Geschlossene Fonds: Konstruktive Marktanpassung 2025

Die Rückkehr der Sachwerte als Compartments

Studie: In KI steckt Revolutions- Potenzial für die Immobilienbranche

FinanzBusinessMagazin.de
Für Entscheider der Finanzbranche

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN 2025



Mehr Transaktionen, mehr Volumen: Markt für Anlageimmobilien erholt sich und wächst zweistellig



Florian von Tucher
Vorstandsvorsitzender der M&P Group

Grüne Revolution im Investmentmarkt: ELTIF 2.0 als Wegbereiter für nachhaltige Renditen

DIE NACHHALTIGKEITSKRISE

HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Florian Frhr. von Tucher



SIERA

EDITORIAL

Sachwertanlagen und Immobilien 2025 – Chancen und Herausforderungen in einer sich wandelnden Welt

Diese Ausgabe „Sachwertanlagen und Immobilien 2025" bietet einen umfassenden Überblick über die aktuellen Trends und Entwicklungen im Bereich der Sachwertanlagen und Immobilien. In diesem Editorial gehen wir auf einige der spannendsten Themen ein, die in dieser Ausgabe behandelt werden.

ELTIF 2.0: Neue Möglichkeiten für Anleger und Vermittler
Die Einführung der ELTIF 2.0-Regulierung markiert einen bedeutenden Wendepunkt für den Markt der Sachwertanlagen. Durch die Aufhebung der Mindestanlagegrenzen und die Öffnung für Kleinanleger entsteht ein völlig neuer Markt mit zusätzlichen Vertriebsmöglichkeiten. Vermittler können nun ein breiteres Spektrum an Investoren erreichen und ihre Kundenbasis gezielt erweitern. Diese Neuerungen bieten nicht nur Anlegern neue Chancen, sondern schaffen auch bedeutende Möglichkeiten für Vermittler, ihre Dienstleistungen zu diversifizieren.

Investitionsbedarf in der Infrastruktur und Energiewende
Der Investitionsbedarf für die Energiewende in Deutschland ist enorm. Bis 2030 werden Investitionen in Höhe von mehreren hundert Milliarden Euro erwartet. Alternative Investmentfonds (AIFs), Spezial-AIFs und ELTIFs spielen dabei eine zentrale Rolle, indem sie Kapital von institutionellen und privaten Anlegern bündeln und gezielt in langfristige Projekte investieren. Diese Fonds bieten eine wichtige Brücke zwischen Investoren und Projekten, die zur Erreichung der Klimaziele beitragen.

Markt für geschlossene AIFs
Der Markt für geschlossene alternative Investmentfonds hat sich zuletzt stabilisiert. Trotz einer leichten Belebung und einer Zunahme der Emissionszahlen bleibt die Nachfrage von privaten Anlegern jedoch zurückhaltend. Die europäische Ratingagentur Scope prognostiziert, dass sich die Situation in diesem Jahr nicht wesentlich verbessern wird. Diese Herausforderungen zeigen, dass der Markt für alternative Anlagen weiterhin von Unsicherheiten geprägt ist.

Immobilienmarkt 2025
Der Immobilienmarkt zeigt Anzeichen einer Stabilisierung und möglichen Preiserholung. Die anhaltende Wohnungsnot und die steigende Nachfrage sprechen dafür, dass die Preise in Zukunft wieder steigen könnten. Zudem wird die Digitalisierung des Immobilienmarktes immer wichtiger, wobei Künstliche Intelligenz (KI) ein großes Potenzial zur Automatisierung immobilienwirtschaftlicher Prozesse bietet.

Insgesamt bietet die Publikation „Sachwertanlagen und Immobilien 2025" einen umfassenden Einblick in die dynamische Welt der Sachwertanlagen und Immobilien. Mit spannenden Beiträgen, Artikeln und Interviews wird ein breites Spektrum an Themen behandelt. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim lesen und eine erfolgreiche Zeit!

Das Redaktionsteam

SACHWERTANLAGEN - Interview

8 **Kundenzentrierte Beratung: Wie afm Ihre Finanzplanung optimiert**
Interview mit **Marvin Koch**, *Leiter Vermögensmanagement, afm assekuranz-finanz-makler GmbH*

10 **Grüne Revolution im Investmentmarkt: ELTIF 2.0 als Wegbereiter für nachhaltige Renditen**
Beitrag von **Florian von Tucher**, *Vorstandsvorsitzender der M&P Group*

16 **DU BIST WIRTSCHAFT! Finanzbildung ist ein unverzichtbarer Baustein für die Lebenskompetenz**
Beitrag von **Edmund Pelikan**, *Geschäftsführer der gemeinnützigen Stiftung Finanzbildung und dem Sozialunternehmen Stiftung Finanzbildung Consulting*

20 **Infrastruktur erneuern und den Green Deal umsetzen:**
Die Rolle von AIFs, Spezial-AIFs, Direktinvestments und ELTIFs
Beitrag von **Friedrich Andreas Wanschka**, *Chefredakteur, wmd-brokerchannel.de*

VERANSTALTUNG

22 SachwerteGipfel 2025: Ein inspirierender Tag voller Impulse und Perspektiven

23 VKS Sachwert Kongress 2025 –
Am 20. und 21. Mai treffen Vertriebsspezialisten auf renommierte Sachwert- und Branchenexperten

SACHWERTANLAGEN - Markt

24 km-i-Platzierungszahlen 2024: Emissions-Zahlen und Fondskategorien

25 Geschlossene Fonds: Nachfrage 2024 erneut gesunken

26 CHECK-Analyse: Und die Branche wird sich auch dieses Jahr berappeln

28 Die Rückkehr der Sachwerte – als Compartments

AKTUELLE FONDS

29 Munich Private Equity legt ersten deutschen ELTIF auf

30 DWS erwirbt deutschen Onshore-Windpark

31 reconcept Green Bond III: Anhaltendes Investoreninteresse – Emissionsvolumen auf 25 Mio. Euro erneut erhöht

32 CAPRENDIS erwirbt Boardinghaus von RESIDIA Gruppe für ihren Spezial-AIF

33 Vertriebsstart des P-AIF „IMMAC 130. Renditefonds – Bad Laer“

34 Publikums-Emission asuco ZweitmarktZins 38-2024 verfügbar

35 Aktueller Nahversorgungsfonds der Dr. Peters Group überzeugt mit G.U.B.-Urteil „sehr gut“

36 Solvium Capital startet den Vertrieb für neuen Art. 8-AIF „Solvium Transportlogistik Fonds“

37 Weiteres Anlageprodukt für institutionelle Investoren:
KanAm Grund Group legt Geschlossene InvKG für Logistikprojekt auf

EDELMETALLE

38 Wie hoch ist die Goldnachfrage?

39 Weltweite Goldnachfrage erreicht einen Rekordwert von über 100 Milliarden US-Dollar

40 Generation Z steht auf Gold

PLATZIERUNGSZAHLEN UNTERNEHMEN

41 DEUTSCHE FINANCE GROUP platziert im Geschäftsjahr 2024 Eigenkapital von rund 990 Millionen EUR

41 BVT/derigo platziert 2024 rund 267 Millionen Euro

42 Solvium peilt für 2025 über 160 Millionen Euro Vertriebsleistung an

43 Über 93 Mio. Euro: Munich Private Equity steigert Platzierungsergebnis zum neunten Mal in Folge

44 Fonds ICD 12 R+ nach starkem Jahresendgeschäft mit 91,5 Mio. Euro Platzierungsvolumen geschlossen

45 Fondsbörse Deutschland mit sehr gutem Handelsjahr

46 Dr. Peters Group leistet Rekordauszahlungen von 130 Millionen Euro in den Assetklassen Aviation, Immobilien und Shipping

48 Hahn Gruppe: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 – Wachstum im Fokus

DIGITALISIERUNG / TOKENISIERUNG und VERTRIEB

50 FONDSNET geht Partnerschaft mit Privatize ein: Das Investieren in ELTIFs leicht gemacht

51 Solvium wieder Nr. 1 bei Service-Qualität

51 Neue Partnerschaft: Walnut Live stärkt ESG-Angebot mit Impact-Fonds von EURAMCO

IMMOBILIEN - Markt

52 Mehr Transaktionen, mehr Volumen: Markt für Anlageimmobilien erholt sich und wächst zweistellig

54 Baukonjunktur 2024/2025: Nachfrage nach Bauleistungen bleibt hinter Investitionsbedarf zurück

56 PATRIZIA Investorenbefragung 2024: Fokus auf Energiewende und Digitalisierung – gleichzeitig mehr Investitionen im Immobiliensektor erwartet

58 Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern ist wieder positiv

60 Erholung am Immobilien-Investmentmarkt verläuft nach wie vor mühsam

63 Marktanalysen und Trends im Immobiliensektor – Einfluss von Infrastrukturprojekten auf den Immobilienmarkt

DEUTSCHLAND - Wohnen

66 Baugenehmigungen 2024: Deutlich unter dem Bedarf

67 BVR: Wohnungskrise spitzt sich weiter zu

68 Energieeffizienz deutscher Wohnimmobilien im Jahresvergleich

69 Skilift vor der Haustür: Immobilien in deutschen Wintersportorten kosten bis zu 11,5 Millionen Euro

71 Preise für Wohneigentum ziehen an – Druck im Markt steigt

73 Die teuersten Immobilien 2024: Mehr als 15 Millionen Euro für ein Anwesen auf Sylt und ein Penthouse in Berlin

75 Europace Hauspreisindex: Eigentumswohnungen erneut teurer

76 Schlechte Energiebilanz? Schlechte Karten! 9 von 10 Käufern achten stark auf Effizienzklasse von Immobilien

77 Moderne Wohnungen kosten richtig: Bis zu 45 Prozent teurer als 90er-Jahre-Bauten

78 Nur die Hälfte der Eigentümer:innen kennt den Wert ihrer Immobilie

79 Sanierungsquote 2024: Weiter auf geringem Niveau

DEUTSCHLAND - Gewerbe

80 Logistik bestätigt Spitzenposition im Assetklassen-Ranking

82 Deutscher Immobilienmarkt erzielt 2024 trotz vieler Widerstände leichtes Plus

86 Gewerbeimmobilien in B-Lagen gewinnen an Attraktivität

88 Spitzenrendite für Logistikimmobilien rangiert nun unter dem Bürowert

89 BNP Paribas Real Estate: Retail-Investments mit Umsatzsteigerung um 30 Prozent

91 Investoren zögern mit Käufen von Gesundheitsimmobilien

IMMOBILIEN - Europa

92 Bestände führender Anbieter für Studentisches Wohnen in Europa könnten in den nächsten 2 bis 5 Jahren um 70% wachsen

93 Savills: Das Blatt wendet sich für europäische Büroinvestitionen, da Fremdkapital wieder die Rendite steigert

94 Global Retail Attractiveness Index: Neuer Höchststand an den europäischen Einzelhandelsmärkten

96 Real I.S. Research: Strukturelles Aufholpotential für Mikrowohnen in Irland

97 Europas Immobilienmärkte erholen sich – gesunkenes Zinsniveau sorgt für Preisanstiege

98 Europäischer Gewerbeimmobilienmarkt an einem Wendepunkt

100 Stabile Fundamentaldaten und vielfältige Wachstumsperspektiven für Europäischen Wohnungsmarkt

101 Europäischer Immobilienmarkt erreicht Talsohle

IMMOBILIEN - weltweit

103 Weltweiter Immobilienmarkt klettert langsam wieder aus dem Tal

106 Savills: USA dominieren die Top 10 der Life-Science-Standorte

107 Gewerbeimmobilien: Weltweites Transaktionsvolumen steigt und könnte 2025 die Marke von 1.000 Mrd. USD ansteuern

108 Index: In 60 % der Weltstädte steigen die Preise für Premium- Wohnimmobilien

110 73% der Savills-Researcher weltweit erwarten 2025 eine verstärkte Immobilieninvestitionstätigkeit

111 Savills: Befindet sich genug Liquidität im System, um eine Erholung des Immobilienmarktes zu stützen?

Digitalisierung / KI

112 Kluge Köpfe, smarte Konzepte: Wie eigenentwickelte KI bei Drees & Sommer Aufwand reduziert

113 Studie: In KI steckt Revolutions- Potenzial für die Immobilienbranche

IMPRESSUM

33 Impressum

VERTRIEBSGIPFEL | TEGERNSEE | 2026



19. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche

Termin: 14./15.01.2026

Der Vertriebsgipfel richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer von Maklerpools, Makler- und Vertriebsgesellschaften, Versicherungen, Fondsanbieter, Banken und Dienstleister, Chefredakteure von Fachmedien, Repräsentanten von Beratungsunternehmen und Meinungsforschungsinstituten, Fachanwälte sowie Vorstände und Geschäftsführer von Verbänden runden die hochkarätigen Runden ab. Moderiert wird die Veranstaltung von Friedrich A. Wanschka, langjähriger intensiver Marktkenner, Fachjournalist u.a. www.wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de.

Hintergrund dieser Verranstaltung ist die Marktveränderung durch die Digitalisierung von Produkten und Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen. Hier werden über zwei Tage jeweils die aktuellsten Themen rund um neue, auch digitalisierte Vertriebswege und dem qualitativen Vertrieb von Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Fonds und Kapitalanlagen diskutiert. Neben rechtlichen Aspekten wird auch die Produktentwicklung in den einzelnen Branchensegmenten, die europäische Sichtweise und aktuelle Trends beleuchtet.

Besonders beliebt ist bei den Teilnehmern, die ausreichende Möglichkeit neue Kontakte auf höchster Ebene zu knüpfen und interessante Gespräche ohne Zeitdruck in den Pausen oder der Abendveranstaltung zu führen.



www.vertriebsgipfel-tegernsee.de

Kundenzentrierte Beratung:
Wie afm Ihre Finanzplanung optimiert



Marvin Koch
Leiter Vermögensmanagement,
afm assekuranz-finanz-makler GmbH

In einer Zeit, die durch den Krieg um die Ukraine und weiteren geopolitischen Spannungen sowie daraus resultierenden Schwankungen bei der Inflation und den Zinsen geprägt ist, stehen wir sowohl gesellschaftlich als auch im Bereich der Finanzplanung vor großen Herausforderungen. Einige Kapitalmärkte, allen voran Aktien und Anleihen, entwickeln sich zunehmend dynamisch und sind teils von starken Emotionen geprägt. In unserem Interview mit Marvin Koch, dem Leiter des afm Vermögensmanagements, beleuchten wir, welche Strategien in diesen unsicheren Zeiten langfristig erfolgversprechend sind.

FBM: Herr Koch, Sie arbeiten seit vielen Jahren für die afm-Gruppe. Wer ist die afm, was macht das Unternehmen aus und wofür steht es?

Marvin Koch: Die afm-Gruppe ist ein unabhängiges, inhabergeführtes Finanzdienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in Hamburg, das seit über 30 Jahren Kunden mit regionalen Standorten in ganz Deutschland berät. Wir gehören zu den Top 25 Maklern Deutschlands und sind voll und ganz unseren Kunden verpflichtet. Unsere ausgeprägte Kompetenz für Privatkunden, Unternehmer und Unternehmen in den Bereichen Vorsorge und Versicherungen runden wir mit unserem Angebot im Segment des Vermögensmanagement gekonnt ab. Im Mittelpunkt unserer Dienstleistung steht unsere kompetente 360° Beratung mit dem individuellen Plus, die nahezu alle finanziellen

Belange aus den Bereichen Risikoabsicherung, Vermögenserhalt und Vermögensaufbau abdeckt. Wir nutzen im Segment des Vermögensmanagements einen im Marktvergleich äußerst breiten Zugriff auf Investmentfonds, Versicherungsanlageprodukte, Alternative Investmentfonds, Edelmetalle und Immobilien als Kapitalanlage. Und das selbstverständlich auch gezielt mit nachhaltig ausgerichteten, ESG-konformen Kapitalanlagen, sofern unser Kunde hier einen Schwerpunkt setzten möchte.

FBM: Ein umfangreiches Dienstleistungsangebot. Wie gestaltet sich die Analyse und Umsetzung mit den Kunden?

Marvin Koch: Alles soll verständlich und transparent sein. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden die vorgeschlagenen Konzepte und Produktlösungen vollständig nachvollziehen können. Wir starten mit einem ausführlichen Gespräch und nehmen uns so viel Zeit wie nötig, um die individuelle Situation, Wünsche und Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen. Die Aufnahme relevanter Daten sowie die Fragen nach Erfahrung, Absicherungswünschen, Risikoneigung und steuerlichen Aspekten erfordern ausreichend Zeit, und die nehmen wir uns. Anschließend entwickeln wir ein maßgeschneidertes Absicherungs- und Anlagekonzept, gegebenenfalls unter Hinzunahme externer Fachleute und Spezialisten. Das auf den Bedarf, die Wünsche und die Vorlieben des einzelnen Kunden abgestellte Konzept präsentieren und besprechen wir in den folgenden Terminen detailliert und individuell. Selbstverständlich begleiten wir unsere Bestandskunden auch im weiteren Verlauf aktiv und empfehlen Anpassungen, sobald sich Märkte, Produkte und Ziele unserer Kunden wesentlich ändern – wir bleiben für unsere Kunden am Ball!

FBM: Sie sprachen von Vermögenserhalt bzw. Vermögensaufbau. Welche Renditeziele streben Sie für Ihre Kunden an?

Marvin Koch: Man muss die Renditen auch unter dem Gesichtspunkt der Inflation sehen, weshalb eine Kapitalanlage im Bereich Vermögenserhalt beispielsweise nicht unter der durchschnittlichen Inflation rentieren sollte. Unsere Anlagestrategien zielen darauf ab, breit zu diversifizieren – wir alle kennen das Sprichwort aus Kinderzeiten: „Packe nicht alle Eier in einen Korb." In unseren Fonds-Vermögensverwaltungsstrategien sind weltweit über 4.000 Aktien und Anleihen abgebildet, was für eine breite Streuung sorgt. Je nach Risikobereitschaft unserer Kunden streben wir Renditeziele zwischen 4,00 % und 8,00 % p. a. an, und zwar nach Kosten.

FBM: Zu Ihrer Angebotspalette gehören im Sachwertebereich neben Immobilien und Edelmetallen auch voll regulierte Alternative Investmentfonds. Wie prüfen Sie diese?

Marvin Koch: Wir schauen bei den Produkten nicht nur auf Rendite und Laufzeit. Zunächst machen wir uns ein umfassendes Bild der ausgewählten Partnerunternehmen und prüfen die Prospekte intensiv. Dabei nutzen wir zusätzlich externe Analysen und Bewertungen als Basis für unsere gründliche Prüfung. Mit vielen Jahren Prüfungserfahrung laufen wir nicht jedem Trend hinterher. In die Gesamtbewertung fließen nicht nur das Produkt, sondern auch die Leistungsbilanz des Anbieters, die transparente Kommunikation sowie das Chancen-Risiko-Verhältnis des Produkts ein. Nur wenn die Produktprüfung positiv und absolut überzeugend abgeschlossen wurde und das Produkt zu den Wünschen der Kunden passt, sprechen wir eine Empfehlung aus. Mit einigen Partnerunternehmen arbeiten wir bereits seit mehr als 15 Jahren erfolgreich zusammen, weil sich das Asset-Management und die Produktkonzepte bewährt haben.

FBM: Herr Koch, vielen Dank für das Interview. ■

afm unternehmensgruppe assekuranz-finanz-makler

Grüne Revolution im Investmentmarkt: ELTIF 2.0 als Wegbereiter für nachhaltige Renditen



Florian von Tucher

Vorstandsvorsitzender der M&P Group

FBM: Welche Änderungen bringt die ELTIF 2.0-Regulierung für Anleger und Vermittler?

Florian von Tucher: Die ELTIF 2.0-Regulierung eröffnet nicht nur neue Möglichkeiten für Anleger, sondern schafft auch bedeutende Chancen für Vermittler. Eine der zentralen Neuerungen ist die erweiterte Zielgruppe: Durch die Öffnung für Kleinanleger entsteht ein völlig neuer Markt mit zusätzlichen Vertriebsmöglichkeiten. Vermittler können nun ein breiteres Spektrum an Investoren erreichen und ihre Kundenbasis gezielt erweitern. Die gesenkte Mindestanlagesumme von unter 10.000 EUR erleichtert vielen Anlegern den Zugang zu ELTIFs und senkt gleichzeitig Hemmschwellen. Damit wird die Beratung für Vermittler flexibler und eröffnet neue Möglichkeiten zur Kundenansprache.

Ein weiteres entscheidendes Element ist die größere Flexibilität bei der Anteilsrückgabe während der Fondslaufzeit. Dies verbessert die Liquiditätssteuerung und macht ELTIFs für Anleger noch attraktiver. Gleichzeitig sorgt die neue Regulierung für langfristige Stabilität – ein bedeutender Vorteil in einem volatilen Marktumfeld. ELTIFs bieten eine nachhaltige Investitionsmöglichkeit mit einer klaren, langfristigen Perspektive.

Auch für Vermittler ergeben sich neue Chancen: Die erweiterte Diversifikation im Produktportfolio ermöglicht es, Kunden ein noch breiteres Spektrum an Anlagemöglichkeiten zu bieten – insbesondere im Bereich nachhaltiger und grüner Investments.

Das Fazit? Neue Umsatzpotenziale, eine stärkere Kundenbindung und ein erweitertes Angebot exklusiver Anlagelösungen, die Vermittler klar im Wettbewerb differenzieren.

FBM: Wie unterscheidet sich das ELTIF-Angebot der Tucher Invest von dem anderer Anbieter?

Florian von Tucher: Das ELTIF-Angebot der Tucher Invest, der SIERA Impact Growth Fund hebt sich durch seinen klaren Fokus auf nachhaltige Investments mit messbarem, positivem Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft hervor. Als Article-9-Fonds gemäß der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) erfüllt er die höchsten Nachhaltigkeitsstandards und investiert ausschließlich in Projekte mit nachweisbarer ökologischer und sozialer Wirkung. Dabei geht er weit über gängige ESG-Kriterien hinaus und bietet Anlegern nicht nur finanzielle Renditen, sondern auch die Möglichkeit, aktiv zur nachhaltigen Entwicklung beizutragen.

Ein wesentlicher Unterschied zu anderen Anbietern liegt in der tief verwurzelten Expertise der SIERA Advisors. Mit jahrzehntelanger Erfahrung in Umwelttechnik und Ingenieurdienstleistungen haben die Mitglieder der SIERA Advisors den Markt aktiv mitgestaltet und setzt seit Jahren Maßstäbe in der Branche. Die SIERA Advisors gehört zum Portfolio der Familie von Tucher, die bereits die M&P Group (nun Teil der Siera Advisors) strategisch durch organisches Wachstum und eine gezielte Buy-and-Build-Strategie aufgebaut hat. Als einer der führenden Anbieter im Umweltingenieurwesen verfügen die SIERA Advisors über einen nachweislichen Track Record in Deutschland. Dieser Hintergrund verschafft uns einen entscheidenden Vorteil: Wir kennen die Marktmechanismen, regulatorischen Anforderungen und technologischen Entwicklungen besser als viele andere – und setzen dieses Wissen gezielt ein, um nachhaltige Investments mit echtem Mehrwert zu realisieren.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Umweltingenieurdienstleistungen im Rahmen des ITP-Ansatzes (Ingenieure, Technologie und Projekte). Dieser geht weit über die reine Projektumsetzung hinaus: Er vereint die Entwicklung innovativer Technologien mit maßgeschneiderten Ingenieurslösungen – alles mit dem Ziel, eine nachhaltige Zukunft aktiv zu gestalten. Investitionen fließen gezielt in Unternehmen, die wegweisende Umwelttechnologien entwickeln und bedeutende Projekte zur nachhaltigen Transformation Europas realisieren. Anleger erhalten so Zugang zu einem exklusiven Portfolio, das ökologische Wirkung mit wirtschaftlichem Mehrwert vereint.

Durch die konsequente Ausrichtung auf die Ziele des European Green Deal, die Energiewende und die UN-Nachhaltigkeitsziele fördert der Fonds ressourcenschonende Systeme und treibt Innovationen für eine klimaneutrale Zukunft voran. Gleichzeitig profitieren Anleger von einem attraktiven Renditepotenzial in einem dynamisch wachsenden Markt, der durch regulatorische Unterstützung und die steigende Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen enormes Wachstumspotenzial bietet.

FBM: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung des ELTIF-Marktes in Europa?

Florian von Tucher: Die zukünftige Entwicklung des ELTIF-Marktes in Europa wird durch mehrere positive Faktoren begünstigt. Dank der neuen, vereinfachten Regularien gewinnen diese Fonds erheblich an Attraktivität – sie erleichtern den Zugang für Anleger und bieten gleichzeitig flexiblere Investitionsmöglichkeiten. Besonders die Öffnung für Privatanleger und die optimierte Liquiditätsstruktur machen ELTIFs zu einer zunehmend gefragten Anlageklasse.

Gleichzeitig steht Europa vor großen Herausforderungen in den Bereichen Infrastrukturmodernisierung, Digitalisierung und Klimaschutz. ELTIFs spielen eine entscheidende Rolle bei der Finanzierung dieser Transformation, indem sie langfristiges Kapital gezielt in nachhaltige Projekte lenken. Dazu gehören Investitionen in erneuerbare Energien, soziale Infrastruktur und digitale Innovationen. Besonders Investoren mit einem Fokus auf ESG-konforme Anlagen profitieren doppelt: Sie erzielen nicht nur attraktive finanzielle Renditen, sondern leisten gleichzeitig einen messbaren Beitrag zu einer nachhaltigen Zukunft. Darüber hinaus bieten ELTIFs eine spannende Alternative zu traditionellen Anlageklassen. Mit ihrem Potenzial für höhere


Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

Renditen und einer verbesserten Diversifikation schaffen sie langfristige Stabilität in einem dynamischen Marktumfeld. Durch ihre stabile regulatorische Struktur und den klaren Fokus auf nachhaltiges Wachstum sind sie die ideale Wahl für Anleger, die wirtschaftlichen Erfolg mit gesellschaftlichem Mehrwert verbinden möchten.

FBM: Welche Herausforderungen müssen noch bewältigt werden, damit ELTIFs ihr volles Potenzial entfalten können?

Florian von Tucher: ELTIFs haben das Potenzial, eine Schlüsselrolle in der europäischen Investmentlandschaft zu übernehmen. Doch eine der größten Herausforderungen bleibt ihre noch geringe Bekanntheit. Viele Anleger sind sich der Vorteile und Möglichkeiten dieser Anlageklasse nicht bewusst – ein Grund, warum ELTIFs trotz ihrer attraktiven Eigenschaften bislang nur begrenzt genutzt werden.

Um dieses Potenzial voll auszuschöpfen, sind gezielte Informations- und Aufklärungsmaßnahmen entscheidend. Eine stärkere öffentliche Präsenz, die transparente Vermittlung der Investmentvorteile und eine breitere Einbindung von Marktakteuren können das Vertrauen in ELTIFs stärken und sie für ein größeres Anlegerpublikum zugänglich machen.

Mit wachsendem Bewusstsein für diese Fonds können ELTIFs langfristig zu einer etablierten, zukunftssicheren Investmentlösung werden – und so einen bedeutenden Beitrag zur nachhaltigen Transformation der Wirtschaft leisten.

FBM: Welche konkreten Umwelttechnologien und -bereiche stehen im Fokus Ihres ELTIF?

Florian von Tucher: Der ELTIF setzt gezielt auf innovative Umwelttechnologien und nachhaltige Projekte mit messbarem Umwelt- und Klimanutzen. Dabei folgt er dem ITP-Ansatz (Ingenieure, Technologie, Projekte), der eine ganzheitliche Lösung für ökologische Herausforderungen bietet. Durch die Verbindung von technologischem Know-how, innovativen Produkten und der Umsetzung nachhaltiger Projekte entstehen langfristige Lösungen für Umwelt- und Klimaschutz.

Ein zentraler Investitionsfokus liegt hierbei im Bereich Umwelttechnik. Hier stehen moderne Abfallmanagement- und Recyclingkonzepte sowie die Sanierung kontaminierter Standorte im Mittelpunkt. Ergänzend dazu fördert der Fonds Umweltverträglichkeitsprüfungen und ökologische Bauüberwachungen, um nachhaltige Entwicklungsprozesse zu unterstützen.

Auch erneuerbare Energien und Energieeffizienz sind essenzielle Themen. Investitionen fließen in kommunale Energie- und Klimaschutzkonzepte sowie in energieeffiziente Gebäudesanierungen, die den CO_2-Ausstoß reduzieren und bestehende Infrastrukturen nachhaltig optimieren.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Geotechnik und Wasserwirtschaft. Hier werden gezielt Maßnahmen zum Boden- und Gewässerschutz gefördert, um eine ressourcenschonende Nutzung und langfristige ökologische Stabilität sicherzustellen. Der ITP-Ansatz ermöglicht es, diese Herausforderungen gezielt anzugehen, indem Ingenieurdienstleistungen mit innovativen Produkten und realen Projekten verknüpft werden, um nachhaltige Wirkung zu erzielen.

Diese Beispiele zeigen die Bandbreite der Investitionsmöglichkeiten, sind aber nicht

abschließend. Der Fonds bleibt flexibel und kann gezielt in neue Umwelttechnologien und nachhaltige Projekte investieren, um auf aktuelle Marktentwicklungen und Chancen zu reagieren. Dabei orientiert er sich an den Zielen des European Green Deal, der mit seiner umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie die Transformation Europas hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft vorantreibt.

FBM: Wie bewerten Sie das Wachstumspotenzial des Umwelttechnik-Marktes in den nächsten 5-10 Jahren?

Florian von Tucher: Das Wachstumspotenzial des Umweltingenieurwesen-Marktes in den nächsten 5–10 Jahren ist enorm. Der European Green Deal und das Ziel der Klimaneutralität bis 2050 erfordern massive Investitionen in nachhaltige Technologien. Gleichzeitig steigt der regulatorische Druck auf Unternehmen – insbesondere durch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die eine umfassende Nachhaltigkeitsberichterstattung vorschreibt. Diese Entwicklungen treiben die Nachfrage nach umweltfreundlichen Lösungen weiter voran.

Investitionen in Kreislaufwirtschaft, Ressourceneffizienz und CO_2-Reduktion nehmen rasant zu und beschleunigen das Marktwachstum erheblich. Insbesondere Fortschritte in Bereichen wie grünem Wasserstoff, erneuerbaren Energien, Recyclingtechnologien und Wasseraufbereitung verstärken diesen Trend. Experten prognostizieren, dass der Markt für Umweltingenieurwesen in den kommenden Jahren mit einer jährlichen Wachstumsrate von über 15 % expandieren wird.

Unternehmen, die frühzeitig auf nachhaltige Innovationen setzen und ESG-Strategien konsequent umsetzen, werden von dieser Dynamik profitieren. Sie sichern sich langfristige Wettbewerbsvorteile und positionieren sich als Treiber der grünen Transformation.

FBM: Mit welchen Renditen können Anleger bei Ihrem ELTIF langfristig rechnen?

Florian von Tucher: Der SIERA Impact Growth Fund als ELTIF bietet Anlegern langfristig attraktive Renditeperspektiven mit einem angestrebten Ertrag von 8–9 % pro Jahr. Diese solide Performance basiert auf einer stabilen und nachhaltigen Investmentstrategie, die gezielt in zukunftsweisende Umwelt- und Infrastrukturprojekte investiert.

Durch den Fokus auf nachhaltige Wachstumsbereiche und ESG-konforme Investments erzielt der Fonds nicht nur attraktive finanzielle Erträge, sondern schafft gleichzeitig einen messbaren gesellschaftlichen und ökologischen Impact. Die Kombination aus langfristigen Sachwertinvestitionen und innovativen Umwelttechnologien ermöglicht es, gezielt von regulatorischen Anreizen, der steigenden Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen und strukturellen Markttrends zu profitieren.

Anleger erhalten Zugang zu einem robusten Portfolio, das konsequent auf langfristige Wertsteigerung ausgerichtet ist – und gleichzeitig aktiv zur nachhaltigen Transformation beiträgt.

FBM: Welche Erfahrungen bringen Sie und Ihr Team speziell im Bereich Umwelttechnologie und -Ingenieurwesen mit?

Florian von Tucher: Unser Team bringt jahrzehntelange Erfahrung im Umweltingenieurwesen, im ITP-Ansatz (Ingenieure, Technologie, Projekte) sowie im Bereich nachhaltiger Investitionen mit. Bereits früh war es an Clean Development Mechanism (CDM)-Projekten im Rahmen des Kyoto-Protokolls beteiligt – dem Vorläufer der heutigen Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Der CDM war eines der ersten globalen Klimaschutzinstrumente, das Unternehmen dazu verpflichtete, ihre CO_2-Emissionen auszugleichen, indem sie nachhaltige Projekte in Schwellenländern finanzierten. Nur wenige Marktteilnehmer haben schon in dieser frühen Phase aktiv an der Umsetzung mitgewirkt – ein Erfahrungswert, der unserem Team eine einzigartige Fachkompetenz in nachhaltigen Regulierungen und Klimaschutzmechanismen verleiht.


Quelle: © FotolEdhar - Fotolia.com

Während der CDM auf Schwellenländer ausgerichtet war, setzt die CSRD nun in Europa neue Maßstäbe. Sie verpflichtet Unternehmen zu einer umfassenden Nachhaltigkeitsberichterstattung und lenkt Kapital gezielt in ESG-konforme Technologien.

Eine zentrale Rolle in diesem Transformationsprozess spielt die SIERA Advisors eines der führenden Unternehmen für Nachhaltigkeit in Deutschland. Seit über 40 Jahren am Markt, beschäftigt sie mehr als 700 Ingenieure und realisiert jährlich über 1.000 nachhaltige Projekte. Mit ihrer tiefgehenden Expertise setzt die SIERA Advisors Maßstäbe im Umweltingenieurwesen und ist ein Schlüsselakteur bei der Umsetzung des European Green Deal.

FBM: Welche regulatorischen Entwicklungen erwarten Sie, die den ELTIF-Markt und Umwelttechnologie-Investments beeinflussen könnten?

Florian von Tucher: In den kommenden Jahren werden regulatorische Entwicklungen den ELTIF-Markt und Umwelttechnologie-Investments maßgeblich prägen. Die Weiterentwicklung der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) wird voraussichtlich die Transparenz- und ESG-Berichtspflichten weiter verschärfen – insbesondere im Hinblick auf Scope-3-Emissionen und Impact-KPIs.

Gleichzeitig könnte die EU-Taxonomie auf weitere nachhaltige Sektoren wie Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Mobilität ausgeweitet werden, wodurch sich neue Investitionsmöglichkeiten eröffnen. Parallel dazu verpflichtet die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) Unternehmen dazu, umfassende Nachhaltigkeitsberichte zu erstellen und die damit verbundenen Kosten selbst zu tragen. Dies erhöht den Druck, in nachhaltige Technologien und Emissionsreduktionsmaßnahmen zu investieren, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Im Zuge des European Green Deal sind zudem strengere Vorgaben für Energieeffizienz und Ressourcenschonung zu erwarten. Diese Entwicklungen treiben nachhaltige Investments weiter voran und schaffen attraktive Wachstumschancen für Fonds, die sich frühzeitig darauf ausrichten.

FBM: Planen Sie weitere thematische ELTIF-Angebote in Zukunft?

Florian von Tucher: Die steigende Nachfrage nach spezialisierten Anlageprodukten – insbesondere in den Bereichen nachhaltige Infrastruktur, ESG-Investments und Technologie – schafft attraktive Chancen für thematische ELTIFs. Langfristige Investitionen in diese Sektoren ermöglichen es Anlegern, gezielt am nachhaltigen Wachstum teilzuhaben und von zukunftsorientierten Markttrends zu profitieren.

Um flexibel auf neue Marktchancen zu reagieren, wurde ein Umbrella-Fonds geschaffen. Dieser bietet die Möglichkeit, in Zukunft weitere Teilfonds aufzulegen – etwa für größere grüne Infrastrukturprojekte oder andere nachhaltige Investitionsmöglichkeiten.

Der aktuelle Fokus liegt jedoch auf dem erfolgreichen Wachstum und der strategischen Marktpositionierung des bestehenden ELTIF-Projekts. Eine solide Basis zu schaffen ist essenziell, um künftige Initiativen nachhaltig und wirkungsvoll voranzutreiben.

FBM: Wie unterstützen Sie Vermittler bei der Kundenberatung zu ELTIFs?

Florian von Tucher: Vermittler werden gezielt unterstützt – durch eine Kombination aus Schulungsmaßnahmen, hochwertigen Informationsmaterialien und digitalen Tools, die eine fundierte Kundenberatung zu ELTIFs ermöglichen. Roadshows mit praxisnahen Workshops in mehreren Städten vermitteln umfassendes Wissen zu den Anlagezielen, den regulatorischen Rahmenbedingungen wie ELTIF 2.0, SFDR und der EU-Taxonomie sowie den Chancen und Risiken dieser Investmentklasse.

Zusätzlich werden spezielle Kundenveranstaltungen angeboten, bei denen Vermittler ihre Kunden einladen und diesen die Möglichkeit geben können, direkt vom Initiator detaillierte Informationen zu erhalten. Dies erleichtert nicht nur die Beratung, sondern stärkt auch das Vertrauen und unterstützt Vermittler aktiv in der Ansprache potenzieller Anleger.

Ergänzend dazu stehen umfassende Informations- und Marketingmaterialien zur Verfügung, die die wichtigsten Merkmale


Quelle: © FotolEdhar - Fotolia.com


Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

des SIERA Impact Growth Fund sowie die zugrunde liegende Investitionsstrategie verständlich und anschaulich darstellen.

FBM: Welche Vertriebskanäle nutzen Sie und wie schulen Sie Finanzvermittler zu den Besonderheiten des Produkts?

Florian von Tucher: Der SIERA Impact Fund setzt auf ein leistungsstarkes Vertriebsnetzwerk, um sowohl institutionelle als auch private Anleger gezielt zu erreichen. Durch direkte Partnerschaften mit Finanzvermittlern, digitale Plattformen und eine persönliche Beratung durch spezialisierte Vertriebsteams wird eine maximale Reichweite sichergestellt.

Um Finanzvermittler optimal auf die Besonderheiten des Produkts vorzubereiten, bietet der Fonds regelmäßige Webinare und Online-Workshops zu aktuellen Themen wie regulatorischen Anforderungen, nachhaltigen Investitionsstrategien und Markttrends. Ergänzend dazu stehen umfassende Informationsmaterialien bereit, die einen strukturierten Überblick über den Fonds und seine Anlagestrategie bieten.

Doch Wissen allein reicht nicht – persönliche Betreuung macht den Unterschied. Vermittler profitieren von direkten Ansprechpartnern, die individuelle Fragen klären, maßgeschneiderte Unterstützung bieten und sie aktiv im Beratungsprozess begleiten. So wird nicht nur Vertrauen gestärkt, sondern auch die Basis für langfristigen Erfolg geschaffen. ■

DU BIST WIRTSCHAFT!

Finanzbildung ist ein unverzichtbarer Baustein für die Lebenskompetenz



Autor **Edmund Pelikan**
ist Geschäftsführer der gemeinnützigen Stiftung Finanzbildung und dem Sozialunternehmen Stiftung Finanzbildung Consulting

In einer Welt, in der finanzielle Entscheidungen das tägliche Leben in erheblichem Maße beeinflussen, bleibt Finanzbildung oft eine unterschätzte Kompetenz. Ob es um den ersten Mietvertrag, die Altersvorsorge oder die Anlage in Wertpapiere geht – ohne ein grundlegendes Verständnis finanzieller Mechanismen sind viele Menschen unzureichend auf die Herausforderungen des Alltags vorbereitet. Hier setzt die Stiftung Finanzbildung an: Mit gezielten Anreizen und Bildungsangeboten schafft sie Bewusstsein für die Notwendigkeit finanzieller Bildung und unterstützt insbesondere Schüler und Studenten dabei, fundierte finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Warum Finanzbildung unverzichtbar ist

Das Fehlen einer fundierten Finanzbildung kann gravierende Folgen haben. Verschuldung, Fehlinvestitionen oder unzureichende Altersvorsorge sind nur einige der Risiken, denen Menschen ohne entsprechendes Wissen ausgesetzt sind. Eine frühe und praxisnahe Finanzbildung könnte viele dieser Probleme verhindern. Dennoch wird finanzielle Allgemeinbildung im schulischen Lehrplan oft stiefmütterlich behandelt oder gänzlich ausgeklammert.

Experten sind sich einig: Wer frühzeitig lernt, wie man mit Geld verantwortungsbewusst umgeht, profitiert ein Leben lang

davon. Dabei geht es nicht nur um theoretisches Wissen, sondern vor allem um die praktische Anwendung. Wer früh den Unterschied zwischen guten und schlechten Krediten versteht, weiß, wie Zinseszinsen funktionieren oder welche Bedeutung eine Inflation für das eigene Vermögen hat, kann langfristig für sich und seine Familie sinnvollere Finanzentscheidungen treffen.

Die Stiftung Finanzbildung als Wegbereiter

Die Stiftung Finanzbildung hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge Menschen aber auch interessierte Erwachsene mit praxistauglichem Finanzwissen auszustatten. Ihr Ziel ist es, Finanzkompetenz als essenziellen Bestandteil der allgemeinen Bildung zu etablieren. Dazu setzt die Stiftung auf mehrere zentrale Maßnahmen:

1. Anreize durch den Finanzbildung-Award

Wettbewerbe sind ein bewährtes Mittel, um junge Menschen für ein Thema zu begeistern. Mit dem Wettbewerb „Jugend wirtschaftet!" für die Oberstufe und Thesis-Preise wie auch Thesis-Stipendien schafft die Stiftung einen besonderen Anreiz in Schulen wie Hochschulen, sich intensiv mit finanziellen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Hierbei werden innovative Konzepte, kreative Lösungen und engagierte Forschungsarbeiten prämiert. Als Unternehmen und Privatpersonen kann man durch Spenden und Fördermitgliedschaften diese Finanzbildungs-Awards unterstützen.

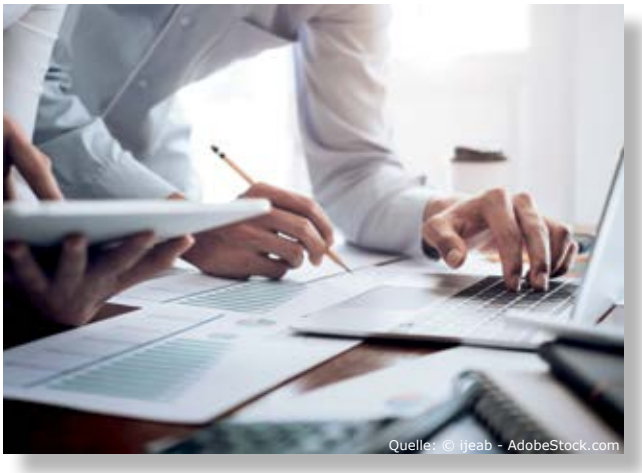
2. Das kooperative Recherchetool "Digitale Finanzbildungsbibliothek"

Eine weitere große Errungenschaft der Stiftung Finanzbildung ist die gerade im Aufbau befindende "Finanzbibliothek". Dieses digitale Recherchetool bereitet den frei verfügbaren Schatz an Bachelor, Master und Doktorarbeiten wie auch Bücher und Artikel bis hin zu Studien und Forschungsarbeiten zu verschiedensten Finanzthemen auf. Ob Grundlagen des Kapitalmarkts, Steuerrecht oder Immobilienfinanzierung – hier finden Interessierte fundierte und verständlich aufbereitete Inhalte. Die Recherche nach verlässlichen Informationsquellen wird durch ein KI-Tool vereinfacht und unterstützt. Damit wird eine wichtige Wissenslücke geschlossen und ein freier Zugang zu fundiertem Finanzwissen ermöglicht. Durch ein Logosponsoring auf der künftigen Landing-Homepage www.finanzbildungsbibliothek.de wird der permanente Aktualisierung wie auch der Betrieb finanziert.

3. Finanzerklärung durch Magazine und Vorträge

Die Stiftung Finanzbildung setzt nicht nur auf digitale Angebote, sondern auch auf klassische Medien und persönliche Veranstaltungen. So erscheint regelmäßig der "FinanzbildungsReport", ein Magazin, das aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen kommentiert, die Arbeit der Stiftung Finanzbildung erklärt, über die laufende Evaluierung eines Vertrauensportfolio berichtet und Expertenmeinungen zu relevanten Themen liefert. Die praxisorientierten Inhalte machen das Magazin zu einem wertvollen Begleiter für finanzaffine Menschen, die ihre finanzielle Zukunft aktiv gestalten und monetäre Eigenverantwortung übernehmen möchten. Experten und seriöse Stakeholder tragen als Mitherausgeber dieses Format!

Ergänzend dazu organisiert die Stiftung die Vortragsreihe "Du bist Wirtschaft!" wie auch das „Monetäre Quartett". Hierbei vermitteln erfahrene Fachleute auf unterhaltsame und verständliche Weise essenzielles Finanzwissen. Durch interaktive Formate und realitätsnahe Fallbeispiele werden Teilnehmer ermutigt, sich aktiv


Quelle: © ijeab - AdobeStock.com

mit wirtschaftlichen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Gerade in einer Zeit, in der wirtschaftliche Unsicherheiten zunehmen, sind solche Veranstaltungen von unschätzbarem Wert. Banken, Finanzinstitute aber auch Wirtschafts- und Serviceclub können bei der Stiftung Finanzbildung für ihr Haus diese Vorträge buchen.

Fazit: Finanzbildung ist Zukunftssicherung

In einer sich stetig wandelnden Welt, in der finanzielle Entscheidungen immer komplexer werden, ist Finanzbildung nicht mehr nur eine Option, sondern eine Notwendigkeit um wieder Zuversicht und Vertrauen zu erreichen. Die Stiftung Finanzbildung leistet mit ihren vielfältigen Initiativen einen essenziellen Beitrag zur Förderung praxisnahen finanzieller Kompetenz.

Die Finanzbildung-Awards, die Finanzbibliothek und die verschiedenen Publikationen sowie Vorträge und Veranstaltungen tragen dazu bei, dass immer mehr finanzaffine Menschen Zugang zu wertvollem Wissen erhalten. Wer seine finanzielle Zukunft selbst in die Hand nehmen möchte, kommt an einer fundierten Finanzbildung nicht vorbei – und die Stiftung Finanzbildung zeigt, wie es geht. ■

Hier die direkten Wege zu Ihrer Beteiligung an unserer Arbeit:
FÖRDERMITGLIEDSANTRAG (Unternehmen und Crowd)
Foerdermitgliedsantrag-mit-Rueckseite-2025.pdf

MITHERAUSGEBERSCHAFT in den SACHWERT- UND GELDWERT-MEDIEN
Microsoft Word - Werden Sie Mitherausgeber unserer Magazin1

VERTRAUENSPORTFOLIO für mehr Transparenz und Vertrauen
Projekt: Vertrauensportfolio – Gentdwell

BEWERBUNG DEUTSCHER BETEILIGUNGSPREIS
Deutscher BeteiligungsPreis – Gentdwell

SPONSORING DEUTSCHES FINANZBILDUNGSFORUM
Deutsches FinanzbildungsForum – Gentdwell

Stiftung Finanzbildung



Quelle: © Minerva Studio - Fotolia.com

SACHWERTEGIPFEL

Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen



Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!







neuer Termin **19. Februar 2026**

Tagungsort: Veranstaltungszentrum Municon am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr







www.SachwerteGipfel.de

Infrastruktur erneuern und den Green Deal umsetzen: Die Rolle von AIFs, Spezial-AIFs, Direktinvestments und ELTIFs



Autor **Friedrich Andreas Wanschka**
Chefredakteur, wmd-brokerchannel.de

Die Modernisierung und der Ausbau der Infrastruktur in Deutschland sind essenziell, um die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, Klimaziele zu erreichen und den EU-Green-Deal voranzutreiben. Alternative Investmentfonds (AIFs), Spezial-AIFs, Direktinvestments und European Long-Term Investment Funds (ELTIFs) bieten innovative Finanzierungsmodelle, die diese Ziele unterstützen können. Doch wie genau tragen sie dazu bei, welche Bereiche profitieren am meisten, und welche Vorteile ergeben sich für Emittenten und Fondsvermittler?

Die Bedeutung von Infrastrukturinvestitionen

Infrastrukturprojekte umfassen ein breites Spektrum: von der Energiewende über den Ausbau des Schienennetzes bis hin zur Digitalisierung. Der Investitionsbedarf ist enorm. Allein für die Energiewende werden in Deutschland bis 2030 Investitionen in Höhe von mehreren hundert Milliarden Euro erwartet. Hier setzen AIFs, Spezial-AIFs und ELTIFs an, indem sie Kapital von institutionellen und privaten Anlegern bündeln und gezielt in langfristige Projekte investieren.

Wie AIFs und Spezial-AIFs die Infrastruktur stärken

1. Flexibilität bei der Strukturierung:
AIFs bieten eine flexible Plattform für Investitionen in erneuerbare Energien, Verkehrsinfrastruktur oder soziale Einrichtungen. Spezial-AIFs richten sich vor allem an institutionelle Anleger und ermöglichen maßgeschneiderte Lösungen für spezifische Projekte wie den Bau von Krankenhäusern oder Schulen.

2. Nachhaltigkeitsorientierung:
Viele dieser Fonds sind auf ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Governance) ausgerichtet. Sie fördern nachhaltige Projekte wie Solaranlagen oder Windparks und tragen so direkt zum EU-Green-Deal bei.

3. Breite Diversifikation:
Durch Investitionen in verschiedene Sektoren wie Energie, Transport oder Kommunikation minimieren AIFs das Risiko für Anleger und maximieren gleichzeitig die Wirkung auf die Infrastrukturentwicklung.

ELTIFs: Ein starker Partner für den Green Deal

1. Langfristige Kapitalbindung:
ELTIFs wurden speziell entwickelt, um langfristige Investitionen zu fördern. Sie bündeln Kapital von Privatanlegern und institutionellen Investoren für Projekte mit stabilen Renditen, wie etwa erneuerbare Energien oder digitale Infrastruktur.

2. Zugang für Privatanleger:
Im Gegensatz zu traditionellen AIFs ermöglichen ELTIFs auch Privatanlegern den Zugang zu Großprojekten. Dies erweitert die Kapitalbasis erheblich und fördert eine breitere Beteiligung an der Transformation der Wirtschaft.

3. Unterstützung des Green Deals:
ELTIFs spielen eine Schlüsselrolle bei der Finanzierung grüner Projekte. Sie investieren in grüne Anleihen, nachhaltige Immobilien oder Energieeffizienzmaßnahmen und tragen so zur Erreichung der Klimaziele bei.

Direktinvestments: Effizienz durch direkte Beteiligung

Direktinvestments ermöglichen es Anlegern, unmittelbar in Infrastrukturprojekte zu investieren. Dies bietet Vorteile wie:

- Hohe Kontrolle: Direktinvestoren können aktiv Einfluss auf die Projektgestaltung nehmen.
- Gezielte Wirkung: Kapital fließt direkt in Projekte mit hoher gesellschaftlicher Relevanz, etwa in den Ausbau von Bahnstrecken oder Breitbandnetzen.
- Attraktive Renditen: Direkte Beteiligungen bieten oft höhere Renditen als indirekte Investments durch Fonds.

Geeignete Infrastrukturbereiche

Einige Infrastruktursektoren sind besonders geeignet für Investments durch AIFs, Spezial-AIFs, Direktinvestments und ELTIFs:

- Erneuerbare Energien: Windparks, Solaranlagen und Wasserstoff-Infrastruktur stehen im Fokus vieler Fonds.
- Verkehrsinfrastruktur: Schienenverkehr, Straßenbau und Flughäfen profitieren von langfristigen Finanzierungen.
- Digitale Infrastruktur: Der Ausbau von Glasfasernetzen und 5G-Technologie ist ein zentraler Baustein der Digitalisierung.
- Soziale Infrastruktur: Krankenhäuser, Schulen und Pflegeeinrichtungen bieten stabile Einnahmen durch staatliche Unterstützung.

Vorteile für Emittenten und Fondsvermittler

Die Ausgabe solcher Fonds bietet zahlreiche Vorteile:

1. Diversifizierung des Portfolios:
Fondsanbieter können ihr Angebot um attraktive Anlageklassen erweitern.

2. Stabilität durch Regulierung:
Strenge Regulierungen wie die ELTIF-Verordnung schaffen Vertrauen bei Anlegern und erhöhen die Marktattraktivität.

3. Neue Zielgruppen erschließen:
Mit Produkten wie ELTIFs können auch Privatanleger angesprochen werden, was den Absatzmarkt erheblich vergrößert.

4. Beitrag zur Nachhaltigkeit:
Durch die Finanzierung grüner Projekte positionieren sich Fondsanbieter als Vorreiter im Bereich ESG-Investments.

Fazit: Ein Hebel für den Wandel

AIFs, Spezial-AIFs, Direktinvestments und ELTIFs sind nicht nur Finanzierungsinstrumente – sie sind Katalysatoren für den Wandel. Sie helfen dabei, dringend benötigte Infrastrukturprojekte zu finanzieren, fördern nachhaltige Entwicklungen im Einklang mit dem EU-Green-Deal und eröffnen neue Chancen für Anleger sowie Fondsanbieter gleichermaßen. Mit diesen Werkzeugen kann Deutschland nicht nur seine Infrastruktur erneuern, sondern auch eine Vorreiterrolle im globalen Kampf gegen den Klimawandel einnehmen. ■

SachwerteGipfel 2025:

Ein inspirierender Tag voller Impulse und Perspektiven

Der am 20.Februar 2025 stattgefundene SachwerteGipfel 2025 hat gezeigt: Unsere Branche ist lebendig, innovativ und bereit für die Herausforderungen der Zukunft.

Unser Ziel, positive Impulse und echten Mehrwert für Top-Entscheider zu liefern, wurde mehr als erreicht. Die Vielfalt der Themen – von Erneuerbaren Energien über Infrastruktur bis hin zu Immobilien und digitalen Produkt- und Vertriebsunterstützungen, spiegelte die Dynamik unserer Branche perfekt wider. Breiten Raum nahm dabei das Thema Eltif 2.0 ein, das von verschiedenen Seiten vorgestellt und diskutiert wurde.

Hier gilt ein besonderer Dank an alle Referentinnen und Referenten, die mit ihrem Fachwissen und ihrer Leidenschaft den SachwerteGipfel auch dieses Mal wieder so informativ und spannend gemacht haben. Von Stefanie Baums Analyse des ELTIF 2.0 über Dr. Christian Conreders Einblicke in "Green Namedropping" bis hin zu Frank Rottenbachers Präsentation der AFW-Vermittlerumfrage – jeder Beitrag war hoch informativ und wertvoll.

Der **SachwerteGipfel 2025** hat erneut bewiesen, dass er nicht nur ein Pflichttermin für die Top-Entscheider:innen der Branche ist, sondern auch eine Plattform, die echte Mehrwerte schafft. Wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Jahr –
genau am **19.Februar 2026** – mit neuen Themen, neuen Impulsen und hoffentlich wieder mit Ihnen!
Autor: www.SachwerteGipfel.de



Quelle: © Astrid Klee



VKS Sachwert Kongress 2025 –

Am 20. und 21. Mai treffen Vertriebsspezialisten auf renommierte Sachwert- und Branchenexperten

Bereits zum vierten Mal hat der Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter (VKS) eine hochwertige und in der Vermittlerpraxis fest verankerten Agenda erstellt. Top-Speaker des ersten Kongresstags ist Boris Palmer, seit 18 Jahren Oberbürgermeister von Tübingen. Der 2023 aus der Partei Bündnis 90/Die Grünen ausgetretene deutschlandweit bekannte Politiker spricht auf dem **VKS Sachwert Kongress 2025** über „Mut zum Wandel – Der Mittelstand als Rückgrat der deutschen Wirtschaft".

Ein weiteres Highlight auf der Agenda ist der Vortrag von Professor Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Clusters Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte im Institut der Deutschen Wirtschaft. Sein spannendes Thema am zweiten Kongresstag lautet: *„Unternehmen und Märkte in Umbruchszeiten – Zukunftsaussichten für den Standort Deutschland".*

Eineinhalb Tage hochwertiges Programm zu Sachwerten in Frankfurt/Main

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 2025 wie in den Vorjahren von Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen.

Der VKS Sachwert Kongress 2025 ist speziell für selbstständige Finanz- und Vermögensberater mit einer Gewerbeerlaubnis nach §34 GewO Teil 2 und Teil 3 konzipiert. Die eineinhalbtägige Spitzenveranstaltung im Markt für regulierte Sachwerte findet wie in den Vorjahren in Frankfurt am Main im Hotel Crown Plaza statt. Am Abend des ersten Kongresstages findet zudem vor Ort die Verleihung der Sachwerte Awards der Mein Geld Mediengruppe mit anschließendem großem Barbecue-Event statt.

Diese Unternehmen sind vor Ort

Auf dem VKS Sachwert Kongress 2025 vertreten sind die Verbandsmitglieder BVT Unternehmensgruppe, die DFI Deutsche Fondsimmobilien Holding AG, die Dr. Peters Group, EURAMCO, die Habona Invest Gruppe, hep Solar, HTB Hanseatische Fondshaus, IMMAC, Munich Private Equity (MPE), die ÖKORENTA Gruppe, die Primus Valor AG, die Solvium-Gruppe, die US Treuhand und die Verifort Capital Gruppe.
Autor: www.vks-verband.de

km-i-Platzierungszahlen 2024: Emissions-Zahlen und Fondskategorien

Wir hatten die ersten Eckdaten für das Platzierungsjahr 2024 präsentiert. Dieses fiel mit einem Platzierungsvolumen von 940 Mio. € schwach, aber nicht katastrophal aus. Heute vertiefen wir den Blick auf die Zahlen. Geschlossene Publikums-AIF konnten zuletzt eine leichte Belebung verzeichnen bzw. sich auf einem Niveau von knapp 20 Neu-Emissionen pro Jahr stabilisieren. Prospektpflichtige Vermögensanlagen liegen darunter und sind knapp zweistellig. Die 14 im Jahr 2024 emittierten prospektpflichtigen Vermögensanlagen sind – mit Ausnahme der aktuellen Emission von Buss Capital – fast ausschließlich Bürgerenergiebeteiligungen (die ebenso wie Crowdinvestments nicht in unsere Statistik zum platzierten Volumen eingehen).

Gleichzeitig steigt dagegen die Anzahl der unterschiedlichen Einzel- Emissionen, die wir für das Jahr 2024 erfassen, wieder auf über 90 an. Hierfür gibt es folgende Gründe: Meldung von Emissionen aus dem Jahr 2023 inkl. aktiv ausgeübter Verlängerungsoptionen bereits geschlossener Produkte sowie eine zunehmende Anzahl von nicht prospektpflichtigen Private Placements gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 3 a) und c) Vermögensanlagengesetz (VermAnlG).

Wenn man letzteres als Ausweichtendenzen bezeichnen will, dann geht dies vor allem auf den Deckel der Politik und der BaFin: Die Hürden für prospektpflichtige Vermögensanlagen wurden zuletzt immer höher gelegt. Der Politik fällt bislang nicht Besseres ein, als nun auch die nicht prospektpflichtigen Ausnahmen streichen zu wollen. Ein entsprechender Referentenentwurf des BMF hierzu ist durch das Ampel-Aus momentan aber erst mal wieder in der Schublade verschwunden (vgl. 'k-mi' 41, 47/24). Wiedervorlage auch unter der kommenden Regierung nicht auszuschließen.

Produkttypen: Auch in der Analyse der Vehikel spiegelt sich der zuvor beschriebene Trend wider: Geschlossene Publikums-AIF machen (gemessen am Zeichnungsvolumen) traditionell in etwa 2/3 des Marktes aus. Der Wert schwankt von Jahr zu Jahr nur leicht und lag in 2024 bei 64 %. Knapp 15 % des Retail-Marktes entfielen auf die vorgenannten, zahlreicheren Private Placements nach Vermögensanlagengesetz, die die Politik und die Aufsicht sich durch die restriktive Billigungspraxis bei prospektpflichtigen Vermögensanlagen 'herangezüchtet' hat. Diese 15 % ersetzen nun in einer Art 'Rollentausch' das Zeichnungsvolumen, das vor zwei Jahren noch durch prospektpflichtige Namensschuldverschreibungen platziert wurden. Letztere machen nun in 2024 nur noch knapp über 5 % des Marktes aus.

Auf Platz 3 des Marktes 2024 mit etwas über 6 % hat sich inzwischen – getragen u. a. durch Anbieter wie Dr. Peters, hep und reconcept sowie neuerdings auch asuco – die Sachwert-Anleihe etabliert.

Auf Platz 4 rangieren mit knapp unter 6 % 'Privat'-Zeichnungen in Spezial-AIF. Hierbei handelt es sich i. d. R. um natürliche Personen, die z. B. durch Verwendung eines Zusatzbogens für semiprofessionelle Investoren im Vermittlungsprozess in Spezial-AIF zeichnungsberechtigt sind. Grundsätzlich, also abgesehen von dieser Ausnahme, gilt natürlich weiterhin, dass Spezial-AIF nicht für klassische Privatanleger 'offen' sind. Der Begriff des 'Privatanlegers', den 'k-mi' für die Branchenzahlen verwendet, geht insofern etwas über die formale aufsichtsrechtliche Definition hinaus.

'k-mi'-Fazit: In der nächsten Woche werfen wir einen Blick auf die Anlageklassen. Auch hier zeichnen sich bereits mittel- und langfristige Trends ab, die die Branche in den nächsten Jahren wohl beschäftigen werden.
Autor: www.kapital-markt-intern.de

Geschlossene Fonds: Nachfrage 2024 erneut gesunken

Die Emissionsaktivitäten der Initiatoren geschlossener Fonds sind gegenüber dem Vorjahr um ein Drittel gestiegen und kratzen an der Milliarden-Euro-Schwelle. Gleichzeitig investierten die Anleger jedoch 16% weniger Kapital in die Produkte als 2023.

Geschlossene Fonds: Nachfrage 2024 erneut gesunken

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 2024 (Neuangebot) als auch die Zahlen zum platzierten Eigenkapital.

Emissionszahlen 2024 – Anstieg um 34%

Die Emissionszahlen waren 2024 deutlich höher als 2023. Das prospektierte Angebotsvolumen lag bei 962 Mio. Euro nach 720 Mio. Euro im Jahr zuvor. Hauptverantwortlich für den starken Anstieg sind sechs großvolumige Fonds mit einem prospektierten Eigenkapital von jeweils mehr als 50 Mio. Euro. Sie machen zusammen 59% des Neuangebots aus. Insgesamt wurden 20 Publikums-AIF von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum Vertrieb zugelassen – zwei mehr als 2023. Bei den Assetklassen hat das Segment Private Equity erstmals den Immobilien den Rang abgelaufen: Sieben Fonds mit diesem Fokus vereinen mit einem prospektierten Eigenkapital von 510 Mio. Euro mehr als die Hälfte des Neuangebotes 2024 auf sich. Elf Immobilienfonds stellen weitere 40% des Volumens.

Platzierungszahlen 2024 – Rückgang um 16%

Im vergangenen Jahr investierten Anleger so wenig Geld in geschlossene Fonds wie seit 2014 nicht. Das platzierte Eigenkapital lag bei 572 Mio. Euro. Im Jahr zuvor hatten die Fonds 683 Mio. Euro eingesammelt. Hauptgrund für den weiteren Rückgang des Platzierungsvolumens ist die anhaltende Zurückhaltung von privaten Anlegern aufgrund der relativ hohen Attraktivität festverzinslicher Anlageformen. Dazu kommt die schwierige Situation an den Immobilienmärkten, die dieses bisher dominierende Segment schwächt. Auch negative Meldungen zu Insolvenzen trugen zur Verunsicherung der Anleger bei.

Allerdings sind geschlossene Publikums-AIF – anders als offene Immobilienfonds – durch ihre geschlossene Struktur aktuell nicht dem Verkaufsdruck seitens der Anleger ausgesetzt, was von Vorteil ist. Wie bei den Neuemissionen ist auch bei den Platzierungszahlen der Trend in Richtung Private Equity zu erkennen. Zwar dominiert 2024 die Assetklasse Immobilien mit einem platzierten Eigenkapital von 348 Mio. Euro (61%) noch immer. Doch der Anteil von Private Equity (2024: 181 Mio. Euro) ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen: von 20% im Jahr 2020 auf 32% im Jahr 2024. Gleichzeitig reduzierte sich der Immobilien-Anteil von 70% auf 61%. Private Equity konnte den schwindenden Anteil der Assetklasse Immobilien bisher aber nicht kompensieren.

Die drei platzierungsstärksten Anbieter 2024 sind:

- Munich Private Equity Funds AG (97,8 Mio. Euro)
- DF Deutsche Finance (64,1 Mio. Euro)
- Alpha Ordinatum GmbH / Primus Valor AG (63,7 Mio. Euro)

Damit kommen diese drei Gesellschaften auf einen Marktanteil von 39%. Der platzierungsstärkste Anbieter Munich Private Equity Funds AG stellte rund 17% des gesamten Platzierungsvolumens 2024 mit zwei Fonds.

Ausblick

Für 2025 erwartet Scope Emissionsaktivitäten der geschlossenen Publikums-AIF unterhalb des Niveaus des Jahres 2024. Gestiegene Zinsen und hohe Inflationsraten führten in den Jahren 2022 und 2023 zu einem Einbruch des Immobilien-Transaktionsmarktes, der weiterhin nur eingeschränkt funktioniert. Kombiniert mit weiteren Unsicherheitsfaktoren wie Kaufkraftverlust und sich wandelnden Nutzeranforderungen an die Gebäude – vor allem hinsichtlich ESG und künftigem Büroflächenbedarf – erhöhen sich die Risiken in vielen Immobiliensegmenten weiter.

Das hat sich 2024 nicht nur negativ auf das Angebotsvolumen, sondern vor allem auf die Angebotszusammensetzung geschlossener Publikums-AIF ausgewirkt. Andererseits können sich aufgrund des zunehmenden Drucks, der aktuell insbesondere von Bankenseite steigt, attraktive Investitionsmöglichkeiten an den Immobilienmärkten ergeben. Beispielsweise können Blind Pools diese Ankaufschancen auf einem relativ attraktiven Renditeniveau nutzen, besonders Value-Add-Konzepte.

Beim Platzierungsvolumen 2025 rechnet Scope mit einem Niveau in der Größenordnung der Jahre 2023 und 2024, also mit weniger als einer Milliarde Euro. Dies liegt vor allem an der anhaltenden Zurückhaltung privater Anleger und insbesondere an der Attraktivität von alternativen Anlagen wie Festgeld oder Anleihen, die trotz gesunkenen Zinsen fortbesteht. Autor: www.scopeanalysis.com

CHECK-Analyse:
Und die Branche wird sich auch dieses Jahr berappeln

Konstruktive Marktanpassung 2025

Gottseidank geht die Welt, wie wir zuletzt titelten, tatsächlich nicht unter, wenn auch in Einzelfällen wie ca. 6.300 Anleger der DEGAG Deutsche Immobilien Holding AG um ihre Einlagen bangen müssen (Volumen ca. EUR 275 Mio.). Geld, das an anderer Stelle deutlich besser investiert worden wäre. Denn bewährte Bestandsimmobilienemittenten managen mit ruhiger Hand die gefallenen Immobilienpreise und nutzen sie dort, wo sich attraktive Einstiegsmöglichkeiten bieten. Exits werden dagegen vorausschauend vertagt. Die dazu erforderlichen Reserven werden angespart und klug verwaltet, Auszahlungen verschoben.

Dass Betongold nicht per se in der Wertentwicklung nur eine Richtung nach oben kennt, war die Lektion der letzten 2 Jahre. Und laut Hennig Koch, Vorstandschef des offenen Immobilienfonds Commerz Real, muss auch 2025 mit "Korrekturen", insbesondere hohen Mittelabflüssen bei offenen Immobilienfonds gerechnet werden (Handelsblatt-Interview vom 29.01.2025). Im letzten Jahr flossen ca. EUR 6 Mrd. von ca. EUR 125 Mrd. gebundenem Kapital ab. Die Kündigungen des letzten Jahres werden in 2025 wirksam. Daher werden weitere Abflüsse erfolgen (eine Chance für alternative Investmentstrategien?!). Verkäufe unter Wert seien zu erwarten, von Ausnahmen abgesehen, wie Koch betonte. Je nach Zinsentwicklung wird die "Bodenbildung", die schon für Ende 24 erwartet wurde, möglicherweise nochmals vertagt, auf 2026?

Anhängige Verbraucherschützerklagen, wegen einer zu sicheren Fehleinstufung offener Immobilienfonds, sind Gegenstand einer Klage in Nürnberg gegen Unilmmo Wohnen ZBI (Risikoeinstufung Dez. 2023

Klasse 2 von 7, je niedriger die Zahl, je niedriger das Risiko). Der Unilmmo Fonds hatte ca. 17 % abgewertet. Einerseits zeigt der Vergleich zu geschlossenen Immobilienfonds, die mit einer deutlich höheren Risikoklasse eingestuft werden (Einstufung in der Regel bei 6 = hohes Risiko), dass dort schmerzhafte bis bedrohliche MIttelabflüsse der offenen Immobilienfonds nicht passieren können (das ist für geschlossene Fonds ein Vorteil). Risikoerhöhend kommt für die Offenen hinzu, dass in Krisenphasen auch wenig bis keine neuen Mittelzuflüsse erfolgen. Andererseits haben die Geschlossenen nur einen begrenzten Zeitraum zur Verfügung, ihre Immobilien optimal zu verwerten, da sie mit begrenzten Laufzeiten kalkulieren müssen.

Eine Lösung dieses Problems kann der ELTIF 2.0 sein, sowohl hinsichtlich der Laufzeiten als auch der Rückgabeoptionen. Der ELTIF erlaubt eine semioffene Fondsstruktur zwischen einem offenen und einem geschlossenen Fonds und hat dazu eine ähnlich hohe Regulierungsqualtiät aufzuweisen. Zudem kann der ELTIF im Vergleich zu den offenen Fonds sowie im Vergleich zu den geschlossenen Fonds deutlich flexibler gehandhabt werden (Auswahl der Assets, europaweite Platzierung, im Rahmen der ELTIF-Verordnung freie Wahl der Rechtsform, Fund in Fund- sowie Direktinvestitonen und Kreditfonds möglich, Verwahrung im Wertpapierdepot). CHECK hat dazu eine umfassende Marktstudie erstellt.

Die ersten ELTIFs sind bereits am Markt. Bis die vielfältigen Potenziale des ELTIF tatsächlich ausgeschöpft werden, wird eine Frage der Assetkompetenzen der Emittenten sein. Die bekannten Emittenten trauen sich im Rahmen ihrer aufgelegten ELTIFs zunächst mit ihren angestammten Assetklassen Private Equity, Infrastruktur, Immobilien, Logistik, Lifesience, Neue Energien, Umwelttechnologie an den Markt. Das ist auch folgerichtig. Denn darin liegen Erfahrung und Performance vor. Interessant wäre ein Multiassetkonzept, das über die angestammten Assetklassen hinausgeht und z.B. auch Anleihen und/oder Kryptowährungen einbezieht, dass Multiassetfonds zurzeit an Fahrt aufnehmen ist dem naheliegendem Bedürfnis nach Diversifikation in kritischen Marktphasen zu verdanken. Grundsätzlich sind diese Strategien auch in boomenden Marktphasen ein belastbares Konzept, wenn man z. B. die aktuell überraschend entfachte KI-Konkurrenz zwischen den Riesen im Silicon Valley und dem Bonsai-Start-Up Deep-Seek aus China in Betracht zieht. Breit aufgestellt zu sein, auch wenn dadurch nicht jeder Hype mitgenommen wird, erweist sich als solide, Verluste vermeidende Strategie.
Autor: www.check-analyse.de



Quelle: © everythingpossible - AdobeStock.com

Die Rückkehr der Sachwerte – als Compartments

Die Zinsentwicklung hat in den vergangenen Monaten für Entspannung bei vielen Sachwertinvestments gesorgt. Immobilien & Co. werden wieder deutlich stärker nachgefragt. „Dabei ist zu beobachten, dass der Nachholbedarf jetzt vor allem über Compartments gedeckt wird", sagt Daniel Knoblach, Verwaltungsrat der Super Global Services SA.

Gerade der Markt für klassische Sachwerte wie Immobilien hat sich erholt, die Nachfrage ist fast wieder auf dem Niveau wie vor rund fünf Jahren. „In der Zeit hat sich ein ziemlicher Nachholbedarf vor allem bei institutionellen Investoren aufgebaut, der jetzt gedeckt wird", so Knoblach. Statt Direktinvestments oder Fonds stehen diesmal Verbriefungen als Compartments nach Luxemburger Recht im Fokus. „Das liegt auch an der hohen Geschwindigkeit, mit der die Sachwertinvestments in den Markt gebracht werden können", sagt Knoblach.


Quelle: © oatawa - AdobeStock.com

Wichtiger aber noch ist, dass die Regulierung der Luxemburger Compartments mittlerweile besonders vorteilhafte Bedingungen für die Verbriefung von Sachwerten bietet, sodass Compartments eine bessere Alternative zu Fonds werden. „Ich bin sicher, wir sehen in den kommenden Jahren vermehrt einen Umschwung weg von Fonds hin zu Compartments", sagt Knoblach. In den wesentlichen Punkten


Quelle: © W. Heiber Fotostudio - AdobeStock.com

wie Kosten, Transparenz und Sicherheit stehen die Compartments den Fonds in nichts nach und haben teilweise sogar Vorteile.

„Für viele Investoren ist die Ausgestaltung als Verbriefung optimal", sagt Knoblach. Auf diese Weise werden die Sachwerte nicht nur depotfähig und damit für viele investierbar. Auch lassen sich durch ein Börsenlisting oder ein Rating regulatorische Vorgaben auf Investorenseite erfüllen. „So können etwa Sachwerte auch als Sicherungsvermögen dienen", sagt Knoblach. Dies ist möglich, da die Compartments regelmäßig unabhängig bewertet und jährlich von Wirtschaftsprüfern testiert werden.

Der Trend geht dabei im Bereich Sachwerte weg von den weichen Werten wie etwa Oldtimer oder Kunst. „Es gibt eine deutliche Bewegung hin zu Immobilien mit ESG-Aspekt", sagt Knoblach. „Vor allem das ‚S', also das Soziale in ESG, wird dabei von Investoren gesucht." Bei Immobilien können das Wohnprojekte im sozialen Bereich, Studentenwohnheime oder Pflegeimmobilien sein. „Oft werden die Sachwerte als ESG- oder Green-Bond ausgestaltet und erfüllen so gleich mehrere Kriterien", sagt Knoblach. „Investoren erreichen ihre ESG-Vorgaben, stellen den Portfoliobereich Sachwerte dar und liefern eine entsprechende Rendite."
Autor: www.super-global.de

Munich Private Equity legt ersten deutschen ELTIF auf

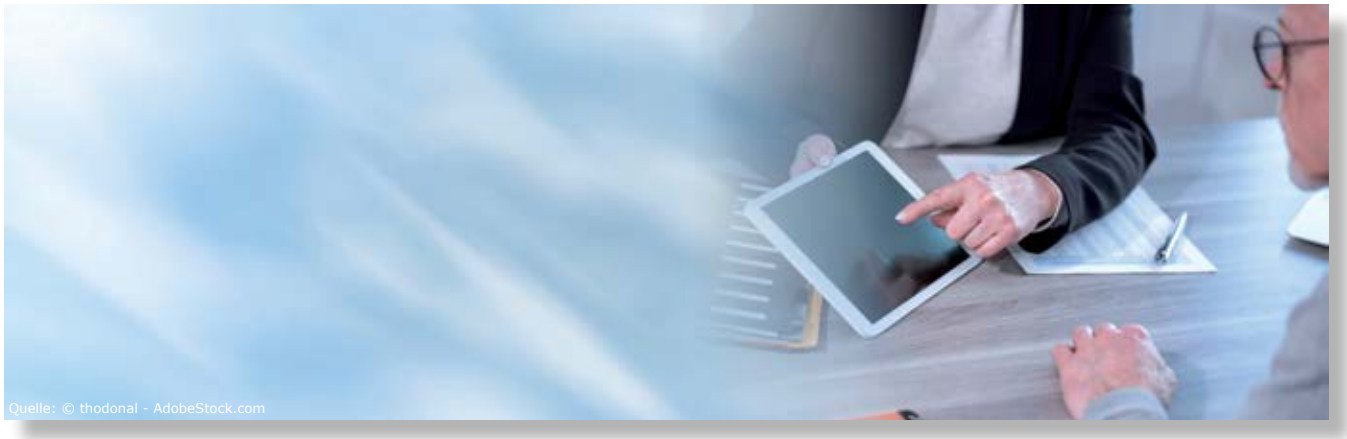
Munich Private Equity, der Spezialist für Private Equity im Privatkundensegment, kündigt den Start seines ersten European Long Term Investment Funds (ELTIF) an und verbreitert damit sein Angebot im Privatkundensegment. Der MPE Mid Market Private Equity ELTIF ist der erste von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) in Deutschland zugelassene ELTIF. Privatanleger können sich damit ab 5.000 Euro an der Anlageklasse Private Equity beteiligen. Der Investitionsfokus liegt auf dem mittleren Marktsegment (Lower Mid-Market) und konzentriert sich ausschließlich auf Zielfonds beziehungsweise Unternehmen in der Europäischen Union.

"Mit unserer deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft bieten wir Privatanlegern seit 1999 den Zugang zu Private Equity und arbeiten bei der Produktzulassung schon lange gut und konstruktiv mit der BaFin zusammen. Daher legen wir auch den ersten ELTIF in unserem Heimatmarkt auf", sagt Norman Lemke, Vorstandsvorsitzender Munich Private Equity. "Mit dem ELTIF können wir unseren Zugang zu den besten Lower Mid-Market-Managern auch Privatkunden außerhalb Deutschlands anbieten. Dank unserer mehr als 25 Jahre Erfahrung in diesem Kundensegment kennen wir die besonderen Bedürfnisse privater Anleger."

Der MPE Mid Market Private Equity ELTIF ist nach dem sicherheitsorientierten Dachfondsprinzip von Munich Private Equity konzipiert. Dabei beteiligen sich Privatanleger an einem ganzen Portfolio verschiedener institutioneller Private-Equity-Zielfonds mit Fokus auf den Lower Mid-Market und somit an zahlreichen mittelständischen Unternehmen verschiedener Branchen und EU-Länder. Zwei Zielfondsinvestitionen wurden bereits für den ELTIF getätigt. Ebenso befinden sich die ersten Unternehmen im Portfolio.

"Die ELTIF-Novelle aus 2024 hat die Vertriebsmöglichkeiten für Privatanlegerprodukte im Bereich der Private Markets deutlich verbessert. Als Branchen-Pionier wollen wir diese Möglichkeit nutzen und verbreitern mit dem ELTIF unser bestehendes Produktangebot für Privatkunden", sagt Nico Auel, Vorstand Munich Private Equity. "Wir starten zunächst in Österreich, dann in Deutschland in den Vertrieb. Perspektivisch wollen wir die Möglichkeiten des ELTIF nutzen, um neue Märkte und Länder in der Europäischen Union zu erschließen."

Im Vergleich zu den bisherigen Publikums-AIF von Munich Private Equity kann der ELTIF dank des Passporting-Systems der EU ohne regulatorischen Mehraufwand auch außerhalb Deutschlands zum Vertrieb angeboten werden.
Autor: www.mpe.ag



Quelle: © thodonal - AdobeStock.com

DWS erwirbt deutschen Onshore-Windpark

Die DWS hat für ihren Fonds DWS Infrastruktur Europa 100 Prozent der Anteile an dem deutschen Onshore-Windpark Ostbevern in Nordrhein-Westfalen erworben. Der Windpark Ostbevern ist mit drei Turbinen ausgestattet, von denen zwei seit Februar 2024 in Betrieb sind. Die dritte Turbine wurde im Dezember 2024 in Betrieb genommen. Damit verfügt der Onshore-Windpark über eine Gesamtleistung von 12,6 Megawatt-Peak (MWp). Ostbevern ist über ein öffentliches Umspannwerk an das regionale Netz vor Ort angeschlossen und versorgt private Haushalte sowie gewerbliche Abnehmer. Die DWS erwirbt den Windpark Ostbevern vom integrierten Energieversorger GP JOULE. GP JOULE übernimmt weiterhin die Betriebsführung des Windparks um als Projektentwickler für einen optimalen Betrieb zu sorgen.

Dr. Peter Brodehser, Fondsmanager des DWS Infrastruktur Europa: „Über die Investition in den Windpark Ostbevern beteiligen wir uns mit einer weiteren Transaktion an der Transformation unserer Wirtschaft. Wir freuen uns, diesen Schritt gemeinsam mit unserem geschätzten Geschäftspartner GP JOULE umzusetzen. Der Windpark profitiert von der günstigen Lage mit guten Windgeschwindigkeiten und einer langfristig gesicherten Netzanbindung. Neben nun zwei Onshore-Windparks bieten wir unseren Anlegern mit einem Solarpark in Deutschland sowie einem Solarportfolio in Spanien eine attraktive Möglichkeit, um in zukunftsgerichtete Infrastruktur- und Erneuerbare-Energie-Projekte in Europa zu investieren."


Quelle: © refresh(PIX) - AdobeStock.com

DWS Infrastruktur Europa

Mit dem DWS Infrastruktur Europa hat die DWS im April 2023 einen Fonds aufgelegt, über den nicht nur institutionelle Investoren, sondern erstmals auch deutsche Privatkunden ihr Geld in einem Fonds anlegen können, der in konkrete Infrastrukturprojekte in Europa investiert. Der Fondsschwerpunkt liegt auf Erneuerbare-Energie-Projekten im EU-Raum, denen zur Diversifizierung Infrastrukturanlagen aus den Sektoren Digitalisierung oder Versorgungswirtschaft sowie Projekte, die um nachhaltigen Transport bemüht sind, beigemischt werden können.

Der Fonds ist Teil einer Familie von Investment-Lösungen der DWS, die sich auf verschiedene Aspekte der Europäischen Transformation konzentriert.

Risiken

Der Fonds unterliegt folgenden Risiken: Abhängigkeit von der Entwicklung der jeweiligen Infrastrukturmärkte, Preisänderungsrisiko, Bewertungsrisiken, Zinsänderungsrisiken, Währungskursrisiken, Risiken aus Währungskursabsicherungsgeschäften, besonderes Preisänderungsrisiko, Liquiditätsrisiko und Risiken aus der Beteiligung an Infrastruktur-Projektgesellschaften.
Autor: www.dws.com



reconcept Green Bond III:

Anhaltendes Investoreninteresse – Emissionsvolumen auf 25 Mio. Euro erneut erhöht

Die reconcept GmbH, Projektentwickler für Erneuerbare Energien und Anbieter Grüner Geldanlagen, reagiert auf das anhaltend hohe Investoreninteresse am reconcept Green Bond III (ISIN: DE000A382897). Aufgrund der starken Nachfrage hat das Unternehmen entschieden, das Emissionsvolumen ihrer mit einem Zinssatz von 6,75 % ausgestatteten Anleihe erneut zu erhöhen: von bisher bis zu 22,5 Mio. Euro auf nunmehr bis zu 25,0 Mio. Euro. Der entsprechende Prospektnachtrag steht ab sofort unter www.reconcept.de/ir zur Verfügung.

Der Nettoemissionserlös des reconcept Green Bond III wird gezielt in die Finanzierung und Refinanzierung des Geschäftsbetriebs sowie die Weiterentwicklung der reconcept Gruppe investiert. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Photovoltaik- und Windenergieprojekten auf Freiflächen in Deutschland und Kanada. Zudem wird die bestehende Projektpipeline in Finnland weiterentwickelt und zusätzlich ausgebaut. Mit ihrem starken Track-Rekord in der Entwicklung nationaler und internationaler Erneuerbarer-Energien-Projekte konnte die reconcept GmbH in den vergangenen Jahren bereits kontinuierlich Investoren gewinnen.

Karsten Reetz, Geschäftsführer der reconcept GmbH, erklärt: „Nach der ersten Aufstockung des Emissionsvolumens des Green Bonds III im Dezember 2024 freuen wir uns, die hohe Nachfrage der Investoren erneut bedienen zu können und das Volumen um weitere 2,5 Mio. Euro auf insgesamt bis zu 25 Mio. Euro zu erhöhen. Dies bestätigt das Vertrauen von Investoren in unser grünes Geschäftsmodell und unterstreicht die Relevanz unserer Projekte – gemeinsam bringen wir die nachhaltige Energiewende voran."
Autor: www.reconcept.de

CAPRENDIS erwirbt Boardinghaus von RESIDIA Gruppe für ihren Spezial-AIF

CAPRENDIS hat für den mit der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (HAM KVG) aufgelegten Spezial-AIF „CAP Immobilienwerte 3" ein Boardinghaus in Landshut erworben. Verkäufer ist die RESIDIA Gruppe aus München. Das Boardinghaus wurde von der RESIDIA Gruppe projektiert und 2023 fertiggestellt. Das Objekt umfasst 225 Zimmer sowie 187 Stellplätze und wurde von der RESIDIA Gruppe bezüglich Standortauswahl und Ausführung speziell für die Bedürfnisse von Monteuren und Facharbeitern konzipiert. Im Februar 2023 erfolgte die Übergabe der Immobilie an die FirstSleep Guppe als Betreiber mit einem 30-jährigen Pachtvertrag. Die Münchner FirstSleep Gruppe, zählt zu einem der Marktführer in diesem Beherbergungssegment.

Der CAP Immobilienwerte 3 ist ein gewerblich geprägter Spezial-AIF und richtet sich speziell an semiprofessionelle und professionelle Anleger, die ihre gebildete § 6b-Rücklage steuerneutral durch Re-Investition auf den Fonds übertragen möchten.

„Wir freuen uns, dass wir diese Immobilie für unseren Spezial-AIF erwerben konnten. Die Rahmenbedingungen passen perfekt zu unserem Fondskonzept. Herzlichen Dank an Werner Mürz und das Team der RESIDIA Gruppe, sowie das engagierte Team der HAM KVG für die professionelle Zusammenarbeit und den reibungslosen Ankaufsprozess.", so Achim Bauer, Gründer und Geschäftsführer der CAPRENDIS.

Auch Werner Mürz, Geschäftsführer und Gründer der RESIDIA Gruppe, zeigt sich erfreut: „Wir sind stolz, CAPRENDIS als Käufer gewonnen zu haben, da deren Fondsstrategie und unser Anspruch an hochwertige Immobilien perfekt zueinander passen. Ich bedanke mich bei Achim Bauer von CAPRENDIS und allen Beteiligten der HAM KVG für die partnerschaftliche Zusammenarbeit und das Vertrauen."
Autor: www.caprendis.de



Quelle: © CAPRENDIS Beteiligung GmbH

Vertriebsstart des P-AIF „IMMAC 130. Renditefonds – Bad Laer“

Die IMMAC Holding AG, führendes Investment- und Assetmanagement-Unternehmen mit Fokus auf Healthcare-Immobilien, gibt den Vertriebsstart des geschlossenen Publikums-AIF „IMMAC 130. Renditefonds – Bad Laer“ bekannt. Der Fonds investiert in die „Blomberg Klinik“ im Kurort Bad Laer in Niedersachsen. Die Einrichtung bietet 138 vollstationäre Pflegeplätze in Einzelzimmern und zeichnet sich durch eine moderne Ausstattung und innovative Pflegekonzepte aus. Mit ihrer zentralen Lage und besonderen Angeboten wie Salzgrotte und Sole-Intensiv-Oase ist die Klinik bei Bewohnern und Angehörigen gleichermaßen beliebt.

Das Investitionsvolumen des Fonds beträgt 10,29 Millionen Euro, davon entfallen 5,8 Millionen Euro auf das Kommanditkapital. Die prognostizierte jährliche Ausschüttung liegt bei 5,00 %, ausgezahlt in monatlichen Teilbeträgen. Die geplante Laufzeit des Fonds beträgt 15 Jahre. Die Mindestbeteiligung liegt bei 20.000,00 Euro.

„Mit dem IMMAC 130. Renditefonds bieten wir Anlegern die Möglichkeit, von einem stabilen und wachstumsstarken Pflegemarkt zu profitieren“, erklärt Florian M. Bormann, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH. „Wir sind stolz, mit der Blomberg Klinik eine qualitativ hochwertige Einrichtung in unser Portfolio aufzunehmen, die gleichzeitig sozialen Mehrwert und wirtschaftliche Stabilität vereint.“

Die IMMAC Holding AG bestätigt mit diesem Fonds ihre Position als führender Anbieter nachhaltiger und renditestarker Investmentmöglichkeiten im Healthcare-Sektor. Seit ihrer Gründung vor 27 Jahren hat die Gruppe über 2 Milliarden Euro in stationäre Pflegeheime, Kliniken und Seniorenwohnanlagen investiert.
Autor: www.immac.de

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: © Patchayanit - 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.

Publikums-Emission asuco ZweitmarktZins 38-2024 verfügbar

Portfolio des Emittenten mit Anschaffungskosten von über 430 Mio. EUR umfasst aktuell 316 verschiedene Zielfonds mit 443 Immobilien verschiedener Nutzungsarten von 58 Anbietern. „Am 10. Januar 2025 erfolgte durch asuco planmäßig die Zinszahlung an die über 13.000 Anleger der Serie ZweitmarktZins. Trotz eines für Immobilieninvestments schwierigen Marktumfelds lag die Höhe der Zinszahlung für die einzelnen Serien auf nahezu identischem Niveau wie im Vorjahr", so Paul Schloz, als Geschäftsführer der asuco u. a. zuständig für das Berichtswesen. Insgesamt hat der Emittent, die asuco Immobilien-Sachwerte GmbH & Co. KG, Zinszahlungen in Höhe von rd. 20,8 Mio. EUR geleistet. Die Höhe der Zinszahlungen für die insgesamt 50 Serien reichte von 4,0 % bis 4,77 %.

„Unsere Anleger profitieren erneut von einer für Immobilienanlagen beispiellosen Streuung auf aktuell 316 Zielfonds und somit mittelbar 443 Immobilien aller Nutzungsarten und Regionen. Krisenbedingte Mietausfälle oder Leerstände einzelner Immobilien bleiben für das Gesamtportfolio ohne nennenswerte Auswirkungen", wiederholt Dietmar Schloz, Geschäftsführer und Gründer der asuco, den vielleicht entscheidenden Aspekt der Serie ZweitmarktZins. Die seit 2016 erzielten durchschnittlichen Veräußerungsgewinne von 37 % sind Teil des Erfolgs und bestätigen die Einkaufsvorteile am Zweitmarkt.

Seit 06.12.2024 ist die Publikums-Emission asuco ZweitmarktZins 38-2024 verfügbar. Neben einer festen Verzinsung von 4,25 % p. a. sind zusätzlich jährliche Bonus-Zahlungen vorgesehen, deren Höhe vom Emittenten jedes Jahr neu festgelegt wird. Nähere Informationen hierzu können der Produktseite www.zweitmarktzins.eu entnommen werden.
Autor: www.asuco.de



Quelle: © Sergey Nivens - AdobeStock.com


Quelle: © H_Ko - AdobeStock.com

Aktueller Nahversorgungsfonds der Dr. Peters Group überzeugt mit G.U.B.-Urteil „sehr gut“

Erfreuliche Nachricht für die inhabergeführte Dr. Peters Group und ihren Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“: Der risikogemischte Publikums-AIF kam bei einer aktuellen Bewertung des Hamburger Analysehauses G.U.B. auf 81 von 100 möglichen Punkten. Das entspricht der Gesamtnote „sehr gut“ (A). Hierfür spielte, neben der langen Emissionshistorie und Kompetenz der Dr. Peters Group, auch der bereits in Höhe von rund einem Drittel des geplanten Investitionsvolumens erfolgte Ankauf eines langjährig etablierten Nahversorungszentrums in Beckum (Nordrhein-Westfalen) eine wichtige Rolle. Dieser stützt die jährliche Auszahlungsprognose des Fonds von anfänglich 4,25 Prozent.

Dazu Sven Mückenheim, Vertriebsgeschäftsführer der Dr. Peters Group: „Der für das Nahversorgungszentrum in Beckum erzielte Kaufpreisfaktor vom 14,6-fachen der aktuellen Jahresmiete spiegelt die zuletzt deutlich gesunkenen Kaufpreisfaktoren für Gewerbeimmobilien wider. Alle weiteren Objekte, die wir derzeit prüfen, sind zu einem vergleichbaren Faktor oder sogar noch günstiger zu haben. Das stärkt unseren Optimismus, dass sich die bisherige Auszahlungsprognose noch anheben lässt.”

Analyse sieht Vorfinanzierung und Platzierungsgarantie als Stärken

Zu den Stärken des „Immobilienportfolio Deutschland II“ zählt die G.U.B. unter anderem die Vorfinanzierung und die Platzierungsgarantie der Dr. Peters Group sowie den vergleichsweise geringen Fremdkapitalanteil auf der Ebene der Objektgesellschaften. Positiv bewerten die Analysten zudem den beim ersten Objektankauf für zehn Jahre abgeschlossenen Darlehenszinssatz von 3,5 Prozent p.a..

„Für uns ist die sehr gute Bewertung durch G.U.B. eine Bestätigung unserer Strategie, Privatanlegern mit Nahversorgungsimmobilien eine gleichermaßen krisenresistente wie renditestarke Investmentlösung zu ermöglichen. Durch die bereits erfolgte Investition von rund einem Drittel des geplanten Investitionsvolumens hat der Immobilienportfolio Deutschland II schon sehr frühzeitig die Voraussetzungen für verlässliche Auszahlungen geschaffen. Nicht zuletzt aufgrund der indexierten Mietverträge prognostizierten wir einen attraktiven Gesamtmittelrückfluss nach dem Ende der Fondslaufzeit von 165,2 Prozent“, so der Vertriebsgeschäftsführer. Autor: www.dr-peters.de

Solvium Capital startet den Vertrieb für neuen Art. 8-AIF „Solvium Transportlogistik Fonds"

Solvium Capital, der Hamburger Asset-Manager für Logistik-Equipment, startet den Vertrieb für den neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) „Solvium Transportlogistik Fonds" (Solvium Transportlogistik Fonds GmbH & Co. geschlossene Investment-KG).

Der geschlossene Publikumsfonds wird in Güterwagen, Container und Wechselkoffer investieren, wobei mindestens 51,00 % des investierten Kapitals in Güterwagen und mindestens 10 % in Wechselkoffer fließen sollen. Zudem bewirbt der Fonds ökologische Merkmale im Sinne des Artikels 8 der Offenlegungsverordnung (Verordnung (EU) 2019/2088). Der Fonds wird von der Hamburger Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH als KVG verwaltet.

Die Mindestzeichnung für eine Beteiligung beträgt 5.000 Euro zuzüglich eines Agios von 5,00 %. Die geplante Laufzeit des Fonds beträgt ca. 8,5 Jahre, zuzüglich der Platzierungsphase, bis 31.12.2034. Das geplante Fondsvolumen beträgt 25 Millionen Euro, wobei konzeptionell eine Erhöhung auf bis zu 75 Millionen Euro möglich ist. Eine Aufnahme von Fremdkapital ist dabei nicht vorgesehen. Der Platzierungszeitraum für den Fonds beträgt 18 Monate. Während der Laufzeit sind quartalsweise nachschüssige Auszahlungen in Höhe von 4,00 % p.a. vorgesehen. Darüber hinaus gehende Liquidität wird während der Laufzeit zum Nachkauf von weiterem Logistik-Equipment verwendet, um zum einen den abnutzungsbedingten Wertverlust auszugleichen und zum anderen das bestehende Portfolio weiter auszubauen und damit von einem Zinseszinseffekt zu profitieren. Für einen Beitritt in der Mitte der 18-monatigen Platzierungsphase, das heißt mit Ergebnispartizipation ab dem 1. Juli 2025, beträgt der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss inklusive Auszahlungen 148,24 % bezogen auf die Kommanditeinlage. Dies entspricht einem durchschnittlichen Rückfluss von 5,08 % p.a. Zudem partizipieren die Anleger zu 80,00 % an den darüber hinaus gehenden Mehrerlösen, die der Solvium Transportlogistik Fonds insgesamt erwirtschaftet.

„Mit diesen Investitionen soll der Fonds die Transformation im Bereich der Verkehrsinfrastruktur und Transportlogistik unterstützen", sagt Solvium-Geschäftsführer André Wreth und weiter: "Der Schienengüterverkehr verursacht im Vergleich zum Güterverkehr per Lkw auf der Straße etwa 80 % weniger Treibhausgasemissionen und leistet damit einen wichtigen Beitrag zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen. Gute Unternehmensführung und Nachhaltigkeitskriterien spielen für Solvium eine wichtige Rolle. Zum Ausdruck gebracht haben wir dies unter anderem in unserem Nachhaltigkeitsbericht und auch in der Erklärung nach dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) 2023, die gemäß dem CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetz erstellt wurde." Die Unternehmensgruppe veröffentlichte diese Erklärung für das Geschäftsjahr 2023 bereits zum zweiten Mal und war damit das erste mittelständische Emissionshaus der Sachwertbranche.

„Wir freuen uns sehr, dass der Vertrieb des neuen Publikumsfonds jetzt beginnen kann und wir endlich auch wieder für Vermittler mit einer Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 Nr. 2 GewO zur Verfügung stellen können", sagt Jürgen Kestler. „Wir glauben, dass das Produkt gerade in der heutigen Zeit auf sehr positive Resonanz treffen wird. Das liegt zum einen an dem sehr attraktiven prognostizierten Rückfluss von über 5 % p.a. und zum anderen an dem Konzept ohne Projektierungsrisiken, ohne den Einsatz von Fremdkapital, mit attraktiven laufenden Auszahlungen und einer absolut anlegerorientierten Mehrerlösverteilung."
Autor: www.solvium-capital.de

Weiteres Anlageprodukt für institutionelle Investoren:

KanAm Grund Group legt Geschlossene InvKG für Logistikprojekt auf

Mit der Auflage einer Geschlossenen Investmentkommanditgesellschaft (InvKG) hat die KanAm Grund Group ein weiteres attraktives Anlageprodukt für institutionelle Investoren in ihr Fondsportfolio aufgenommen. Der Fonds bietet Investoren die Beteiligungsmöglichkeit an dem Logistikprojekt „Walsrode" in Norddeutschland, welches die KanAm Grund Group Ende 2023 erworben hatte.



Sascha Schadly, Managing Director bei der KanAm Grund Group und u.a. verantwortlich für das Fonds Management, sagt: „Die Auflage der Investmentkommanditgesellschaft im aktuellen Marktumfeld ist ein bedeutender Meilenstein im Rahmen unserer Strategie 2030, die u.a. auf Wachstum mit neuen Produkten abzielt und gleichzeitig den Fokus auf Zufriedenheit der Investoren richtet. Über dieses Anlageprodukt können institutionelle Investoren von unserer Expertise in diesem speziellen Segment profitieren und an künftigen Entwicklungen partizipieren. Wir freuen uns auf die positiven Impulse, die sie für unsere Investoren und unser Unternehmen bereithält."

Richtfest in Walsrode als wichtiger Meilenstein des nachhaltigen Logistikprojekts

Auf einem rund 9 Hektar großen Grundstück mit rund 60.000 Quadratmetern Brutto-Grundfläche an der Autobahn A27 in Walsrode soll ein Waren- und Dienstleistungszentrum mit mehreren Gebäudeabschnitten entstehen. Bei der Umsetzung setzen die Entwickler hinsichtlich der Gebäudetechnik auf ein umfassendes Nachhaltigkeitskonzept. So wird die Logistikimmobilie beispielsweise in einer Beton-Sandwichbauweise und der Bürokomplex in Holzbauweise errichtet. Photovoltaikanlagen auf dem Dach sollen den ökologischen Fußabdruck reduzieren. Darüber hinaus sollen insektenfreundliche Grünanlagen Biodiversität fördern und ein angenehmes Arbeitsumfeld schaffen. Es wird eine DGNB-Platin Zertifizierung angestrebt. Beim Richtfest Ende November konnten sich alle teilnehmenden Projektpartner direkt vor Ort ein Bild vom erreichten Bautenstand machen. Die Fertigstellung des Rohbaus ist ein wichtiger Meilenstein des Projektes, dessen bauliche Fertigstellung für das dritte Quartal 2025 geplant ist.
Autor: www.kanam.de



Wie hoch ist die Goldnachfrage?

Aktuelle Markteinschätzung von Önder Çiftçi, CEO der Ophirum Group: Weltweit war in den vergangenen beiden Jahren die Goldnachfrage gestiegen, der Goldpreis marschierte von einem Rekordhoch zum nächsten. Privatanleger in Deutschland hielten sich 2024 mit Goldkäufen jedoch eher zurück. 2025 scheinen die Käufer allmählich zurückzukehren. Warum sich Deutschland dem weltweiten Trend entzog und warum die statistische Goldnachfrage immer im Ungefähren bleibt.

Unter solch großen Zahlen kann sich im Grunde kein Anleger wirklich etwas vorstellen: Allein im dritten Quartal 2024 belief sich die weltweite Goldnachfrage auf 1.313 Tonnen. Das meldet der World Gold Council, die internationale Lobbyorganisation der Goldindustrie. Das entspricht einem Goldwürfel mit mehr als vier Metern Kantenlänge. So groß soll die Goldnachfrage der gesamten Welt nur in diesem einen Quartal gewesen sein. Größer war die Goldnachfrage in einem Quartal noch nie.

Im Vergleich zum Vorjahresquartal ist der Bedarf somit um rund 63 Tonnen Gold gestiegen. Allerdings war die Nachfrage der Schmuckhersteller, der Technologie-Branche und insbesondere der Zentralbanken gegenüber dem 3. Quartal 2023 deutlich rückläufig. Die Goldkäufe der Notenbanken halbierten sich nahezu. Die steigende Goldnachfrage ging laut dem World Gold Council vor allem auf zwei Käufergruppen zurück: ETF- und OTC-Käufer. Dass gerade börsennotierte Goldfonds und das Over-the-Counter-Geschäft ihre Goldnachfrage verdoppelten und so unter dem Strich überhaupt erst für einen Anstieg der Gesamtnachfrage sorgten, gilt als Indiz dafür, dass wirtschaftliche und geopolitische Risiken die Hauptmotive für die gestiegenen Goldkäufe waren.



Quelle: © fergregory - AdobeStock.com

Zahlen des World Gold Council fußen häufig auf – guten – Schätzungen

Im Over-the-Counter-Geschäft handeln überwiegend vermögende Einzelinvestoren oder Family Offices direkt mit Banken. Oftmals geht es dabei um große 12,5-Kilo-Barren und die Absicherung vor einem fallenden Dollar beziehungsweise um die Reduzierung der Dollar-Abhängigkeit. Diese Geschäfte werden nicht öffentlich. Während die Nachfrage der börsennotierten Gold-ETFs transparent und nachvollziehbar ist, kann das OTC -Geschäft vom World Gold Council nur geschätzt werden, zum Beispiel anhand von Terminmarktdaten. Auch viele weitere Daten – etwa zur Schmucknachfrage – beruhen auf Schätzungen des World Gold Council. Denn: Valide Daten erhält das World Gold Council lediglich von den Minenbetreibern, den Notenbanken und aus nicht näher definierten Handelsdaten.

Die Zahlen des World Gold Council sind demnach also nur in Teilbereichen präzise. Etliche Geschäfte mit Gold im Bestand bleiben im Dunkeln. Kauft beispielsweise ein Goldhändler wie Ophirum Gold im Wert von 100.000 Euro von privaten Verkäufern auf und verkauft es im Anschluss wieder an private Käufer, hat der Händler zwar eine Menge Umsatz gemacht, in der Statistik des World Gold Council tauchen diese Nachfrage und dieses Angebot aber nicht auf. Eine Tendenz, wohin sich die Goldnachfrage und das -angebot entwickeln, können Anleger aus den World-Gold-Council-Statistiken dennoch ablesen.

Robuste Nachfrage

Dass nun, im ersten Quartal 2025, die privaten Goldkäufe in Deutschland und anderswo wieder zulegen, bemerken als erstes die Goldhändler. Bei Ophirum herrscht sowohl in den Verkaufsräumen als auch im Online-Handel jedenfalls der Eindruck, dass die Nachfrage der Privatanleger wieder gestiegen ist. Schon bevor die Statistiken des World Gold Council für das vierte Quartal und damit das Gesamtjahr 2024 veröffentlicht sind, zeigt sich, dass die Nachfrage nach Münzen oder Barren zunimmt. Goldinvestments in jeder Form dürften vor dem Hintergrund tendenziell sinkender Zinsen, wachsender Staatsverschuldung, einer absehbaren Schwäche des US-Dollar, dem zermürbenden Krieg in der Ukraine und der großen Unsicherheit über die Auswirkungen der zweiten Amtszeit Donald Trumps weiterhin attraktiv bleiben – jedenfalls in vielen Teilen der Erde.
Autor: www.ophirum.de

Weltweite Goldnachfrage erreicht einen Rekordwert von über 100 Milliarden US-Dollar

Der Bericht „Q3 2024 Gold Demand Trends" des World Gold Council zeigt, dass die gesamte Goldnachfrage im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent auf 1.313 Tonnen (t) im dritten Quartal in Folge steigt, was einen neuen Rekord darstellt. Die Gesamtnachfrage überstieg zum ersten Mal in der Geschichte die 100-Milliarden-Dollar-Grenze, unterstützt durch starke Investitionen in einem Umfeld von Preisen in Rekordhöhen.

Die weltweite Anlegernachfrage hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf 364 t mehr als verdoppelt, was auf eine Verlagerung der Nachfrage nach börsengehandelten Goldfonds vor allem seitens westlicher Anleger zurückzuführen ist. Weltweit legten die börsengehandelten Goldfonds 95 t zu und verzeichneten damit das erste positive Quartal seit dem ersten Quartal 2022. Die Nachfrage nach Barren und Münzen ging um neun Prozent zurück, aber die Gesamtmenge für das laufende Jahr bleibt mit 859 t gegenüber dem Zehn-Jahres-Durchschnitt von 774 t hoch.

Die Käufe der Zentralbanken verlangsamten sich im dritten Quartal, obwohl die Nachfrage mit 186 t stabil blieb. Im bisherigen Jahresverlauf erreichte die Nachfrage der Zentralbank 694 t und entsprach damit dem gleichen Zeitraum des Jahres 2022.

Die Goldpreise stiegen im Laufe des Quartals weiter auf Rekordhöhen und erreichten einen Durchschnittswert von 2.474 $/oz, was die weltweite Nachfrage nach Goldschmuck beeinträchtigte. Der Gesamtverbrauch an Schmuck ging im Jahresvergleich mengenmäßig um zwölf Prozent zurück, wertmäßig stieg er jedoch um 13 Prozent, was darauf hindeutet, dass die Verbraucher bereit sind, mehr für geringere Mengen an Goldprodukten auszugeben.

Darüber hinaus stieg die Gesamtnachfrage nach Gold in der Technologiebranche im Jahresvergleich um sieben Prozent, gestützt durch das Wachstum des Elektroniksektors, da der KI-Boom die Nachfrage nach Gold weiter ankurbelt.

Das Gesamtangebot an Gold stieg im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent, wobei die Minenproduktion um drei Prozent und das Recycling um elf Prozent zunahmen.

Louise Street, Senior Markets Analyst des World Gold Council, kommentiert: „Im dritten Quartal stützten verstärkte Investitionen und außerbörsliche Aktivi-

täten die weltweite Goldnachfrage und trieben die Preisentwicklung an. Während der höhere Goldpreis die Nachfrage auf den meisten Verbrauchermärkten dämpfte, sorgte die Senkung der Einfuhrzölle in Indien dafür, dass die Nachfrage nach Schmuck und Barren und Münzen in einem rekordverdächtigen Preisumfeld bemerkenswert hoch blieb.

Die Angst unter den Anlegern, etwas zu verpassen, war in diesem Quartal ein Hauptgrund für die gestiegene Nachfrage. Die Anleger haben ein Interesse daran gezeigt, die Preisdynamik auszunutzen, werden durch die Aussicht auf künftige Zinssenkungen ermutigt und ziehen angesichts der politischen Unsicherheit in den USA und der eskalierenden Konflikte im Nahen Osten außerdem Gold als sicheren Hafen in Betracht.

„Mit Blick auf die Zukunft ist die sprunghafte Steigerung der Goldinvestitionsströme ein Trend, der sich wahrscheinlich fortsetzen wird, was sowohl die Nachfrage als auch das Preisniveau auf einem hohen Niveau halten könnte. Andererseits haben wir 2024 mehr als 30 Rekorde bei Preisspitzen gesehen und dieses Umfeld wird für die Verbraucher weiterhin eine Herausforderung darstellen. Die Aussicht auf ein Wirtschaftswachstum ist jedoch ein weiterer Faktor, den wir beobachten werden und der den Ausschlag geben könnte." Autor: www.gold.org

Generation Z steht auf Gold

Die Generation Z ist entweder vom Schicksal begünstigt oder vom Glück verfolgt: In der Gruppe der Befragten 25- bis 34-Jährigen haben eindeutig die meisten, nämlich fast die Hälfte, Gold in Form von Barren oder Münzen geerbt (23 Prozent) oder gekauft (22 Prozent). Das ergab eine repräsentative Umfrage der Degussa Goldhandel GmbH. Alle anderen Angehörigen der Altersklassen von 18 bis über 55 Jahren profitieren deutlich weniger von der Rallye, die der Goldpreis in den letzten Monaten erlebt hat. Yougov, von der Degussa mit der Befragung beauftragt, ermittelte lediglich zwischen 37 (18 bis 24 Jahre) und 15 Prozent (55 Jahre und älter).

Durch die Bank zufrieden mit der Wertsteigerung des Goldes sind alle glücklichen Besitzer von Münzen oder Barren. Die Zustimmungswerte liegen durch alle Altersklassen bei deutlich mehr als 50 Prozent (18-bis 24-Jährige) bis hin zu 71 Prozent bei den 41- bis 54-Jährigen.

Bei der Frage nach dem Anteil des Goldes im Anlageportfolio liegt wieder die Generation Z an der Spitze: 50 Prozent gaben an, dass das Edelmetall in ihrem Anlagemix 5 bis 10 Prozent ausmacht. Alle anderen haben durchweg einen geringeren Anteil im Depot. Für diese gibt es einen guten Tipp: Degussa Goldhandel bietet Anlegerinnen und Anlegern ab 1. Oktober an, bereits ab 25 Euro monatlich bequem und flexibel über den Degussa Sparplan in Gold zu investieren. Degussa bürgt für die Verwahrung und Verwaltung des physisch hinterlegten Goldes.

Der Degussa Goldsparplan kann unter www.degussa.com direkt abgeschlossen sowie über die Kooperationspartner Deutsche Bank (www.db.com) und Postbank (www.postbank.com) online vermittelt werden. Denn der Weg des Goldes führt seit 6000 Jahren kontinuierlich nach oben – und das schafft bisher keine andere Anlageklasse.
Autor: www.degussa.com



Quelle: © silencefoto - AdobeStock.com

DEUTSCHE FINANCE GROUP platziert im Geschäftsjahr 2024 Eigenkapital von rund 990 Millionen EUR

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP hat im Geschäftsjahr 2024 Eigenkapital in Höhe von rund 990 Millionen Euro platziert. Davon rund 925 Mio. EUR von institutionellen Investoren und rund 65 Mio. Euro im Privatkundengeschäft. Institutionelle Investoren investierten über Club Deals in Europa und USA und über Fondsstrategien mit Schwerpunkt auf Logistikimmobilien in Großbritannien. Im Privatkundengeschäft konnte die DEUTSCHE FINANCE GROUP den „DF Deutsche Finance Group Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik" mit einem platzierten Eigenkapital von rund 63 Mio. GBP erfolgreich schließen.

Mit dem weiterhin in der Platzierung befindlichen Nachfolgefonds „DF Deutsche Finance Investment Fund 24 – Club Deal US Logistik" setzt die DEUTSCHE FINANCE GROUP im Jahr 2025 die institutionelle Club-Deal-Reihe für Privatanleger fort.

„Wir freuen uns sehr über das Platzierungsergebnis im Jahr 2024 und bedanken uns bei allen unseren Investoren und Partnern für das uns entgegengebrachte Vertrauen", so Thomas Oliver Müller und Dr. Sven Neubauer, Executive Partner der DEUTSCHE FINANCE GROUP.
Autor: www.deutsche-finance.de

BVT/derigo platziert 2024 rund 267 Millionen Euro

Die BVT Unternehmensgruppe (BVT), München, konnte im vergangenen Jahr 266,9 Millionen Euro Eigenkapital bei professionellen und semiprofessionellen Anlegern sowie Privatanlegern platzieren. Mit diesem Ergebnis setzt die BVT ihre soliden Platzierungserfolge auch in einem weiterhin anspruchsvollen Marktumfeld fort. Die Schwerpunkte bilden die beiden Assetklassen Energie und Infrastruktur mit 178,1 Millionen Euro sowie Immobilien USA mit 81,6 Millionen Euro.

Bezogen auf das 2024 platzierte Eigenkapitalvolumen von 266,9 Millionen Euro belaufen sich die Investitionen professioneller und semiprofessioneller Anleger auf rund 87,6 Prozent (233,7 Millionen Euro), der Anteil der Privatanleger liegt bei rund 12,4 Prozent (33,2 Millionen Euro).

In der Assetklasse Immobilien USA konnten 2024 im Rahmen der Residential USA Serie über 87 Millionen US-Dollar (ca. 81,6 Millionen Euro) platziert werden. Für den Anfang 2024 aufgelegten Publikums-AIF konnten bis Jahresende bereits 75 Prozent des geplanten Eigenkapitals eingesammelt werden (27,5 Millionen US Dollar). Für die institutionellen Fonds nach Luxemburger Recht, die von der VP Fund Solutions Luxembourg S.A. aufgelegt wurden, wurden 60 Millionen US-Dollar eingeworben.

Im Bereich Energie und Infrastruktur wurden 2024 insgesamt 178,1 Millionen Euro platziert. Zu Jahresbeginn hatte BVT ihr Beteiligungsangebot um den "BVT Sustainable Energy Fund SCS SICAF-RAIF" erweitert, der den Offenlegungsvorgaben des Artikel 9 der SFDR folgt und ebenfalls von der VP Fund Solutions Luxembourg S.A. aufgelegt wurde. In der Platzierung waren zudem der Publikums-AIF

"BVT Concentio Energie und Infrastruktur II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG" sowie der Spezial-AIF "SWK Beteiligungs GmbH & Co. geschlossene Investment KG".

Darüber hinaus waren die Portfoliofonds "BVT Concentio Vermögensstrukturfonds IV GmbH & Co. Geschlossene Investment KG" (Publikums-AIF) sowie der Spezial-AIF "BVT Zweitmarkt Immobilien V GmbH & Co. Geschlossene Investment KG" im Vertrieb.

Für 2025 setzt BVT mit ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo GmbH & Co. KG erneut auf die Assetklassen Energie und Infrastruktur sowie Immobilien USA. Darüber hinaus ist auch wieder ein Spezial-AIF der Ertragswertfonds Serie im Bereich Immobilien Deutschland geplant. Zudem ist die Auflage eines ersten ELTIF in Prüfung.

"Wir hätten uns für 2024 natürlich ein leichteres Marktumfeld gewünscht, das die Investitionszurückhaltung gerade auch im Privatkundensegment sicher gelockert hätte. Für 2025 sehen wir uns mit unseren Beteiligungsangeboten gut aufgestellt. Unsere mittlerweile seit über 20 Jahren etablierte Residential USA Serie bietet Anlegern gerade jetzt sehr gute Einstiegsmöglichkeiten in den US-Mietwohnungsmarkt, denn aufgrund der restriktiven Kreditvergabe und der Zinsentwicklung der letzten Jahre zeichnet sich hier mittelfristig ein deutlicher Nachfrageüberhang ab. Wer also jetzt strategisch klug investiert, sollte von dieser erwarteten Marktentwicklung profitieren. Im Bereich Energie und Infrastruktur ist der Investitionsbedarf bekanntermaßen seit Jahren enorm. Mit unseren Beteiligungsangeboten in diesem Segment, die alle den Offenlegungsvorgaben der Artikel 8 oder 9 der SFDR folgen, bieten wir sowohl Privatanlegern als auch professionellen und semiprofessionellen Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten. Deshalb blicken wir nun ganz optimistisch ins neue Vertriebsjahr!" resümiert Tibor von Wiedebach-Nostitz, Geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding GmbH & Co. KG.
Autor: www.bvt.de

Solvium peilt für 2025 über 160 Millionen Euro Vertriebsleistung an

Vertrieb plant Steigerung um über 50 Prozent. Ehrgeizige Ziele hat sich der Vertrieb von Solvium für das laufende Jahr gesteckt. Die Vertriebsleistung soll auf 160 bis 180 Millionen Euro wachsen. Wie im Vorjahr wird diese Gesamtleistung aus verschiedenen Quellen kommen. Im Jahr 2024 hat Solvium insgesamt 102 Millionen Euro platziert. Davon ergaben sich mehr als 25 Millionen Euro aus von Anlegern ausgeübten Verlängerungsoptionen prospektpflichtiger Vermögensanlagen, von denen Anlegerinnen und Anleger Gebrauch gemacht haben. Über 20 Millionen Euro konnten mit der Vermögensanlage Solvium Exklusiv Invest 26-01, einer Vermögensanlage mit einer Mindestzeichnungssumme von 200.000 Euro, platziert werden. Zudem zählen zu den weiteren Vertriebsleistungen Umsätze mit semi- und professionellen Investoren im In- und Ausland.


Quelle: © Hendrik Lüders

André Wreth, Vorstand der Solvium Holding AG, kommentiert: „Wir freuen uns sehr über das Vertriebsergebnis in Höhe von 102 Millionen Euro. Damit waren wir mit unseren Anlageprodukten, die sich fernab von Finanzierungs- und Projektentwicklungsrisiken bewegen, beliebt bei Anlegern und Vermittlern. Insgesamt konnten wir das Umsatzergebnis im Vergleich zum Vorjahr wesentlich steigern."


Quelle: © Hendrik Lüders

Jürgen Kestler, Geschäftsführer der Solvium Capital Vertrieb GmbH, kommentiert: „Wir sind im Jahr 2024 ein wenig unter unseren Möglichkeiten geblieben, weil die Konzeption und Umsetzung von neuen Produkten leider länger gedauert haben, als wir es uns gewünscht haben. In diesem Jahr erwarten wir viel zusätzliches Potenzial mit unserem Publikums-AIF ‚Solvium Transportlogistik Fonds' und unseren Produktlösungen für institutionelle Investoren in Deutschland und der Schweiz. In den Bereichen Retail und institutionelles Geschäft plant Solvium für 2025 eine Vertriebsleistung von 160 bis 180 Millionen Euro."
Autor: www.solvium-capital.de

Über 93 Mio. Euro:

Munich Private Equity steigert Platzierungsergebnis zum neunten Mal in Folge

Der Dachfonds International 8 wurde im Sommer mit über 200 Mio. Euro geschlossen und ist einer der volumenstärksten Publikumsfonds der MPE. Munich Private Equity (MPE), der Spezialist für Private Equity im Privatkundensegment, hat im vergangenen Jahr 93,18 Millionen Euro bei Privatanlegern für seine Private-Equity-Dachfonds eingesammelt. Damit steigert die MPE das jährliche Platzierungsergebnis bereits zum neunten Mal in Folge. Das Plus gegenüber 2023 beträgt 12,2 Prozent.

„Das Jahr 2024 stand erneut im Zeichen wirtschaftlicher Herausforderungen und geopolitischer Unsicherheiten. Umso erfreulicher ist es, dass wir in diesem anspruchsvollen Umfeld unsere Platzierungszahlen erneut steigern konnten – ein klares Zeichen für das Vertrauen in unsere Strategie und die Anlageklasse Private Equity", erklärt Nico Auel, Vorstand Munich Private Equity. „Besonders stolz sind wir darauf, auch in diesem Jahr zahlreiche neue Privatanleger und Vertriebspartner für Private Equity gewonnen zu haben. Dieser Erfolg ist das Ergebnis der hervorragenden Zusammenarbeit mit unseren Partnern und dem unermüdlichen Einsatz unseres Teams, das Tag für Tag Herausragendes leistet", so Auel weiter.

Im Sommer des abgelaufenen Jahres wurde der International 8* mit 202 Millionen Euro geschlossen. Der Dachfonds ist damit einer der bisher volumenstärksten Publikumsfonds der MPE und sammelte mehr Geld ein als die letzten vier Fonds aus der International-Serie. Im Vergleich zum Vorgänger-Fonds International VII (mit 116 Millionen Euro Fondsvolumen) konnte das Platzierungsergebnis deutlich gesteigert werden. Mit dem MPE International 9 ist der Nachfolger bereits im Vertrieb.

Für bestehende Anlegerinnen und Anleger verlief das vergangene Jahr ebenfalls erfreulich. Munich Private Equity tätigte 17 Auszahlungen an insgesamt 27.000 Anleger. „Unsere breitgestreuten Private-Equity-Portfolios haben trotz schwieriger Marktphase wieder ihre Robustheit unter Beweis gestellt. Dank unseres Investmentfokus auf den Lower Mid Market haben wir auch 2024 gute Rückflüsse verzeichnet. Wir freuen uns, dass viele unserer Anleger in Form von Auszahlungen davon profitieren konnten", sagt Norman Lemke, Vorstandsvorsitzender Munich Private Equity.

2024 stand ganz im Zeichen des 25-jährigen Jubiläums von Munich Private Equity. Seit 1999 bietet das Unternehmen Privatanlegern einen zielgruppengerechten

Zugang zu Private Equity und nimmt daher eine führende Position im Wachstumsmarkt Private Markets für Retail-Investoren ein. Im Zuge der perspektivischen Internationalisierung erfolgte zum Jahreswechsel die Umbenennung von RWB in Munich Private Equity.
Autor: www.mpe.ag


Quelle: © iamchamp - AdobeStock.com

Fonds ICD 12 R+ nach starkem Jahresendgeschäft mit 91,5 Mio. Euro Platzierungsvolumen geschlossen

Der Alternative Investmentfonds „ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus" (kurz: ICD 12 R+) wurde zum 31.12.2024 mit einem eingeworbenen Kommanditkapital von 91,5 Millionen Euro geschlossen. Das Interesse der Anleger war besonders im letzten Quartal des Jahres 2024 bemerkenswert: Über 32 Millionen Euro der insgesamt 91,5 Millionen Euro Kapital wurden allein in den letzten drei Monaten eingeworben. Insgesamt haben sich über 2.000 Anleger entschieden, dem ICD 12 R+ ihr Vertrauen zu schenken und damit Teil einer bewährten Investitionsstrategie zu werden.
Bereits vor der Schließung konnte der Fonds an zwölf Standorten in Deutschland gezielt Immobilien ankaufen, die durch Renovations- und energetische Sanierungsmaßnahmen weiteres Wertsteigerungspotenzial bieten. Mit nahezu 1.000 erworbenen überwiegend Wohn- sowie einigen Gewerbeeinheiten konnte das geplante Fonds-Portfolio bereits zu über zwei Drittel mit vielversprechenden Investitionen befüllt werden.

„Die bisherige Performance des Fonds macht uns besonders stolz, da die letzten 20 Monate seit dem Platzierungsstart des Fonds ICD 12 R+ im April 2023 von teils schwierigen Bedingungen am Immobilienmarkt geprägt waren. Der ICD 12 R+ hat jedoch bewiesen, dass ein durchdachtes Konzept auch in einem herausfordernden Marktumfeld erfolgreich umgesetzt werden kann", resümiert Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor AG.
Autor: www.primusvalor.de


Quelle: © Daniela - AdobeStock.com

Fondsbörse Deutschland mit sehr gutem Handelsjahr

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG blickt auf ein sehr erfolgreiches Handelsjahr zurück. Der Nominalumsatz stieg von 211,20 Millionen im Jahr 2023 deutlich an auf 248,29 Millionen im Jahr 2024. Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt blieb mit 68,09 Prozent beinahe unverändert gegenüber dem Vorjahr (67,35 Prozent), da im marktbestimmenden Immobilien-Segment die Kurse nicht von den nachgebenden Leitzinsen profitieren konnten.

Im Gegenteil ermäßigte sich der Durchschnittskurs für Immobilienbeteiligungen für das Gesamtjahr von 82,74 Prozent in 2023 auf 78,60 Prozent im Jahr 2024 – verursacht durch das anhaltend schwierige Marktumfeld für Gewerbeimmobilien. Der Segmentumsatz stieg deutlich an von 132,85 Millionen im Jahr 2023 auf 167,53 Millionen im Jahr 2024. Fast unverändert gegenüber dem Vorjahr verlief der Handel mit Schiffsbeteiligungen. Hier lag der Durchschnittskurs bei 54,75 Prozent in 2024 gegenüber 53,97 Prozent im Vorjahr, der Segmentumsatz bei 33,49 Millionen gegenüber 34,19 Millionen im Vorjahr. Bei den „Sonstigen" legte der Umsatz leicht zu von 44,16 Millionen im Vorjahr auf 47,27 Millionen in 2024. Der Durchschnittskurs kletterte optisch von 35,41 Prozent in 2023 auf 43,07 Prozent in 2024. Tatsächlich bewegten sich die Einzelkurse aber weniger. Ausschlaggebend für den erhöhten Durchschnittswert war vielmehr der sinkende Handelsanteil niedrig bewerteter Flugzeugfonds.

Auf Monatssicht verlief der Dezember-Handel sehr ruhig, auch bedingt durch den Feiertagskalender, der ungewöhnlich viele Handelstage aus dem Spiel nahm. Der Nominalumsatz fiel mit 10,90 Millionen aus 325 Transaktionen deutlich hinter den Vormonat zurück (14,09 Millionen aus 452 Transaktionen). Der Durchschnittskurs lag wenig verändert bei 63,58 Prozent (November: 62,86 Prozent).

Im Immobiliensegment waren die fehlenden Handelstage zum Monatsende besonders deutlich zu spüren. So kam es zu nur 207 Transaktionen (November: 340 Transaktionen) und einen entsprechend geringen Nominalumsatz von 7,19 Millionen (November: 10,55 Millionen). Der Durchschnittskurs war mit 70,19 Prozent wenig verändert zum Vormonat (68,25 Prozent), bestätigte aber die Tendenz zu einer Bodenbildung nach den Kurstiefs vom Herbst. Eine freudige Weihnachtsüberraschung gab es für Eigner des Olympia Einkaufszentrums: hier wechselte ein Anteil zum Kurs von 1026 Prozent den Besitzer – Jahresrekord!

Auch im Segment Schiffsbeteiligungen endete das Jahr mit einem Ausrufezeichen: Der Durchschnittskurs stieg ungewöhnlich stark an von 47,29 Prozent im November auf 62,84 Prozent im Dezember. Aus 53 erfolgreichen Vermittlungen (Jahresmittel: 68 Vermittlungen) entstand ein Nominalumsatz von 1,56 Millionen (Jahresmittel: 2,79 Millionen).

Bei „Sonstige Beteiligungen" wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds wurde aus 65 Transaktionen (Jahresmittel: 119 Transaktionen) ein Nominalumsatz von 2,15 Millionen erzielt (Jahresmittel: 3,94 Millionen). Der Durchschnittskurs lag bei 41,99 Prozent (Jahresmittel: 43,07 Prozent).

Alex Gadeberg, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, über das abgelaufenen Geschäftsjahr: „Auch im Jahr 2024 sind wir unserem strategischen Ziel greifbar näher gekommen, zur ersten Adresse im Handel mit illiquiden Assets zu werden. Die sehr erfreulichen Umsatzentwicklung von Zweitmarkt.de ist dabei nur ein Aspekt. Darüber hinaus haben wir durch unseren neu gestarteten Private Markets-Handelsplatz https://pm.fondsboerse.de sowie durch unsere neue Kooperation mit der Privatmarktplattform Privatize auch im

B2B und B2C-Geschäft so viele Mandatierungen hinzugewonnen, dass diese noch jungen Geschäftsfelder einen zunehmend spürbaren Beitrag zu unserem Wachstum leisten. Unabhängig von allen Unsicherheiten des konjunkturellen Umfeldes sehen wir daher äußerst optimistisch ins kommende Jahr und in die weitere Zukunft."
Autor: www.Zweitmarkt.de


Quelle: © BillionPhotos - Fotolia.com

Dr. Peters Group leistet Rekordauszahlungen von 130 Millionen Euro in den Assetklassen Aviation, Immobilien und Shipping

Die inhabergeführte Dr. Peters Group hat trotz vielfältiger Herausforderungen in weiten Teilen der deutschen Wirtschaft ein bemerkenswert positives Geschäftsjahr 2024 abgeschlossen. Bei den Auszahlungen an Privatanleger und institutionelle Investoren wurde mit 130 Millionen Euro ein neuer Rekordwert in der jüngeren Unternehmensgeschichte erreicht. Zudem wurden 2024 gleich drei renommierte Preise von Finanzmedien für verschiedene Leistungen an die Dr. Peters Group verliehen: Neben zwei Fondsprodukten fand auch das weit über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehende Reporting der Kapitalverwaltungsgesellschaft Anerkennung.

Mit 92 Millionen Euro entfiel der Großteil der im Geschäftsjahr 2024 geleisteten Auszahlungen auf sieben Beteiligungen an Flugzeugfonds. Hier schlug sich insbesondere die Sonderauszahlung von 37 Millionen Euro an die Kommanditisten des ehemaligen Hannover-Leasing-Fonds FI 49 nieder. Dieser Fonds ist in einen Airbus A380 investiert und wird seit Anfang 2022 von der Dr. Peters Group gemanagt. Der Sonderauszahlung, die 48 Prozent des eingesetzten Kommanditkapitals entspricht, ging eine Vereinbarung mit dem Leasingnehmer Singapore Airlines voraus, die unter der Führung von Christian Mailly, seines Zeichens Head of Aviation der Dr. Peters Group, erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

Auszahlungen von 26 Millionen Euro in der Assetklasse Immobilien

Weitere 26 Millionen Euro wurden 2024 in der Assetklasse Immobilien ausgezahlt. Hiervon entfielen rund 16 Millionen Euro auf Zinsen und Rückzahlungen von Unternehmensanleihen, deren Emissionserlös vorrangig für den weiteren Ausbau des bei Dr. Peters seit Jahrzehnten etablierten Immobilienbereichs eingesetzt wurde. Während der Laufzeit der plangemäß zurückgeführten Wertpapiere wuchs das verwaltete Investmentvermögen der Dr. Peters Group in diesem Bereich von rund 407 Mio. EUR auf rund 550 Mio. EUR – also um gut 35 %.

Die übrigen Auszahlungen in Höhe von rund 10 Millionen Euro entfielen auf die aktiven Immobilienfonds von Dr. Peters. Rund 6 Millionen Euro steuerten die fünf Pflegeheimfonds DS 54, DS 55, DS 58, DS 59 und DS 64 bei, für die neben den planmäßigen Auszahlungen auch Sonderauszahlungen an alle Anleger flossen. Die wirtschaftliche Basis hierfür wurde durch die ebenfalls 2024 erzielten Mietvertragsverlängerungen mit der ProSeniore Gruppe geschaffen, die die Pflegeheime, an denen die Anleger der jeweiligen Fondsgesellschaften beteiligt sind, schon seit vielen Jahren erfolgreich betreibt.

In der Assetklasse Shipping beliefen sich die Auszahlungen 2024 auf rund 12 Millionen Euro. Dieses Volumen ist einem Club

Deal zuzurechnen, bei dem sich ein Konsortium aus norwegischen Family Offices gemeinsam mit der Dr. Peters Group und einem Joint Venture-Partner an einem Produktentanker beteiligt hatte. Bedingt durch ein sehr gutes Timing beim Ankauf sowie einem im Verlauf des Investments starken Tankermarkt, konnte die Dr. Peters Group das Anlageobjekt mit einer hohen Rendite veräußern.

Geschäftsführende Gesellschafterin sieht die Dr. Peters Group auf Kurs

„Die Auszahlungen in Höhe von 130 Millionen Euro binnen eines Kalenderjahres sind ein Beleg dafür, dass Sachwertanlagen auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten liefern können", sagt die geschäftsführende Gesellschafterin der Dr. Peters Group, Kristina Salamon. „Besonders freut mich, diesen Erfolg zeitgleich in unseren langjährig etablierten Assetklassen Aviation, Immobilien und Shipping zu sehen. Das stärkt Vertrauen und zeigt, dass wir unabhängig vom jeweiligen Marktzyklus ein verlässlicher Asset Manager sind, der mit Erfahrung, Geduld und Ausdauer gute Ergebnisse für seine Privatanleger und institutionelle Investoren erzielt."

Zu den guten Ergebnissen zählt auch das weiter gewachsene Netzwerk im B2B-Vertrieb. So gelang es der Dr. Peters Group im Jahr 2024, mehr als 30 neue Vertriebspartner anzubinden. Auch das erzielte Platzierungsvolumen im B2B-Vertrieb von rund 32 Millionen Euro ist angesichts des anspruchvollen Marktes erfreulich. Ebenso wie die Entwicklung auf Anlegerseite. Etwa 60 Prozent des 2024 eingeworbenen Kapitals stammte von neuen Kunden.

„Wir treffen mit unserer aktuellen Investmentlösung aus dem Bereich Nahversorgung den Nerv derjenigen Kapitalanleger, die auf der Suche nach Resilienz und verlässlichen Cashflows sind. Bei der Platzierung unseres derzeitigen 6b-Fonds sehen wir, dass sehr attraktive Kundengruppen nach Investmentlösungen mit Steuergestaltungsmöglichkeiten suchen. Hinzu kommt eine stetige Nachfrage nach sachwertbasierten Wertpapieremissionen. Dass wir in dieser Breite aktiv sein können, ist das Resultat einer klaren Fokussierung sowie unseres hohen Engagements für den Aufbau langfristiger und vertrauensvoller Beziehungen. Auch die Erweiterungen unseres Produktportfolios spielt eine wichtige Rolle", resümiert Salamon.


Quelle: © Tanusha - Fotolia.com

Preise von Cash., Beteiligungs-Report und EXXECNEWS

Mehrere Finanzmedien-Jurys zeichneten die Dr. Peters Group für ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2024 aus. Gleich drei angesehene Preise gingen an das inhabergeführte Unternehmen. Einen der in der Finanzbranche begehrten Cash. Financial Advisors Awards erhielt die Dr. Peters Group für ihren Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II" als bester Anbieter in der Kategorie Sachwertanlagen (AIF) Immobilien Deutschland.

Mit dem Deutschen Beteiligungspreis in der Kategorie „BEST TRUSTED ASSET Innovation/Solution" prämierte das Fachmagazin „Beteiligungs-Report" den aktuell noch verfügbaren 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaffenburg". Er bietet Anlegern eine steueroptimierte Reinvestition, indem sie stille Reserven nach § 6b EStG bzw. § 6c EStG aus einem anderen Betriebsvermögen auf diese gewerblich geprägte Fondsgesellschaft übertragen können. Die Jury des seit 2008 alljährlich verliehenen Preises bewertete den Fonds unter anderem als „zukunftsweisendes Investment".

Die Jury der Kapitalanlage-Zeitung EXXECNEWS sprach der Dr. Peters Group den „KVG-Reporting-Award 2024" zu. Dieser wird jedes Jahr an Kapitalverwaltungsgesellschaften vergeben, die mit ihren Lageberichten weit über das gesetzlich Notwendige hinausgehen und so mit erhöhter Transparenz punkten. Die Dr. Peters Group sieht in dieser Praxis einen wichtigen Beitrag für praktischen Anlegerschutz und damit für die Stärkung von Vertrauen.
Autor: www.dr-peters.de

Hahn Gruppe: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 – Wachstum im Fokus

Die Hahn Gruppe schließt ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 ab. Die Performance der Fondsvehikel überzeugte, während das Immobilienportfolio konsequent optimiert wurde. Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender, erläutert: „Die Assetklasse der versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien hat 2024 einmal mehr ihre große Wertbeständigkeit und Ertragsstärke unter Beweis gestellt. So konnten wir die Mieteinnahmen im gesamten Portfolio auf vergleichbarer Basis um rund 3,6 Prozent steigern und haben durch Immobilienverkäufe zusätzliche Ertragschancen für unsere Anleger realisiert. Entsprechend positiv war die Performance der gemanagten Investmentvermögen: Bei den Publikums-AIF lagen die Ausschüttungen im Durchschnitt 7 Prozent über der ursprünglichen Prognose."



Quelle: © duncanandison - Fotolia.com

Rekordplatzierungsvolumen im Privatkundengeschäft

Im Neugeschäft mit Privatanlegern wurden 2024 mit dem Pluswertfonds 180 Fachmarktzentrum Landshut und dem Pluswertfonds 181 Baumarkt Köln zwei Publikums-AIF erfolgreich platziert. Das eingeworbene Eigenkapital belief sich auf rund 45 Mio. Euro – ein neuer Platzierungsrekord für die Hahn Gruppe in diesem Segment. Die bisherige Bestmarke aus dem Jahr 2020 lag bei 42 Mio. Euro. Zum Jahresende wurde zudem der Hahn


Quelle: © Song_about_summer - AdobeStock.com

Pluswertfonds 182 – BasisInvest Nahversorgung aufgelegt, der in fünf Nahversorgungsimmobilien investiert. Der Publikums-AIF befindet sich seit Jahresbeginn 2025 im Vertrieb. Das beurkundete Transaktionsvolumen lag 2024 bei rund 90 Mio. Euro (Vorjahr: 216 Mio. Euro).

Starke Performance durch aktives Asset Management

Mit einer Vermietungsleistung von rund 70.000 m² (Vorjahr: 108.000 m²) konnte die Vermietungsquote im Immobilienfondsportfolio auf dem hohen Niveau von rund 99 Prozent gehalten werden (Vorjahr: 99 Prozent). Im Berichtszeitraum sind außerdem zwei große Projektentwicklungen erfolgreich abgeschlossen worden:

DGNB-Gold zertifiziertes Nahversorgungszentrum in Herford

In Herford-Friedenstal, Nordrhein-Westfalen, wurde im ersten Halbjahr 2024 auf dem Gelände eines ehemaligen EDEKA-Markts ein moderner Nahversorgungsstandort mit den Ankermietern EDEKA und dm realisiert. Die Handelsimmobilie weist rund 5.500 m² Mietfläche auf und verfügt über mehr als 150 PKW- sowie über 60 Fahrrad Stellplätze. Bei der Entwicklung lag der Fokus auf Nachhaltigkeit: Der Neubau ist mit einer Photovoltaik-Anlage in Kombination mit einem Gründach ausgestattet.

Effiziente Gebäudetechnik, eine Wärmerückgewinnungsanlage sowie LED Beleuchtung im Innen- und Außenbereich sorgen für einen ressourcenschonenden Betrieb. Die Immobilie ist nach dem DGNB-Gold-Standard der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen zertifiziert.

EDEKA-Superlative in Sinzheim

Das zweite Objekt, das Scheck-In-Center in Sinzheim, Baden-Württemberg, ist eine ehemalige real-Immobilie, die im Zuge der Nachvermietung an EDEKA umfassend revitalisiert wurde. Der im September 2024 eröffnete Markt setzt mit rund 9.000 m² Verkaufsfläche neue Maßstäbe für großflächige Lebensmittelmärkte. Nahezu die gesamte Gebäudesubstanz wurde modernisiert – inklusive Gebäudetechnik, Decke, Boden und Außenbereich mit rund 800 Stellplätzen. Der Energieverbrauch sank um 40 Prozent gegenüber der Altimmobilie, dank LED-Beleuchtung, Kühlregalen mit Glastüren, CO2-Kälteanlage und Wärmerückgewinnung. Die Scheck-In-Gruppe betreibt 18 EDEKA-Märkte und wurde mehrfach ausgezeichnet, u. a. mit dem „Goldenen Zuckerhut" und als „Supermarkt des Jahres"."

Die erfolgreichen Nachvermietungen und Baumaßnahmen haben zu nachhaltigen Wertsteigerungen in den institutionellen Immobilienfondsportfolios geführt. Zum Jahresende 2024 verwaltete die Hahn Gruppe ein Immobilienvermögen von über 7 Mrd. Euro, davon über 4 Mrd. Euro im Management für Dritte.

Ausblick 2025: Attraktive Investmentangebote in Vorbereitung

Christoph Horbach, Mitglied des Vorstands, blickt nach vorne: „Für 2025 erwarten wir ein zunehmend freundliches Investitionsumfeld, gestützt durch eine stabile Zinsentwicklung. Diese Voraussetzungen bieten attraktive Chancen für sicherheits- sowie cashflow- und renditeorientierte Anleger. Insbesondere Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte, Baumärkte und Mixed-Use-Immobilien bleiben aufgrund ihrer stabilen Ertragskraft und langfristigen Perspektiven gefragt – sowohl bei Mietern als auch bei Investoren."

Thomas Kuhlmann ergänzt: „Der Zeitpunkt für Neuinvestments ist vielversprechend. Der Markt eröffnet aktuell zahlreiche Chancen mit attraktiven Rendite-Risiko Profilen. Wir sind bestens positioniert, damit unsere Investoren davon profitieren können. Für 2025 planen wir daher die Auflage neuer Immobilienfonds sowie Immobilieninvestitionen im Volumen von mindestens 250 Mio. Euro."
Autor: www.hahnag.de


Quelle: © v.poth - AdobeStock.com

FONDSNET geht Partnerschaft mit Privatize ein:

Das Investieren in ELTIFs leicht gemacht

Der Maklerpool FONDSNET, einer der führenden Partner für unabhängige Finanzberater in Deutschland, und die Privatmarktfonds-Plattform Privatize, haben eine strategische Partnerschaft geschlossen, um den bei FONDSNET angebundenen Vertriebspartnern und ihren Kunden ein breites Spektrum an Anlagemöglichkeiten in den Anlageklassen Private Equity, Private Debt und Infrastruktur zu bieten. Der Schwerpunkt der Partnerschaft liegt zunächst auf European Long-Term Investment Funds (ELTIFs).

Europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF) ermöglichen erstmals allen Anlegergruppen, in private Unternehmen und Projekte zu investieren. Dazu gehören beispielsweise Infrastrukturmaßnahmen wie Solar- und Windanlagen und digitale Transformationen bei Unternehmen des Mittelstandes. Mit ELTIFs können somit Anleger den Unternehmen der Realwirtschaft der EU direkt Kapital zur Verfügung stellen.

Im Zuge der Partnerschaft erhalten die rund 1.800 Vertriebspartner von FONDSNET Zugang zur Plattform von Privatize, die eine rechtskonforme Zeichnung von Fonds in bestehende Depots ermöglicht. Zusätzlich können sie sich auf der Plattform im Detail über aktuelle Strategien informieren sowie ihre Fachkompetenz über das integrierte, marktführende Wissensportal stärken. Für getätigte Investments bietet Privatize darüber hinaus eine Reporting-Funktion.

ELTIFs in der Praxis

Der Absprung zur Privatize-Plattform erfolgt direkt aus evolution.cloud, dem Partnerportal von FONDSNET und seinen Schwestergesellschaften. Die Mindestanlage für ELTIFs liegt aktuell bei 1.000 Euro. Die Abwicklung und Verwahrung der Privatmarktfonds übernimmt die Fondsdepot Bank.

„Bislang waren Privatmarktfonds hauptsächlich institutionellen Investoren und vermögenden Privatanlegern vorbehalten. Durch die neue Kooperation mit Privatize werden alle geeigneten Anleger Zugang zu diesen Investitionsmöglichkeiten erhalten", sagt Georg Kornmayer, Geschäftsführer von FONDSNET.

„ELTIFs neben liquiden Investments in bestehenden Wertpapierdepots zu halten, markiert eine neue Ära des Zugangs zu Private Equity, Infrastruktur und Private Debt", ergänzt Dr. Andrea Vathje, Leiterin des Private Markets Instituts von Privatize. „Sie eröffnen privaten Anlegern die Möglichkeit, die gesamte Vielfalt des Marktes einzusetzen und somit die Portfolio-Diversifikation signifikant zu erhöhen."
Autor: www.fondsnet.de



Quelle: © MP Studio - AdobeStock.com

Solvium wieder Nr. 1 bei Service-Qualität

Im Rahmen des 23. FONDS professionell Kongresses wurde Solvium Capital am 29. Januar mit dem renommierten Service-Award und der Bewertung „herausragend" in der Kategorie Servicequalität für Sachwertinvestment-Anbieter geehrt. Unter den drei ausgezeichneten Unternehmen belegte Solvium erneut Platz 1. Das Unternehmen wiederholte damit den Erfolg vom Vorjahr und verteidigte die Spitze in der Kategorie. Der Preis wurde an Jürgen Kestler, Geschäftsführer der Solvium Capital Vertriebs GmbH, von Hans Heuser, Herausgeber der Zeitschrift „FONDS professionell" und Verlagsleiter Maged El-Morsi überreicht.

Grundlage für die Auszeichnung war eine Leserbefragung zu 67 Sachwertanbietern von „FONDS professionell", an der sich mehr als 6.000 Beraterinnen und Berater sowie Finanzprofis aus relevanten Vertriebsstrukturen beteiligten. Sie vergaben Noten in fünf bzw. sechs Kategorien auf einer Skala von „1" (sehr gut) bis „5" (mangelhaft).

André Wreth, Vorstand von Solvium, äußerte seinen Dank: „Ein herzliches Dankeschön an ‚FONDS professionell' für die Vergabe des Service-Awards 2025 an die Sachwerte-Anbieter und das damit verbundene Lob an unser gesamtes Team. Ein besonderer Dank geht auch an unsere Anlegerinnen und Anleger sowie Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, die ihre Stimme für uns abgegeben haben."
Autor: www.solvium-capital.de



Neue Partnerschaft:

Walnut Live stärkt ESG-Angebot mit Impact-Fonds von EURAMCO

Walnut Live, die führende Vertriebsplattform für Privatmarktfonds, gibt die Partnerschaft mit EURAMCO bekannt. Finanzberaterinnen und -beratern steht ab sofort das aktuelle Anlageprodukt EURAMCO Clean Power für die digitale Zeichnung zur Verfügung. Weitere Produkte sollen folgen. Die EURAMCO Unternehmensgruppe wurde im Jahr 1999 gegründet und betreut heute europaweit 180 geschlossene Investmentvermögen und sachwertbezogene Kapitalanlageprodukte mit Fokus auf Immobilien und Erneuerbare Energien.

Der geschlossene Publikums-AIF EURAMCO Clean Power ist als Artikel-9-Produkt im Sinne der EU-Offenlegungs-Verordnung klassifiziert. Produkte dieser Kategorie, auch Impact-Fonds genannt, folgen nachhaltigen Anlagezielen mit nachweisbar positiver Wirkung auf Umwelt und Gesellschaft. Über den EURAMCO Clean Power beteiligen sich Privatanleger ab einem Anlagebetrag von 10.000 Euro langfristig an Windkraft- und Solaranlagen in Europa.

„Das Interesse an nachhaltigen Kapitalanlagen nimmt auch im Sachwertbereich

spürbar zu. Mit EURAMCO gewinnen wir ein sehr erfahrenes Emissionshaus, das das Angebot an nachhaltigen AIFs und Sachwertinvestments für unsere angebundenen Finanzberaterinnen und -berater um eine weitere spannende Facette ergänzt. Wir freuen uns auf die Partnerschaft!", sagt Lars Gentz, Geschäftsführer der Walnut.

Zeitsparende Alternative zum Papier-Vertrieb

„Mit unseren Investments wollen wir kontinuierlich einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten. Das schließt den Zeichnungsprozess mit ein. Die Entscheidung für Walnut Live als digitale Distributionsplattform fiel uns leicht: Als Marktführer im Sachwertbereich bietet Walnut Live nicht nur eine ökologisch sinnvolle Alternative zum klassischen Papier-Vertrieb, sondern überzeugt auch durch einfache Bedienung sowie eine Vielzahl nützlicher Funktionen, die den Beratungsalltag erheblich erleichtern", sagt Bernd Rickels, Leiter Vertrieb bei EURAMCO.

Walnut Live wurde in enger Zusammenarbeit mit Praktikern entwickelt und ermöglicht seit dem Start im Jahr 2021 die Erfüllung sämtlicher Pflichten für die ortsunabhängige Beratung und Vermittlung gemäß § 16 FinVermV inklusive ESG-Präferenzabfrage. Die Plattform beinhaltet neben der digitalen Zeichnungsstrecke unter anderem Funktionen wie Co-Browsing, Live-Videoberatung, automatische Dokumentation und Vollständigkeitsprüfungen sowie CRM-Dienste zur Kundendatenerfassung und -verwaltung. Die Nutzung ist für Finanzberaterinnen und -berater sowie Vertriebsgesellschaften kostenfrei.
Autor: www.walnut.live

Mehr Transaktionen, mehr Volumen: **Markt für Anlageimmobilien erholt sich und wächst zweistellig**

Sinkende Zinsen haben den Markt für Anlageimmobilien wieder in Schwung gebracht: 2024 wurden in Deutschland rund 12 Prozent mehr Wohn- und Geschäftshäuser (insgesamt rund 31.900 Objekte) verkauft als im Vorjahr, das Transaktionsvolumen stieg um 10 Prozent auf 26,5 Mrd. Euro*. Vor allem in Metropolen und deren Umland zeigt sich eine wachsende Nachfrage. Diese Entwicklungen gehen aus dem aktuellen Marktbericht Deutschland 2025 – Wohn- und Geschäftshäuser von Engel & Völkers Commercial hervor, für den das Unternehmen die Marktentwicklung in 64 Städten untersucht hat.

Investierende zurück auf dem Markt

Derzeit nutzen vor allem private, zunehmend aber auch wieder institutionelle Investierende die verbesserten Finanzierungsbedingungen in Kombination mit moderaten Preisen. Internationale Investierende haben ebenfalls den deutschen Markt für Wohn- und Geschäftshäuser wiederentdeckt. Darüber hinaus trägt zur Marktbelebung bei, dass viele private Eigentümer:innen einen Verkauf anstreben, um die Ausgaben für notwendige Sanierungen zu vermeiden. Institutionelle Eigentümer:innen wiederum sind seit 2024 verstärkt am Markt aktiv, um ihre Portfolios zu optimieren.

Angebotspreise auf Niveau von vor drei Jahren

2024 zeigte der Markt weitgehend stabile Preise. Im bundesweiten Durchschnitt lag der Angebotspreis bei 1.941 Euro pro Quadratmeter (reale Kaufpreise nach der Vertragsverhandlung können abweichen). Das derzeitige Niveau der Angebotspreise

entspricht damit in etwa der Höhe von vor drei Jahren. Preissenkungen, wie es sie 2022/23 gab, sind heute am Markt für Wohn- und Geschäftshäuser in aller Regel nicht mehr zu finden. Allerdings besteht für Käufer:innen bei Objekten in ungenügendem energetischen Zustand durchaus Verhandlungsspielraum.

Investments in unsanierte Immobilien als Chance

Bestandsobjekte mit Sanierungspotenzial gibt es derzeit viele am Markt: 45 Prozent der inserierten Wohn- und Geschäftshäuser haben eine Energieeffizienzklasse von F oder schlechter. Für viele Investierende stellt dies eine attraktive Alternative zum teuren Neubau dar. Erfahrungswerte zeigen, dass der Kauf von Bestandsobjekten plus Modernisierungskosten oftmals günstiger ausfällt als die Investition in Neubauimmobilien.

Steigende Renditen

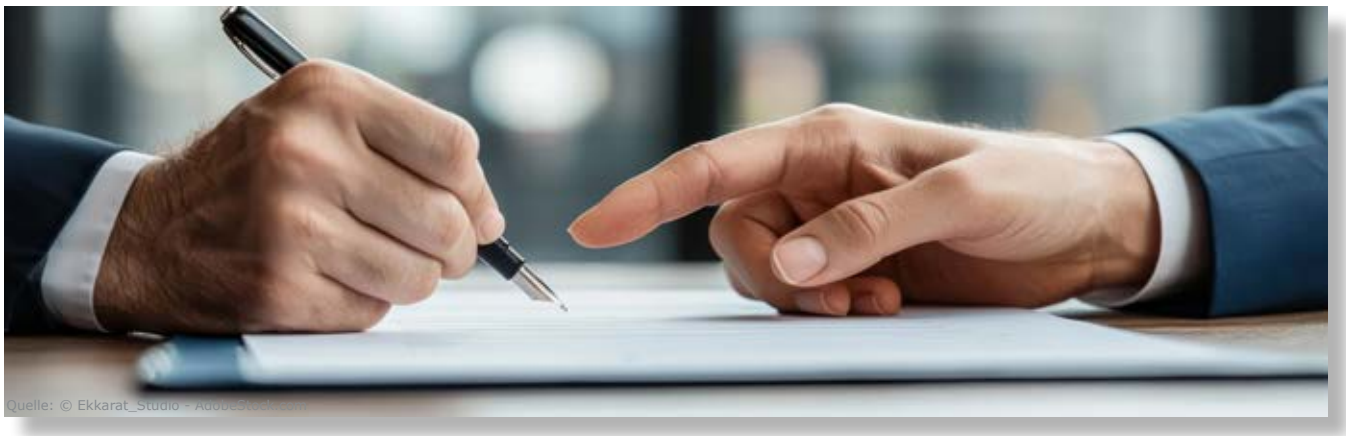
Die Rendite am Markt für Wohn- und Geschäftshäuser bleibt auf einem attraktiven Niveau. In den guten Lagen der sieben deutschen A-Städte (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Stuttgart) betrug sie im Vorjahr 3,4 bis 5,7 Prozent – und damit mehr als zehnjährige Bundesanleihen (2,3 Prozent).

Neben stabilen Preisen sind 2024 steigende Mieten der relevante Einflussfaktor bei der Rendite gewesen. Die durchschnittliche Angebotsmiete für Wohnungen in Mehrfamilien- bzw. Wohn- und Geschäftshäusern in Deutschland lag mit 10,04 Euro pro Quadratmeter im vierten Quartal 2024 um 5,4 Prozent über dem Vorjahresquartal – und setzt damit den Trend vorheriger Jahre fort. Investierende profitieren aufgrund der wachsenden Bevölkerungszahlen von einer langfristig guten Vermietbarkeit und damit zuverlässiger Rendite im Segment Wohnimmobilien.

Optimistischer Ausblick für 2025

Für das laufende Jahr erwartet Engel & Völkers Commercial im Bereich der Immobilieninvestments eine weitere Belebung. "Der Markt für Anlageimmobilien entwickelt sich positiv", sagt Till-Fabian Zalewski, CEO für die D-A-CH-Region bei Engel & Völkers. "Wir gehen davon aus, dass die institutionell Investierenden im Verlauf des Jahres noch deutlich aktiver werden. Dementsprechend wird sich das Transaktionsvolumen bei Wohn- und Geschäftshäusern im Verlauf von 2025 insgesamt weiter erhöhen und auch individuell werden Abschlüsse voraussichtlich einen größeren Umfang haben." Der Fokus werde auf Bestandsimmobilien liegen inklusive einer weiter steigenden Bereitschaft, auch in unsanierte Objekte zu investieren. "Parallel ist aufgrund der Mietsteigerungen davon auszugehen, dass sich die Renditen im Laufe des Jahres moderat erhöhen", sagt Zalewski.

Nicht zwingend im ersten Halbjahr, aber mittelfristig werde es durch den anhaltenden Druck auf den Wohnungsmarkt auch wieder zu Preissteigerungen bei Wohn- und Geschäftshäusern kommen. "Daher ist gerade jetzt ein Investment sinnvoll und attraktiv – auch in sanierungsbedürftige Objekte. Nach einer Sanierung kann langfristig mit deutlichen Wertsteigerungen gerechnet werden."
Autor: www.engelvoelkers.com/commercial


Quelle: © Ekkarat_Studio - AdobeStock.com

Baukonjunktur 2024/2025: **Nachfrage nach Bauleistungen bleibt hinter Investitionsbedarf zurück**

Die Bauwirtschaft steht weiterhin vor erheblichen Herausforderungen. Die Nachfrage nach Bauleistungen ist in den Hochbausparten schwach ausgeprägt. Dem Wohnungsbau fehlen weiter Impulse, die Konjunkturlage in der verarbeitenden Industrie drückt nun zunehmend auf den Wirtschaftshochbau. Die Konjunkturentwicklung im Bauhauptgewerbe bleibt zweigeteilt. Einer verfestigten Nachfrageschwäche im Wohnungsbau und Wirtschaftshochbau steht eine intakte Nachfrage im Wirtschaftstiefbau gegenüber. Treiber sind hier die Energie- und Mobilitätswende. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe wird 2024 voraussichtlich knapp 160 Milliarden Euro erreichen. Dies entspricht einem nominalen Rückgang von 2 Prozent, unter Herausrechnung der Preisentwicklung von zwei Prozent, einem realen Minus von 4 Prozent.

Die Geschäftserwartungen unserer Unternehmen für 2025 sind verhalten. Es zeichnet sich eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau ab. Die Unternehmen blicken nicht mehr tiefer ins Tal der Krise, sondern orientieren sich zunehmend entlang der Talsohle. 2025 dürfte das fünfte Jahr in Folge mit realen Umsatzverlusten sein: Die Umsätze werden bei einer Preisentwicklung um 2,5 Prozent um real 2,5 Prozent sinken", kommentiert Wolfgang Schubert-Raab, Präsident Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB), die Konjunkturzahlen der Bauwirtschaft 2024 /2025.


Quelle: © elxeneize - AdobeStock.com

Trotz eines anhaltend hohen Investitionsbedarfs bleibt die Nachfrage nach Bauleistungen in allen Bausparten schwach. Seit 2021 sind die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe real um 13 Prozent zurückgegangen. Laut einer aktuellen Umfrage des ZDB, an der über 1.600 Unternehmen teilgenommen haben, bleibt der Mangel an Aufträgen der häufigste Baubehinderungsgrund. Dies dämpft nicht nur die Investitionsbereitschaft, sondern hemmt auch die Einstellung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Schwache Nachfrage Wohnungsbau

Im Wohnungsbau wirkt sich die unzureichende Neubauförderung aus. Von den jährlich angestrebten 400.000 Wohneinheiten (WE) wird Deutschland weit entfernt bleiben. Für 2024 werden nur noch 250.000 bis 255.000 Fertigstellungen erwartet, ein deutlicher Rückgang gegenüber 294.400 WE im Jahr 2023. Die Rahmenbedingungen – stark gestiegene Bau- und Finanzierungskosten – bleiben ungünstig. Die Nachfrage nach Baugenehmigungen stagniert auf niedrigem Niveau: Die Reichweite der Auftragsbestände hat sich stabilisiert und liegt im September 2024 bei gut fünf Monaten. Dies deutet darauf hin, dass die Talsohle der Nachfrage im Wohnungsbau erreicht ist. Für 2024/2025 wird mit weiteren realen Umsatzrückgängen im Wohnungsbau von 14 Prozent 2024 und 7 Prozent im Jahr 2025 gerechnet.

Unterschiedliche Dynamik im Wirtschaftsbau

Der Wirtschaftsbau entwickelt sich differenziert: Während der Wirtschaftshochbau von einem realen Umsatzrückgang um 7 Prozent im Jahr 2024 und weiteren 4,5 Prozent im Jahr 2025 betroffen ist, zeigt der Wirtschaftstiefbau eine deutlich robustere

Entwicklung. Investitionen in Infrastrukturprojekte – vom Schienenausbau über Stromtrassen bis hin zum Breitbandausbau – sorgen hier für anhaltende Nachfrageimpulse. Der Wirtschaftstiefbau verzeichnet in beiden Jahren real positive Wachstumsraten von 9 Prozent (2024) bzw. 4,5 Prozent (2025). Er wird erstmalig umsatzstärker als der Wirtschaftshochbau sein.

Öffentlicher Bau: Investitionsstau gefährdet Infrastruktur

Kommunen, die 60 Prozent der öffentlichen Bauinvestitionen tragen, kämpfen seit über zwei Jahrzehnten mit negativen Nettobauinvestitionen. Laut KfW-Kommunalpanel ist der Investitionsstau allein in den Kommunen bis 2023 auf 186 Milliarden Euro angestiegen. Es besteht dringender Handlungsbedarf.

Der Investitionsstau wird durch unzureichende öffentliche Budgets weiter verschärft. Hinzu kommen aktuelle Herausforderungen durch die vorläufige Haushaltsführung ab 2025, die geplante Projekte verzögert und Kapazitäten im Bauwesen gefährdet.

Für 2024 wird der Umsatz im öffentlichen Bau auf rund 47 Milliarden Euro geschätzt, ein realer Zuwachs um drei Prozent. Für 2025 wird mit Stagnation gerechnet. Nur durch strukturelle Reformen und eine verlässliche Finanzierung kann der Investitionsstau nachhaltig abgebaut werden.

ZDB-Präsident fordert einen Neustart Bau

ZDB-Präsident Schubert-Raab fordert einen Neustart Bau mit strukturellen Reformen und klaren politischen Weichenstellungen: "Das Baugewerbe ist unverzichtbar für die Bewältigung zentraler Herausforderungen wie Wohnraumbeschaffung, Infrastrukturentwicklung, Energiewende und Klimaschutz. Mittelständische Bauunternehmen, die 70 Prozent des Branchenumsatzes erwirtschaften, tragen als Rückgrat der Wirtschaft 85 Prozent des Wohnungsbaus und 60 Prozent des Infrastrukturbaus in Deutschland. Angesichts sinkender Baugenehmigungen, hoher Zinsen und sanierungsbedürftiger Infrastruktur ist ein politischer Neustart Bau unumgänglich. Wichtig dabei sind verlässliche Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Umsetzung von Bauaufgaben durch mittelständische Unternehmen.

Außerdem brauchen wir ein starkes Bauministerium, das Bauen, Sanieren und Förderpolitik in einer Hand bündelt. Eine enge Verzahnung von Klimaschutz und Baupolitik ist erforderlich, um ökologische und ökonomische Ziele in Einklang zu bringen und attraktives Bauen zu ermöglichen.

Die Bauwirtschaft ist bereit, ihren Beitrag zur Modernisierung von Infrastruktur und Wohnungsbau zu leisten, doch es braucht jetzt klare politische Weichenstellungen, um den dringend notwendigen Investitionsschub auszulösen."


Quelle: © adilun - AdobeStock.com

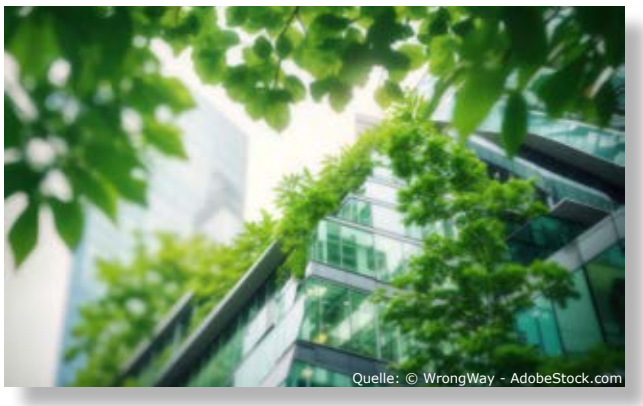
Herbstumfrage ZDB 2024: Bauwirtschaft bleibt im Spannungsfeld von Auftrags- und Fachkräftemangel.

Rund 1.650 Unternehmen haben an der Herbstumfrage 2024 des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB) teilgenommen und ein gemischtes Stimmungsbild gezeichnet. Eine schwache Auftragslage dominiert weiterhin das Geschäftsklima: Viele Betriebe können ihre Kapazitäten nicht vollständig auslasten, was die Investitionsbereitschaft sowie die Einstellung neuer Mitarbeiter hemmt.

Gleichzeitig bleibt der Fachkräftemangel, insbesondere im Tiefbau, eine zentrale Herausforderung. Diese strukturellen Spannungsfelder belasten die Branche und erfordern dringend politische und wirtschaftliche Impulse, um die Bauwirtschaft zu stabilisieren und zukunftsfähig zu machen.
Autor: www.zdb.de

PATRIZIA Investorenbefragung 2024: **Fokus auf Energiewende und Digitalisierung – gleichzeitig mehr Investitionen im Immobiliensektor erwartet**

PATRIZIA, ein führender Partner für globale Real Assets, hat die Ergebnisse der vierten jährlichen Befragung unter den weltweiten PATRIZIA-Kunden veröffentlicht, an der mehr als 100 institutionelle Investoren teilgenommen haben. Die Ergebnisse zeigen, dass Investoren mit dem Ende der Phase des Abwartens auf dem Immobilienmarkt rechnen. Dabei wollen sie ihre Allokation stärker auf die Energiewende und Digitalisierung ausrichten. Mehr als die Hälfte der Befragten will erneuerbare Energien künftig stärker zu gewichten und mehr als 40% wollen verstärkt in Digitalisierung, wie Datenzentren oder Glasfasernetze, investieren. Nahezu zwei Drittel der institutionellen Investoren rechnen mit einer steigenden Anzahl an Immobilientransaktionen in den nächsten zwei Jahren, während rund 18% einen weiteren Rückgang erwarten. Zum Vergleich: Im Vorjahr hatten noch 64% mit einem Rückgang der Transaktionsaktivitäten gerechnet.



Quelle: © WrongWay - AdobeStock.com

James Muir, Head der Investment Division bei PATRIZIA, erklärt: „Übereinstimmend mit unserem Investmentansatz sehen wir, dass Investoren ihre Portfolios auf die Megatrends Digitalisierung, Urbanisierung, Energiewende sowie der Wandel der Lebens- und Wohnansprüche ausrichten. Sie alle bieten attraktive Investitionsmöglichkeiten. Die Mehrheit rechnet daher mit deutlich höheren Investitionsaktivitäten im Immobiliensektor, während sie im Vorjahr noch einen skeptischen Ausblick hatten. Investoren suchen dabei nach Möglichkeiten, ihre Positionen bei smarten Real-Asset-Lösungen auszubauen. Denn Immobilien- und Infrastrukturinvestments sind immer enger miteinander verbunden, sei es bei Investments in die digitale Infrastruktur, Mobilität, Konnektivität, oder dem Übergang zu erneuerbarer Energie oder bei modernen, serviceorientierten Wohnkonzepten."

Fokus auf Logistik- und Wohnimmobilien

Bei den Portfolioanpassungen setzen die institutionellen Investoren insbesondere auf Logistik- und Wohnimmobilien. 21% wollen ihre Logistik-Positionen am stärksten ausbauen, 17% wollen vor allem in Wohnimmobilien investieren. Zusätzlich planen 7 % der Befragten, in alternative Wohnformen wie Studenten- oder Seniorenwohnheime zu investieren. Darüber hinaus erwarten die Investoren, dass die Modernisierung von Bestandsimmobilien wichtiger wird. 82% rechnen mit höheren Investments in die Dekarbonisierung und „Brown-to-Green"-Entwicklungen und 76% mit einer Zunahme von allgemeinen Sanierungen.

Die Dekade der Infrastruktur geht weiter

Der Trend zu Infrastrukturinvestments der vergangenen Jahre setzt sich fort. 70% der Investoren wollen ihre Infrastrukturallokation in den nächsten fünf Jahren erhöhen, davon 11% sogar um mehr als 10%. Auch zum Marktumfeld für Infrastruktur äußern sich Investoren optimistisch: 77% gehen davon aus, dass die Marktaktivitäten in den kommenden zwei

Jahren zunehmen werden und mehr als 70% erwarten eine weitere Verbesserung der Investmentmöglichkeiten. Für Investoren sind erneuerbare Energie und digitale Infrastruktur die wichtigsten Anlageklassen im Infrastrukturbereich. Mehr als 20% geben an, die Gewichtung dieser beiden Anlageklassen in den kommenden fünf Jahren zu erhöhen.

Mahdi Mokrane, Head of Investment Strategy & Research and Fund Management Real Estate bei PATRIZIA, sagt: „Für den langfristigen Anlageerfolg ist es entscheidend, Infrastruktur und Immobilien im Portfolio intelligent zu kombinieren. Denn mit beiden Anlageklassen können Investoren von den Megatrends profitieren, die die nächste Wachstumsphase unserer Industrie prägen werden. Wir sehen einen wachsenden Bedarf an intelligenten Lösungen, die beide Anlageklassen verbinden. Wir sind überzeugt, wir haben hier ein Alleinstellungsmerkmal, basierend auf unser Technologieexpertise und langjährigen Erfahrung für Immobilien und Infrastrukturinvestments, mit der wir die Zukunft der Real-Asset-Industrie gestalten."

28% der institutionellen Investoren sehen die kombinierte Expertise für Immobilien- und Infrastrukturinvestments als wichtigste Fähigkeit eines Investmentmanagers an, um attraktive Investmentlösungen für die Megatrends anzubieten. Die kombinierte Expertise wird damit als wichtiger eingestuft als ein breites Produktangebot (21%), die eigene Marktforschung für Investments (21%) oder die Expertise für Daten-Analyse und Künstliche Intelligenz (18%). Allerdings ist das Wissen für kombinierte Immobilien- und Infrastrukturinvestments (Re-Infra) bislang noch nicht ausgeprägt. So gibt die Hälfte der Befragten an, hier keine tieferen Kenntnisse zu haben.

Verbreitete Anwendung von ESG-Kriterien, aber herausfordernde Datenlage

Die Integration von Nachhaltigkeitskriterien im Investmentprozess nimmt weiter zu. Für 73% der befragten Investoren sind ESG-Kriterien ein wichtiger Bestandteil ihres Anlageprozesses. Dies ist ein deutlicher Anstieg gegenüber dem vor zwei Jahren, als dies 60% angaben. Bei der Messung von ESG-Kriterien legen Investoren besonderen Wert auf den Energieverbrauch. 71% planen, Energieverbrauch in ihren Immobilien- und Infrastrukturportfolios nachzuverfolgen. Allerdings sehen 59% in der mangelhaften Datenqualität und fehlenden Standardisierung die größte Herausforderung für nachhaltige Investments. Auch die sich ändernden regulatorischen Anforderungen (57%) stellen eine Hürde für die Investoren dar, während nur 11% einen Mangel an Angeboten nachhaltigen Investments erkennen.
Autor: www.patrizia.ag



Quelle: © Tiberius Gracchus - AdobeStock.com

Die Stimmung unter den Immobilienfinanzierern ist wieder positiv

Sinkende Leitzinsen sowie stabile oder sogar leicht anziehende Immobilienpreise haben für einen Stimmungsumschwung unter den Immobilienfinanzierern gesorgt. Der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (Difi) klettert im dritten Quartal 2024 im Vergleich zum Vorquartal um 27 Punkte auf einen Gesamtwert von 12,3 Punkten und ist damit erstmals seit dem ersten Quartal 2022 wieder im positiven Bereich.

Der Difi wird von JLL und dem Hamburgischen WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) erhoben sowie veröffentlicht und bildet die Einschätzungen von Finanzierungsexperten ab. Quartalsweise werden die Lage am Kreditmarkt in den vergangenen sechs Monaten und die erwartete Entwicklung in den kommenden sechs Monaten bewertet. Der Difi berechnet sich als ungewichtetes Mittel aus den Salden der beiden Teilindikatoren Finanzierungssituation und Finanzierungserwartung aller Nutzungsarten.

Den kräftigen Satz nach oben verdankt der Difi insbesondere der verbesserten Einschätzung der aktuellen Lage. Der Situationsindikator steigt im dritten Quartal um 37,6 Punkte und notiert nun bei 10,8 Punkten. Auch der Blick auf die kommenden sechs Monate fällt positiver aus: Der Erwartungsindikator verbessert sich um 16,3 Punkte auf 13,8 Punkte. Damit ist das auffallend hohe Delta zwischen Situations- und Erwartungsindikator, das in den Vorquartalen auf bis zu 37 Punkten angewachsen war, auf magere drei Punkte zusammengeschmolzen.

Dr. Jan Wedemeier, Senior Researcher am HWWI, kommentiert: „Mit dem ersten Zinssenkungsschritt der Europäischen Zentralbank im Juni hat sich die aktuelle Situation erwartungsgemäß verbessert. Die Befragung wurde vor dem zweiten Zinsschritt der EZB und der ersten Zinssenkung der US-Notenbank Fed durchgeführt. Zum heutigen Stichtag wäre die Situationsbewertung mutmaßlich noch besser ausgefallen."

In allen betrachteten fünf Nutzungsarten fielen die Einschätzungen positiver aus als im Vorquartal. Am deutlichsten machte die Assetklasse Büro Boden gut: Um 44,8 Punkte kletterte der Indexwert in die Höhe, bleibt jedoch mit minus 1,6 Punkten als einziges Segment im negativen Bereich. Am besten wird weiterhin das Wohnsegment mit insgesamt 32,7 Punkten (plus 18,8 Punkte) bewertet. Dahinter folgen die Nutzungsarten Hotel mit 15,9 Punkten (plus 23,1 Punkte), Logistik mit 10,4 Punkten (plus 24,7 Punkte) und Einzelhandel mit 4,2 Punkten (plus 23,4 Punkte).

Auch bei Büroimmobilien zeigen sich die Finanzierer wieder optimistischer

Während in den Vorquartalen die Erwartungsindikatoren in allen Nutzungsarten höhere Punktzahlen erreichten als die jeweiligen Lageindikatoren, zeigt sich im dritten Quartal 2024 ein uneinheitliches Bild. Ausschließlich in den Sektoren Büro und Logistik wird die künftige Finanzierungssituation besser als die gegenwärtige Lage eingeschätzt. Im Bürosegment fällt der Abstand zwischen den beiden Teilindikatoren mit 19,9 Punkten stärker aus als in der Logistik mit 12,5 Punkten. „Die Einschätzung des Bürosektors hat sich in den vergangenen Quartalen verbessert. Auch die Lücke zwischen der Bewertung der aktuellen Lage und der künftigen Entwicklung ist deutlich kleiner geworden und hat sich seit dem ersten Quartal dieses Jahres halbiert. Das sind positive Entwicklungen, die für eine Belebung des Büroimmobilienmarkts sprechen", analysiert Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Auch die deutlich zu spürende Rückkehr ins Büro quer über alle Branchen spiele eine wichtige Rolle bei dieser Beurteilung.


Quelle: © Alexander Limbach - AdobeStock.com

Klimatische Risiken gewinnen künftig an Bedeutung

Zusätzlich zur Entwicklung der einzelnen Marktsegmente wurden die Immobilienfinanzierer befragt, wie sich der Klimawandel auf die Risikoeinschätzung einer Immobilie auswirkt. Den größten Einfluss messen die Befragten dem Risiko einer Überschwemmung bei: 81,5 Prozent sehen hier eine sehr große bzw. große Relevanz für die Risikobewertung. Der Durchschnittswert der Antworten (fünf Punkte für „sehr hohe Relevanz", ein Punkt für „keine Relevanz") liegt hier bei 3,7. Es folgen Stürme mit einem Durchschnittswert von 3,3 und 55,5 Prozent der Befragten, die diesem Klimarisiko einen sehr hohen bis hohen Stellenwert beimessen. Knapp dahinter reiht sich Hitze mit einem Durchschnittswert von 3,2 und 52 Prozent ein.

Mögliche Auswirkungen klimatischer Veränderungen auf den Standort einer Immobilie spielen für ein Drittel der Befragten eine sehr große bis große Rolle bei der Risikoeinschätzung einer Immobilienfinanzierung. Für mehr als die Hälfte der Befragten sind diese Faktoren aktuell jedoch von geringer Relevanz oder werden nicht berücksichtigt. Langfristig steigt die Bedeutung jedoch deutlich: Der Anteil der Befragten, die diesen Kriterien in fünf Jahren ein sehr hohes bzw. hohes Gewicht bei der Risikobewertung beimessen, verdoppelt sich gegenüber heute auf 67 Prozent, während sich der Anteil derjenigen, die dem nur ein geringes oder kein Gewicht zugestehen, auf 26 Prozent halbiert.

„Kreditnehmer müssen sich darauf einstellen, dass die Banken künftig sehr viel genauer die Klimaresilienz einer Immobilie in Augenschein nehmen und in ihre Risikobewertung einfließen lassen werden", sagt Dominik Rüger, Team Leader Debt Advisory JLL Germany. Ein erhöhtes Klimarisiko werde nicht nur die Finanzierungskonditionen, sondern auch die generelle Finanzierungsbereitschaft beeinflussen. Schon heute sind 63 Prozent aller befragten Finanzierungsexpertinnen und -experten der Meinung, dass ein hohes Klimarisiko für das Zustandekommen einer Finanzierung für sie von sehr hoher bzw. hoher Bedeutung ist. Weitere 30 Prozent messen diesem Aspekt eine mittlere Relevanz bei. Im Durchschnitt liegt die Bewertung bei 3,7 Punkten.

Kommt eine Finanzierung zustande, müssen sich die Kreditnehmer flexibel bei der Gestaltung der Laufzeit zeigen. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass sich hohe Klimarisiken auf die Laufzeit der Immobilienkredite auswirken. Durchschnittlich erzielt dieser Parameter 3,3 Punkte. Zudem sind weitere Anpassungen bei den Margen und den Beleihungsausläufen (LTV) wahrscheinlich. Die durchschnittliche Bewertung beider Finanzierungsparameter liegt bei 3,2.
Autor: www.joneslanglasalle.de

Erholung am Immobilien-Investmentmarkt verläuft nach wie vor mühsam

„Bottoming out". So bezeichnen internationale Marktteilnehmer die Phase, in der wir uns gerade befinden. Zu Deutsch: „Bodenbildung" – wobei in der englischen Begrifflichkeit das kleine Wörtchen „out", also hinaus, noch etwas mehr Optimismus verbreitet. Die Zahlen unterstreichen dies: In den ersten neun Monaten 2024 wurde auf dem deutschen Investmentmarkt für Immobilien ein Transaktionsvolumen in Höhe von rund 23,4 Milliarden Euro verbucht. Damit ergibt sich ein Plus gegenüber dem Vorjahr von fünf Prozent.

Dr. Konstantin Kortmann, Country Leader JLL Germany: „Nach den Turbulenzen der vergangenen Jahre hatte kaum jemand mit einem schnellen Aufschwung an den Immobilienmärkten gerechnet. Dass es aber doch recht lange dauern würde, bis Investoren, Nutzer und Unternehmen wieder eine gewisse Planungssicherheit gewinnen würden, hatten auch die wenigsten befürchtet. Dafür brauchte es die Zinssenkungen der Notenbanken als Signal und damit scheint dieser Punkt erreicht. Mehr und mehr Akteure schalten vom Abwarte- auf den Aktivmodus, weil es zunehmend Vergleichswerte durch abgeschlossene Transaktionen gibt. Zugleich zeigt sich, wie sehr der Markt gelernt hat, mit der Parallelität mehrerer politischer und wirtschaftlicher Krisen umzugehen, und sich auch nicht durch die Eskalation im Nahen Osten und der bevorstehenden US-Wahl von seinem vorsichtig positiven Kurs abbringen lässt."

JLL-Umfrage: Gros des Marktes rechnet mit Verbesserung im kommenden Halbjahr

Die Stimmung an den globalen Investmentmärkten hat sich verbessert. Nach einer JLL-Umfrage bei Investoren sagen mehr als die Hälfte der Befragten, dass sich die Lage in den nächsten sechs Monaten in Europa verbessern wird. Ende 2023


Quelle: © Sutthiphong - AdobeStock.com

erwarteten dies nur 23 Prozent. Und davon sollte auch der deutsche Investmentmarkt als einer der nach wie vor liquidesten und transparentesten profitieren. „Als Stimulus mag dabei das Einläuten des Zinssenkungszyklus in Europa und auch in den USA wirken, wenngleich sich die realisierten Zinsschritte der EZB und der FED kaum spürbar in den Finanzierungszinsen niedergeschlagen haben. Diese waren bereits eingepreist, allein aber die Erwartung der Märkte, die Leitzinsen zu senken, hat zu einer Stabilität der monetären Bedingungen geführt", sagt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

So dürfe man den aktuellen Kurs der fünfjährigen Swap-Rates, der mit 2,22 Prozent am 27. September den niedrigsten Wert seit mehr als zwei Jahren erreichte, auch dahingehend interpretieren, dass sich die Finanzmärkte auf eine Beibehaltung des eingeschlagenen Weges der Zentralbanken verlassen. Die Grundlage für ein Wiederanspringen des Transaktionsmarkts, die Liquidität in Form vom Fremdkapital, scheint also wieder in Takt, was auch durch die jüngsten Ergebnisse des JLL-Immobilienfinanzierungsindex Difi bestätigt wurde, bei dem die befragten finanzierenden Banken einen deutlichen Optimismussprung in Bezug auf die Lage und die Erwartung am Finanzierungsmarkt durchklingen ließen.

„Dies wird aber nun nicht dazu führen, dass wir ein plötzlich sich entzündendes Feuerwerk an Verkäufen sehen, und aus neutraler Sicht kann man sich auch nur

einen moderaten Aufschwung wünschen, ohne Übertreibungen und ohne unrealistische Fantasien", stellt Scheunemann klar. Dieser Realismus prägt den neuen Marktzyklus und lässt die ungesunde Dekade des „Nullzinsumfelds" endgültig hinter sich. Die Ergebnisse am deutschen Investmentmarkt spiegeln genau diese Entwicklung wider. Zwar steht ein leichtes Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahr, doch der Zwölfmonatsvergleich fällt damit etwas niedriger als noch zum Halbjahr aus. Das „bottoming out" vollziehe sich eben nicht dynamisch, Bodenschwellen verlangen Achtsamkeit und langsame Fahrt, so Scheunemann.

Fokussierung auf Living und Logistik hält an – Rechenzentren rücken ins Blickfeld

Eigenkapitalstarke Investoren nutzen weiterhin die aktuelle Marktphase, um ihr Anlageportfolio mit Immobilien zu erweitern. „Besonders Family-Offices und vermögende Privatpersonen sind hier aktiv. Institutionelle Anleger agieren demgegenüber zwar immer noch etwas verhaltener, doch auch in dieser Akteursgruppe wächst das Interesse an Immobilien langsam wieder. Bei allen derzeit aktiven Käufergruppen beobachten wir ein verstärktes Interesse nach Logistik und Wohnimmobilien", berichtet Jan Eckert, Head of Capital Markets JLL DACH. Nicht verwunderlich ist es daher, dass auf diese beiden Assetklassen mit fast 50 Prozent das Gros des in den ersten neun Monaten investierten Gesamtvolumens fällt. Auch Infrastrukturinvestments wie der Kauf von Rechenzentren erfreuen sich immer mehr Beliebtheit bei den Investoren, nachdem die führenden KI-Anbieter in diesem Segment einen Boom ausgelöst hat. „Hier erwarten wir in den kommenden Jahren stetig steigende Transaktionsvolumina, die allerdings in der Summe nicht an die etablierten Assetklassen heranreichen werden und weiterhin als Ergänzung zu bestehenden Immobilienportfolios zu sehen sind", ordnet Eckert das Wachstum ein.

Auf Platz drei hinter Living und Logistik liegen nahezu gleichauf mit 17 beziehungsweise 16 Prozent Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Während sich bei Büros noch keine spürbare Belebung feststellen lässt und die Quartalsvolumina seit dem ersten Quartal 2023 konstant im Bereich um 1,2 Milliarden Euro pendeln, konnten im aktuellen Quartal gleich fünf Shoppingcenter einen neuen Eigentümer finden. Die Restrukturierung dieser Assetklasse ist im vollen Gange, und auf dem aktuellen Preisniveau finden sich gute Opportunitäten, um solche meist in die Jahre gekommenen Center neu aufzustellen, zu sanieren oder auch mit anderen Nutzungen zu kombinieren.

Portfoliotransaktionen kommen nur langsam wieder in Fahrt

Nach wie vor stützt sich das Plus am Investmentmarkt ausschließlich auf Einzeltransaktionen. Diese summieren sich in den ersten neun Monaten auf 16,2 Milliarden Euro und vereinen damit mehr als zwei Drittel des Gesamtvolumens auf sich. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steht ein deutliches Wachstum von 17 Prozent. Portfolios sind nach wie vor eher selten anzutreffen. Hier hat JLL einen Umsatz von 7,2 Milliarden Euro registriert und damit 15 Prozent weniger als im Vorjahr. Immerhin hat sich die Anzahl solcher Paketverkäufe mit insgesamt 85 Transaktionen im Vergleich zu 2023, als es 89 Deals gab, nahezu stabil gezeigt.

Die Bedeutung von Portfolios für die Gesamtstatistik wird deutlich, wenn man die größten Transaktionen des Jahres betrachtet: Hier liegen Portfolios und Einzeldeals mit jeweils fünf Transaktionen gleichauf. „Wenn wir Volumen und Portfolio als Gradmesser für die Risiko-, Kaufs- und Verkaufsbereitschaft der Investoren und Finanzierungsbereitschaft der Banken ansehen, so gibt das dritte Quartal Anlass zur Zuversicht. Von den fünf größten Transaktionen waren vier Paketverkäufe, allesamt mit Volumina im deutlich dreistelligen Millionen-Euro-Bereich", so Eckert.

In einer weiter gefassten Betrachtung aller Transaktionen mit einem Volumen von 100 Millionen Euro und größer zeigt sich indes eine deutliche Belebung des Marktes mit aktuell fast 50 Transaktionen – ein kräftiger Anstieg im Vergleich zu 2023 mit lediglich 35 Deals.

„Für das letzte Quartal des Jahres erwarten wir eine Fortsetzung des moderaten Aufschwungs. Eine Jahresendrallye, wie so häufig in einem vierten Quartal, erwarten wir aber nicht. Aus derzeitiger Sicht erscheint ein Transaktionsvolumen in Höhe von 37 Milliarden Euro realistisch und auch das würde bedeuten, das mehr als 13 Milliarden Euro in den Monaten Oktober bis Dezember gehandelt werden müssten", gibt Scheunemann einen Ausblick.

Berlin und München nach wie vor führend beim Transaktionsvolumen

Keine hervorstechenden Veränderungen gab es beim Blick auf die sieben Hochburgen. Mit zwölf Milliarden Euro wurden in den ersten neun Monaten rund 31 Prozent mehr in Immobilien investiert als im Vorjahresvergleich. Der Anteil dieser Märkte am deutschlandweiten Transaktionsvolumen stieg von 41 Prozent auf aktuell 51 Prozent.

Berlin führt nach wie vor die Rangliste der transaktionsstärksten Märkte an, knapp 4,5 Milliarden Euro sind gleichbedeutend mit einem Plus von 49 Prozent. Eine höhere Steigerungsrate erzielten allerdings Düsseldorf – hier betrug das Plus 52 Prozent auf eine Milliarde Euro – und München mit 60 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro. In Hamburg haben sich die Transaktionsaktivitäten im abgelaufenen Quartal erhöht und aus dem prozentualen Minus zum Halbjahr ist ein kleines Plus von zwei Prozent geworden. Stuttgart verharrt dagegen mit 48 Prozent tief im Minus. Frankfurt kann an das Vorjahresergebnis mehr als anknüpfen und verbucht mit 23 Prozent ein solides Plus. Die Mainmetropole ist traditionell sehr „bürolastig". Wenn auch für den Bürosektor wieder mehr Zuversicht herrscht und Verkäufer und Käufer vermehrt zueinander finden, werden die Aktivitäten in Frankfurt noch stärker zulegen.

Renditen entwickeln sich uneinheitlich in den einzelnen Assetklassen

Nicht mehr ganz im Gleichschritt verläuft die Entwicklung der Spitzenrenditen in den einzelnen Assetklassen. Während es sowohl bei Büroimmobilien, Wohnimmobilien (Mehrfamilienhäuser), Highstreet- und Fachmarktprodukten in der Spitze im Mittel über die Metropolen hinweg jeweils keine Veränderung im dritten Quartal gab, beobachtet JLL im Logistiksegment eine Trendwende. Hier sinken die Spitzenrenditen um rund zehn Basispunkte auf 4,30 Prozent. Die andere Richtung schlugen hingegen Shoppingcenter ein. Dort passt JLL die Spitzenrendite aufgrund der nun deutlich größeren Datenbasis um 40 Basispunkte auf 5,90 Prozent an.

Für die Entwicklung der Spitzenrenditen ist unter anderem der Blick auf die Risikoprämie als Differenz zwischen Immobilienrendite und der Rendite für langlaufende Staatsanleihen entscheidend. Diese hat sich aktuell wieder deutlich vergrößert und liegt Ende September bei 225 Basispunkten auf Basis der aktuellen Bürorendite. „Das ist der größte Abstand seit dem ersten Quartal 2022. Die externen Indikatoren zeigen also in die richtige Richtung. Im weiteren Verlauf bleibt abzuwarten, wie sich diese Tendenzen auf die Kaufpreisverhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer auswirken und ob sich der Bid-Asking-Spread wieder schließt", sagt Scheunemann.
Autor: www.joneslanglasalle.de

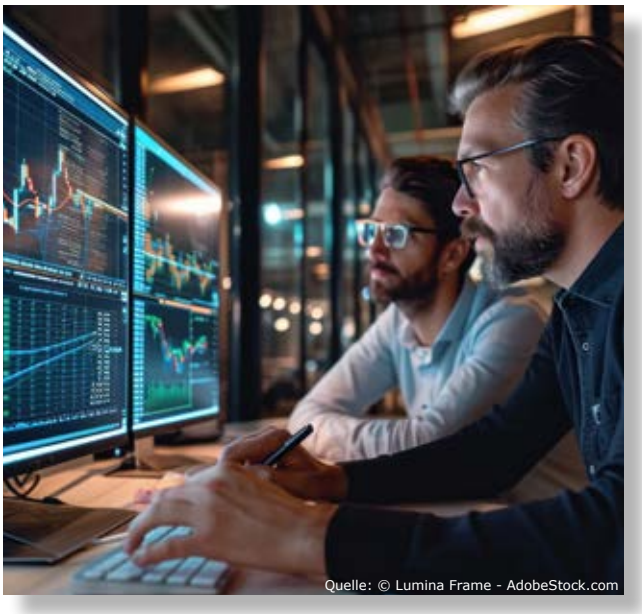

Quelle: © everythingpossible - AdobeStock.com

Marktanalysen und Trends im Immobiliensektor – Einfluss von Infrastrukturprojekten auf den Immobilienmarkt

Das Immobiliengeschäft ist eine komplexe Angelegenheit – zumal Trends und Infrastrukturprojekte die Attraktivität und Wertentwicklung von Immobilien kontinuierlich beeinflussen. An dieser Stelle ist die Expertise von Fachleuten gefragt. Katharina Heid ist qualifizierte Sachverständige für Immobilienbewertungen und berät mit der Heid Immobilien GmbH sowohl Privatkunden als auch Unternehmen. Welchen Einfluss aktuelle Trends, Entwicklungen und großangelegte Infrastrukturprojekte auf den Immobilienmarkt haben, erfahren Sie im Folgenden.

Ganz gleich, wie man es betrachtet: Der Wert einer Immobilie wird immer auch durch externe Faktoren beeinflusst. Nicht umsonst heißt es in der Branche oft, dass der Standort ebenso wichtig ist wie die Immobilie selbst. Als besonders relevant für die Attraktivität und Wertentwicklung von Immobilien gilt die Infrastruktur, die eine Immobilie umgibt. Denn sie ist ein Schlüsselfaktor für wirtschaftliches Wachstum – und hat daher einen erheblichen Einfluss auf die Immobilienbewertung. Geplante Infrastrukturprojekte, seien es nun neue Verkehrsanbindungen, Gewerbeparks oder andere Entwicklungsprojekte, können lokale Immobilienmärkte maßgeblich beeinflussen. "Angesichts der herausfordernden Wirtschaftslage blicken Entwickler und Investoren derzeit ganz genau auf Faktoren wie Baukosten, Renditeaussichten und Mietpreisentwicklungen", betont Katharina Heid von der Heid Immobilien GmbH. "Doch auch demografische Veränderungen, technologische Innovationen und ökologische Trends beeinflussen die spätere Preisgestaltung von Projektentwicklungen."

"Aktuelle Trends und neue Infrastrukturprojekte können die Immobilienwerte in ihrer Umgebung deutlich steigern", fährt die Expertin fort. "Entwickler und Investoren, die gezielt in aufstrebenden Gebieten investieren, können von der Wertsteigerung profitieren, weshalb fundiertes Wissen über zukünftige Entwicklungspläne von entscheidender Bedeutung ist." Als qualifizierte Sachverständige für die Bewertung von bebauten und unbebauten Immobilien hat Katharina Heid gemeinsam mit André Heid, die Heid Immobilien GmbH gegründet – eine zertifizierte und TÜV-geprüfte Immobilienagentur. Spezialisiert auf Sachverständigengutachten und Immobilienbewertungen erstellen die beiden Experten jährlich etwa 5.000 Immobiliengutachten für Privatkunden, Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Steuerberater und Rechtsanwälte. Damit verschafft der Marktführer der Branche seinen Kunden sowohl finanzielle Vorteile als auch rechtliche Sicherheit. Wie aktuelle Trends, Entwicklungen und umfassende Infrastrukturvorhaben den Immobilienmarkt langfristig beeinflussen, veranschaulicht Katharina Heid anhand der folgenden Beispiele.


Quelle: © Lumina Frame - AdobeStock.com

Neue Infrastrukturprojekte

Infrastrukturprojekte haben weitreichende Auswirkungen auf die Immobilienmärkte und deren Wertentwicklung. Entwickler und Investoren sollten die Planung und Umsetzung solcher Projekte genau beobachten, um von den langfristigen Effekten zu profitieren.

Beispiel: Stuttgart 21

Das Bahnprojekt Stuttgart 21 umfasst die Umgestaltung des Hauptbahnhofs und die Erweiterung der Bahninfrastruktur. Diese bedeutenden Verbesserungen der Verkehrsanbindungen haben die Immobilienpreise in der Region schon jetzt um etwa 20 Prozent steigen lassen, obwohl die Arbeiten an dem umstrittenen Projekt noch immer nicht abgeschlossen sind. Besonders profitieren Gewerbe- und Wohnimmobilien, die sich in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof befinden. Die frühe Investition in solche Gebiete kann langfristig zu hohen Renditen führen.



Quelle: © SchueschkeMarketing - Pixabay.com

Beispiel: HafenCity Hamburg

Die Entwicklung der HafenCity, einem der größten innerstädtischen Entwicklungsprojekte in Europa, hat das Stadtbild und die Immobilienlandschaft in Hamburg entscheidend verändert. Insgesamt hat die Umgestaltung zu einer Steigerung der Immobilienwerte um bis zu 30 Prozent geführt. Die Schaffung moderner Wohn-, Gewerbe- und Lebensräume durch innovative Architektur und nachhaltige Bauweisen hat die HafenCity zu einem Paradebeispiel für erfolgreiche städtische Entwicklung gemacht. Große Infrastrukturprojekte, die Wohn-, Arbeits- und Freizeitmöglichkeiten integrieren, zeigen, wie die Attraktivität und Wertentwicklung von Immobilien durch umfassende Planungen verbessert werden können.

Demografische Veränderungen

Auch demografische Trends beeinflussen den Immobilienmarkt erheblich. Entwickler und Investoren sollten diese Trends analysieren, um Chancen und Herausforderungen besser einschätzen zu können.

Beispiel: Bevölkerungsalterung in München

In München steigt die Anzahl älterer Menschen, was zu einer wachsenden Nachfrage nach barrierefreien und seniorengerechten Wohnungen führt. Prognosen zeigen, dass bis 2030 ein erheblicher Anstieg der Nachfrage nach altersgerechtem Wohnraum zu erwarten ist. Entwickler und Investoren sollten diese Veränderungen berücksichtigen und entsprechende Projekte initiieren, um eine langfristige Marktattraktivität zu sichern.

Beispiel: Urbanisierung in Berlin

Berlin erlebt eine starke Urbanisierung, was zu einer hohen Nachfrage nach städtischen Wohnräumen führt. Um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, sind bis 2025 etwa 100.000 neue Wohnungen erforderlich. Investitionen in städtische Immobilien und die Entwicklung multifunktionaler Gebäude können Entwicklern und Investoren dabei helfen, sich entscheidende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und die Marktnachfrage erfolgreich zu bedienen.

Technologische Innovationen

Technologische Entwicklungen wie Smarthomes und PropTech verändern die Immobilienbranche grundlegend. Entwickler und Investoren sollten sich mit diesen Technologien vertraut machen, um ihre Vorteile in der Immobilienbewertung, -verwaltung und -nutzung optimal nutzen zu können.

Beispiel: Smarthomes in Frankfurt

Smarthomes, die mit IoT-Technologien ausgestattet sind, verbessern den Komfort und die Energieeffizienz erheblich. Die Integration von Smarthome-Technologien in Neubau- und Renovierungsprojekten kann folglich nicht nur den Marktwert erhöhen, sondern auch die Attraktivität für technikaffine Mieter steigern.

Beispiel:
PropTech-Plattformen in Düsseldorf

Digitale Plattformen wie PropTech optimieren die Immobilienverwaltung und helfen bei Transaktionen. Effizienzsteigerung, ein verbessertes Kundenerlebnis und Kostensenkung sind nur einige der Vorteile, die diese Technologien mitbringen. Entwickler und Investoren sollten daher die Nutzung von PropTech-Lösungen in Betracht ziehen, um die Verwaltung und Vermarktung von Immobilien zu optimieren.

Nachhaltigkeit und ökologische Trends

Ökologische Trends spielen eine immer wichtigere Rolle auf dem Immobilienmarkt. Entwickler und Investoren sollten auf nachhaltige Baupraktiken und energieeffiziente Gebäude setzen, um der wachsenden Nachfrage nach umweltfreundlichem Wohnraum gerecht zu werden – und zugleich den Wert ihrer Immobilien zu steigern.

Beispiel: Green Building in Freiburg

Freiburg ist als Vorreiter in der nachhaltigen Stadtentwicklung bekannt. Diese Fokussierung hat zu einem Anstieg der Immobilienwerte um bis zu 15 Prozent geführt – eine Tatsache, die verdeutlicht, wie hoch die Nachfrage nach umweltfreundlichem Wohnraum tatsächlich ist. Die Implementierung nachhaltiger Baupraktiken und entsprechender Energieeffizienzmaßnahmen kann die Attraktivität und Wertstabilität von Immobilien erheblich erhöhen.



Quelle: © js-photo - AdobeStock.com

Beispiel: Passivhaus-Projekte in Wien

In Wien werden Passivhaus-Standards verwendet, die den Energieverbrauch um bis zu 90 Prozent reduzieren. Das führt zu höheren Immobilienwerten und geringeren Betriebskosten für Eigentümer und Mieter. Entsprechend sinnvoll ist es, dass Entwickler und Investoren die Implementierung von Passivhaus-Technologien in neuen und bestehenden Projekten fördern.

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Auch aktuelle und zukünftige gesetzliche Vorschriften wie Umweltauflagen, Mietpreisregulierungen und Baurechtsänderungen können erheblichen Einfluss auf den Immobilienmarkt nehmen. Entsprechend wichtig ist es, dass sich Entwickler und Investoren auf diese Regulierungen vorbereiten.

Beispiel: Mietpreisregulierung in Berlin

Die Einführung des Mietendeckels zur Begrenzung der Mieterhöhungen in Berlin hat kurzfristig zu einem Rückgang der Mietpreise geführt. Langfristig könnte jedoch eine Verringerung der Investitionen im Wohnungsbau die Folge sein. Um möglichen negativen Auswirkungen entgegenzuwirken, sollten Entwickler und Investoren ihre Immobilieninvestitionen breit diversifizieren und sich an Regulierungen anpassen. Eine mögliche Strategie zur Verbesserung der Rentabilität ist die möblierte Vermietung.

Beispiel:
Baurechtsänderungen in Frankfurt

Neue Bauvorschriften in Frankfurt zielen darauf ab, nachhaltiges Bauen zu fördern und den CO2-Ausstoß zu reduzieren. Diese Vorschriften führen zu höheren Baukosten, könnten langfristig jedoch die Nachfrage nach nachhaltigen Immobilien erhöhen. Eine frühzeitige Anpassung an neue Bauvorschriften und die zeitnahe Investition in nachhaltige Technologien sind ratsam, um sich auf die zukünftigen Marktentwicklungen vorzubereiten.

Anhand der angeführten Best Practices und Fallstudien wird deutlich, wie verschiedene Faktoren den Immobilienmarkt beeinflussen – Investoren und Entwickler sollten diese Gegebenheiten daher unbedingt in ihren Entscheidungsprozess einbeziehen, um sich erfolgreich an die Veränderungen anzupassen.
Autor: www.heid-immobilienbewertung.de

Baugenehmigungen 2024: Deutlich unter dem Bedarf

Die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Zahlen für die Baugenehmigungen im Jahr 2024 kommentiert Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe: "Mit nur 215.900 Baugenehmigungen schließt der Wohnungsbau das Jahr 2024 auf dem niedrigsten Stand seit 2010 ab – genehmigt wurden etwa 44.000 Wohnungen weniger als im Vorjahr; (-16,8 %). Zum Vergleich: 2020 waren es fast 370.000 Genehmigungen, 2021 sogar rund 380.000 und 2022 etwa 355.000. Der dramatische Einbruch in den letzten zwei Jahren ist also eklatant, steht in krassem Widerspruch zum tatsächlichen Bedarf an Wohnraum, insbesondere an bezahlbarem Wohnraum, und lässt die Ziele der Bundesregierung in weite Ferne rücken.

Ursächlich sind nicht nur die Preis- und Zinssteigerungen infolge des Ukrainekriegs. Auch politische Fehlentscheidungen haben zum drastischen Rückgang bei den Baugenehmigungen beigetragen. In der entscheidenden Phase zu Beginn der Legislaturperiode – als sich die Finanzierungskosten verdreifachten – wurde die Neubauförderung ausgesetzt. Es folgte eine unstete und angesichts verschärfter Energieeffizienzstandards unzureichende Förderpolitik. Die später eingeführten steuerlichen Anreize wie die degressive Abschreibung und die Sonder-AfA waren zwar Schritte in die richtige Richtung, kamen jedoch zu spät und entfalteten ihre Wirkung nur im Mietwohnungsbau.

Die Folgen sind gravierend: Fehlende Baugenehmigungen von heute sind die fehlenden Wohnungen von morgen. Für 2025 rechnen wir noch mit der Fertigstellung von 225.000 bis 230.000 Wohneinheiten. Doch ohne einen entschlossenen Investitionsschub im Wohnungsbau durch die nächste Bundesregierung droht uns 2026 ein weiterer Rückgang bei den Baufertigstellungen. Es braucht jetzt klare und


Quelle: © utah778 - AdobeStock.com

verlässliche Rahmenbedingungen, um den Wohnungsbau wieder anzukurbeln und die Versorgungslücke zu schließen.

Der Wohnungsbau muss endlich zur Chefsache werden! Dringend erforderlich sind Maßnahmen, die Bau- und Baunebenkosten senken – etwa durch eine Fortführung der Diskussion um den 'Gebäudetyp E' und die Schaffung rechtssicherer Rahmenbedingungen für einfacheres Bauen. Ebenso brauchen wir entschlackte und vereinheitlichte Landesbauordnungen sowie ein Ende weiterer Verschärfungen bei den energetischen Standards. Eine Freistellung von der Grunderwerbsteuer beim Ersterwerb von selbstgenutztem Wohneigentum wäre ein wichtiger Impuls für private Bauherren.

Zudem muss die Finanzierungslast spürbar gesenkt werden. Dafür braucht es eine verlässliche, auskömmliche und planbare Förderpolitik für Neubau und Sanierung. Mindestens temporär sollte die Neubauförderung am EH 55-Standard ausgerichtet werden. Die degressive Abschreibung und die Sonder-AfA im Mietwohnungsbau müssen fortgeführt und die soziale Wohnraumförderung durch eine verstärkte Budgetierung im Programm 'Sozialer Wohnungsbau' nachhaltig gesichert werden.

Ohne diese Maßnahmen droht der Wohnungsbau weiter zu stagnieren, mit gravierenden Folgen für den gesamten Markt. Es liegt an der nächsten Bundesregierung, hier schnell und entschlossen zu handeln. Fakt ist, wir brauchen den Bauturbo – und zwar schnell."

Nach den Daten des Statistischen Bundesamtes ist der Rückgang der Baugenehmigungen im Bereich neu errichteter Gebäude mit fast 20 Prozent überproportional. Nach ca. 219.100 genehmigten Wohneinheiten in 2023 wurden in 2024 nur ca. 176.500 Wohneinheiten genehmigt. Im Bereich der Umbaumaßnahmen wurde das Niveau hingegen mit knapp 40.000 genehmigten Wohneinheiten etwa gehalten. Im Bereich "Errichtung neuer Gebäude" lag der Rückgang bei den Einfamilienhäusern und bei den Mehrfamilienhäusern bei 20%.
Autor: www.zdb.de

BVR:
Wohnungskrise spitzt sich weiter zu

In Anbetracht der wachsenden Wohnungskrise in Deutschland fordert der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) ein sofortiges und umfassendes Programm der künftigen Bundesregierung. Der Abbau von Hemmnissen bei der Wohneigentumsbildung sollte nach der Bundestagswahl schnell angegangen werden, um zu verhindern, dass die Schere zwischen Wohnungsbedarf und -angebot weiter zunimmt. BVR-Präsidentin Marija Kolak: "Die Schaffung von mehr Wohnraum in Deutschland ist elementar für den gesellschaftlichen Zusammenhalt und daher zügig anzugehen. Deutschland ist bei der Wohneigentumsquote im europäischen Vergleich auf dem vorletzten Platz. Dabei ist mehr Wohneigentum ein effektiver Hebel für mehr Wohnraum. Wer in die eigenen vier Wände zieht, macht eine Mietwohnung frei, baut sein Vermögen auf und sorgt für das Alter vor. Wir schlagen der künftigen Bundesregierung daher ein Maßnahmenbündel vor, um die Wohneigentumsbildung in Deutschland voranzubringen."

Stärkung des Eigenkapitalaufbaus: Um den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern, sollte die Politik Maßnahmen ergreifen, die die Sparfähigkeit der Haushalte stärken, wie die Anpassung der Einkommensgrenzen bei der Wohnungsbauprämie und der Arbeitnehmersparzulage.

Beschleunigung des Wohnungsbaus: Der BVR fordert eine Senkung der Baukosten durch vereinfachte Bauvorschriften und eine Angleichung der Landesbauordnungen. Ebenso ist die Digitalisierung von Planungs- und Genehmigungsprozessen entscheidend, um den Bau neuer Wohnungen zu beschleunigen.

Erleichterungen bei der Grunderwerbsteuer: Um die Nebenkosten beim Immobilienkauf zu senken, fordert der BVR die Einführung von Freibeträgen, die Reduzierung des Steuersatzes bei Selbstnutzung und weitere steuerliche Erleichterungen, insbesondere für junge Familien.

Verbesserung der KfW-Förderprogramme: Die Förderprogramme zum Wohneigentumserwerb und zur energetischen Sanierung müssen attraktiver und praktikabler gestaltet werden. Der BVR empfiehlt eine Erhöhung der Tilgungszuschüsse und eine Reduzierung der bürokratischen Hürden.

Eine Stärkung des Wohneigentums trägt zu einer Beruhigung des Preisauftriebs am Mietwohnungsmarkt bei. Der Neubau von Wohnraum würde nicht nur individuelle Träume ermöglichen, sondern auch das Wohnangebot insgesamt erhöhen.

Wohneigentum ist zudem ein wichtiger Faktor für Vermögensaufbau und die Altersvorsorge und damit auch für die gesellschaftliche Teilhabe. Kolak: "Wohneigentum muss auch in Zukunft zum Angebot der geförderten Altersvorsorge gehören. Es ermöglicht Mietfreiheit im Alter und kann schon in jungen Jahren genutzt werden."
Autor: www.bvr.de

Energieeffizienz deutscher Wohnimmobilien im Jahresvergleich

McMakler, eines der führenden Immobilienunternehmen Deutschlands, hat seinen neuesten Bericht zur Energieeffizienz deutscher Gebäude veröffentlicht. Die Analyse basiert auf über 19.000 ausgestellten Energieausweisen in den Jahren 2023 und 2024. Der Bericht zeigt Trends und regionale Unterschiede auf und verdeutlicht die wachsende Bedeutung von Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in der Wohnimmobilienbranche.

Energieeffizienz im Überblick: Vergleich 2023 und 2024

Im Jahr 2024 wurden von McMakler über 8.500 Energieausweise ausgestellt, während es im Vorjahr 10.455 waren. Der durchschnittliche Energiekennwert Deutschlands beträgt 2024 172,8 und liegt weiterhin in der Energieeffizienzklasse F, wie bereits 2023 (164,9).

Die Verteilung der Energieklassen zeigt auch 2024 eine klare Tendenz:

- 44 % der Energieausweise entfallen auf die Klassen F, G und H.
- 40 % entfallen auf die Klassen C, D und E.
- 16 % entfallen auf die Klassen A+, A und B.

Die häufigste Energieeffizienzklasse im Jahr 2024 ist H (20 %), gefolgt von D (16 %) und F (13 %). Im Jahr 2023 führte die Klasse D (18 %), gefolgt von E (16 %) und F (15 %).

Eine Verschärfung des Gebäudeenergiegesetzes im Jahr 2024, die strengere Vorschriften in Bezug auf Bilanzierungsverfahren, Energieeffizienz und Erneuerbare Energien stellt, muss hierbei berücksichtigt werden. Durch die gesetzliche Veränderung fällt auch die Antragsstellung für einen Energiebedarfsausweis komplexer aus, beispielsweise durch eine detailliertere Abfrage zur Heizungsanlage. Diese zusätzlichen Anforderungen könnten mit der verringerten Antragstellung an Energieausweisen im Jahr 2024 zusammenhängen.

Regionale Analysen: Bundesländer im Vergleich

Die besten Kennwerte (in kWh/(m²·a)) für den Endenergiebedarf 2024 weisen Hamburg (150,6), Berlin (151,1) und Brandenburg (153,8) auf. Im Gegensatz dazu schneiden Sachsen-Anhalt (230,0) und Saarland (225,4) am schlechtesten ab. Bremen liegt mit 15 Punkten unter Saarland auf dem drittletzten Platz.

Hamburg, Berlin, Brandenburg, Bayern, Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Schleswig-Holstein liegen unter dem deutschen Durchschnittswert von 172,8 kWh/(m²·a).

Brandenburg (22 %), Sachsen (20 %) und Baden-Württemberg (19 %) haben die höchsten Anteile an Energieausweisen der Klassen A+, A und B.

Die höchsten Anteile an Energieausweisen der Klassen F, G und H wurden in Sachsen-Anhalt (64 %), Saarland (64 %) und Bremen (58 %) registriert.

Im Jahr 2023 waren Hamburg (143,9), Bremen (151,1) und Berlin (151,2) die Spitzenreiter, während Sachsen-Anhalt (228,3) und Mecklenburg-Vorpommern (192,6) die Schlusslichter bildeten.

Energieeffizienz der Großstädte: Städteanalyse 2024

- 2024 liegen die meisten deutschen A-Städte unter dem Durchschnittswert von 172,8. Ausnahmen bilden Dresden (173,8), Dortmund (177,5), Stuttgart (208,8) und Bremen (211,6).

- München erzielt mit 140,7 den besten Wert, gefolgt von Düsseldorf (149,9) und Berlin (152,8).

- Die schlechtesten Werte verzeichnen Dortmund (177,5), Stuttgart (208,8) und Bremen (211,6).

Verteilung der Energieklassen:

- Dresden (23 %), Hamburg (18 %) und Berlin (17 %) haben die höchsten Anteile an Energieausweisen der Klassen A+, A und B.

- Stuttgart (65 %), Bremen (57 %) und Frankfurt am Main (47 %) haben die höchsten Anteile an Energieausweisen der Klassen F, G und H.

Nachhaltigkeit rückt in den Fokus: Energieeffizienz gewinnt weiter an Bedeutung

Der Anteil an Energieausweisen der Klasse A+ hat sich von 2 % auf 4 % verdoppelt. Immobilien mit höherer Energieeffizienz erzielen oft höhere Verkaufspreise. Professionelle Beratung und die Integration nachhaltiger Heizsysteme werden somit immer wichtiger, um den Energiebedarf zu optimieren und die Immobilienwerte zu steigern.

Energieeffizienz beeinflusst Immobilienpreise deutlich

Immobilien mit einer Energieeffizienzklasse A+, A oder B sind im Durchschnitt 40 % teurer als Immobilien der Klassen F, G oder H. Objekte der Klassen C, D oder E sind im Schnitt 1 % teurer als die am wenigsten effizienten Klassen.

Fazit

Die McMakler-Analyse zeigt eine Diskrepanz zwischen mehrheitlich modernisierungsbedürftigen Immobilien in den Energieeffizienzklassen H und F und einer steigenden Relevanz von Nachhaltigkeit und Energieeffizienz für die Bewertung von Immobilien.
Autor: www.mcmakler.de

Skilift vor der Haustür:
Immobilien in deutschen Wintersportorten kosten bis zu 11,5 Millionen Euro

Eine immowelt Analyse der Angebotspreise von Wohnimmobilien in 47 deutschen Wintersportorten zeigt:

Bayerische Alpen am kostspieligsten: Schliersee (6.384 Euro pro Quadratmeter) und Garmisch-Partenkirchen (6.267 Euro) mit höchsten Durchschnittspreisen

Millionenpreise im Premiumsegment: Teuerstes Haus in Garmisch für 11,5 Millionen Euro, kostspieligste Wohnung in Berchtesgaden für 2,3 Millionen Euro

Sparpotenzial abseits der Alpen: Quadratmeterpreise unter 1.500 Euro etwa im Bayerischen Wald, im Harz und im Erzgebirge

Eine eigene Ferienimmobilie in direkter Nähe zum Skilift – für viele ein Traum, der jedoch häufig mit hohen Kosten verbunden ist. In den beliebten Wintersportorten Deutschlands liegen die durchschnittlichen Quadratmeterpreise von Wohnimmobilien mitunter bei über 6.000 Euro. Im Premiumsegment werden teils sogar Gesamtkaufpreise in zweistelliger Millionenhöhe abgerufen. Ferienimmobilien in den Bergen sind auch deshalb so beliebt, weil sie sich nicht nur für den Winterurlaub nutzen lassen: Ob Seebäder, Mountainbike-Parks oder Sommerrodelbahnen – viele Wintersportorte haben ihr Freizeitangebot längst über Skipisten hinaus erweitert und sind ganzjährig beliebte Urlaubsorte. Dennoch gibt es in Deutschland auch preiswerte Im-

mobilien in den Bergen. Wer etwa im Harz, im Erzgebirge oder im Bayerischen Wald auf Immobiliensuche geht, kann häufig mit Quadratmeterpreisen unter 1.500 Euro rechnen. Das zeigt eine Analyse von immowelt, in der die Angebotspreise von Wohnimmobilien in 47 deutschen Winterurlaubsorten, die in unmittelbarer Nähe eines Skigebiets liegen, untersucht wurden.

Spitzenpreise in Schliersee und Garmisch-Partenkirchen

Die höchsten Immobilienpreise zahlen Käufer in den Urlaubs- und Wintersportorten im Süden Bayerns: Von den 47 untersuchten Winterurlaubsorten befinden sich die 26 hochpreisigsten allesamt in den Bayerischen Alpen. Am teuersten ist der Immobilienkauf im oberbayerischen Schliersee, wo Wohnimmobilien im Durchschnitt 6.384 Euro pro Quadratmeter kosten. Für das hohe Preisniveau sorgt die idyllische Lage des Ortes direkt am gleichnamigen See, eingebettet in eine malerische Berglandschaft.

Preislich nur knapp hinter Schliersee befindet sich das am Fuße der Zugspitze gelegene Garmisch-Partenkirchen. Wer hier eine Immobilie erwerben will, muss mit durchschnittlich 6.267 Euro für den Quadratmeter rechnen.

Mehr als 6.000 Euro pro Quadratmeter zahlen Käufer auch im beliebten Wintersportort Oberstdorf im Allgäu (6.039 Euro).

11,5 Millionen Euro für das teuerste Haus

Noch deutlich höher fallen die Preise im Luxussegment aus – exklusive Anwesen für mehrere Millionen Euro in Nähe eines Skigebiets sind vor allem in Oberbayern keine Seltenheit. Das kostspieligste Haus in deutschen Winterurlaubsorten wird derzeit in Garmisch-Partenkirchen angeboten: Für 11,5 Millionen Euro erhält man ein Villenanwesen mit Blick auf das Zugspitz-Massiv und einer Grundstücksfläche von 3.650 Quadratmetern. Die Immobilie verfügt zudem über ein Poolhaus mit 12-Meter-Schwimmbecken, Sauna und Salzgrotte. Dahinter folgt mit großem Abstand eine 4,5 Millionen Euro teure Landhausvilla in Schliersee mit 377 Quadratmeter Wohnfläche und Seeblick. Eine weitere Landhausvilla steht im oberbayerischen Grainau für 4,28 Millionen Euro zum Verkauf. Das Anwesen verfügt über eine Terrasse mit Blick auf die Zugspitze und ein 15.000 Quadratmeter großes Parkgrundstück. Komplettiert werden die Top5 der teuersten Häuser von einer 3,975 Millionen Euro teuren Villa in Garmisch-Partenkirchen sowie einem Anwesen in Schliersee für 3,495 Millionen Euro.

Wer eine luxuriöse Ferienwohnung in der Nähe eines Skigebiets erwerben möchte, findet ebenfalls zahlreiche Angebote zu siebenstelligen Preisen. Das aktuell kostspieligste Apartment befindet sich in Berchtesgaden: Für 2,3 Millionen Euro erhalten Käufer eine 204 Quadratmeter große Nobelunterkunft mit Panoramablick auf den Watzmann. Auf Platz 2 folgt eine Dachgeschosswohnung in der historischen Ludwigstraße von Garmisch-Partenkirchen für 2,23 Millionen Euro. Drei weitere Apartments in Garmisch-Partenkirchen mit Kaufpreisen von 1,98 Millionen Euro, 1,862 Millionen Euro und 1,565 Millionen Euro runden das Ranking der teuersten Wohnungen ab.

Sparpotenzial im Bayerischen Wald und im Harz

Ferienimmobilien zu erschwinglichen Preisen finden Käufer dagegen vor allem abseits der Bayerischen Alpen. Der günstigste Wintersportort der Analyse ist der im Bayerischen Wald gelegene Luftkurort Bayerisch Eisenstein mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von lediglich 1.131 Euro. Am Fuße des Großen Arbers finden Wintersportbegeisterte ein Skigebiet mit knapp 12 Kilometern Abfahrtspisten. Weniger als 1.500 Euro pro Quadratmeter zahlen Käufer auch in mehreren Wintersportorten Mitteldeutschlands. Im zweitgünstigsten Ort, dem im Thüringer Wald gelegenen Steinach, liegt der durchschnittliche Angebotspreis aktuell bei 1.148 Euro pro Quadratmeter. Der Erholungsort verfügt über das Skigebiet Silbersattel mit rund 4,5 Pistenkilometern. Bezahlbare Ferienimmobilien gibt es zudem im niedersächsischen Braunlage im Harz (1.265 Euro), sowie im sächsischen Kurort Oberwiesental im Erzgebirge (1.372 Euro).

Wer eine Bleibe im Schwarzwald sucht, muss dagegen mehr ausgeben. Deutschlands höchstes Mittelgebirge ist nach den Bayerischen Alpen die Winterurlaubsregion mit den höchsten Angebotspreisen. Am meisten zahlen Käufer dort in Oberried im Süden des Dreisamtals, wo der Quadratmeterpreis bei 3.166 Euro liegt. Durchschnittspreise unter 3.000 Euro pro Quadratmeter gibt es im Schwarzwald beispielsweise im Luftkurort Todtnau (2.210 Euro).
Autor: www.immowelt.de


Quelle: © Astrid Klee

Preise für Wohneigentum ziehen an – Druck im Markt steigt

Kehrt der Immobilienmarkt zurück zu hohen Kaufpreisen und einer überbordenden Nachfrage? Zumindest bei den Preisen zeichnet sich die Tendenz zu einer deutlichen Steigerung im Vergleich zu 2023 ab. Zum Ende des Jahres 2024 sind in nur wenigen Städten noch minimale Minuszeichen erkennbar, das Plus gewinnt an Stärke. Auch die Verhandlungsmethoden aus der Hochphase des Immobilienkaufs erfahren eine Wiederbelebung, weiß Frank Lösche, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Hamburg. Er gibt einen Einblick in die aktuelle Marktlage.

Im Fokus: Hamburg – Bieterverfahren bald wieder Normalität?

Nichts ist so stetig wie der Wandel – das gilt auch für den Hamburger Immobilienmarkt. Verzeichnete die Hansestadt zu Beginn des Jahres 2024 bei den Preisen noch Rückgänge, ziehen diese zum Jahreswechsel wieder deutlich an. Besonders ausgeprägt ist das Pluszeichen bei Eigentumswohnungen: Sie verteuern sich im Vergleich zum Vorjahresquartal um 4,46 Prozent. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern fällt die Steigerung im gleichen Zeitraum mit 1,7 Prozent deutlich geringer aus. Frank Lösche, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Hamburg, hat eine Erklärung dafür: „In Hamburg stehen wenig Neubauten, sondern meist Häuser mit einer schlechteren Energieeffizienzklasse zum Verkauf. Für künftige Eigentümer ist bei diesen Objekten unklar, welche gesetzlichen Vorgaben für eine energetische Sanierung in Zukunft greifen und wie hoch die Modernisierungskosten unter dem Strich sein werden. Um dieses Risiko besser kalkulieren zu können, weichen viele auf Eigentumswohnungen aus, denn hier werden derartige Kosten wenigstens durch alle Parteien in der Hausgemeinschaft geteilt."

Zwar sind die Medianpreise im vierten Quartal 2024 mit 4.730 €/qm für Wohnungen und 3.604 €/qm für Häuser noch moderat im Vergleich zu den Rekordwerten Mitte 2022 als Käuferinnen und Käufer für Wohnungen im Schnitt über 5.500 €/qm und für Häuser rund 4.000 €/qm zahlten. Die Methoden aus dieser Boomzeit seien aber zurück, konstatiert Frank Lösche von Dr. Klein: „Das Pendel schlägt aktuell Richtung Verkäufermarkt aus und wir erleben wieder vermehrt Bieterverfahren." Er geht davon aus, dass der Druck auf den Hamburger Immobilienmarkt weiter zunehmen wird: „Besonders ältere Menschen leben bereits lange in ihren Wohnungen und profitieren von früheren, günstigen Mietverträgen. Werden diese Wohnungen

frei, wird es noch mehr Mieterhöhungen geben als jetzt. Dadurch wiederum wird der Druck auf den Kaufmarkt zunehmen."

Bereits jetzt werden Maximalpreise von über 13.000 €/qm für die eigenen vier Wände in Top-Lagen der Hansestadt gezahlt. Wer aber nicht in dieser Liga mitspielen will oder kann, dem empfiehlt Frank Lösche einen Blick über den Hamburger Tellerrand: „Oft ist das Schleswig-Holsteiner Umland eine gute Option – nicht nur wegen der günstigeren Preise, sondern auch wegen der Förderbedingungen beim Immobilienkauf. Anders als die Hamburgische Investitions- und Förderbank prüft die Investitionsbank Schleswig-Holstein nur die Bonität und schaut nicht auf den Objektwert. Das macht für viele Darlehensnehmende bei der Finanzierung einen entscheidenden Unterschied." Statt in Hamburg könnte sich der Traum vom Wohneigentum dann ein paar Kilometer weiter, beispielsweise in Pinneberg oder Norderstedt, erfüllen.

Region Nord-Ost: Dresden von stärkster Teuerung bei Häusern betroffen

In Hannover zeigt sich bei den tatsächlich gezahlten Kaufpreisen im Jahresvergleich eine ähnliche Tendenz wie in Hamburg: Sie ziehen auch hier bei Eigentumswohnungen mit 4,14 Prozent wesentlich stärker an als bei Ein- und Zweifamilienhäusern mit 0,59 Prozent. In absoluten Zahlen liegen die Preise in der niedersächsischen Landeshauptstadt allerdings weit unter denen der Hansestadt: Im vierten Quartal wechseln Eigentumswohnungen in Hannover im Schnitt für 2.915 €/qm den Besitzer, Häuser für 2.554 €/qm. Geht der Blick weiter Richtung Osten, stellt sich die Marktlage hingegen ganz anders dar: Im Vergleich zum vierten Quartal 2023 sinken die Preise für Eigentumswohnungen um 0,04 Prozent in Berlin und 0,97 Prozent in Dresden. Die Pluszeichen finden sich hier bei Ein- und Zweifamilienhäusern: In Berlin verteuern sie sich im Jahresvergleich um 0,34 Prozent und in Dresden sogar um 5,61 Prozent. Im Eigenheimsektor erlebt die sächsische Metropole damit die stärkste Teuerung seit zwei Jahren und knüpft auch mit einem Medianpreis von 3.260 €/qm an die damalige Hochzeit des Immobilienmarktes an.

Region West: An der Ruhr steigen Preise für Eigentumswohnungen besonders stark

In Düsseldorf, Dortmund und Köln ist es teurer geworden. Die Zeiten des Abwärtstrends bei Preisen für Wohnimmobilien sind im Westen offenbar vorbei. Unter den drei ausgewerteten nordrhein-westfälischen Großstädten belegt Dortmund Platz eins bei der Preissteigerung für Appartements: Um 5,35 Prozent verteuern sich diese im Vergleich zum Vorjahresquartal. Die Teuerung von Ein- und Zweifamilienhäusern fällt mit 0,49 Prozent deutlich moderater aus. Im Mittel zahlen Käuferinnen und Käufer in der Stadt an der Ruhr zum Ende des Vorjahres 2.205 €/qm für Wohnungen und 2.778 €/qm für Häuser – und damit weniger als in Köln und Düsseldorf. In diesen beiden Rheinmetropolen geben Kaufende Ende 2024 mehr Geld für die eigenen vier Wände aus als in den Monaten zuvor. Die Preissteigerung in der Domstadt liegt im Jahresvergleich bei einem Plus von 3,56 Prozent für Wohnungen. Häuser verteuern sich um 2,73 Prozent. Diese sind mit einem Medianwert von 3.146 €/qm um einige hundert Euro günstiger als eine eigene Wohnung. Wem ein Appartement ausreicht, der zahlt in Köln im Mittel 3.618 €/qm. Düsseldorf hingegen lockt Käuferinnen und Käufer zum Jahresende 2024 mit niedrigeren Kaufpreisen bei Appartements. Kaufinteressierte müssen in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt im Mittel 3.390 €/qm zahlen. Diejenigen, die sich für ein Haus in Düsseldorf entscheiden, zahlen im letzten Quartal 2024 einen gemittelten Kaufpreis von 3.163 €/qm.

Region Süd: Neuer Spitzen-Verkaufspreis in Frankfurt erzielt

Nur noch ein einziges Minuszeichen offenbart sich beim Blick auf die von Dr. Klein untersuchten südlichen Großstädte München, Stuttgart sowie Frankfurt am Main und deren Immobilienpreisentwicklung. Recht erstaunlich ist, dass gerade die bayerische Landeshauptstadt im vierten Quartal 2024 mit einer vorsichtigen Abwärtsbewegung bei den Kaufpreisen für

Häuser aufwartet. Um insgesamt 1,18 Prozent sinken diese im Vergleich zum Vorquartal. Auch im Luxussegment sind Käuferinnen und Käufer in München zum Jahresende nicht bereit Rekordpreise für Häuser zu zahlen: Der Spitzenpreis geht um fast 2.300 Euro auf 15.969 €/qm im Vergleich zum Herbst 2024 zurück. Demgegenüber kennen Münchner Appartements zum Ende des Vorjahres nur eine Richtung bei der Preisentwicklung: nach oben. Im Vergleich zum dritten Quartal 2024 verteuern sich Wohnungen um zwei Prozent. Der Spitzenwert bei den Quadratmeterpreisen liegt bei 19.737 Euro. Während München – zumindest in einem Segment – noch eisern am Minus festhält, dreht die hessische Börsenmetropole Frankfurt bei den Wohnungen ins Plus. Um 3,01 Prozent verteuern sich diese im Vergleich zum Vorquartal und bringen einen neuen Top-Verkaufspreis mit: Das teuerste Appartement geht vor Ort für 16.395 €/qm über den Tisch. Das ist der bisher höchste erreichte Wert für Frankfurt am Main seit Dr. Klein mit der Datenmessung im Jahr 2015 begonnen hat. Recht unauffällig verhält sich unter den drei südlichen Großstädten das schwäbische Stuttgart. Mit rund einem Prozent bei Wohnungen und lediglich 0,13 Prozent bei Häusern gestaltet sich der preisliche Anstieg im Quartalsvergleich recht zurückhaltend. Der gemittelte, tatsächlich gezahlte Kaufpreis beträgt bei Appartements 3.817 €/qm und bei Häusern exakt 4.000 €/qm.
Autor: www.drklein.de

Die teuersten Immobilien 2024:

Mehr als 15 Millionen Euro für ein Anwesen auf Sylt und ein Penthouse in Berlin

Die Preise von Luxusimmobilien in Deutschland haben in diesem Jahr erneut schwindelerregende Höhen erreicht. Ob ein Anwesen auf Sylt für 15,5 Millionen oder ein Penthouse in Berlin für 15,8 Millionen: Ein immowelt Ranking zeigt die jeweils 10 teuersten Häuser und Wohnungen, die 2024 auf immowelt.de zum Kauf angeboten wurden. Während die Rangliste der nobelsten Wohnungen von Penthäusern in Berlin, Hamburg und München beherrscht wird, finden sich unter den teuersten Häusern sowohl großstädtische Villen als auch Luxusdomizile abseits der Metropolen.


Quelle: © Tom - Pixabay.com

Sylt:
15,5 Millionen Euro für Haus in Kampen

Angeführt wird die Rangliste der hochpreisigsten Häuser von einem 15,5 Millionen Euro teuren Anwesen im illustren Promi-Ort Kampen auf Sylt. Das reetgedeckte Haus mit direkter Lage am Kampener Watt verfügt über 10 Zimmer und eine Wohnfläche von 400 Quadratmetern. Für den achtstelligen Kaufpreis erhält man zudem ein 2.985 Quadratmeter großes Grundstück.

Puren Luxus finden zahlungskräftige Käufer auch im benachbarten List: 14,5 Millionen Euro (Platz 3) kostet dort ein Anwesen mit privatem Strandzugang, 10 Zimmern und einer Wohnfläche von 270 Quadratmetern. Das in klassischer friesischer Ar-

chitektur erbaute Haus steht auf einem Grundstück mit 3.150 Quadratmetern.

Ebenfalls für 14,5 Millionen Euro wurde in diesem Jahr eine Villa am Starnberger See angeboten. Die Immobilie mit 472 Quadratmeter Wohnfläche und 15 Zimmern befindet sich in der Gemeinde Münsing, die durch ihre idyllische Lage am Ostufer des Sees besticht.

Häuser zu achtstelligen Preisen konnten zahlungskräftige Käufer auch in München erwerben. Eine Villa im Stadtteil Obermenzing belegt mit einem Kaufpreis von 14,98 Millionen Euro den 2. Platz im Ranking. Das Anwesen im Neuengland-Stil mit Heimkino, Spa-Bereich und Weinkeller umfasst 8 Zimmer und eine Wohnfläche von 312 Quadratmetern. Umgeben wird die Villa von einer weitläufigen Gartenanlage, die sich auf einem 2.598 Quadratmeter großen Grundstück erstreckt. Weitere Nobeldomizile in der bayerischen Landeshauptstadt wurden für 13,9 Millionen Euro (Platz 6) und 13,7 Millionen Euro (Platz 8) gehandelt.

Zu den kostspieligsten Häusern des Jahres zählen darüber hinaus zwei Villen in Hamburg: Ein 14,5 Millionen Euro teures Anwesen in Blankenese mit 10 Zimmern und 400 Quadratmeter Wohnfläche belegt den geteilten 3. Platz. Eine weitere Hamburger Villa stand für 12,95 Millionen Euro zum Verkauf (Platz 10).

Auch zwei Berliner Immobilien sind im Häuser-Ranking vertreten: Ein Townhaus in Mitte, das für 13,9 Millionen Euro (Platz 6) inseriert wurde, sowie eine Villa in Grunewald für 13,1 Millionen Euro (Platz 9).


Quelle: © wal_172619 - Pixabay.com

15,8 Millionen Euro für Penthouse in Berlin

An der Spitze des Wohnungs-Rankings steht ein Penthouse in Berlin Mitte, dessen Angebotspreis von 15,825 Millionen Euro sogar das kostspieligste Haus übertrifft. Für die schwindelerregende Summe gibt es eine 9-Zimmer-Wohnung im Berliner Luxuswohnquartier Kronprinzengärten mit 574 Quadratmetern und Blick über die Berliner Skyline.

Weitere Berliner Nobel-Wohnungen finden sich auf den Plätzen 3 und 5: Ein Penthouse in Wilmersdorf mit privatem Aufzug und Dachterrasse für 11,99 Millionen Euro sowie ein 9,995 Millionen Euro teures Apartment in Mitte.

Spitzenpreise wurden in diesem Jahr auch in München verlangt. Den 2. Platz der Rangliste belegt eine Wohnung in Bogenhausen, die Käufer für 12 Millionen Euro erwerben konnten: Ein Penthouse mit 9 Zimmern, die sich auf einer Wohnfläche von 470 Quadratmetern verteilen.

Generell ist die bayerische Landeshauptstadt prominent im Ranking vertreten – 5 der 10 teuersten Wohnungen befinden sich dort. Auf den Plätzen 7 und 9 liegen zwei weitere Penthäuser: Eine Nobelunterkunft in Bogenhausen für 9,8 Millionen Euro und eine im kommenden Jahr bezugsfertige Wohnung in Neuhausen-Nymphenburg für 9,2 Millionen Euro. Maisonettewohnungen in Neuhausen-Nymphenburg für 9,5 Millionen Euro (Platz 8) und 8,95 Millionen Euro (Platz 10) runden den Münchner Teil des Rankings ab.

Komplettiert wird die Rangliste von zwei Luxusdomizilen in Hamburg. Die teuerste Wohnung in der Hansestadt wurde für 10,5 Millionen Euro angeboten, was Platz 4 im Ranking entspricht. Für diese Summe konnten zahlungskräftige Interessenten eine Bleibe im vornehmen Stadtteil Harvestehude mit 433 Quadratmeter Wohnfläche erwerben. Dort stand zudem eine 311 Quadratmeter große Wohnung für 9,975 Millionen Euro (Platz 6) zum Verkauf.
Autor: www.immowelt.de

Europace Hauspreisindex:
Eigentumswohnungen erneut teurer

Der Europace Hauspreisindex (EPX) verzeichnet im Januar minimal steigende Immobilienpreise. Für das Segment Bestandsimmobilien zeigt der Index leicht rückläufige Preise. Im Januar verdeutlichen die Preise für Eigentumswohnungen einen Anstieg um 0,58 Prozent und der Index erhöht sich auf 215,40 Punkte. Im Vorjahresvergleich steigen die Preise um 6,81 Prozent.

Für bestehende Ein- und Zweifamilienhäuser verzeichnen die Immobilienpreise im Januar einen leichten Rückgang um -0,28 Prozent. Der Hauspreisindex sinkt auf 198,15 Punkte. Innerhalb der letzten zwölf Monate klettern die Preise um 4,10 Prozent nach oben.

Die Preise für neue Ein- und Zweifamilienhäuser bleiben im Januar stabil bei einem minimalen Anstieg von 0,09 Prozent. Der Index erhöht sich auf 237,13 Prozent. Im Vorjahreszeitraum nahmen die Preise um 0,65 Prozent zu.

Der Gesamtindex nimmt leicht zu: Im Januar erlangte dieser ein Plus von 0,14 Prozent und eine Erhöhung auf 216,89 Indexpunkte. Innerhalb der letzten zwölf Monate steigen die Preise um 3,67 Prozent.

„Der Europace Hauspreisindex verzeichnet im Januar eine Seitwärtsbewegung bei den Immobilienpreisen: Die Kosten für Eigentumswohnungen wachsen bei einem Plus von 0,58 Prozent weiter an, während sie für bestehende Ein- und Zweifamilienhäuser leicht zurückgehen (-0,28 Prozent). Währenddessen verhalten sich die Preise für neue Ein- und Zweifamilienhäuser stabil. Für die kommenden Monate rechnen wir mit einem weiteren Anstieg der Preise und einer Seitwärtsbewegung der Zinsen", kommentiert Stefan Münter, Co-CEO und Vorstand von Europace, den Hauspreisindex.
Ähnliche Tendenzen wie in den Transaktionszahlen zeigen sich auch in der aktuellen Auswertung der Angebotsmarktdaten der VALUE AG. Gebrauchte Eigentumswohnungen steigen ziemlich kräftig im Median um 1,6 Prozent. Eigenheime aus dem Bestand kosten hingegen mit -0,5 Prozent wieder etwas weniger als noch im Januar. „Insgesamt hat sich an der Lage im Vergleich zum Vormonat nicht viel geändert", sagt Sebastian Hein, Director bei der VALUE AG. „Wir erwarten nach wie vor einen stetigen und gemächlichen Anstieg der Preise", führt er fort.
Autor: www.europace.de



Quelle: © PX Media - AdobeStock.com

Schlechte Energiebilanz? Schlechte Karten! 9 von 10 Käufern achten stark auf Effizienzklasse von Immobilien

Eine repräsentative Umfrage von immowelt zeigt:

Energieeffizienz als Kaufkriterium: Für 9 von 10 Interessenten spielt die Energiebilanz beim Kauf einer Wohnimmobilie eine große Rolle

Ausschlusskriterium in 35 Prozent der Immobilienkäufe: Suchende wollen nur Immobilien mit gutem Energiestandard besichtigen

Preisnachlass gewünscht: In 14 Prozent der Fälle wollen Käufer schlechte Verbrauchswerte gezielt als Argument nutzen

Die Energiebilanz einer Immobilie spielt für immer mehr Käufer eine entscheidende Rolle. Laut einer repräsentativen Umfrage von immowelt achten 9 von 10 Kaufinteressenten (91 Prozent), die in den nächsten 12 Monaten eine Immobilie erwerben möchten, gezielt auf die Energieeffizienz eines Objekts. In 35 Prozent der geplanten Immobilienkäufe ist eine schlechte Energiebilanz sogar ein K.-o.-Kriterium: Interessenten wollen nur Immobilien besichtigen, die energetisch bereits auf einem guten Niveau sind.

"Die Energieeffizienz hat mittlerweile einen ähnlichen Stellenwert wie die Lage einer Immobilie", erklärt Piet Derriks, Geschäftsführer von immowelt. "Käufer möchten hohe Folgekosten durch Sanierungen vermeiden, weshalb unsanierte Immobilien zukünftig schwerer zu verkaufen sein werden."

Energieeffizienz: Wichtiger für Eigennutzer als für Investoren

Viele potenzielle Immobilienkäufer würden eine Immobilie mit schlechter Energiebilanz gar nicht erst besichtigen – allerdings gibt es hier deutliche Unterschiede je nach


Quelle: © Infini Craft - AdobeStock.com

Kaufmotiv. Eigennutzer haben höhere Ansprüche: So würden 40 Prozent der Befragten, die eine Immobilie für den Selbstbezug kaufen möchten, Angebote mit unzureichender Energieeffizienz gar nicht erst besichtigen. Investoren sind hingegen weniger strikt: Interessenten, die ein Vermietungsobjekt suchen, geben zu 26 Prozent an, dass sie sanierungsbedürftige Immobilien bei der Suche von vornherein ausschließen würden.

Preisverhandlungen mit schlechter Energiebilanz

41 Prozent der Kaufinteressenten, die in den kommenden 12 Monaten ein Objekt erwerben wollen, würden auch Immobilien mit schlechterer Energieeffizienz in Betracht ziehen. Allerdings würden sie diesen Umstand auch in ihre Kaufentscheidung einfließen lassen und möglicherweise gegen andere Kriterien wie Lage, Schnitt und Größe abwägen. In 14 Prozent der Fälle planen Interessenten, die in den kommenden 12 Monaten kaufen wollen, die Energiebilanz gezielt als Argument in den Verhandlungen zu nutzen. Mit Verweis auf die schlechten Werte und die zu erwartenden Modernisierungskosten planen sie, den finalen Preis zu drücken.
Autor: www.immowelt.de

Moderne Wohnungen kosten richtig: Bis zu 45 Prozent teurer als 90er-Jahre-Bauten

Eine Analyse von immowelt zeigt, wie sich das Baujahrzehnt auf den Angebotspreis von Eigentumswohnungen auswirkt:

- Neue Wohnungen, die nach 2010 errichtet wurden, sind bis zu 46 Prozent teurer als Immobilien aus den 1990ern
- Deutlichste prozentuale Aufschläge in Dresden (+45,3 Prozent) und Leipzig (+44,4 Prozent)
- Höchste absolute Preisunterschiede pro Quadratmeter in München (+2.333 Euro), Berlin (+1.707 Euro) und Hamburg (+1.657 Euro)
- Hohe Energiepreise machen Neubauten mit besserer Effizienz attraktiv für Kaufinteressenten

Eine moderne Bausubstanz hat viele Vorteile: Sie ist nicht nur weniger reparaturanfällig und muss erst später saniert werden, sondern bietet zudem mehr Wohnkomfort und verfügt über eine bessere Energiebilanz. Allerdings hat das auch seinen Preis: Wohnungen in Großstädten, die nach 2010 gebaut wurden, sind bis zu 46 Prozent teurer als vergleichbare Wohnungen aus den 1990er-Jahren. Das kann ein Preisplus von bis zu 2.300 Euro pro Quadratmeter bedeuten, wie eine immowelt Analyse der 14 größten Städte zeigt. Die höchsten anteiligen Preisaufschläge gibt es in Dresden (+45,3 Prozent) und Leipzig (+44,4 Prozent).

Neue Bausubstanz: 21 bis 45 Prozent teurer

In allen untersuchten Städten gibt es deutliche prozentuale Preisunterschiede zwischen Wohnungen neueren Baujahres und solchen, die vor der Jahrtausendwende fertiggestellt wurden: In 6 der 14 Städte kosten Wohnungen mit Baujahr


Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

nach 2010 im Mittel mindestens ein Drittel mehr als vergleichbare Objekte aus den 90er-Jahren. Selbst in Städten, in denen die prozentuale Preisdifferenz geringer ausfällt, müssen Käufer von Neubauten mit einem mittleren Preisaufschlag von einem Fünftel rechnen.

Besonders hohe prozentuale Preisunterschiede in Dresden und Leipzig

Besonders hoch fallen die prozentualen Preisaufschläge für neuere Wohnungen dort aus, wo die Preise generell eher niedrig sind. In Dresden etwa sind moderne Wohnungen im Schnitt 45,3 Prozent teurer, in Leipzig sind es 44,4 Prozent. In absoluten Zahlen ausgedrückt bedeutet das, dass ein Käufer in Dresden im Mittel 1.173 Euro mehr für den Quadratmeter bezahlen muss, wenn er eine Wohnung mit modernerer Bausubstanz kaufen möchte. In Leipzig sind es 1.034 Euro.

Höchste Aufpreise pro Quadratmeter in Metropolen

In den Metropolen fallen die prozentualen Preisaufschläge aufgrund der ohnehin bereits hohen Quadratmeterpreise zwar prozentual geringer aus, machen sich aber in absoluten Zahlen sehr deutlich bemerkbar: In München müssen Käufer einer nach 2010 erbauten Wohnung im Mittel 2.338 Euro pro Quadratmeter mehr bezahlen – und damit 28,5 Prozent mehr als für eine vergleichbare Wohnung aus den 90ern. In Berlin beträgt das Preisplus für ein jüngeres Baujahr 1.707 Euro (+35,1 Prozent) und in Hamburg 1.657 Euro (+27,7 Prozent).
Autor: www.immowelt.de

Nur die Hälfte der Eigentümer:innen kennt den Wert ihrer Immobilie

Mehr als die Hälfte der Eigentümer:innen glaubt, dass der Wert ihrer Immobilie in den nächsten 5 Jahren steigt (52 Prozent). Die Mehrheit (61 Prozent) würde das eigene Zuhause eher verkaufen als vermieten. Eine professionelle Wertermittlung kann finanzielle Vorteile bei Verkauf oder Anschlussfinanzierung sichern.

Eine eigene Immobilie gilt als eine gute Vermögenssicherung. Eigentümer:innen zahlen in der Regel einen hohen Betrag und bedienen oftmals über eine lange Zeit Kredite. Über den aktuellen Wert der eigenen Immobilie ist jedoch nur etwa jede:r Zweite informiert. Das ergibt eine aktuelle Umfrage von ImmoScout24 und immoverkauf24 unter 1.550 Eigentümer:innen. Dabei kann sich eine professionelle Immobilienbewertung sowohl bei der Anschlussfinanzierung als auch beim Verkauf lohnen.

46 Prozent der Eigentümer:innen kennen den Wert ihrer Immobilie nicht

Nur etwas mehr als die Hälfte der Immobilien-Besitzer:innen haben den Wert Ihrer Immobilie schon einmal schätzen lassen (54 Prozent). 46 Prozent geben an, das noch nie getan zu haben.



Quelle: © wutzkoh - AdobeStock.com

"Das eigene Zuhause hat einen Wert, der sich für viele schwer in einen konkreten Betrag umrechnen lässt", sagt Cinja Barck, Managing Director von immoverkauf24. "Doch wer seine Immobilie professionell bewerten lässt, kann beim Verkauf oder der Anschlussfinanzierung fundierte Entscheidungen treffen und sich finanzielle Vorteile sichern. Eine professionelle Immobilienbewertung übernimmt jedes Maklerbüro, das man bei immoverkauf24 findet."

52 Prozent der Eigentümer:innen glauben, dass ihre Immobilie an Wert gewinnen wird

Trotz des Mangels an fundierten Wertermittlungen ist die Mehrheit überzeugt, dass ihr Wohneigentum in Zukunft an Wert gewinnen wird (52 Prozent). 38 Prozent gehen davon aus, dass der Wert ihrer Immobilie stabil bleibt, und nur 10 Prozent der Eigentümer:innen befürchten einen Wertverlust. Das ImmoScout24 WohnBarometer zeigt, dass sich die Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen seit der moderaten Preiskorrektur in der zweiten Jahreshälfte 2022 wieder deutschlandweit stabilisieren. Zuletzt, im dritten Quartal 2024, sind die Preise für Häuser und Wohnungen in Deutschland um bis zu 2 Prozent gestiegen. ImmoScout24 erwartet für das kommende Jahr ebenfalls weiter steigende Preise – insbesondere für Immobilien in Metropolen,

61 Prozent der Befragten würden das eigene Zuhause eher verkaufen als vermieten

Die Mehrheit der befragten Selbstnutzer:innen würden ihr Zuhause, wenn sie es nicht selbst nutzen würden, eher verkaufen (61 Prozent). Nur 29 Prozent denken über eine spätere Vermietung nach, während 10 Prozent andere Pläne haben. Wenn eine Immobilie verkauft werden soll, ist es entscheidend, den

aktuellen Marktwert zu kennen, um den bestmöglichen Verkaufspreis und -zeitpunkt zu erzielen.

Wertermittlung kann hilfreich bei Anschlussfinanzierung sein

Eine Anschlussfinanzierung nimmt mehr als jede:r fünfte Befragte in Anspruch (22 Prozent). Selbst wenn 40 Prozent der Eigentümer:innen davon ausgehen, dass die Bauzinsen unverändert bleiben, und 29 Prozent auf weiter sinkende Zinsen spekulieren, kann die Feststellung des aktuellen Immobilienwertes dazu beitragen, attraktivere Finanzierungskonditionen zu sichern. Denn ein gestiegener Immobilienwert reduziert das Risiko für die Bank und eröffnet Kreditnehmer:innen die Möglichkeit, bessere Zinssätze oder flexiblere Tilgungsmodalitäten zu verhandeln.
Autor: www.immobilienscout24.de

Sanierungsquote 2024: Weiter auf geringem Niveau

Die Quote energetischer Sanierungen im deutschen Gebäudebestand lag in den ersten drei Quartalen 2024 bei 0,72%. Die Prognose für das 4. Quartal liegt nun bei 0,61%, womit eine Gesamtquote für das gesamte Jahr 2024 von insgesamt 0,69% hochgerechnet wird. Im Jahr 2023 lag die Quote bei 0,7%. Das hat die aktuelle Marktdatenstudie der B+L Marktdaten Bonn im Auftrag des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle e.V. (BuVEG) ergeben.

Die für die Erreichung der Klimaziele 2030 notwendige 2%-Marke wird weiterhin stark verfehlt.

Jan Peter Hinrichs, Geschäftsführer des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle: "Die Aktivitäten bei der energetischen Sanierung bleiben weiter auf einem besorgniserregend geringen Niveau, das sich leider weiter verfestigt. Eine Trendwende ist nicht in Sicht. Mit Blick auf den anstehenden Winter werden erneut viele Menschen in Deutschland zu spüren bekommen, was es bedeutet, in einem energetisch schlechten Gebäude zu leben: Der Verbrauch großer Mengen von Heizenergie und damit hohe Heizkostenabrechnungen."


Quelle: © guy - AdobeStock.com

Sanierungsquote 2024 (4. Quartal gemäß Auftragseingänge hochgerechnet):

- Sanierungsquote Dach: 0,74%
- Sanierungsquote Fassade: 0,5%
- Sanierungsquote Fenster: 1,19%
- Sanierungsquote gesamt: 0,69%
- (2022: 0,88%, 2023: 0,7%)

Quelle: B+L Marktdaten Bonn im Auftrag des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle e.V. (BuVEG)

Anzahl energetisch sanierter Wohneinheiten (WE):

Im Jahr 2023 wurden 270.000 Wohneinheiten saniert. Bei derzeitiger Sanierungsaktivität würden somit in 2024 und 2025 rund 275.000 Wohneinheiten jährlich energetisch ertüchtigt. Gemäß der Leitstudie "Aufbruch Klimaneutralität" der staatseigenen Deutschen Energie-Agentur (dena) müssten jedoch im Jahr 2025 460.000 Wohneinheiten und in 2030 730.000 saniert werden, um die Klimaziele zu erreichen.

Jan Peter Hinrichs weiter: "Es herrscht großer Nachholbedarf bei energetischer Sanierung von Fassaden, Dächern und Fenstern in Deutschland. Für Bewohner hat eine bessere Gebäudehülle jedoch eine Reihe nachgewiesener Vorteile: der Heizenergieverbrauch wird drastisch gesenkt, ebenso die laufenden (Neben-)Kosten und die Immobilie gewinnt spürbar an Komfort. Außerdem steigt der Wert, was Eigentümern Planungssicherheit verschafft."
Autor: www.buveg.de


Quelle: © Stefan Schweihofer - Pixabay.com

Logistik bestätigt Spitzenposition im Assetklassen-Ranking

Die Investitionen in Logistikimmobilien konnten ihren im Vorjahr erstmals erreichten Spitzenplatz 2024 erfolgreich verteidigen. Das bundesweite Transaktionsvolumen beläuft sich auf 6,87 Mrd. EUR, was nicht nur den Spitzenplatz unter den Assetklassen bedeutet, sondern auch einen Umsatzanteil am gesamten Investmentumsatz von 27%. Auch dies ist ein im langjährigen Vergleich absoluter Spitzenwert. Gleichzeitig konnte mit dem Resultat der Vorjahrsumsatz um 13% gesteigert werden. Dass die Logistikmärkte aus Investorensicht momentan sehr attraktiv sind, zeigt sich auch daran, dass der erzielte Investmentumsatz nur noch sieben Prozent unter dem zehnjährigen Durchschnitt liegt. In keiner anderen Assetklasse ist ein auch nur annähernd vergleichbarer Wert zu verzeichnen. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.


Quelle: © EFAFLEX_Schnelllauftore - Pixabay.com

Erfreulich ist vor allem auch, dass die positive Umsatzentwicklung sowohl von Einzeltransaktionen (Anteil: 52 %) als auch Portfoliodeals (Anteil: 48 %) getragen wird. "Insbesondere im Portfoliosegment nehmen Logistikobjekte eine herausragende Stellung ein. Mit einem Investmentvolumen von gut 3,3 Mrd. EUR zeichnen sie für 54 % aller Portfoliotransaktionen im gewerblichen Investmentmarkt verantwortlich. Gleichzeitig konnten sie ihr absolutes Umsatzvolumen mit Paketverkäufen im Vorjahresvergleich um über die Hälfte steigern", erklärt Christopher Raabe, Geschäftsführer und Head of Logistics & Industrial der BNP Paribas Real Estate GmbH.

Erwartungsgemäß haben sich die leicht gesenkten Leitzinsen der Notenbanken noch nicht unmittelbar in den Kaufpreisniveaus niedergeschlagen. Demzufolge war auch im vierten Quartal überwiegend eine Stabilisierung zu beobachten, sodass sich die meisten Renditen nicht verändert haben. Die Netto-Spitzenrenditen für Logistikobjekte liegen im Durchschnitt der A-Standorte weiterhin bei 4,25 %.

Ausländische Investoren besonders aktiv

Vom Gesamtumsatz entfallen gut 1,7 Mrd. EUR auf die großen Logistik-Hubs. Dies entspricht einem Anteil von rund einem Viertel am Transaktionsvolumen. Mit Ausnahme

von München und Stuttgart wurde in allen Marktregionen mehr investiert als im Vorjahr. Am meisten angelegt wurde in Hamburg mit 456 Mio. EUR sowie in Düsseldorf mit 318 Mio. EUR. Ergebnisse in einer Größenordnung von jeweils um die 200 Mio. EUR wurden in Berlin (223 Mio. EUR), Köln (203 Mio. EUR), Frankfurt (202 Mio. EUR) und München mit 183 Mio. EUR erzielt.

Das Interesse der Investoren, gerade an großvolumigen Objekten und Paketen hat spürbar zugelegt. Insgesamt konnten 19 Abschlüsse im dreistelligen Millionenbereich erfasst werden. Hiervon entfallen gut 94 % auf ausländische Käufer. Dies spricht dafür, dass gerade großvolumige Logistiktransaktionen für ausländische Investoren weiterhin eine ausgesprochen attraktive Assetklasse darstellen. Bezogen auf das gesamte Volumen der Logistikinvestments liegt der Anteil ausländischer Anleger bei gut 75 %.

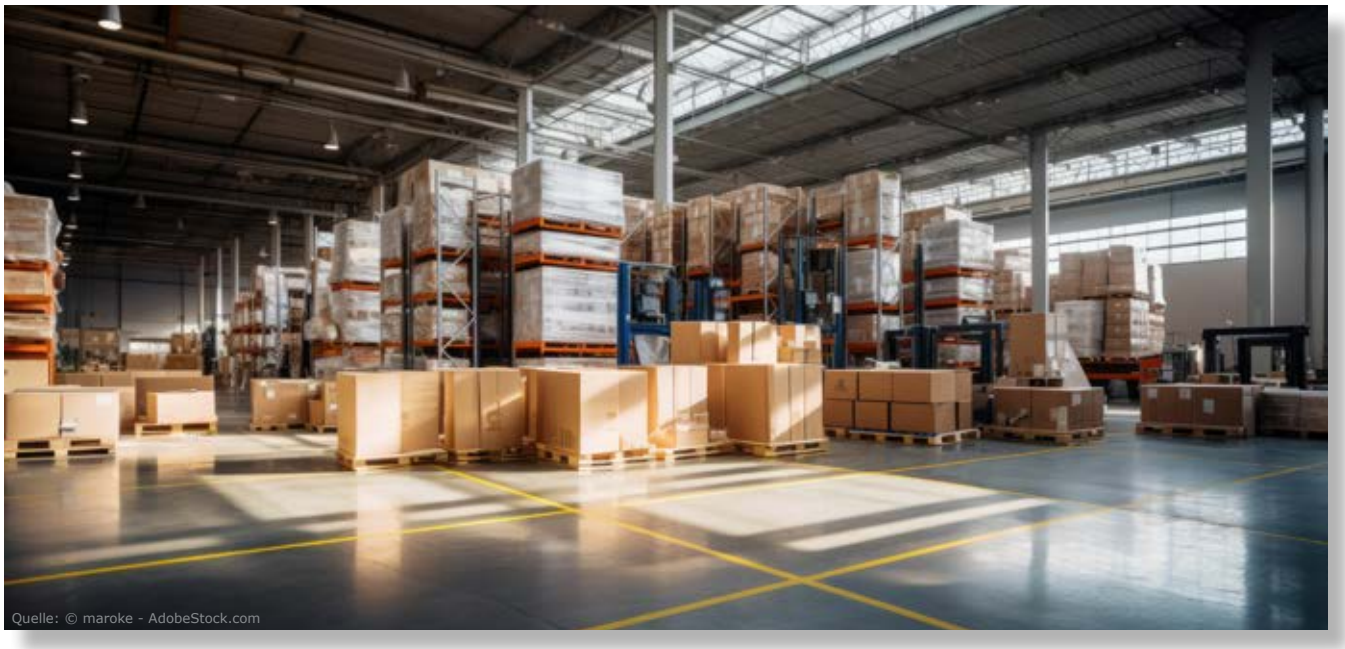
Perspektiven

Die Logistikmärkte haben mit Abstand am meisten von den Aufwärtstendenzen und der Stimmungsaufhellung auf den Investmentmärkten profitiert. Besonders erfreulich ist, dass sich diese Tendenz im Jahresverlauf 2024 noch beschleunigt hat. Allein im vierten Quartal wurden 2,47 Mrd. EUR investiert, was einem Anteil von 36 % am Jahresergebnis entspricht. Bemerkenswert ist vor allem, dass damit auch der zehnjährige Durchschnitt des vierten Quartals um 6 % übertroffen wurde.

Diese Entwicklung spricht dafür, dass die Preisfindungsphase abgeschlossen sein dürfte und Käufer und Verkäufer sich auf ein für beide Seiten annehmbares Preisniveau geeinigt haben. Unterstützt wird diese These durch den sehr hohen Anteil ausländischer Anleger, der mit 75 % einen der höchsten jemals registrierten Werte aufweist. Gerade international agierende Investoren gehen von erheblichen zukünftigen Wertsteigerungspotentialen aus und halten die aktuelle Phase für ein ausgesprochen gutes Timing, um in den deutschen Logistikmarkt einzusteigen.

"Vor diesem Hintergrund spricht vieles dafür, dass die Logistikinvestmentmärkte von der insgesamt besseren Stimmung sowie steigendenden Kaufpreisen in Verbindung mit weiter sinkenden Leitzinsen auch 2025 profitieren sollten. Damit steht einem erneuten Anstieg des Transaktionsvolumens kaum etwas entgegen. Wie hoch dieser ausfallen wird, bleibt aber noch abzuwarten und ist nicht zuletzt abhängig von der konjunkturellen Entwicklung Deutschlands", so Christopher Raabe.

Neben einem höheren Investmentvolumen ist auch in der Breite von rückläufigen Renditen auszugehen. Hierfür sprechen vor allem die vermutlich weiter sinkenden Leitzinsen sowie der steigende Wettbewerb auf Anlegerseite. Das wahrscheinlichste Szenario ist eine Renditekompression um 10 bis 20 Basispunkte im Jahresverlauf.
Autor: www.realestate.bnpparibas.de


Quelle: © maroke - AdobeStock.com

Deutscher Immobilienmarkt erzielt 2024 trotz vieler Widerstände leichtes Plus

Der deutsche Immobilienmarkt wird das Jahr 2024 voraussichtlich mit jeweils einem leichten Plus im Investment- und Bürovermietungsmarkt abschließen. Deutschlandweit und Assetklassen übergreifend rechnet JLL mit einem Transaktionsvolumen von rund 35 Milliarden Euro – was ein Anstieg von knapp zehn Prozent im Vergleich zu 2023 bedeutet. Für das kommende Jahr 2025 könnte sich der Anstieg dann auf 14 bis 20 Prozent belaufen, was einem Gesamtvolumen von 40 bis 42 Milliarden Euro entsprechen würde. Auf dem Bürovermietungsmarkt wird derweil bis Jahresende ein Anstieg des Flächenumsatzes um etwa sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr erwartet.


Quelle: © denisismagilov - Fotolia.com

Trotz des Zuwachses bleibt die Bilanz ernüchternd. Denn nach dem aus immobilienwirtschaftlicher Sicht äußerst schwachen Jahr 2023 war 2024 mit viel Zuversicht gestartet. Und tatsächlich lässt sich konstatieren, dass das Jahr zwar zunächst mit positiven Erwartungen begann, da vor allem in den ersten Wochen und Monaten eine durchaus spürbare Belebung der Nachfrage insbesondere an den Vermietungsmärkten zu verzeichnen war. „Dieses positive Element trübte sich im Verlauf des Jahres mit zunehmender Verschlechterung der realwirtschaftlichen Rahmenbedingungen allerdings wieder ein. In der Folge wurden anvisierte oder angeschobene Umzugs- und Expansionspläne der Unternehmen aufgegeben oder verschoben. Letztendlich galten diese Trends für alle Assetklassen in den Bereichen Büro, Logistik und Einzelhandel", beobachtet Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany.

Dass die Vermietungsmärkte am Tropf der Konjunktur hängen, ist keine neue Erkenntnis. Jedoch ist zu beobachten, dass im aktuellen Zyklus die Unternehmen besonders sensibel auf geopolitische oder wirtschaftliche Effekte und Ereignisse reagieren. Weder von der Politik noch von den Unternehmen selbst kamen positive Impulse, sodass das Bruttoinlandsprodukt für 2024 im Verlauf des Jahres von 0,3 Prozent im Januar auf minus 0,1 Prozent im November zwar nur marginal sank, im Ergebnis bleibt aber festzuhalten, dass die deutsche Wirtschaft stagniert.

Ausblick 2025: Politische und wirtschaftliche Risiken werfen ihre Schatten voraus

Für 2025 sieht es aktuell nicht viel besser aus. Auch hier wurden die Prognosen im Jahresverlauf immer weiter nach unten korrigiert, von noch 1,2 Prozent im Januar auf aktuell nur noch 0,6 Prozent. Neben den deutschlandspezifischen hausgemachten und strukturell bedingten Themen legen sich zwei übergeordnete Risiken wie dichter Nebel auf die Unternehmens- und damit auch auf die Immobilienlandschaft. „Zum einen muss abgewartet werden, in welchem Umfang und Ausmaß sich die angedrohten Zölle und Handelsbarrieren in der Realität zeigen und sich eine noch stärkere America-First-Handelspolitik

mittelfristig auf die deutsche Wirtschaft auswirken wird. Die Dimensionen sind zurzeit noch nicht abzusehen, positiv ist aber immerhin anzumerken, dass diesbezüglich noch keine Panik in den Chefetagen deutscher Unternehmen zu bemerken ist", analysiert Scheunemann. Vielleicht habe dazu auch das dritte Jahresquartal beigetragen, welches immerhin mit einem leicht positiven Wachstum überraschte.

Zum zweiten bleiben geopolitische Unsicherheiten für viele Investoren das wichtigste Thema. Die Konflikte in der Ukraine und im Nahen Osten haben sich weiter verschärft. All diese Unwägbarkeiten gilt es abzuwägen und in eine Investitionsstrategie zu gießen. Eine solche risikoadjustierte Investitionsstrategie in Kombination mit dem aus Immobiliensicht positiven Zinssenkungskurs der Zentralbanken kann trotzdem erfolgsversprechend sein.

Im Übergang zum neuen Jahr sind Unternehmen als auch Investoren mit der Herausforderung konfrontiert, die Risiken der jüngeren Vergangenheit im Blick zu behalten, gleichzeitig sich aber so zu positionieren, um vom Aufschwung eines neuen Zyklus zu profitieren.

Als Extrakt aus dieser Gemengelage sieht Scheunemann für 2025 vier wesentliche Trends:

- Ein moderat steigendes globales und europäisches Wirtschaftswachstum, im Wesentlichen unterstützt durch ein sinkendes Zinsniveau.
- Eine Wiederbelebung des Kapitalwertwachstums von Büroimmobilien, getrieben durch Mieten.
- Es wird in allen Bereichen interessante Einstiegsmöglichkeiten für Investoren geben und die Transaktionsaktivität erhöht sich deutlich.
- Das Interesse an alternativen Investments und Nischen-Immobilienarten (z.B. Life Science, Studentenwohnen, Rechenzentren) wird weiter steigen.

Für die Investmentmärkte bleibt die Zinsentwicklung bei allen politischen und konjunkturellen Unsicherheiten nach wie vor die stärkste Triebfeder. Und die Europäische Zentralbank wird voraussichtlich auch 2025 an der Zinsschraube drehen, derzeit deutet vieles auf ein Absinken des Einlagezinses auf um die zwei Prozent bis Ende 2025 hin. Das wären dann immerhin rund 125 Basispunkte weniger als aktuell. Als „Vorbote" eines sich wiederbelebenden Marktes kann die Einschätzung der finanzierenden Institute gesehen werden, die JLL regelmäßig in seinem Immobilienfinanzierungsindex Difi abfragt. Nachdem der Stimmungsindex zum dritten Quartal signifikant gestiegen ist, hat sich das Plus im vergangenen Quartal verfestigt. Mit der Aufhellung dieses Indikators in Kombination mit einem wieder attraktiveren Zinsumfeld, sollten Kreditausreichungen zunehmen, sodass Investoren auch wieder mit einem größeren Fremdkapitalhebel agieren können.

Allerdings muss nach wie vor zwischen den Assetklassen unterschieden werden: „Bei Büro ist es insgesamt noch sehr verhalten, auch wenn wir etwas Belebung bemerken, was den Anstoß möglicher Verkaufsprozesse anbelangt. Logistikimmobilien werden nach wie vor stark nachgefragt – hier erwarten wir insbesondere eine Zunahme bei Sale-and-Leaseback-Transaktionen. Im Einzelhandelsbereich sind wie zuvor insbesondere die Fachmarktprodukte mit Lebensmittelanker gefragt. Für 2024 werden sich die oben skizzierten positiven Signale nicht mehr in der Statistik niederschlagen", erklärt Scheunemann.

Assetklassen:
Living zieht 2024 die meisten Investitionen an

Der Hauptfokus der Investoren liegt 2024 auf dem Living-Segment, fast 30 Prozent des investierten Kapitals dürften auf Wohn-, Studenten- oder Seniorenimmobilien entfallen sein. Das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage und steigende Mieten führten zu einer positiven Entwicklung der Ertragslage, sehr guten Belegungsquoten und geringen Mietausfallwahrscheinlichkeiten. Im Jahr 2025 wird die Wohnungsnot – also bezahlbares Wohnen und Wohnungsneubau – das bestimmende Thema auf dem Wohnungsmarkt aus realwirtschaftlicher Sicht sein.

„Nicht zuletzt durch die vorgezogene Bundestagswahl werden diese Themen in der

öffentlichen Diskussion deutlich an Bedeutung gewinnen. Vor allem Letztere bringt wieder große Unsicherheit über die Rahmenbedingungen am Wohnungsmarkt und zwei Punkte dürften aus Investorensicht eine große Rolle spielen: zum einen die Diskussion um die Fortsetzung beziehungsweise den Ersatz der Mietpreisbremse und zum anderen die Frage, wie angesichts einer anhaltenden Zuwanderung, die bei einem möglichen Ende des Ukrainekrieges noch einmal wieder ansteigen könnte, der Wohnungsneubau angekurbelt werden kann", gibt Scheunemann zu bedenken.

Spitzenrenditen zeigten sich 2024 stabil und richten den Blick wieder nach unten

Die Spitzenrenditen für Immobilien haben sich im Jahresverlauf weitestgehend stabil gezeigt. In einzelnen Assetklassen gab es jedoch Bewegung, und zwar in beide Richtungen. Die Assetklasse Wohnen war die erste, in der bereits zur Jahresmitte sinkende Spitzenrenditen zu beobachten waren. Zum Jahresende wird die durchschnittliche Spitzenrendite über die sieben Metropolen hinweg voraussichtlich 3,61 Prozent betragen.

Es folgte der Bereich Logistik-Industrie im dritten Quartal mit einer Senkung auf 4,3 Prozent. Beide Assetklassen werden zum Jahresende damit eine niedrigere Spitzenrendite aufweisen als vor Jahresfrist. Der Einzelhandelsbereich war durch große Stabilität gekennzeichnet, bei Fachmarktzentren (4,6 Prozent) blieben die Spitzenrenditen übers Jahr ebenso unverändert wie im Retail-High-Street-Segment (3,5 Prozent). Nur bei Shoppingcentern kam es im Herbst zu einem Anstieg der Spitzenrendite auf 5,9 Prozent. Ein Wert, der auch zum Jahresende Bestand haben wird.

Stabil war auch die Entwicklung bei Büroimmobilien, zumindest nach dem letzten kleinen Anstieg der Werte im ersten Quartal in fünf der sieben großen Immobilienmärkte. Für das nun endende vierte Quartal deutet sich allerdings eine Veränderung in Berlin an. Abgeschlossene Transaktionen und laufende Prozesse lassen zum Jahresende einen Rückgang um fünf Basispunkte auf dann 4,15 Prozent erwarten. Damit würde Berlin zusammen mit München gemessen an der Spitzenrendite der teuerste Bürostandort sein.

Für das kommende Jahr könnte weiterer Druck auf die Renditen entstehen. Deutlich verbesserte Finanzierungsbedingungen (der Fünf-Jahres-Swap liegt derzeit circa 40 Basispunkte unter dem Wert von vor einem Jahr) dürften dafür sorgen, dass der Wettbewerb um Topimmobilien unter den Käufern in allen Assetklassen zunehmen wird und die Renditen insbesondere im Bereich Wohnen, Logistik-Industrie und in den lebensmittelgeankerten Einzelhandelsimmobilien in der Tendenz nach unten zeigen werden. Damit werden die Kapitalwerte zum Beispiel für Büroimmobilien in den sieben Metropolen 2025 im Schnitt um knapp acht Prozent steigen.

Vermietungsmärkte verzeichnen 2024 trotz gewachsener Nachfrage nur wenige Abschlüsse

Das Fundament und die Basis der Investmentmärkte bilden allerdings die Vermietungsmärkte. Deren Entwicklung gilt eine besondere Aufmerksamkeit, vor allem, wenn der Hauptertrag einer Investition aus der Mietentwicklung kommen soll.

Im Rückblick betrachtet trübte sich die Stimmung am Büromarkt im Verlauf des Jahres 2024 deutlich ein, da der erhöhten Nachfrage nur wenige Abschlüsse folgten. Dieser Trend setzte sich im weiteren Jahresverlauf fort, sodass einer Vielzahl von potenziellen Projekten nur in verhältnismäßig wenige nennenswerte Transaktionen mündete. Zahlreiche Prozesse wurden auf die kommenden Jahre verschoben, während andere in kurzfristigen Mietvertragsverlängerungen ohne langfristige Verpflichtungen resultierten. Lediglich einige Großtransaktionen, überwiegend durch die öffentliche Hand, führten dazu, dass zum Ende des dritten Quartals ein um circa 13 Prozent höheres Vermietungsvolumen als im Vorjahreszeitraum zu verzeichnen war. Bis zum Jahresende wird ein Anstieg des Vermietungsvolumens um etwa sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr erwartet. Der wesentliche Grund für die zurückhaltende Aktivität von Unter-

nehmen ist die wirtschaftspolitische Lage, die sich nicht zuletzt durch die Auflösung der Ampelkoalition stetig verschlechterte. Langfristige Bindungen und Ausgaben, wie beispielsweise für Umzüge oder Neuausstattungen von Büros, werden von den Unternehmen derzeit vermieden.

Die nur moderaten Wachstumsprognosen lassen für Deutschland für das Jahr 2025 zumindest keine weitere Verschlechterung erwarten, sodass JLL von einer langsamen Verbesserung der Nachfrage nach Büroflächen ausgeht. „Je nach Wahlausgang und einer daraus resultierenden Stimmungsaufhellung könnte das Wirtschaftswachstum und damit einhergehend die Nachfrage nach Büroimmobilien wieder stärker anziehen. Ein bestätigendes Indiz dafür, dass im Vergleich zum Jahr 2024 eine positive Entwicklung zu erwarten ist, stellen die im Markt aktiven Gesuche für das kommende Jahr dar, die derzeit keinen Anlass zur Sorge hinsichtlich einer weiteren Reduzierung der Büronachfrage geben", sagt Scheunemann.

Ebenso wird sich der anhaltende Trend nach qualitativ hochwertigen Büroflächen branchenübergreifend auch im kommenden Jahr fortsetzen, wodurch eine Grundnachfrage gesichert erscheint. Das Vermietungsvolumen für die sieben Metropolen könnte 2025 wieder an die Schwelle von drei Millionen m² heranreichen, was einem Anstieg im Vergleich zu 2024 von knapp zwölf Prozent entsprechen würde. Entsprechend positiv haben sich die Mieten entwickelt, zumindest in der Spitze. „Für 2024 wird im Schnitt über die sieben Hochburgen ein Plus von insgesamt 6,4 Prozent stehen. Dieses Tempo wird im nächsten Jahr voraussichtlich nicht mehr zu halten sein, dann rechnen wir mit einer Abschwächung des Wachstums auf knapp drei Prozent", erwartet Helge Scheunemann.

Eine ähnliche Entwicklung sieht JLL auch am Industrie- und Logistikvermietungsmarkt. Für 2024 dürfte der deutschlandweite Umsatz unterdurchschnittlich ausfallen. Die Gründe decken sich mit denen am Büromarkt. Die Umsatzprognose liegt nun bei rund 5,7 Millionen m² – das wären neun Prozent weniger als 2023 und 23 Prozent weniger als im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre und somit das schwächste Ergebnis seit 2014. In Folge der Nachfrageschwäche sind die Spitzenmieten im Vergleich zum Vorjahr nur noch moderat gestiegen, in einige Regionen wie Bremen hat JLL sogar erste Rückgänge gesehen.

„Aufgrund des unsicheren globalen Umfelds gehen wir derzeit nicht davon aus, dass die Nachfrage zeitnah flächendeckend wieder zunehmen wird. Unternehmen tendieren dazu, Standorte in der Nähe von

Ballungsräumen oder mit guter Verkehrsanbindung zu bevorzugen, um den Zugang zu Arbeitskräften zu erleichtern. Hinzu kommt, dass der aktuelle Fokus der Unternehmen auf einer Steigerung der Produktivität und auf der Optimierung von Lager- und Distributionsprozessen mit Hilfe von Automatisierung, Robotik und dem Einsatz neuer, energieeffizienter Technologien liegt", sagt Scheunemann. Weiterhin sieht JLL einen Anstieg hin zu flexiblen Mietmodellen. Kurzfristige und flexiblen Mietverträge ermöglichen es Unternehmen, besser auf Marktschwankungen zu reagieren. Der Logistikflächenumsatz wird 2025 wahrscheinlich ein ähnliches Niveau wie 2024 erreichen und auch die Mieten werden in den meisten Regionen eher stabil bleiben, in Regionen mit viel Flächenangebot (Berlin, Leipzig, Bremen und Hannover) könnten diese auch sinken.

Einzelhandelsvermietung zeigt sich über das ganze Jahr robust

Entgegen der mauen konjunkturellen Lage und der nach wie vor hohen Sparquote der Haushalte, hat sich der Vermietungsmarkt für innerstädtische Einzelhandelsimmobilien 2024 erstaunlich gut präsentiert. Unsere Prognose für das Gesamtjahr 2024 liegt zwischen 450.000 und 460.000 m² und damit auf dem Niveau von 2023. Hauptgrund für das gute Ergebnis ist weiterhin die Nachfrage nach großflächigen Ladeneinheiten (>= 1.000 m²). Über die Hälfte des Vermietungsumsatzes geht auf das Konto dieser Größenklasse. In Bezug auf die Sparten sind es nach wie vor Textileinzelhändler, die Flächen suchen. Zusammen mit der Branche Gastronomie/Nahrungsmittel vereinen diese beiden Sektoren

deutlich über die Hälfte des Flächenumsatzes auf sich. Auffällig war, dass mit 60 Prozent das Gros der Vermietungen in den Städten abseits der zehn großen Metropolen abgeschlossen wurde. Städte wie Kassel, Bielefeld, Dortmund oder Dresden stehen in diesem Jahr im Fokus der Expansion.

Die Spitzenmieten gaben im Jahresverlauf für die zehn größten Märkte im Durchschnitt um rund acht Prozent nach, wobei anzumerken ist, dass die Werte in acht Ballungsräumen auf einem konstanten Niveau liegen und der Rückgang nur durch Köln und Nürnberg bedingt ist. Für 2025 rechnet JLL für alle zehn Metropolen mit stabilen Mieten, in Einzelfällen und in Abhängigkeit von der Entwicklung der privaten Konsumausgaben könnten auch wieder leicht steigende Mieten zu beobachten sein. Seitens der Einzelhändler sollte die Nachfrage gerade nach Großflächen stabil bleiben, allerdings sind diese Flächen in Toplagen mit einer entsprechenden Qualität Mangelware. Neben den traditionellen innenstadtrelevanten Branchen erwartet JLL auch neue Player, die zum Beispiel Standorte für Showrooms anmieten. Unabhängig von Wirtschaft und Konjunktur sind deutsche Metropolen wie Berlin, München oder Frankfurt nach wie vor gefragt und gelten als Eintrittstor für den deutschen, aber auch den europäischen Markt.
Autor: www.joneslanglasalle.de

Gewerbeimmobilien in B-Lagen gewinnen an Attraktivität

Die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Lockdowns haben zu gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Herausforderung geführt, die auch Auswirkungen auf den Markt für Gewerbeimmobilien hatten. Dieser entwickelt sich je nach Lage und Branche höchst unterschiedlich, wie eine ImmoScout24-Analyse für den Zeitraum Q1 2020 bis Q3 2024 deutlich macht.

"Vor knapp fünf Jahren stellte die Corona-Pandemie das Leben auf den Kopf: Büros blieben leer, Restaurants und Geschäfte waren an strikte Vorgaben gebunden und der Onlinehandel befeuerte die Nachfrage nach Logistikimmobilien", sagt ImmoScout24 Geschäftsführerin Dr. Gesa Crockford. "Das ist nun Vergangenheit. Denn im Vergleich zum ersten Quartal 2020 steigt nicht nur die Nachfrage nach Logistikimmobilien weiter,


Quelle: © Sergey Nivens - AdobeStock.com

sondern auch die nach Einzelhandelsflächen schneller als das Angebot – und zwar über alle Regionalklassen. Gastronomie- und Hotelflächen ziehen besonders in B-Lagen wieder Interesse auf sich und zeigen eine entsprechende Preisdynamik."

Stabiles Angebot-Nachfrage-Verhältnis bei Einzelhandelsflächen

Einzelhandelsimmobilien weisen über alle Regionen hinweg eine stärkere Nachfrage auf als noch in der vorpandemischen Zeit. In A-Lagen ist die Nachfrage zwischen Q1 2020 und Q3 2024 um 13 Prozent gestiegen. In B-Lagen ist die Nachfrage um +22 Prozent, in C-Lagen sogar um +43 Prozent und in D-Lagen um +38 Prozent gestiegen. Aufgrund der hohen Nachfrage ist das Angebot geschrumpft: in B-Lagen um -15 Prozent und in C-Lagen um -24 Prozent. In D- und E-Lagen ist das Angebot jeweils um -18 Prozent gesunken. Nur die Metropolen (A-Lagen) bieten ein leicht vergrößertes Angebot an Geschäftsflächen als noch Anfang 2020 (+2 Prozent). Am stärksten gestiegen sind seitdem die Mieten für Einzelhandelsobjekte in E-Lagen, dem ländlichen Raum (+8,2 Prozent auf 12,11 Euro). Im Jahres-

vergleich zeigen B-Lagen das stärkste Preiswachstum (+2,8 Prozent zwischen Q3 2023 und Q3 2024).

Positive Signale für Gastronomie- und Hotelflächen in A- und besonders in B-Lagen

In A-Lagen sind die Mietpreise für Restaurants und Hotels zweistellig gestiegen (+14,2 Prozent) und haben sich im Jahresvergleich unter den anderen Regionsklassen am stärksten entwickelt (+4,9 Prozent zwischen Q3 2023 und Q3 2024). Durchweg positive Entwicklung zeigen B-Lagen: Zwischen Q1 2020 und Q3 2024 hat die Nachfrage nach Gastronomie- und Hotelflächen mit +5 Prozent stärker zugelegt als das Angebot (+4 Prozent). Dieser Trend verdeutlicht sich im Jahresvergleich: Während das Angebot um -7,3 Prozent zurückgeht, wächst die Nachfrage weiter (+3,6 Prozent). Auch die Mietpreise sind in B-Lagen seit der Vor-Corona-Zeit am stärksten gestiegen. Der Quadratmeterpreis ist von 14,39 Euro auf 18,24 Euro gewachsen – ein Plus von 26,8 Prozent.

Logistikflächen & Lagerhallen sind weiter stark nachgefragt

Besonders in kleineren Zentren bleiben Logistikimmobilien weiterhin stark nachgefragt. In C-Lagen ist die Nachfrage nach Hallen und Freiflächen fast doppelt so stark gestiegen (+46 Prozent) wie das Angebot (+24 Prozent). Besonders zugelegt hat das Angebot von Logistikimmobilien in D-Lagen (+57 Prozent). Es trifft auf eine weiterhin wachsende Nachfrage (+3 Prozent). Innerhalb eines Jahres sind die Mieten um 13,7 Prozent auf 7,76 Euro pro Quadratmeter gestiegen. Die Mieten in D-Lage sind somit die zweithöchsten nach denen in den Top 7-Metropolen.

Büroflächen weiter in Schwierigkeiten – Chancen im ländlichen Raum

Weiterhin schwierig ist die Entwicklung auf dem Markt für Büroflächen. Zwar steigen in A-Lagen die Preise von 18,08 Euro (Q1 2020) auf 20,31 Euro (Q3 2024) und liegen damit deutlich höher als anderswo, allerdings ist im selben Zeitraum das Angebot um 37 Prozent gewachsen, während die Nachfrage um

-35 Prozent zurückgeht. B-Lagen hingegen zeigen einen positiven Trend: Das Angebot ist seit Q1 2020 leicht gestiegen (+5 Prozent), während die Nachfrage stabil bleibt (-1 Prozent). Aktuell wächst die Nachfrage im Jahresvergleich leicht mit +1 Prozent. Auch die Preise zeigen positive Tendenzen: Im Vergleich zu Q1 2020 sind die Büromieten in B-Lagen am wenigsten stark gestiegen (+1,8 Prozent), im Jahresvergleich jedoch am stärksten (+4,3 Prozent zwischen Q3 2023 und. Q3 2024).

Ein starkes Nachfrageplus verzeichnen Büroflächen in E-Lagen (+24 Prozent). Entsprechend ist das Angebot an Büroflächen im Zeitraum vom ersten Quartal 2020 bis zum dritten Quartal 2024 in E-Lagen leicht rückläufig (-3 Prozent). In der Regionalklassifizierung sind Gemeinden des ländlichen Raums jedoch auch in unmittelbarer Nachbarschaft zu Metropolen und B-Lagen verortet. So lässt sich in dem Nachfrage-Wachstum auch eine Ausweichbewegung erkennen, um die hohen Mieten in den Zentren zu umgehen.
Autor: www.immobilienscout24.de


Quelle: © AkimD - AdobeStock.com

Spitzenrendite für Logistikimmobilien rangiert nun unter dem Bürowert

Der deutsche Investmentmarkt für Industrie- und Logistikimmobilien liegt nach einem Dreivierteljahr ziemlich genau auf Vorjahresniveau. Mit einem Transaktionsvolumen von 4,7 Milliarden Euro verfehlt 2024 zwar bislang noch den Fünfjahresschnitt um 20 Prozent, der Abstand zum zehnjährigen Durchschnitt von minus drei Prozent ist hingegen auffallend gering. Mit 1,6 Milliarden Euro liegt das dritte Quartal ungefähr zwischen den ersten beiden, allerdings fällt es gegenüber dem Vorjahresquartal mit 2,6 Milliarden Euro deutlich ab. Dennoch ist Logistik damit in Deutschland nach wie vor die zweitbeliebteste Assetklasse bei den Investoren: Mit einem Anteil von 20 Prozent am Gesamtvolumen liegt sie hinter Wohnen (28 Prozent) und vor Büro und Einzelhandel (jeweils 16 Prozent).

Der Wandel des Marktes zeigt sich im Detail: Während in den ersten neun Monaten des Vorjahres bloß neun Abschlüsse von mehr als 100 Millionen Euro registriert wurden, waren es im laufenden Jahr 15. Wenngleich davon lediglich drei auf das dritte Quartal entfallen, wurden mit 55 Abschlüssen zehn mehr als im Vorquartal bei einer um vier Millionen auf 29 Millionen Euro gesunkenen durchschnittlichen Dealgröße gezählt.

„Die Dynamik auf dem Logistikinvestmentmarkt hat seit Frühjahr deutlich zugenommen, die Abschlüsse verzögern sich allerdings", sagt Dominic Thoma, Co-Head of Industrial & Logistics Investment JLL Germany. „Zwar ist die Preiskorrektur im Logistiksegment seit rund einem Jahr vollzogen, doch haben sich die zahlreichen Meldungen über Insolvenzen von Immobilienentwicklern anderer Assetklassen noch einmal negativ auf das allgemeine Immobilien-Sentiment ausgewirkt und zusammen mit dem erst spät durch die Europäische Zentralbank gesenkten Leitzins für Verzögerungen der Abschlüsse von zwei bis drei Monaten gesorgt. Alles in allem entwickelt sich der Markt aber zurzeit positiv."

Diana Schumann, Co-Head of Industrial & Logistics Investment JLL Germany, ergänzt: „Mehrere nun anstehende Deal-Abschlüsse sind in das vierte Quartal gefallen, einige dürften sich gegebenenfalls über die Jahresgrenze hinausziehen. Ob das für das Gesamtjahr prognostizierte Transaktionsvolumen von acht Milliarden Euro erreicht werden kann, ist nun vor allem eine Frage der Zeit."

Die größte Transaktion des laufenden Jahres fand im zweiten Quartal statt: Der Investor Branicks verkaufte ein Portfolio an den Entwickler und Bestandshalter P3. Neu hinzugekommen im abgelaufenen Quartal ist die zweitgrößte Transaktion: Die Investmentgesellschaft Blackstone hat vom REIT Burstone ein Portfolio mit sieben deutschen Logistikimmobilien übernommen. Ebenfalls nennenswerte Größen wurden zu Jahresbeginn erzielt: So sind der Logistikimmobilienentwickler VGP und die Fondsgesellschaft Areim ein Joint Venture eingegangen und die Investmentgesellschaft Clarion Partners Europe hat ein Logistikimmobilienportfolio von Blackstone mit sechs Objekten in Deutschland erworben.

Assetklassenfremde Investoren und Entwickler entdecken Logistik für sich

Wie im ersten Halbjahr zeigen sich Core-plus-Investments mit 61 Prozent für den Großteil des Transaktionsvolumens verantwortlich, während mit 17 Prozent Core-Immobilien ebenfalls denselben Anteil beibehalten. Bei zwölf Prozent handelt es sich um opportunistische Transaktionen und bei zehn Prozent um Value-add-Objekte.

„Obwohl es mittlerweile wieder wesentlich mehr Produkt auf dem Markt gibt, wird es der deutlich angezogenen Nachfrage der Investoren nicht gerecht. Besonders im Fokus stehen Portfolios aus den Segmenten Core-plus und Value-add. Bis Jahresende erwarten wir weitere entsprechende Abschlüsse", so Schumann. „Core

kehrt langsam, aber limitiert durch ein noch vergleichsweise geringes Angebot zurück, während auf Investorenseite peu à peu wieder Kapital bereitgestellt wird. Weiterhin strömt zurzeit eine bemerkenswert hohe Anzahl assetklassenfremder Investoren auf den Markt. Entwickler aus anderen Segmenten investieren zudem vornehmlich in urbane Top-Lagen, um hier City-Logistik- und Light-Industrial-Projekte aufzusetzen."

Auf internationale Marktteilnehmer entfiel erneut mit 64 Prozent der Großteil der Investitionen, während bei den Verkäufern inländische Teilnehmer mit 63 Prozent Anteil am Volumen überwogen. Damit haben internationale Investoren den Saldo ihres Immobilienbestandes um rund 1,3 Milliarden Euro aufgestockt.

Bei den Spitzenrenditen für Logistik- und Industrieimmobilien kam es im dritten Quartal zu einer Kompression von zehn bis 15 Basispunkten. In allen sieben Immobilienhochburgen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) liegt die Spitzenrendite für Logistikimmobilien nun bei 4,3 Prozent. Damit ist sie unter die Spitzenrendite für Büros gesunken, die in den sieben wichtigen Städten bei durchschnittlich 4,36 Prozent liegt.

„Obwohl es sich im dritten Quartal noch nicht vollumfänglich in den Transaktionsvolumina widerspiegelt, zeigt sich die Rückkehr der Dynamik auf dem Logistikimmobilienmarkt bereits jetzt anhand der Spitzenrenditen", sagt Thoma. „Die Preise ziehen für bestimmte Produkte wieder an, die Kaufbereitschaft der Investoren legt außerdem zu, nicht zuletzt aufgrund eines freundlicheren Finanzierungsumfelds. Das Tor, am Tiefpunkt des Marktes mit höheren Renditen zu kaufen, beginnt sich zu schließen. Investoren müssen ihre Renditeansprüche nun wieder justieren und Fonds ihre Renditeversprechen anpassen. Manch einer bereut bereits, in den ersten drei Quartalen nicht gekauft zu haben." Autor: www.joneslanglasalle.de

BNP Paribas Real Estate:
Retail-Investments mit Umsatzsteigerung um 30 Prozent

Vor dem Hintergrund der sich langsam verbessernden Marktbedingungen kann der Retail-Investmentmarkt zum Ende des dritten Quartals eine zufriedenstellende Zwischenbilanz vermelden. Auch wenn der langjährige Durchschnittswert (knapp 8 Mrd. EUR) mit einem Transaktionsvolumen von aktuell 4,9 Mrd. EUR noch nicht wieder erreicht werden konnte (-38 %), ist die deutliche Umsatzsteigerung gegenüber 2023 als Indiz für das zurückkehrende Vertrauen von Investoren in ein baldiges Ende der Preisfindungsphase zu werten. In diesem Zusammenhang lag das Volumen, das in den ersten neun Monaten generiert werden konnte, bereits Ende September auf dem Niveau des Gesamtjahres 2023 (+30 % ggü. Q1-3 2023). Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

"Erfreulich ist auch der Blick auf das Ranking der Top-Assetklassen, wobei Retail-Objekte im dritten Quartal in Folge die Führung in der Auswertung nach Objektarten übernehmen", so Christoph Scharf, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Head of Retail Services. Mit einem Umsatzanteil von 27 % setzen sie sich vor die Logistik- (4,4 Mrd. EUR; 25 %) sowie die Office-Investments (3,6 Mrd. EUR; 20 %).

Betrachtet man die beiden Segmente der Einzeldeals und der Portfolioverkäufe, stechen vor allem die Transaktionen einzelner Retail-Assets heraus: Mit einem Volumen von rund 4,2 Mrd. EUR schneiden sie im Vergleich der letzten fünf Jahre sogar überdurchschnittlich ab (+20 %). Im Port-

foliosektor (703 Mio. EUR) ist das Marktgeschehen in den kleinen Segmenten rege, während große Umsatztreiber, die oftmals mit Unternehmensübernahmen in Verbindung stehen, derzeit fehlen.

Bei den Objektarten konnten Shoppingcenter (anteilig 14 %) u. a. durch die Münchener Pasing Arcaden aufholen und den größten Deal der letzten Monate verbuchen. Die drei weiteren Segmente der Kauf- und Geschäftshäuser sowie Fachmärkte liegen mit hohen Marktanteilen zwischen 25 und 31 % dicht beieinander, was für die gute Dynamik im Highstreet- und im Food-Sektor spricht.

A-Städte: 3,1 Mrd. EUR durch einzelne Big Deals, keine weiteren Renditeanpassungen

In den Top-Märkten steht das Retail-Investmentvolumen weiterhin in enger Verbindung mit einzelnen Großtransaktionen im dreistelligen Millionenbereich. Demnach konnten nur München (fast 1,5 Mrd. EUR) und Berlin (knapp 1,3 Mrd. EUR) durch die Fünf Höfe, die Pasing Arcaden, die Maximilianstraße 12-14 und den KaDeWe-Deal hohe Volumina generieren. Abseits dieser Umsatztreiber sind in den A-Städten immer wieder kleinere Geschäftshaus- und Kaufhaus-Deals sowie Food-Transaktionen zu verzeichnen, die beim Gesamtumsatz nur geringfügig ins Gewicht fallen. In der Summe stehen für die A-Standorte nach den ersten drei Quartalen rund 3,1 Mrd. EUR (anteilig 62 %) zu Buche.

Bei den Netto-Spitzenrenditen waren in den ersten neun Monaten keine weiteren Anpassungen zu verzeichnen. Damit ordnen sich die sieben A-Standorte in einer Range zwischen 3,45 % und 3,95 % ein. Fachmarktzentren notieren derweil bei 4,75 %, einzelne Lebensmittler bei 4,90 %, Shoppingcenter liegen bei 5,60 % und Baumärkte bei 5,70 %.

Perspektiven

Nach den ersten drei Quartalen haben sich die Anzeichen verfestigt, dass die Erholungsphase auf den Investmentmärkten zwar noch nicht abgeschlossen ist, aber kontinuierlich voranschreitet. Eine besondere Stellung nimmt hierbei aktuell der Retail-Investmentmarkt ein, der in erster Linie durch sein breites Spektrum verschiedener Objektarten mit ganz unterschiedlichen Risiko-Rendite-Profilen eine vergleichsweise große Investoren-Range anspricht. Das sehr diversifizierte Produktportfolio der Einzelhandelssparte scheint im Assetklassenvergleich derzeit ein wichtiger Wettbewerbsvorteil zu sein, den Retail-Investments zunehmend für sich nutzen können.

Neben der breiten Umsatzverteilung auf die Objektarten sprechen unter anderem die erhöhte Dynamik im Highstreet-Sektor, das gute Volumen im Einzeldeal-Segment sowie die zunehmend zum Abschluss kommenden Großdeals für das spürbar verbesserte Marktsentiment.

"Vor diesem Hintergrund ist für das Schlussquartal zwar nicht von einer Jahresendrallye auszugehen, eine deutliche Umsatzsteigerung zum Vorjahr ist dem Retail-Investmentmarkt allerdings bereits Ende September nicht mehr zu nehmen ", betont Christoph Scharf. "Damit das Volumen letztendlich wieder in den Bereich des langjährigen Durchschnittswerts rücken kann, fehlen die großvolumigen Portfolios, die aktuell assetklassen-übergreifend nur vereinzelnd zu beobachten sind. Gerade in diesem Segment gibt es jedoch noch einige Verkaufsprozesse, die sich bereits auf der Zielgerade befinden. In der Entwicklung der Spitzenrenditen bestätigt sich die Tendenz, dass die Preisanpassungsprozesse inzwischen spürbar an Dynamik verloren haben. Aus heutiger Sicht ist für das vierte Quartal demnach mit keinen weiteren Renditeanpassungen zu rechnen."
Autor: www.realestate.bnpparibas.de


Quelle: © amnaj - AdobeStock.com

Investoren zögern mit Käufen von Gesundheitsimmobilien

Auf dem Investmentmarkt für Pflegeheime, Seniorenimmobilien und Kliniken ist das Transaktionsgeschehen im dritten Quartal 2024 nach einer leichten Belebung im Vorquartal wieder zurückgegangen. Von Juli bis September wurden Investments in Höhe von rund 130 Millionen Euro registriert und damit nur halb so viel wie im Vorjahreszeitraum. Für die ersten drei Quartale dieses Jahres ergibt sich ein Transaktionsvolumen von 440 Millionen Euro, auch das entspricht in etwa einer Halbierung des Vorjahreswerts (820 Millionen Euro).

„Es werden zwar vermehrt Verkäufe geprüft und auch einige Transaktionen vorbereitet, aber der Verkaufsprozess zieht sich häufig in die Länge, weshalb es aktuell nur wenige Deals über die Ziellinie schaffen", sagt Peter Tölzel, Team Leader Healthcare Investment JLL Germany. Dennoch sieht er Anzeichen einer Bodenbildung. So würde sich die Lücke zwischen den Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern allmählich schließen. Zugleich beobachtet er, dass Fondsmanager gezielt Kapital für Investments in Gesundheitsimmobilien einsammeln. „Die bereits erfolgten und zu erwartenden Leitzinssenkungen der Notenbanken tragen zusätzlich dazu bei, dass sich die Investitionsbedingungen verbessern. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass in den kommenden Monaten wieder mehr Transaktionen abgeschlossen werden."

Im dritten Quartal herrschte Abschlussflaute. In lediglich fünf Transaktionen wurden 19 Objekte gehandelt. Für die ersten drei Quartale dieses Jahres sind es 19 Transaktionen und 42 Immobilien. 73 Prozent des gehandelten Volumens entfielen auf Pflegeheime, der Rest auf Medizinische Versorgungszentren und Ärztehäuser (17 Prozent) sowie Kliniken (zehn Prozent).

Geprägt wird das Marktgeschehen auf der Käuferseite nach wie vor von Asset-Managern, auf die die Hälfte des Investmentumsatzes entfällt. Bei den Verkäufern sind es


Quelle: © Hanna - Fotolia.com

private Investoren, die anonym bleiben möchten, sowie Immobilienunternehmen, die zurzeit das Marktgeschehen dominieren.

Ein Viertel des Transaktionsvolumens entfällt in den ersten neun Monaten auf internationale Investoren. Der zuletzt sehr deutliche Fokus auf die Risikoklasse Core-plus hat sich dagegen etwas relativiert. Rund zwei Drittel der Investments sind im bisherigen Jahresverlauf Core-plus-Objekten zuzurechnen, im vorigen Gesamtjahr lag deren Anteil noch bei drei Vierteln und 2022 sogar bei 92 Prozent.

Mit einem Anteil von 20 Prozent rücken Value-add-Investments wieder in den Fokus der Käufer, nachdem 2022 und 2023 nur eine Handvoll solcher Objekte gehandelt wurden. Auf das Risikoprofil Core entfallen lediglich 14 Prozent. „Im Topsegment, was in der Regel Neubauten sind, liegen die Kaufpreisgebote noch um einige Faktoren zu niedrig, damit die Rechnung der Projektentwickler aufgeht", erläutert Tölzel.

Die Rahmenbedingungen sprechen laut Tölzel dafür, dass der Investmentmarkt allmählich wieder anspringt. So dürfte die Insolvenzwelle auf der Betreiberseite von Pflegeheimen den Höhepunkt überschritten haben. Zudem könnten sich die Verkäufer infolge des gesunkenen Zinsniveaus auf tendenziell attraktivere Kaufpreisangebote einstellen. „Der Verkauf des Deutsche-Wohnen-Portfolios im Umfang von rund 300 Millionen Euro wird das Transaktionsvolumen im vierten Quartal deutlich anheben. Insgesamt rechnen wir mit einem Investmentumsatz für 2024 von rund einer Milliarde Euro, also mindestens so viel wie im Vorjahr."
Autor: www.joneslanglasalle.de

Bestände führender Anbieter für Studentisches Wohnen in Europa könnten in den nächsten 2 bis 5 Jahren um 70% wachsen

Die begehrtesten Expansionsstandorte sind Spanien, das Vereinigte Königreich, die Niederlande, Portugal und Deutschland. Laut dem 2024 European Purpose-Built Student Accommodation (PBSA) Investment Barometer* von Savills und The Class Foundation zeichnet sich ein deutliches Wachstum des europäischen Marktes für Studentisches Wohnen ab. An der Umfrage nahmen Investoren und Betreiber teil, die zusammen über ein Portfolio von mehr als 132.000 Betten in ganz Europa verfügen – mit einem Gesamtwert von rund 25,3 Milliarden Euro. Die Befragten gehen davon aus, dass sich die Anzahl ihrer Betten in den nächsten zwei bis fünf Jahren um 70 % wächst. Dadurch würde der Gesamtbestand dieser Akteure auf über 220.000 Betten anwachsen. Gleichzeitig könnte diese Expansion weitere 22 Milliarden Euro an Kapital mobilisieren.

Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage in Europa

Aber selbst dieses beträchtliche Investitionsvolumen würde die derzeitige durchschnittliche europäische Versorgungsquote nur von 13 % auf 14 % erhöhen – vorausgesetzt, die Studierendenzahlen bleiben auf dem derzeitigen Niveau. Selbst wenn alle privaten Anbieter von Studentischem Wohnen in Europa ihren Bestand um den gleichen Betrag erhöhen würden, würde die Versorgungsquote insgesamt nur auf 17 % steigen. Dies verdeutlicht laut Savills die erhebliche Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage in Europa und das Ausmaß der Möglichkeiten für Investoren.

Die begehrtesten Expansionsstandorte der befragten Anbieter sind Spanien (für 14 % aller Befragten), das Vereinigte Königreich (ebenfalls 14 %), die Niederlande (11 %), Portugal (11 %) und Deutschland (10 %). Spanien, Portugal und Deutschland gehörten bereits im letztjährigen Barometer zu den begehrtesten Expansionsstandorten, während das Vereinigte Königreich und die Niederlande neu hinzugekommen sind.

Steigende Anzahl privater Studierendenwohnanlagen in Deutschland

In Deutschland hat sich laut Savills das Angebot an privaten Studierendenwohnanlagen allein in den 30 größten Hochschulstädten seit 2010 fast versiebenfacht. Für die kommenden Jahre ist ein weiteres Angebotswachstum absehbar und auch das zuletzt nochmals gestiegene Interesse in- und ausländischer Investoren lässt eine weiterhin dynamische Entwicklung in Deutschland erwarten.

Was die Herausforderungen anbelangt, so sind 81 % der Befragten besorgt über die Auswirkungen der Zinsentwicklung auf ihr Geschäft, womit dies das am häufigsten genannte Thema ist. Weitere Herausforderungen sehen die Investoren bei den Punkten Baukosten, Erschwinglichkeit und Regulierungen.

Europäische Markt für Studentisches Wohnen am Scheideweg?

„Das europäische PBSA-Investitionsbarometer 2024 zeigt, dass steigende Kosten und regulatorischer Druck für viele Investoren die größten Sorgen darstellen. Strategische regulatorische Rahmenbedingungen können Investoren in die Lage versetzen, den Zugang zu qualitativ hochwertigem Wohnraum für Studierende in europäischen Hochschulstädten zu verbessern und dabei ein Gleichgewicht zwischen finanzieller Tragfähigkeit und der

Bereitstellung von passenden Wohnangeboten für Studierende zu erzielen.", sagt Kelly-Anne Watson, Managing Director bei The Class Foundation.

Frank Uffen, Mitbegründer der The Class Foundation, fügt hinzu: „Unser Barometer zeigt, dass das Interesse der Investoren an diesem Sektor weiterhin sehr groß ist. Die befragten Parteien, die ca. 16 % der insgesamt zwei Millionen europäischen Betten in Studentenwohnanlagen repräsentieren, planen, ihre Portfolios in den nächsten 2-5 Jahren um 70 % zu erweitern. Doch dieses Wachstum allein wird das bestehende Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage nicht ausgleichen. Um diese Lücke zu schließen, sind nationale Aktionspläne und Ziele erforderlich, um mehr zugängliche, zweckmäßig gebaute Studierendenunterkünfte zu schaffen, die den Bedürfnissen der wachsenden europäischen Studierendenschaft entsprechen."

„Der europäische Markt für Studentisches Wohnen steht an einem Scheideweg, und Investoren haben die einmalige Gelegenheit, die Landschaft der Studierendenwohnanlagen zu prägen. Ihre strategischen Entscheidungen, der Einsatz von Ressourcen und ihre Visionen werden nicht nur das Wachstum des Sektors vorantreiben, sondern auch das Wohnerlebnis für die nächste Generation von Studierenden verbessern. Während sich der Markt mit einer dynamischen Mischung von Akteuren weiterentwickelt, müssen Investoren die wirtschaftlichen Herausforderungen meistern, auf die sich verändernde Studierendendemografie reagieren und sich für ökologische Nachhaltigkeit einsetzen. Entscheidungen, die jetzt in Bezug auf neue Entwicklungen, Finanzierungen und die Einhaltung von ESG-Kriterien getroffen werden, werden sich nachhaltig auf den gesamten Sektor auswirken," kommentiert Richard Valentine-Selsey, Head of European Living Research & Consultancy bei Savills.

* Zu den Teilnehmenden der Umfrage von 2024 gehörten 16 Investoren und Betreiber mit mehr als 132.000 Betten auf dem gesamten europäischen Kontinent, was etwa 16 % aller privaten Studentenwohn-Betten in Europa entspricht, mit einem Vermögenswert von etwa 25,3 Milliarden Euro.
Autor: www.savills.de

Savills:
Das Blatt wendet sich für europäische Büroinvestitionen, da Fremdkapital wieder die Rendite steigert

Laut Savills wendet sich das Blatt auf dem europäischen Büroinvestmentmarkt, während sich die Investoren auf den Beginn des Jahres 2025 vorbereiten. Das internationale Immobilienberatungsunternehmen beobachtet, dass Eigentümer von Core-Büroimmobilien diese nach Möglichkeit halten wollen und Käufer bei ihren Geboten auf die Preisvorstellungen der Verkäufer zugehen.

Bei Non-Core-Bürogebäuden sind Eigentümer zunehmend bereit, die Angebote von Entwicklern und Private-Equity-Fonds zu prüfen. Allerdings gibt es bislang nur sehr wenige notleidende Objekte und die Käufernachfrage bleibt aufgrund von Vorbehalten hinsichtlich künftiger Modernisierungskosten oder der Vermietbarkeit eines Objekts vorerst gering.

Laut der jüngsten Savills-Studie erscheinen die Preise für Spitzenbüros in Madrid, Oslo und Amsterdam im Vergleich zu ihren jeweiligen historischen Niveaus in Europa am attraktivsten, da die Fundamentaldaten für

das reale Mietwachstum stark sind und die Preisanpassung deutlich ausfällt, was zu einem größeren Abstand zu den Renditen von Staatsanleihen geführt hat.

Die durchschnittlichen europäischen Spitzenrenditen für Büroimmobilien blieben laut Savills im dritten Quartal 2024 stabil bei 4,9 % und bewegten sich somit das dritte Quartal in Folge seitwärts.

James Burke, Director, Savills Global Cross Border Investment, kommentiert: „Nach wie vor ist es schwierig Kapitalzusagen für Büroinvestments zu erhalten, aber angesichts niedrigerer Zinsen und einer verbesserten Stimmung bei Kreditgebern und Investoren gehen wir von einer Belebung des Transaktionsgeschehens am europäischen Büroinvestmentmarkt aus. Die Kaufpreiserwartungen der Käufer nähern sich den Vorstellungen der Verkäufer an, so dass es ab Anfang 2025 wieder zu einer Renditekompression für Core-Büroimmobilien kommen dürfte. Der Fokus von Bürokäufern sollte dabei nicht nur auf gut positionierten Städten, sondern auch auf attraktiven lokalen Büroteilmärkten liegen."

Mike Barnes, Associate Director im Savills European Commercial Research Team, ergänzt: „Die Finanzierungskosten sind inzwischen in mehreren Märkten, darunter Paris CBD, Frankfurt, Brüssel, Amsterdam, Dublin, Lissabon und Madrid, unter die Spitzenrenditen für Büroimmobilien gefallen, was unserer Einschätzung nach die Transaktionen von Core-Büroimmobilien im Jahr 2025 unterstützen wird. In der City of London liegen die Fremdkapitalkosten zwar noch über den Spitzenrenditen, wir erwarten jedoch, dass die Spitzenmieten in den nächsten fünf Jahren um mehr als 4 % pro Jahr steigen werden, was sich positiv auf die Gesamtrenditen auswirken wird. In London sind zudem mehr Banken bereit, Kredite mit einem Beleihungsauslauf von 60 % zu gewähren (gegenüber 55 % im zweiten Quartal), was die Liquidität verbessert."
Autor: www.savills.de

Global Retail Attractiveness Index:
Neuer Höchststand an den europäischen Einzelhandelsmärkten

Der Positivtrend an den europäischen Einzelhandelsmärkten verfestigt sich. Im dritten Quartal 2024 weist der Global Retail Attractiveness Index (GRAI) für Europa 114 Punkte auf und legt damit gegenüber dem Vorjahr (drittes Quartal 2023: 113 Punkte) um einen Punkt zu. In acht der im Retail Index von Union Investment und GfK abgebildeten europäischen Einzelhandelsmärkte kann der Index leichte bis kräftige Zugewinne erzielen, in zwei weiteren Märkten stabilisieren sich die Werte auf dem Vorjahresniveau. Besonders stark fallen die Zuwächse in Schweden mit einem nochmaligen Plus von 8 Punkten sowie in Tschechien mit 6 Punkten aus. Leicht zurückgegangen sind die Werte in Frankreich und Belgien (jeweils minus 3 Punkte) und in Dänemark (minus 4 Punkte). Die größten Verluste verzeichnet Finnland mit einem deutlichen Minus von 13 Punkten.

Das Spitzentrio im EU-15-Index bilden nunmehr Polen (136 Punkte), Tschechien (126 Punkte) und Portugal (121 Punkte), gefolgt von Spanien und Italien mit 118 bzw. 116 Punkten. Mit 114 Punkten bestätigt der deutsche Einzelhandelsmarkt sein für Europa durchschnittliches Niveau und erreicht – belastet durch die eingetrübte Stimmung auf der Händlerseite und die verhaltenen Arbeitsmarkdaten – im Länderranking jetzt Platz Sechs (Vorjahr: Platz Sieben). Das aktuelle Schlusslicht in Europa bildet Finnland (89 Punkte), davor liegen Dänemark (90 Punkte), Österreich (94 Punkte) und Schweden (96 Punkte).

„Die aktuelle Entwicklung ist geprägt von einer sich in allen Ländern weiter aufhellenden Konsumentenstimmung. Dem stehen eine leicht gesunkene Händlerstimmung und ein Rückgang beim Arbeitsmarktindikator gegenüber. Die gegenläufigen Entwicklungen verhindern, dass sich das Comeback der europäischen Einzelhandelsmärkte trotz des neuen Höchststandes bereits vollends im EU-15-Index abbildet", sagt Markus Diers, Leiter Asset Management Retail bei Union Investment. Im Vergleich zum Vorjahresquartal verbessert sich die Stimmung bei den europäischen Verbraucherinnen und Verbrauchern um 8 Punkte und erreicht nun 95 Punkte. Der Arbeitsmarktindikator (133 Punkte) büßt 3 Zähler ein. Nahezu unverändert zum dritten Quartal 2023 zeigt sich der Einzelhandelsumsatz (138 Punkte).

Überseeregionen stabil – aber noch mit Aufholpotential

Während die europäischen Einzelhandelsmärkte ihren Weg aus der Krise gefunden haben, hinkt die Entwicklung auf den nordamerikanischen Märkten noch hinterher. Vor allem aber bleibt die Region Asien/Pazifik weiter deutlich hinter Europa zurück. Der Nordamerika-Index im GRAI verbessert sich im Jahresverlauf um einen Punkt und liegt zum Ende des dritten Quartals 2024 bei einem nur durchschnittlichen Wert von 98 Punkten. Der Retail Index in Asien/Pazifik legt ebenfalls um einen Punkt zu, bleibt aber mit 95 Punkten auf einem unterdurchschnittlichen Niveau. Der Abstand zum EU-Retail-Index verringert damit etwas auf nunmehr 19 Punkte.

Der leichte Zuwachs wird in Nordamerika in erster Linie vom verbesserten Einzelhandelsumsatz (plus 4 Punkte) getragen. Dagegen belastet die Stimmung der Konsumenten (58 Punkte; minus 7 Punkte) den Index. Im Raum Asien-Pazifik ist ein leicht positiver Trend beim Händlersentiment zu sehen (99 Punkte; plus 2). Gleichzeitig trübt der schwächelnde Arbeitsmarkt (97 Punkte; minus 8) das Gesamtbild.

Zu den Gewinnern in den beiden Übersee-Regionen gehören die USA (plus 2 Punkte), Australien (plus 2 Punkte) und Japan (plus 4 Punkte). Die größten Einbußen binnen Jahresfrist müssen Kanada (minus 5 Punkte) und Südkorea (minus 6 Punkte) hinnehmen. Der kanadische Einzelhandelsmarkt verliert den Anschluss und befindet sich im globalen Länderranking des GRAI unverändert auf dem letzten Platz.
Autor: www.union-investment.de/realestate



Quelle: © Steve Buissinne - Pixabay.com

Real I.S. Research: Strukturelles Aufholpotential für Mikrowohnen in Irland

Der irische Wohnungsmarkt in Städten weist einen Angebotsmangel auf, der im europäischen Vergleich stark ausgeprägt ist. Irland gehört zu den Ländern mit dem geringsten Anteil an Wohnungen in Städten. Nur knapp 20 Prozent des Wohnraums sind Wohnungen, während Häuser – meistens als Eigenheim – ganze 80 Prozent des Stadtbilds ausmachen. Die Leidtragenden dieses Umstands sind vorrangig junge Iren. „Sie suchen nach Wohnungen für Studium oder den ersten Job in der Stadt und auch ausländische Studenten und Berufstätige suchen möblierte Apartments in Innenstadtlagen", erläutert Marco Kramer, Research und Investitionsstrategie bei der Real I.S. AG.

Eigenheim statt Mietwohnung

Seit jeher ist der Immobilienmarkt Irlands ein Eigentümermarkt. Eine OECD-Auswertung aus dem Jahr 2020 zeigt, dass 70 Prozent der Iren ein Eigenheim besitzen. Neben Irland weisen Spanien (75 Prozent) und Italien (71 Prozent) als Einzige eine ähnlich hohe Quote auf. Vergleichsweise liegt Deutschland bei nur 44 Prozent. Der strukturelle Mangel an Wohnungen steigert sich vor allem in Irlands Städten. Dort ist die weitverbreitetste Wohnform ebenfalls das Haus (78 Prozent). Dieser Wert steht im großen Kontrast zu dem EU-Durchschnitt von 28 Prozent.


Quelle: © starush - AdobeStock.com

Der Staat versucht, daher den irischen Markt für Mietwohnungen mit Investitionen, Beteiligungen oder Finanzierungen zu unterstützen und damit den Bau von Wohneinheiten voranzutreiben. So konnten im Jahr 2023 34.000 Wohneinheiten fertiggestellt werden. Dies reicht jedoch noch nicht aus, um die Nachfrage am Markt nachhaltig zu decken.

Junge Iren wohnen oftmals noch bei den Eltern

Aufgrund des Angebotsmangels an geeigneten und bezahlbaren Wohnformen für die jüngeren Generationen, leben diese oft weiterhin bei ihren Eltern. Eurostat zufolge betrifft das über 40 Prozent der 18- bis 34-Jährigen. EU-weit liegt der Durchschnitt bei lediglich 30 Prozent.

Neben Wohnungen für Studenten und Berufseinsteiger in Städten, fehlt es aber auch an Wohnformen wie Serviced Apartments für Berufstätige oder Seniorenwohnungen.

Kein bis wenig Transaktionsvolumen im Markt

Das strukturelle Aufholpotential wird auch im Investmentmarkt für Wohnimmobilien deutlich. Daten von Knight Frank zeigen auf: Zwischen den Jahren 2020 und 2023 gab es nur ein geringes Transaktionsvolumen für das Segment Mikrowohnen.

Das Angebot am Wohnimmobilienmarkt kam der hohen Nachfrage bisher nicht hinterher – trotz staatlicher Unterstützung. Für Investoren ergibt sich daraus allerdings eine dauerhaft hohe Marktattraktivität.
Autor: www.realisag.de

Europas Immobilienmärkte erholen sich – gesunkenes Zinsniveau sorgt für Preisanstiege

Der AVIV Housing Market Report, eine Analyse der Immobilienmärkte in 7 ausgewählten europäischen Ländern, zeigt:

Zunehmende Preisdynamik dank gesunkener Zinsen: In Deutschland verteuerten sich Wohnimmobilien im 3. Quartal um 0,9 Prozent auf durchschnittlich 3.004 Euro pro Quadratmeter

Spanien (+2,1 Prozent) und Portugal (+1,9 Prozent) mit stärksten Anstiegen der Angebotspreise im Ländervergleich

Erholung bei Immobiliendarlehen: Kreditvolumen in Deutschland im August um 17 Prozent höher als im Vorjahresmonat


Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Die europäischen Immobilienmärkte befinden sich auf dem Weg der Erholung. Vor allem die zuletzt gesunkenen Zinsen haben den Immobilienkauf wieder attraktiver gemacht. Die Folge: In 6 von 7 untersuchten europäischen Ländern haben sich die Angebotspreise von Wohnimmobilien im 3. Quartal verteuert. In Deutschland stieg der durchschnittliche Angebotspreis binnen 3 Monaten um +0,9 Prozent. Das zeigt der aktuelle AVIV Housing Market Report für das 3. Quartal 2024. 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 SeLoger und Immoweb, die ebenso wie immowelt Teil der AVIV Group sind.

Frankreich preislich knapp vor Deutschland

Im Preisvergleich der 7 europäischen Länder befindet sich Deutschland auf Platz 3: Käufer von Wohnimmobilien müssen derzeit mit durchschnittlich 3.004 Euro pro Quadratmeter rechnen. Aufgrund der jüngsten Anstiege nähert sich Deutschland zusehends an Frankreich an. Dort stiegen die Angebotspreise im 3. Quartal nur minimal (+0,1 Prozent) und liegen derzeit bei durchschnittlich 3.065 Euro pro Quadratmeter.

Spanien und Portugal mit kräftigsten Anstiegen

Günstiger ist der Immobilienkauf in Spanien (2.182 Euro) und Portugal (2.735 Euro). Allerdings legten die Preise auf der iberischen Halbinsel im 3. Quartal deutlich zu: Spanien verzeichnet mit +2,1 Prozent den stärksten Anstieg der Analyse, Portugal folgt mit +1,9 Prozent.

Auch in Italien (1.851 Euro; +1,6 Prozent) und Belgien (2.325 Euro; +0,9 Prozent) haben sich Wohnimmobilien zuletzt verteuert. Lediglich Luxemburg verzeichnete im 3. Quartal einen Preisrückgang (-2,5 Prozent). Mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 8.341 Euro ist das Großherzogtum dennoch weiterhin das mit Abstand teuerste Pflaster der Analyse.

Deutschland: Nachfrage nach Immobiliendarlehen zieht wieder an

Zur Belebung der Immobilienmärkte trägt auch die von der Europäischen Zentralbank (EZB) eingeleitete Zinswende bei. In

Erwartung von Zinssenkungen durch die EZB haben die Bauzinsen bereits seit Ende 2023 nachgegeben. Besonders in Deutschland hat dies zu einem deutlichen Anstieg des Volumens an Baufinanzierungen beigetragen. In der Bundesrepublik lag das Volumen an vergebenen Krediten für Immobilienfinanzierungen laut EZB im August um 17 Prozent über dem Niveau des Vorjahresmonats. Zum Vergleich: In Frankreich lag das Kreditvolumen im August noch um 7 Prozent niedriger als vor 12 Monaten. Allerdings belebt sich die Nachfrage nach Immobilienkrediten auch im Nachbarland zusehends – im Mai etwa hatte das Kreditvolumen noch um 30 Prozent unter dem Vorjahresniveau gelegen.
Autor: www.immowelt.de


Quelle: © ekaphon - AdobeStock.com

Europäischer Gewerbeimmobilienmarkt an einem Wendepunkt

Von Virginie Wallut, Director of Real Estate Research und Sustainable Investment, La Française Real Estate Managers: Die europäischen Gewerbeimmobilienmärkte befinden sich an einem Wendepunkt, und die Lockerung der Geldpolitik hat den Anlegern erwartungsgemäß mehr Klarheit über die Bewertungen der Assets verschafft. Da die Disinflation möglicherweise schneller als erwartet eintritt, könnte die EZB ihre Geldpolitik noch schneller und weiter lockern. Damit könnten Immobilien als Anlageklasse und wichtiger Portfoliodiversifizierer wieder attraktiver werden.

Erholung des europäischen Investmentmarkts

In Europa steigt das Investitionsvolumen in Gewerbeimmobilien bereits das dritte


Quelle: © yurolaitsalbert - AdobeStock.com

Quartal in Folge, was einen Wendepunkt auf den Immobilienmärkten bestätigt. Eine Ausnahme bildet Frankreich, wo das kumulierte Investitionsvolumen der letzten zwölf Monate im dritten Quartal erneut zurückging. In Frankreich wurden die Auswirkungen der geldpolitischen Lockerung durch die Unsicherheit über die Tragfähigkeit der Regierung Barnier und die enorme

Dimension der französischen Staatsverschuldung zunichte gemacht. In den ersten neun Monaten des Jahres wurden in Frankreich 10,1 Mrd. € in Gewerbeimmobilien investiert, 11 % weniger als im Vorjahr.

Die Anleger haben ihre Portfolios weiter diversifiziert, wobei eine eindeutige Präferenz für demografisch orientierte Immobilien (Gesundheitsimmobilien und betreutes Wohnen), Hotels und Logistikimmobilien zu beobachten war. Die Büroimmobilien sind aufgrund der abwartenden Haltung der Anleger weiterhin rückläufig. In Frankreich war der Rückgang in der Region Grand Paris doppelt so stark wie in den anderen Regionen (-56 % gegenüber -28 % nach vorläufigen Daten). Die Attraktivität des Einzelhandelssektors nimmt zu, was auf das Anlegerinteresse an Einzelhandelsgeschäften und Fachmarktzentren zurückzuführen ist. Alternative Assets bleiben aufgrund ihres defensiven Profils und ihrer Größe attraktiv. Das Interesse richtet sich auf Assets, die keine Finanzierung erfordern.

Unterschiedliche Erholungsgrad der Assetklassen

Der sprunghafte Anstieg der risikofreien Zinssätze in den letzten zwei Jahren hat die Immobilienrenditen in die Höhe getrieben und damit zu einer Preiskorrektur bei allen Asset-Typen geführt. Das Ausmaß der Korrektur ist jedoch in den einzelnen Segmenten sehr unterschiedlich. In Europa stiegen die Renditen für Einkaufszentren und sekundäre Büroimmobilien im Vergleich zu ihren historischen Tiefstständen um mehr als 200 Basispunkte. Im gleichen Zeitraum stiegen die Renditen für Hotels, Gesundheitsimmobilien und betreute Wohnimmobilien um weniger als 100 Basispunkte. In den ersten 9 Monaten des Jahres 2024 fiel der Anstieg der Immobilienrenditen mit durchschnittlich 9 Basispunkten für erstklassige Büroimmobilien und 6 Basispunkten für Logistikimmobilien etwas moderater aus. In einigen Segmenten sind die Renditen im bisherigen Jahresverlauf sogar leicht gesunken. Auch wenn diese Rückgänge marginal bleiben, bestätigen sie doch den Beginn eines neuen Zyklus an den Immobilienmärkten.

Französischer Bürovermietungsmarkt: Angebot drückt Mieten

Mit einem Transaktionsvolumen von 412.000 m² im Laufe des dritten Quartals lag der Flächenumsatz in der Ile-de-France in den ersten neun Monaten des Jahres mit 1,3 Mio. m² um 9 % unter dem Vorjahreswert. Vor dem Hintergrund der unsicheren politischen Lage in Frankreich haben die Unternehmen langfristige Immobilienentscheidungen aufgeschoben. Nach einem starken Jahresbeginn haben sich die Großtransaktionen im dritten Quartal abrupt verlangsamt und zeigen auch in diesem Quartal keine Anzeichen einer Trendwende. Langfristig könnte die Umstellung auf hybride Arbeitsmodelle, bei denen mehr im Büro gearbeitet wird, die Nachfrage ankurbeln.

Die Polarisierung des Marktes setzt sich fort. Zentrale Lagen werden von den Nutzern weiterhin bevorzugt. So entfielen in den letzten neun Monaten 55 % des Büroflächenumsatzes auf Paris intra Muros (eigentliches Stadtgebiet). In den peripheren Lagen war es hingegen schwierig, neue Nutzer für sich zu gewinnen, während die Leerstandsquoten einen Höchststand erreichten. Obwohl die Spitzenmieten in den zentralen Lagen weiter stiegen, drückt die vorherrschende abwartende Haltung der Nutzer auf die Gesamtmieten. Nach mehreren Jahren der Indexierung liegen die Übergangsmieten in bestimmten Gebieten wie La Défense oder dem nördlichen Gürtel über dem Marktwert. Neuverhandlungen von Mietverträgen sind üblich und beinhalten oft neue Anreize.
Autor: www.lf-rem.com


Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

Stabile Fundamentaldaten und vielfältige Wachstumsperspektiven für Europäischen Wohnungsmarkt

PATRIZIA, ein führender Partner für globale Real Assets, hat seinen Bericht „European Residential Insights 2024/2025" veröffentlicht. Der Bericht erscheint bereits seit mehr als zehn Jahren und zeichnet ein positives Bild für den Wohnungssektor des Kontinents. Die wichtigsten Erkenntnisse des Berichts lauten: Die Wohnungsmärkte sind fundamental gut aufgestellt; die Märkte stabilisieren sich; Studentenwohnungen erweisen sich als besonders attraktive Assets; und die Kenntnis der sich entwickelnden regulatorischen Landschaft ist von entscheidender Bedeutung.

Mahdi Mokrane, Head of Investment Strategy & Research sowie Co-Head Fund Management und Head of Fund Management Real Estate bei PATRIZIA, kommentiert:
„PATRIZIA investiert seit 40 Jahren erfolgreich in Wohnimmobilien und der expandierende Wohnsektor wird auch in Zukunft eine große Rolle für uns spielen. Unsere globalen Wohnstrategien, die das gesamte Risikospektrum abdecken, sind eines der fünf wichtigsten Wachstumsfelder von PATRIZIA und von zentraler Bedeutung für unser Ziel, ein globaler Investmentmanager mit 100 Milliarden Euro Assets under Management zu werden. Wir verfügen über großes Know-how im Bereich Wohnen und der diesjährige Bericht bietet Investoren wertvolle Einblicke. Wir betrachten unter anderem die zugrunde liegenden Megatrends, die Attraktivität der Assetklasse nach den zinsbedingt erfolgten Neubewertungen sowie insbesondere auch Teilmärkte, die wir im Zuge soziodemografischer Veränderungen für besonders vielversprechend erachten."


Quelle: © mashe - Fotolia.com

Der europäische Wohnsektor befindet sich in einer starken Position

Der Bericht stellt fest, dass der Wohnungsmarkt seine Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt hat und für Investoren mit einem moderaten Risikoappetit weiterhin attraktiv bleiben wird. In einer Welt im Wandel sind die Wohnungsmärkte aufgrund der starken Fundamentaldaten gut aufgestellt. Investoren agieren damit in einem Markt, der strukturellen Rückenwind genießt. Die Chancen für Wohn-Investments in Europa differenzieren sich dabei weiter aus, wodurch der Sektor für institutionelle Investoren größer und vielfältiger wird als je zuvor.

Dr. Marcus Cieleback, Chief Urban Economist bei PATRIZIA und führender Herausgeber des Reports, sagt: „Die Aussichten für den Sektor sind vielversprechend. Er ist grundsätzlich solide, auch wenn er durch die sich ständig entwickelnde regulatorische Landschaft herausgefordert wird. Das bedeutet, dass wir die Spielregeln stets im Auge behalten müssen. Hilfreich ist die zunehmende Verfügbarkeit von Investmentprodukten in den verschiedenen Risikoklassen. Große Chancen sehen wir vor allem bei Value-Add, Co-Living und studentischem Wohnen."

Märkte stabilisieren sich

Die Trends bei Preisen, Bewertungen, Renditen und Transaktionsaktivitäten deuten eindeutig auf eine Bodenbildung hin. Die Situation auf den Kreditmärkten verbessert sich und die Verfügbarkeit von Krediten nimmt zu. Anzeichen einer Lockerung

der Kreditkonditionen und eines zunehmenden Wettbewerbs zwischen Kreditgebern in wichtigen europäischen Ländern unterstützen diesen Trend. Zu dieser Einschätzung passt auch die Konvergenz der Bewertungen börsennotierter Immobilienunternehmen und der Summe der Verkehrswerte ihrer zugrundeliegenden Assets.

Dr. Marcus Cieleback fügt hinzu: „Eine der größten Einflussfaktoren auf die Wohnungsmärkte in den letzten zwölf bis 18 Monaten war natürlich die Zinspolitik. Der starke Zinsanstieg hat den Erwerb von Wohneigentum für viele Menschen in weite Ferne gerückt und dazu geführt, dass sie stattdessen auf einen bereits angespannten Mietmarkt drängten. Mit sinkenden Leit- und Hypothekenzinsen sowie einer besseren Verfügbarkeit von Krediten werden wieder mehr Menschen in der Lage sein, Wohneigentum zu erwerben."

Fokus auf Brown-to-Green, bezahlbares sowie studentisches Wohnen

Der Bericht umfasst auch einen Rückblick auf die Wohnungspolitik im Laufe der Jahrzehnte, der deutlich macht, warum Brown-to-Green-Strategien auf dem aktuellen Markt so wichtig sind und den Bestand an bezahlbaren Wohnungen erhöhen können. Aktuelle Trends deuten darauf zudem hin, dass die Zahl der Studenten bei einem anhaltenden Mangel an bezahlbaren Wohnungen weiterhin wächst.

Dr. Marcus Cieleback sagt: „Der größte Teil des Wohnungsbestands wurde in den 1960er, 1970er und in geringerem Umfang in den 1980er Jahren errichtet – zu einer Zeit der Wohnungsknappheit, als die Bauqualität nicht im Fokus stand. Dieser Wohnungsbestand bietet heute eine riesige Chance für „Brown-to-Green"-Strategien. Die Regulierung, die den sozialen Wohnungsbestand für den freien Markt öffnete, erklärt den heutigen Mangel an bezahlbarem Wohnraum – eine weitere aktuelle Chance. Auch studentisches Wohnen ist eines der Wohnungssegmente, in denen wir eine riesige Wachstumschance sehen, da Bildung weiter an Bedeutung gewinnt. Auf den traditionellen Mietmärkten mangelt es generell am Angebot. Das gilt umso mehr für studentisches Wohnen, was attraktive Investitionsmöglichkeiten eröffnet."
Autor: www.patrizia.ag

Europäischer Immobilienmarkt erreicht Talsohle

Kommentar von Guy Barnard und Nicolas Scherf, Portfolio Manager, Janus Henderson Investors:
Nach dem Erreichen des Zinshochs und den Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank, der Bank of England und der Zentralbanken in Schweden und der Schweiz haben sich die Aussichten bereits zum Positiven gewandelt. Unserer Meinung nach gibt es heute einige triftige Gründe, die für eine Investition in diese wenig beachtete Anlageklasse der börsennotierten Immobilien sprechen. Im Folgenden stellen wir einige der „zarten Pflänzchen" vor, die derzeit bei europäischen Immobilientiteln zu beobachten sind.

Zartes Pflänzchen 1 – Immobilienbewertungen beginnen sich zu stabilisieren und die Fundamentaldaten bleiben stark

Eine wichtige Beobachtung, die für einen positiveren Ausblick auf die Anlageklasse spricht, ist, dass die zugrunde liegenden Immobilienbewertungen das Schlimmste hinter sich zu haben scheinen. Zwar sind die Transaktionsvolumina nach wie vor gering, doch gibt es in den meisten Teilsektoren zunehmend positive Signale von den Transaktionsmärkten, da sich die Bid-Ask-Spreads verringern, insbesondere in strukturell begünstigten Sektoren. Zwar werden die Kapitalkosten weiterhin

steigen, doch die rückläufige Inflation und die größere Transparenz bei den Finanzierungskosten begünstigen eine Stabilisierung der Vermögenswerte. Das kann dazu beitragen, das Vertrauen der Investoren wiederherzustellen. So lautete die durchgängige Botschaft der Geschäftsführungen in vielen Bereichen des europäischen Immobilienmarktes während der ersten Hälfte des Geschäftsjahres.

Dies wird auch durch Daten von MSCI IPD für den britischen Gewerbeimmobiliensektor bestätigt, aus denen hervorgeht, dass der erste Quartalsanstieg der Immobilienwerte seit 2022 zu verzeichnen ist. Die solide Nachfrage (hohe Vermietungsquote) trifft auf ein begrenztes neues Angebot, was die operativen Fundamentaldaten in den meisten Immobiliensektoren weiterhin stärkt. Dies stützt die Aussichten auf ein nachhaltigeres Mietwachstum, das den Druck durch steigende Finanzierungskosten ausgleichen kann und somit in Zukunft zu einem Gewinn- und Dividendenwachstum führen dürfte.

Zartes Pflänzchen 2 – Verbesserte Chancen für REITs, um sich für Wachstum zu positionieren

Dies ist ein Markt der „Gewinner und Verlierer", sowohl bezüglich der Immobiliensektoren und -werte als auch der Kosten und des Kapitalzugangs. Was den letzteren Punkt betrifft, so haben REITs in diesem Jahr weiterhin ihre Fähigkeit unter Beweis gestellt, Zugang zu den Fremdkapitalmärkten zu erhalten – sowohl über Banken als auch über Anleihen –, wobei sich die Credit Spreads weiter verengt haben. Dies hat dazu beigetragen, viele der Bedenken gegenüber den Bilanzen, die den Sektor in den Jahren 2022 und 2023 belasteten, zu zerstreuen.

Darüber hinaus treten immer mehr Unternehmen an ihre Aktionäre heran, um zusätzliches Eigenkapital zu beschaffen und so ihr Wachstum zu beschleunigen. Bemerkenswert sind dieses Jahr die Emission von SEGRO in Höhe von 900 Mio. GBP, die Erhöhung von 450 Mio. GBP durch die Unite Group (britisches Studentenwohnheim), die Aufstockung von Great Portland um 350 Mio. GBP und die Erhöhung von Merlin Properties um 921 Mio. EUR. Der börsennotierte Sektor hat in den ersten sieben Monaten des Jahres bereits das Niveau von 2022 und 2023 bei der Kapitalaufnahme übertroffen, was das Wachstum fördert (Abbildung 3). Diese Kapitalerhöhungen wurden generell von einem breiten Anlegerspektrum gut aufgenommen und vom Emissionspreis aus gut gehandelt.

