von Immobilien mit schlechter Performance oder höherem Risikoprofil (Alter, Lage, Ausstattung, Investitionsbedarf) zu heben. Da dies aber alle Marktteilnehmer versuchen werden, könnte das zusätzlichen Druck auf die Preisgestaltung ausüben.

Green Bonds am Anleihemarkt

Nicht nur bei Banken wird die Objektqualität der zu finanzierenden Liegenschaften mehr denn je geprüft werden, sondern dies gilt auch für den Anleihemarkt. Hier spielen mittlerweile Green Bonds eine erhebliche Rolle. Nachhaltigkeit wurde, auch unter dem Einfluss von Investoren, sehr schnell zu einem sehr zentralen Aspekt in der Unternehmensstrategie von Immobiliengesellschaften. Nur so war es möglich, weiterhin attraktive Finanzierungsbedingungen zu erhalten. Die meisten Bestandshalter und Entwickler in der Immobilienbranche haben im Rahmen ihrer Nachhaltigkeitsstrategie einen eigenen Green Finance Framework erarbeitet. Fast alle namhaften Bestandshalter und Entwickler haben entsprechende Pläne zur Emission von Green Bonds in einer Größenordnung von 50 Mio. bis 500 Mio. Euro in der Pipeline. Diese sollen je nach ak-

tueller Lage am Kapitalmarkt 2024 oder 2025 umgesetzt werden. Künftig werden Emissionen am Anleihemarkt ganz generell mehrheitlich nur noch als grüne Emission denkbar sein, um bestehende Liegenschaften oder neue Projekte mit geringer Umweltbelastung zu finanzieren. In diesem Zusammenhang wird dementsprechend auch die Zweitmeinung von namhaften Ratingagenturen zur Umsetzung einer wirkungsvollen Nachhaltigkeitsstrategie an Bedeutung auf Investorenmenseite gewinnen.

Fazit: ernüchternde Berichtssaison erwartet

Die Investoren müssen sich auf eine ernüchternde Berichtssaison und verhaltene Ausblicke gefasst machen. Abwertungen und schlechtere Bilanzrelationen sind dann wahrscheinlich ein wichtiges Thema. Die Transaktionsmärkte werden sich

weiter schwertun und viele Bestandhalter werden nur dann verkaufen, wenn es sein muss, d. h. wenn ein Verkauf trotz realisiertem Verlust ökonomisch vorteilhafter ist als eine wesentlich teurere neue Finanzierung. Die erfolgreichen Entwickler werden sich sehr selektiv auf wenige erfolgversprechende Projekte konzentrieren und noch viel intensiver ihren Cashflow überwachen. Für die künftigen Gewinnprognosen spielen die erhöhten Finanzierungsaufwendungen eine wichtige Rolle. Hierzu ist es notwendig, dass die einzelnen Immobilienunternehmen über eine Nachhaltigkeitsstrategie auch die Kreditgeber wirkungsvoll überzeugen können. Insgesamt ist eine sehr selektive Beurteilung der einzelnen Assetklassen und Immobilienprojekte sowie der unterlegten Finanzierung notwendig. Dies unterscheidet das neue Marktumfeld im Vergleich zur langen Ära des Immobilienbooms.

Autor: www.dvfa.de

DIW:

Für die Bauwirtschaft wird 2024 noch schwieriger als 2023

Bauvolumen ging im vergangenen Jahr real weiter zurück und wird in diesem Jahr auch erstmals nominal sinken – Im Wohnungsbau spitzt sich die Lage 2024 weiter zu – Leichte Entspannung ist erst im kommenden Jahr zu erwarten – Politik sollte für Klarheit bei Förderprogramm sorgen und Umstrukturierung der Bauwirtschaft unterstützen

Hohe Baupreise und verschlechterte Finanzierungsbedingungen belasten die Baukonjunktur – insbesondere den so dringend benötigten Wohnungsneubau. Lediglich der Tiefbau federt den Einbruch beim Bauvolumen ab. Beim Wohnungsbau wird sich die Lage in diesem Jahr sogar noch verschlechtern. Insgesamt werden

im Jahr 2024 die nominalen Ausgaben für Bauleistungen – auch wegen sinkender Baupreise – erstmals seit der Finanzkrise abnehmen. Prognostiziert wird ein Minus von 3,5 Prozent, im Wohnungsbau sogar von 5,4 Prozent. Erst im Jahr 2025 dürfte sich die Lage stabilisieren. Das Ziel, jährlich 400 000 neue Wohnungen zu bauen, rückt damit noch weiter in die Ferne. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse der diesjährigen Bauvolumenrechnung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).

„Der Einbruch in der Bauwirtschaft zieht sich länger hin als erwartet. In diesem Jahr dürfte das Bauvolumen sogar noch stärker abnehmen als im vergangenen Jahr. Erst

im kommenden Jahr wird wohl bei weiter sinkenden Baupreisen wieder ein kleines Plus erwirtschaftet“, prognostiziert Studienautorin Laura Pagenhardt. Aber auch dann dürfte der Wohnungsneubau noch hinterherhinken. „Der Wohnungsbau hat drei schwierige Jahre hinter sich und es wird noch ein weiteres schweres folgen“, erwartet Studienautor Martin Gornig. Grund für die miserable Lage sind neben dem enormen Anstieg der Baupreise auch die Leitzinserhöhungen der EZB, die innerhalb kürzester Zeit auf die Zinsen für Wohnbaukredite durchschlugen. Die Finanzierungsbedingungen sind insbesondere für private Haushalte aktuell kaum zu stemmen, sodass vor allem Neubauprojekte eingeschränkt, storniert oder gar nicht in Angriff genommen werden. „Für einen leichten Hoffnungsschimmer sorgen immerhin die Auftragseingänge, die sich aktuell stabilisieren“, ergänzt er.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

Politik muss für klare und verbindliche Vorgaben sorgen

Leicht besser als der Neubau werden sich wohl die Bestandsmaßnahmen im Wohnungsbau entwickeln. „Um die Bauwirtschaft wieder in Schwung zu bringen, muss die Politik die Verunsicherung über die Förderprogramme schnellstmöglich beseitigen. Dazu zählen insbesondere die Förderprogramme in der energieeffizienten Gebäudesanierung, aber eben auch im Wohnungsneubau“, empfiehlt Pagenhardt.

Die unterschiedlichen Wachstumsaussichten erfordern auf Seiten der Bauunternehmen Anpassungen und Umstrukturierungen. Insbesondere sollten freiwerdende Kapazitäten im Wohnungsneubau in der energetischen Sanierung von privaten und öffentlichen Gebäuden genutzt werden. Die Politik sollte die Umstrukturierung aktiv mit Kurzarbeitergeld und Ausbildungsförderung unterstützen, um die schwierigen Zeiten für die Unternehmen zu überbrücken. Gleichzeitig gilt es, das Ziel, neue Wohnungen zu bauen, nicht aus den Augen zu verlieren.
Autor: www.diw.de

Deutsche Bau- und Immobilienwirtschaft im Tief: Insolvenzen steigen 2023 bisher um 20 Prozent

Lange Zeit lief es wie geschmiert in großen Teilen der deutschen Bau- und Immobilienbranche – dank der Niedrigzinsphase. Mit dem Zinsanstieg folgte die Wende. Die Bauwirtschaft befindet sich aktuell in einem Tief: Die hohen Zinsen und massiv gestiegenen Materialkosten führen zu Baustopps, Stornierungen sowie zuletzt auch zu Zahlungsverzügen und Insolvenzen. Schon im vergangenen Jahr nahmen die Pleiten im deutschen Bau- und Immobiliengewerbe um 8 % zu (Baubranche +11 %, Immobili-

en: -10 %). Im bisherigen Jahresverlauf bis einschließlich August 2023 bereits um 20 % (Baubranche: +16 %, Immobilien: +42 %). Die beiden Branchen machen damit mehr als ein Fünftel (21 %) aller Insolvenzen in Deutschland aus. Zu diesem Ergebnis kommt der weltweit führende Kreditversicherer Allianz Trade in seiner jüngsten Studie zum Bausektor.

„Viele Bauprojekte liegen mit höheren Zinsen und Materialkosten auf Eis – mit

sichtbaren Folgen für Projektentwickler, Bauunternehmen und vor allem den Wohnungsmarkt“, sagt Milo Bogaerts, CEO von Allianz Trade in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „2023 fehlen schätzungsweise 700.000 Wohnungen. Bezahlbarer Wohnraum ist schon seit Jahren knapp, die aktuelle Situation dürfte dies noch weiter verschärfen.“

Insbesondere die Inflation hat den Druck auf den Wohnungsbestand erhöht. Die Mieten sind in diesem Jahr in ganz Deutschland in Rekordhöhe gestiegen – bei gleichzeitigen Reallohnverlusten. Gleichzeitig haben Inflation und steigende Zinsen die Neubauvorhaben jäh ausgebremst, weil der Wohnungsbau dadurch noch teurer geworden ist. Die Folge: Fast ein Drittel weniger Baugenehmigungen für Wohnungen (-32 %) im August 2023 im Vergleich zum August 2022 und sogar -38 % bei allen Gebäudearten.

Sandwich-Position von mittelständischen Subunternehmern: Abstriche bei Marge für Aufträge

„Die Auftragslage trifft viele Projektentwickler und Bauunternehmer hart, da sie seit Monaten praktisch keine neuen Aufträge haben“, sagt Bogaerts. „Gerade die vielen mittelständischen Unternehmen sind als Subunternehmer oft in einer Art Sandwichposition mit geringer Preissetzungsmacht gegenüber großen Auftraggebern. Das macht sie besonders anfällig bei einer Verschlechterung der Auftragslage und der Konjunktur. Wer einen der wenigen Aufträge ergattern möchte, muss oft Abstriche bei den Margen machen.“

In den letzten Monaten zeichnet sich zwar eine ganz leichte Entspannung bei der Auftragslage ab, ein Turbo ist allerdings nicht in Sicht. Zudem erhöhen sinkende Real-Umsätze bei gleichzeitig hohen Kosten weiterhin den Druck auf die Unternehmen.

Deutlich steigende Insolvenzen – auch die großen Pleiten im Baugewerbe sind zurück

„Es zeigt sich aktuell, dass nicht alle diesem Druck standhalten können“, sagt Bogaerts. „Wir haben zuletzt in der deutschen Baubranche deutlich mehr Zahlungsverzüh-

ge und im bisherigen Jahresverlauf 16 % mehr Insolvenzen gesehen, auch größere. Das gab es in den letzten Jahren nur sehr wenig.“

Im Immobiliensektor sind die Insolvenzen im bisherigen Jahresverlauf sogar um 42 % (beide Branchen zusammen +20 %).

Die realen Umsätze im deutschen Baugewerbe sind in den ersten acht Monaten des Jahres 2023 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4 % gesunken, nominal sind sie aufgrund der gestiegenen Baupreise um 5,4 % gestiegen. Ein kleiner Lichtblick sind die zuletzt leicht gesunkenen Materialkosten. Allerdings sind sie weiterhin auf hohem Niveau und Lohnkosten sowie Fachkräftemangel bereiten der Branche auch große Sorgen.

Sinkende Immobilienpreise: Jetzt doch lieber kaufen statt mieten?

Während die Baupreise steigen, sind die Preise von Immobilien zuletzt drastisch gesunken: Sie verzeichneten im zweiten Quartal 2023 mit -9,9 % einen Rekordrückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Ein leichter Anstieg der Septemberzahlen könnte signalisieren, dass die Talsohle eventuell aber erreicht ist und die Kaufpreise sich an einem Wendepunkt befinden.

„Fakt ist: Trotz gesunkener Preise können sich viele Menschen den Hauskauf nicht leisten“, sagt Jasmin Gröschl, Senior Volkswirtin bei Allianz Trade. „Die privaten ‚Häuslebauer‘ werden die Bauwirtschaft in der aktuellen Lage also nicht aus dem Nachfragetief ziehen. Das ist ein echtes Dilemma. Die Mieten sind explodiert, der Kauf scheint durch die hohen Kreditzinsen keine realistische Alternative zu sein, und eine Normalisierung ist kaum abzusehen – auch nicht durch vereinfachte Baugenehmigungen.“

Kauf bleibt deutlich teurer als Miete, selbst wenn Mieten um weitere 20 % anziehen

Die Allianz Trade Studie berechnet die durchschnittliche monatliche Kreditbelastung eines privaten Haushalts für den Immobilienerwerb im Vergleich zu den

durchschnittlichen Monatsmieten privater Haushalte in Deutschland zwischen 2011 und 2023.

“Unsere Berechnungen zeigen, dass der Immobilienerwerb im Durchschnitt immer noch deutlich teurer ist als das Mieten in Deutschland“, sagt Gröschl. “Selbst wenn die Mieten auf der Grundlage des Niveaus von 2023 auf die gesetzliche Höchstgrenze von 20 % steigen würden, würde die Differenz zwischen einer durchschnittlichen monatlichen Kreditbelastung und einer durchschnittlichen monatlichen Miete immer noch 381 EUR betragen.”



Quelle: © Gajus - AdobeStock.com

Erst wenn zusätzlich zu den Mietpreissteigerungen die Immobilienpreise um 20 % gegenüber 2022 sinken würden – und damit um weitere 10 % gegenüber dem derzeitigen Niveau – oder wenn stattdessen die Hypothekenzinsen zusätzlich zur Mieterhöhung auf 1,78 % sinken würden, lohnt sich der Hauskauf im Vergleich zur Miete.

Autor: www.allianz-trade.de

Deutsche Bauindustrie:

Studie von Roland Berger prognostiziert weiteren Einbruch in 2024 – Erholung erst ab 2025

Bauproduktionsleistung in Deutschland wird 2023 und 2024 voraussichtlich um jeweils 6,2 Prozent sinken - Mit rund minus 17 Prozent ist der Auftragsbestand im Wohnungsbau stark rückläufig - Unternehmen müssen einem Abrutschen in die Verlustzone entgegenwirken, die Krise aber auch nutzen, um gestärkt daraus hervorzugehen

November 2023: Die Krise der deutschen Bauindustrie hält weiterhin an. Externe Schocks, wie die Inflation, steigende Zinsen und geopolitische Konflikte belasten die Branche. In der aktuellen Studie von Roland Berger “Construction Radar” erwarten die Experten für 2023 ein Minus in Höhe von 6,2 Prozent für den deutschen Markt. Und auch kurzfristig bleibt die Situation angespannt: Unternehmen und Investoren müssen sich 2024 auf einen weiteren Rückgang des Wachstums um

weitere 6,2 Prozent einstellen, der voraussichtlich den Tiefpunkt des Abwärtstrends bildet. Bei einem realistischen Szenario ist dann mit einer Erholung ab 2025 zu rechnen (+3%). In Konsequenz bedeutet dieser Ausblick für Unternehmen eine Gratwanderung. Sie müssen sich kurzfristig gegen die Risiken absichern, Margen in einem schrumpfenden Markt mit Gegenmaßnahmen verteidigen und gleichzeitig eine Strategie für die anstehende Markterholung entwickeln.

“Es geht für Unternehmen um Geschwindigkeit“, sagt Kai-Stefan Schober, Partner bei Roland Berger. “Sie müssen spätestens jetzt ihre Strukturen auf den noch weiter zu erwartenden Markteinbruch anpassen, um sich so effektiv und effizient wie möglich aufzustellen, sodass sie im Aufschwung einen strategischen und operativen Vorteil gegenüber der Konkurrenz haben.”

Schwache Auftragslage im Wohnungsbau

Die regressiven Faktoren der vergangenen Jahre wie die Pandemie und damit einhergehende Lieferschwierigkeiten rücken momentan in den Hintergrund, wirken allerdings dennoch nach. Letztendlich ist die aktuelle Schwäche der Industrie aber vor allem auf die steigenden Zinssätze zurückzuführen. Das macht Neubauprojekte insbesondere im Wohnungsbau für viele unerschwinglich und reduziert damit Investitionen. Gleichzeitig führen die wiederholten Zinssprünge und gestiegene Baukosten zu mehr Projektprüfungen, Verzögerungen und sogar Projektstornierungen.

Der Rückgang des Auftragsbestandes in der Bauindustrie wurde Anfang 2023 zunächst durch steigende Preise ausgeglichen. Dabei hebt sich der Tiefbau mit einer soliden Auftragslage vom Gesamtmarkt ab (Auftragseingänge +9,1% im Vgl. zu 2022). Schlechter steht es um den Wohnungsbau. Die Auftragseingänge sind seit Beginn des Jahres 2023 um 17,6 Pro-

zent zurückgegangen. Auch der Nichtwohnungsbau verzeichnet einen Rückgang von insgesamt 6 Prozent. "Wir erwarten keine signifikante Verbesserung bei der Auftragslage in den kommenden Monaten", so Kai-Stefan Schober, "allerdings gehen wir davon aus, dass sie sich Ende 2024 stabilisieren und dann langsam, aber kontinuierlich wachsen wird."

Normalisierung des Marktes in 2025

Vor dem Hintergrund obiger Entwicklungen machen die Studienautoren den kurzfristigen Handlungsbedarf, um die Marge der Unternehmen zu sichern, deutlich. Viele Akteure der Bauwirtschaft haben bereits Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen der Rezession abzufangen. Doch eine Kostensenkung und die Erhöhung der Liquidität allein reichen nicht aus: "Die geschwächte Marktsituation bietet die Möglichkeit für Unternehmen, Prozesse und Strukturen zu verbessern und sich auf verschiedenste Wachstumsszenarien nach der Normalisierung des Marktes in 2025 vorzubereiten", sagt Kai-Stefan Schober. Autor: www.rolandberger.com

Biodiversität:

Ein unterschätztes Thema in der Immobilienwirtschaft?

Die Immobilienwirtschaft ist einer der größten Treiber des weiter voranschreitenden Biodiversitätsverlustes. Gründe dafür sind der enorme Ressourcenverbrauch zur Materialherstellung sowie die großräumige Flächenversiegelung. Die PwC-Studie „Natur ist unser Kapital – Biodiversität: Ein unterschätztes Thema in der Immobilienwirtschaft?“ zeigt auf, dass eine Umkehrung des Biodiversitätsverlustes ohne die Beteiligung der Immobilienwirtschaft nicht möglich ist. Neben einer umfassenden Untersuchung des aktuellen



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

Forschungsstands und der daraus folgenden Regulatorik werden Praxisbeispiele gegeben, wie die Immobilienwirtschaft einen positiven Beitrag leisten kann.

Zudem wurden im Rahmen der Studie Experteninterviews mit Projektentwickler:innen, Garten- und Landschaftsarchitekt:innen, Architekt:innen sowie einer Stiftung für Nachhaltigkeit und Naturschutz zur Ermittlung von Handlungsempfehlungen geführt. Des Weiteren wurde eine zweite Gruppe befragt, um den Status quo des Einbezugs von Biodiversität in Objektstrategien zu bestimmen. Dazu wurden mit verschiedenen Stakeholdern der deutschen Immobilienwirtschaft, insb. Asset Manager, Gespräche geführt, wie sie derzeit Biodiversitätsstrategien in ihrem täglichen Geschäft berücksichtigen.

Christiane Conrads, Partner und Global Real Estate ESG Leader bei PwC Deutschland: „Die Klima- und die Biodiversitätskrise sind eng miteinander verbunden. Nicht nur die veränderte Flächennutzung, Übernutzung von Ressourcen und Verschmutzung setzen die Lebensräume von Pflanzen und Tiere zunehmend unter Druck, auch ganze Ökosysteme sind u.a. aufgrund von steigenden Temperaturen gefährdet. Das gilt besonders für den urbanen Raum. Städte heizen sich durch die Bildung von Wärmeinseln auf. Die gute Nachricht: Die Immobilienwirtschaft kann hier auch mit kleineren Maßnahmen einen großen Beitrag zum Erhalt der Biodiversität leisten.“

Ergebnisse der Umfrage im Überblick

Die Bedeutung von Biodiversität im urbanen Raum wird von den Expert:innen mehrheitlich als „sehr wichtig“ (82 Prozent) aber mindestens „eher wichtig“ (18 Prozent) eingestuft.

Dennoch spielt in derer täglichen Arbeit Biodiversität entweder eine untergeordnete Rolle (27 Prozent), eine extrem geringe Rolle (neun Prozent) oder sogar keine Rolle (18 Prozent). Lediglich bei 15 Prozent spielt sie eine große Rolle, bei 27 Prozent eine mittlere.

Hindernisse bei der Implementierung von Biodiversität auf Gebäudeebene bestehen vor allem durch entgegenstehende Interessen der Mietparteien (86 Prozent) oder fehlendem Druck der Politik bzw. Regulatorik (57 Prozent). Weiterhin genannt wurden mit je 43 Prozent Kosten für die

Umsetzung, technische Hindernisse, fehlende Vorgaben und Guidelines, sowie die Nichtanerkennung als werterhöhende Maßnahme.

Bei der Frage nach einem Faktor, der die Bedeutung der Biodiversität in der Immobilienwirtschaft steigert, sahen 73 Prozent der Befragten die Regulatorik als wichtigsten Faktor, gleichauf mit Kommunikation. Anreize und Förderprogramme wurden gemeinsam mit der Nachfragesteigerung am Markt von 27 Prozent der Befragten genannt. Neun Prozent der Befragten sahen die Verantwortung nicht bei der Immobilienwirtschaft.

Wen sehen die Expert:innen in der Verantwortung, die Bedeutung der Biodiversität zu steigern? 73 Prozent sehen den Gesetzgeber in der Pflicht, 5 Prozent sehen die Politik in der Pflicht, etwa durch das Schaffen von Anreizen. Je neun Prozent waren der Meinung, die Branche müsse ohne regulatorischen Druck freiwillige Maßnahmen ergreifen oder die Branche sei nicht in der Verantwortung.

Welche Rolle wird die Immobilienwirtschaft in Zukunft spielen? Die Expert:innen sind sich einig, dass ihre Bedeutung steigen wird. 46 Prozent sind der Meinung, dass die Bedeutung „auf jeden Fall“ steigt, während 36 Prozent „ja, bestimmt“ sagen. Neun Prozent sehen den Fall immer noch als „wahrscheinlich“, lediglich weiteren neun Prozent sagten „auf keinen Fall“.

Der Druck von Seiten der Politik und Regulatorik wird sich demnächst erhöhen. Eine Tendenz zur Verschärfung der Vorgaben – insbesondere zur Umsetzung des Beschlusses der internationalen Staatengemeinschaft von Montreal von Dezember 2022 – ist deutlich erkennbar. Die EU-Biodiversitätsstrategie bis 2030 und das Global Biodiversity Framework legen klare Vorgaben zur Begrenzung des Flächenverbrauchs fest. Zwar wurden die Vorgaben in der EU-Taxonomie-Verordnung zuletzt für die Immobilienwirtschaft immer weiter aufgeweicht, dennoch deutet vieles darauf hin, dass die Anforderungen angezogen werden. Auch die Anforderungen an die Berichterstattung steigen stetig.

Christiane Conrads, Partner und Global Real Estate ESG Leader bei PwC Deutschland: „Die Förderung von Biodiversität im urbanen Raum kann kostengünstig umgesetzt werden – je nachdem, wie stark man sich engagieren will. Entscheidend ist, dass Biotope miteinander vernetzt werden. Gerade auf den größeren Liegenschaften von Unternehmen finden sich oftmals ungenutzte Areale, die durch eine entsprechende Gestaltung leicht zu einer Steigerung der Biodiversität beitragen können. Bereits heute lässt sich erkennen, dass biodiversitätsfördernde Maßnahmen – etwa durch eine verbesserte Aufenthaltsqualität oder Kosteneinsparungen bei Kühlungen – zu einer Aufwertung der Immobilie führen und somit ein Wertsteigerungspotenzial in sich bergen.“

Autor: www.pwc.de



Quelle: © Artinun - AdobeStock.com

Bis zu 25 Prozent Preisaufschlag für beste Energiebilanz – So stark beeinflusst die Energieklasse den Immobilienwert

Der Energieausweis wird für den Wert einer Immobilie immer wichtiger. Eine gute Energieeffizienzklasse führt zu teils deutlichen Aufschlägen beim Angebotspreis. So kosten Häuser mit der besten Energieklasse A+ in Deutschland durchschnittlich ein Viertel mehr als vergleichbare Häuser mit dem niedrigsten Energiestandard der Klasse H. Und auch im Vergleich zu Immobilien mit mittlerer Energiebilanz verzeichnen besonders energieeffiziente Eigenheime mitunter deutliche Aufpreise. Auf der anderen Seite führt eine schlechte Energieklasse zu spürbaren Preisabschlägen. Das zeigt eine aktuelle Analyse von immowelt über den Einfluss der Energieklasse auf den Angebotspreis von Häusern und Wohnungen, die in den vergangenen 12 Monaten auf immowelt.de inseriert wurden. Dabei wurde untersucht, wie hoch die durchschnittlichen prozentualen Preisdifferenzen der

einzelnen Energieeffizienzklassen gegenüber dem mittleren Energiestandard der Klasse D ausfallen. Also jener Klasse, die in Deutschland bei Wohnimmobilien am häufigsten vorherrscht, wie eine weitere immowelt Studie zeigt. Um den tatsächlichen Preiseinfluss der Energieeffizienzklassen zu bestimmen, wurden andere Einflussfaktoren, wie Baujahr, Größe und Ausstattung, in der Berechnung konstant gehalten.

„Der energetische Zustand einer Immobilie spielt beim Kauf eine immer größere Rolle“, sagt Felix Kusch, Geschäftsführer von immowelt. „Das Heizungsgesetz und die Diskussionen um Klimaschutzziele im Gebäudebereich haben dazu geführt, dass viele Kaufinteressenten hohe Folgekosten für die energetische Sanierung und im Unterhalt fürchten. Wohnimmobilien mit einem niedrigen Energiestandard können

daher oft nur mit merklichen Preisnachlässen verkauft werden.“

Häuser: Fast 12 Prozent Aufpreis für beste Energieeffizienz

Besonders groß ist der Preiseinfluss der Energieeffizienzklasse im Segment der Häuser, bei dem freistehende Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften und Reihenendhäuser betrachtet wurden. Grundsätzlich gilt: Je stärker der Energiestandard bei Häusern von der mittleren Energieeffizienzklasse D abweicht, desto größer fallen die durchschnittlichen prozentualen Auf- und Abschläge beim Angebotspreis aus. So kosten Häuser mit der besten Energieeffizienzklasse A+ im Deutschlandmittel 11,8 Prozent mehr als Eigenheime, die über den mittleren Energiestandard der Klasse D verfügen.

Auf der anderen Seite verzeichnen energiehungrige Häuser deutliche Preisabschläge. Objekte mit der schlechtesten Energieeffizienzklasse H werden im Deutschlandmittel um 13,6 Prozent günstiger angeboten als Eigenheime mit mittlerem Energiestandard.

„Gerade bei Häusern mit schwacher Energiebilanz müssen Käufer vor dem Einzug häufig mit weiteren hohen Kosten rechnen, etwa für die Wärmedämmung oder den Tausch von Heizung und Fenstern“, sagt Felix Kusch. „Allerdings erhöht sich so auch der Verhandlungsspielraum potenzieller Käufer. Oftmals lassen sich bei Häusern

mit niedrigem Energiestandard bei Kaufabschluss noch deutliche Nachlässe gegenüber dem Angebotspreis erzielen.“

Wohnungen mit schlechter Energiebilanz knapp 6 Prozent günstiger

Bei Eigentumswohnungen wirkt sich ein niedriger Energiestandard preislich hingegen weniger stark aus als bei Häusern. Wohnungen mit der schlechtesten Energieeffizienzklasse H werden im Deutschlandmittel um lediglich 5,9 Prozent günstiger angeboten als Apartments, die über eine mittlere Energieklasse D verfügen. Das dürfte auch an den begehrten Altbauwohnungen in den attraktiven Großstädten liegen, die trotz oftmals dürftiger Energiebilanz zu hohen Preisen inseriert werden. Zudem müssen Käufer die Sanierungskosten im Gegensatz zu Einfamilienhäusern zumeist nicht alleine stemmen, sondern teilen sich diese mit der Eigentümergemeinschaft.

Eigentumswohnungen mit sehr guter Energiebilanz verzeichnen nichtsdestotrotz deutliche Preisaufschläge: Der prozentuale Aufpreis für Wohnungen mit der Energieklasse A+ gegenüber Objekten mit dem schlechtesten Energiestandard H liegt bei 16,6 Prozent.

Berechnungsgrundlage:

Datenbasis für die Untersuchung waren Wohnungen und Häuser (freistehende Einfamilienhäuser, Doppelhaushälften und Reihenendhäuser), die in den vergangenen 12 Monaten auf immowelt.de zum Kauf angeboten wurden. Berücksichtigt wurden lediglich Angebote, die älter als 2 Jahre sind und preislich sowie größentechnisch nicht als Ausnahmen gelten. Für die Berechnung wurde ein hedonisches Modell angewendet, mit dem sich der tatsächliche Effekt der Energieeffizienzklassen auf den Angebotspreis isolieren lässt. Um die Auswirkungen in Prozentzahlen zu bewerten, wurde ein Vergleich mit einem Referenzobjekt mit einer Energieeffizienzklasse D durchgeführt. Dabei wurden alle anderen Merkmale, zum Beispiel Baujahr, Größe und Ausstattung, konstant gehalten.
Autor: www.immowelt.de



Quelle: © Infini Craft - AdobeStock.com

Wohninvestmentmarkt schrumpft 2023 auf unter 9 Milliarden Euro

Trotz einer aufkommenden Dynamik zum Jahresende hat sich der Wohninvestmentmarkt 2023 insgesamt äußerst schwach präsentiert. Mit einem Transaktionsvolumen* von 8,2 Milliarden Euro wurde der Vorjahreswert (12,2 Milliarden Euro) deutlich unterschritten. Im Vergleich zum Fünfjahresschnitt (24,5 Milliarden Euro) fällt der Rückgang mit 67 Prozent noch kräftiger aus. Die Zahl der gehandelten Wohneinheiten ist dagegen von 59.000 auf rund 70.000 Wohnungen gestiegen.

Einen Aufwärtstrend zeigte das vierte Quartal: Investments von rund 2,3 Milliarden Euro bedeuten einen Zuwachs von 61 Prozent im Vergleich zum dritten Quartal und ein Plus von knapp 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Zwar fällt auch die Anzahl der Abschlüsse mit 56 höher aus als in den anderen drei Quartalen dieses Jahres. Im Vorjahreszeitraum wurden allerdings 72 Transaktionen gezählt. Für das Gesamtjahr 2023 ergibt sich eine Marktaktivität von 193 Abschlüssen (Vorjahr: 373).

„Die Spitzenrenditen sind in den großen deutschen Immobilienmetropolen 2023 im Schnitt um 73 Basispunkte gestiegen und liegen nun bei rund 3,7 Prozent. Trotz der erfolgten Preisanpassung finden nach wie vor relativ wenige Transaktionen statt. Wer nicht unter Druck steht, sieht zurzeit häufig von einem Verkauf ab“, sagt Michael Bender, Head of Residential JLL Germany.

Daran ändert auch das zuletzt gesunkene Zinsniveau nur wenig. So lagen die Konditionen für zehnjährige Hypothekenkredite nach ihrem Höchststand im Oktober von etwa 4,25 Prozent zum Jahresende bei rund 3,45 Prozent. „Ein sinkendes Zinsniveau und vor allem sinkende Kapitalkosten verbessern die Erschwinglichkeit für Kreditnehmer weiter, sodass grundsätzlich mit einem weiteren Anstieg der Nachfrage zu rechnen ist. Allerdings mit gebremster

Dynamik, da sich der hemmende Faktor auf der Finanzierungsseite von den Kapitalkosten inzwischen in Richtung Verfügbarkeit verschoben hat und die Zinssenkungen durch erhöhte Kosten bei den Banken nicht vollumfänglich bei den Kunden ankommen“, erläutert Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

So agieren die Kreditgeber bei Neufinanzierungen restriktiver und konzentrieren sich beispielsweise verstärkt auf die Betreuung ihrer Bestandskunden. Zudem sind sie bei der Qualität der Assets weiterhin selektiv: Vor allem qualitativ gute Assets oder Bestandsobjekte mit ausreichend Eigenkapital und einem belastbaren Plan zur Transformation unter Berücksichtigung von ESG-Themen haben bessere Chancen. Mit der Umsetzung der Eigenkapitalvorschriften von Basel IV sind weitere Restriktionen zu erwarten. „Die Banken sind zurzeit das Zünglein an der Waage. Sie haben einen wesentlichen Einfluss darauf, ob Transaktionen zum erfolgreichen Abschluss geführt werden“, sagt Scheunemann.

Vier Großdeals und ansonsten viel Klein-Klein

Geprägt wurde das Transaktionsgeschehen 2023 von Großabschlüssen. So entfielen allein rund drei Milliarden Euro oder 37 Prozent des gesamten Investmentvolumens auf vier Verkäufe von Vonovia: zwei an CBRE IM und zwei an Apollo. Während CBRE IM zwei größere Wohnungsbestände direkt von Vonovia erwarb, sicherte sich Apollo jeweils Beteiligungen an Wohnungsportfolios.

Ohne diese Transaktionen betrug die durchschnittliche Dealgröße lediglich 27 Millionen Euro. Rund die Hälfte der Abschlüsse entfiel auf das Segment unterhalb von zehn Millionen Euro. Im Vorjahr waren es knapp ein Drittel der Transaktionen, die unter dieser Marke gelegen hatten. Da-

raus wird deutlich, dass die Marktaktivität insgesamt von kleineren Abschlüssen bestimmt wurde.

Asset- und Fondsmanager dominieren die Käuferseite

Auffallend ist zudem die Dominanz von eigenkapitalstarken Akteuren. Zwei Drittel der Transaktionen wurden von Asset- und Fondsmanagern auf der Käuferseite begleitet. In den letzten fünf Jahren lag der Anteil dieser Gruppe lediglich bei 22 Prozent. „Eine solche Einseitigkeit auf der Käuferseite war in der Vergangenheit selten zu beobachten gewesen“, analysiert Dr. Sören Gröbel, Director of Living Research JLL Germany.

Bevorzugt wurden Immobilien in guten Lagen, die einen Renditehebel bei überschaubarem Aufwand in den Objekten aufwiesen. Entsprechend fiel der Anteil der Objekte im Core-plus-Segment mit rund 88 Prozent am gesamten Transaktionsvolumen besonders hoch aus. Zum Vergleich: Im Schnitt der vergangenen fünf Jahre betrug der Anteil der Core-plus-Objekte 47 Prozent. Kaum von Bedeutung waren im abgelaufenen Jahr Forward-Deals, die lediglich neun Prozent zum Gesamtvolumen beitrugen. In den vergangenen fünf Jahren lag deren Marktanteil noch bei 25 Prozent.

Probleme der Projektentwickler und politische Unsicherheit lassen Neubautätigkeit einbrechen

Probleme beim Einzelvertrieb von Eigentumswohnungen im Erstverkauf sowie sinkende Immobilienbewertungen zwingen die Projektentwickler, Zwischen- und Anschlussfinanzierungen zu deutlich restriktiveren Bedingungen abzuschließen, was zu einem hohen Bedarf an neuem Eigenkapital führt. Die Eigenkapitalbeschaffung gestaltet sich in einem sich verschlechternden Marktumfeld jedoch äußerst schwierig. Dies führt vermehrt zu Zahlungsschwierigkeiten und Insolvenzen bei Projektentwicklern, was sich auf die Neubautätigkeit niederschlägt.

Hinzu kommt die wohnungspolitische Unsicherheit durch den Ende 2023 vom

Bundesverfassungsgericht für rechtswidrig erklärten Nachtragshaushalt 2021, wodurch die Bundesregierung den Bundeshaushalt 2024 neu verhandeln muss. Durch notwendig gewordene Einsparungen stehen staatliche Förderungen wie die geplante degressive Sonder-Afa oder Förderprogramme der KfW auf dem Prüfstand. Für 2024 dürfte es laut Gröbel daher wenig Spielraum für neue Impulse im Wohnungsneubau geben: „Dies bedeutet zusätzliche Planungsunsicherheit, die mit Kosten verbunden ist. Vor diesem Hintergrund und aufgrund des deutlichen Rückgangs der Baugenehmigungen und der anhaltenden Zurückhaltung der Projektentwickler rechnen wir damit, dass das Neubauvolumen in den kommenden Jahren weiter sinken wird und spätestens im Jahr 2025 die Marke von 200.000 Wohnungen unterschreiten könnte.“

Insbesondere für die Mietwohnungsmärkte bedeutet dies eine weitere Verschärfung des bestehenden Nachfrageüberhangs. So wird die zögerliche Nachfrage nach Wohneigentum zu einer zusätzlichen Nachfrage nach Mietwohnungen führen. In der Folge ist mit einer anhaltenden Dynamik bei den Mieten zu rechnen. „Wir gehen davon aus, dass die Mieten mittel- und langfristig weiter steigen werden, da in den meisten Regionen Deutschlands die Nachfrage auch in den nächsten Jahren das schrumpfende Angebot an neuen Wohnungen deutlich übersteigen wird“, so Gröbel.

Bessere Rahmenbedingungen für Wohninvestments sorgen für Marktbelebung

Mit den dynamischen operativen Ertrags-erwartungen, den geringeren Kapitalkosten und den bereits erfolgten Renditeanstiegen könnte sich ein interessantes Zeitfenster im aktuellen Zyklus des Wohnimmobilienmarktes auftun, das sich positiv auf die Nachfrage und damit auf die Marktaktivität auswirken dürfte. Für das Gesamtjahr 2024 rechnet JLL mit einem Anstieg der Abschlüsse um 20 bis 30 Prozent. Der Anteil von Forward-Deals dürfte weiterhin gering bleiben. Dafür ist von einem verstärkten Verkauf von Grundstücken aus Insolvenzen auszugehen.

„Der Wohninvestmentmarkt wird sich 2024 weiter beleben. Aufgrund der Vorsicht der Marktteilnehmer wird dies allerdings in kleinen Schritten erfolgen und eher zum zweiten Halbjahr spürbar werden. Für dieses Jahr rechnen wir mit einem moderaten Anstieg des Transaktionsvolumens auf eine Spanne zwischen neun und elf Milliarden Euro“, sagt Michael Bender.

Autor: www.joneslanglasalle.de



Quelle: © Suttin hong - AdobeStock.com

Wohninvestmentmarkt befindet sich in der Talsohle – Wohnungsmieten steigen weiter

Im Jahr 2023 wurden in Deutschland Wohnimmobilien für rund 7,5 Mrd. Euro gehandelt (Transaktionen ab 50 Wohnungen). Das waren etwa 38 % weniger als im Vorjahr und zugleich das niedrigste Transaktionsvolumen seit dem Jahr 2011. Von den 7,5 Mrd. Euro entfielen rund zwei Milliarden Euro – also etwas mehr als ein Viertel des Volumens – auf Minderheitsbeteiligungen von Apollo an zwei Portfolios der Vonovia. Das Transaktionsvolumen klassischer Immobilientransaktionen fiel demnach recht überschaubar aus. Die Gesamtzahl der Transaktionen halbierte sich in etwa gegenüber dem Vorjahr und lag im Jahresverlauf relativ stabil bei etwa 20 bis 30 Transaktionen pro Monat. Karsten Nemecek, Managing Director Corporate Finance – Valuation bei Savills Germany, berichtet: „Nach einer längeren Phase großer Verunsicherung stellen wir vor allem bei neuwertigen Wohnobjekten wieder eine etwas stärkere Nachfrage von Investoren fest. Dabei treten neben Family-Offices und Privatinvestoren auch institutionelle Investoren als Bieter in Erscheinung. Angesichts der gesunkenen Preise bei gleichzeitig sehr robusten Fundamentaldaten und der Aussicht auf weiter steigende Mieten sehen Investoren derzeit ein günstiges Einstiegsfenster. Auch die absehbar hohen Gestehungskosten sprechen dafür, dass die Kapitalwerte perspektivisch wieder steigen werden.“



Quelle: © everythingpossible - AdobeStock.com

Mieten rauf, Leerstand runter – keine Trendwende am Mietmarkt in Sicht

Am Mietwohnungsmarkt dürfte sich die Lage aus Nutzersicht weiter verschärfen, wie Matti Schenk, Associate Director Research bei Savills Germany, berichtet: „Im vergangenen Jahr gab es kräftige Mietsteigerungen und die Leerstandsraten werden vielerorts abermals gesunken sein. Angesichts rückläufiger Baugenehmigungszahlen und rekordhohen Stornierungsquoten bei Wohnbauprojekten auf der einen sowie einer weiter steigenden Zahl der Haushalte auf der anderen Seite deutet derzeit nichts auf eine Trendumkehr hin. Die Wohnungsknappheit wird in den nächsten Jahren noch zunehmen. Die meisten Eigentümer können von weiter steigenden Mieten ausgehen. Weil die Differenz zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten immer größer wird, sind Umzüge für Mieter:innen in vielen Fällen mit immer größeren Kostensprüngen verbunden, sodass die Fluktuationsrate am

Wohnungsmarkt weiter sinken dürfte und Wohnraum in Deutschland noch ineffizienter verteilt wird.“

Preise bei Neubauten dürften bald ihren Boden erreicht haben

Während die fundamentalen Rahmenbedingungen am Wohnungsmarkt aus Sicht von Investoren sehr attraktiv sind, haben die Preise im vergangenen Jahr stark nachgegeben. Es handelt sich dabei um die schärfste Preiskorrektur der jüngeren Geschichte. Dieser Rückgang ist nach Lesart von Savills rein zinsinduziert. Dem Zinseffekt wirkt entgegen, dass sich die fundamentale Angebotsknappheit kurzfristig weiter verschärfen wird. Dies könnte dazu führen, dass der aktuelle Abschwung am Wohnungsmarkt kürzer ausfällt als vergangene Perioden fallender Preise.

Bei Neubauten deutet sich bereits an, dass die Preise langsam ihren Boden erreicht haben. Marco Högl, Director und Head of Residential Capital Markets bei Savills Germany, kommentiert: „Vor Beginn der Zinswende erzielten neuwertige Wohnobjekte in gefragten Wohnstandorten Verkaufsfaktoren von zum Teil dem 35-Fachen der Jahresnettomiete und mehr. Mittlerweile bewegen sich die Faktoren für solche Objekte typischerweise zwischen dem 23- und 25-Fachen. Damit ist ein Preisniveau erreicht worden, bei dem verschiedenste Investorengruppen bereit sind zu kaufen. Wir gehen davon aus, dass die Preise sich zunächst auf diesem Niveau einpendeln werden.“ Die Spitzenrendite bewegte sich laut Savills im vierten Quartal seitwärts und lag bei 3,6 %.



Quelle: © Christel - Pixabay.com

Nur Private-Equity-Fonds und Family-Offices steigern ihr Ankaufsvolumen spürbar

Im Hinblick auf das Transaktionsvolumen waren Fondsmanager bzw. Immobilien-Fonds mit einem Anteil von rund 43 % die aktivste Käufergruppe des vergangenen Jahres. Vor allem aufgrund der Beteiligungen durch Apollo standen Private-Equity-Fonds mit 32 % auf Rang 2, wobei die Kapitalquelle in diesen Fällen keine opportunistischen Renditeanforderungen hatte. Auf den dritten Rang kamen Wohnungsbaugesellschaften der öffentlichen Hand mit einem Volumenanteil von rund 9 %, gefolgt von Family-Offices und Privatinvestoren mit zusammen etwa 6 %. Private-Equity-Fonds und Family-Offices / Privatinvestoren waren die einzigen Investorengruppen, die ihr Ankaufsvolumen gegenüber dem Vorjahr und auch gegenüber dem fünfjährigen Mittel steigerten. So investierten Private-Equity-Fonds mit ca. 2,2 Mrd. Euro etwa doppelt so viel wie im Jahr 2022. Family-Offices und Privatinvestoren gaben 81 % bzw. rund 175 Mio. Euro mehr aus als im Vorjahr. Die Wohnungsbaugesellschaften der öffentlichen Hand erhöhten im Vergleich zum Vorjahr leicht ihr Ankaufsvolumen um 12 % bzw. um rund 60 Mio. Euro. Demgegenüber investierten alle anderen Investorengruppen deutlich weniger als im Vorjahr. Högl kommentiert:

„Typische Eigenkapitalkäufer wie Family-Offices hatten aufgrund von Off-Market-Deals und angesichts des volatilen Zinsumfeldes im vergangenen Jahr Vorteile gegenüber Investoren mit Fremdkapitalnutzung, welche aufgrund des teilweisen negativen Leverage-Effektes deutlich weniger aktiv waren. Die Ankaufsstrategien und Risikoprofile sind unterschiedlich, üblicherweise zielen die Family-Offices auf gute bis sehr gute Lagen, wenig Instandhaltungsstau und Transaktionsgrößen im hohen einstelligen bis maximal mittleren zweistelligen Millionenbereich ab. Neben den langfristig orientierten Eigenkapitalkäufern stehen auch viele opportunistische Akteure in den Startlöchern. Allerdings haben diese bisher kaum Käufe getätigt, da nur wenige Akteure bereit sind, zu den Kaufpreisvorstellungen dieser Investoren zu verkaufen.“

Ausblick 2024: Kein baldiger Anstieg der Transaktionsaktivität

Während die Zahl der Investoren, die ein günstiges Einstiegsfenster gekommen sehen, steigt, ist die Verkaufsbereitschaft bei vielen Eigentümern nach wie vor gering. Savills geht deshalb davon aus, dass die Marktaktivität zumindest in der ersten Jahreshälfte weiter recht verhalten bleibt. Nemecek blickt voraus: „Bei den meisten Bestandhaltern von Wohnimmobilien ist die Verkaufsbereitschaft gering und sie profitieren von langsam, aber stetig steigenden Mieteinnahmen. Auch die Erwartung bald wieder steigender Kapitalwerte lässt viele Eigentümer derzeit von einem

Verkauf absehen. Seitens der Finanzierung erwarten wir ebenfalls keine signifikante Zunahme des Verkaufsdrucks, zumal die Kreditzinsen zuletzt wieder gesunken sind. Am höchsten dürfte die Verkaufsbereitschaft auch im laufenden Jahr bei Projektentwicklern und börsennotierten Unternehmen sein.“

Autor: www.savills.de



Quelle: © VariousPhotography - Pixabay.com

Preiseinbruch:

Wohnungskauf aktuell bis zu ein Fünftel günstiger als zur Hochphase des Immobilienbooms

Der rapide Anstieg der Immobilienzinsen hat in den vergangenen eineinhalb Jahr für eine deutliche Trendwende gesorgt: Die Preise für Wohneigentum haben spürbar nachgegeben. Deutschlandweit ist der Quadratmeterpreis aktuell 11 Prozent günstiger als zum Höhepunkt des Immobilienbooms im ersten Halbjahr 2022. In Großstädten sind die Angebotspreise für Eigentumswohnungen (75 Quadratmeter, 3 Zimmer, 1. Stock; Baujahr 1990er Jahre) in der Spitze sogar 21 Prozent günstiger. Das zeigt eine Studie von immowelt, in der die mittleren Quadratmeterpreise für Eigentumswohnungen in den 15 größten Städten über 500.000 Einwohnern mit dem jeweiligen Höchststand verglichen wurden.

„Der preisliche Höhepunkt des Immobilienbooms war im Frühjahr und Sommer 2022. Derzeit ist das Preisniveau von Immobilien deutlich niedriger als zu diesem

Allzeithoch“, sagt immowelt Geschäftsführer Felix Kusch. „Da die Zinsen aktuell wieder sinken, scheint aktuell ein sehr gutes Zeitfenster für den Immobilienkauf, da Käufer noch das derzeitige günstigere Preislevel mitnehmen können.“

11 Prozent mehr: deutschlandweite Höchstpreise im Mai 2022

Der bisherige Höhepunkt des Immobilienbooms fand im ersten Halbjahr 2022 statt: Seinerzeit erreichten die mittleren Angebotspreise von Wohnimmobilien ihr historisches Höchstniveau. Zwar scheint sich der Markt derzeit zu stabilisieren, doch noch immer liegt das Preisniveau von Immobilien deutlich unter dem damaligen Niveau. Im Mai 2022 kostete der Quadratmeter einer Wohnung deutschlandweit 3.494 Euro. Derzeit sind es 3.101 Euro – ein Rückgang von 11 Prozent.

In einigen Großstädten ist der Rückgang noch deutlicher. In Hannover wurde der Preisgipfel im März 2022 mit 4.051 Euro pro Quadratmeter erreicht. Nun steht die Hauptstadt Niedersachsens bei 3.183 Euro (-21 Prozent). In Frankfurt am Main gipfelte der Anstieg ebenfalls im März 2022 bei 6.575 Euro. Aktuell wird der Quadratmeter in der Bankenstadt für 5.330 Euro (-19 Prozent) angeboten. In Stuttgart wurde mit 5.756 Euro der Höchstpreis im April 2022 erreicht – derzeit sind es 4.772 Euro und damit 17 Prozent weniger.

Deutliche Rückgänge in München und Hamburg, -5 Prozent in Berlin

In den beiden teuersten Metropolen haben die Preise ebenfalls deutlich nachgegeben. In München fiel das Preisniveau seit März 2022 von 9.617 Euro pro Quadratmeter um 16 Prozent auf nun 8.032 Euro. In Hamburg liegt seit Februar 2022 mit 6.736 Euro auf 5.951 Euro eine Preiskorrektur von 12 Prozent vor.

In Berlin hingegen hat der Zinsanstieg für eine vergleichsweise geringfügige Anpassung der Immobilienpreise gesorgt: Seit Juli 2022 ging der mittlere Angebotspreis von 5.256 auf derzeit 5.007 Euro zurück. Das entspricht einer Reduktion von 5

Prozent – der kleinste prozentuale Rückgang der Untersuchung. Trotz des hohen Zinsniveaus scheint die Nachfrage von Wohneigentum in der Hauptstadt nicht zurückzugehen, sodass Verkäufer weiterhin Preise fordern können, die nur leicht unter jenen aus dem Sommer 2022 liegen. Tendenziell sind die Immobilienpreise für eine europäische Hauptstadt dieser Größe vergleichsweise niedrig. Da die Berliner Bevölkerung zudem auch in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter wachsen wird, erwarten Kaufinteressenten weitere Preissteigerungen und sind bereit, sofern sie es sich leisten können, die derzeitigen Preisvorstellungen zu bedienen.

Berechnungsgrundlage:

Datenbasis für die Berechnung der Kaufpreise waren auf immowelt.de inserierte Angebote in 15 ausgewählten Großstädten. Die mittels hedonischer Verfahren errechneten Werte geben die Entwicklung der Preise von Bestandswohnungen (75 Quadratmeter, 3 Zimmer, 1. Stock, Baujahr 1990er-Jahre) zu den Höchstwerten im Vergleich zum 01.02.2024 wieder. Es handelt sich um Angebots-, keine Abschlusspreise.

Autor: www.immowelt.de



Quelle: © 652234 - Pixabay.com

Für 2024 wieder steigende Preise am Wohnungsmarkt erwartet

Die VALUE AG hat die Immobilienmarktdaten zum vierten Quartal 2023 vorgelegt und informiert in dem VALUE Data Insights über die aktuellen Entwicklungen.

Die Preise sind im 4. Quartal 2023 nur noch leicht gesunken. Eigentumswohnungen im Bestand verbilligten sich nur noch um -1% . Bei Preisen für Einfamilienhäuser im Bestand zeigen im bundesweiten Mittel ein Minus von $-1,1\%$ im Vergleich zum letzten Quartal. Die Mieten sind im 4. Quartal 2023 mit 2% hingegen weiter gestiegen.

Im Vorjahresvergleich zeigen Einfamilienhäuser mit $-7,1\%$ ein ähnliches Minus wie Eigentumswohnungen. Diese kosteten im Vergleich zum 4. Quartal 2022 rd. $-6,1\%$ weniger. In beiden Marktsegmenten sinkt das Volumen verfügbarer Wohnen erstmals seit dem Wendepunkt wieder ab. Bei Mietwohnungen geht die Rallye hingehend unverändert weiter. Im abgelaufenen Quartal wurde $4,7\%$ mehr Miete verlangt als im Vorjahr.

In den Top-7 Metropolen sind die Kaufpreise für Wohnungen im Vergleich zum Vorquartal nur noch leicht gesunken ($-0,5\%$). Auch hier fällt der Rückgang damit deutlich weniger stark aus als im Vorquartal. In einzelnen Städten wie beispielsweise in Köln steigen die Preise bereits schon wieder. Die Mieten in den Metropolen liegen ähnlich wie im Bundesschnitt mit $2,1\%$ deutlich im Plus. Schwächer sinkende Preise und weiter steigende Mieten zeigen sich.

„Der Preisverfall, der keiner war, geht zu Ende. Die Preisrückgänge flachen kontinuierlich ab und teilweise sind bereits jetzt wieder steigende Preise feststellbar“, kommentiert Sebastian Hein Leiter von VALUE Marktdaten und ergänzt: „Dies liegt mitnichten alleine an den moderateren Zinsen, sondern vorallem an den steigenden Knappheiten am Wohnungsmarkt. „In der Gesamtschau dürften die



Quelle: © Lukas - AdobeStock.com

Preise daher schon bald aus der Seitwärtsbewegung in die Aufwärtsbewegung übergehen und auch die Transaktionsvolumina wieder anziehen.“ führt Hein fort.

Preisentwicklung in A- und B-Städten

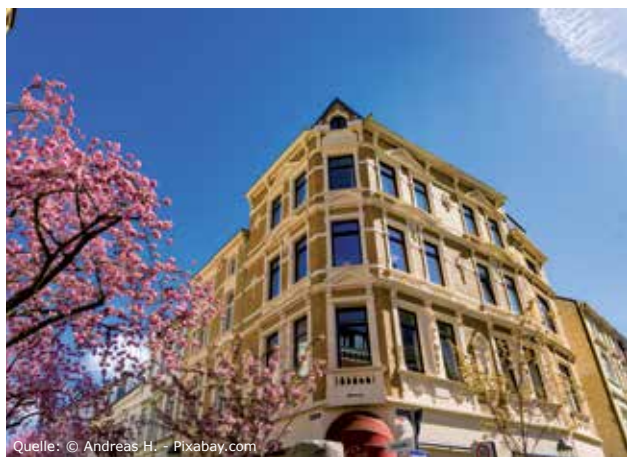
In den Metropolen sanken die Preise insgesamt für gebrauchte Eigentumswohnungen seit dem letzten Jahr nur noch um $-4,9\%$. Dieser Rückgang wäre aber ohne die Entwicklung in der Bundeshauptstadt stärker ausgefallen, da hier die Preise im Vergleich zum 4. Quartal 2022 mit $-1,3\%$ relativ stabil geblieben sind. In Köln gibt es mit $-3,6\%$ ein klares Minus, in Hamburg ($-6,3\%$), Frankfurt am Main ($-6,4\%$) und Düsseldorf (-8%), München ($-8,2\%$) und Stuttgart ($-9,2\%$) fällt der Rückgang weit stärker aus.

Im aktuelleren Vergleich zum letzten Quartal zeigt sich allerdings ein anderes Bild. In Köln stiegen die Preise für gebrauchte Eigentumswohnungen mit ($2,4\%$) wieder ziemlich deutlich. In Frankfurt am Main stagnierten die Preise mit einem leichten Plus ($0,7\%$). In den übrigen Metropolen sind die Entwicklung noch leicht negativ, mit $-0,1\%$ in Berlin, -1% in Hamburg, $-1,1\%$ in Stuttgart und $-1,2\%$ in München.

Bei den Mieten sticht Berlin weiter heraus, dort galoppieren die Angebotsmieten ge-

brauchter Wohnungen auf Jahressicht mit 17,1 % weiter den Bestandsmieten davon. Mit großem Abstand dahinter folgen Hamburg (6,2 %) und München (5,8 %), Düsseldorf (4,9 %) sowie Köln (4,8 %). In Stuttgart (3,4 %) und Frankfurt am Main (2,1 %) war der Anstieg am geringsten.

Im Vergleich zum letzten Quartal sind die Mieten mit 2,5 % in Köln am stärksten gestiegen, dahinter folgen Hamburg (2,2 %), München (1,9 %), Berlin (1,7 %) und Düsseldorf (1,6 %) sowie Stuttgart (0,5 %). In Frankfurt am Main (0 %) gab es keine Bewegung.



Quelle: © Andreas H. - Pixabay.com



Quelle: © Alex - Pixabay.com

Regional Insight: Fokus auf Mieten und Kaufpreise in der Region Bonn

Fokus des Regional Insights ist diesmal die Region Bonn. Die Region liegt im Süden Nordrhein-Westfalens und umschließt die Stadt Bonn sowie den umliegenden Rhein-Sieg-Kreis.

Die Preise für Eigentumswohnungen sanken im Vergleich zum Vorjahr mit -3 % schwächer als im bundesweiten Schnitt (-6,1 %). Einfamilienhauspreise haben sich mit -9,1 % hingegen stärker verbilligt als im Bundesdurchschnitt (-7,1 %). Umgekehrt zeigt die Region zurzeit eine höhere Mietdynamik und liegt mit einem Plus von 5,9 % über dem Bundesdurchschnitt mit einem Plus von (4,7 %).

Autor: www.value.ag

Trotz Preisrückgängen in 2023:

Immobilien in deutschen Großstädten sind bis zu 47 Prozent teurer als vor 5 Jahren

Höhere Bauzinsen sorgen derzeit für einen Preisrückgang im Immobilienmarkt. In den letzten 12 Monaten waren in 71 von 75 untersuchten Großstädten die mittleren Quadratmeterpreise von Wohnungen rückläufig. Der 5-Jahresvergleich zeigt aber, dass die Preise trotzdem noch viel höher sind als 2018: In der Spitze liegen die Quadratmeterpreise 47 Prozent über dem damaligen Niveau. In mehr als jeder 2. deutschen Großstadt verteuerten sich Immobilien

binnen 5 Jahren um über ein Viertel. Das zeigt eine Analyse von immowelt, in der die durchschnittlichen Angebotspreise von Bestandswohnungen (75 Quadratmeter, 3 Zimmer, 1. Stock; Baujahr 1990er Jahre) in ausgewählten deutschen Großstädten zum jeweils 1. Dezember 2018 und 2023 miteinander verglichen wurden.

“Viele Eigentümer haben derzeit den Eindruck, Immobilien verlieren dramatisch an Wert“, sagt immowelt Geschäftsführer

Felix Kusch. "Ein Blick auf die Preisentwicklungen der letzten 5 Jahre zeigt aber, dass es sich bei den derzeitigen Preisanpassungen um eher kleinere Korrekturen handelt, die die teils massiven Anstiege der letzten Jahre nicht ansatzweise aufrechnen. Eigentümer können also beruhigt sein – zumal wir für 2024 mit einer weiteren Stabilisierung des Marktes rechnen."

Weitere Anstiege trotz hohem Niveau: München, Hamburg und Frankfurt

In vielen bereits 2018 hochpreisigen Großstädten sind Eigentumswohnungen weiter im Wert gestiegen. In München kletterte das Niveau um 11 Prozent auf 8.191 Euro pro Quadratmeter, in Hamburg um 32 Prozent auf 6.047 Euro. Es folgt nach einem Zuwachs von 14 Prozent Frankfurt am Main, wo der Quadratmeter derzeit im Mittel für 5.550 Euro angeboten wird. In allen drei Städten sank das Preisniveau zwar im Vergleich zum Vorjahr, liegt aber weiterhin merklich über dem Level von 2018.

Berlin verteuert sich um über ein Drittel und schließt zur Spitze auf

Berlin erlebte in den letzten 5 Jahren einen deutlichen Anstieg: Im Vergleich zu 2018 verteuerte sich der Quadratmeter von 3.705 Euro um 35 Prozent auf derzeit 5.004 Euro. War die Hauptstadt vor 5 Jahren im Städtevergleich noch im oberen Mittelfeld zu finden, ist sie mittlerweile bereits auf dem 6. Platz unter den 75 untersuchten Großstädten. Für eine Stadt dieser Größe und eine europäische Hauptstadt waren die Immobilienpreise in Berlin lange Jahre auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Nun nähert sie sich den ande-



ren deutschen Millionenstädten an, oder hat sie wie im Fall von Köln (4.706 Euro) schon hinter sich gelassen.

Größte Teuerung in Leipzig, Gelsenkirchen und Mönchengladbach

Die prozentual höchsten Teuerungsraten verzeichnen Städte, die ein im Vergleich niedriges Preisniveau haben. In Leipzig verteuerte sich der mittlere Angebotspreis von 1.716 Euro binnen 5 Jahren auf 2.530 Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 47 Prozent. In Gelsenkirchen kletterten die Preise seit 2018 um 45 Prozent von 1.075 Euro auf 1.561 Euro, in Mönchengladbach auf 2.102 Euro (+44 Prozent). Auch in Hildesheim (2.218 Euro, +43 Prozent) und Bremerhaven (1.678 Euro, +40 Prozent) haben sich die Angebotspreise in den vergangenen 5 Jahren prozentual massiv erhöht.



Günstigste Preise weiterhin in vielen Städten im Ruhrgebiet

Im Vergleich zu 2018 haben sich die Preise von Wohneigentum in allen untersuchten Städten verteuert. Allerdings gibt es Städte, in denen trotz teilweise deutlicher Anstiege der mittlere Quadratmeterpreis weiterhin unter der Marke von 2.000 Euro liegt. Dazu zählen neben Gelsenkirchen auch Chemnitz (1.569 Euro, +18 Prozent) und Bremerhaven (1.678 Euro, +40 Prozent). Es folgen weitere Städte vor allem aus dem Ruhrgebiet: Herne (1.806 Euro, +37 Prozent), Hagen (1.815 Euro, +33 Prozent), Oberhausen (1.843 Euro, +23 Prozent), Duisburg (1.854 Euro, +33 Prozent) und Hamm (1.941 Euro, +37 Prozent).
Autor: www.immowelt.de

Landsitz für 30 Millionen und Luxus-Loft für 16 Millionen:

Das waren die teuersten Immobilien 2023

Im zurückliegenden Jahr sind die Immobilienpreise erstmals wieder gesunken. Das Luxus-Segment scheint davon aber nahezu unberührt zu sein, denn die Preise erreichten auch in diesem Jahr schwindelerregende Höhen. Im Jahr 2023 wurde das teuerste Haus für knapp 30 Millionen Euro angeboten, für die exklusivste Wohnung mussten knapp 16 Millionen Euro bezahlt werden. Das zeigt ein immowelt Ranking der jeweils 10 kostspieligsten Häuser und Wohnungen, die zwischen Januar und November 2023 auf immowelt.de inseriert wurden. Während die Rangliste der hochpreisigsten Häuser eine Mischung aus Stadtvillen in den Metropolen und Luxusanwesen am Land ist, bestimmen im Wohnungs-Ranking noble Lofts und Penthäuser aus Berlin, München und Hamburg die Top 10.

Teuerstes Haus: 29,5 Millionen Euro für ein Anwesen in Oberbayern

Den Spitzenplatz in der Rangliste der teuersten Häuser 2023 belegt ein Anwesen für 29,5 Millionen am Simssee in Oberbayern. Der Landsitz im Voralpenland in der Nähe von Rosenheim verfügt über 26 Zimmer, die auf einer Wohnfläche von über 1.100 Quadratmeter verteilt sind. Neben der herrschaftlichen Villa erhalten Käufer auch ein rund 10 Hektar (über 100.000 Quadratmeter) großes Grundstück, das einen großen Teil des Kaufpreises ausmachen dürfte.

Auf den nächsten Plätzen der Rangliste folgen zwei Stadtvillen, die zwar auf deutlich kleineren Grundstücken stehen, dafür aber durch die Lage inmitten der Metropolen überzeugen und preislich nur knapp darunter liegen. Für 28,5 Millionen Euro konnten Interessenten eine Stadtvilla in Hamburg Uhlenhorst erwerben, die neben einem weitläufigen Garten auch durch 19

Zimmer und eine Wohnfläche von 950 Quadratmeter besticht. Das Grundstück beläuft sich auf 1.130 Quadratmeter. Ähnlich Eckdaten weist auch eine Stadtvilla in Hamburg Eimsbüttel (Platz 3) auf, die mit einem Kaufpreis von 27,9 Millionen Euro gelistet war. Mit großem Abstand dahinter folgt eine Design-Villa für 15 Millionen Euro mit einer Wohnfläche von 516 Quadratmetern in Grünwald vor den Toren Münchens, die 2019 errichtet wurde. Auch Stadtvillen in Berlin Mitte für 13,5 Millionen Euro (Platz 6) und München Bogenhausen für 12,9 Millionen Euro (Platz 8) wurden 2023 teuer gehandelt. Neben den Metropolen hat es auch ein Anwesen innerhalb Heidelbergs für 12 Millionen Euro (Platz 10) in die Top 10 geschafft.

Nicht nur die Metropolen sind ein teures Pflaster für Immobilienkäufer, auch Sylt zählt zu den exklusivsten Wohnorten Deutschlands. Aufgrund der großen Attraktivität als Urlaubsregion und des begrenzten Platzes sind die Quadratmeterpreise dort am höchsten. Demzufolge befinden sich auch zwei Reethäuser unter den teuersten Immobilien: ein Neubau für 14,4 Millionen Euro in Keitum (Platz 5) und ein neuwertiges Haus für 12,75 Millionen Euro in Wenningstedt-Braderup (Platz 9). Komplettiert werden die Top 10 von einem 14 Hektar großen Luxusanwesen vor den Toren Düsseldorfs für 13,5 Millionen Euro (Platz 6).

Knapp 16 Millionen Euro für ein Berliner Loft

Im Gegensatz zu den teuersten Häusern befinden sich die kostspieligsten Wohnungen ausschließlich in den größten beziehungsweise teuersten Städten. Ganz vorne im Ranking steht ein luxuriöses Apartment im Szeneviertel Prenzlauer Berg. Für 15,9 Millionen Euro konnten finanzkräftige Käufer ein saniertes Loft in

einem unter Denkmalschutz stehenden Fabrikgebäude in der Nähe zum Volkspark Friedrichshain erwerben. Dafür erhielten sie 9 Zimmer, eine Wohnfläche von 546 Quadratmeter sowie eine große Dachterrasse. Auf Platz 2 folgt ein Design-Penthouse in München mit 378 Quadratmeter Wohnfläche und Panorama-Rooftop, das für 10,89 Millionen Euro auf immowelt.de angeboten wurde. Preislich knapp dahinter befindet sich im Ranking ein 433 Quadratmeter großes Penthouse in Hamburg an der Außenalster für 10,5 Millionen Euro.

Besonders die deutsche Hauptstadt ist oft im Ranking vertreten. Neben der teuersten Wohnung zählen drei weitere Luxuswohnungen zu den Top 10, alle befinden sich im Bezirk Charlottenburg-Wilmersdorf: zwei Neubauwohnungen für 9,6 Millio-

nen Euro (Platz 4) und 7,2 Millionen Euro (Platz 7) sowie ein exklusives Apartment in einem sanierten Jugendstilgebäude für 7,0 Millionen Euro (Platz 9). Auch zwei weitere Wohnungen aus München befinden sich in der Rangliste: Ein Loft in Altstadt-Lehel für 7,6 Millionen Euro (Platz 6) und eine Dachgeschosswohnung in einem sanierten Jugendstilgebäude direkt am Englischen Garten für 6,9 Millionen Euro (Platz 10).

Komplettiert wird das Ranking von einer 8,0 Millionen teuren 10-Zimmer-Wohnungen im Zentrum Frankfurts (Platz 5) und von einem Loft in der Nähe der Düsseldorfer Altstadt für einen Kaufpreis von 7,0 Millionen Euro.

Autor: www.immowelt.de

Bis zu 6 Millionen Euro für ein Haus:

Das sind die teuersten Immobilien in deutschen Winterurlaubsorten

Eine eigene Immobilie mit einem Skilift vor der Haustüre – wer sich diesen Wunsch erfüllen will, muss zum Teil mit Kaufpreisen in Millionenhöhe rechnen. Die teuersten Ferienimmobilien gibt es in den beliebten Wintersportorten Oberbayerns: Das kostspieligste Haus wurde dort im vergangenen Jahr für fast 6 Millionen Euro angeboten, die teuerste Wohnung kostete knapp 3 Millionen Euro. Doch nicht in allen Winterurlaubsregionen Deutschlands sind für den Immobilienkauf astronomische Summen fällig. Sparpotenzial besteht etwa im Bayerischen Wald oder den Wintersportorten Mitteldeutschlands, wo Käufer mitunter weniger als 1.500 Euro für den Quadratmeter zahlen. Das ist das Ergebnis einer Analyse von immowelt, in der die teuersten Eigentumswohnungen und Häuser sowie die durchschnittlichen Angebotspreise von Wohnimmobilien in 47 ausgewählten deutschen Winterur-

laubsorten in der Nähe eines Skigebiets untersucht wurden.

Fast 6 Millionen Euro für ein Haus in den Bayerischen Alpen

Die teuersten Häuser in der Nähe zum Skilift gab es im vergangenen Jahr im oberbayerischen Schliersee: 4 der 5 kostspieligsten Anwesen wurden in dem beliebten Urlaubs- und Wintersportort in den Alpen angeboten – in der Spitze mussten potenzielle Käufer 5,95 Millionen Euro bezahlen. Für die Summe ließ sich ein Eigenheim mit Panoramablick auf den gleichnamigen Schliersee und die umliegenden Berge erwerben, das über 15 Zimmer und eine Wohnfläche von 460 Quadratmetern verfügt. Hinzu kommt ein 5.840 Quadratmeter großes Grundstück.

Auf Platz 2 im Ranking der hochpreisi-

gen Häuser folgt ein 5,5 Millionen teures Anwesen mit 12 Zimmern und 400 Quadratmetern Wohnfläche, das ebenfalls in Schliersee angeboten wurde. Wintersportbegeisterte Käufer mit dem nötigen Kleingeld konnten in der oberbayerischen Gemeinde zudem eine Landhausvilla für 4,5 Millionen Euro (Platz 3) sowie ein Anwesen mit Bergblick für 2,935 Millionen Euro (Platz 5) beziehen. Komplettiert werden die Top 5 von einem 3,49 Millionen Euro teuren Chalet im Wintersportort Bischofswiesen in den Berchtesgadener Alpen (Platz 4).

Teuerste Wohnung in den Bergen für knapp 3 Millionen Euro

Wer statt eines Hauses lieber eine luxuriöse Ferienwohnung in der Nähe eines Skigebiets erwerben wollte, fand im vergangenen Jahr ebenfalls zahlreiche Angebote zu siebenstelligen Preisen. Ganz vorne liegt ein Apartment im oberbayerischen Luftkurort Bayrischzell. Für 2,9 Millionen Euro konnten zahlungskräftige Interessenten dort ein 130-Quadratmeter-Penthouse mit 6 Zimmern beziehen. Vor der Haustür haben Käufer dann das Sudelfeld – mit rund 31 Pistenkilometern eines der größten Skigebiete Deutschlands.

Auf Platz 2 folgt eine 2,575 Millionen Euro teure Penthouse-Wohnung in Berchtesgaden. Für die Summe erhielten Käufer eine Unterkunft mit 230 Quadratmetern Wohnfläche und Blick auf den Watzmann. Hochpreisige Ferienwohnungen ließen sich auch im beliebten Garmisch-Partenkirchen erwerben. Im Zentrum des oberbayerischen Wintersportsorts am Fuße der Zugspitze gab es eine 203 Quadratmeter große Unterkunft für 2,23 Millionen Euro (Platz 3). Eigentumswohnungen im Luxussegment wurden in Garmisch-Partenkirchen zudem für 1,98 Millionen Euro (Platz 4) und 1,96 Millionen Euro (Platz 5) angeboten.

Höchste Quadratmeterpreise in den Bayerischen Alpen

Außerhalb des Luxussegments finden Käufer in den Bayerischen Alpen auch Ferienimmobilien zu niedrigeren Preisen. Dennoch fallen die durchschnittlichen Quadratmeterpreise in den Alpen-Wintersportorten

deutlich höher aus als in anderen deutschen Winterurlaubsregionen. Von den 47 untersuchten Orten befinden sich die 26 teuersten allesamt in den Bayerischen Alpen. Am kostspieligsten ist der Immobilienkauf in Schliersee, wo der Quadratmeter im Mittel 6.277 Euro kostet. Für das hohe Preisniveau sorgt vor allem die attraktive Lage des Ortes am gleichnamigen See inmitten idyllischer Berglandschaften. Hinter Schliersee folgen im Preisranking Garmisch-Partenkirchen (6.150 Euro), Oberstdorf (5.719 Euro), Grainau (5.538 Euro) und Lenggries (5.444 Euro). Der günstigste Alpen-Winterurlaubsort ist das im Oberallgäu gelegene Balderschwang, wo der Quadratmeter 2.928 Euro kostet.

Nach den Bayerischen Alpen ist der Schwarzwald die Winterurlaubsregion mit den höchsten Angebotspreisen. Am meisten zahlen Käufer dort im Luftkurort Feldberg mit einem Quadratmeterpreis von 3.062 Euro. Die niedrigsten Angebotspreise in Deutschlands höchstem Mittelgebirge gibt es hingegen in Todtnau im Südschwarzwald. Wer dort eine Immobilie erwerben möchte, muss mit durchschnittlich 2.187 Euro pro Quadratmeter rechnen.

Sparpotenzial im Bayerischen Wald, Thüringer Wald und Harz

Die günstigsten Ferienimmobilien finden wintersportbegeisterte Käufer im Bayerischen Wald. Im niederbayerischen Luftkurort Bayerisch Eisenstein am Fuße des Großen Arbers kostet der Quadratmeter lediglich 1.051 Euro. Dort lockt ein Skigebiet mit rund 12 Kilometern Abfahrtspisten die Skifreunde. Immobilieneigentum für weniger als 1.500 Euro pro Quadratmeter gibt es auch in Mitteldeutschland. Im zweitgünstigsten Wintersportort, dem im Thüringer Wald gelegenen Steinach, liegen die Angebotspreise aktuell bei 1.169 Euro pro Quadratmeter. Der Ort verfügt über das Skigebiet Silbersattel mit rund 4,5 Pistenkilometern sowie ein umfangreiches Netz an gespurten Langlaufloipen. Käufer, die eine Ferienimmobilie im Harz bevorzugen, werden im niedersächsischen Braunlage fündig, wo der Quadratmeter 1.224 Euro kostet.

Autor: www.immowelt.de

CBRE-Analyse:

Finanzierungslücke von 77 Milliarden Euro am gewerblichen Immobilienmarkt Deutschland

Zwischen 2019 und 2022 nahm die gewerbliche Immobilienbranche in Deutschland schätzungsweise Immobilienkredite in Höhe von etwa 228 Milliarden Euro auf. Diese Kredite stehen größtenteils in den kommenden vier Jahren, also 2024 bis 2027, zur Refinanzierung an. Eine aktuelle Analyse des globalen Immobiliendienstleisters CBRE zeigt nun jedoch, dass gut ein Drittel, also etwa 77 Milliarden Euro, auf Basis der aktuellen Kapitalwerte und Kreditzinsen sowie aufgrund von Beschränkungen beim Beleihungsauslauf und dem Zinsdeckungsgrad nicht refinanziert werden würden.

„Steigende Zinssätze und sinkende Immobilienwerte haben zu einer Verschärfung der Kreditvergabebedingungen auf den gewerblichen Immobilienmärkten geführt. Dies erschwert und verteuert es, entsprechende Kredite zu erhalten. Mit Einsatz von zusätzlichem Eigenkapital, nachrangigen Darlehen oder Vorzugskapitalvereinbarungen kann es gelingen, die Kreditgeber von Verlängerungen zu überzeugen und so die Finanzierungslücken zu schließen. Wenn die Lücke jedoch größer ist und kaum Aussicht auf eine Überbrückung besteht, können die Kreditgeber stattdessen auf Immobilienverkäufe drängen, wobei im schlimmsten Fall sowohl der Kreditnehmer als auch der Kreditgeber Verluste erleiden könnten“, sagt Daniel Sander, Head of Debt & Structured Finance bei CBRE in Deutschland. „Zwar gibt es leichte Entspannungssignale“, ergänzt Sander. Vor der Zinswende lag der Referenzzinssatz eines fünfjährigen Zinsswaps in der Eurozone Ende 2022 nahe der Null-Prozent-Linie. Ihren vorläufigen Höhepunkt erreichten sie zu Beginn des vierten Quartals 2023 mit rund 3,4 Prozent. Seitdem sind sie, Stand Mitte Januar 2024, wieder auf rund 2,5 Prozent gesunken. „Aber die Gefahr ist noch nicht gebannt. Denn die

Inflation kann durchaus noch zurückkehren, die unsichere Wirtschaftsentwicklung belastet einige Mieter, viele Objekte sind nicht mehr marktgerecht und grundsätzlich werden vielerorts weniger Büroflächen benötigt. Nicht immer wird eine Refinanzierung möglich sein“, warnt Sander.

„Für einige – aber längst nicht für alle – Akteure der gewerblichen Immobilienbranche stellt die aktuelle Finanzierungslage eine große Herausforderung dar. Da die Kapitalgeber, also vor allem die Banken, solide aufgestellt sind, sehen wir weder eine Gefahr für das deutsche Bankensystem noch für die allgemeine Wirtschaft. Die zusätzliche Nachfrage nach Fremdkapital wird den Kreditmarkt in einer Zeit des knappen Kreditangebots unter Druck setzen. Die Beleihungsquoten sind nicht nur gesunken, um sicherzustellen, dass neue Kredite den Schuldendienstanforderungen genügen, sondern die Kreditgeber haben auch ein erhöhtes Kreditrisiko in ihren Kreditbüchern zu bewältigen und werden in der Regel bestrebt sein, ihr Engagement aufgrund der Eigenkapitalvorschriften eher zu reduzieren als auszuweiten – insbesondere bei beaufsichtigten Kreditgebern wie Banken. Ein Teil des neuen Kreditangebots wird von alternativen Kreditgebern kommen – aber bisher sind sie noch sehr selektiv, weil sie weitere Bewertungsverluste befürchten und zugleich haben sie teils sehr hohe Zinserwartungen von sieben bis 20 Prozent“, ergänzt Dr. Jan Linsin, Head of Research bei CBRE in Deutschland.

„Das Ausmaß der Finanzierungslücke kann dadurch gemildert werden, dass Darlehensgeber und Darlehensnehmer zusammenarbeiten, um Finanzierungen bei Fälligkeit der Darlehen zu verlängern und anzupassen“, ergänzt Sander.

Wohnimmobilien mit größter Finanzierungslücke

Die größten Finanzierungslücken auf Basis der zugrunde gelegten Kapitalwerte und Kreditzinsen zeigen sich in den Segmenten „Mehrfamilienhäuser“ (35,6 Milliarden Euro, was 46,1 Prozent der Kredite entspricht) und „Büro“ (34,9 Milliarden Euro nicht refinanzierbarer Kredite, was 45,3 Prozent der Kredite entspricht). Geringer ist die Lücke in den Segmenten „Logistikimmobilien“ und „Einzelhandelsimmobilien“ mit jeweils 3,3 Milliarden Euro oder jeweils 4,3 Prozent der zur Refinanzierung bis 2026 anstehenden Kredite.

Refinanzierungsrisiko in Deutschland höher als in Europa

Die Analyse von CBRE ist Teil einer größeren Europa-Studie des Unternehmens. In Europa wurden im untersuchten Zeitraum 640 Milliarden Euro an Krediten für Immobilienfinanzierungen aufgenommen. Davon könnten etwa 27,5 Prozent, also 176 Milliarden Euro, auf Basis der zugrundeliegenden Annahmen nicht mehr refinanzierbar werden. Damit ist der Anteil der problematischen Immobilienkredite in Deutschland größer als im europäischen Durchschnitt.

Autor: www.cbre.de

Retail-Investmentmarkt:

Fehlende Großdeals drücken das Gesamtergebnis

Das herausfordernde Finanzierungsumfeld hat den gewerblichen Investmentmarkt im gesamten Jahresverlauf maßgeblich geprägt, was sich nicht zuletzt im erzielten Transaktionsvolumen von Retail-Investments widerspiegelt. Vor diesem Hintergrund ist der erreichte Investmentumsatz von insgesamt rund 5,7 Mrd. EUR nur bedingt ins Verhältnis zum Vorjahr (-40 %) und zum langjährigen Durchschnitt (-51 %) zu setzen. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

Der Blick hinter das Zahlenwerk verdeutlicht, dass hierbei vor allem der Umsatz in den größeren Segmenten ab 50 Mio. EUR (-47 %) gegenüber dem Vorjahr fehlt, während der Rückgang bei kleineren Objekten mit einem Volumen von höchstens 50 Mio. EUR vergleichsweise moderat ausgefallen ist (-25 %). „Im vierten Quartal, in dem die meisten Einzeldeals registriert wurden, lag das durchschnittliche Dealvolumen sogar nur bei rund 12 Mio. EUR, was die Kleinteiligkeit des Marktgeschehens unterstreicht. Dass dieser Trend ein übergeordneter und kein retail-spezifischer ist,

wird zudem dadurch unterstrichen, dass Büro- und Logistik-Investments das Jahr ebenfalls mit Gesamtergebnissen im Bereich der 6-Mrd.-EUR-Marke abschließen. Im Retail-Portfoliosegment ist generell eine gute Marktdynamik zu beobachten, was sich jedoch lediglich in der Deal-Anzahl und weniger im Umsatz ausdrückt, der 2,5 Mrd. EUR betrug“, erläutert Christoph Scharf, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Head of Retail Services.



Quelle: © Gerd Altmann - Pixabay.com

Die fehlenden Großtransaktionen im dreistelligen Millionenbereich drücken sich auch im Investmentvolumen der A-Standorte aus. Mit einem Umsatz von rund 1,7 Mrd. EUR bleiben sie gut 51 % hinter ihrem

Vorjahresresultat (gut 3,3 Mrd. EUR) zurück. Neben dem Teilverkauf des KaDeWe in Berlin aus der ersten Jahreshälfte sind in den größten Investmentstandorten im Jahr 2023 in erster Linie kleinere Transaktionen in die Auswertung eingeflossen. Dass jedoch auch auf dem gesamten gewerblichen Investmentmarkt keine A-Stadt an ihre Vorjahresbilanz anknüpfen kann, zeigt allerdings, dass der Retail-Investmentmarkt auch mit diesem Ergebnis weiterhin keine Ausnahme darstellt.

Fachmärkte dominieren den Retail-Investmentmarkt, Investment/Asset Manager und Corporates vorne

Die Fachmarktsparte bzw. vor allem der Food-Sektor hat seine marktdominierende Stellung im zweiten Halbjahr weiter ausgebaut (knapp 58 %). Als größte Transaktionen des Jahres sind das X+Bricks- und das Royal-Blue-Portfolio zu nennen, die beide im dritten Quartal zum Abschluss gekommen sind. Das Kaufhaussegment (fast 21 %) wird durch Transaktionen der Städte oder von Projektentwicklern bestimmt. Bei Geschäftshäusern (gut 12 %) fokussiert sich das Marktgeschehen im wesentlichen auf viele kleinere Objekte, und Shoppingcenter (knapp 10 %) sind vorwiegend mit Verkäufen in kleineren Städten anzutreffen.

In der Verteilung des Investmentvolumens nach Käufergruppen spiegelt sich der Einfluss der wenigen Großdeals im Jahr 2023 wider: So zeichnen Investment/Asset Manager u. a. für die Transaktion des X+Bricks-Portfolios und mit insgesamt fast 27 % auch für den höchsten Beitrag des Gesamtumsatzes verantwortlich. Nur knapp dahinter folgen Corporates (knapp 21 %), bei denen die KaDeWe-Anteile und das Royal-Blue-Portfolio zu den nennenswertesten Umsatztreibern gehörten. In der Fachmarktsparte zeigten sich zudem Spezialfonds erneut aktiv und kommen auf weitere fast 14 % des Volumens. Über der 5-%-Marke liegen darüber hinaus noch Immobilienunternehmen, die knapp 8 % zum Umsatz beisteuern sowie Immobilien AGs/REITs (gut 7 %), Family Offices (rund 7 %) und die u. a. in der Kaufhaussparte aktiven Projektentwickler (gut 6 %). Bei der Herkunft der Investoren

liegen deutsche Käufer mit rund 54 % vor den internationalen Anlegern (46 %). Damit erreichen ausländische Investoren im Vergleich zu den Gewerbe-Investments insgesamt (37 %) jedoch trotzdem einen überdurchschnittlichen Wert.

Renditeanstieg setzt sich weiter fort

Durch die deutlich veränderten Finanzierungsbedingungen mussten die Preise im Premium-Highstreet-Sektor im Jahresverlauf kontinuierlich korrigiert werden. Insgesamt waren weitere Anpassungen bei den Netto-Spitzenrenditen auch in den Top-Märkten unausweichlich. Im Ranking der A-Standorte positioniert sich München (3,45 %) aktuell vor Berlin (3,70 %). Hamburg verweilt zusammen mit Frankfurt auf dem dritten Rang (jeweils 3,75 %), während Köln, Stuttgart (jeweils 3,85 %) und Düsseldorf (3,95 %) die hinteren Plätze belegen. Weitere Preisanpassungen gab es seit Jahresbeginn aber auch bei den anderen Objektarten: So legten Fachmarktzentren (4,75 %), Supermärkte/Discounter (4,90 %), Shoppingcenter (5,60 %) und Baumärkte (5,70 %) um jeweils zwischen 55 und 75 Basispunkte zu.

„Die übergeordneten Einflussfaktoren haben die Investmentaktivitäten im Jahr 2023 assetklassenübergreifend maßgeblich negativ beeinflusst. Das durchaus lebhaftes Marktgeschehen in den kleineren Größenklassen im Einzeldeal- sowie im Portfoliosegment macht jedoch Hoffnung, dass bei stabilisierten Finanzierungsbedingungen auch Großdeals wieder funktionieren werden und das Investmentvolumen weiter ankurbeln. Hierbei kommt dem Retail-Segment die diversifizierte Struktur und vor allem die Krisenresilienz des Food-Sektors zugute. Bei Geschäftshäusern sendet die konstante Entwicklung der Highstreet-Spitzenmieten positive Signale, in der Kaufhaussparte ergeben sich weitere Investmentpotenziale für Projektentwickler, und Shoppingcenter befinden sich mitten in der Neupositionierungsphase, aus der auch sie gestärkt hinauskommen könnten. Hinsichtlich der Spitzenrenditen wird das erste Quartal Klarheit darüber bringen, ob sich bei den Preisen die registrierten Stabilisierungstendenzen verfestigen“, so Christoph Scharf.

Autor: www.realestate.bnpparibas.de

Büroflächennutzung 2023 trotz Homeoffice leicht gestiegen

Die Immobilienmärkte sind weltweit abhängig von sozio-demografischen Einflüssen, ökonomischen Trends und dem Geschehen auf den Finanzmärkten. Seit den Lockdowns der Covid-Pandemie ist Homeoffice in einer Vielzahl von Unternehmen zu einem festen Bestandteil eines flexiblen Arbeitsmodells geworden. Das macht einige Flächen obsolet. Nach der ifo-Konjunkturumfrage vom Oktober 2023 will etwa jedes elfte Unternehmen (9,1 Prozent) in Deutschland seine Büroflächen im Zuge der Umstellung auf flexiblere Arbeitsmodelle verkleinern. Für die Büroflächennachfrage insgesamt werden laut der aktuellen Auswertung von Prof. Dr. Vornholz in der längerfristigen Perspektive aber andere Faktoren eine sehr viel größere Rolle spielen als das Homeoffice, allen voran die weitere wirtschaftliche Entwicklung.

Wesentliche Erkenntnisse der aktuellen Ausarbeitung „Büroimmobilien – Homeoffice – Konjunktur“:

Trotz Homeoffice und flexiblen Arbeitsplatzkonzepten stieg die Inanspruchnahme von Büroflächen in Deutschland leicht. So konnte die von den Unternehmen verwendete Bürofläche im Jahr 2023 auch um rund 250.000 m² gesteigert werden. Homeoffice-Trend ist rückläufig: Gegenüber 2021 verringerte sich der Anteil derer, die jeden Arbeitstag im Homeoffice verbrachten 2022 deutlicher von 10,1 Prozent auf nur noch 7,4 Prozent. Durch Homeoffice kam es nicht zu einem Nachfrage-Einbruch. Weitere negative Auswirkungen durch Homeoffice sind auch zukünftig eher nicht zu erwarten, da Unternehmen schon vielfach reagiert haben. Kurzfristig kommt es zu einem Anstieg der Leerstände auf den Büromärkten aufgrund der Nachfrageschwäche (vor allem der BIP-Rückgang) und des noch steigenden Angebots (hohe Zahl an Fertigstellung). Langfristig wird die Entwicklung des Büro-



Quelle: © Andreas - Pixabay.com

immobilienmarktes durch das Wirtschaftswachstum und damit der Entwicklung der Bürobeschäftigten geprägt. Hinzu kommen Impulse vom Strukturwandel (Tertiärisierung).

Axel Poppinga, Leiter des Geschäftsbereichs Immobilien Deutschland, sieht die Investitionsstrategien der BVT aufgrund der vorliegenden Auswertung von Prof. Dr. Vornholz bestätigt. „Das Thema Homeoffice spielt in unseren Investitionsentscheidungen keine große Rolle mehr. Auch die BVT sieht, wie Prof. Dr. Vornholz, dass sich die Unternehmen mit dem Thema arrangiert und langfristige Lösungen erarbeitet haben. Diese sind im Markt bereits weitgehend „eingepreist“ und werden sich auf die Leerstandsquote kaum mehr auswirken. Entscheidender ist die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, die eine wesentlich größere Auswirkung auf die Leerstandentwicklung hat. Ebenso spielt die nachlassende Neubautätigkeit und die gesunkenen Baugenehmigungen eine Rolle, die sich dämpfend auf die Leerstandsquote auswirken wird. Da wir jedoch Büroimmobilien mit langfristig abgeschlossenen Mietverträgen fokussieren, ist für uns ein möglicher Leerstands-Zyklus weniger relevant. Büroimmobilien bleiben für uns weiterhin ein wichtiger Investment-schwerpunkt.“

Nachdem sich nun langsam Käufer und Verkäufer in ihrer Preiseinschätzung annähern und wir davon ausgehen, dass im 2. Halbjahr 2024 mit den ersten Leitzinssenkungen der EZB zu rechnen ist, sehen wir in 2024 einen guten Zeitpunkt für Investitionen in Büroimmobilien.“

Autor: www.bvt.de

Retailmarkt Deutschland:

Hohe Flächenumsätze und stabilisierte Spitzenmieten stehen zahlreichen Insolvenzen von etablierten Akteuren gegenüber

Das Jahr 2023 war nicht nur für die gewerblichen Investmentmärkte, die maßgeblich durch das herausfordernde Finanzierungsumfeld geprägt wurden, sondern auch für die Nutzermärkte wie den Retailmarkt ein sehr bewegtes Jahr. So wurden bereits in den ersten neun Monaten insgesamt sechsmal so viele Mode-Großinsolvenzen¹ verzeichnet wie im Vorjahreszeitraum (darunter z.B. P&C Düsseldorf, Hallhuber, Gerry Weber und der Modekonzern Ahlers). Hinzu kamen im vierten Quartal mit den negativen Schlagzeilen im Zusammenhang mit der Signa Holding und dem aktuell sehr expansiven Modehaus Achener (mittlerweile ebenfalls insolvent) weitere Unsicherheitsfaktoren für viele Eigentümer und Innenstadtlagen. In finanzielle Schieflage geraten sind neben den vorgenannten, eher stationär ausgerichteten Retailern, aber auch reine Online-Player, wodurch nach den starken Corona-Jahren sogar zunehmende Sättigungstendenzen im E-Commerce-Sektor sichtbar wurden. Auf der anderen Seite gab es jedoch auch zahlreiche Anzeichen, die das durchaus positive Marktsentiment auf den Vermietungsmärkten widerspiegeln: Hierzu zählte in erster Linie das sehr gute Ergebnis beim Flächenumsatz, das u. a. durch die sukzessive Nachvermietung zahlreicher bereits länger leerstehender

Shops sowie drohender Leerstandsflächen erzielt wurde. Positiv sind darüber hinaus auch die Entwicklungen im Segment der Spitzenmieten zu werten, in dem sich die Stabilisierungstendenzen, die bereits im Vorjahr eingesetzt haben, weiter verfestigen konnten. Teilweise sind in einzelnen vorwiegend luxusorientierten Top-Lagen sogar wieder leichte Aufwärtstrends erkennbar. Diese und weitere Entwicklungen auf dem bundesweiten Retailmarkt hat BNP Paribas Real Estate auf Basis der wichtigsten Einzelhandelskennzahlen für das Gesamtjahr 2023 analysiert.

Höchster Flächenumsatz seit 2019, Fashion und Großflächen mit besten Resultaten seit 2016

Mit einem Retail-Flächenumsatz von rund 540.000 m² in deutschen Citylagen konnte die innerstädtische Einzelhandelslandschaft das beste Vermietungsvolumen seit 2019 erreichen und damit die Vorjahresresultate der Jahre 2020 (420.000 m²; +29 %), 2021 (470.000 m²; +15 %) und 2022 (390.000 m²; +37 %) jeweils deutlich übertreffen. Als die entscheidendsten Treiber für das sehr gute Ergebnis sind hierbei insbesondere die umfangreichen Neupositionierungsprozesse im Fashionsegment (anteilig 43 %), die hohen Vermietungsimpulse in ehemaligen (Galeria-)Kaufhäusern (anteilig 24 %) sowie das sehr lebhaftes Marktgeschehen im Großflächensektor ab 1.000 m² (anteilig 56 %) zu nennen. Auch wenn das Zahlenwerk insgesamt zuversichtlich stimmt, ist zu beachten, dass der sehr hohe Flächenumsatz durch einige Sondereffekte in der Angebotsstruktur getrieben wurde, die sich insbesondere durch die dynamischen



Quelle: © Peter H - Pixabay.com



Entwicklungen in der Kaufhaussparte ergeben haben und in dieser Form nicht jedes Jahr zu wiederholen sind. Eine stimulierende Wirkung auf die Nachfrage hatte darüber hinaus auch das im Vergleich zu 2019 deutlich gesunkene Mietpreinsniveau und die erhöhte Kompromissbereitschaft auf Seiten der Eigentümer in puncto Vertragsgestaltung und Risikobeteiligungen. Ohne diese Rahmenbedingungen wäre ein derartig lebhaftes Vermietungsgeschehen nicht möglich gewesen. Zahlreiche Neuvermietungen und Eröffnungen gab es im Jahr 2023 aber auch außerhalb des Großflächensegmentes zu vermelden: Insgesamt fiel die Zahl der Abschlüsse in den Flächenkategorien bis 1.000 m² rund 10 % höher aus als im Vorjahr, was neben dem Gesamtvermietungsvolumen als weiteres positives Signal für den bundesweiten Retailmarkt gewertet werden kann.

A-Städte bleiben im Fokus der Nachfrage und erzielen im langjährigen Vergleich eine Top-Bilanz

Von den hohen Nachfrageimpulsen im Jahr 2023 haben in erster Linie die Top-Märkte² profitiert, die mit einem Flächenumsatz von insgesamt fast 160.000 m² das beste Resultat seit 2018 (rund 170.000 m²) verbuchen und sich rund 16 % über ihrem Durchschnittswert der letzten 5 Jahre einordnen. Auch hierbei hatte mit der Vermietung an das Modehaus Aachener im ehemaligen Karstadt an der Frankfurter Zeil (27.000 m²) ein außergewöhnlich großer Abschluss entscheidende Auswirkungen auf das Gesamtergebnis sowie das Städte-Ranking der wichtigsten Shoppingmetropolen. Somit schiebt sich die Mainmetropole, die

auch ohne die Kaufhaus-Nachvermietung ein gutes Resultat erzielt hätte, mit einem Flächenumsatz von rund 41.000 m² im Städtevergleich an die Spitze. Wieder einmal die mit Abstand meisten Innenstadtvermietungen (knapp 70 Abschlüsse) und ein ebenfalls gestiegenes Volumen verbucht jedoch auch die Hauptstadt Berlin (rund 38.000 m²). In den Citylagen von Düsseldorf (rund 26.000 m²) und Hamburg (rund 21.000 m²) wurden 2023 in einem vergleichbaren Umfang Retail-Flächen neu vermietet bzw. eröffnet, wobei in der Hansestadt die zweitmeisten Verträge nach Berlin in die Auswertung miteingeflossen sind (fast 50 Deals). Dahinter folgen Köln mit einem vergleichbaren Ergebnis wie im Vorjahr (rund 14.000 m²) und München, wo zwar der Flächenumsatz, nicht aber die Anzahl der Abschlüsse niedriger ausfiel als 2022 (rund 10.000 m² und über 40 Vermietungen). Unter der 10.000-m²-Marke ordnet sich schließlich nur noch Stuttgart ein, wo rund 7.000 m² neu vergeben werden konnten.

Hoher Flächenumsatz wird trotz weiterhin guter Nachfrage im Jahr 2024 schwer zu erreichen sein

Zusammenfassend haben sich im Jahr 2023 sehr gegensätzliche Entwicklungen auf dem Retailmarkt abgezeichnet. Auf der einen Seite stehen hierbei die zahlreichen Einzelhandelsunternehmen, die Insolvenz anmelden mussten und Filialen aufgegeben haben. Auf der anderen Seite gab es jedoch auch eine Vielzahl von Retailern, die die veränderte Angebotsstruktur für sich nutzen und ihre Umstrukturierungsprozesse oder sogar Expansionsbestrebungen weiter vorantreiben konnten. Darüber hinaus haben bereits viele Retailer in der Vergangenheit gezeigt, dass ein Insolvenzverfahren nicht das Unternehmensende bedeuten muss, sondern auch Chancen für einen Neuanfang bietet. Vor diesem Hintergrund lässt sich insgesamt zuversichtlich auf die Entwicklungen im Jahr 2024 blicken. Zwar wird ein derartig hoher Flächenumsatz wie im Jahr 2023 nur sehr schwer zu bestätigen sein, an der generell guten Nachfragesituation dürfte sich aus heutiger Sicht in der ersten Jahreshälfte jedoch zunächst nichts ändern. Autor: www.realestate.bnpparibas.de

Top-6-Büromärkte:

Leichtes Mietwachstum trotz niedrigstem Flächenumsatz seit 2009

Im Jahr 2023 wurde an den Top-6-Bürovermietungsmärkten mit 2,2 Mio. m² der niedrigste Flächenumsatz seit 2009 verzeichnet. Im Vergleich zum Vorjahr fiel der Umsatz um 26 % geringer aus. Die Spitzenmieten sind im Jahresverlauf um 6 % angestiegen. Bei den Median- und Durchschnittsmieten fiel der Anstieg mit 2 % bzw. 4 % etwas geringer aus. Die Leerstandsquote legte im gleichen Zeitraum um 80 Basispunkte auf 5,6 % zu. Jan-Niklas Rotberg, Head of Office Agency Germany bei Savills, ordnet die Zahlen wie folgt ein: „Das Jahr 2023 war von mehreren nachfragehemmenden Faktoren geprägt. Neben der strukturell geringeren Nachfrage durch den Wandel zur hybriden Arbeitswelt hat sich die schlechte wirtschaftliche Lage Deutschlands negativ auf die Bürovermietungsmärkte ausgewirkt. Viele Nutzer sind deutlich kostensensibler geworden und scheuen in der aktuellen gesamtwirtschaftlichen Lage Risiken und damit Investitionen, mit denen Umzüge und Neuanmietungen zwangsweise verbunden sind. Ein Lichtblick waren im vergangenen Jahr aber auch Nutzer, die ihren Flächenverbrauch effizienter gestaltet und dafür höherwertige Liegenschaften und Flächen angemietet haben. Die Kostensensibilität setzt aber natürlich auch die Mieten un-



Quelle: © khwanchai - AdobeStock.com

ter Druck. Wichtig zu erkennen, und das zeigen die Zahlen wieder deutlich: Es gibt nicht den einen Büromarkt, die jeweiligen Märkte haben sich zum Teil sehr unterschiedlich entwickelt, das zeigt sich beispielsweise an Köln und Düsseldorf. Nutzer und Investoren müssen daher mehr denn je die jeweiligen lokalen Marktgegebenheiten verstehen.“

Steigender Kostendruck und anhaltende Unsicherheit über künftigen Flächenbedarf lässt Anteil der Vertragsverlängerungen steigen

Der reduzierte Flächenumsatz ist auch damit zu erklären, dass überdurchschnittlich viele Unternehmen im aktuellen Umfeld von einer Neuanmietung absehen und ihren bestehenden Mietvertrag verlängern. Rotberg berichtet: „Meistens verlängern Nutzer um drei bis fünf Jahre. Dadurch verschaffen sie sich Zeit. Diese wollen sie nutzen, um sich mit ihren zukünftigen Arbeitsplatzstrategien und Flächenbedarfen auseinanderzusetzen. Besonders große Unternehmen sind sich nach wie vor unsicher, wie ihre zukünftige Arbeitskultur aussehen soll. Einige Nutzer spekulieren zudem darauf, dass sich der Markt zu ihren Gunsten entwickelt. Denn die aktuell verfügbaren Flächen genügen ihren Lageanforderungen häufig nicht oder sind zu teuer. Hinzu kommt, dass die Insolvenzwelle bei Projektentwicklern die Vorbehalte gegenüber Projektanmietungen erhöht hat.“



Quelle: © tadamichi - AdobeStock.com



Quelle: © Daniela - AdobsStock.com

Insolvenzen am Projektentwicklermarkt sorgen für Angebotslücke

Diese Skepsis eröffnet Bestandhaltern die Chance, solche Nutzer für ihre Objekte zu gewinnen oder diese zu guten Konditionen im eigenen Bestand zu verlängern. Zusätzlich könnten durch die Insolvenzwelle am Projektentwicklermarkt moderne Flächen noch knapper werden. Antonia Wecke, Consultant Research, berichtet: „Ein Blick auf die Büroobjekte insolventer Projektentwickler in den Top-6-Städten zeigt, dass besonders in den Jahren 2025 und 2026 eine Lücke bei Neubauflächen entstehen könnte. Fast die Hälfte des ursprünglich geplanten Volumens insolventer Projektentwickler sollte in diesen Jahren fertiggestellt werden und könnte nun fehlen oder sich verzögern. Insbesondere Nutzer, die Flächen in verschobenen oder aufgegebenen Projekten angemietet haben, benötigen nun zumindest vorübergehend eine Alternative.“ Die Top-6-Städte sind nicht gleichermaßen von der Insolvenzwelle betroffen. In Berlin und Düsseldorf liegt der Anteil des betroffenen Projektentwicklungsvolumens mit etwa 1,3 % am Büroflächenbestand deutlich höher als in Frankfurt (0,1 %) oder Köln (0,2 %). Über alle Top-6-Städte liegt der Anteil des betroffenen Projektentwicklungsvolumens am Büroflächenbestand bei etwa 0,7 %. Selbst in einem Worst-Case-Szenario, in dem keines der Projekte fertiggestellt würde, hätte dies angesichts des geringen Anteils vermutlich kaum Einfluss auf die Marktparameter.

Ausblick: Auch dieses Jahr unterdurchschnittlicher Flächenumsatz und noch mehr aufgestaute Umzüge zu erwarten

Da auch 2024 das konjunkturelle Umfeld angespannt bleiben dürfte und die Anpassungsprozesse an hybrides Arbeiten anhalten, dürfte die Nachfrage nach Neuanmietungen zunächst weiter gehemmt werden. „Auch in den kommenden Monaten werden die Leerstände vermutlich steigen. Zwar könnte die Insolvenzwelle bei den Projektentwicklern den Anstieg in besonders betroffenen Städten dämpfen, aber vermutlich nicht aufhalten“, kommentiert Wecke. Ihr Kollege Rotberg ergänzt: „Für das laufende Jahr rechnen wir erneut mit einem Flächenumsatz, der unter dem langjährigen Durchschnitt liegt.“

Allerdings dürfte sich durch die seit Beginn der COVID-19-Pandemie überdurchschnittlich hohe Anzahl an Mietvertragsverlängerungen ein Umzugsstau aufgebaut haben, der sich auflösen dürfte, sobald sich das konjunkturelle Umfeld verbessert und die Unternehmen mehr Klarheit über ihren künftigen Flächenbedarf haben. Eigentümer von Flächen in guten Lagen können sich dafür in Position bringen, indem sie in ihre Flächen investieren, zumal der Nachfrageüberhang bei modernen Flächen ab 2025 aufgrund der zu erwartenden Verzögerung bei vielen Projektentwicklungen noch zunehmen dürfte.“

Autor: www.savills.de

Logistikspitzenmieten steigen 2023 nahezu überall deutlich

Auf fast allen Märkten Deutschlands sind die Spitzenmieten für Lager- und Logistikflächen im Jahr 2023 gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Bei den untersuchten Flächen von mehr als 5.000 m² auf 19 betrachteten Märkten stellt Dortmund die einzige Ausnahme dar: Bereits im Vorjahr wurde dort ein erheblicher Anstieg der Spitzenmiete von 43 Prozent verzeichnet. Im Vergleich zum Vorquartal haben sich die Spitzenmieten im vierten Quartal 2023 auf sechs Märkten verteuert. Wie deutlich sich das Mietpreinsniveau insgesamt erhöht hat, zeigt der Blick auf den Zeitpunkt von vor fünf Jahren: Seitdem sind die Spitzenmieten zwischen 25 Prozent (Stuttgart) und 67 Prozent (Köln und Essen) gestiegen.

Weiterhin der teuerste Markt für Lager- und Logistikflächen in Deutschland ist München mit einer Spitzenmiete von 10,70 Euro/m² bei einem nur leichten Wachstum im Vorjahresvergleich von zwei Prozent. Mit großem Abstand folgen Düsseldorf mit 8,75 Euro/m² (plus 13 Prozent) sowie mit 8,50 Euro/m² Stuttgart (plus zwei Prozent) und Köln (plus 13 Prozent). Den größten Anstieg der Spitzenmiete im Jahresvergleich verzeichnet Duisburg mit 23 Prozent, während in Erfurt ein Wachstum von 16 Prozent ermittelt wurde. Neben Duisburg gehören mit Essen (15 Prozent), Düsseldorf und Köln (jeweils 13 Prozent) weitere Städte aus der Metropolregion Rhein-Ruhr zu jenen mit dem größten Anstieg.

„Die steigenden Spitzenmieten auf dem Markt für Lager- und Logistikflächen wurden im Jahr 2023 von niedrigen Leerstandsquoten und einer das Angebot übersteigenden Nachfrage geprägt. Dass in manchen Regionen nur eine leichte Dynamik herrschte, ist auch auf das zu geringe Angebot in diesen Märkten zurückzuführen“, sagt Sarina Schekahn, Head of Industrial & Logistics Agency JLL Germany. „Die in der jüngeren Vergangenheit massiv gestiegenen Kosten sowie Risiken wur-

den auf die Miete umgelegt. Ein höherer Anteil an Built-to-suit-Entwicklungen im Vergleich zu spekulativen Entwicklungen schlug sich in tendenziell höheren Mieten nieder. Der Flächenmangel führte dazu, dass die Zahlungsbereitschaft jedoch durchaus vorhanden war, zumindest in jenen Branchen, die von der anhaltend schwierigen konjunkturellen Lage nicht oder nur im geringen Maße betroffen waren.“

Im Vergleich zum Vorquartal verzeichnet Berlin im vierten Quartal mit sieben Prozent auf 8,00 Euro/m² den stärksten Anstieg der Spitzenmiete. Nur unwesentlich niedriger lag das Wachstum mit sechs Prozent in Köln (8,50 Euro/m²) und Magdeburg (5,10 Euro/m²). Zu den sechs Märkten, die im vierten Quartal eine positive Dynamik zeigten, gehören zudem Erfurt (plus vier Prozent) sowie Duisburg und Hannover/Braunschweig mit jeweils drei Prozent. In den anderen 13 Regionen blieben die Spitzenmieten stabil. Insgesamt hat sich die Dynamik damit im Vergleich zum Vorquartal etwas verlangsamt.

„Besonders die Märkte in der Mitte und dem Osten Deutschlands zeigen zunehmend das Potenzial für weitere Vermietungen, da die Flächenverfügbarkeiten durch Projektentwicklungen und endende Mietverträge sowie nicht genutzte Flächen (Grey Space) steigen. Allerdings wird dort wie auch im Rest Deutschlands eine abnehmende Nachfrage wahrgenommen“, sagt Schekahn. „Dies könnte im Jahr 2024 zu stagnierenden oder aber gar leicht sinkenden Spitzenmieten führen.“

Autor: www.joneslanglasalle.de



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Bürovermietungsmarkt schwächelt im unruhigen konjunkturellen Umfeld

Egal, welchen Indikator man bemüht, welche Wirtschaftsexperten oder welche Unternehmensverbände man befragt, fast alle gehen mit getrübler Stimmung in das neue Jahr. Dabei kommen wir doch gerade erst aus einem Jahr, welches rückblickend jede Menge Unsicherheiten im Gepäck hatte. Und dieses Gepäck lässt sich nicht wie sonst so häufig in der Geschichte der deutschen Wirtschaft nach einer Zeit der Flaute ablegen. Im Gegenteil, es scheint so, als ob der Eindruck des Jahres 2023 komplett mit über die Jahresgrenze in das Jahr 2024 genommen wird.

Fakt ist, dass 2023 für den deutschen Bürovermietungsmarkt nicht berauschend war: In Summe schließt der deutsche Bürovermietungsmarkt in sieben Spitzenstandorten das Jahr mit einem Umsatz von etwas mehr als 2,5 Millionen m² ab. Angesichts der Herausforderungen und Unsicherheiten, mit denen sich Unternehmen aller Branchen in den vergangenen zwölf Monaten konfrontiert sahen, ist dies ein Ergebnis, das nachvollziehbar ist und unsere Prognosen aus dem Oktober bestätigt. Dennoch ist dies das schwächste Umsatzergebnis seit 2009. Gegenüber dem sehr nachfragestarken Jahr 2022 fiel das Minus mit 28 Prozent entsprechend groß aus.

Alle sieben Immobilienhochburgen müssen teils heftige Umsatzeinbußen verkraften

Im Vergleich zum Vorjahr mussten alle sieben Immobilienmetropolen Umsatzrückgänge hinnehmen. Ein positives Fazit zum Jahresende lässt sich aber daraus ziehen, dass in Frankfurt, Köln, München und Stuttgart und damit immerhin in vier der sieben Büromärkte das vierte Quartal das stärkste des Jahres war. Dadurch konnte Frankfurt zusammen mit Düsseldorf das Jahresminus im einstelligen Prozentbereich halten. Das größte Minus

mit 49 Prozent bleibt für Stuttgart zu beobachten, dieses hat sich aber seit dem Oktober-Stand von minus 57 Prozent immerhin etwas reduziert.

Dr. Konstantin Kortmann, Country Leader JLL Germany und Head of Markets: „Nach dem herausragenden Vermietungsjahr 2022 fällt der zeitlich verzögerte Einfluss der miteinander verknüpften Krisen seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine auf den Bürovermietungsmarkt umso drastischer aus. Angesichts der bislang historisch einmaligen Kombination aus Herausforderungen von Zinswende, über Energiepreise bis zu geopolitischen Konflikten war erwartet worden, dass sich die Bürovermietungsmärkte dem nicht komplett entziehen konnten. Zu stark sind Unternehmen durch alle Branchen hinweg von den vielfältigen Auswirkungen betroffen. Doch anders als auf dem Investmentmarkt scheint das Tal hier kürzer: Denn im Licht einer leichten gesamtwirtschaftlichen Erholung 2024 rechnen wir zum derzeitigen Stand damit, dass auch die Büroflächenumsätze wieder zunehmen werden. Unsere aktuelle Prognose zeigt ein Plus von zehn Prozent für dieses Jahr.“

Wahlen und Geopolitik haben 2024 entscheidenden Einfluss auf die Büromärkte

Die Last aus geopolitischen Konflikten, fehlenden konjunkturellen Impulsen aus dem Ausland, immer noch spürbarer Inflation und einer „Das Glas ist halb leer“-Mentalität der Konsumenten wiegt schwer. Inwieweit sich eine solche Negativstimmung auch global verfestigt, dürfte zudem von einem bislang einmaligen Effekt in der Geschichte geprägt sein: Global gesehen werden 2024 mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung an Wahlen teilnehmen können. Von Indien bis Indonesien, von Großbritannien bis zu den USA. Noch nie in der Geschichte werden so viele Bürger innerhalb eines Jahres über neue Regierungen



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

entschieden haben – mit entsprechenden Konsequenzen für künftige Handels- und Wirtschaftsbeziehungen.

Faktisch und in nüchternen Zahlen ausgedrückt wird die deutsche Wirtschaft 2023 voraussichtlich leicht geschrumpft sein. Für 2024 ist laut Consensus dann immerhin mit einem kleinen Plus von 0,4 Prozent zu rechnen. „Die Meinungen der Wirtschaftsforschungsinstitute klaffen dabei aber sehr weit auseinander, die Spanne reicht von -0,5 Prozent bis zu 1,3 Prozent und dokumentiert die auch unter den Experten herrschende Unsicherheit zur Einschätzung der weiteren Entwicklung der Konjunktur“, sagt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Immerhin: Der Arbeitsmarkt soll weitestgehend stabil bleiben und die Arbeitslosenquote sich bei 5,8 Prozent einpendeln.

„Unterstützung“ kommt dabei von einem Phänomen, welches sich im nächsten Jahr erstmalig zeigen dürfte: dem demographischen Effekt. Die Alterung der Bevölkerung dürfte dazu führen, dass die Zahl der Erwerbstätigen erstmalig wieder rückläufig sein wird. „Das stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen in Bezug auf die Besetzung offener Stellen und erfordert entweder weitere Investitionen in den ‚Faktor‘ Mensch in Form von höheren Löhnen und Gehältern oder aber in die Digitalisierung und die Integration Künstlicher

Intelligenz in Arbeitsabläufe und Prozesse, um die Effizienz und die Produktivität zu erhöhen“, blickt Scheunemann voraus.

Dies alles geht auch am Immobilienmarkt nicht spurlos vorüber und beide oben skizzierten Investitionsoptionen erfordern ein stetiges Anpassen und Neu-Denken des Faktors Bürofläche. „Hier sehen wir auch für 2024 einen klaren Fokus auf den Faktor Qualität. Das dürfte die Ausdifferenzierung des Marktes weiter vorantreiben mit weiter steigenden Spitzenmieten für Top-Flächen und Mietpreiseinbußen für nicht mehr zeitgemäße Büros. Solange Deutschland nicht in eine tiefe und nachhaltige Rezession rutscht – wonach es derzeit nicht aussieht – sollte sich an dieser Entwicklung des Büromarktes nichts ändern“, erwartet Miguel Rodriguez Thielen, Head of Office Leasing JLL Germany.

Büros bleiben auch künftig unverzichtbarer Bestandteil einer Unternehmenskultur, leicht steigende Rückkehreraten ins Büro sind Beleg dafür, gleichwohl das hybride Arbeiten weiterhin Bestand haben wird.

Ein weiterer Aspekt von attraktiven und damit teureren Büroflächen ist Nachhaltigkeit. Auch dieser Trend ist nicht mehr umkehrbar. Ein großes Fragezeichen steht allerdings hinter Projektentwicklungen. Immer noch sorgt die angespannte Lage

für eine Verschiebung oder sogar eine Stornierung von Neubauentwicklungen. „Es dürfte noch eine Weile dauern, bis sich hier eine Normalität eingestellt haben wird. Je stärker die Pipeline für Neubauten und Revitalisierungen austrocknet und damit weniger moderne Bürofläche auf den Markt spült, desto stärker wird es die Mieten in den verfügbaren Flächen in zentraler Lage steigen lassen“, analysiert Rodriguez Thielen.

Neubauvolumen geht 2023 um rund 27 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück

Der Blick auf die Baubranche zeigt, dass das Jahr 2023 von enormen Schwierigkeiten für Projektentwickler geprägt war. Hohe Baukosten, Fachkräftemangel und Materialknappheit sind hier die Stichworte. „Während es auf der Kostenseite zumindest eine leichte Entspannung gibt – die Baukosten sinken, bleiben aber immer noch auf historisch hohem Niveau – sind es derzeit Finanzierungsengpässe und eine mangelnde Nachfrage, inklusive dem nach wie vor bestehenden Mangel an Fachkräften, die der Branche Sorgen bereiten“, sagt Scheunemann. Insgesamt führt dies dazu, dass zahlreiche Baustellen stillstehen, es zu Verzögerungen mit erheblichen Folgen für alle Beteiligten kommt oder geplante Projekte sogar ganz gestoppt werden. Insgesamt sind im Jahr 2023 rund 1,3 Millionen Quadratmeter neue Flächen auf den Markt gekommen, was einem Rückgang von 27 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Nur in Frankfurt wurden etwas mehr Büroflächen als im Vorjahr fertig, in allen anderen Märkten war ein Minus zu verzeichnen.

Für 2024 (1,9 Millionen m²) und 2025 (1,7 Millionen m²) werden höhere Volumina erwartet, doch diese fallen deutlich niedriger aus als noch vor Jahresfrist erwartet. „Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich diese Prognosezahlen im Laufe des Jahres angesichts des aktuellen Umfelds weiter reduzieren könnten“, so Scheunemann. Erfreulich ist, dass mit 49 Prozent fast die Hälfte dieser Flächen zum gegenwärtigen Zeitpunkt vermietet oder durch Eigennutzer belegt ist. Die Vorvermietungs- beziehungsweise Belegungsquo-

ten reichen dabei von 43 Prozent in der Hauptstadt Berlin und Düsseldorf bis hin zu 60 Prozent in Stuttgart. Die stärksten Bauaktivitäten beobachtet JLL in den beiden größten Büromärkten Berlin und München, auf die 57 Prozent des derzeit erwarteten Bauvolumens für die Jahre 2024 und 2025 entfällt.

Leerstand steigt, bleibt aber überall im einstelligen Bereich

Das sich reduzierende Neubauvolumen verringert etwas den Druck von der Angebotsseite, aber neu errichtete Flächen erhöhen den Leerstand direkt, wenn sie zum Zeitpunkt der Fertigstellung noch nicht vermietet sind. In den Monaten Oktober bis Dezember 2023 waren dies in den sieben Hochburgen zusammen mehr als 150.000 m². Dazu kommt, dass die konjunkturelle Schwäche dazu führt, dass manche Unternehmen bei Umzügen mehr Fläche zurücklassen als sie neu beziehen. Insgesamt stehen suchenden Unternehmen somit in den sieben Hochburgen zum Jahresende 5,64 Millionen m² kurzfristig zur Verfügung. Das entspricht einer Leerstandsquote von 5,8 Prozent, die 0,3 Prozentpunkte über dem Wert von vor drei Monaten liegt.

Die Leerstandsquoten in den sieben wichtigsten Märkten liegen allesamt im einstelligen Prozentbereich in einer Bandbreite von 3,3 Prozent in Köln und 4,0 Prozent in Stuttgart, wo man nach wie vor von einer Knappheit sprechen kann, bis hin zu Werten von 8,8 Prozent in Frankfurt und 9,7 Prozent in Düsseldorf.

Positiv wirkt sich aus, dass das Volumen der zur Untermiete angebotenen Flächen zurückgegangen ist. Standen vor drei Monaten noch 835.000 m² in der Statistik, sind es zum Jahresende 2023 nur noch 808.000 m². Einige Flächen wurden vermietet und es werden nur noch wenige neu angeboten. „Dies spiegelt den Fortschritt in der Hybridisierung von Arbeitsplatzmodellen wider. Die massiven Flächenverkleinerungen durch Einführung hybrider Arbeitswelten ist somit abgeschlossen“, interpretiert Rodriguez Thielen die Daten. „Unverändert ist der Trend, dass die meisten Nutzer ihren Fokus auf sehr gut aus-

gestattete Flächen legen, wenn sie eine Neuanmietung und damit einen Umzug planen. Das bedeutet für Eigentümer von Gebäuden mit Leerstand in B- und C-Qualität, dass die Vermarktbarkeit ohne Aufwertung der Flächen zunehmend schwieriger wird.“

Münchner Spitzenmiete knackt die Marke von 50 Euro – Mietanreize werden zunehmen

Mittlerweile kennen die Büro-Spitzenmieten bereits seit 13 Jahren nur einen Weg: nach oben. Das hat sich auch 2023 mehr als deutlich gezeigt und der JLL-Spitzenmietpreisindex ist in den vergangenen zwölf Monaten um 6,8 Prozent auf einen neuen Höchststand von 275 Punkten geklettert. „Die Mietsteigerungen beobachten wir in allen Städten, wenngleich der Aufwärtstrend in den letzten drei Monaten teilweise zum Stillstand gekommen ist. Ausnahmen sind Berlin und München, wo die Spitzenmiete noch mal um jeweils einen Euro angestiegen ist“, fasst Rodriguez Thielen zusammen. In München wurde zum Jahresende die Marke von 50,00 Euro/m²/Monat erreicht. Damit summiert

sich das Jahresplus in der bayerischen Landeshauptstadt auf 14 Prozent. Mit der gleichen Rate stiegen auch die Mieten in Köln auf aktuell 32,50 Euro/m²/Monat. Schlusslicht im Wachstum bleibt Frankfurt, hier steht ein Plus von lediglich etwas über einem Prozent in der Jahresschlussbilanz.

„Für 2024 rechnen wir weiterhin mit einer Fortsetzung dieses Trends, zumindest bei den Spitzenmieten in den besten Lagen. In Randlagen und in Objekten mit nur durchschnittlicher oder unterdurchschnittlicher Ausstattungsqualität wird der Druck in naher Zukunft allerdings zunehmen, was zu weiter sinkenden Durchschnittsmieten führen könnte“, sagt Rodriguez Thielen. Dies wird Eigentümer verstärkt dazu veranlassen, Incentives für ihre Mieter zu gewähren. Die nominalen Spitzenmieten sind bereits stärker gestiegen als die Effektivmieten, was bedeutet, dass Vermieter bereit sind, mehr Anreize zu gewähren als in den Jahren zuvor. Die Mietanreize – umgerechnet in mietfreie Zeiten – dürften im Laufe des Jahres auf bis zu 15 Prozent zulegen.

Autor: www.joneslanglasalle.de



Quelle: © Michael Siebert - Pixabay.com

Markt für Handelsimmobilien 2023:

Auf den ersten Blick glänzend, auf den zweiten getrübt

Ausblick 2024: Bestenfalls leichter Anstieg des Transaktionsvolumens. Mit einem Transaktionsvolumen von rund 5,5 Mrd. Euro hat das Handelssegment 2023 die Spitze im Umsatz-Ranking aller gewerblichen Nutzungsarten erreicht – das gab es zuletzt 2012. Das ist eine Möglichkeit, das Investmentjahr 2023 zusammenzufassen. Eine andere wäre: Das Transaktionsvolumen ist im Vergleich zu 2022 um knapp 40 % gesunken, die Anzahl der Transaktionen um 36 %.

Der hohe Volumenanteil am Gewerbeinvestmentmarkt erklärt sich also auch durch die relative Schwäche der anderen Nutzungsarten, vor allem von Büros. Gleichzeitig verzeichnete der Investmentmarkt für Handelsimmobilien unter allen Segmenten den geringsten Volumentrückgang gegenüber dem Vorjahr. Peter Hablitzel, Director Investment bei Savills Germany, ordnet ein: „Das vergleichsweise stabile Umsatzvolumen am Handelsimmobilienmarkt ist unter anderem auf das liquide Nahversorgungssegment, die im Vergleich zu anderen Nutzungsarten fortgeschrittenere Preisfindung und einige großvolumige Ausnahmetransaktionen zurückzuführen“.

Stabileres Finanzierungsumfeld als potenzielle Preisstütze

Die Phase der steilen Preiskorrektur am Handelsimmobilienmarkt dürfte erfolgt sein, wenngleich die Preisanpassung noch nicht vollständig abgeschlossen ist. Die Spitzenrenditen für Supermärkte und Discounter stiegen im 4. Quartal um 10 Basispunkte auf 4,8 %. Shopping-Center verzeichneten eine Steigerung um 20 Basispunkte, wobei Savills aufgrund fehlender Transaktionen weiterhin eine Renditespanne von 5,5 % – 5,9 % ausweist. Die Renditen für Geschäftshäuser (4,0 % – 4,4 %) und Fachmarktzentren (5,1 %) blieben

unverändert. Hablitzel kommentiert: „Dass es zuletzt immer noch abgebrochene Transaktionen wegen unterschiedlicher Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern gab, zeigt, dass die Preiskorrektur noch nicht abgeschlossen ist. Das gilt insbesondere bei Objekten, die aus Käufersicht nicht alle Anforderungen erfüllen. Im Vergleich zu Spitzenobjekten werden sie mit deutlichen Preisabschlägen versehen. Da gleichzeitig auf Eigentümerseite bisher wenig Verkaufsdruck bestand, sind die Transaktionen ins Stocken geraten“. Ein perspektivisch preisstützender Faktor ist die stabilere Zinslandschaft. Die Europäische Zentralbank hat seit Herbst den Leitzins nicht mehr erhöht, und die Swap-Sätze sind rückläufig. Die damit verbundenen niedrigeren Finanzierungskosten könnten Deals wieder attraktiv machen, die zuvor aufgrund eines vorherigen negativen Leverage-Effekts möglicherweise nicht rentabel schienen. Rebecca Hummel, Senior Consultant Research bei Savills Germany, relativiert jedoch: „Obwohl sich das Finanzierungsumfeld entspannt hat, steht der Handelsimmobilienmarkt aufgrund rückläufiger Nachfrage vor der Herausforderung, weniger Käufer und somit auch weniger Kapital anzuziehen. Dies führt zusätzlich zu einer Verzögerung im Preisfindungsprozess und hemmt das Zustandekommen von Transaktionen“.

Shopping-Center und großvolumige Fachmarktzentren hängen in der Warteschleife

Der Stabilitätsanker des Handelsimmobilienmarktes – die Supermärkte und Discounter – dominierten mit 39 % das Transaktionsvolumen und verzeichneten ein Umsatzplus von 86 % im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Ergebnis wurde allerdings auch von der milliardenschweren Übernahme sämtlicher Nahversorgungsimmobilien durch Slate Asset Management von

X+bricks getragen. Daneben konnten einzig Kauf-/Warenhäuser im vergangenen Jahr mit 1,2 Mrd. Euro Transaktionsvolumen noch ein Umsatzplus verzeichnen (+ 605 % ggü. Vorjahr). Ein Ergebnis, das vor allem auf dem Verkauf eines 50 %-Anteils am KaDeWe im 1. Quartal und der Übernahme von acht Warenhäusern durch Signa Prime im 2. Quartal basiert. Shopping-Center verzeichneten im Handelsegment den stärksten Volumenrückgang mit einem Minus von 80 %. Dies ist nicht nur auf einen milliarden schweren Sondereffekt des Vorjahres zurückzuführen, sondern auch auf zahlreiche Belastungsfaktoren, denen das Segment gegenübersteht. Hablitzel bringt es auf den Punkt: „Bei Shopping-Centern kommen nahezu alle Faktoren zusammen, die aus Sicht der Investoren derzeit unattraktiv sind. Dazu zählen strukturelle Probleme am Nutzermarkt, große Transaktionsvolumen und restriktive Finanzierungsbedingungen. Die Nachfrage ist dementsprechend gering und solange der Druck auf Eigentümerseite nicht steigt, werden wir weiterhin vor allem kleinvolumige Value-add-Transaktionen sehen“. Bei großvolumigen Fachmarktzentren zeigt sich ein vergleichbares Bild: Mit 740 Mio. Euro fiel das Transaktionsvolumen ebenfalls deutlich geringer aus als im Vorjahr (- 67 %) und es wirken dieselben Einflussfaktoren negativ auf das Transaktionsgeschehen. Im Jahr 2023 wurden lediglich drei Transaktionen über der aktuellen Investitionsgrenze der Investoren von 40 Mio. Euro verzeichnet – im Vergleich von fast 13 im 5-Jahres-Durchschnitt. Anders blicken die Investoren auf Fachmarktzentren mit einem hohen Anteil an Fast-Moving-Consumer-Goods, diese werden eher dem Nahversorgungssegment zugeordnet und können weiterhin auf eine stabile Nachfrage bauen.

Investoren zögerlich aufgrund Lage in den Innenstädten

Der Abschwung auf dem Investmentmarkt für Handelsimmobilien hat auch die Geschäftshäuser erfasst. Das Transaktionsvolumen von 631 Mio. Euro entspricht einem Rückgang von knapp 70 %. Dabei verbesserte sich die Risikowahrnehmung des Segments aufgrund des angeschlagenen Nutzermarktes wohl kaum: Rück-



Quelle: © Photographee.eu - AdobeStock.com

läufige Einzelhandelsumsätze, zahlreiche Insolvenzen und Flächenkonsolidierungen von Großnutzern prägten das vergangene Jahr. Daniel Kroppmanns, Head of Retail Agency Germany bei Savills, kommentiert das Marktumfeld wie folgt: „Einige der Herausforderungen für den Einzelhandel, wie die gedrückte Konsumstimmung und der reale Kaufkraftverlust machen sich ganz deutlich in den Umsätzen der Einzelhändler bemerkbar. Zudem fürchtet die Gastronomie die Mehrwertsteuererhöhung und die jüngste Entwicklung bei Galeria Karstadt Kaufhof wirft Fragen nach der Zukunft der betroffenen Immobilien auf. Hier drohen langwierige Umnutzungsszenarien mit großen Auswirkungen auf die betroffenen Innenstädte beziehungsweise Lagen“. Vor diesem Hintergrund agieren Investoren im Segment zunehmend zurückhaltend.

Ausblick: Zwischen zunehmendem Angebot und verhaltener Nachfrage

Die Frage nach einem möglichen Anstieg des Transaktionsvolumens richtet sich weniger an die Nachfrageseite, da diese vorerst auf niedrigem Niveau verharren dürfte. Vielmehr hängt sie von der Eigentümerseite ab und davon, ob die Verkaufsbereitschaft bzw. der Verkaufsdruck steigt. Diese Entwicklung betrifft jedoch nicht nur Geschäftshäuser, sondern wird das Transaktionsgeschehen des gesamten Handelssimmobilienmarktes beeinflussen. Eine Ausnahme bildet das Nahversorgungssegment, welches perspektivisch keine Probleme auf der Angebots- und Nachfrageseite haben dürfte. „Die Nahversorger allein werden das Transaktionsvolumen nicht tragen können. Wenn wir aber im nächsten Jahr wieder großvolumige Ausnahmetransaktionen sehen, könnte das Transaktionsvolumen in Verbindung mit der verbesserten Finanzierungssituation und den angepassten Preisen sogar etwas höher ausfallen als in diesem Jahr“, so die Einschätzung von Hablitzel.

Autor: www.savills.de

Mit guten Umsätzen und Optimismus: Die Hotellerie trotz der Krise

Die Hospitality-Branche funktioniert auch in der Krise. Die Erwartungen für das Geschäft bleiben hoch, ebenso an steigende Umsätze. Nur mit neuen Projekten tut sich die Branche schwer. Investments werden erst Ende 2024 oder 2025 an Fahrt gewinnen. Family Offices und Fondsanbieter dürften dann den Ton angeben. ESG bleibt auf der Agenda – bei den Maßnahmen spielt die Branche jedoch auf Zeit. Das ergab das aktuelle Investment Barometer, die 10. Umfrage von HospitalityInside und Union Investment.

Wie in den Vorjahren ließen der Augsburger Fachverlag und der Hamburger Immobilien-Investmentmanager die Umfrage von Ende September bis Ende Oktober laufen, um die Stimmung von der Expo Real München mit einzufangen. Der Einbruch der Projektentwicklungen seit dem Sommer war dieses Mal das Top-Thema auf der Immobilien-Messe.

Sowohl die Gespräche in den Messefluren wie auch die Antworten zeigten, dass die Asset-Klasse Hotel sich mit den multiplen Krisen arrangiert hat, mit Blick auf die weitere Entwicklung aber vor allem verlässliche Rahmenbedingungen vermisst.

Im Spagat zwischen Umsatz und Entwicklung

Insgesamt zeigen die vier Langzeit-Indizes (Business, Expectation, Development und Operation Index) eine leichte Verbesserung zum Vorjahr. Das Auseinanderklaffen der Erwartungen bei den Umsätzen und der Projektentwicklung zeigt unterdessen den Spagat, der die Branche aktuell herausfordert.

So fällt der Development Index weiter deutlich hinter den drei anderen Indizes zurück und dokumentiert die verhaltene Stimmung in der Projektentwicklung.



Quelle: © ekaphon - AdobeStock.com

Demgegenüber steigt der Business Index, der die aktuelle Situation im eigenen Unternehmen erfasst, um 3,4 Prozent, der Expectation Index für die Geschäftserwartungen der kommenden sechs Monate legt sogar um 12 Prozent zu. Und der Operation Index für die Umsatzentwicklung der Branche ist mit einem Plus von 12,4 Prozent sogar wieder auf Vor-Corona-Niveau.

