

Dekarbonisierung ist das Gebot der Stunde

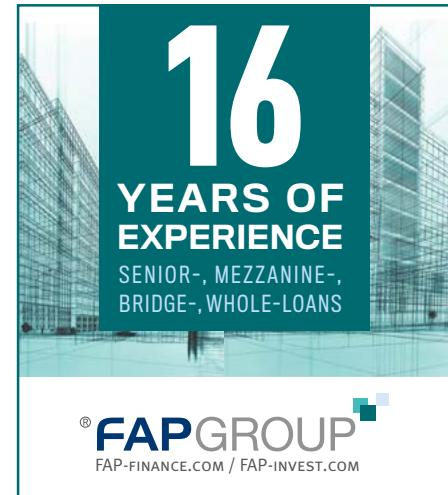
Nachhaltigkeit ist keine Kür mehr, sondern Pflicht. Die Politik ist nun gefordert, die nachhaltige Transformation auch zu ermöglichen.

Das jüngste Urteil des Bundesverfassungsgerichts zum deutschen Klimaschutzgesetz zeigt es noch einmal mehr als deutlich: Um die ambitionierten Ziele des Pariser Klimaschutzabkommens zu erreichen, dürften in den kommenden Jahren lokale Gesetze, Verordnungen und Bauvorschriften der Mitgliedsstaaten immer weiter verschärft werden. So sieht der Entwurf des neuen Bundes-Klimaschutzgesetzes eine Senkung der Treibhausgasemissionen von mindestens 65 Prozent bis zum Jahr 2030 vor - gegenüber 1990. Das sind satte zehn Prozentpunkte mehr als im aktuellen Gesetz festgeschrieben sind. Bis zum Jahr 2040 sollen mindestens 88 Prozent eingespart werden (18 Prozentpunkte mehr) und bis zum Jahr 2045, fünf Jahre früher als zuletzt vorgesehen, sind die Emissionen so weit zu mindern, dass Netto-Treibhausgas-

Neutralität erreicht wird. Welche Maßnahmen dafür notwendig sind, ist in Deutschland noch offen - doch das dürfte erst der Anfang sein. Andere Länder werden folgen.

Nicht auszuschließen ist zudem, dass die Bestimmungen des Klimaschutzgesetzes mit Sanktionen verbunden werden, wenn Bestandhalter ihr Portfolio nicht entlang des aufgezeigten Klimapfads weiterentwickeln. In einigen Ländern wurden bereits entsprechende Gesetze verabschiedet: Die Stadt New York beispielsweise schreibt vor, dass alle Gebäude über 25.000 m² bis zum Jahr 2030 ihre CO₂-Emissionen um 40 Prozent senken müssen oder andernfalls mit hohen Strafzahlungen belegt werden. An der Dekarbonisierung der Immobilienbestände führt darum kein Weg vorbei. Zumal auch immer mehr Großunternehmen ambitionierte Nachhaltigkeitsziele verfolgen und den Druck auf Flächenanbieter zur Optimierung ihrer Immobilien erhöhen dürften.

>> Fortsetzung Seite 2



16
YEARS OF EXPERIENCE
SENIOR-, MEZZANINE-,
BRIDGE-, WHOLE-LOANS

FAP GROUP
FAP-FINANCE.COM / FAP-INVEST.COM

INHALTSVERZEICHNIS

Dekarbonisierung ist das Gebot der Stunde Nachhaltigkeit ist keine Kür mehr	Seite 1
Remote Work muss das Büro besser machen Schlüsselfragen für das Büro der Zukunft	Seite 3
Vertrieb von AIF BaFin konsultiert Experten	Seite 5
IMHO! & FondsStatements Kommentare zu aktuellen Themen	Seite 6
Was hat das Fondsstandortgesetz (nicht) gebracht? Mehr Klarheit bei einigen Fragen	Seite 7
In der Spätphase der Pandemie Jetzt zeigt sich, welche Hotelkonzepte langfristig funktionieren	Seite 8
Trendumfrage zum Sekundärmarkt Institutionelle zeigen gestiegenes Kaufinteresse	Seite 9
FondsJobs Aktuelle Stellenanzeigen im institutionellen Immobilienbereich	Seite 11
Unternehmensvorstellungen und Rückblick Auswahl an Pressemitteilungen	Seite 12
Interview mit Thomas Pfeiffer Geschäftsführer der Norddeutschen Kirchlichen Versorgungskasse	Seite 15

DEUTSCHE INVESTMENT



FOKUSSIERT INVESTIERT IN MENSCH UND IMMOBILIE.

Immobilien sind untrennbar mit den menschlichen Grundbedürfnissen verbunden. Der Mensch braucht Räume, um sich zu entfalten – im privaten und beruflichen Umfeld. Daher stehen bei unseren Investitionen Mensch und Immobilie im Fokus.

Deutsche Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Burchardstraße 24 • 20095 Hamburg
www.deutsche-investment.com

Standorte der Deutsche Investment Gruppe
Hamburg | Berlin | Nürnberg | Dresden | Düsseldorf



Ein Beispiel für ein taxonomiekonformes Gebäude: Das Urban Environment House in Helsinki aus dem Portfolio von Union Investment

Auf der Produkteinheit werden die Regelungen ebenfalls verschärft. Der europäische Aktionsplan zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums (EU Action Plan on Sustainable Finance) wird stringent umgesetzt. Am 10. März dieses Jahres ist bereits die Verordnung über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor, auch SF-DR-Verordnung genannt, in Kraft getreten. Sie regelt, welche Informationen Finanzdienstleister in Sachen Nachhaltigkeit ihrer Strategien, Prozesse und Produkte

künftig veröffentlichen müssen.

Die Finanzprodukte werden dabei in drei Kategorien unterteilt:

1. Finanzprodukte, die mit ökologischen und/oder sozialen Merkmalen beworben werden (Art. 8 der Offenlegungsverordnung)
2. Finanzprodukte, die eine nachhaltige Investition anstreben und damit die Erreichung ökologischer beziehungsweise sozialer Ziele (Art. 9 OffVO)
3. Alle übrigen Finanzprodukte (Art. 6 OffVO)

Von nun an dürfen nur noch Produkte der ersten beiden Kategorien als nachhaltig vermarktet werden. Was genau in diesem Zusammenhang als nachhaltig gilt, regelt die EU-Taxonomie. Wann ein Fonds als „Art.8-Produkt“ oder „Art.9-Produkt“ gilt, hat die Europäische Union allerdings nicht geregelt. Die aktuellen Diskussionen zeigen jedoch mehr als deutlich, in welche Richtung es geht: So hat die EU-Kommission jüngst für Artikel-9-Produkte einen Anteil von 97 bzw. 98 Prozent taxonomiekonformer Assets vorgeschlagen. Und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) schreibt nachhaltigen Produkten in ihrem Entwurf der Leitlinie für nachhaltige Investmentvermögen einen Anteil von 90 Prozent taxonomiekonformer Assets vor. Die Politik ist gefordert, die nachhaltige Transformation nun auch wirklich zu ermöglichen. Hier gilt es, eine ausgewogene Lösung zu finden, die Kosten gerecht zu verteilen und Hürden, insbesondere auch im Aufsichts- und Steuerrecht zu minimieren.

Dr. Christoph Holzmann MRICS
COO
Union Investment Real Estate GmbH



Worte zur aktuellen Ausgabe

Liebe Leserinnen und Leser,

die sehr gut besuchte DebtConference des FondsForum in Frankfurt war für institutionelle Immobilieninvestoren wieder hoch informativ. Über 40 Sprecher gestalteten das Programm mit Vorträgen, Präsentationen, Interviews und Diskussionsrunden. Das Who is Who der Debt Branche war vertreten und Anregungen zum Nach- und Überdenken der eigenen Debt-Strategie gab es eher zu viele als zu wenige. Alle Teilnehmer waren sich dabei einig: Solange die Negativ- und Niedrigst-Zinspolitik der großen Notenbanken wie der Fed oder der EZB weiter andauern, solange werden die Renditen von Anleihen guter Emittenten keine wirkliche Konkurrenz für die Anlage-

klasse Immobilien sein. Das gilt nicht nur für die vielen Varianten der Beteiligungen an den laufenden Erträgen und der Wertsteigerung von Immobilien, sondern auch für die vielfältigen und zahlreichen Finanzierungsarten. Die Finanzierung von Immobilien war zwar selten zuvor so günstig, doch bei geringeren Sicherheiten, Projekten, eher ungewöhnlichen Nutzungsarten oder Gebäuden an schwer einschätzbarer Standorten, sind die Margen analog zum Risiko spürbar höher. So ist es nicht überraschend, dass die Debt-Branche Wachstumsrekorde aufstellt. Debt bleibt auf jeden Fall ein spannendes Thema.

Spannend wird in der Immobilienwirtschaft auch die Frage nach der weiteren Entwicklung im Zuge der Pandemie sein. In Deutschland dürften inzwischen bald

rund zwei Drittel der Menschen zweitgeimpft sein. Zuzüglich einer Dunkelziffer genesener Menschen ergäbe das eine Herdenimmunität die laut der Wissenschaft ab 70 Prozent gilt. Dennoch ereilen uns wieder teils drastische Maßnahmen. Das Oktoberfest ist bereits abgesagt und mein Bauchgefühl sagt mir, dass die Expo Real nicht wie vorgesehen stattfinden wird. Doch lassen wir uns überraschen, vielleicht kommt es nicht nur anders, sondern auch mal positiver als gedacht.

Viel Lesefreude wünscht



Dietmar Müller
Chefredakteur

Remote Work muss das Büro besser machen

Nach über einem Jahr Pandemie und Arbeit in den eigenen vier Wänden mit nur eingeschränktem persönlichem Kontakt zu Kolleginnen und Kollegen, ist ein starker Drang zu beobachten, wieder mehr im Büro zu arbeiten. Eine Befragung unter Unternehmen (IW-Personalpanel, IW-Kurzbericht 06/2021) zeigt, dass nur 6 Prozent der Unternehmen die Einsparung von Fläche und 17 Prozent (bei Unternehmen ab 250 MA 41 Prozent) mit konkreten Veränderungen in Bezug auf die Büroflächengestaltung in den kommenden 12 Monaten rechnen. Dass das Büro in Zukunft noch benötigt wird, das steht also außer Frage. Unumstritten ist aber auch, dass die Zukunft der Arbeit zunehmend hybrid und das Arbeitsmodell in Bezug auf

den Arbeitsplatz, den Arbeitsort und die Arbeitszeit deutlich flexibler sein wird. Geht man also davon aus, dass der Anteil von Homeoffice und mobilem Arbeiten in Zukunft steigt, ist die Frage: Welche Anforderungen werden an den Büroräum der Zukunft gestellt?

Die Freiheit, von eigentlich jedem Ort aus arbeiten zu können, ersetzt noch lange nicht einen Ort der Identität, des Teamgefühls, der Kreativität und der zufälligen Begegnung. Ungeplante Kommunikation ist die Quelle von Innovation, Kreativität, Motivation und Vertrauen. Zwar zeigen uns die Erfahrungen der letzten Monate, dass die Zusammenarbeit im Team und der strukturierte Informationsaustausch

auch über räumliche Distanzen hinweg funktionieren kann. Produktive Teamarbeit lebt aber nicht nur von der Weitergabe von Informationen. Das Prinzip der „Serendipität“ bezeichnet zufällige, wertvolle Entdeckungen und Erkenntnisse, nach denen man eigentlich nicht gesucht hat. In der Wissenschaft gibt es zahlreiche glückliche Zufälle in Verbindung mit Forschergeist, die zu einflussreichen Erfindungen und bedeutsamen Erkenntnisgewinnen führten. Wissen wächst nicht nur in geplanten Meetings oder Videokonferenzen, sondern vor allem in informellen, spontanen Gesprächen ohne lange Vorbereitungszeiten und durchorganisierte Abläufe.

>> Fortsetzung Seite 4

SCHLÜSSELFRAGEN FÜR DAS BÜRO DER ZUKUNFT

Menschen und Prozesse

Wer verrichtet welche Arbeit mit wem, wie und wo am besten?

Arbeitsplätze und Räume

Wie fördert die Arbeitsplatzgestaltung Wohlbefinden, Begegnungen, Kreativität, Produktivität und Unternehmenskultur?



Technologie und Tools

Wie wird flexibles, kollaboratives, agiles und gesundes Arbeiten durch Technologie und digitale Tools bestmöglich unterstützt?

Prinzipien und Kultur

Welche Leitplanken sind erforderlich zur Sicherstellung von Prozessen, Führung, Datensicherheit etc.?

Dafür braucht es ein Umfeld, das genau diesen Aspekt fördert.

Klar ist, dass jedes Unternehmen für sich ein den individuellen Rahmenbedingungen angepasstes Modell finden muss. Der grundsätzliche Trend hin zu einem innovativeren Büroflächenstandard aber ist sicher. Zunehmend gefragt sein werden aktivitätsbezogene Büroflächenkonzepte, die Kommunikation und Wohlbefinden in den Mittelpunkt stellen und so die Produktivität und Zufriedenheit erhöhen. Das Bürogestaltungskonzept „Activity Based Working“ vergemeinschaftet die Fläche, indem es Einzel- und Zweierbüros auflöst. Vielmehr wird den Mitarbeiter/-innen für jede Arbeitsanforderung die jeweils am besten geeignete Arbeitsumgebung

geboten. Es gibt offene Kommunikationsflächen für den kreativen Austausch im gesamten Unternehmen (wie zum Beispiel „Marktplätze“, Cafés), multifunktionale Kollaborationsflächen für die intensive Teamarbeit und Ruhebereiche für konzentrationsintensive Individualarbeit, wie zum Beispiel Think Tanks, Telefonboxen, Sofas und Workbenches.

Fazit: Die Arbeitsumgebung muss von Unternehmen künftig noch stärker strategisch gesehen und eingesetzt werden. Sie ist zentraler Bestandteil der Unternehmenskultur und ein wichtiger Faktor beim zunehmenden Wettbewerb um Fachkräfte und Young Professionals. Die Bedeutung des Büros, anders als derzeit an vielen Stellen suggeriert, wird daher in

Zukunft zunehmen. Büroinvestoren sollten diese sich entwickelnden Ansprüche bei zukünftigen Investitionsentscheidungen berücksichtigen.

Daniel Werth

Managing Director Comercial
HAMBURG TEAM Investment
Management GmbH




GIRLAN
IMMOBILIEN

Rethink properties

Transformation, Asset- und Property Management für Gewerbeimmobilien

Girlan Immobilien mit Hauptsitz in Hamburg bietet alle erfolgsrelevanten Dienstleistungen für Shopping Center, Geschäfts- und Kaufhäuser, Büros, Höteils sowie gemischtgenutzte Quartiere aus einer Hand: Von der Projektentwicklung und der Vermietung über das Center-, Property-, Asset- und Transaktionsmanagement bis zur Umgestaltung und Repositionierung - und dies deutschlandweit.

girlan-immobilien.com
T +49 40 350 170-0

Hamburg



Husum



Neumünster



Vertrieb von AIF – BaFin konsultiert Experten

Seit den ersten Gesetzesentwürfen zum sog. Pre-Marketing als Bestandteil des Fondsstandortgesetzes herrscht Unsicherheit bei den deutschen Spezialfonds- Asset & Investment Managern über das Vertriebsprocedere ab 2. August 2021. Seitdem ist nun der neue § 306b KAGB betreffend das Pre-Marketing in Kraft. In den Monaten zuvor haben noch viele Manager Vertriebszulassungen für neue Produkte bei der BaFin eingeholt, um nicht den Unsicherheiten des Neuregimes ausgesetzt zu sein. Die BaFin hat am 12. August 2021 einen Entwurf zur Überarbeitung ihres FAQ zum Vertrieb und Erwerb von Investmentvermögen nach dem KAGB zur Konsultation gestellt. Die Verbände haben Gelegenheit zur Stellungnahme bis 13. September 2021.

Verhältnis Pre-Marketing/Vertrieb

Entsprechend der Legaldefinition in § 306b KAGB stellt die BaFin klar, dass das Bereitstellen von Informationen oder Mitteilungen über Anlagestrategien oder Anlagekonzepte durch eine AIF-Verwaltungsgesellschaft oder von ihr beauftragte Dritte Pre-Marketing und grundsätzlich noch kein Vertrieb ist. Hierunter fällt laut dem FAQ auch die Übersendung von Musteranlagebedingungen mit zu verhandelnden Lücken. Alle diese Handlungen lösen „nur“ die Mitteilungspflicht nach § 306b Abs. 3 Satz 1 bzw. Abs. 4 Satz 1 KAGB aus.

Es ist jedoch zu beachten, dass vor der Zeichnung von Anteilen an einem solchen AIF das einschlägige Vertriebsanzeigeverfahren durchlaufen sein muss, wenn Anteile innerhalb eines Zeitraums von 18 Monaten ab der Aufnahme des Pre-Marketings gezeichnet werden. In der Praxis sehen wir für die KVGen hieraus zwei Handlungsoptionen:

- bei einem geplanten kleineren Kreis von Investoren in ein Produkt wird man in einem Pre-Marketing-Verfahren die Fondsdocumentation vorabstimmen, bevor die Vertriebszulassung beantragt wird.
- Ist ein größerer, evtl. heterogener, Investorenkreis beabsichtigt, wird eine KVG eventuell sogleich eine Vertriebszulassung beantragen, und erst nach Zulassung Investoren ansprechen. Denn die Durchführung eines Pre-Marketing-Verfahrens ist nicht verpflichtend. Sollten später dennoch wesentliche Änderungen an der Fondsdocumentation erforderlich werden, wäre nur eine Änderungsanzeige notwendig.

Betreffend der Wesentlichkeit dieser Änderungen führt das FAQ aus, dass hierunter Änderungen der Stammdaten, z.B. des Fondsnamens oder des Geschäftsjahres, oder der Anlagegrundsätze zu verstehen sind. Nicht relevant wären Änderungen an den Kostenklau- seln oder der Anlegerrechte.

Fritsch REVAC GmbH
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

**Wir geben
Ihren Immobilien
einen Wert!**

www.fritsch-revac.de

Pre-Marketing-Prozess

Zuständig für die Mitteilungen nach § 306b Abs. 3 oder Abs. 4 KAGB sind nur KVGen bzw. ausländische AIF-KVGen. Die Anzeigen können über ein E-Mail-Postfach eingereicht werden. Eine bestimmte Form ist nicht vorgeschrieben. Die Mitteilung muss die Mitgliedsstaaten sowie den Zeitraum, in denen das Pre-Marketing stattfindet bzw. stattgefunden hat, eine Kurzbeschreibung des Pre-Marketings, darunter Informationen zu Anlagestrategien sowie gegebenenfalls eine Liste der AIF, die Gegenstand des Pre-Marketings sind, enthalten.

Durch das FAQ wird nochmals deutlich, dass ein Pre-Marketing-Prozess nicht durch einen (unregulierten) Investment bzw. Asset Manager ausgelöst werden kann. Solange keine KVG bei einer Investorenansprache mittels eines Teasers o.ä. involviert ist, findet kein Pre-Marketing statt.

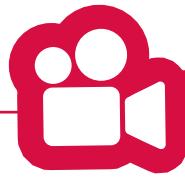
Reverse Solicitation

Erfreulicherweise stellt die BaFin klar, dass auch nach ihrer Ansicht weder Vertrieb noch Pre-Marketing vorliegen, wenn die Initiative zum Erwerb von Anteilen eines Fonds vom potenziellen Anleger ausgeht.

Alexander Lehnen
Partner



Arnecke Sibeth Dabelstein



Jetzt Video Statements ansehen!

FondsStatements der ESG Konferenz 2021

Umut Ertan:

ESG und Impact Investing



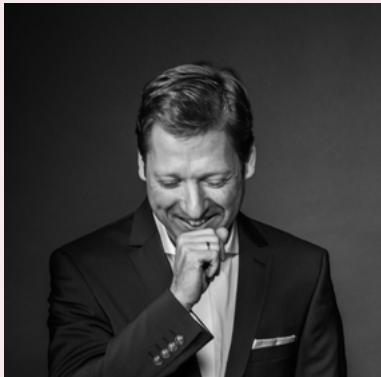
Thomas Veith:

Aktueller Stand der EU Taxonomie



Karsten Jungk:

Die Bedeutung von Social und Governance bei ESG



Vergesellschaftung von Eigenamt? Gerne!

Verehrte Leserin,
verehrter Leser,

nicht mehr lange, und wir haben mal wieder die Qual der Wahl. Dabei befinden wir uns (leider) seit Längerem in einem Umfeld, welches geprägt ist von, sagen wir mal, unterkomplexen Botschaften. Manche sagen dazu schlachtweg Populismus. Dabei ist die eine Krise gerade erst am Abschwächen (Pandemie) und die zweite geradezu ein Dauerbrenner, weil existenziell (Klimawandel). Dass ich bei letzterer dafür bin, hier alles zu tun, was wir tun können, um zumindest die Schäden zu begrenzen, muss hier nicht mehr erörtert werden.

Aber es gibt auch (tut mir leid!) noch eine dritte Krise, deren Entwicklung wir im Auge behalten sollten, ja müssen: Es geht um eine Vertrauenskrise, und zwar in die bestehenden Eigentumsverhältnisse. Genau das ist es, was derzeit (natürlich in Berlin) zur Wahl steht. Nun geht es hier „nur“ um Wohnen als das emotionalste Thema. Aber warum nicht in Step 2 dann auch Büro, Einzelhandel,

Hotel, Logistik etc.? Wenn die Büchse der Pandora einmal geöffnet wurde... na ja, den Rest der Geschichte kennen Sie.

Daher schlage ich Folgendes vor: Lassen Sie uns branchenübergreifend eine aktive Aufklärungskampagne starten. Motto: Vergesellschaftung von Eigenamt? Machen wir doch seit Jahrzehnten!

Denn was Anderes als die Nutzung der Potentiale von Immobilieneigentum ist es denn,

**„Vergesellschaftung?
Machen wir seit Jahr-
zehnten.“**

wenn Versicherer, Pensionskassen, Stiftungen und alle weiteren institutionellen Investoren reale Assets in ihre Portfolios holen? Denken wir einmal darüber nach und gehen ruhig auch mal in die (Kommunikations-)Offensive.

Ihr Stefan Stüdemann

An dieser Stelle lesen Sie regelmäßig die IMHO!-Kolumne von Stefan Stüdemann. Schreiben Sie uns, was Ihnen auf der Seele brennt: imho@immobilien-fondsnews.de

Was hat das Fondsstandortgesetz (nicht) gebracht?

Am 3. Juni 2021 ist das Fondsstandortgesetz in Kraft getreten. Es handelt sich um die 30. Änderung des KAGB seit dessen Inkrafttreten in 2013. Für Immobilienfonds hat das Fondsstandortgesetz einige Streitfragen zumeist zugunsten der bisher von der Literatur vertretenen Ansicht gelöst. Beispielhaft zu nennen ist hier die eingeführte Möglichkeit der Gewährung von Darlehen an Holdinggesellschaften, die selbst keine Immobilien halten. Das zuvor bestehende Verbot einer solchen Finanzierung hat in der Praxis zu erheblichen Schwierigkeiten geführt. Interessanterweise erfolgt die gesetzliche Anerkennung von solchen Gesellschaftsverdarlehen indirekt, in dem in § 240 Abs. 2 Satz 4 KAGB angeordnet wird, dass solche Darlehen bei einer Verringerung der Beteiligungsquote zurückzuzahlen sind. Der Gesetzgeber scheint daher davon auszugehen, dass entgegen der Verwaltungspraxis der BaFin Gesellschaftsverdarlehen an Holdinggesellschaften schon immer zulässig waren (Dahmen, BKR 2021, 473, 476).

Erfreulich ist, dass sich der Gesetzgeber dazu durchringen konnte, sog. doppelstöckige Strukturen, also das Halten von Immobiliengesellschaften mit im Inland belegenen Grundstücken über eine Holding, zuzulassen (§ 234 Nr. 6 KAGB). Das

vorherige Verbot hat Immobilien-Sondervermögen von Bieterverfahren über mehrstöckig strukturierte inländische Immobilienportfolien ausgeschlossen. Insofern wurde mit dieser Änderung ein Ziel des Fondsstandortgesetzes erreicht.

Gleiches gilt für die Anhebung der Fremdfinanzierungsquote bei Immobilien-Spezial-Fonds, die künftig Darlehen bis zu 60 Prozent des Wertes des Sondervermögens (bisher 50 Prozent) aufnehmen dürfen.

Keinen Eingang in das Gesetz hat der wahrscheinlich zu kurzfristig eingebrochene Vorschlag gefunden, dass an keine weiteren Voraussetzungen geknüpfte Recht der KVG, ein Verwaltungsmandat zu kündigen, einzuschränken. Hierzu wäre zumindest eine Klarstellung erforderlich gewesen, weil selbst durch renommierte Kanzleien vertreten wird, dass die Kündigung des Verwaltungsmandates nach § 99 KAGB die einzige Möglichkeit sei, ein Sondervermögen zu beenden. Das ist allerdings falsch. Insbesondere für Immobilien-Sondervermögen gilt, dass die geordnete Abwicklung eines Sondervermögens zur Aufgabe einer guten Vermögensverwaltung gehört. In einer erfolgreichen Abwicklung des Sondervermögens ohne Abschläge gegenüber

des zuvor notierten Net Asset Values, beweist sich ein vorausschauendes Asset Management, das bereits beim Ankauf von Vermögenswerten den Exit im Auge hat und nötigenfalls Ladenhüter mit attraktiven Vermögensgegenständen beim Verkauf bündelt. Das gilt insbesondere für Immobilien-Spezialfonds, bei denen die anlasslose Kündigung der Verwaltung des Sondervermögens Grunderwerbsteuer auslöst und somit die Anleger entsprechend schädigt. Daher muss es jedenfalls für die Kündigung eines Immobilien-Sondervermögens einen triftigen Grund geben, der geeignet ist, den hierdurch eintrtenden Vermögensnachteil der Anleger zu rechtfertigen. Aber auch außerhalb des Immobilienbereiches, muss sich jede KVG fragen, warum sie der Ansicht ist, dass die Verwahrstelle die von der KVG angeschafften Vermögenswerte besser verwerten können soll, als sie selbst. Wegen der Schwächen der durch eine zivilrechtliche Haftung vermittelten Handlungsanreize, wäre es angezeigt gewesen, durch eine entsprechende Änderung des § 99 KAGB den regulatorischen Rahmen nachzusteuern.

Jürgen Storjohann
Leiter Rechtsabteilung
BNP Paribas Securities Services



Ihr Partner für maßgeschneiderte Finanzierungslösungen

Aukera Real Estate AG
Goethestr. 89
45130 Essen

+49 201 89083 40
info@aukera.ag
www.aukera.ag

Aukera

REAL ESTATE
FINANCE EXPERTS

In der Spätphase der Pandemie

Die Corona-Pandemie war und ist zweifellos eine schwere Bürde für das Hotel- und Gastronomiegewerbe – aber nicht das zwingende Aus für jedes Haus. Jetzt, in der (hoffentlich) Spätphase der Pandemie, zeigt sich, welche Überlebensstrategien funktionieren und welche Hotelkonzepte langfristig zukunftsfähig sind.

Die Pandemie verlief in mehreren Phasen: kurzer harter Lockdown im Frühjahr 2020, relative Offenheit im Sommer 2020, langer harter Lockdown ab Spätherbst 2020 und dann wieder relative Offenheit im Sommer 2021. Kurzarbeit und andere Formen der staatlichen Unterstützung waren in den Lockdown-Phasen für viele Häuser überlebensnotwendig. Die Branche rutschte aber auch aus einer Position der Stärke in die Pandemie; in den Jahren zuvor reihte sich ein Übernachtungsrekord an den nächsten.

Hotelbetreiber, die in dieser Zeit die Betriebskosten unter Kontrolle hatten und gut und umsichtig gewirtschaftet haben, hatten während der Lockdowns nicht nur die besseren Überlebenschancen, sondern konnten die Schließungsphasen im Idealfall sogar für Renovierungen, die Umstellung von Prozessen oder gar vollständige Neupositionierungen nutzen – finanzielle Reserven und ausreichende Bonität vorausgesetzt.

Angesichts ausbleibender Übernachtungsgäste während der Lockdown-Phasen war es umso wichtiger, während der relativ offenen Sommermonate genügend Umsatz zu generieren. Im Inland oder im benachbarten Ausland war dies (zumeist) möglich, da viele Menschen den Sommerurlaub pandemiebedingt im Inland oder in „Autoreichweite“ verbringen wollten. Tourismusdestinationen wie Nord- und Ostsee oder der Alpenraum waren jedenfalls stark gebucht. Stadt-hotels und vor allem Business-Hotels konnten davon zwar weniger profitieren, aber ein wenig Luft zum Atmen bescheren die Sommermonate auch ihnen. Um dieses Momentum bestmöglich zu nutzen, waren allerdings funktionierende Hygienekonzepte gefragt. Viele Hoteliers haben dabei viel Flexibilität und Innovationskraft unter Beweis gestellt.

Trotz allem waren Verhandlungen über die Pachtverträge zwischen Hotelbetreibern und Investoren oder Stundungen der Pachtzahlungen nicht gänzlich zu vermeiden. Verhandlungsbereitschaft kann dabei aber auch im Sinne der Investoren sein: Sie stärkt das beiderseitige Vertrauen, vor allem, wenn Konsens über die Zukunftsfähigkeit des Hotelkonzepts herrscht. Mitunter lässt sich im Gegenzug über Verlängerungen der Vertragslaufzeiten oder die Einführung

von Indexklauseln diskutieren. Künftig ist es nicht ausgeschlossen, dass nach dieser Pandemie-Erfahrung die umsatz-abhängigen Anteile an den Pachtzahlungen gegenüber der Fixpacht steigen werden. Auch davon können Investoren perspektivisch profitieren. Konsequent durchsetzen werden dies allerdings nur erfolgreichere Hotelkonzepte und -unternehmen.