Wir haben viele dieser Kapitalerhöhungen unterstützt und ermutigen die Unternehmen, den Abschwung schnellstmöglich zu überwinden, ihre operativen Plattformen zu nutzen und sich bietende Investitionsmöglichkeiten zu ergreifen.

Zartes Pflänzchen 3 – REIT-Aktien steigen, bleiben aber weiterhin attraktiv

Derzeit werden europäische Immobilienaktien trotz verbesserter Aussichten und solider Fundamentaldaten der Unternehmen weiterhin mit großen Abschlägen gegenüber den Vermögenswerten am Tiefpunkt des Zyklus gehandelt, was die Möglichkeit einer weiteren Neubewertung bietet. Da das Anlegervertrauen wieder zunimmt, bietet sich nun die Gelegenheit, zu einem Zeitpunkt, an dem sich die zugrunde liegenden Immobilienbewertungen stabilisieren, die Transaktionen wieder anziehen und REITs einen Kapitalkostenvorteil genießen, zu immer noch attraktiven Preisen in Immobilien zu investieren.

Insgesamt sind wir aufgrund unserer Beobachtungen zunehmend zuversichtlich, dass die zugrundeliegenden Immobilienbewertungen für REITs die Talsohle erreicht haben. Die Unternehmen positionieren sich frühzeitig, um die sich möglicherweise bietenden attraktiven Chancen zu nutzen. Eine Anlageklasse für Investoren, die konsistente Einnahmen, Portfoliodiversifizierung und defensives Wachstum suchen.
Autor: www.janushenderson.com



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Weltweiter Immobilienmarkt klettert langsam wieder aus dem Tal

Nach dem drastischen Rückgang 2023 haben sich die weltweiten Immobilienmärkte im auslaufenden Jahr wieder stabilisiert und leicht zulegen können. Nach den ersten drei Quartalen 2024 lag das Gesamttransaktionsvolumen[1] bei 471 Milliarden USD. Im vergangenen Jahr hatte der Markt zum gleichen Zeitpunkt noch 423 Milliarden USD verbucht. Das ist ein Plus von rund sechs Prozent nach dem drastischen Rückgang von rund 50 Prozent im Vorjahr. Dabei ist der Trend positiv, denn allein das dritte Quartal 2024 hat 182 Milliarden USD beigetragen und damit im Vergleich zum Vorjahresquartal rund 26 Prozent besser abgeschnitten. Unterdessen verbuchten auch die Bürovermietungsmärkte ein Plus von elf Prozent, wobei vor allem der US-Markt für diesen Anschub verantwortlich war und der Gesamtmarkt nun auf das beste Ergebnis seit 2019 zusteuert. Diese Effekte wirken sich auch positiv auf die Grundeinstellung der Marktteilnehmer aus, die wieder optimistischer in die Zukunft schauen – insbesondere in Amerika.

Hela Hinrichs, Senior Director EMEA Research & Strategy JLL, analysiert: „Mit dem Rückgang der Inflation haben die Zentralbanken in den meisten Ländern auch die Leitzinsen wieder gesenkt, was zu einer Wiederbelebung des Immobilienmarkts geführt hat. Doch war der durch die Zinswende ausgelöste Rückgang schnell und drastisch, zieht sich die Erholung nun hin. Viele Akteure kehren nur langsam auf den Markt zurück, denn zahlreiche geopolitische Konflikte sowie die bislang nicht abschätzbaren Folgen von Regierungswechseln in mehreren Industrienationen sorgen weiterhin für Unsicherheit."

Mit Blick auf die kommenden Monate sind Prognosen deshalb schwierig: „Sollte der positive Trend anhalten, dann dürfte das Gesamtvolumen aus dem Vorjahr von 612 Milliarden USD überschritten werden. Inwieweit der Immobilieninvestmentmarkt im kommenden Jahr zu einem erneuten Anstieg fähig ist, wird sich jedoch erst im ersten Halbjahr 2025 zeigen, wenn unter anderem die neue Politik der USA sowie eine mutmaßlich neue Bundesregierung Form annimmt", erklärt Hinrichs.

Marktexperten weltweit blicken deutlich optimistischer auf 2025

Bei einer regelmäßigen Umfrage zur Stimmung im Markt verzeichnete JLL im November einen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr. 53 Prozent der weltweit Befragten gehen davon aus, dass sich der Markt in den kommenden sechs Monaten positiv entwickelt, 29 Prozent rechnen damit, dass er seitwärts tendiert und nur noch 19 Prozent erwarten eine negative Entwicklung. Vor einem Jahr waren es noch 40 Prozent, im November 2022 sogar 49 Prozent.

Vor allem in Asien und der Pazifikregion stellen sich Immobilienexperten darauf auf ein, dass sich der Markt positiv entwickeln wird. 58 Prozent erwarten eine Verbesserung, 27 Prozent einen gleichbleibenden und nur 15 Prozent einen nachgebenden Markt.

Auch in Amerika hat sich die Stimmung deutlich aufgehellt. Hier stieg der Anteil der Optimisten um 31 Prozentpunkte von 22 auf 53 Prozent. Zugleich ging der Anteil jener, die einer Verschlechterung erwarten von 51 auf 19 Prozent zurück.

[1] Die Zahlen im Report Global Real Estate Perspective berücksichtigen Transaktionen in einer Größenordnung ab fünf Millionen US-Dollar in den Assetklassen Büro, Mehrfamilienhäuser, Einzelhandel, Hotel, Logistik- und Industrieimmobilien sowie gemischten Nutzungen, Health Care und alternativen Sektoren. Nicht enthalten sind Transaktionen auf Unternehmensebene sowie Projekt- und Grundstücksverkäufe.

Und auch in der Region Europa, Mittlerer

Osten und Afrika (EMEA) legte der Anteil jener, die eine Verbesserung erwarten um 19 Prozentpunkte auf 48 Prozent zu – zugleich nahm auch der Anteil derjenigen, die einen konstanten Markt erwarten, um zwei Prozentpunkte auf 33 Prozent zu.

Teilweise sind diese Veränderungen kulturell zu erklären: „In Amerika sehen wir die deutlichste Veränderung, was auch dem Pragmatismus der Amerikaner geschuldet ist. In Europa sind die Akteure hingegen wesentlich verhaltener, weshalb die positivere Bewertung der kommenden Monate ein klares Signal ist", sagt Hinrichs.

Transparenz fördert die Preisfindung und sorgt für schnellere Aufwärtsbewegung

Im Lauf des bisherigen Jahres hat sich die Bieteraktivität schrittweise verbessert, was die Gebotsintensität ankurbelte. Auch die institutionelle Bietertätigkeit nahm deutlich zu, insbesondere bei größeren Transaktionen. Die Preisdynamik ist aber weiterhin verhalten und je nach Markt und Sektor unterschiedlich. In den stark nachgefragten Sektoren Living und Industrial & Logistics verbessert sich die Preisgestaltung in Richtung eines gesunden Niveaus und die Renditen sinken wieder. „Dabei erholt sich die Transaktionsaktivität an den Märkten am schnellsten, wo Preisanpassungen transparenter sind – also in den USA und Großbritannien. In vielen anderen Märkten sind hingegen mehr Transaktionsnachweise erforderlich, um die Preisgestaltung außerhalb der hochwertigsten Produkte zu definieren", sagt Hela Hinrichs.

Internationales Kapital fließt vor allem in die EMEA-Region

Insgesamt wurden im bisherigen Jahr 83 Milliarden USD über Grenzen hinweg investiert. Nach 87 Milliarden USD im gleichen Vorjahreszeitraum ist das ein Rückgang von knapp fünf Prozent. Das mit Abstand meiste grenzüberschreitende Kapital wurde dabei mit 48,5 Milliarden USD in der EMEA-Region investiert und umfasst Investitionen aus Amerika und Asien-Pazifik ebenso wie aus anderen Staaten innerhalb von EMEA. Amerika folgt mit 20 Milliarden USD vor APAC mit 14,5 Milliarden USD.

Im Ländervergleich führen die USA wie gewohnt mit einem Vielfachen des Transaktionsvolumens des Zweitplatzierten die Tabelle an. Mit 228 Milliarden USD wird das Transaktionsvolumen in den ersten drei Quartalen des Jahres nur leicht um 0,7 Prozent gesteigert. Großbritannien weist auf dem zweiten Rang mit knapp 31 Milliarden USD nur etwas mehr als ein Siebtel des US-Werts auf – kann aber einen Zuwachs von 7,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum vorweisen.

Mit einem deutlichen Plus von 27,6 Prozent auf 25,6 Milliarden USD schiebt sich Japan auf den dritten Rang. Generell weisen die Märkte der APAC-Region deutliche Steigerungen auf: Zwar konnte der chinesische Markt nur ein Wachstum von 2,6 Prozent auf 16,7 Milliarden USD vorweisen, aber Südkorea legt 31 Prozent auf 16 Milliarden USD zu, Australien 23 Prozent auf 13 Milliarden USD und Taiwan sogar 96 Prozent auf sechs Milliarden USD.

Transaktionsvolumina nach Assetklassen

Im Jahresvergleich zu 2023 konnten fast alle Nutzungsarten ihr Transaktionsvolumen erhöhen. Living legt um zwei Prozent auf 121 Milliarden USD zu, während Industrial & Logistics mit einem Plus von neun Prozent auf rund 105 Milliarden USD den Abstand verkürzen konnte. Büroimmobilien sind mit 91 Milliarden USD zum zweiten Mal in Serie auf dem ungewohnten dritten Rang, verbesserten sich aber im Jahresvergleich um acht Prozent. Einzelhandelsimmobilien konnten ihr Transaktionsvolumen um zwölf Prozent auf 65 Milliarden USD verbessern, während Hotels sogar ein Plus von 21 Prozent auf 32,5 Milliarden USD verbuchten. Healthcare-Produkte, die im deutschen Markt zu Living gerechnet werden, büßten derweil neun Prozent an Transaktionsvolumen ein und registrierten Investitionen von 19 Milliarden USD.

„Der Zuzug in die weltweiten Metropolen und die damit verbundene Wohnraumknappheit hält Nachfrage und Preisniveau im Wohnbereich konstant hoch, während die Sicherung der Lieferketten und die

Verlagerung von Produktionsstätten näher an die Konsummärkte die Dynamik bei Industrial & Logistics steigen lassen", sagt Hela Hinrichs. „Im Bürosektor ist zudem spürbar, dass die Debatte über Future of Work und die Rückkehr in die Büros auf der Zielgeraden ist. Immer mehr Firmen führen mittlerweile Regelungen ein, die deutlich mehr Büropräsenz von den Mitarbeitenden einfordern – darunter die Tech-Riesen Google, Apple und Amazon sowie Banken wie JP Morgan Chase und Goldman Sachs."

Bürovermietungsmarkt liegt mit 26 Millionen m² nur knapp hinter dem erfolgreichen 2022

Der weltweite Bürovermietungsmarkt hat im bisherigen Jahresverlauf wieder dynamischer agiert und dabei knapp 26 Millionen m² Fläche umgesetzt. Das ist der zweitbeste Wert seit 2019 und knapp hinter 2022, als 26,9 Millionen m² neu vermietet wurden. Besonders positiv verlief das Jahr in den USA, wo mit 13,4 Millionen m² mehr als die Hälfte des globalen Flächenumsatzes erzielt wurden. Im vergangenen Jahr hatte der US-Markt mit 11,2 Millionen m² zum gleichen Zeitpunkt noch deutlich niedriger rangiert. Europa legt im Jahresvergleich um gut 100.000 m² zu und liegt mit nun insgesamt 6,4 Millionen m² leicht vor Asien/Pazifik mit 6,2 Millionen m², wo 250.000 m² mehr umgesetzt wurden.

Trotz der höheren Flächenabnahme ist auch der weltweite Büroleerstand im Jahresvergleich nochmals von 15,9 Prozent auf nun 16,7 Prozent angestiegen. Haupttreiber dieser Quote ist dabei weiterhin der US-Markt, der von 20,5 Prozent auf 21,7 Prozent zulegte. Besonders hoch sind die Quoten derzeit in San Francisco (34,5 Prozent), Atlanta (26,5 Prozent), Dallas (25,1 Prozent) und Washington (22,5 Prozent). Die wirtschaftlich wieder erstarkte Ostküstenmetropole New York liegt mit einem Wert von 16,8 Prozent deutlich unter dem US-Schnitt und nah am globalen Mittelwert.

Der Leerstand in Asien und dem Pazifikraum liegt zwar mit 15,1 Prozent nur knapp unter dem globalen Schnitt, allerdings wurde der Wert binnen zwölf Monaten um zehn Basispunkte reduziert. Hier gibt es große Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern und Metropolen: So liegt der Wert im australischen Sydney mit 17,3 Prozent vergleichsweise hoch, während die Leerstände in Chinas Hauptstadt Peking mit 11,9 Prozent und in Singapur mit 8,3 Prozent deutlich moderater ausfallen. Im japanischen Tokio (3,1 Prozent) und im südkoreanischen Seoul (3,0 Prozent) herrscht derweil Flächenmangel.

In Europa stieg die Leerstandsquote in den vergangenen zwölf Monaten erneut von 7,8 Prozent auf 8,5 Prozent – was knapp der Hälfte des globalen Schnitts entspricht. Auch die europäischen Metropolen unterscheiden sich, wenn auch auf einem niedrigeren Niveau als in Asien. Hier ragt Stockholm mit 13,4 Prozent heraus, während Paris mit 9,5 Prozent noch knapp einstellig bleibt. London mit 8,5 Prozent, Amsterdam mit 7,4 Prozent und Berlin mit 6,3 Prozent liegen bereits deutlich niedriger und teils auf gesundem Niveau.

Büroentwicklungen gehen in den USA perspektivisch zurück

Während in Europa und der Region Asien/Pazifik auch in den kommenden Jahren konstant Büroflächen gebaut werden sollen, nehmen die Entwicklungen in den USA nach jetzigem Stand schrittweise ab. „Das wird zwar auf der einen Seite dafür sorgen, dass sich die Leerstandsquote stabilisiert und vielleicht auch wieder abnimmt. Entscheidend ist dabei allerdings, dass die Qualität nicht darunter leidet. Hochwertige und nachhaltige Büros in zentralen Lagen werden in Zukunft eine noch höhere Nachfrage erleben, während Nutzer bei veralteten Büros kaum noch zu Kompromissen bereit sein werden", analysiert Hela Hinrichs. „Das Zusammenspiel von Neubau und Leerstand darf also nicht rein statistisch bewertet werden."

Bürospitzenmieten gehen nur in Peking und San Francisco zurück

Die Nettospitzenmieten haben nach teilweise deutlichen Abschlägen außerhalb Europas in den vergangenen drei Jahren trotz teilweise hoher Flächenverfügbarkeit

weitgehend wieder den Wachstumskurs eingeschlagen. Unter den untersuchten Metropolen sind allein in Peking mit minus 14,2 Prozent und San Francisco (minus 4,2 Prozent) die Spitzenmieten binnen der vergangenen zwölf Monate gesunken. Ein deutliches Plus verbuchte dagegen Seoul mit 9,7 Prozent vor London mit 8,9 Prozent und Paris mit 8,3 Prozent.

Hela Hinrichs analysiert: „Auch 2025 wird ein wirtschaftlich herausforderndes Jahr, das von vielen Unwägbarkeiten geprägt sein wird – insbesondere für die stabilitätsaffine Immobilienwirtschaft. Denn noch ist völlig offen, wie die neue US-Regierungspolitik die US-Zentralbank und damit die Leitzinsen beeinflussen wird. Hinzu kommen geopolitische Konflikte und neue Risiken, die bislang noch nicht absehbar sind. Positiv wirkt sich derweil die höhere Effizienz durch neue Technologien wie künstliche Intelligenz aus, die es der Immobilienbranche ermöglicht, ihren Datenbestand besser und schneller zu nutzen." Autor: www.joneslanglasalle.de

Savills: USA dominieren die Top 10 der Life-Science-Standorte

München und Berlin als deutsche Standorte in den Top 30. Boston steht im globalen Savills-Index der 30 wichtigsten Life-Science-Zentren an erster Stelle, gefolgt von San Francisco und dem britischen Goldenen Dreieck bestehend aus London, Cambridge und Oxford. In den Top 10 befinden sich mit dem britischen Dreieck und Peking nur zwei Standorte, die außerhalb der USA liegen.

Das internationale Immobilienberatungsunternehmen Savills untersucht in seinem Report „Global Occupier Markets – Spotlight on the life sciences sector" Standorte auf der Grundlage der Tiefe ihrer Life-Science-Talentpools (einschließlich der Kosten für Talente), der F&E-Investitionen und des F&E-Outputs, des Fundraising-Niveaus, des Geschäftsumfelds, der Lebenshaltungskosten und Lifestyle-Faktoren sowie der Erschwinglichkeit von Immobilien. Während die etablierten US-Städte, insbesondere Boston und San Francisco, in allen Kategorien gut abschneiden, gibt es laut Savills neben den Top-30-Standorten viele weitere sich entwickelnde Life-Science-Hotspots, die den Nutzern größere Kostenvorteile bieten, ohne auf den Zugang zu hochqualifizierten Arbeitskräften zu verzichten, und die sich häufig in der Nähe akademischer Einrichtungen befinden. Dazu gehören in den USA Houston, Atlanta und Tampa, in Europa die Randstad-Cluster Amsterdam, Rotterdam, Den Haag und Utrecht in den Niederlanden, das belgische Leuven, Warschau in Polen, das italienische Mailand sowie Edinburgh und Glasgow in Schottland. Im asiatisch-pazifischen Raum zählen Bengaluru und Pune in Indien sowie Melbourne in Australien dazu.

München und Berlin-Potsdam liegen im Ranking auf Platz 22 bzw. 24. Der Standort München kann sich besonders in den Kategorien Lebenshaltungskosten und Lifestyle (Platz 2) sowie Erschwinglichkeit von Immobilien (Platz 5) auszeichnen. Zudem wird die Stadt als aufstrebender Markt im Bereich der künstlichen Intelligenz (AI) genannt. Berlin liegt bei der Erschwinglichkeit von Immobilien auf Platz 4.

„Europa stellt 12 der 30 Top-Standorte im Savills Life Sciences Markets Index, wobei sich die Städte über den gesamten Kontinent erstrecken, von Großbritannien und den nordischen Ländern bis hin zur Schweiz, Deutschland, Irland, Frankreich und Spanien, die alle ein starkes Wachstumsumfeld bieten. Aber es gibt noch viele weitere europäische Standorte, die wir als sich entwickelnde Life-Science-Hotspots identifiziert haben: Diese ziehen das Interesse von Nutzern auf sich, insbesondere diejenigen, die ein Umfeld fördern, das die Entwicklung erschwing-

licher Talentpipelines unterstützt, da der Zugang zu den richtigen Mitarbeitern ein wesentlicher Bestandteil der Strategien vieler Life-Science-Unternehmen ist", äußert sich Christina Sigliano, EMEA Head of Global Occupier Services, zu den europäischen Märkten.

Rick Schuham, CEO von Global Occupier Services bei Savills, ergänzt: „In einer sich schnell verändernden Welt prüfen die Nutzer von Life-Sciences-Standorten ständig, wie Immobilienstrategien ihnen helfen können, der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein, indem sie Zugang zu den richtigen Talenten erhalten, die Kostenoptimierung unterstützen und die ökologische Nachhaltigkeit fördern. Bei der Standortwahl wird jedoch ersteres immer wichtiger: Die Branche konkurriert immer mehr mit anderen um wichtige Talente in den Bereichen Data Science, Automatisierung, Gen AI und fortschrittliche Robotik, um Datenanalyse, Arzneimittelforschung und Laboroptimierung zu ermöglichen. Viele Life-Science-Firmen werden sich daher für die Top-Destinationen in unserem Index entscheiden, um Zugang zu diesen Fachkräften zu erhalten. Wobei sie die beträchtlichen Ausgaben gegen das Versprechen abwägen, das künftige Wachstum zu beschleunigen und Prozessinnovationen voranzutreiben, um Kostenvorteile zu erzielen. Andere hingegen werden vielleicht mehr Wert darauf legen, dass sie um die besten multidisziplinären Talente in einem Markt konkurrieren können, und daher ist die Wahl eines aufstrebenden Standortes möglicherweise geeigneter."
Autor: www.savills.de

Gewerbeimmobilien:

Weltweites Transaktionsvolumen steigt und könnte 2025 die Marke von 1.000 Mrd. USD ansteuern

Das weltweite Transaktionsvolumen wird in den 16 wichtigsten Gewerbeimmobilienmärkten bis Ende 2024 rund 747 Mrd. US-Dollar erreichen. Laut einer aktuellen Prognose von Savills wird das weltweite Transaktionsvolumen in den 16 wichtigsten Gewerbeimmobilienmärkten bis Ende 2024 rund 747 Mrd. US-Dollar erreichen – das entspricht einem Plus von 7 % im Vergleich zu 2023. Für 2025 rechnet Savills mit einem weiteren Anstieg um 27 % auf nahezu 1.000 Mrd. US-Dollar.

In den Jahren 2026 und 2027 wird das Wachstum laut Savills voraussichtlich anhalten, wenngleich mit geringeren Steigerungen von 23 % bzw. 18 %. Insgesamt könnte das globale Investitionsvolumen bis 2027 so auf etwa 1.378 Mrd. US-Dollar ansteigen, was es zu einem der volumenstärksten Jahre des letzten Jahrzehnts machen würde. Nach der Analyse von Savills markierte das Jahr 2023 wohl den Tiefpunkt für die Investitionen in Gewerbeimmobilien weltweit.

Rasheed Hassan, Head of Gobal Cross-border Investment bei Savills, erläutert: „Dies ist auf die jüngste Zinsentwicklung, die Veränderung der Finanzierungskosten und der positiven Tendenz bei den Mieten zurückzuführen. Auch wenn nicht alle Käufer sofort aktiv werden können oder wollen, registrieren wir ein zunehmendes Interesse, wieder in den Markt einzusteigen. Wir erwarten daher, dass mit einem größeren Angebot an Immobilien 2025 auch die Transaktionsvolumina steigen werden. Denn langfristig bleiben Immobilien eine attraktive Anlageklasse: Das prognostizierte Mietwachstum in vielen Sektoren wird von globalen strukturellen, demografischen und gesellschaftlichen Entwicklungen getragen. Diese Perspektive nutzen bereits einige Investoren, um zu aktuell attraktiven Konditionen in den Markt einzusteigen und teilweise zweistellige Renditen selbst bei Top-Objekten zu erzielen."

Auch Oliver Salmon, Director – Global Capital Markets, Savills World Research,

sieht positive Entwicklungen: „Die Immobilienmärkte scheinen sich vom Tiefpunkt des letzten Jahres zu erholen – die Stimmung hat sich verbessert und die Preise stabilisieren sich. Auch das weltweite Transaktionsvolumen scheint die Talsohle durchschritten zu haben. Die Aussichten auf ein moderates globales Wachstum und sinkende Zinsen dürften die Erholung der Werte und Transaktionsvolumina in den kommenden Jahren unterstützen. Unser Immobilien-Investmentmodell, das sowohl wirtschaftliche als auch finanzielle Faktoren berücksichtigt, spiegelt diese optimistische Einschätzung wider. Wir gehen davon aus, dass das weltweite Transaktionsvolumen bis 2026 wieder das Niveau vor der Covid-19-Pandemie erreichen wird, wobei die Erholung in den einzelnen Ländern unterschiedlich schnell verlaufen wird."
Autor: www.savills.de


Quelle: © sam richter - AdobeStock.com

Index: In 60 % der Weltstädte steigen die Preise für Premium-Wohnimmobilien

Die Preise für Premium-Wohnimmobilien in Weltstädten zeigten sich in der ersten Hälfte des Jahres 2024 resilient und verzeichneten einen durchschnittlichen Preisanstieg von 0,8 % – ein Ergebnis, welches somit über dem für 2024 insgesamt prognostizierten Wachstum von 0,6 % liegt.

Von dreißig Städten, die im Savills Prime Residential World Cities Index analysiert wurden, verzeichneten 60 % ein positives Kapitalwachstum, was laut Savills das Vertrauen in die Anlageklasse widerspiegelt. In sieben Städte gab es einen Rückgang der Preise um jeweils weniger als einem Prozent – angesichts der starken Fundamentaldaten dieser lokalen Wohnimmobilienmärkte hält Savills auch in diesen Städten wieder steigende Preise in der zweiten Jahreshälfte für möglich. Einige Käufer könnten jedoch weiterhin vorsichtig agieren, da sie mehr Klarheit über die weitere Zinsentwicklung abwarten wollen. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 verzeichneten insbesondere Städte in Südeuropa und im Mittleren Osten das stärkste Kapitalwertwachstum. Lissabon wies mit einem Plus von 4,2 % die dynamischste Entwicklung auf. Amsterdam, Madrid und Athen verzeichneten jeweils einen Kapitalwertanstieg von über 3 %, Dubai rundet die Top fünf mit einem Wachstum von 2,9 % im ersten Halbjahr ab.

In der gesamten EMEA-Region (Europa &

der Mittlere Osten) verzeichneten nur zwei der 13 untersuchten Märkte in der ersten Jahreshälfte eine leicht negative Kapitalwertentwicklung. Laut Savills gingen die Preise für Premium-Wohnimmobilien in Berlin und London um 0,8 % bzw. 0,1 % zurück. So hat in Berlin eine Angebotszunahme in einigen Bezirken ohne eine entsprechend steigende Nachfrage zu einer weiteren Abwärtsbewegung der Preise geführt.

An vielen Standorten in Europa, insbesondere in Südeuropa, wo ein geringes Angebot die Preise für Premium-Wohnimmobilien vorantreibt, sind amerikanische Käufer dank eines vergleichsweisen starken Dollars und eines wachsenden Interesses an dem offerierten Lebensstil zu einer wichtigen Käuferschicht geworden.

Doch auch unter deutschen Käufern lässt sich ein starkes Interesse an Premium-Wohnimmobilien außerhalb der Bundesrepublik feststellen. „Die globalen Trends zeigen stabile und wachsende Prime-Wohnimmobilienmärkte, in denen deutsche Käufer eine immer größere Rolle spielen – und das zunehmend als Eigennutzer.

Während sie traditionell nach exklusiven Zweitwohnsitzen suchen, beobachten wir aktuell einen deutlichen Anstieg des Interesses an internationalen Immobilien als dauerhaften Wohnsitz. Viele Deutsche sehen in Destinationen wie Südeuropa und Dubai nicht nur eine Investition, sondern einen Ort zur Emigration, um langfristig eine höhere Lebensqualität und Exklusivität zu genießen. Dies spiegelt sich auch in der Nachfrage nach Premium-Immobilien wider, die weniger durch Investitionsmotive und mehr durch den Wunsch nach einem neuen Lebensstil getrieben ist", sagt Thomas Zabel, Managing Director der Savills Residential Agency Germany.

In den USA haben die anhaltend hohen Zinssätze dagegen den Immobilienmarkt zum Erlahmen gebracht – die vorherrschende 30-jährige Zinsbindung führt dazu, dass nur wenige zum jetzigen Zeitpunkt Immobilienkäufe tätigen wollen, insbesondere wenn ihre derzeitige Hypothek an einen niedrigen Zinssatz gebunden ist. Infolgedessen sind die Preise für Premium-Wohnimmobilien in drei der vier beobachteten US-Städte gesunken, wobei nur San Francisco in der ersten Jahreshälfte ein positives Kapitalwertwachstum von 0,7 % verzeichnete.

Die Märkte im asiatisch-pazifischen Raum zeigten laut Savills eine differenzierte Entwicklung, so dass sich zwei Gruppen von Städten gegenüberstehen. Bangkok, Sydney und Mumbai verzeichneten in den ersten sechs Monaten des Jahres 2024 jeweils ein Preiswachstum von mehr als 2,5 %, was auf die hohe Nachfrage und das begrenzte Angebot zurückzuführen ist. Tokio verzeichnete ebenfalls einen Preisanstieg von 1,6 %.

Auf den chinesischen Märkten für Premium-Wohnimmobilien sind die Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen zur Stützung des Wohnungsmarktes weiterhin spürbar, aber insgesamt ist das Vertrauen der Käufer dadurch kaum zurückgekehrt. Die Transaktionen an den fünf untersuchten Märkten waren in der ersten Jahreshälfte weiterhin rückläufig, lediglich in Shanghai wurde in diesem Zeitraum ein leicht positives Kapitalwertwachstum von 0,1 % verzeichnet. In Hongkong hat die Rücknahme von staatlichen Eingriffen zwar die Verkäufe im mittleren Preissegment angekurbelt, die Verkäufe im Premium-Segment bleiben angesichts der hohen und an die Sätze der US-Notenbank gekoppelten Zinsen sowie aufgrund der geringeren Zahl von Käufern aus Festlandchina gedämpft. Infolgedessen sanken die Spitzenkapitalwerte in der ersten Jahreshälfte um 1,1 %.

„Für die zweite Jahreshälfte prognostizieren wir ein durchschnittliches Kapitalwertwachstum von 0,5 %, was ein Gesamtwachstum von 1,3 % für 2024 bedeuten würde", kommentiert Kelcie Sellers, Associate Director, Savills World Research. „Die anhaltende Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage bei Premium-Wohnimmobilien wird voraussichtlich das Preiswachstum in europäischen Städten wie Amsterdam, Lissabon und Barcelona ankurbeln, wo wir für die zweite Jahreshälfte 2024 ein Wachstum von 2 % bis 4 % prognostizieren."
Autor: www.savills.de

73% der Savills-Researcher weltweit erwarten 2025 eine verstärkte Immobilieninvestitionstätigkeit

Fast drei Viertel der Savills-Researcher aus aller Welt erwarten, dass sich die Investitionstätigkeit in ihren Märkten im Jahr 2025 verbessern wird und ein ähnlicher Anteil rechnet mit einer Erholung der Kapitalwerte.

Savills hat bereits prognostiziert, dass der weltweite Umsatz mit Immobilieninvestitionen 2025 um 27 % auf 952 Mrd. USD steigen und bis 2026 die Marke von 1 Billion USD überschreiten wird. In seiner jährlichen Umfrage unter seinen 33 Heads of Research kommt Savills zum Schluss, dass die Transaktionsaktivitäten in den nächsten 12 Monaten in allen Sektoren positiver ausfallen dürften.

Die Savills-Researcher zeigen sich hinsichtlich der Entwicklung bei Spitzenbüros sehr optimistisch: 81 % erwarten ein Mietwachstum in diesem Sektor, 91 % rechnen mit steigenden Vermietungsaktivitäten. Die Erwartungen für das Mietwachstum im Jahr 2025 sind in Saudi-Arabien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Indien, Großbritannien und Spanien am höchsten. Savills ist auch für die B-Lagen-Büros positiver gestimmt: Nachdem die Neubewertung dieser Immobilien weitgehend abgeschlossen ist, werden diese Büros nach Ansicht des internationalen Immobilienberaters nun sehr wahrscheinlich Value-Add-Käufer und opportunistische Investoren anziehen. Auch wenn der Markt weiterhin schwierig bleiben wird, erwarten die Savills-Researcher für Büros in B-Lagen im Nahen Osten, in Indien, Japan, Südkorea, Dänemark und der Schweiz einen moderaten Anstieg der Mieten und des Flächenumsatzes.

Savills geht davon aus, dass Investoren weiterhin verstärkt auf „Beds and Sheds" setzen werden, da diese durch fortlaufende strukturelle demografische und technologische Entwicklungen sowie durch die geoökonomische Fragmentierung unterstützt werden. Der Industrie- und Logistiksektor wurde in zahlreichen Märkten als einer der Top-Investitionsstrategien für 2025 identifiziert, während verschiedene Wohnsektoren in etablierten und liquiden Märkten ebenfalls zu den bevorzugten Anlageklassen gehören.

Savills zufolge ist im Jahr 2025 mit einer verbesserten Performance des Einzelhandelssektors zu rechnen, da das Verbrauchervertrauen gestärkt und ein Anstieg der Einzelhandelsumsätze prognostiziert wird. Mehr als zwei Drittel der Savills-Researcher erwarten ein Mietwachstum und eine höhere Nachfrage nach Einzelhandelsflächen. Dennoch wird davon ausgegangen, dass Investoren weiterhin selektiv vorgehen werden, da es sich um einen vergleichsweise vielfältigen und sich schnell verändernden Sektor handelt, was häufig diejenigen Investoren mit einem höheren Risiko-Rendite-Profil begünstigt.

In Bezug auf die Aktivität in verschiedenen Regionen erwartet Savills eine stärkere Erholung der Kapitalmarktaktivitäten in den Industrieländern, in denen sich die Flächenumsätze und Mieten stabilisiert haben, was durch die Zinsänderungen im laufenden Jahr weiter unterstützt werden dürfte. In Märkten wie Indien hingegen bleibt das positive Umfeld am Nutzermarkt ein wichtiger Faktor, welcher Investoren anzieht, die bereit und in der Lage sind, in diese relativ schnell wachsenden Märkte einzusteigen. Die positiven Aussichten von Savills gelten nicht für alle Märkte: In Hongkong und auf dem chinesischen Festland dürften strukturelle Wachstumsherausforderungen und Bedenken hinsichtlich eines Überangebots auch im Jahr 2025 sowohl die Vermietungs- als auch die Investitionstätigkeit beeinträchtigen.

Paul Tostevin, Leiter von Savills World

Research, kommentiert: „Nach ein paar schwierigen Jahren wendet sich das Blatt. Die zyklischen Faktoren, die auf den Immobilienwerten und der Investitionstätigkeit lasten, lassen allmählich nach, und die sich abzeichnende Erholung der Immobilienkapitalmärkte dürfte 2025 an Fahrt gewinnen. Nach Ansicht unserer Experten in 33 Ländern wird die Wirtschaftsentwicklung auch 2025 in allen Immobilien-Subsektoren und -Regionen den größten Einfluss haben, gefolgt von den demografischen Entwicklungen, aufgrund der damit einhergehenden Auswirkungen auf die Art wie die Menschen leben und arbeiten, und letztlich auf den Immobilienbedarf. Umweltfaktoren sind das zweitwichtigste Thema für 2025, da die dringende Notwendigkeit der Dekarbonisierung von Immobilien anhält und die Auswirkungen des Klimawandels im Jahr 2024 immer sichtbarer geworden sind."
Autor: www.savills.de

Savills:

Befindet sich genug Liquidität im System, um eine Erholung des Immobilienmarktes zu stützen?

Weltweit stehen ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um eine Erholung der Immobilienmärkte zu unterstützen

Laut einer aktuellen Analyse der Experten von Savills stünden weltweit ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um eine Erholung der Immobilienmärkte zu unterstützen. Demzufolge verfügen Immobilienfonds über erhebliche, noch ungenutzte Kapitalreserven („Dry Powder"), die zu großen Teilen in den Jahren nach der COVID-19-Pandemie angesammelt wurden, als extrem niedrige Zinssätze zu einem Boom auf den Immobilienmärkten führten. Dies gilt darüber hinaus für die gesamte Investmentlandschaft. In den USA beispielsweise haben laut Daten von Macrobond institutionelle Investoren Liquidität von etwa 3,6 Billionen US-Dollar in risikoarme Geldmarktfonds angelegt.

Savills zufolge könnten die Opportunitätskosten dieser Barreserven bei einer Marktwende erheblich sein. Zwar konnten Anleger zuletzt solide Renditen auf Barvermögen erzielen – z. B. mit US-Geldmarktfonds, die seit dem Höchststand der US-Leitzinsen im Juli letzten Jahres eine Gesamtrendite von 5,5 % erreichten. Allerdings profitierten Investoren, die ihre Einlagen in US-Aktien umschichteten, von Renditen von über 20 %, was laut Daten von S&P größtenteils auf eine von KI beeinflusste Aktienhausse zurückzuführen ist.

Rasheed Hassan, Head of Global Cross Border Investment bei Savills, kommentiert: „Hauptkapitalgeber wie institutionelle Investoren zeigen aktuell keine Anzeichen, sich vom Immobiliensektor abzuwenden. Vielmehr haben sich die Allokationen in den letzten Jahren stabilisiert. Der Rückgang der Transaktionsvolumina im Zuge der Zinswende hat zu einem Nachholbedarf bei den geplanten Immobilieninvestitionen geführt – diese dürfte zeitnah abgebaut werden, was zu einer Belebung der globalen Immobilieninvestmentmärkte führen könnte. Die anhaltenden strukturellen Veränderungen in der Weltwirtschaft werden zudem zu einem Anstieg der Einlagen bei großen institutionellen Anlegern wie Pensionsfonds und Staatsfonds führen, selbst wenn die Allokationen konstant bleiben. Damit wird auch zukünftig weltweit sehr viel Kapital in die Immobilienmärkte strömen."

Marcus Lemli, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills, ergänzt: „Institutionelle Investoren bekommen weltweit mehr Mittelzuflüsse und müssen entsprechende Investitionen tätigen. Die Assetklasse Immobilien bleibt dabei ein wichtiger Bestandteil in den Multi-Asset-Portfolios. Nach mehr als zwei Jahren sehr

geringer Transaktionsaktivität steigt einerseits der Druck zu handeln, andererseits haben sich an den weltweiten Immobilienmärkten interessante Opportunitäten aufgetan. Die Rückkehr der institutionellen Käufer dürfte aber je nach Nutzungsart und auch in den verschiedenen Ländern unterschiedlich schnell verlaufen. Auf dem deutschen Immobilienmarkt zeigen sich die institutionellen Investoren dabei aktuell noch eher zurückhaltend."

Savills zufolge werden die steigenden Einlagen bei institutionellen Investoren vor allem durch die weltweite Alterung der Gesellschaften vorangetrieben. Laut den Vereinten Nationen sind heute fast 25 % der Weltbevölkerung über 50 Jahre alt – im Vergleich zu 16,6 % im Jahr 1990. Bis 2050 wird dieser Anteil auf ein Drittel ansteigen. In der Regel neigen Menschen dazu, in jungen Jahren Kredite aufzunehmen und dieses Geld auszugeben, im mittleren Alter zu sparen und zu investieren und im höheren Alter ihre Vermögenswerte zu veräußern. Eine wachsende Bevölkerung mittleren Alters, die für den Ruhestand spart, unterstützt die globale Spartätigkeit und den Vermögensaufbau.

„Die Stimmung der Investoren wird optimistischer, da immer mehr Anzeichen darauf hindeuten, dass die Immobilienwerte ihren Tiefpunkt erreicht haben und die Talsohle durchschritten wurde. Auch die makroökonomischen Rahmenbedingungen verbessern sich: Die Zentralbanken beginnen, ihre Geldpolitik zu lockern, der Inflationsdruck lässt weltweit nach, und das Wirtschaftswachstum beschleunigt sich", sagt Oliver Salmon, Savills World Research Director, Global Capital Markets. Autor: www.savills.de

Kluge Köpfe, smarte Konzepte: *Wie eigenentwickelte KI bei Drees & Sommer Aufwand reduziert*

Noch gibt es wenige Unternehmen im Bau- und Immobilienbereich, die Künstliche Intelligenz umfassend einsetzen. Beim Beratungsunternehmen Drees & Sommer SE mit Hauptsitz in Stuttgart sieht das anders aus. So ist die auf Bau, Immobilien und Infrastruktur spezialisierte Firma mit 6.500 Mitarbeitenden weltweit eines von 30 Unternehmen in Deutschland, das von Microsoft als Testkunde für dessen KI-Werkzeug Copilot 365 ausgewählt wurde. Für jeden der in Deutschland verfügbaren Plätze hatten sich 100 Firmen beworben. Was KI und die virtuelle Fabrikplanung angeht, arbeitet Drees & Sommer auch mit dem Branchenführer Nvidia eng zusammen und kooperiert mit Start-ups wie aedifion und madaster. Doch das Stuttgarter Unternehmen geht noch einen Schritt weiter: Seit August 2024 befindet sich die hauseigene KI namens Dreso.AI in der Testphase. Raffaela Schneid, Leiterin des KI-Teams bei Drees & Sommer, berichtet über erste Ergebnisse aus der Testgruppe: "Wir sehen bei einigen automatisierten Prozessen sogar bis zu 90 Prozent Effizienzgewinn im Arbeitsalltag."

Wer einmal in die Vergabe eines Bauprojekts eingebunden war, kennt den mühsamen Prozess nur zu gut. Die Ausschreibungen sind oft mehrere hundert Seiten lang und es dauert eine gefühlte Ewigkeit, um zu entscheiden, ob das Projekt für das Unternehmen geeignet ist oder nicht. Hier kommt KI ins Spiel und zeigt vielversprechende Ergebnisse: "Mit Dreso.AI haben wir zahlreiche dieser Akquisitionen analysiert – die von Anfang an guten Ergebnisse haben wir mit den Drees & Sommer Expert:innen der Testgruppe weiter optimiert, in keinem Fall lag die KI völlig daneben", berichtet Schneid. Doch was macht die hauseigene KI so spannend und wo unterscheidet sie sich von herkömmlichen Systemen?

Wenn Dreso.AI für ganz Drees & Sommer live geht, ist es den Mitarbeitenden im Arbeitsalltag selbst überlassen, ob sie KI nutzen oder nicht. "Niemand muss mit KI arbeiten", erklärt Schneid. "Die Nachfrage ist jedoch sehr groß. Unsere Testuser:innen geben uns wertvolles Feedback zur Verbesserung der Plattform und finden unzählige Anwendungen, die ihnen die Arbeit noch mehr erleichtern würden", ergänzt sie. Dass nicht die Motivation der springende Punkt ist, an dem es noch scheitert, die KI für alle anzubieten, wurde in den Testläufen deutlich: "Vielmehr fehlt es an verfügbarer Rechenleistung und den zwingend notwendigen Datensätzen", so die Expertin für Innovation. Ein Grund dafür: Künstliche Intelligenz steht bei den oft sehr spezifischen Einzelfällen im Bau- und Planungswesen noch in ihren Anfängen.

KI-Plattform für End-to-End-Prozesse

Um dem entgegenzuwirken, hat das Drees & Sommer Innovation Center in enger Zusammenarbeit mit der IT die Plattform Dreso.AI entwickelt. Das Innovation Center fungiert als Ideenschmiede und Begleiter für innovative Projekte sowie als Entwicklungslabor für strategische Zukunftsvisionen im Unternehmen. Es bildet das Fundament für Künstliche Intelligenz, wobei insbesondere der KI-Ideathon, organisiert vom Innovation Center, den entscheidenden Anstoß für Dreso.AI lieferte.

"Dreso.AI ist eine Cutting-Edge-Plattform. Das heißt, wir arbeiten bereits daran, ganze Prozesse End-to-End abzubilden, was sie von konkurrierenden Systemen abhebt, bei denen ausschließlich KI-Assistenten und -Agenten implementiert sind", erklärt Schneid. Ein typisches Beispiel für so einen End-to-End-Prozess sei zum Beispiel die automatisierte Akquise von Bauprojekten: "Die KI analysiert zu Beginn Ausschreibungsunterlagen und erstellt darauf basierend Zusammenfassungen, gibt Handlungsempfehlungen und bereitet die Erstprüfung von NDAs und Präqualifikationsfragebögen vor. Schnittstellen in Drees & Sommer-Systeme sollen den Datentransfer optimieren und neue Datensätze für zukünftige KI-Anwendungen entstehen lassen. KI lebt von verlässlichen Datenquellen, die wir durch die Nutzung der eigenen Plattform nicht nur verbessern, sondern auch aufbauen."

Auf der Plattform selbst gibt es verschiedene Use-Cases, die von Drees & Sommer Expert:innen mitentwickelt wurden. "Die Use-Cases gehen gezielt darauf ein, Routineaufgaben zu erleichtern oder sogar komplett zu übernehmen und dadurch Effizienzgewinne zu erzielen. Das schafft vor allem mehr Zeit, sich strategisch mit den Kundenbedürfnissen auseinanderzusetzen", konkretisiert Raffaela Schneid.
Autor: www.dreso.com

Studie: In KI steckt Revolutions-Potenzial für die Immobilienbranche

Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft schreitet voran. Zugleich zeigt die aktuelle Digitalisierungsstudie vom Zentralen Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) und EY Real Estate, dass viele Unternehmen in diesem Prozess ein Plateau erreicht haben. Ursache: Die technologischen Möglichkeiten, insbesondere bei der Künstlichen Intelligenz (KI), haben rasant zugenommen. 81 Prozent der Befragten sprechen KI das Potenzial zu, immobilienwirtschaftliche Prozesse signifikant zu automatisieren. Im Zuge der wachsenden technologischen Fortschritte steigen auch die Anforderungen an die digitale Exzellenz.

Die Studie nimmt denn auch vor allem den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) in der Immobilienwirtschaft unter die Lupe. Die Ergebnisse zeigen, dass KI zunehmend als „Game Changer" gesehen wird. 79 Prozent der befragten Unternehmen glauben, dass KI einen wichtigen Beitrag zur

Bewältigung des Fachkräftemangels und des demografischen Wandels leisten kann. Weiteres Ergebnis: 78 Prozent setzen interne Chatbots ein oder planen in naher Zukunft einen Chatbot-Einsatz. Wichtige Einsatzfelder sind auch Dokumentenanalyse und Energiemanagement; 68 Prozent beziehungsweise 60 Prozent der Befragten nutzen bereits KI oder planen dies.

Aygül Özkan, Hauptgeschäftsführerin des ZIA: „Die Studie zeigt deutlich, dass die Immobilienbranche die Chancen von KI erkennt und bereit ist, mutige Schritte zu gehen. Künstliche Intelligenz hat nicht nur das Potenzial, Fachkräftemangel zu lindern, sondern wird auch entscheidend zur Effizienzsteigerung in der Branche beitragen. Unsere Studie belegt zugleich, dass der Weg zu digitaler Exzellenz kein Selbstläufer ist. Die Branche kämpft weiter mit mangelnder Datenqualität und fehlenden personellen Ressourcen. Dass Unternehmen ihre digitalen Initiativen trotz dieser Hürden vorantreiben, belegt die Aufgeschlossenheit der Branche."

Dr. Alexander Hellmuth, Partner bei EY Real Estate: „KI hat das Potenzial, neue Geschäftsmodelle hervorzubringen (89 Prozent) und einen signifikanten Anteil der immobilienwirtschaftlichen Prozesse zu automatisieren. Diese Automatisierung wird die Branche nachhaltig verändern und neue Effizienzpotenziale freisetzen. Gleichzeitig zeigt KI die Herausforderungen der Branche mit Blick auf die digitale Transformation wie unter einem Brennglas. Eine solide Datenverfügbarkeit und -struktur herzustellen, bleibt die zentrale Aufgabe, um auch die durch KI neu entstehenden Potenziale nutzen zu können."

Die Integration von KI in bestehende Systeme sowie die Nachvollziehbarkeit von KI-Entscheidungen werden von Unternehmen als die größten Hürden identifiziert. „Die Einführung von KI in die Immobilienwirtschaft erfordert gezielte Investitionen in Qualifikation und Weiterbildung sowie die Schaffung eines stabilen digitalen Fundaments", sagt Özkan. Der ZIA begleitet die Entwicklungen rund um den AI Act der Europäischen Union intensiv und bringt Wünsche und Sorgen der Immobilienwirtschaft konstruktiv ein.

Die Digitalisierungsstudie 2024 verdeutlicht, dass Unternehmen, die entschlossen in KI und digitale Technologien investieren, für aktuelle und künftige Herausforderungen besser gerüstet sind.
Autor: www.zia-deutschland.de



Quelle: © AIMAN - AdobeStock.com



Die Stiftung Finanzbildung setzt sich als gemeinnütziger Think Tank und als Sozialunternehmen für ein besseres, anlegerorientiertes Finanzverständnis und eine intensivere finanzökonomische Bildung ein. Mit Ihrer Spende oder Ihrem Auftrag tragen Sie dazu bei, finanzielle Kompetenz und Wissen in der Gesellschaft nachhaltig und umfassend zu fördern.
Mehr dazu unter **www.stiftung-finanzbildung.de**



Der Erwerb dieser Vermögensanlage 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.