

# „Defensive Immobilienstrategien sind im Vorteil“

Auf der Suche nach Inflationsschutz wenden sich Anleger verstärkt Offenen Immobilienfonds zu. Zu den erfolgreichsten Vertretern dieser Gattung zählt der KGAL immoSUBSTANZ mit einer durchschnittlichen Rendite von 3,7 Prozent p. a.. Der Fonds ist auch für die Herausforderungen nach Corona bestens aufgestellt, sagt Fondsmanager Peter Windmeißer.

**FONDS exklusiv:** *Herr Windmeißer, Anfang 2019 ist der KGAL immoSUBSTANZ gestartet – kurz vor Corona, Konjkturereinbruch und harten Lockdowns. Das hatten Sie sich anders vorgestellt, oder?*

**PETER WINDMEIßER:** Völlig anders. Dennoch war uns schon bei der Fondsauflegung klar, dass es nach dem langen Aufwärtstrend an den Immobilienmärkten einmal Dellen geben wird. Also haben wir uns von Beginn an das Ziel gesetzt, ein verlässliches Portfolio aufzubauen, das auch schwierige Marktphasen erfolgreich meistert – Stichwort Resilienz. Das funktioniert selbst während Corona sehr gut. Und wir sind überzeugt davon, dass defensive Immobilienstrategien weiterhin im Vorteil sind.

**Warum das? Der Einfluss von Corona lässt nach.**

**P. W.:** Aber die Zeiten mit immer weiter fallenden Zinsen sind auch vorbei. In letzter Zeit kam es vermehrt zu Immobilieninvestments, die sich vor allem wegen des schier grenzenlos verfügbaren, günstigen Geldes gerechnet haben. In Zukunft wird das nicht mehr funktionieren. Das heißt nicht, dass ich Pessimist bin. Immobilien bleiben für den Inflationsschutz und Vermögensaufbau erste Wahl für konservative Anleger. Aber es wird künftig noch mehr auf durchdachte, langfristige Strategien ankommen.

**Wie sieht Ihre Strategie konkret aus?**

**P. W.:** Unser Fonds legt den Schwerpunkt auf Office und Nahversorger. Wir haben beispielsweise einen Edeka



„Immobilien bleiben für den Inflationsschutz und Vermögensaufbau erste Wahl für konservative Anleger.“

PETER WINDMEIßER,  
KGAL immoSUBSTANZ

und einen Rewe-Markt im Portfolio, das sind wunderbar defensive, stabile Assets. Bei den Büros belegen wir eine Nische mit kleineren Objekten im Volumen bis 50 Millionen Euro mit moderaten Mietansätzen in gut angelegenen Lagen. So weichen wir dem Preiskampf großer institutioneller Investoren aus, die sich bevorzugt prestigeträchtigen Objekten im Volumen von 50 Millionen plus widmen.

**Dem Trend zum Homeoffice weichen Sie in dieser Nische aber nicht aus.**

**P. W.:** Aber hat dieser Trend überhaupt einen großen Einfluss? Wir können das in der Praxis nicht feststellen. Die Nachfrage nach Büroflächen ist nach wie vor da, vorausgesetzt die Objekte erfüllen die Erwartungen der Mieter an moderne Bürowelten. Das heißt zum Beispiel, weniger Großraum und mehr flexible Raumkonzepte, die Platz für Kreativität, aber auch individuelle Rückzugsmöglichkeiten bie-

ten. Wir können uns mit dem KGAL immoSUBSTANZ sehr gut auf diesen Wandel einstellen, denn wir haben keine aus der Zeit gefallenen Altobjekte im Bestand, sondern bauen unser Portfolio zukunftsorientiert neu auf. Aktuell haben wir eine weitere, moderne Büroimmobilie im Visier, die Ende 2020 fertiggestellt wurde.

**Welche Ziele setzen Sie sich mit dem KGAL immoSUBSTANZ?**

**P. W.:** Bei der Rendite streben wir 3,2 bis 3,5 Prozent per anno an – und wir sind zuversichtlich, diesen Korridor auch im vierten Fondsjahr wieder zu erreichen. Ein weiteres wichtiges Ziel betrifft die Nachhaltigkeit. Der KGAL immoSUBSTANZ hat sich als ESG-konformer Fonds nach Art. 8 der Offenlegungsverordnung bei der Finanzaufsicht BaFin qualifiziert. Wir leisten mithilfe sinkender CO<sub>2</sub>-Emissionen im Immobilienportfolio einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz.