

2/22

DIE IMMOBILIE

DAS MAGAZIN FÜR KUNDEN UND PARTNER DER HAHN GRUPPE

DER EINBLICK

Interview mit Martin Schmidt –
Leiter Portfolio Management
Privatkunden

Seite 10

FONDS

Erfolgreiche Platzierung des
Hahn Pluswertfonds 179

Seite 16



VORSTELLUNG HAHN
RETAIL REAL ESTATE REPORT

Seite 6

INHALT

01	EDITORIAL Investitionsstandort Deutschland	Seite 3
02	WIRTSCHAFT & MARKT Deutscher Immobilienmarkt bleibt Top-Investitionsziel	Seite 4
03	TITELTHEMA VORSTELLUNG HAHN RETAIL REAL ESTATE REPORT	Seite 6
04	DER EINBLICK Wir arbeiten täglich für das Vertrauen unserer Anleger	Seite 10
05	RECHTLICHER RAHMEN Neues vom Gesetzgeber	Seite 12
06	HAHN NACHRICHTEN Aktuelle Meldungen	Seite 13
07	PORTRÄT Die Produktqualität hat zugenommen	Seite 14
08	FONDS Erfolgreiche Platzierung Hahn Pluswertfonds 179	Seite 16
09	RESEARCH-FOKUS Einzelhandel punktet beim Thema Mobilität	Seite 18
10	WUSSTEN SIE SCHON? Vom Grauen Kapitalmarkt zur weißen Weste – Investmentfonds	Seite 19

INVESTITIONSSTANDORT DEUTSCHLAND

Liebe Leserinnen und Leser,

wieder einmal geht ein turbulentes Wirtschaftsjahr zu Ende. Nachdem die Pandemie endlich aus den Schlagzeilen gerückt ist, sind 2022 eine Vielzahl neuer Krisenherde aufgetreten. Der Ukraine-Krieg, die weltwirtschaftliche Eintrübung, Versorgungsengpässe und eine hohe Inflation sind nur einige der Ausläufer, die zu nennen sind. Selbst die wohlthuende Gewissheit um eine starke deutsche Exportwirtschaft sollte im Zeichen der europäischen Energiekrise zumindest langfristig hinterfragt werden.

Für die Immobilienwirtschaft ergeben sich aktuell ebenfalls Belastungsfaktoren. Dabei stellt der inländische Immobilienmarkt einmal mehr unter Beweis, dass er in Krisenzeiten als stabiler und attraktiver Investitionsstandort gilt. Weiterhin fließt viel ausländisches Kapital in deutsche Immobilien, sodass der deutsche Markt hinter den USA der zweitbedeutendste Investmentmarkt weltweit ist. Das gilt auch für die internationalen Einzelhändler, die seit vielen Jahren bevorzugt in Deutschland investieren. In unserem Kapitel „Wirtschaft und Markt“ ab Seite 4 erfahren Sie die immobilienwirtschaftlichen Hintergründe.

Im Rahmen unseres Titelthemas ab Seite 6 stellen wir Ihnen die wichtigsten Inhalte unseres neuen Marktberichts HAHN Retail Real Estate Report vor. Eine aktuelle Expertenbefragung beleuchtet die Präferenzen institutioneller Investoren und zeigt auf, welche Einzelhandelsbranchen derzeit expandieren. So viel vorweg: Trotz der Verschnaufpause am Investmentmarkt wollen die Investoren weiterhin zukaufen. Große Herausforderungen stellen sich für die Handelsimmobilien-Investoren und den Einzelhandel dabei in der Verbesserung des Klimaschutzes und der Verringerung der Ressourcenverbräuche. Hier sind alle Wirtschaftsakteure gefordert, nachhaltige Konzepte zu entwickeln.

Für den langfristigen Investorserfolg ist nicht nur die Immobilie entscheidend, sondern auch die Konzeption der Beteiligung. Grund genug, sich ein wenig näher mit dem Konstrukt „Investmentfonds“ zu beschäftigen. Auf Seite 14 erfahren Sie im Interview mit Christian Kapfinger vom Analysehaus IfBA, was den regulierten Fonds ausmacht und wie er an die Bewertung von Investmentprodukten herangeht. Unser Leiter Portfolio Management Privatkunden, Martin Schmidt, zeigt nachfolgend im Kapitel „Einblick“ auf, dass zu jedem guten Fonds auch ein serviceorientiertes Management gehört. Nehmen Sie ihn beim Wort. Last, but not least beschäftigen wir uns auf Seite 19 mit der langjährigen Geschichte von Beteiligungsprodukten.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre!

Genießen Sie die anstehenden Feiertage, um mit viel Schwung in ein glückliches neues Jahr einzusteigen!

Ihr Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender



DEUTSCHER IMMOBILIENMARKT BLEIBT TOP-INVESTITIONSZIEL

Der deutsche Immobilienmarkt war auch im vergangenen Jahr ein wichtiges Anlageziel für Investoren. Gemäß den Berechnungen der Investmentmakler von CBRE und JLL war Deutschland weltweit die Nummer zwei hinter den mit deutlichem Abstand führenden USA. Erst hinter Deutschland rangieren Länder wie Großbritannien, China, Japan und Frankreich. Die große Beliebtheit des deutschen Markts begründet sich in der Stabilität, der wirtschaftlichen Stärke und der Kaufkraft der Bevölkerung. So ist Deutschland zugleich ein führendes Expansionsziel für internationale Einzelhandelsunternehmen. Internationale Marken suchen die Nähe zu den deutschen Konsumenten.

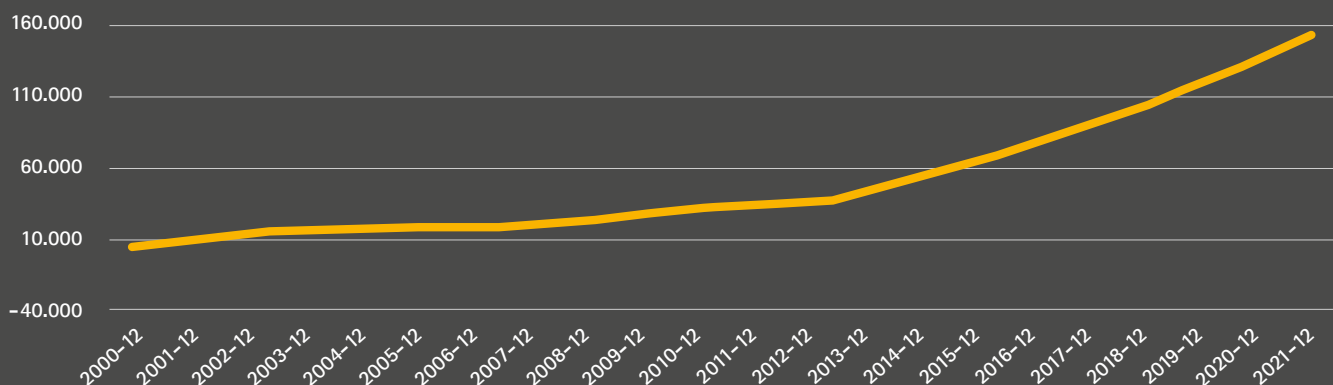
Abschwächung im Jahresverlauf

Dem europäischen Immobilien-Investmentmarkt gelang 2022 gemäß CBRE der zweitstärkste Start in ein Jahr – Rekordauftakt war 2020 mit rund 90 Milliarden Euro. Im ersten Quartal wurde ein Transaktionsvolumen von 78 Milliarden Euro erzielt, was einem Plus von 29 Prozent im Vergleich

zum Vorjahr entsprach. Mit 24 Milliarden Euro war Deutschland der größte Markt im ersten Quartal. Ende Juni erreichte das Volumen der gewerblichen Immobilieninvestitionen in Europa ein Zwölfmonatshoch von 280 Milliarden Euro. Im zweiten Quartal hat sich die Investitionsintensität insbesondere in Südeuropa aufgrund steigender Zinsen und verschärfter Finanzierungsbedingungen verlangsamt. Seit Jahresbeginn sehen sich Immobilieninvestoren mit einer höheren Inflation, langfristig steigenden Zinsen und verschärften Finanzierungsbedingungen konfrontiert. Dies wird dazu führen, dass per Ende 2022 voraussichtlich ein Rückgang des Transaktionsvolumens verzeichnet werden wird, bei tendenziell steigenden Nettoanfangsrenditen.

Der Investmentstandort Deutschland zeichnet sich auch in herausfordernden Zeiten durch seine ökonomische Robustheit und Stabilität aus.

