

2025

JAHRBUCH DER DEUTSCHEN ANLAGE- BERATUNG

Die Präsentation der Marktpartner: ihre Emissionen, ihre Assetklassen und ihre Berichterstattung. Sachwert-Kapitalverwaltungsgesellschaften und Vermögensanlagen-Emittenten | Offene Immobilienfonds | Crowd-Plattformen | ELTIF 2.0 | Vertriebe | Pools | Haftungsdächer | Honorarberater | Verwahrstellen Service-Unternehmen | Rechtsanwaltskanzleien

BETEILIGUNGEN MILLIARDEN MARKT ELTIF 2.0



IMPRESSUM:

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes

Verlag: **EXXECNEWS** Verlags GmbH
Alsterdorfer Straße 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
www.exxecnews.de

DFPA Deutsche Finanz Presse Agentur GmbH
Alsterdorfer Straße 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 69 45 96 77
E-Mail: redaktion@dfpa.info
www.dfpa.info

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen

Verantwortlich für dieses Jahrbuch: Leo J. Heintl, Axel Zimmermann

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Lektorat: Melanie Bobrich

Gestaltung und Satz: Silveria Grotkopf und Axel Zimmermann

Druckerei: Print Media Group GmbH, Hamm

© **EXXECNEWS** und **DFPA** sind sämtliche Rechte vorbehalten.
Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten –
auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages
und der Agentur.

Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2025

Jahrbuch der Deutschen Anlageberatung

Sachwert-Investments 2025/26

Jetzt kommt der längst erhoffte Aufschwung

„Sachwert-Investments 2025, neue Impulse, neue Ideen = neuer Schwung?“, so titelte ich mein Vorwort vor einem Jahr.

Tatsächlich stellen wir heute fest: Neue Impulse in diesem Jahr? Antwort: jede Menge. Neue Ideen? Ebenfalls jede Menge, siehe die ELTIF-Strecke. Gab es auch neuen Schwung? Antwort: In bescheidenem Umfang, ja!

Das Analyse-Haus Scope meldete im Februar für geschlossene Publikums-AIF ein um 34 Prozent gestiegenes Angebotsvolumen 2024 im Vergleich zu 2023. Die Indikatoren für eine Beteiligungs-Rallye auf breiter Front in den kommenden Jahren sind zahlreich –so zahlreich und so begründet wie in den vergangenen zehn Jahren nicht. Lesen Sie die Assetklassen-Strecke und die Pläne der ELTIF-2.0-Emittenten: Gewaltige Erwartungen werden dort vorgestellt.

Zurück zu dieser Publikation.

Entgegen der Erwartung, dass „old school“-Medien wie Broschüren oder Branchenführer ausgedient haben, erlebt diese siebte Auflage des Jahrbuches einen Höhenflug: Noch nie waren so viele Assetklassen-Profis bereit, sich zu den Erwartungen ihrer Branche zu äußern. Ebenso überraschend konnten wir Blattmacher registrieren, welches Interesse auch die ganz großen Investmenthäuser haben, an der Präsentation ihrer ELTIFs beteiligt zu sein.

Das Jahrbuch-Format hat sich durchgesetzt, denke ich.

Ich führe zum Beweis dieser Behauptung eine Quelle an, die eigentlich im Journalismus eher derzeit gemieden wird: ChatGPT. Befragt zur Meinung zu dem Jahrbuch, teilt ChatGPT mit:

„Das ‚Jahrbuch der Deutschen Anlageberatung‘ ist im Bereich der vermittlerorientierten Fachpublikationen ein **klar positioniertes, systematisch aufgebautes Branchenkompendium**, das in seiner Funktion als ‚Marktstruktur-Spiegel‘ einzigartig ist.“

Warum ChatGPT ?

Dieses Statement ist das Ergebnis der gewaltigen Datenmengen, die KI checkt, bevor ein Fazit gezogen wird. Welche andere Analyse-Institution prüft solche Datenmengen?