Family Offices und Fonds an der Seite der Hoteliers

Uneinheitlich präsentieren sich nach einem transaktionsschwachen Jahr 2023 die Erwartungen an die Trendumkehr an den Hotelinvestmentmärkten. An eine Rückkehr der Hotelinvestitionen in Deutschland bis Ende 2024 glauben 34 Prozent der Umfrage-Teilnehmer. Für 40 Prozent der Befragten steht das Comeback erst 2025 an. Pessimistischer zeigt sich ein Viertel der Befragten, die erst 2026 oder später mit nachhaltig anziehenden Märkten in Deutschland rechnen.

Den Ton an den Investmentmärkten dürften laut der befragten Hotelexperten dann Family Offices und die auf Hotelinvestments spezialisierte Fondsbranche angeben. Beide Investorengruppen werden gleichauf (jeweils 42 Prozent) als marktbestimmend eingeschätzt, gefolgt von Institutionellen Anlegern (37 Prozent) und Asset Management Companies (32 Prozent). Weit abgeschlagen folgen aus Sicht der Befragten die Staatsfonds mit nur 3 Prozent der Nennungen.

Geprägt wird das aktuelle Bild von der Erwartung, dass sich die Umsetzung der ESG-Ziele unter den bestehenden Rahmenbedingungen verzögern wird. „Dass die überwiegende Mehrheit (fast 58 Prozent) der Umfrage-Teilnehmer angesichts von gestiegenen Energie- und Personalkosten, damit rechnen, dass sich ESG-Umsetzungen drei Jahre nach Hinten verschieben, zeigt wie sich temporär die Prioritäten verschoben haben“, sagt An-

dreas Löcher, Leiter Investment Management Operational bei Union Investment. Mit einem Zeitverzug um fünf Jahre rechnen nur etwa 27 Prozent. Eine Verzögerung um mehr als fünf Jahre erwarten lediglich 15 Prozent der Befragten. „ESG bleibt aber auf der Agenda, dafür sorgt allein schon die Regulatorik, die Umsetzungen schon bis 2030 einfordert“, so Andreas Löcher.

Autor: www.union-investment.de/realstate

Savills Investmenttrends für Immobilien in Europa 2024

Preisfindung, Energie, ESG sowie KI als Kernthemen für europäische Immobilieninvestoren

Savills hat die wichtigsten Themen und Empfehlungen für europäische Immobilieninvestoren im Jahr 2024 herausgearbeitet: Demnach werden für die Branche in diesem Jahr neben der Preisfindung auch die Themen Energie, künstliche Intelligenz sowie ESG zu den entscheidenden Einflussfaktoren gehören.

Insgesamt prognostiziert das internationale Immobilienberatungsunternehmen für die nächsten zwölf Monate ein günstigeres Umfeld und mehr Investmentmöglichkeiten für europäische Immobilieninvestoren. So wird davon ausgegangen, dass die europäischen Zinssätze in diesem Jahr zu sinken beginnen, während die Renditen der Anleger vorerst weiterhin von Mieterträgen und nicht vom Kapitalzuwachs bestimmt sein werden.



Quelle: © Gorodenkoff - AdobeStock.com



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

Empfehlungen für Core- / Core-Plus-Strategien

Erstklassige Logistikmärkte in Großbritannien, Deutschland, den Niederlanden, Frankreich und Spanien, die von einem robusten Mietwachstum und indexgebundenen Mietverträgen profitieren.

Erstklassige zentrale Büroimmobilien mit einem diversifizierten Mietermix in west- und südeuropäischen Märkten mit niedrigen Leerstandsdaten und robusten wirtschaftlichen Wachstumsaussichten, einschließlich Paris, Madrid, London West End und Kopenhagen.

Erstklassige Mehrfamilienhäuser in den größten Städten Europas, zunehmend jedoch in Südeuropa.

Kleine und mittelgroße Lebensmittelgeschäfte, insbesondere Discounter mit guter Erreichbarkeit.

Erstklassige Fachmarktzentren in ganz Europa in starken Einzugsgebieten, mit mindestens einem Supermarkt als Ankermieter

Empfehlungen für Value-Add-Strategien

Ältere Büroimmobilien in Innenstadtlagen, die in unterversorgten Märkten saniert werden, z. B. in den deutschen Top-6-Büromärkten.

Moderne Logistikimmobilien mit einer Restlaufzeit von zwei bis drei Jahren, deren Vertragsmiete unter der Marktmiete liegt.

Neue Studierendenwohnheime aufgrund des anhaltenden Anstiegs inländischer und internationaler Studierenden auf dem gesamten Kontinent, noch weiter verstärkt durch die Zunahme von Englischkursen, insbesondere in Südeuropa.

Life Science-Objekte in Nord- und Westeuropa, da die fortschreitende Digitalisierung im Gesundheitswesen die Investitionen in diesem Sektor angekurbelt hat und eine steigende Nachfrage nach Büro- und Laboreinrichtungen in diesem Segment zu beobachten ist – insbesondere in Großbritannien, Deutschland, Frankreich, den Niederlanden, Belgien und der Schweiz.

Rechenzentren in Städten wie Prag, Genua, München, Düsseldorf, Berlin, Mailand, Cambridge, Manchester und Birmingham.

Empfehlungen für opportunistische Strategien

Entstehende Teilsektoren in Industrie und Logistik, darunter Industrial Outdoor Storage (IOS), Selfstorage und Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge, werden als sehr vielversprechend angesehen.

Umwidmung von Distressed-Immobilien, deren Wert nach Preiskorrekturen stark gesunken ist.

Marcus Lemli, Deutschland CEO und Head of Investment Europe bei Savills, kommentiert: „Am Verkauf interessierte Eigentümer auf dem europäischen Immobilienmarkt stellen derzeit fest, dass potenzielle Käufer allmählich zurückkehren. Wir gehen davon aus, dass eigenkapitalstarke Investoren, die der Konkurrenz beim Erwerb von Core-Immobilien zuvorkommen, mit erheblichen Preisnachlässen belohnt werden. Zu den aktiveren Käufergruppen werden die neueren französischen SCPIs, europäische Versicherungsgesellschaften, Investoren aus dem Nahen Osten und US-Private-Equity-Firmen gehören.“

Mike Barnes, Associate Director European Research bei Savills, fügt hinzu: „Wir gehen davon aus, dass sich die Investitionstätigkeit auf den europäischen Kernimmobilienmärkten im ersten Halbjahr beschleunigen wird, wenn sich die Renditen wieder stabilisieren.“



Quelle: © beugdesign - AdobeStock.com

Savills sieht für 2024 folgende Themen als relevant an:

Preisfindung

2023 war ein Jahr der Preisanpassung bei europäischen Immobilien. Ökonomen gehen jedoch davon aus, dass der Einlegesatz der Europäischen Zentralbank seinen Höchststand bei 4 % erreicht hat und bis Ende des Jahres auf 2,75 % sinken könnte. Infolgedessen geht Savills davon aus, dass sich Anlegern zahlreiche Möglichkeiten bieten werden, in der Talsohle des Marktes zu kaufen. Wobei der Schwerpunkt auf Gelegenheiten liegt, bei denen die Kapitalwerte entweder überkorrigiert wurden oder bei denen sich die Aussichten auf ein Mietwachstum verbessern könnten.

Energie

Um die Netto-Null-Emissionsziele zu erreichen, muss die Energieintensität des Immobiliensektors in Europa in der nächsten Dekade fast fünfmal schneller sinken als in den letzten zehn Jahren. Das bedeutet, dass der Energieverbrauch pro Quadratmeter im Jahr 2030 etwa 35 % niedriger sein muss als im Jahr 2022. Unternehmen, die ihre Energiekosten senken wollen, werden sich für energieeffiziente Immobilien entscheiden. Die Veränderungen in der Energiegewinnung wirken sich auch auf das Investitionsverhalten im Immobiliensektor aus. Märkte mit unabhängigeren Energiequellen oder einer stärkeren Infrastruktur für erneuerbare Energien könnten auf größeres Interesse bei Investoren stoßen.

Künstliche Intelligenz

Savills geht davon aus, dass KI die Einzelhandels-, Büro- und Logistikimmobilienmärkte in verschiedener Hinsicht erheblich beeinflussen wird. Insbesondere in den Märkten, in denen KI als Ergänzung zu Arbeitskräften eingesetzt wird und zur Produktivitätssteigerung beiträgt, könnte die Branche einen langanhaltenden Nach-

frageschub erleben, da sich die Implementierung von KI positiv auf den Lebensstandard in diesen Ländern auswirkt.

ESG

Immobilien, die strengsten Umweltrichtlinien entsprechen, lassen sich schneller vermieten, sind zukunftssicher bei weiterer Verschärfung der Vorschriften, sind kreditwürdiger und haben ein geringeres Liquiditätsrisiko bei der Veräußerung. Savills geht davon aus, dass eine erhöhte Nachfrage und ein verstärkter Wettbewerb unter den Nutzern bei der Anmietung solcher Gebäude zu einem Anstieg der Spitzenmieten führen wird – insbesondere bei unterversorgten Märkten. Dies würde die Einnahmen der Vermieter solcher Gebäude entsprechend steigern.

Autor: www.savills.de



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

Hochwertige Büros in den europäischen Kernmärkten bleiben Mangelware

Laut des neuesten Savills-Spotlights ist der Büroleerstand in den europäischen Kernmärkten weiterhin gering, allen voran in Paris CBD (1,9 %), Köln (3,3 %) und Hamburg (3,8 %). Auch die deutschen Großstädte Berlin (4,1 %) und München (5,1 %) weisen einen geringen Leerstand auf und liegen damit unter den europäischen Kernmärkten auf Platz vier bzw. fünf.

Zwar sind die Leerstandsquoten in den deutschen Top-6-Städten auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau, steigen aber zunehmend an. So ist die durchschnittliche Leerstandsquote im Vergleich zum Vorquartal um 20 Basispunkte auf 5,2 % gestiegen.

Zurückzuführen ist dies unter anderem auf die konjunkturell geringere Flächennachfrage und strukturelle Flächenreduktionen. Dennoch verzeichnen diese Märkte weiterhin Mietpreissteigerungen bei den Spitzenmieten, da erstklassige Büros in sehr gut erreichbaren Lagen nach wie vor gefragt und kurzfristig kaum verfügbar sind.

Im 3. Quartal 2023 betrug der europäische Büroflächenumsatz 1,9 Mio. m²; das sind 11 % weniger als im Fünfjahresdurchschnitt, aber 8 % mehr als im Vorquartal. Laut Savills lässt sich diese Entwicklung darauf zurückführen, dass Unternehmen trotz höherer Kosten wieder vermehrt Mietent-

scheidungen treffen. In Madrid, Bukarest und München lag der Flächenumsatz in den ersten drei Quartalen über dem Fünfjahresdurchschnitt der ersten drei Quartale.

Savills prognostiziert für das Gesamtjahr 2023 einen Rückgang des Büroflächenumsatzes in Europa um 18 % im Vergleich zum Vorjahr. Für 2024 rechnet das internationale Immobilienberatungsunternehmen jedoch wieder mit einem leichten Anstieg des Flächenumsatzes im niedrigen einstelligen Prozentbereich in Europa. Für die deutschen Top-6-Städte wird allerdings weiterhin ein Rückgang des Flächenumsatzes erwartet, da die Nachfrage auch im nächsten Jahr noch schwach bleiben dürfte.

Angesichts von Bauverzögerungen und der Tatsache, dass viele Projektentwickler nicht in der Lage sind, die Finanzierung für neue Projekte zu sichern, dürfte das Angebot an hochwertigen Büroflächen in Europa weiterhin gering sein, so die Savills Experten. Infolgedessen dürfte sich der Wettbewerb der Mieter um erstklassige Flächen in zentralen Lagen verstärken, was zu einer Erhöhung der Büromieten in den CBDs führt. So konnte beispielsweise in Paris La Défense ein Anstieg der Mieten um 6 % beobachtet

werden, da einige Nutzer aufgrund der noch höheren Mieten im Pariser CBD gezwungen waren, wieder nach La Défense zu ziehen.

Christina Sigliano, EMEA Head of Global Occupier Services bei Savills, kommentiert: „Der zunehmende Wettbewerb um erstklassige Objekte bedeutet, dass viele Mieter bereit sind, einen höheren Mietaufschlag zu zahlen. Wir gehen daher davon aus, dass sich das Mietwachstum für erstklassige Büroflächen weiter fortsetzen wird, da die Zahl der neu auf den Markt gebrachten Flächen begrenzt bleibt. Wir vermuten, dass Mietanreize für ältere Bestände in peripheren Lagen weiter zunehmen werden, sofern die Flächen nicht umfassend saniert werden.“

Jan-Niklas Rotberg, Director und Head of Office Agency Deutschland, ergänzt: „Den Wettbewerb um erstklassige Büroflächen und die damit verbundenen Mietpreissteigerungen beobachten wir auch in Deutschland. Während die europäischen Bürospitzenmieten in den letzten 12 Monaten um durchschnittlich 6,3 % stiegen, wiesen die Spitzenmieten in Düsseldorf (+27 %), Köln (+26 %) und München (+17 %) einen besonders schnellen Anstieg auf.“

Autor: www.savills.de

Krise der Immobilienwirtschaft wird durch verschärfte Finanzierungsbedingungen, negative wirtschaftliche Prognose und zunehmenden ESG-Druck verstärkt

Laut der aktuellen Studie „Emerging Trends in Real Estate® Europe“ von PwC und dem Urban Land Institute (ULI) sind 75 % der Führungskräfte der Immobilienbranche der Meinung, dass die aktuellen Bewertungen „nicht alle Herausforderungen und Chancen im Immobilienbereich widerspiegeln“, da weiterhin ein deutlicher Abstand zwischen Marktpreisenerwartungen von Käufer und Verkäufer besteht. Viele der mehr als 1.000 für die Studie befragten Branchenexperten befürchten, „in ein offenes Messer zu laufen“, da der Markt in Europa nach wie vor von großer Unsicherheit geprägt ist. Dies

ist der Grund für das deutlich reduzierte Investitionsvolumen. So hat der US-amerikanische Finanzdienstleister MSCI einen Rückgang von -42 % des Transaktionsvolumens gegenüber dem Durchschnitt vor Covid (2015-2019) verzeichnet.

Sabine Georgi, Geschäftsführerin des ULI Deutschland/Österreich/Schweiz: „Mit einem Drittel der Befragten, die 'optimistisch sind, dass die Rentabilität im Jahr 2024 steigen wird', zeigt die Studie eine Verbesserung des Geschäftsvertrauens im Vergleich zum Vorjahr (ein Anstieg um 8 % der Befragten) – wenn auch von ei-



Quelle: © tippappatt - AdobeStock.com

ner niedrigen Basis aus und weit unter dem langfristigen Durchschnitt. Die Aussichten werden durch das schleppende Wirtschaftswachstum in Europa und die 'realistische Sorge' vor einer drohenden Rezession eingetrübt."

Die diesjährige Studie zeigt die komplexen Herausforderungen auf, mit denen der europäische Immobiliensektor konfrontiert ist. Es wird gemeinhin erwartet, dass die Branche nun auch noch mit schwächeren Vermietungsmärkten konfrontiert wird. Die Meinungen darüber, was nötig ist, um die Marktaktivität wieder anzukurbeln, gehen auseinander: Eine Stabilisierung der Finanzierungsbedingungen, eine leichte Erholung der Konjunktur und ein Rückgang der Zinssätze, um das Gleichgewicht bei den Renditen wiederherzustellen, gehören zu diesen Szenarien. Ebenfalls wurde eine anstehende Refinanzierungswelle hervorgehoben, die zusätzlichen Eigen- und Fremdkapitalbedarf erzeugen wird, um Schieflagen zu vermeiden.

Thomas Veith, Head of Real Estate PwC Deutschland und Global Leader Real Estate: "Die Ergebnisse der Studie zeigen zwar, dass die Branche noch abwartet, aber die Erfahrung aus vergangenen Marktzyklen lehrt, dass diese Phasen sehr gute Einstiegschancen für antizyklische Investoren bieten. Dabei werden die Investoren am meisten profitieren, die gleichzeitig die ESG- und Digital-Transformation mitdenken und am Ende die marktgängigsten Immobilien schaffen. Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass es dafür einen einheitlichen Zeitplan für die verschiedenen europäischen Märkte gibt."

Dr. Harald Heim, German Head of Real Estate Deals & Construction PwC sowie PwC

EMEA Real Estate Deals Leader, ergänzt: "Wir gehen davon aus, dass die Verfügbarkeit von Fremd- und Eigenkapital in den kommenden Jahren deutlich eingeschränkt sein wird und zeitgleich erhebliches Kapital für Refinanzierungen und die Transformation von Immobilien benötigt wird. Der Effekt der Kapitalknappheit wird insbesondere im Bereich der institutionellen Immobilienallokation verstärkt, da konkurrierende Asset Klassen (wie beispielsweise Rentenpapiere) deutlich an Attraktivität gewonnen haben."

Bei so viel Unsicherheit sind Immobilieninvestoren vorsichtiger denn je, wie und wo sie ihr Kapital in Europa anlegen. Für viele bedeutet dies, dass sie sich in risikoreicheren Zeiten auf Städte fokussieren, die Liquidität bieten. Da überrascht es wenig, dass London (1) und Paris (2) erneut die ersten beiden Plätze im Städteranking der Studie belegen. Auf die beiden Städte entfielen in den ersten neun Monaten des Jahres 2023 rund 15 % des gesamten Immobilientransaktionsvolumens in Europa. Auch in den anderen Städten, die in der diesjährigen Studie weitere vordere Plätze belegen, wird die hohe Liquidität in Verbindung mit der Wirtschaftsleistung deutlich: Madrid (3), Mailand (6) und Lissabon (8).

Die deutschen Städte Berlin (4, Vorjahr: 3), München (7, Vorjahr: 5), Frankfurt (9, Vorjahr: 7) und Hamburg (11, Vorjahr: 8) sind in der Rangliste der Investitions- und Entwicklungsaussichten abgerutscht, obwohl sie immer noch relativ weit oben stehen. Die insgesamt düsteren wirtschaftlichen Aussichten für Deutschland im Jahr 2024 beeinflussen die Stimmung für diese Metropolen, die vor nicht allzu langer Zeit noch als sichere Häfen für Kapital galten. Nach Angaben von Oxford Economics stehen die deutschen Städte vor stagnierenden wirtschaftlichen Wachstumsaussichten mit einem durchschnittlichen realen BIP-Wachstum von nur 0,1 % im Jahr 2023. Daten von MSCI zeigen, dass das Investitionsvolumen in Deutschland in den ersten neun Monaten des Jahres um 55 % gegenüber dem Vorjahr gesunken ist. Einige Interviewpartner, die für die Studie befragt wurden, weisen zudem darauf hin, dass sich die Immobilienpreise in

Deutschland langsamer angepasst haben als in den meisten anderen europäischen Ländern.

Obwohl Investitionsmöglichkeiten in Deutschland nach wie vor vorhanden sind, gehört die Stimmung der deutschen Investoren und Entwickler zu den schlechtesten in Europa, da die hohen Zinsen, der Krieg in der Ukraine, die (bislang) gestiegenen Baukosten und die Sorge um die Energieknappheit die Immobilienbranche erheblich beeinträchtigen. Es wird zudem erwartet, dass notleidende Vermögenswerte auf den Markt kommen werden, und die Verfügbarkeit von Eigenkapital insgesamt erheblich zurückgehen wird, was die Bauträger besonders hart treffen wird. Zusätzlich wird erwartet, dass mehr Cashflow in den Schuldenabbau fließen werden, da der Druck durch die Refinanzierung und die Notwendigkeit, den Verschuldungsgrad zu verringern, zunimmt. Infolgedessen werden die Dividendenzahlungen an die Anleger wahrscheinlich geringer ausfallen, was zu Unzufriedenheit unter den Anlegern im In- und Ausland führt.



Quelle: © Fabio Principe - AdobeStock.com

Darüber hinaus wirkt sich in Deutschland die Kombination von nicht einfachen Marktbedingungen auf den Zugang zu Kapital aus. Die Beleihungsquote sinkt derzeit von 60 % auf 50 %, was dazu führt, dass Immobilien mit geringer Energieeffizienz ein höheres Risiko für den Cashflow darstellen und daher ohne ausreichendes Eigenkapital keine Finanzierung erhalten. Insgesamt sieht sich die deutsche Immobilienbranche mit einem schleppenden Wachstum und schmerzhaften Investitionsanforderungen konfrontiert, um die ESG-Konformität neuer und bestehender Immobilien zu gewährleisten. Bei der für 2025 erwarteten Erleichterung bleibt Skepsis.

Während die Branche in Europa mit einem durch Inflationsdruck und hohe Zinsen belasteten Markt zu kämpfen hat, sind vier Fünftel der Befragten der Meinung, dass sich ESG-Aspekte in den nächsten 12 bis 18 Monaten wesentlich auf die Bewertungen von Vermögenswerten auswirken werden. Längerfristig wird erwartet, dass ESG-Aspekte bis 2050 den größten Einfluss auf Immobilien haben werden.



Quelle: © Fabio Principe - AdobeStock.com

Im Einklang mit diesem verstärkten Fokus auf Nachhaltigkeitsanforderungen wird davon ausgegangen, dass globale Megatrends wie Klimawandel, Digitalisierung und Demografie den Appetit der Investoren auf Nischensektoren anregen, wobei die Studie neue Energieinfrastrukturen, Datenzentren und das Gesundheitswesen als die Sektoren einstuft, in denen Investoren ihr Engagement am ehesten "erhöhen" werden. Diese Trends werden in Verbindung mit dem Ziel ESG-Anforderungen zu erfüllen den Weg für neue Entwicklungs- und Investitionsmöglichkeiten in Bereichen wie Batteriespeicher für erneuerbare Energien, Solarparks und Infrastruktur für Elektrofahrzeuge ebnen.