Fondsvermögen offene Immobilien-Spezialfonds in Deutschland in Mio. Euro



Eigene Darstellung; Quelle: Kapitalmarktstatistik der Deutschen Bundesbank

Sicherer Hafen für die Kapitalanlage

Während der Pandemie konnte Deutschland ebenfalls seiner Rolle als „Safe Haven“ Europas gerecht werden. Mit einem Transaktionsvolumen von knapp 112 Mrd. Euro wurde im Jahr 2021 ein neuer Umsatzrekord auf dem deutschen Investmentmarkt erzielt. Erstmals überschritt dieser die Marke von 100 Milliarden Euro. Mit Rückenwind konnte auch der deutsche Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt in das Jahr 2022 starten. Im ersten Quartal wurde ein Transaktionsvolumen von 2,1 Milliarden Euro erzielt und damit das Volumen des ersten Quartals 2021 um 14 Prozent übertroffen.

Aufgrund des guten Starts des Einzelhandelsinvestmentmarktes in das Jahr 2022 fiel auch die Halbjahresbilanz im Vorjahresvergleich positiv aus. Das Transaktionsvolumen von 3,7 Milliarden Euro entsprach – im Vergleich zum ersten Halbjahr 2021 – einem leichten Plus von 1 Prozent. Im langjährigen Vergleich lag das Ergebnis allerdings rund 28 Prozent unter dem 10-jährigen Durchschnitt eines ersten Halbjahres (2012 bis 2021) von 5,1 Milliarden Euro.

Insgesamt erhöhte sich der Marktanteil deutscher Investoren im Handelsimmobiliensegment 2021 auf 66,8 Prozent nach 43,2 Prozent im Vorjahr. Auf Verkäuferseite hingegen hielt sich das Engagement internationaler und deutscher Akteure 2021 die Waage. Mit gut 4,9 Mrd. Euro entfiel die Hälfte des Verkaufsvolumens auf ausländische Unternehmen, die übrigen 4,8 Mrd. Euro waren heimischen Investoren zuzuordnen.

Im ersten Halbjahr 2022 verblieb der Anteil inländischer Investoren mit 61,9 Prozent auf einem weiterhin hohen Niveau. In der Differenzierung ausländischer Investoren zeigt sich, dass sich, gemessen am gesamten Volumen, Investoren aus den Vereinigten Staaten am stärksten auf dem hiesigen Einzelhandelsinvestmentmarkt engagierten (17 Prozent). Es folgten Anleger aus dem europäischen Ausland mit 14 Prozent, wobei der Großteil davon auf Anleger aus Österreich, dem Vereinigten Königreich und der Schweiz entfiel. Nach dem Abflauen der Pandemie wird eine verstärkt spürbare Rückkehr internationaler Investoren auf den deutschen Markt erwartet.

Der Investmentstandort Deutschland zeichnet sich auch in herausfordernden Zeiten im Vergleich zu anderen europäischen Märkten durch seine ökonomische Robustheit und Stabilität aus. Zudem wird dem Faktor Sicherheit eine verstärkte Bedeutung beigemessen, welche sich auch in den sich wandelnden Investitionspräferenzen der Investoren widerspiegelt. Gerade im Bereich der lebensmittelgeankerten Einzelhandelsformate wie Fachmarktzentren und Supermärkten besteht weiterhin eine sehr hohe Nachfrage durch defensiv orientierte Investoren, die stabile Ertragsströme suchen. In Zeiten steigender Inflationsraten bieten vor allem deutsche Gewerbeimmobilien durch die Indexierung von Mietverträgen einen gewissen natürlichen Schutz gegenüber einem möglichen Wertverfall.



112 MRD. EURO

Transaktionsvolumen 2021
im deutschen Immobilien-
investmentmarkt



VORSTELLUNG HAHN RETAIL REAL ESTATE REPORT

Unser neuer Marktbericht HAHN Retail Real Estate Report 2022/2023 bietet interessierten Lesern einen umfassenden Einblick in den deutschen Einzelhandel und den Handelsimmobilien-Investmentmarkt. Der jährlich herausgegebene Bericht ist erneut in Kooperation mit CBRE, bulwiengesa und dem EHI Retail Institute entstanden. Die gemeinsame Mission lautet: mehr Markttransparenz für die Investoren, den Handel und alle weiteren Branchenakteure.

Branchenexperten kommen zu Wort

Ein wichtiger Baustein zur Trenderkennung sind die Expertenbefragungen, welche die Hahn Gruppe bei Expansionsverantwortlichen des Einzelhandels sowie Entscheidungsträgern von institutionellen Immobilieninvestoren und Banken sowie Finanzinstituten durchgeführt hat. Der im September veröffentlichte Marktbericht stellt die Ergebnisse im Detail dar:

Einzelhandel sieht neue Herausforderungen

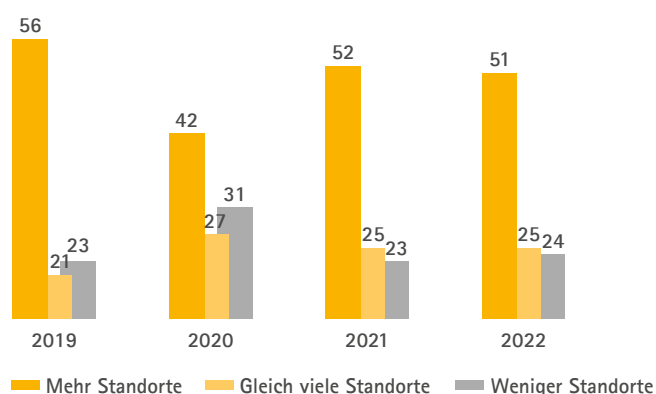
Während im vergangenen Jahr die Pandemie als eine der größten Herausforderungen für den Einzelhandel eingestuft wurde, sind es seit Jahresbeginn die Inflationsentwicklung und die gedämpfte Konsumstimmung, die von den Einzelhändlern zu 68 bzw. 53 Prozent als zunehmende Herausforderung wahrgenommen werden. Als ebenfalls problematisch werden gestörte Lieferketten und die Produktbeschaffung (40 Prozent) angesehen. Der Anteil der Händler, die zu hohe Immobilienkosten und -mieten anführen, ist dagegen von 76 Prozent im Vorjahr auf 42 Prozent in diesem Jahr gesunken. Allerdings werden insbesondere wegen steigender Energiepreise die hohen Neben- und Bewirtschaftungskosten von 39 Prozent der Händler als gegenwärtig herausfordernd bewertet. Die Konkurrenz durch den Online-Handel (8 Prozent; Vorjahr 41 Prozent) spielt interessanterweise in diesem Jahr nur eine untergeordnete Rolle bei den befragten Unternehmen.

Expansionsneigung der Händler kaum gebremst

Selbst bei aktuell erschwerten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleibt der Anteil der expansiven Filialisten auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Vorjahr. Über die Hälfte der befragten Expansionsverantwortlichen (51 Prozent; Vorjahr: 52 Prozent) gibt an, die Standortanzahl bis zum Jahresende 2022 gegenüber dem Vorjahr erhöhen zu wollen (siehe Grafik). In der differenzierten Branchenbetrachtung zeigen insbesondere die befragten Experten aus Gesundheit & Beauty (75 Prozent), Bekleidung (50 Prozent), Möbel (83 Prozent) sowie aus Hobby & Freizeit (71 Prozent) eine hohe Expansionsbereitschaft. Unverändert im Vergleich zum Vorjahr möchte ein Viertel das bestehende Filialnetz halten (Vorjahr: 25 Prozent) und 24 Prozent rechnen zum Jahresende mit weniger Filialstandorten (Vorjahr: 23 Prozent).

Geplante Anzahl der Standorte zum Jahresende 2022 ggü. Vorjahr

Angaben in Prozent

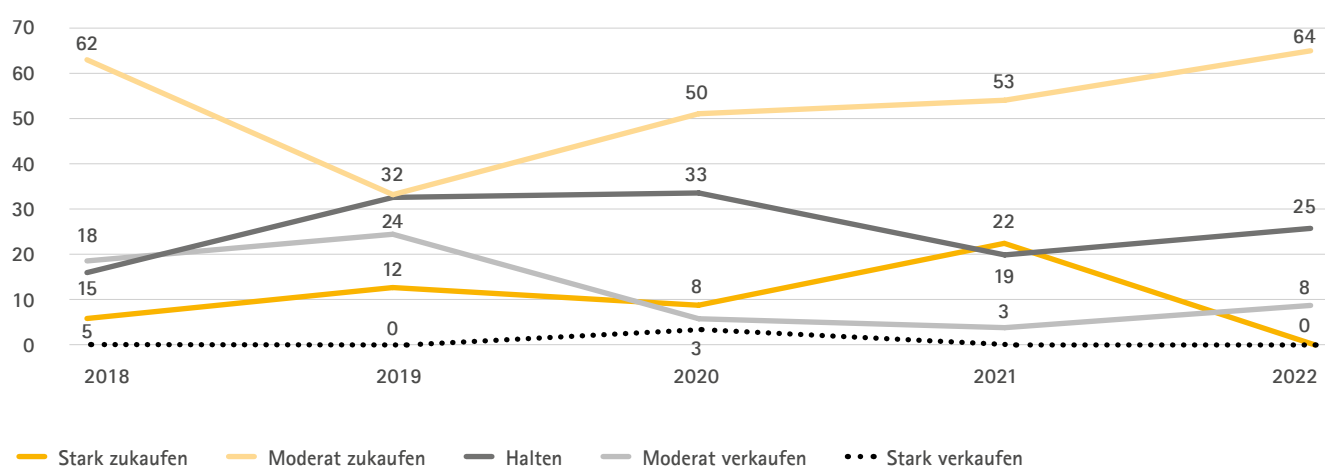


Investoren wollen weiter zukaufen

Trotz der aktuellen Herausforderungen und Risikofaktoren, die gegenwärtig sowohl das deutsche Investmentmarktumfeld flankieren als auch weltweit wirtschaftliche Verwerfungen hervorrufen, zeichnet sich hinsichtlich der Kaufneigung der befragten Investoren, wie in der Vorjahresbefragung, ein weiterhin positives Bild ab. So verfolgen weit über die Hälfte der Befragten (64 Prozent) in den kommenden sechs Monaten die Investmentstrategie des moderaten Zukaufs von Handelsimmobilien für ihre Portfolios. Im Vorjahr waren es mit 72 Prozent kaum mehr, die moderat bzw. stark zukaufen wollten. Ein Viertel (Vorjahr: 19 Prozent) gibt an, dass sie ihr bestehendes Niveau von Handelsimmobilien in ihrem Portfolio bis zum Jahresende halten wollen. Nur 8 Prozent (Vorjahr: 3 Prozent) möchten den Immobilienbestand in den kommenden sechs Monaten moderat verkleinern (siehe Grafik).

Investmentstrategie der Investoren im deutschen Einzelhandelsimmobilienmarkt

Angaben in Prozent



Quelle: Hahn Gruppe

Fachmarktzentren und Supermärkte bevorzugt

Der Investmentfokus bzw. Finanzierungsfokus richtet sich mit 78 bzw. 100 Prozent Anteil der Nennungen bei den befragten Handelsimmobilien-Investoren sowie Banken und Finanzinstituten unverändert auf Fachmarktzentren, gefolgt von Supermärkten/Lebensmitteldiscountern. Im Objekttyp-Ranking der Handelsimmobilien-Investoren werden SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte auf Platz drei gerankt. Auf den Plätzen vier bis sechs folgen Mixed-Use-Immobilien, Geschäftshäuser in 1A-Lagen und Bau- und Heimwerkermärkte. Bei einem geringen Anteil von 9 Prozent der Befragten besteht nach zwei Jahren wieder die Bereitschaft, in Shopping-Center zu investieren, nachdem diese in den beiden Vorjahren als Investitionsziel noch gar keine Erwähnung fanden.

Investitionen werden nachhaltiger

Die Betrachtung von Nachhaltigkeitsaspekten ist mittlerweile für die überwiegende Mehrheit der Handelsimmobilien-Investoren ein fester Bestandteil der Investitionsentscheidungen geworden. 55 Prozent der Befragten sehen darin einen sehr relevanten Faktor, weitere 39 Prozent halten ESG-Konformität (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) zumindest für relevant. Mittelfristig planen 78 Prozent der Anleger, in anerkannte Nachhaltigkeitsinvestments zu investieren. Das Angebot der bereits als ESG-konform klassifizierten Immobilien ist allerdings noch begrenzt, sodass gut die Hälfte der Investoren (51 Prozent) derzeit bereit ist, für solche Immobilien einen Aufschlag von bis zu 5 Prozent zu zahlen bzw. 29 Prozent sogar einen Aufschlag von bis zu 10 Prozent akzeptieren würden.



Fakten und Antworten von Prof. Dr. Marcel Fratzscher auf der Fachkonferenz

Vielfältige Manage-to-Green-Ansätze

Im Immobilienbestand liegt die Herausforderung nicht im Einkauf, sondern im „Manage-to-Green“: Die Maßnahmen zur Steigerung der ESG-Performance einer Immobilie sind vielfältig. Im Fokus stehen Initiativen zur CO₂-Reduzierung und zur Minimierung des Ressourcenverbrauchs. Die Förderung der E-Mobilität, Photovoltaik, Smart Metering (digitale Verbrauchsmessung), grüne Mietverträge und Gebäudezertifizierungen wie etwa DGNB spielen ebenfalls eine große Rolle. Erfahrene Asset und Investment Manager bringen ihre Kenntnisse aus ESG-Projekten fortlaufend für ihre Anleger ein, um den Wandel zu mehr Nachhaltigkeit effizient zu koordinieren, zu priorisieren und zu begleiten. Ganz wichtig ist dabei ein guter Zugang zu den Mietern. Denn es bedarf bei vielen ESG-Themen einer Einbindung des Immobilienbetreibers, um den größtmöglichen nachhaltigen Nutzen zu erzielen.

Hahn-Fachkonferenz zur Standortbestimmung

Die wichtigsten Ergebnisse des neuen Retail Real Estate Reports wurden beim HAHN German Retail Property Day in Bergisch Gladbach dem Fachpublikum vorgestellt. Die Konferenz bot rund 180 Gästen und uns einen Rahmen, um mit Branchenexperten und Wirtschaftsforschern intensiv zu diskutieren. Interessante Vorträge, abwechslungsreiche Diskussionsformate und der informelle Austausch haben uns durch den spannenden Tag begleitet.

Deutschland bleibt führender Investitionsstandort

Eine wichtige Orientierung gab insbesondere der volkswirtschaftliche Vortrag von Prof. Dr. Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Sein Fazit zur mittelfristigen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland: Es gibt Anlass für Pessimismus, aber noch bessere Gründe für Optimismus! Die wirtschaftliche Wetterlage wäre ambitioniert, aber der Investitionsstandort Deutschland stünde im internationalen Vergleich gut da. Nur, so sein mahnender Zeigefinger, darauf dürfen sich Politik und Wirtschaft nicht ausruhen. Besonders Investitionen in die IT-Infrastruktur sollten stärker priorisiert werden. Wichtig sei aber auch der Fokus auf eine soziale Politik, die gerade die einkommensschwachen Gruppen adressiert, welche vom inflationären Umfeld besonders stark betroffen seien.

180 GÄSTE

beim HAHN German Retail
Property Day 2022

Discount gewinnt

Dr. Joseph Frechen von bulwiengesa erläuterte die Entwicklungen im Einzelhandel und betonte die Innovationskraft des deutschen Einzelhandels. Er beobachtet bei den Verbrauchern einen stärkeren Fokus auf Discount und auf günstige Eigenmarken bzw. No-Name-Produkte. Die Kunden würden damit einen Teil der Preissteigerungen abfedern. Sein Fazit: „Der Preis wird wieder mehr das Erlebnis.“ Gerade der fachmarkt-orientierte Einzelhandel mit einem hohen Anteil von Discountartikeln könnte von dieser Entwicklung profitieren. Ein weiteres wichtiges Thema sei die Digitalisierung. Hier würde der Handel verstärkt investieren, um den Service – beispielsweise mit Selbstbedienungskassen oder gar kassenlosen Systemen – zu optimieren.

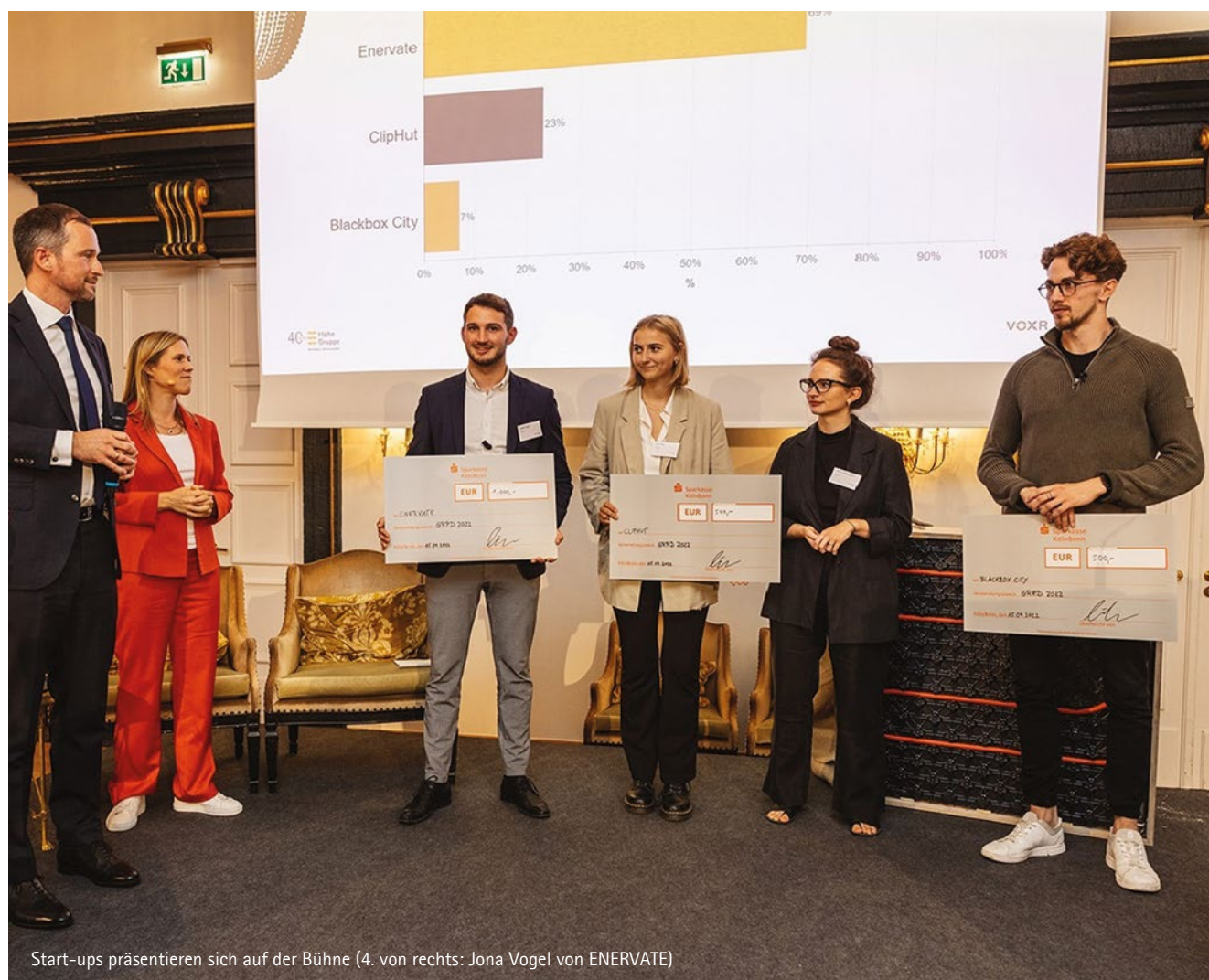
Verschnappepause im Investmentmarkt

Im nachfolgenden Vortrag von Dr. Jan Linsin von CBRE drehte sich alles um den Handelsimmobilien-Investmentmarkt und die aktuellen Präferenzen der Investoren. Linsin wies darauf hin, dass die Transaktionstätigkeit nachgelassen habe. Der Ukraine-Krieg, steigende Zinsen und die nachlassende wirtschaftliche Dynamik hätten zu einer verstärkt abwartenden

Haltung geführt. Im Fokus blieben Fachmärkte mit Schwerpunkt auf Nahversorgung wegen ihrer Systemrelevanz. Vereinzelt würden chancenorientierte internationale Investoren sich aber auch schon wieder an die Assetklasse der Shopping-Center heranwagen.

Energetische Sanierung als Geschäftsidee

Am Nachmittag stellte Manuel Geggus von RWE Renewables innovative Wege vor, um die Transformation hin zu erneuerbaren Energien zu meistern. Die technischen Lösungen gäbe es, sie müssten jetzt nur noch flächendeckend eingesetzt werden. Danach folgte der Pitch von drei aussichtsreichen Start-ups der Handels- und Immobilienbranche, die aus dem Exzellenz Start-up Center NRW hervorgegangen sind. So präsentierte Jona Vogel vom Start-up ENERVATE innovative Thermomodule zur Sanierung von ineffizienten Immobilien. Anders als bei üblichen Wandkonstruktionen beinhalten die Module eine Heizung. Sie können damit ineffiziente Wärmesysteme ersetzen. Das Konzept überzeugte das Publikum und wurde zum Sieger erkoren. Wir hoffen, dass wir von ENERVATE sowie auch von den weiteren Start-ups ClipHut (modulare Baukastensysteme aus Holz) und Blackbox City (App mit Gastronomieempfehlungen) noch viel hören werden.



Start-ups präsentieren sich auf der Bühne (4. von rechts: Jona Vogel von ENERVATE)



“ Inflationsschutz, gute Renditeaussichten und der langfristige Anlagehorizont werden auch in Zukunft wichtige Vorteile für unsere Anleger sein.

Martin Schmidt,
Leiter Portfolio Management
Privatkunden

WIR ARBEITEN TÄGLICH FÜR DAS VERTRAUEN UNSERER ANLEGER

Martin Schmidt, Leiter Portfolio Management Privatkunden, berichtet über die Pluswertfonds der Hahn Gruppe, das aktuelle Marktumfeld und sein Verständnis von gutem Anlegerservice.

Frage: Herr Schmidt, Sie verantworten das Portfolio Management im Privatkundengeschäft der Hahn Gruppe. Wie bewerten Sie die Entwicklung Ihres Fondsbereichs in den letzten Jahren?

Martin Schmidt: Wir haben unser Team im Portfolio Management in den letzten Jahren kontinuierlich weiterentwickelt und die Abläufe weiter optimiert, damit wir auf die Wünsche und Fragen unserer Kunden noch besser eingehen können. In einer Umfrage des Magazins „Fonds Professionell“ sind wir vor wenigen Monaten im Bereich Produktzuverlässigkeit/Anlegerkommunikation unter die Top drei aller Investmentunternehmen im Bereich Sachwerte gewählt worden. Diese Auszeichnung macht mich sehr stolz, da es in meinen Augen das Wichtigste ist, dass man stets auf Augenhöhe und transparent mit seinen Anlegern kommuniziert.

Frage: Wie macht sich das aktuelle Marktumfeld bei Ihnen bemerkbar?

Martin Schmidt: Die steigenden Darlehenszinsen machen sich am stärksten bemerkbar. Hier zahlt sich aber unsere konservative Planung aus. Die kommenden Anschlussfinanzierungen bei vielen unserer Pluswertfonds liegen trotz der derzeitigen Zinslage unter den prognostizierten Werten, die wir in den Fondsprospekten angegeben haben. Gleichzeitig führt die hohe Inflation aber auch dazu, dass wir Mieterhöhungen schneller und einfacher durchsetzen können, da die Hahn Gruppe konsequent Indexmietverträge bei den Immobilien abschließt. Die Verhandlungen führen wir hierbei mit unseren Mietern stets fair und sachlich. Diese beiden Punkte schaffen trotz des Marktumfeldes eine stabile Renditebasis für unsere Kunden und das Investmentprodukt Handelsimmobilie zeigt sich als robust und krisensicher.

Frage: Rufen in Zeiten mit größerer Marktdynamik die Anleger öfter bei Ihnen an?

Martin Schmidt: Das können wir so nicht feststellen. Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass wir unseren Anlegern sehr viele Informationen regelmäßig digital zur Verfügung stellen.

Wir freuen uns aber dennoch über jeden Anruf unserer Anleger, da wir sehr gerne im Dialog stehen. So können wir Wünsche und Anregungen aufnehmen und unseren Service sowie das Investmentprodukt weiterentwickeln.

Wenn Sie als Anleger Fragen haben, rufen Sie uns an. Mein Team und ich stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Frage: Die durchschnittlichen Zeichnungssummen Ihrer Fonds liegen teilweise im sechsstelligen Bereich. Stellen Großanleger andere Anforderungen?

Martin Schmidt: Das kann man nicht so sagen. Die Fragen und Wünsche unserer Großanleger, wie z. B. Family Offices, unterscheiden sich nicht von Kleinanlegern. Es geht um steuerliche Werte, Ausschüttungen, Fristen, Anteilswerte etc. Hier sind unsere Investoren alle sehr ähnlich.

Frage: Die Immobilienfonds der Hahn Gruppe setzen auf Handelsimmobilien. Wie schätzen Sie die Zukunftsaussichten dieses Immobiliensegments aktuell ein?

Martin Schmidt: Die Strategie der Hahn Gruppe, auf versorgungsorientierte Handelsimmobilien zu setzen, hat sich bisher als richtig erwiesen. Der Einzelhandel mit Waren des täglichen Bedarfs ist krisenfester als andere Geschäftszweige. Daher bin ich überzeugt, dass sich unser Investmentmodell auch in der Zukunft als attraktiv und wertbeständig am Markt behaupten wird.

Frage: Was macht einen Pluswertfonds aus Ihrer Sicht so attraktiv?

Martin Schmidt: In meinen Augen ist es eine sehr gute Investmentmöglichkeit für den informierten Anleger. Diese Attraktivität lässt sich in vier Punkten zusammenfassen: sehr gute Renditeaussichten, geringe Bürokratie für den Anleger,

hohe Transparenz und letztlich – als wichtigster Punkt – die große Erfahrung der Hahn Gruppe mit mehr als 40 Jahren am Markt. Dadurch haben wir eine Produktreihe für unsere Privatanleger geschaffen, die sich mit anderen Wettbewerbern mehr als messen kann. Diese Qualität bekommen wir von unseren Kunden auch zurückgespiegelt: Viele Anleger investieren seit Jahren regelmäßig in unsere Fondsprodukte.

Frage: Wie hat sich die Pandemie auf die Anlegerkommunikation ausgewirkt? Was wird sich langfristig im Kontakt zum Anleger ändern?

Martin Schmidt: Das Wichtigste ist die direkte Kommunikation mit dem Kunden. Diese sollte stets verlässlich und berechenbar sein. Jede Frage oder Sorge sollte ernst genommen werden. Die Pandemie hat auch gezeigt, dass der digitale Austausch immer wichtiger und von den Anlegern angenommen wird. Video-Calls und digitale Kommunikation sind zur Normalität geworden. Darauf werden wir als Hahn Gruppe unser Augenmerk legen und den Bereich der digitalen Medien für unsere Anleger weiter ausbauen.

Frage: Die Kosten für Waren und Dienstleistungen sind zuletzt deutlich gestiegen. Hat das auch Einfluss auf Ihr privates Leben?

Martin Schmidt: Ja, selbstverständlich. Dies geht an einem persönlich nicht vorbei. Meine Familie und ich sind sensibler geworden, was die Themen Ressourcenverbrauch und Energieeffizienz angeht. Man diskutiert am Küchentisch über diese Zukunftsfragen und wie man sein Handeln im Alltag verbessern kann. Ebenso denke ich gerade über langfristige Maßnahmen nach. Dies betrifft besonders die energetische Sanierung unseres Hauses. Hier sollte man was machen, da sich positive Effekte schnell einstellen würden.

Vielen Dank für das Gespräch!



NEUES VOM GESETZGEBER

Fristverlängerung Grundsteuererklärung

Das Jahr 2022 hat für Eigentümer von Immobilien in Deutschland gravierende Änderungen gebracht: Besitzer von Grundstücken müssen sich auf eine Neuberechnung einstellen. Das Bundesverfassungsgericht hat am 10.04.2018 – 1 BvL 11/14 u. a. (BVerfG 148, 147) entschieden, dass die Vorschriften zur Einheitsbewertung jedenfalls seit dem Beginn des Jahres 2002 mit dem allgemeinen Gleichheitsgrundsatz unvereinbar sind. Der Gesetzgeber wurde verpflichtet, eine Neuregelung zu treffen. Um diese umzusetzen, stehen jetzt Unternehmen und viele Bürger in der Pflicht: Sie bekamen bundesweit seit Anfang des Jahres Post vom Finanzamt und müssen für die Neuberechnung der Grundsteuer eine Steuererklärung abgeben. Hierfür wurde eine Abgabefrist von Anfang Juli bis Ende Oktober 2022 festgesetzt. Dies ist im Oktober angepasst worden, da besonders bei älteren Immobilien die Beschaffung der relevanten Informationen und Daten sich als sehr zeitaufwendig herausgestellt hat. Bis Ende September lagen nicht einmal ein Drittel der Erklärungen den einzelnen Finanzämtern vor. Vor diesem Hintergrund hat die Finanzministerkonferenz der Bundesländer entschieden, die Frist bis Ende Januar 2023 zu verlängern. Dadurch sollen die Bürger, die Wirtschaft und auch die Steuerberater zeitlich entlastet werden.

Bundesländer setzen sich für Photovoltaikdächer ein

Eine deutschlandweite Regelung gibt es noch nicht, aber in vielen Bundesländern sind bereits gesetzliche Initiativen auf dem Weg. Zuletzt haben sich die Energieminister der Bundesländer bei einem Treffen Mitte September für die Intensivierung der Diskussion über eine Pflicht zur Installation von Photovoltaik für alle Neubauten ausgesprochen. So heißt es in dem Beschluss der Energieminister: „Eine Photovoltaik-Pflicht für alle Neubauten sollte diskutiert werden.

Beim Sozialwohnungsbau und der Sanierung in diesem Bereich sollte eine komplette Belegung von Dächern mit Solarmodulen vorgesehen werden.“ In einigen Bundesländern wurden bereits Fakten geschaffen. So gelten u. a. in Baden-Württemberg, Niedersachsen und Berlin entsprechende Vorschriften bzw. treten 2023 in Kraft. Andere Bundesländer arbeiten an den Details der Umsetzung. Die Bundesregierung bewegt sich in dieselbe Richtung. Im Koalitionsvertrag der Ampel-Regierung heißt es: „Alle geeigneten Dachflächen sollen künftig für die Solarenergie genutzt werden. Bei gewerblichen Neubauten soll dies verpflichtend, bei privaten Neubauten soll es die Regel werden.“ Steuerliche und bürokratische Hürden für den Betrieb von Photovoltaikanlagen unter anderem auf Privathäusern will die Bundesregierung abbauen. Einen entsprechenden Vorschlag von Finanzminister Christian Lindner beschloss das Kabinett im September 2022.

Mehrwegverpackung wird ab 2023 zur Pflicht

Das Verbot von Einwegplastiktüten und die Ausweitung der Pfandpflichten gibt es bereits. Im kommenden Jahr werden die Regeln weiter verschärft. Die neue Mehrwegpflicht, die im Rahmen des Verpackungsgesetzes ab Januar 2023 umgesetzt wird, soll das Abfallaufkommen in Deutschland reduzieren. Immerhin entstehen laut der Bundesregierung in Deutschland täglich mehr als 770 Tonnen Verpackungsmüll durch Takeaway-Einwegverpackungen. Gastronomiebetriebe, die Speisen und Getränke zum Mitnehmen anbieten, müssen ab Januar für die Einwegbecher und Einwegbehälter aus Kunststoff eine für den Kunden kostenneutrale Mehrweg-Alternative anbieten. Der Kunde entscheidet, ob er davon Gebrauch machen möchte. Das neue Gesetz trifft nicht nur reine Gastronomiebetriebe. Neben Bäckereien und Cafés, die „Coffee to go“ offerieren, sind es beispielsweise auch Metzgereien mit Imbissangeboten zum Mitnehmen, die sich nun mit Mehrwegbehältern auseinandersetzen müssen.



770 TONNEN
Verpackungsmüll durch
Takeaway-Einweg-
verpackungen

HAHN NACHRICHTEN

Award für ESG-Berichterstattung

Die Fachzeitung EXXECNEWS Verlags GmbH hat sich im Herbst 2022 mit dem Reporting deutscher Kapitalverwaltungsgesellschaften kritisch auseinandergesetzt. Nachdem wir in den vergangenen Jahren bereits für die Qualität unserer Lageberichterstattung ausgezeichnet wurden, erhielt unsere Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert diesmal einen ESG-Award. Prämiert wurden Unternehmen der Sachwertbranche, die ihrer Pflicht zur Offenlegung von Nachhaltigkeitsinformationen gemäß EU-Recht in vorbildlicher Weise nachgekommen sind. Im Rahmen der Würdigung wird hervorgehoben, dass die Hahn Gruppe in ihrem Nachhaltigkeitsbericht sehr transparent über ihre ESG-Aktivitäten (Umwelt, Soziales, Governance) berichtet. Dies werden wir selbstverständlich auch zukünftig tun. Der nächste Nachhaltigkeitsbericht ist bereits in Arbeit und wird im Dezember erscheinen.

Pilotprojekt für Nachhaltigkeit

Wie verbessern wir systematisch die ESG-Performance von Handelsimmobilien? Welche Potenziale gibt es und wie werden diese zielgerichtet gehoben? Mit diesen Fragen haben sich der Lebensmitteleinzelhändler Kaufland und die Hahn Gruppe im Rahmen eines Pilotprojektes intensiv auseinandergesetzt. Die Ergebnisse wurden anlässlich einer Standpräsentation bei der Immobilienmesse EXPO Real dem Fachpublikum und der Presse präsentiert. Das Projektteam zeigte am Beispiel eines Kaufland-Marktes in Wendelstein auf, mit welchen Bausteinen der Einstieg in die ESG-Konformität gelingt. Im Rahmen des Projektes sollen die Energiebezüge um mindestens ein Drittel und die betriebsbedingten CO₂-Emissionen um mindestens 80 Prozent reduziert werden. Dies soll u. a. durch eine Photovoltaikanlage im Eigentum des Vermieters und mit Strombezug durch den Mieter geschehen. Weitere wichtige Bausteine sind ein neues Heizkonzept, moderne Anlagentechnologien, natürliche Kältemittel, Elektromobilität und Biodiversität. Der Schlüssel zur Nachhaltigkeit liegt in der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Einzelhändlern und Asset Managern. Die Umrüstung des präsentierten Kaufland-Marktes ist die Blaupause für zukünftige ESG-Projekte.

Portfolioankauf in drei Bundesländern

Für unseren institutionellen Immobilienfonds HAHN German Retail Fund IV haben wir vier großflächige Handelsimmobilien in Bayern, Nordrhein-Westfalen und Sachsen-Anhalt erworben. Die Mietfläche von 35.700 m² teilen sich u. a. REWE, toom, OBI und ALDI. Mit einer durchschnittlichen gewichteten Mietvertragsrestlaufzeit von rund 11 Jahren handelt es sich um ein echtes Core-Portfolio. Das im Jahr 2018 erbaute Fachmarktzentrum Magdeburg ist das größte Objekt des Portfolios.

Der langfristige Ankermieter der Immobilie ist der Baumarktbetreiber OBI. Zu den weiteren Mietern zählen der Lebensmitteldiscounter NORMA, ein Fitnessstudio, Fachmarkt- und Gastronomieeinheiten sowie Dienstleistungsunternehmen. Das zweite Immobilienobjekt ist ein toom Bau- und Gartenmarkt in Hof, Bayern, der 2019 erbaut worden ist. Die beiden weiteren Immobilieninvestments sind klassische Nahversorgungsstandorte. Das 2020 erbaute Nahversorgungszentrum Arnstein (Foto), Bayern, ist zentral gelegen, am Hofriedplatz, mit den langfristigen Mietern REWE und ALDI. Das zweite Nahversorgungszentrum befindet sich in Hilchenbach, Nordrhein-Westfalen. Dort sind ein REWE-Verbrauchermarkt und ein ROSSMANN-Drogeriemarkt in zwei Gebäudeteilen angesiedelt, die 2018 errichtet worden sind.

www.hahnag.de 2.0

Wann haben Sie uns zuletzt im Internet besucht? Es lohnt sich. Unsere neue Website ist seit Anfang Oktober online. Mit einem frischen Design und vielen informativen Texten möchten wir Sie in Zukunft noch besser auf dem Laufenden halten. Mehr Interaktion und Übersicht erlauben Ihnen, schneller die gewünschten Inhalte zu finden. Schauen Sie doch mal vorbei. Nicht nur dort. Wir berichten auch regelmäßig über unsere Unternehmensaktivitäten auf LinkedIn und Twitter. Wir laden Sie ein, uns zu folgen. Dann erfahren Sie stets aktuell, was sich bei der Hahn Gruppe sowie im Markt für Handels- und Mixed-Use-Immobilien so tut.



DIE PRODUKTQUALITÄT HAT ZUGENOMMEN

Christian Kapfinger, Geschäftsführer und Gesellschafter des IfBA Instituts für Beteiligungsanalyse GmbH mit Sitz in Rosenheim, ist spezialisiert auf die unabhängige Bewertung geschlossener AIFs sowie auf die Erstellung von Privat- und Gerichtsgutachten. Herr Kapfinger prüft als Sachverständiger für geschlossene Fonds Beteiligungen hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Tragfähigkeit im Rahmen von Plausibilitätsprüfungen. Zu diesem Punkt haben wir ihn in einem Interview befragt.

Frage: Herr Kapfinger, Sie sind schon lange im Geschäft. Wie sind Sie zu Ihrer heutigen Tätigkeit gekommen?

Christian Kapfinger: Meine Laufbahn begann Ende der 1980er-Jahre in der klassischen Bankenwelt. 1998 kam ich als Angestellter im Premium Banking einer in München ansässigen Direktbank erstmalig mit dem Vertrieb geschlossener Fonds in Berührung. Mich faszinierte hierbei insbesondere die Möglichkeit, als Anleger tatsächlich Miteigentümer einer Sachwertinvestition werden zu können; ein Vorzug, welcher der Kommanditgesellschaft als Anlageform übrigens bis heute innewohnt. 2004 beschloss ich, mich in der Anlageberatung selbstständig zu machen. Hierbei stand stets im Fokus, für meine Kunden in der damals noch unregulierten Beteiligungsbranche, die hierdurch auch Glücksritter mit waghalsigen Konzepten bis hin zu unseriösen Offerten angezogen hatte, ausschließlich qualitativ hochwertige Angebote zu selektieren.

Ich hatte das Glück, zudem über ein großes berufliches Netzwerk zu verfügen. So kam ich 2007 als freier Mitarbeiter und Spezialist für geschlossene Fonds erneut zu einer Direktbank und wurde sowohl mit der Schulung und Ausbildung der Berater in dieser Produktwelt beauftragt als auch in den Prozesseinkaufsprozess für Beteiligungen der Bank unterstützend eingebunden. Im Zuge der Finanzkrise 2008/2009, die für die Bankenwelt auch eine Zäsur im Vertrieb geschlossener Fonds darstellte, brachte der Gesetzgeber erste Schritte für diese Anlageform auf den Weg, weg vom unregulierten zum regulierten Finanzprodukt. Ich erkannte aus den sich hieraus ändernden Prozessen im Prozesseinkauf bei Banken einen großen Beratungsbedarf im Bereich der Plausibilitätsprüfungen für geschlossene Fonds. Dieses Beratungsfeld wurde immer größer, sodass ich mich 2012 mit der Gründung der IfBA hierauf spezialisiert habe. In diesem Jahr begehe ich das 10-jährige Jubiläum und die Aufgabe erfüllt mich noch immer mit großer Freude.

Frage: Welchen Zweck erfüllt die Plausibilitätsprüfung bei geschlossenen AIFs?

Christian Kapfinger: Grundsätzlich ist jeder Berater und Vertrieb, der ein Finanzprodukt empfehlen oder hierzu

beraten will, gemäß der ständigen Rechtsprechung des BGH dazu verpflichtet, dieses einer Plausibilitätsprüfung zu unterziehen oder den Kunden darauf hinzuweisen, dass dies unterlassen wurde. Diese Prüfung hat im Wesentlichen den Zweck, die Schlüssigkeit der Investition, des Produktes sowie dessen Darstellung zu durchleuchten. Wichtig ist dabei: Die Prüfung ist kein Marketinginstrument für den Vertrieb, um neue Kunden zu gewinnen, sondern eine haftungsrelevante Beurteilung, die Anleger vor unschlüssigen Konzepten schützen soll. Diese Schlüssigkeit der Kapitalanlage muss hierbei kritisch geprüft werden, was auch zu einem negativen Prüfergebnis führen kann. Daher ist es auch wichtig, dass nicht der Initiator des Produkts den Auftrag für die Prüfung gibt, sondern die Berater bzw. Vertriebsgesellschaften. Ich lege großen Wert auf diese Unabhängigkeit. Damit kann ich gewährleisten, dass die Prüfergebnisse der IfBA aus einer neutralen Perspektive heraus erstellt werden. Denn bei der Plausibilitätsprüfung der IfBA hat nicht nur der Auftraggeber eine Haftung, sondern mein Unternehmen auch. Die Prüfung muss über Jahre rechtlich und inhaltlich Bestand haben.

Frage: Welche Herausforderungen stellen sich bei der Analyse?

Christian Kapfinger: Der Prüfungsprozess ist aufwendig und erfordert die Anforderung umfangreicher Daten, welche von mir in jedem Fall vertrauensvoll behandelt werden. Aus der Analyse der gesamten Daten resultieren die zentralen Fragestellungen: Passt die wirtschaftliche Kalkulation zum geplanten Ergebnis? Ist die Darstellung für den Anleger nachvollziehbar und ausreichend begründet? Hier zählt jedes Detail. Beispielsweise, ob die erwartete Miete der Objekte zur Marktsituation passt, objektbezogene Kosten sowie Marktrisiken deutlich genug berücksichtigt werden und fondsbezogene Kosten angemessen sowie transparent dargestellt sind. Alle Daten genau zu analysieren und richtig einzuschätzen, ist am Ende eine große, aber reizvolle Herausforderung, die mir großen Spaß macht. Eine zweite Herausforderung ist der zeitliche Aspekt. Die Auftraggeber möchten die Ergebnisse der Prüfung natürlich so schnell wie möglich erhalten, um den Vertrieb zu beginnen. Eine Prüfdauer von etwa fünf Arbeitstagen sollte hierbei aber in jedem Fall einkalkuliert werden.

Frage: Haben Sie in Ihrer beruflichen Karriere schon mal große Fehlkalkulationen bei Fonds aufgedeckt?

Christian Kapfinger: Ich kann jetzt verständlicherweise nicht ins Detail gehen, aber ja, das gab es in mehreren Fällen. Man sollte aber hier vielleicht nicht nur von Fehlkalkulationen sprechen, sondern auch davon, ob die Prüffähigkeit des Produktes vorhanden war. Dies ist insbesondere dann nicht der Fall, wenn Schutzmechanismen, die der Gesetzgeber explizit vorsieht, ausgehebelt werden sollen oder keine ausreichenden Informationen vom Produktinitiator bzw. -hersteller zur Ver-



Im Endeffekt wurde durch das KAGB viel für die Qualität geschlossener AIFs getan, aber dem Ruf der Branche hat dies in der Breite bislang leider nur wenig genutzt.“

Christian Kapfinger,
Geschäftsführer und Gesellschafter des
IfBA Instituts für Beteiligungsanalyse GmbH

fügung gestellt werden. Hier muss dann ein negatives Prüfungsergebnis erteilt werden, da ich für „Alibi- oder Gefälligkeitsprüfungen“ nicht zur Verfügung stehe. Im Nachhinein hat sich dann gezeigt, dass meine Bedenken begründet waren. In einem konkreten Fall hat sich beispielsweise herausgestellt, dass es die angeforderten Unterlagen nicht gegeben hat. Aber dies waren stets Einzelfälle, die zudem früher öfter anzutreffen waren. Die Branche und die Kontrollmechanismen leisten immer bessere Arbeit.

Frage: Mit der Einführung des KAGB hat die Regulierung bei geschlossenen AIFs zugenommen. Sind die Maßnahmen ein Erfolg?

Christian Kapfinger: Im Großen und Ganzen kann ich das mit „Ja“ beantworten. Die Produktqualität hat dadurch zugenommen. So ist im Besonderen die verpflichtende Einbindung einer Verwahrstelle sehr sinnvoll. Diese übernimmt eine haftende Rolle bei den Investmentgeschäften und gibt den Anlegern Sicherheiten, die es früher in der Form nicht gegeben hat. Die Prüfungen werden hierdurch zudem in einigen Punkten unterstützt, da die gesetzlichen Vorschriften die Professionalität des Anbieterfeldes verbessert haben. Es kann jetzt nicht mehr jeder einen Fonds auflegen, wie er möchte, sondern es bedarf zugelassener Kapitalverwaltungsgesellschaften, zertifizierter Leitungspersonen und Kontrollinstanzen, was ein großer Vorteil bei Prüfung und Qualität von AIFs ist. Ich erhalte die benötigten Informationen schneller und professioneller, als es noch in der alten Fondswelt der Fall war. Was natürlich vom KAGB nicht abgedeckt werden kann, ist die wirtschaftliche Prüfung der Produkte. Dafür gibt es die Plausibilitätsprüfung.

Frage: Wie lange analysieren Sie schon Fondsprodukte der Hahn Gruppe?

Christian Kapfinger: Zu einer ersten konkreten Plausibilitätsprüfung eines Produktes der Hahn Gruppe kam es im Jahr 2017 beim Pluswertfonds 168 „Kitzingen“. Die Hahn Gruppe und ihr Geschäftsfeld sind mir aber selbstverständlich schon erheblich länger bekannt und ich hatte mir die Fondsprodukte der Hahn Gruppe zuvor bereits im Auftrag von Banken genauer angeschaut und „unter die Lupe genommen“.

Frage: Gibt es Besonderheiten bei den Prospekten und Kalkulationen der Hahn Gruppe?

Christian Kapfinger: Was mir von Anfang aufgefallen ist, ist die detaillierte Bereitstellung von Informationen und Zahlen in den Verkaufsprospekten. Dies erleichtert meine Arbeit bei der Prüfung. Aber auch ergänzende Hintergrundinformationen über die Immobilien werden mir stets zur Verfügung gestellt.

Was auffällt ist der Detaillierungsgrad der Hahn Gruppe bei der Sensitivitätsanalyse. Es werden viele „Was-wäre-wenn“-Szenarien zur Verfügung gestellt und eben nicht nur verallgemeinerte Szenarien aufgeführt. Die Daten haben eine hohe Aussagekraft und geben die Auswirkungen von Abweichungen einzelner Parameter sowohl einzeln als auch kombiniert gut wieder.

Frage: Sie arbeiten letztlich im Interesse der Anleger. Welche Dienstleistung bieten Sie Anlegern noch an?

Christian Kapfinger: Ich arbeite ja nicht direkt für die Anleger, sondern für Vertriebsgesellschaften. Neben den Plausibilitätsprüfungen biete ich auch weitere Analysen und Reportings an. Ich erstelle Zusammenfassungen über die laufende Entwicklung der Fonds in der Bewirtschaftungsphase der Fonds. Diese versuche ich so knapp und prägnant wie möglich zu erstellen, im besten Fall auf einer Seite. So bieten diese Reports eine gute und schnelle Möglichkeit, sich über die Entwicklung des jeweiligen Unternehmens oder Produktes zu informieren. Dies ist eine große Zeitersparnis, da viele nicht die Möglichkeiten haben, jeden Bericht in der Tiefe zu analysieren.

Frage: Woran könnte die Branche arbeiten, um bei Anlegern und Investoren noch attraktiver zu werden?

Christian Kapfinger: Das ist eine spannende Frage. Im Endeffekt wurde durch das KAGB und den hierdurch erfolgten Wandel der geschlossenen Fonds vom grauen Kapitalmarkt in die regulierte Finanzwelt viel für die Qualität der Produktstruktur getan. Aber dem Ruf der Branche hat dies in der Breite bislang leider nur wenig genutzt. Insbesondere die großen Skandale einiger weniger schwarzer Schafe haben dazu geführt, dass die Medien dem geschlossenen AIFs immer noch recht kritisch gegenüberstehen, was aber nach meiner Meinung nicht mehr begründet ist. Skandale wie bei der S&K Gruppe oder P&R waren Einzelfälle und nicht die Regel. Wie gut die Branche gerade nach der Einführung des KAGB funktioniert, hört und liest man hingegen selten. Vielleicht wäre es sinnvoll, wenn die Fondsbranche stärker und gemeinsam ihre Vorzüge in der öffentlichen Wahrnehmung betonen würde. Aber dem stehen möglicherweise wiederum individuelle Interessen der Marktteilnehmer im Weg. Es wäre trotzdem schön, wenn sich hier etwas bewegt. Erste Ansätze aus der Verbandsarbeit zeigen hier erfreulicherweise bereits in die richtige Richtung.

Vielen Dank für das Gespräch.

ERFOLGREICHE PLATZIERUNG HAHN PLUSWERTFONDS 179 BAUMARKTPORTFOLIO

Vor wenigen Wochen konnten wir unseren Immobilienfonds „Hahn Pluswertfonds 179 – Baumarktportfolio“ erfolgreich am Kapitalmarkt platzieren.

Der von unserer Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH aufgelegte Immobilien-Investmentfonds investiert in ein Portfolio aus drei Handelsimmobilien, die sich in Herzogenrath, Hückelhoven und Schwandorf befinden und alle den Bau- und Gartenmarktbetreiber OBI als Ankermieter aufweisen. Weitere Details hierzu finden Sie auch in unserer Ausgabe 01-2022.

Die Nachfrage nach unserem Immobilienfonds war erfreulich hoch, sodass wir die Platzierung planmäßig abschließen konnten. Im aktuell dynamischen Wirtschaftsumfeld bestätigte sich dabei erneut, dass versorgungsorientierte Handelsimmobilien, die auf die Grundbedürfnisse der Bevölkerung abzielen – hier mit Schwerpunkt auf Bauen, Renovieren, Wohnen und Garten –, eine hohe konjunkturelle Resilienz aufweisen. Dieser Investmentfokus sowie die konservative und anlegerorientierte Konzeption konnten die Zeichner unseres Fonds überzeugen.

Das Zeichnungsvolumen in Höhe von 33 Mio. Euro wurde von über 460 Privatanlegern und semiprofessionellen Investoren eingeworben.

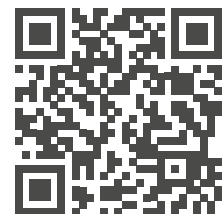
Der Beitritt der Anleger zur Fondsgesellschaft erfolgte zu Ende September, sodass diese bereits für das vierte Quartal 2022 Ausschüttungserträge erhalten werden, die sich auf anfänglich 4,25 Prozent p. a. (anteilig) belaufen. Die Laufzeit der Beteiligung ist bis zum 31.12.2037 geplant. Der prognostizierte Gesamt-mittelrückfluss liegt bei 161,5 Prozent vor Steuern.

Weitere Informationen zu zukünftigen Beteiligungsangeboten finden Sie rechtzeitig auf unserer Website unter: www.hahnag.de

Sie haben Fragen? Melden Sie sich gerne bei uns:

Herr Paschalis Christodoulidis
Telefon: 02204 9490-262 | pchristodoulidis@de-wert.de

DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH
die Kapitalverwaltungsgesellschaft der HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG



www.hahnag.de/investment



Der Investmentfokus sowie die konservative und anlegerorientierte Konzeption sind sehr positiv aufgenommen worden.

Paschalis Christodoulidis,
Prokurist und Leiter Vertrieb Privatkunden



Herzogenrath, Nordrhein-Westfalen,
Fachmarktzentrum mit OBI, JYSK SE, Fressnapf und Trinkgut



Hückelhoven, Nordrhein-Westfalen,
OBI-Baumarkt als elementarer Bestandteil einer
großen Fachmarkttagglomeration



Schwandorf, Bayern,
OBI-Baumarkt an einem durch weitere Handels-
nutzungen geprägten Standort

EINZELHANDEL PUNKTET BEIM THEMA MOBILITÄT

Im Zeichen eines gesteigerten Umweltbewusstseins erwarten Kunden vom Einzelhandel nicht nur beim Sortiment oder den Lieferketten transparente und nachhaltige Lösungsansätze. Dasselbe gilt auch für die mit dem Einkauf verbundene Mobilität der Konsumenten sowie die grundlegende Warenlogistik. Entsprechend setzen sich die großen Handelsunternehmen wie etwa die REWE Group, die Schwarz-Gruppe (Kaufland und LIDL), EDEKA und ALDI, die über ein ausgeprägtes Logistik- und Fuhrparknetzwerk verfügen, bereits seit einigen Jahren mit verschiedenen Initiativen für die Entlastung der Umwelt bzw. für die Mobilitätswende ein.