Langfristig wird die Corona-Pandemie als eine Phase in die Hotelgeschichte eingehen, in der sich die Spreu vom Weizen trennte. Denn für die wettbewerbsfähigeren Hotels bedeutet die Geschäftsaufgabe schwächerer Marktteilnehmer ein größeres Marktpotenzial. Und das sind vor allem diejenigen Häuser, die sich vor (und sogar während) der Krise auf höhere Gästeansprüche eingestellt haben, die Marke etabliert haben und einen Weg zu hoher Effizienz und Skalierbarkeit gefunden haben. Erfolgreiche Hotels bieten ihren Gästen mehr als ein Bett an, sondern Erlebnisse und Begegnungen, die in Erinnerung bleiben. Dazu muss man als Gast nicht notwendigerweise tief in die Tasche greifen – einige Ketten im Budgetbereich gelten dabei als wegweisend.

Dirk Schuldes
Global Head of Hospitality
Commerz Real AG



3./4. November 2021 Falkenstein Grand Königstein

Seit 10 Jahren Information und Inspiration für die institutionelle Immobilienwirtschaft

Informationen auf www.FondsForum.de



Trendumfrage zum Sekundärmarkt: Institutionelle zeigen gestiegenes Kaufinteresse

Der Sekundärmarkt für Immobilien-Spezialfonds weckt zunehmend das Interesse institutioneller Investoren. Die Real Exchange AG hat im Mai und Juni 2021 bereits die zweite Befragung unter 800 Institutionellen Investoren, Fondsmanagern und Fondsinitiatoren zu ihrer Wahrnehmung des Sekundärmarktes sowie Ankaufs- und Verkaufsabsichten durchgeführt.

Demnach erwarten institutionelle Investoren in den nächsten zwölf Monaten eine weiter gleichbleibende bis steigende Entwicklung des Sekundärmarktes für Immobilien-Spezialfonds. Hierbei sehen 46 Prozent einer steigenden Entwicklung und 51 Prozent einer gleichbleibenden Entwicklung des Marktes für den Ankauf

und Verkauf von institutionellen Immobilienfondsanteilen entgegen. Konkret planen 17 Prozent Umplatzierungen in den nächsten zwölf Monaten und weitere 31 Prozent ziehen diese in Betracht. Mit Blick auf die Umfrageergebnisse im ersten Quartal 2021 ist das Kaufinteresse der Anleger von Immobilienfondsanteilen deutlich gestiegen, wohingegen das Verkaufsinteresse sowie das Interesse, Anteile an die KVG zurückzugeben, gleichgeblieben ist.

Vorteile von Sekundärmarkttransaktionen

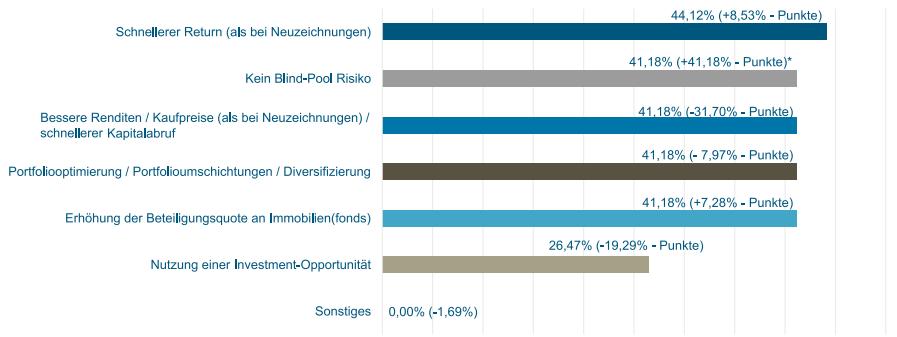
Die Befragten sehen mehrere Vorteile bei Ankäufen und Verkäufen von Immobilienfondsanteilen auf dem Sekundärmarkt. Auf der Käuferseite nannten rund 44 Prozent einen schnelleren Return im

Vergleich zu Neuzeichnungen als einen der Hauptgründe für eine Transaktion. Mit jeweils rund 41 Prozent werden zu dem bessere Renditen beziehungsweise Kaufpreise als bei Neuzeichnungen sowie ein schnellerer Kapitalabruf und das Vermeiden des Blind-Pool-Risikos genannt. Weiterhin nennen ebenfalls je 41 Prozent der Befragten die Optimierung des Portfolios, beziehungsweise Portfolioumschichtungen und die Diversifizierung, sowie die Erhöhung der Beteiligungsquote an Immobilien(-fonds) als Motive für Investitionen am Sekundärmarkt.

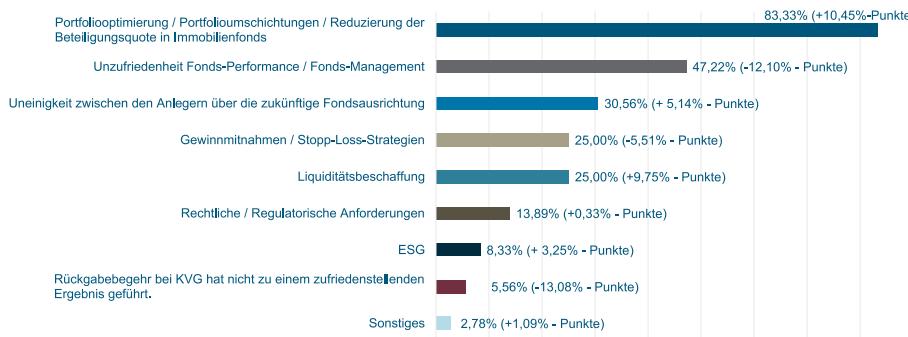
Auf der Verkäuferseite ergibt sich ein deutlich differenzierteres Bild. Mit 83 Prozent Zustimmung – und damit rund zehn Prozentpunkte mehr als im ersten Quartal 2021 – bilden die Portfoliooptimierung, beziehungsweise Portfolioumschichtungen und Reduzierung der Beteiligungsquote in Immobilienfonds den Hauptgrund für Verkäufe von Immobilienfondsanteilen am Sekundärmarkt. Knapp die Hälfte der Befragten, und damit zwölf Prozent mehr als im ersten Quartal, nennt die Unzufriedenheit mit der Fonds-Performance, beziehungsweise mit dem Fonds-Management als weiteren ausschlaggebenden Beweggrund für Verkäufe. An dritter Stelle, mit rund 30 Prozent, wird die Uneinigkeit zwischen den Anlegern über die zukünftige Fondsausrichtung genannt. Gewinnnahmen sowie Stopp-Loss-Strategien und die Liquiditätsbeschaffung bilden jeweils für rund 25 Prozent der Befragten weitere Motive für Verkäufe von Immobilien-Spezialfonds. Regulatorische Anforderungen und ESG-Kriterien spielen derzeit noch eine untergeordnete Rolle bei Verkaufsüberlegungen.