Georgi fasst zusammen: "Die mittelfristigen Aussichten für Immobilien werden deutlich positiver, wenn man davon ausgeht, dass sich die Zinssätze bis dahin stabilisiert haben und die wirtschaftliche Unsicherheit weitgehend verschwunden sein wird. Im Hinblick auf die fortschreitende Urbanisierung, die technologischen und demografischen Megatrends sowie die zunehmende Konzentration von Nutzern und Investoren auf Gesundheit, Wohlbefinden und Nachhaltigkeit liegt eine riesige Chance für die Immobilienwirtschaft vor uns. Je mehr wir zusammenarbeiten, um Themen wie Bewertungen und Klimawandel anzugehen, desto mehr und früher können wir diese Chance nutzen."

Autor: www.pwc.de

7 Euro-Länder im Vergleich:

Immobilienpreise in Deutschland sinken kräftig – Spanien mit großem Plus

Der europaweite Anstieg der Bauzinsen hat sich seit Jahresbeginn spürbar abgeschwächt. Bei der Entwicklung der Wohnimmobilienpreise bestehen jedoch weiterhin erhebliche Unterschiede zwischen den europäischen Staaten. Während sich die durchschnittlichen Kaufpreise in 4 von 7 untersuchten Ländern im Vergleich zum Vorjahr erhöht haben, ist es in 3 Staaten zu Preisrückgängen gekommen. Obwohl die Immobilienpreise in der Mehrzahl der betrachteten Länder gestiegen sind, lässt sich zuletzt eine generelle Abschwächung der Preisdynamik beobachten. Das stärkste Minus aller untersuchten europäischen Länder weist Deutschland auf – dort sind die Kaufpreise für Wohnimmobilien im Vorjahresvergleich um 6 Prozent gesunken. Das ist das Ergebnis des aktuellen AVIV Housing Market Reports für das 3. Quartal 2023. Darin wird die Entwicklung der Kaufpreise auf den Immobilienmärkten in Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg, Italien, Spanien und Portugal analysiert. Der Report entsteht in Zusammenarbeit mit den Immobilienportalen meilleurs agents und Immoweb, die ebenso wie immowelt Teil der AVIV Group sind.

Deutlichste Preisanstiege in Südeuropa

Im Gegensatz zu Deutschland zeigt die Preiskurve in mehreren südeuropäischen Ländern nach oben. Die stärkste Verteuerung aller untersuchten Länder weist Spanien auf, wo sich Kaufimmobilien gegenüber dem Vorjahr um 7,2 Prozent verteuert haben. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis liegt aktuell bei 2.004 Euro. In Portugal (2.526 Euro) sind die Kaufpreise im selben Zeitraum um 5,6 Prozent gestiegen, in Italien (1.857 Euro) um 0,9 Prozent. Neben den südeuropäischen

Staaten hat sich Wohneigentum auch in Belgien verteuert – nach einem Plus 2,9 Prozent kostet der Quadratmeter dort aktuell 2.300 Euro. Allerdings liegt das Preisniveau in allen vier Ländern nach wie vor deutlich niedriger als in Deutschland, wo Immobilienkäufer mit durchschnittlich 3.073 Euro für den Quadratmeter rechnen müssen.

Trotz der Preisanstiege ist die Leistbarkeit von Wohneigentum in Spanien, Italien und Belgien jedoch noch immer besser als in Deutschland, da die durchschnittlichen Quadratmeterpreise und Gehälter in einem günstigeren Verhältnis stehen. Während sich die Kaufpreise in den drei genannten Ländern folglich weiter erhöhen, kühlt sich der deutsche Immobilienmarkt ab, da Wohneigentum für potenzielle Käufer kaum noch bezahlbar ist. Eine Ausnahme stellt Portugal dar: Zwar liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis dort mehrere hundert Euro unter dem deutschen, allerdings ist das Durchschnittsgehalt der Einwohner das niedrigste aller untersuchten Staaten. In Portugal ist der Immobilienkauf folglich sogar noch schwieriger zu stemmen als in Deutschland. Dass die Kaufpreise dennoch weiter anziehen, liegt vor allem an der starken Nachfrage ausländischer Käufer, die das südeuropäische Land in den vergangenen Jahren für sich entdeckt haben.

Bauzinsen stabilisieren sich – außer in Frankreich

Während sich die Kaufpreise europaweit unterschiedlich entwickeln, zeigen sich bei den Bauzinsen Gemeinsamkeiten. So lässt sich in fast allen untersuchten Ländern eine Stabilisierung des Zinsniveaus beobachten: In 6 der 7 Länder lag der Zinsanstieg im ver-

gangenen Quartal bei maximal 0,2 Prozentpunkten. In Deutschland waren es sogar nur 0,1 Prozentpunkte. In ihrer jüngsten Sitzung hat die Europäische Zentralbank zudem beschlossen, den Leitzins nicht weiter anzuheben, was für eine fortgesetzte Stabilisierung der Kreditbedingungen sorgen könnte. Die einzige Ausnahme unter den betrachteten Staaten stellt Frankreich dar, wo sich die Bauzinsen zuletzt um 0,5 Prozentpunkte erhöht haben. Dort legt die französische Nationalbank einen Höchstzins fest, zu dem Immobiliendarlehen ausgeben werden dürfen, um Verbraucher vor überbewerteten Krediten zu schützen. Dadurch konnte der rapide Zinsanstieg, wie er in den anderen Ländern seit 2022 auftrat, zunächst abgedämpft werden. Seit 2023 wird die Obergrenze durch die französische Nationalbank jedoch monatlich aktualisiert und das Zinsniveau gleicht sich folglich rasch dem der anderen Länder an.



Die finanzielle Belastung für Käufer in Frankreich nimmt folglich zu, was sich auch in der Preisentwicklung widerspiegelt. Die Kaufpreise sind im Vergleich zum Vorjahresmonat um 0,6 Prozent gesunken und liegen mit durchschnittlich 3.171 Euro pro Quadratmeter knapp über dem deutschen Niveau. Noch kostspieliger ist Wohneigentum unter den betrachteten Ländern lediglich in Luxemburg, wo Käufer im Schnitt mit 8.457 Euro pro Quadratmeter rechnen müssen.

Schwindende Kaufkraft: Bis zu 25 Quadratmeter weniger als vor einem Jahr

Obwohl sich die Bauzinsen zuletzt in vielen europäischen Ländern stabilisiert haben, ist das Zinsniveau mit etwa 4 Prozent nach wie vor hoch. Im Vergleich zur Niedrigzinsphase hat sich der Immobilienerwerb für

potenzielle Käufer somit deutlich erschwert. Das verdeutlicht ein Blick auf die leistbare Wohnfläche, die heute in allen untersuchten Ländern deutlich geringer ausfällt als im Januar 2022. In Deutschland konnte sich ein Zweipersonenhaushalt ohne Kinder mit einem mittleren Nettohaushaltseinkommen damals 69 Quadratmeter Wohnfläche leisten. Unter dem heutigen Zinsniveau gibt es für dasselbe Budget nur noch 58 Quadratmeter Wohnfläche – 11 Quadratmeter weniger. Für die Berechnung wurde eine Annuität von 33 Prozent des verfügbaren Einkommens und eine Finanzierungsdauer von 25 Jahren angenommen. In anderen Ländern fallen die Einbußen noch deutlicher aus: Immobilienkäufer in Frankreich und Italien bekommen heute 17 Quadratmeter weniger als Anfang 2022. In Spanien beträgt das Minus 22 Quadratmeter, in Belgien sogar 25 Quadratmeter.

Über den AVIV Housing Market Report:

Der AVIV Housing Market Report erscheint jedes Quartal und analysiert die Entwicklung auf den europäischen Immobilienmärkten. Er entsteht in Zusammenarbeit mit den Immobilienportalen meilleurs agents aus Frankreich und Immoweb aus Belgien, die ebenso wie immowelt Teil der AVIV Group sind. Derzeit fokussiert sich der AVIV Housing Market Report auf die Länder Deutschland, Frankreich und Belgien sowie makroökonomische Vergleichsdaten aus den Nachbarländern Italien, Spanien, Portugal und Luxemburg. Die Einbeziehung des Vereinigten Königreichs und der Niederlande ist für zukünftige Auswertungen geplant. Langfristig besteht das Ziel darin, einen umfassenden europäischen Marktbericht zu erstellen, der die größten europäischen Volkswirtschaften abbildet.

Autor: www.immowelt.de



Europäische Immobilien:

Sind wir schon fast am Ziel?

*Kommentar von Guy Barnard,
Co-Head of Global Property Equities, Janus Henderson Investors*

Viele REITs sind weiterhin mit sehr pessimistischen Prognosen eingepreist. Erheblich gesunkene Bewertungen sollte Anlageklasse in den Fokus rücken.

Dies zeigt sich an bestimmten Unternehmen mit starken operativen Fundamentaldaten, an der Wiedereröffnung der Anleihemärkte börsennotierter REITs und einem gestiegenen Vertrauen in Dividenden.

Bewertungen versus Fundamentaldaten

Die Daten des renommierten Immobilienanalysten Green Street sollen einen Echtzeitüberblick über die Preisgestaltung an den europäischen Immobilienmärkten geben. Das Ausmaß der Korrektur in diesem Abschwung wird durch den Rückgang der nominalen Immobilienpreise um mehr als 25 % deutlich, der real (inflationbereinigt) bei durchschnittlichen europäischen Gewerbeimmobilien der Kategorie B noch viel höher ausfällt. Durchschnittswerte können natürlich irreführend sein, da Immobiliensektoren wie der sekundäre Büromarkt weitaus stärkere Rückgänge verzeichnen (und noch immer zurückgehen). In den vom strukturellen Wachstum profitierenden Bereichen wie Studentenwohnheime, Mietwohnungen und Selfstorage werden dagegen weitaus geringere Korrekturen verzeichnet (und viele Bewertungen sind bereits wieder gestiegen), unterstützt durch die besseren Mietsteigerungsaussichten.

Rückkehr der Risikoprämien

Zwar haben wir die Talsohle für die gemeldeten direkten Immobilienpreise noch nicht erreicht, doch wir dürften ihr uns



Quelle: © Snapshot Lens - AdobeStock.com

bald nähern. Die Risikoprämie von Immobilien gegenüber Anleihen liegt wieder über dem langfristigen Durchschnitt. Es gibt Anzeichen dafür, dass Anleger wieder in die Immobilienmärkte zurückkehren – zunächst in Bereiche mit strukturellem Wachstum wie Industrie-/Logistikanlagen und Alternativen wie Hochhäuser, Lager und Studentenwohnungen.

Nicht ob, sondern wann

Wichtig ist auch, dass wir in börsennotierte Immobilienmärkte mit zukunftsorientierten Preisen investieren, die täglich von den Anlegern an der Börse festgelegt werden und sich daher in der Regel schneller an makroökonomische Veränderungen anpassen als die rückwärtsgerichteten Bewertungen von Privatimmobilien. Dies zeigte sich bereits zu Beginn des aktuellen Abschwungs, als europäische Immobilienaktien in den neun Monaten bis Oktober 2022 um mehr als 45 % fielen, lange bevor die direkten Immobilienwerte wesentlich nach unten korrigiert wurden.

Wir glauben, dass sich dies nun umkehrt: Die Erholung börsennotierter Im-

mobilien begann im 4. Quartal 2023, als sich die Zinserwartungen verschoben. Die Frage ist nun nicht mehr, ob, sondern wann die Zinsen in Europa angesichts der sinkenden Inflation und des geringen Wachstums gesenkt werden.

Positive Indikatoren aufspüren

Der Versuch, die Märkte zu timen, ist sinnlos – das zeigt zumindest die Entwicklung seit Jahresbeginn. Aber wir sind überzeugt, dass der Rückgang der Aktienkurse den Anlegern eine zweite Chance bietet:

Die operativen Fundamentaldaten sind nach wie vor solide; hohe Vermietungsstände und steigenden Mieten, getrieben durch die Inflation, waren ein roter Faden. In Kombination mit dem Wachstum aus Neubauten und Umnutzungen bietet dies für viele eine Möglichkeit für nachhaltiges Miet- und Ertragswachstum, selbst bei höheren Zinskosten. Der Logistikvermieter Segro meldete kürzlich seine Ergebnisse und hob hervor, dass „... wir in den nächsten drei Jahren eine Steigerung unserer Mieteinnahmen um mehr als 50 % erwarten, indem wir bestehende Flächen umwandeln, leerstehende Einheiten vermieten und neue Flächen entwickeln.“



Anleihemärkte börsennotierter REITs haben sich mit Emissionen von Immobilienunternehmen auf den nationalen und internationalen Anleihemärkten in den letzten Monaten wieder geöffnet. So emittierte z. B. der deutsche Wohnimmobilienvermieter Vonovia (VNA) im Januar dieses Jahres seine erste Anleihe seit 2022, eine 12-jährige Anleihe im Wert von 400 Mio. GBP, zu einem EUR-Kurs von 4,5 % – weitaus niedriger als die implizite Rendite seiner Anleihen vor sechs oder zwölf Monaten. Dies Dadurch wird das Vertrauen gestärkt, dass

die Fälligkeiten in den kommenden Jahren überschaubar sind und bestimmte Unternehmen hinsichtlich Kosten und Kapitalzugang zu den relativen Gewinnern in einer Welt des „Habens und Nichthabens“ gehören können – dies kann in der Zukunft Wachstumschancen eröffnen.



Durch das Vertrauen in die operativen Fundamentaldaten und die Erwartung einer Stabilisierung der Bewertungen wächst auch das Selbstvertrauen der Unternehmen in ihre Fähigkeit, die Aktionäre durch Dividenden und -wachstum zu belohnen. Bemerkenswert ist die Wiedereinführung der Dividenden des Einzelhandelsvermieters Unibail-Rodamco-Westfield (URW) nach einer dreijährigen Pause, um seine Bilanz zu sanieren.

Unser Motto: Selektion ist der Schlüssel

Natürlich bleiben Herausforderungen und Risiken bestehen, und nicht alle werden eine solche Korrektur unbeschadet überstehen. Daher ist es weiterhin entscheidend, sehr selektiv vorzugehen, sich auf die Bilanzstärke zu konzentrieren und die Marktsegmente zu identifizieren, in denen die Mieteinnahmen angesichts der sich verlangsamenden Wirtschaft und der strukturellen Veränderungen, die sich auf den Immobilienmarkt auswirken, ein „echtes“ Wachstum ermöglichen.

Allerdings darf nicht vergessen werden, dass die Immobilienpreise bereits erheblich korrigiert wurden – 2024 dürfte ein Wendepunkt erreicht werden, der ein Ende des Preisverfalls bedeutet. Da viele börsennotierte REITs nach wie vor sehr pessimistisch bewertet sind, halten wir eine Rückkehr der Anleger in diese Anlageklasse für gerechtfertigt. Dies könnte sich schon bald auszahlen.

Autor: www.janushenderson.com



Quelle: © Who is Danny - Fotolia.com

Aufschwung an den globalen Immobilieninvestmentmärkten ab der zweiten Jahreshälfte 2024 erwartet

Für das kommende Jahr erwartet das globale Savills Research Netzwerk aus den Vereinigten Staaten, Europa und Asien ein positiveres Umfeld für Immobilieninvestitionen. 57 % der befragten Research-Expert:innen gehen von einem moderaten bis starken Anstieg der Investmentaktivitäten in 2024 aus. Insbesondere das dritte Quartal könnte von einer starken Zunahme geprägt sein, getragen vom Aufschwung innerhalb wichtiger Märkte wie den USA und Großbritannien. Am optimistisch-

ten sieht das internationale Immobiliendienstleistungs-Unternehmen die Entwicklung auf den globalen Wohnungsmärkten, insbesondere im Mehrfamilienhaussektor, wo die Nachfrage in vielen Bereichen das Angebot übersteigt.

So erwarten 70 % der Befragten eine Zunahme der Investmenttätigkeiten in diesem Segment. Gleichzeitig prognostizieren 90 % des Research-Teams Mietsteigerungen bei Mehrfamilienhäusern und 81 % auf dem gesamten Wohnungsmarkt.

Im Logistiksektor zeigen sich die Researcher ebenfalls optimistisch – hier gehen 66 % von einer Steigerung der Investitionsaktivitäten aus. Gestützt wird diese Assetklasse von den starken Fundamentaldaten. 92 % der Expert:innen erwarten vor dem Hintergrund einer robusten Verbrauchernachfrage und einem wachsenden Industriesektor, dass die Mieten steigen oder stabil bleiben.



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Im Büro- und Einzelhandelssegment ist der Ausblick verhaltender, dennoch rechnen die Savills-Researcher:innen auch hier zumindest im Spitzensegment mehrheitlich mit stabilen oder steigenden Mieten.

Das weltweite Savills Research-Team hat für 2024 folgende Empfehlungen für die verschiedenen Anlagestrategien zusammengestellt:
Core- und Core-Plus

- Erstklassige Büroimmobilien in bester Lage, die den aktuellen Anforderungen der Nutzer entsprechen
- Erstklassige Logistikimmobilien in den meisten Märkten
- Erstklassige Handels- und Hotelimmobilien in touristischen Destinationen, insbesondere in Frankreich, Spanien, Portugal, Australien und Singapur

Erstklassige Wohnimmobilien an Orten mit starken Urbanisierungstrends und hoher (Miet-)Nachfrage. Hier könnten Singapur, Japan, Spanien, Deutschland, Großbritannien und Italien zu den Top-Standorten gehören.

Value-Add

Revitalisierung und Neupositionierung von Büroimmobilien in Premiurlagen insbesondere in den Niederlanden, Spanien, Japan, Südkorea, Australien, Frankreich und Deutschland

Revitalisierung und Neupositionierung von Einzelhandelsimmobilien, insbesondere in Südeuropa und Asien, um höhere Mietrenditen zu erzielen

Opportunistisch

- Büroimmobilien mit Umnutzungspotentialen
- Asset-Management-Maßnahmen bei nicht mehr marktgängigen Immobilien, wie zum Beispiel die Neupositionierung von Shopping-Centern

Eri Mitsostergiou, Director Savills World Research, fasst die Erwartungen für das kommende Jahr wie folgt zusammen:

„2024 dürfte ein besseres Jahr für die globalen Investmentmärkte werden. Da die Renditen attraktiver werden, die Spitzenmieten steigen und sich die Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern annähern, gehen wir von einem Aufschwung aus. Unsere Researcher prognostizieren eine weitgehend gleiche Performance in den Spitzensegmenten über die Assetklassen hinweg. Gleichzeitig dürfte es bei Bestandsimmobilien deutliche regionale Unterschiede geben. Zudem dürften kleinere, weniger liquide Sektoren wie Rechenzentren, Life-Sciences- und Bildungseinrichtungen aufgrund der starken Nachfrage bei geringem Angebot in manchen Regionen ein großes Investitionspotential bieten.“

Autor: www.savills.de



Quelle: © everythingpossible - AdobeStock.com

Studie legt wachsende Relevanz von KI in der Immobilienwirtschaft offen

Künstliche Intelligenz (KI) gewinnt in der Immobilienwirtschaft zunehmend an Bedeutung, um den Betrieb von Gebäuden energieeffizienter und zukunftsorientierter zu gestalten. Eine aktuelle Studie von Techem beleuchtet nun, wie geschäftliche Vermietende und Verwaltende diese Entwicklungen einschätzen und adaptieren. Demnach denkt mehr als ein Drittel über den Einsatz von KI in ihren Immobilien nach (36 Prozent), 32 Prozent setzen sie bereits aktiv ein.



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

KI für den Klimaschutz und Energieeffizienz

Die größten Vorteile des Einsatzes von künstlicher Intelligenz in Immobilien sehen die Befragten durch CO₂-Reduktion für die Umwelt (53 Prozent) sowie in den selbstlernenden Fähigkeiten der Technologie, etwa durch die Anpassung der Heiztemperatur an das Nutzerverhalten (52 Prozent). Doch auch wenn 81 Prozent der Fachleute mehr Vor- als Nachteile in künstlicher Intelligenz sehen, gibt es noch Hürden bei der Umsetzung. So sehen sich rund zwei Drittel durch fehlendes Fachwissen daran gehindert, KI-basierte Lösungen in ihren Immobilien einzusetzen (64 Prozent). Knapp die Hälfte der Befragten nennt hohe Kosten als Grund (44 Prozent).

„Der Einsatz von KI ermöglicht nicht nur wertvolle Einblicke in den energetischen Ist-Zustand von Immobilien, sondern

reduziert auch die Komplexität und zeigt Optimierungspotenziale auf. Diese dürfen wir nicht ungenutzt lassen. Unsere Aufgabe als innovativer Dienstleister für die Immobilienwirtschaft ist es daher, geringinvestive und leicht umsetzbare Lösungen zu entwickeln, um den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen in Gebäuden schnell zu senken. Dies ist gerade im Bestand und über das gesamte Portfolio unserer Kunden entscheidend. Um in diesem Bereich führend zu sein und damit Investitionssicherheit für unsere Kunden zu bieten, haben wir ein starkes dediziertes Team in unserer 'Strategie.Werkstatt.' – Techem X – aufgebaut“, so Karl Kornwolf, Head of Business Platforms bei Techem.

Wirkungsvolle Maßnahmen, geringe Investitionen

Laut Umfrage halten 77 Prozent den Einsatz von KI zur Optimierung von Heizungsanlagen für eine wirksame Klimaschutzmaßnahme. Aktuelle Zahlen von Techem belegen, dass sich durch ein KI-gestütztes Heizungsmonitoring und eine optimierte Betriebsführung tatsächlich durchschnittlich 15 Prozent Energie und CO₂-Emissionen einsparen lassen. Lösungen wie der Digitale Heizungskeller sind nicht nur geringinvestiv, sondern erfordern auch keine baulichen Eingriffe. Zudem erhalten Immobilienverantwortliche basierend auf Simulationen eines digitalen Gebäudewillings einfache und konkrete Handlungsempfehlungen, sodass Optimierungen leicht umsetzbar sind.

Autor: www.techem.de



Quelle: © nateejindakum - AdobeStock.com




ECHTE WERTE

MEHR SICHERHEIT FÜR IHREN FINANZIELLEN WOHLSTAND

Ihr kompetenter Partner für strategische Lösungen in physischem Gold und Silber.

Für Privatpersonen, Familien, Arbeitgeber und Angestellte.

-  **Mittelverwendungskontrolle**
-  **Strategischer Einkauf**
-  **Optimierte Anlagestrategie**
-  **Das sicherste Land zum Lagern**
-  **24/7 Sicherheit**
-  **100% Kundeneigentum**
-  **100% versicherte Ware**
-  **TLS Datensicherheit**
-  **Bestands- und Versicherungsprüfung**
-  **Zertifizierter Hersteller**