Der Bereich Logistik bietet hierbei große Potenziale, Ressourcen wie auch CO₂ einzusparen. Dabei spielen alternative Lösungen wie Elektro- und Wasserstoffantriebe sowie ein modernes Flottenmanagement die entscheidende Rolle. Die EDEKA Regionalgesellschaft Nordbayern-Sachsen-Thüringen ist beispielsweise Partner der Modellregion Fichtelgebirge und testet dort wasserstoffbasierte Mobilitätssysteme für Lkws und Stapler. ALDI SÜD beliefert seit 2020 mit einem E-Lkw rund 70 Filialen im Raum Düsseldorf. Als klimafreundliche Alternative zu den konventionellen Dieselfahrzeugen setzt ALDI zudem ebenfalls seit 2018 vier Erdgas-Lkws in den Räumen München, Stuttgart und Düsseldorf zum täglichen Warentransport ein. Im Vergleich zu Diesel lassen sich die CO₂-Emissionen um bis zu 16 Prozent reduzieren. Im Bereich der Kundenlieferservices sind die Händler ebenfalls umweltbewusst. So will beispielsweise REWE bereits in wenigen Jahren Fahrzeuge einsetzen, die ausschließlich mit Grünstrom betrieben sind.



Wasserstoff – Antrieb der Zukunft in der Logistik?

Ladezeit wird Einkaufszeit

Bereits vor der Verschärfung der EU-Gebäudeeffizienzrichtlinie 2020 zur verpflichtenden Installation von mindestens einem Ladepunkt für neue und grundlegend sanierte Gebäude mit mehr als zehn Stellplätzen haben große deutsche Handelsunternehmen damit begonnen, ihre deutschlandweiten Filialstandorte mit E-Ladesäulen auszustatten. Durch den kontinuierlichen Ausbau streben alle Unternehmen ein nahezu flächendeckendes Ladesäulennetz auf ihren Parkplätzen an. So werden in städtischen Gebieten und in Autobahnnähe vorrangig Schnellladestationen, sog. DC-Ladestationen, mit einer Ladeleistung bis zu 150 kW installiert. Im ländlichen Raum werden die Filialen zumeist mit Normalladestationen ausgerüstet, die eine Ladeleistung bis zu 22 kW Leistung bieten. Neben einer erhöhten Standortattraktivität und zusätzlicher Kundenbindung bildet der Umstieg auf Elektromobilität einen wichtigen Baustein bei der Energiewende bzw. unterstützt aktiv den gesellschaftlichen Wandel. Mittlerweile ist in Deutschland rund jeder achte öffentliche Ladepunkt im Einzelhandel installiert. Viele von ihnen bieten reinen Ökostrom an. Dabei ist zu beobachten, dass die Gratisangebote seltener werden. Die Einzelhändler begründen die Einführung kostenpflichtiger Angebote mit dem hohen finanziellen Aufwand, der für Installation und Betrieb anfällt. In der Regel liegen die Strompreise bei den Händlern aber weiterhin unter dem üblichen Niveau öffentlicher Ladesäulen.

Zwei statt vier Räder – die umweltfreundliche Alternative

Ein weiteres Feld ist die Förderung der Fahrradmobilität, die als besonders umweltfreundlich einzustufen ist. So bietet der Einzelhandel mittlerweile an zahlreichen Standorten großzügig angelegte und überdachte Fahrradstellplätze sowie teilweise sogar Ladestationen für E-Bikes an. Darüber hinaus kooperieren unter anderem EDEKA und die Schwarz-Gruppe mit dem Bikesharing-Anbieter nextbike. Im Rahmen dieser Partnerschaft stehen den Kunden beispielsweise in Nordrhein-Westfalen an 18 Lidl- und zwei Kaufland-Filialen Mietfahrräder nach Registrierung per App rund um die Uhr zur Verfügung. In der EDEKA-Region Minden-Hannover wurden die nextbike-Mietfahrräder schon mehr als 200.000-mal seit dem Start der Kooperation ausgeliehen, wodurch bereits ca. 55.680 kg CO₂ eingespart werden konnten.

VOM GRAUEN KAPITALMARKT ZUR WEISSEN WESTE – INVESTMENTFONDS

Seit über 40 Jahren legt die Hahn Gruppe erfolgreich Immobilienfonds für private und institutionelle Anleger auf. Aber wer kam eigentlich auf die Idee, Anleger und Sparer durch Investments in einen Fonds am großen Marktgeschehen teilhaben zu lassen? Und welche Auswirkungen hat das seit dem 22. Juli 2013 geltende Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) auf den Investmentmarkt?

Startschuss im 18. Jahrhundert

Der niederländische Kaufmann Abraham van Ketwich hat den allerersten Investmentfonds unserer modernen Geschichte aufgelegt, und zwar mit dem Namen „Eendracht Maakt Magt“ (Eintracht macht stark). Dieser Fonds beruhte auf den gleichen Grundsätzen, wie auch die heutigen Investmentvehikel funktionieren: Mehrere Anleger investierten kleine oder auch größere Summen ihres Privatvermögens. Der Fonds ermöglichte einer Vielzahl von Investoren, sich an einem gemeinsamen Vermögen zu beteiligen. Die Anleger sollten nicht enttäuscht werden – der Fonds gewährte den Anlegern verlässlich eine Rendite von vier Prozent. Der Fonds genoss ein hohes Vertrauen und hatte eine Laufzeit von ganzen 114 Jahren.

Fonds – ein Investmentgeschäft im Wandel

In Deutschland hat dieses Anlagemodell erst nach dem Zweiten Weltkrieg Fuß gefasst. Deutsche Unternehmen benötigten Geld und Investitionen, um den Wiederaufbau ihrer Produktionskapazitäten stemmen zu können. Die Investmentgesellschaft ADIG rief 1950 den Aktienfonds Fondak ins Leben. Dieser Investmentfonds existiert noch heute und blickt auf eine sehr erfolgreiche Performance zurück. Mittlerweile gehört er zur Allianz Global Investors GmbH und investiert bevorzugt in DAX- und MDAX-Werte.

In den kommenden Jahrzehnten entwickelte sich das Anlagengeschäft immer weiter. Mittlerweile wird zwischen offenen und geschlossenen Investmentfonds unterschieden.

Im Gegensatz zu offenen Investmentfonds werden geschlossene Fondsbeteiligungen geschlossen, wenn sie ausreichend Kapital für eine Investition eingeworben haben. Ab diesem Zeitpunkt werden keine weiteren Anteile ausgegeben.

Weiterentwickelt hat sich auch der Anlegerschutz. Im Jahr 2013 wurde vom Deutschen Bundestag das KAGB (Kapitalanlagegesetzbuch) beschlossen, um Investmentvermögen stärker zu regulieren und Grauen Kapitalmarkt einzudämmen. Der Graue Kapitalmarkt bezeichnet den nicht regulierten, aber legalen Teil des Kapitalmarkts, dessen Anbieter nicht unter staatlicher Aufsicht stehen und nur wenige gesetzliche Vorgaben erfüllen müssen. Durch das KAGB werden erstmals nicht mehr ausschließlich offene Investmentvermögen reguliert, sondern auch geschlossene, die seit Inkrafttreten des neuen Gesetzes als Alternative Investmentfonds (AIFs) bezeichnet werden. Dank der Neuregelung und der damit verbundenen stärkeren Regulierung und größeren Transparenz wurde das Investment in einen AIF für Privatanleger noch attraktiver. Zu den AIFs gehören beispielsweise Immobilienfonds, Fonds für erneuerbare Energien oder andere Themen- und Sachwertfonds, die grundsätzlich jede Art von Vermögensgegenständen enthalten können, für die sich ein Wert ermitteln lässt.

Die Investmentbranche wächst weiter

Gemäß den Angaben der EZB hatten deutsche Anleger zur Jahresmitte 2022 ein Vermögen von 3,4 Billionen Euro in Investmentfonds angelegt. Innerhalb der letzten fünf Jahre wuchs das Vermögen deutscher Anleger gemäß Fondsverband BVI um durchschnittlich 7,1 Prozent. Der deutsche Fondsmarkt ist mit einem Marktanteil von 28 Prozent zudem der größte der EU. Über 10.000 Investmentfonds sind in Deutschland zugelassen, die um die Gunst der Anleger buhlen. Natürlich stehen auch Hahn-Immobilienfonds zur Auswahl, die privaten Anlegern und institutionellen Investoren entsprechende Anlagechancen bieten.



Herausgeber:

Hahn Gruppe | Buddestraße 14 | 51429 Bergisch Gladbach
Telefon: 02204 9490-0 | Fax: 02204 9490-119
E-Mail: info@hahnag.de | www.hahnag.de