Fazit: Es bleibt festzuhalten, dass Anleger die Potenziale des Sekundärmarktes erkannt haben. Allerdings besteht nach wie vor ein großer Informationsbedarf

Frage: Was sind aus Ihrer Sicht aktuell die Hauptgründe für Ankäufe von Immobilienfondsanteilen am Sekundärmarkt? (max. 3 Nennungen möglich)



Frage: Was sind aus Ihrer Sicht aktuell die Hauptgründe für Verkäufe von Immobilienfondsanteilen? (max. 3 Nennungen möglich)





Der Sekundärmarkt für Immobilien-Spezialfonds weckt zunehmend das Interesse institutioneller Investoren.

bei Institutionellen. Dies betrifft beispielsweise die Funktionsweise und Verhandlungsparameter bei einer Sekundärmarkttransaktion, die Vor- und Nachteile gegenüber einer Rückgabe von Anteilen an die KVG oder auch zur Bewertung und Bilanzierung. Mit einer zunehmenden Markttransparenz wird sich die Akzeptanz des Sekundärmarktes und dessen Vorteile – beispielsweise gegenüber einer Rückgabe von Anteilen an die KVG – erhöhen.

Jörn Zumühlen
Vorstand
Real Exchange AG



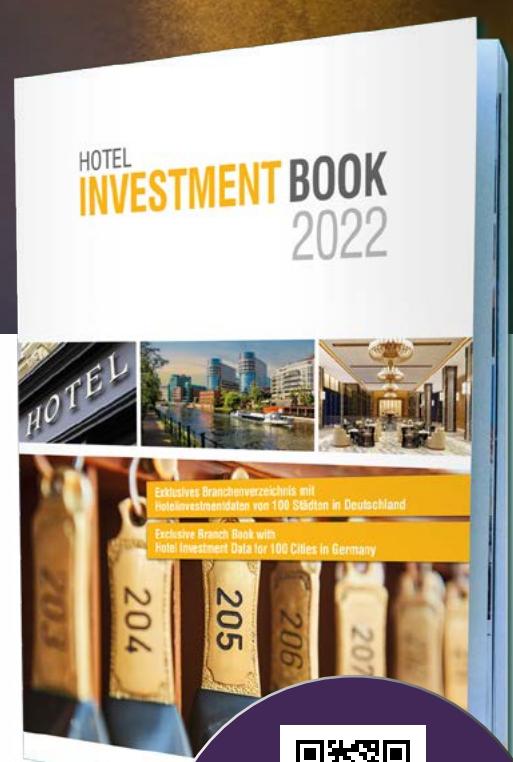
HOTEL INVESTMENT BOOK

Das Hotel Investment Book ist das exklusive Branchenbuch für die institutionelle Hotelimmobilienwirtschaft.

Es kombiniert Investmentdaten zu Hotelstandorten mit Fachbeiträgen und Infos zu Experten und Unternehmen wie Investoren, Asset- und Property-managern, Hotelbetreibern, Fondsgesellschaften, Kanzleien und Beratern.

Das Besondere dieses Buches:

- Exklusives Informationsmedium der Hotelimmobilienwirtschaft
- Umfangreiche Hotelinvestmentdaten zu 100 Städten in Deutschland
- Wissenschaftliche Begleitung des Researchs durch die European Business School
- Umfassende Datenbereitstellung durch IZ Research
- Vorstellung aktueller Hotelimmobilienthemen und -investmenttrends
- Informationen zu Unternehmen und Professionals der Branche



**Jetzt
Eintrag buchen**

FondsJobs präsentiert auf der FondsForum-Plattform Stellenanzeigen ausschließlich im institutionellen Immobilienbereich.
Weitere JobPostings und Informationen auf www.FondsJobs.de.

FF IMMOBILIEN
FONDSJOBS

Deutsche Investment KVG mbH
Senior Fondscontroller / Fondsanalyst (w/m/d), Hamburg

pancura
„**JUNIOR PORTFOLIO ANALYST (M/F/D)**
Real Assets - real estate/private equity/debt funds“, Luxembourg

FINVIA Family Office
Technische/r Asset Manager Real Estate (m/w/d), Frankfurt am Main, Hamburg und München

Real I.S. AG
Director Client Relations & Capital Funding - Schwerpunkt Banken & Sparkassen (m/w/d), München

LHI Gruppe
Technischer Assetmanager (m/w/d)
Immobilien, Pullach bei München

WPV (Versorgungswerk in NRW)
Portfoliomanger Immobilien (M/W/D), Düsseldorf



Die Konferenz für institutionelle Immobilieninvestitionen in Nahversorgungszentren und Lebensmittelmärkte in Deutschland

25.11.2021
Sofitel Opera Hotel
Frankfurt

FF IMMOBILIEN
SUPERMARKTINVEST
FÜR INSTITUTIONELLE INVESTOREN

- Immobilienmarkt- und Preisentwicklungen von LEH- und Nahversorgungsmobilien
- Besonderheiten beim Ankauf und Erfolgsfaktoren zukünftiger Standorte
- ESG-konformer Betrieb und zukünftige Investorenanforderungen an Nahversorgungszentren
- Potentiale für die optimale Weiterverwertung bestehender Standorte

Colliers

DEUTSCHE INVESTMENT

Dr. Lademann & Partner
Wissen bewegt.

GARBE.
Institutional Capital

gpep

GRR
BASIC RETAIL EXPERTS

GSK
STOCKMANN

Hahn Gruppe
Wertarbeit mit Immobilien

HEICO
GROUP

imtargis

K
Kaufland

MEAG
A Munich Re company

MEC

RAM
INVEST

savills
investment management

REAK. Die Gutachten-Manufaktur

Wir sind Immobilienprofis, die Ihr Anliegen mit professionellen Wertgutachten unterstützen. Deutschlandweit.

Unser Sachverständigkeitsstand beruht auf den verschiedenen Ausbildungen im Immobilienbereich, dem ständigen Lernen aus guten und auch schlechten Erfahrungen sowie dem Meistern verschiedener Herausforderungen im Laufe des Berufslebens. Diesen Sachverständigkeitsstand bringen wir in jedes Gutachten ein.

Im Rahmen der Immobilienbewertung erhalten Sie Gutachten für die Bilanz, Finanzierung, Ankauf/Verkauf, Aufteilung Grund & Gebäude, Firmen-An-/verkauf, M&A, Versicherungszwecke, Erbschaften & Steuern. Neutral & unabhängig.

REAK berät Fonds, Banken, Unternehmen, Pensionskassen, Property Manager, Versicherungen, Anwälte/Wirtschaftsprüfer und Privatleute in ihren Immobilienangelegenheiten. Anlassbezogen und kundenorientiert.

Wir haben Erfahrung mit Investoren, Eigentümern, Banken, Verkäufern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten, Unternehmen, Privatleuten, Versicherungen sowie Fonds und deren Anforderungen.

Fonds und institutioneller Anleger benötigen regulierungsanerkannte Gutachten. Für Ankaufs- und Folgebewertungen sind wir persönlich bei der BaFin registriert.

Unsere Stärke liegt im Verstehen der Kunden und der Immobilien. Nur so können wir ihren besonderen Anforderungen und der Individualität Ihrer Immobilien gerecht werden.

Unser Leitbild

Kompetenz, Kundennutzen & Partnerschaft – das ist nicht nur ein Spruch, sondern Anspruch an unsere tägliche Arbeit mit Ihnen. Sie erhalten Wertgutachten über Büroimmobilien, Wohnen, Einzelhandel, Lager & Logistik, Hotels, Grundstücke & Projekte, qualitätsorientiert & nachvollziehbar.

Durch unsere langjährige Expertise haben wir viel Erfahrung mit allen gängigen Immobilientypen. Objektgrößen von 100 Tausend bis 100 Millionen Euro sind unser Tagesgeschäft. Willkommen in guter Gesellschaft! – um welche Immobilie geht es bei Ihnen?

Wir arbeiten bundesweit und sitzen in Frankfurt am Main.



REAK Immobilienbewertung & Beratung
Sebastian-Kneipp-Straße 41
60439 Frankfurt
www.reak-immo.de

Kontakt:

Thomas Kral
Inhaber
Tel. 069 505064455
thomas.kral@reak-immo.de



Rückblick: Pressemitteilungen für institutionelle Immobilieninvestoren

REInvest übernimmt 25.000 Quadratmeter Projekt „Brain Box“ in Berlin

Luxemburg, 15. Juli 2021. Der Luxemburger Asset- und Investment-Spezialist REInvest Asset Management S.A. hat die gerade fertiggestellte Projektentwicklung „Brain Box“ im Eisenhutweg 108-132 in Berlin erworben.

[mehr...](#)

Commerz Real erwirbt Intercity Hotel in Lübeck von GBI für Hotelfonds

Wiesbaden, 2. August 2021. Die Commerz Real hat über ihren Luxemburger „Commerz Real Institutional European Hotel Fund“ ein neu zu errichtendes Hotel am Lübecker Hauptbahnhof vom Projektentwickler GBI erworben.

[mehr...](#)

IMMAC platziert 112. Renditefonds

Hamburg, 2. August 2021. Die Hamburger IMMAC Immobilienfonds GmbH hat ihren 23. Spezial-AIF bereits zum 30.06.2021 vollständig platziert können. Die „IMMAC Sozialimmobilien 112. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ investiert in die Altenpflegeeinrichtung „Haus Lindenhof“ in Delligsen, Niedersachsen.

[mehr...](#)



Mit dem Erwerb des „Haus Lindenhof“ in Delligsen hat IMMAC den Fonds vollständig platziert.

Deutsche Investment legt zweiten Büroimmobilienfonds auf

Hamburg, 4. August 2021. Deutsche Investment hat mit „Deutsche Investment – Büro II“ ihren zweiten Büroimmobilienfonds für institutionelle Investoren aufgelegt. Die entsprechende Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) wurde bereits erteilt.

[mehr...](#)

Grundstücksankauf für PROJECT Spezialfonds: Rund 30 Mio. Euro Investitionsvolumen für nachhaltige Wohnimmobilienentwicklung in Aachen

Bamberg, 9. August 2021. Mit dem Ankauf einer 3.000 Quadratmeter großen Liegenschaft in Aachens Bestlage gibt PROJECT Immobilien den Startschuss für eine besonders interessante Immobilienentwicklung in der Metropolregion Rheinland.

[mehr...](#)

Catella Real Estate akquiriert ein 15.000 m² großes Logistikzentrum in Redwitz für den „Catella Logistik Deutschland Plus“

München, 12. August 2021. Die Catella Real Estate AG, München, erwirbt das rund 15.000 m² große Logistikzentrum in der Dr. Ludwig Vierling Str. 7 in Redwitz bei Lichtenfels für den „Catella Logistik Deutschland Plus“. Das vollvermietete Objekt wurde in einer off-market Transaktion zu attraktiven Konditionen akquiriert.

[mehr...](#)

Quantum baut Light-Industrial-Portfolio aus

Hamburg, 12. August 2021. Quantum erweitert ihr Portfolio im Light-Industrial-Segment und erwirbt zwei vollvermietete Objekte in Bremen und Reinbek. Damit gelingt Quantum der Aufbau eines diversifizierten Portfolios mit einem Volumen von rund 150 Millionen Euro innerhalb der letzten neun Monate.

[mehr....](#)

MIMCO Capital verkauft Roller-Markt in Alsfeld mit hohem Gewinn

Luxemburg, 12. August 2021. Der Asset- und Investment-Fondspezialist MIMCO Capital Sàrl aus Luxemburg hat den im August 2019 für den Fonds EVEREST One erworbenen Roller-Möbelmarkt in Alsfeld mit 20 Prozent Wertsteigerung verkauft.

[mehr...](#)

BNP Paribas REIM Germany erwirbt zwei Büroobjekte in Kölns größtem Gewerbeprojekt

München, 17. August 2021. BNP Paribas REIM Germany hat für den französischen Immobilien-Publikumsfonds BNP Paribas Diversipierre, einen institutionellen Investor sowie für einen weiteren von BNP Paribas REIM gemanagten Fonds die ersten beiden Objekte „Haus am Platz“ und „Patiohaus“ des I/D Cologne als Club-Deal erworben.

[mehr...](#)

Matthias Dotterweich ist neuer Director Client Capital für die KINGSTONE Real Estate

München, 20. August 2021. Matthias Dotterweich verstärkt die KINGSTONE Real Estate als Director Client Capital. In seiner Funktion wird er die Beziehungen zu institutionellen Investoren

HFS Helvetic Financial Services AG



Die Helvetic Financial Services AG (HFS) ist der Anlageberater der STRATOS Fonds und damit einer der führenden Anbieter für vollstufige Immobilien-Finanzierungslösungen mit Private Debt Strukturen in der DACH Region. Das Produktangebot beinhaltet die vollständige Bandbreite an Finanzierungslösungen – vom erstrangig besicherten Senior Loan bis zur Mezzanine Finanzierung, so dass sowohl vollumfängliche Projektfinanzierungen als auch Einzelfinanzierungsbestandteile angeboten werden können. Langjährige Erfahrungen, hohe Geschwindigkeit, starkes Risikomanagement, Vertrauen und Verlässlichkeit zeichnen die HFS aus. Große etablierte, namhafte deutsche Produktentwickler gehören zu den (Stamm) Kunden.

Ziel der HFS ist es, als bevorzugter und verlässlicher Partner für sämtliche Finanzierungen im Real-Estate-Bereich zu fungieren. Das Unternehmen wurde 2009 in der Schweiz gegründet und konnte seither eine beeindruckende Erfolgsgeschichte schreiben. Einer der Wettbewerbsvorteile der HFS besteht darin, dass sie bereits vor mehr als zehn Jahren als First Mover zur Institutionalisierung der Mezzanine-Finanzierungen beitragen konnte, wodurch man sich eine marktführende Position auf dem deutschen Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt erarbeitet hat. Für die Anleger erzielen die Fonds konstant überdurchschnittliche Renditen und die Produkte sind fester Bestandteil in vielen Portfolios institutionaler Anleger. Aktuell verwaltet HFS 1,3 Mrd. EUR Fondsvermögen großer und namhafter Versorgungswerke, Family Offices sowie Pensionskassen.



HFS Helvetic
Financial Services AG
Zentrum Staldenbach 5
CH-8808 Pfäffikon SZ
www.helvetic-finance.ch

Kontakt:

Nicole De Rossi
Director Investor Relations



T +41 43 888 25 26
M +41 79 136 35 30
F +41 43 888 25 20
nicole.derossi@helvetic-finance.ch

in den Bereichen Equity und Debt weiter ausbauen.

[mehr...](#)

Union Investment erwirbt vollvermietetes Bürogebäude in der Pariser Innenstadt

Hamburg. 2. September 2021. Union Investment hat ein Bürogebäude an einer der besten Geschäftsadressen Europas erworben. Das Objekt liegt direkt in der Pariser Innenstadt, am Ende der Privatstraße Avenue du Coq, in der Nähe des Bahnhofs Saint-Lazare. Der Ankauf erfolgt für den Bestand des UniInstitutional European Real Estate.

[mehr...](#)

Hogan Lovells berät Keppel DC REIT beim Erwerb eines Rechenzentrums in den Niederlanden

Frankfurt, 6. September 2021. Unter Leitung des Frankfurter Partners Tobias Faber hat Hogan Lovells die börsen-

notierte Keppel DC REIT (Keppel) beim Erwerb eines Rechenzentrums im niederländischen Eindhoven beraten.

[mehr...](#)

Warburg-HIH Invest erwirbt Büroobjekt Square One in Wien

Hamburg/Wien, 7. September 2021. Warburg-HIH Invest hat für zwei Individualmandate deutscher institutioneller Investorinnen und Investoren im Rahmen eines Club Deals ein Büroobjekt in Wien erworben.

[mehr...](#)



Warburg-HIH hat das „Square One“ in Wien erworben.

PGIM Real Estate sammelt 1,1 Mrd. US-Dollar für das Closing des zweiten europäischen Value-Add-Fonds ein

Frankfurt, 10. September 2021. Der zweite Fonds in der Reihe der Value-Add-Fonds von PGIM Real Estate für den europäischen Raum, European Value Partners II (EVP II), hat 1,1 Milliarden US-Dollar an Beteiligungskapital, einschließlich Sidecar-Beteiligungen, eingesammelt.

[mehr...](#)

Corestate-Tochter STAM Europe erwirbt weiteres Gebäude in Paris für den OPERA-Wohnimmobilienfonds

Paris, 13. September 2021. STAM Europe hat für den Wohnimmobilienfonds OPERA ein weiteres Gebäude erworben. Der Fonds befindet sich noch in der Investitionsphase und kann insgesamt rund 380 Millionen Euro investieren.

[mehr...](#)

Über die FondsNews: Der Newsletter erscheint 10 mal im Jahr und wird an rund 3.000 Entscheider der institutionellen Immobilienwirtschaft versandt.

Förderer der FondsNews 2021:

ARDIAN

BNP PARIBAS
SECURITIES SERVICES

CAERUS
DEBT INVESTMENTS

CATELLA
CATELLA REAL ESTATE AG

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe

CORESTATE
Capital Group

DEUTSCHE INVESTMENT

FAPINVEST
REAL ESTATE CAPITAL CONSULTING

Fritsch REVAC
Immobilienbewertung | Immobilienconsulting

HAMBURGTEAM
Investment Management

HEICO
GROUP

LHI
Capital Management GmbH

pancura
INDEPENDENT AIF MANAGER

PROJECT
Investment

Quantum

REC

REVITALIS
REAL ESTATE AG

savills | investment
management

Dr. Schannath
Executive Search

SwissLife
Asset Managers

Union
Investment

WARBURG-HIH INVEST
REAL ESTATE

wüestpartner

x-project

INTERVIEW



Quelle: privat

Thomas Pfeiffer ist Geschäftsführer der Norddeutschen Kirchlichen Versorgungskasse (NKVK). Der Volljurist war zunächst bei der Allianz Lebensversicherungs-AG und später als Geschäftsführer der Hessischen Zahnärzteversorgung tätig. Seit 1997 leitet er die NKVK und verantwortet die Pensions- und Beihilfezahlung der evangelisch-lutherischen Kirchen in Niedersachsen. Hier ist die Vermögensanlage im Bereich der liquiden wie illiquiden Kapitalanlagen sein Schwerpunkt.

Thomas Pfeiffer
Geschäftsführer, Norddeutsche Kirchliche Versorgungskasse (NKVK)

FondsNews: Wie sind Sie mit Ihren Immobilienanlagen aufgestellt?

Aktuell sind wir mit 300 Millionen Euro in Immobilien investiert. Das entspricht etwa 15 Prozent unserer Gesamtanlagen. Diesen Anteil wollen wir auf 20 Prozent erhöhen. Die Investitionen laufen über deutsche Immobilienfonds, wobei wir auf kleinere Gemeinschaftsfonds setzen.

FondsNews: Wie sieht Ihre geografische und sektorale Immobilienstrategie aus?

In den letzten 10 bis 15 Jahren haben wir die geografische Diversifikation stark vorangetrieben. So sind wir derzeit neben einem traditionellen Schwerpunkt in Deutschland vorrangig in Frankreich, den Niederlanden und Großbritannien investiert. Daneben spielen Skandinavien und Südeuropa zunehmend eine Rolle. Neu hinzu kamen zuletzt auch Objekte in den USA. Traditionell kommen wir bei der sektoralen Aufteilung vor allem aus dem Bereich der Büroimmobilien. Seit einigen Jahren bauen wir allerdings auch den Anteil Einzelhandel getrennt nach Nahversorgungsobjekten mit Schwerpunkt Lebensmitteleinzelhandel und Highstreet-Immobilien aus. Daneben befinden sich Hotels sowie zunehmend Logistikimmobilien im Portfolio.

FondsNews: Gibt es bei Ihrer Organisation Besonderheiten, die es zu berücksichtigen gilt?

Zunächst sind wir ein sehr langfristig orientierter Investor und legen einen Schwerpunkt auf die laufenden Erträge.

Dann investieren wir als kirchliche Versorgungskasse nicht in Wohnimmobilien, um jegliche Risiken im Zusammenhang mit Mieterauseinandersetzungen zu vermeiden.

FondsNews: Worauf legen Sie bei Neuinvestitionen Wert?

Alle Aspekte der Nachhaltigkeit im Sinne der ESG-Definitionen sind uns sehr wichtig. Hierbei richten wir uns am Leitfaden der Evangelischen Kirche in Deutschland aus. Neben den etablierten ökologischen Aspekten legen wir, insbesondere bei den Mietverhältnissen, zunehmend Wert auf die soziale Komponente.

FondsNews: Welche aktuellen Entwicklungen sind für Sie von Bedeutung?

Bei Büroflächen werden die Anforderungen an deren Flexibilität und Gestaltung deutlich steigen. Dies gilt besonders vor dem Hintergrund, dass Unternehmen auch künftig in der Lage sein müssen, auf einen wechselnden Bedarf an Heimarbeitsplätzen beweglich zu reagieren. Angeheizt vom E-Commerce wird die Nachfrage nach Logistikimmobilien – mit der Folge von weiter sinkenden Renditen – erhalten bleiben. Dasselbe gilt für den Einzelhandel Nahversorgung. Wie schnell sich der Einzelhandel Highstreet sowie das Segment der Hotelimmobilien erholen werden, richtet sich auch nach der weiteren Corona-Entwicklung und ihrem dauerhaften Einfluss auf das Verbraucherverhalten; beides ist derzeit nur schwer vorhersehbar.

FondsNews: Was wünschen Sie sich von den Fondsanbietern?

Ich wünsche mir eine stärkere Befas- sungs mit Aspekten der Immobilienbe- wirtschaftung, das heißt nicht nur mit den Ankaufskriterien, sondern auch viel detaillierter mit der späteren Verwal- tung der einzelnen Liegenschaften. Das ist für uns auch eine zentrale Frage von Nachhaltigkeitsaspekten. Des Weite- ren sollten strategische und taktische Überlegungen zur Ausrichtung des Ge- samtportfolios stärker einer laufenden Überprüfung unterzogen und mit den Anlegern rückgekoppelt werden. Dies sollte auch in das Reporting einfließen, in dem daneben das Thema Nachhal- tigkeit größere Berücksichtigung finden sollte.

Impressum

Herausgeber

Strumpf Eventmanagement, Anja Strumpf
Kiefernweg 10, 65527 Niedernhausen
Tel: 06127-999363-20
info@immobilien-fondsnews.de
www.Immobiliens-FondsNews.de

Chefredaktion

Dietmar Müller
DAFKO Deutsche Agentur für Kommunikation
Tel: 06106-88199-40
dietmar.mueller@dafko.de

Nachweis Titelbild:
©Frédéric Prochasson - stock.adobe.com