Dr. Dieter E. Jansen

Dr. Dieter E. Jansen
Herausgeber

INHALT

<p>1 ELTIF 6 - 17</p> <p>ELTIF – der neue Milliardenmarkt Teil II: Rekordjahr 2025 Expertenstimmen und Produkte</p>	<p>4 DFPA INFOPOOLS 111 - 115</p> <p>Das Anlegerschutz-Tool: Die DFPA-Infopools Wie funktionieren die DFPA-Infopools?</p>
<p>2 ASSETKLASSEN-REPORT 36 - 75</p> <p>Überblick Immobilien allgemein 18 Büroimmobilien 37 Handelsimmobilien 42 Hotelimmobilien 46 Sozialimmobilien 47 US-Immobilien 52 Wohnimmobilien Deutschland 56 Immobilien-Zweitmarkt 62 Infrastruktur 64 Erneuerbare Energien 69 Aviation 73 Private Equity 74</p>	<p>5 INVESTMENT MANAGER 116 - 118</p> <p>Caprendis 118 Habona 118 PCE 118 MyHouse 118 US Treuhand 116 Verifort Capital Group GmbH 118</p>
<p>3 KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFTEN 76 - 110</p> <p>Alpha Ordinatum GmbH 76 AIF Kapitalverwaltungs-AG 109 Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH 108 ATLARES Capital Management GmbH 109 Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 109 derigo GmbH & Co. KG 78 DF Deutsche Finance Investment GmbH 109 DFI Deutsche Fondsimmobilien Holding AG 109 Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft 80 Euramco Invest GmbH 82 Fidura Capital Consult GmbH 84 Hahn Gruppe 86 Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 88 Hannover Leasing Investment GmbH 109 Hansainvest 108 HEP Kapitalverwaltung AG 90 HIH Invest Real Estate GmbH 109 HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH 94 HT Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 109 HTB Hanseatische Fondshaus GmbH 110 ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Immac Holding AG 92 INP Invest GmbH 96 IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Jamestown US-Immobilien GmbH 98 KGAL Investment Management GmbH & Co. KG 110 LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 100 MIG Verwaltungs AG 110 Munich Private Equity Funds AG 110 Ökorenta Invest GmbH 102 Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Patrizia GrundInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Pubilty Performance GmbH 110 Quadoro Investment GmbH 110 Real I.S. AG 110 Scholz und Partner GmbH 109 ServiceInvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 110 Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 104 WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH 106 ZBI Fondsmanagement AG 110</p>	<p>6 OFFENE IMMOBILIENFONDS 119 - 121</p> <p>Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 120 BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany GmbH 121 Commerz Real Investmentgesellschaft mbH 121 Deka Immobilien Investment GmbH 121 DWS Grundbesitz GmbH 121 IntReal International Real Estate 121 KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 121 Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 121 UBS Real Estate GmbH 121 Union Investment Real Estate GmbH 121 WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH 121 WohnSelect Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 120</p>
	<p>7 ANBIETER VON VERMÖGENSANLAGEN 122 - 126</p> <p>asuco Fonds GmbH 122 Buss Capital Invest GmbH 124 Forest Finance Service GmbH 126 Immoovation Immobilien Handels AG 126 Lacuna GmbH 126 Luana AG 126 Miller Forest Investment AG 126 Oltmann Gruppe GmbH & Co. KG 126 One Group 126 Ranft Projekt Partner GmbH 126 Reconcept GmbH 126 Secundus Advisory GmbH 126 Solvium Holding AG 126 ThomasLloyd Climate Solutions GmbH 126 Timberfarm Gruppe 126 TSO Capital Advisors GmbH 126</p>
	<p>8 CROWDFUNDING 127</p> <p>Bergfürst AG 127 dagobertinvest AG 127 DKB Crowdfunding GmbH 127 EV Digital Invest AG 127 Exporo AG 127 OneCrowd Loans GmbH 127 Rockets Investments Deutschland GmbH 127 Wiwin GmbH 127 Zinsbaustein GmbH 127</p>

9 HONORAR-ANLAGEBERATER 128 - 129

Bremer Family Office AG	128
BRW Finanz AG	128
BV & P Vermögen AG	128
Central Asset Management AG	128
DAGG INVEST GmbH	129
DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH	129
FP Asset Management GmbH	129
GSAM + Spee Asset Management AG	129
Honorarfinanz AG	129
HONORIS Treuhand GmbH	129
Gerd Kommer Invest GmbH	129
NFS Netfonds Financial Service GmbH	129
Profide Vermögensverwaltung GmbH	129
Quirin Privatbank AG	129
Schäfer Regensburger	129
Sineus Financial Services GmbH	129
Sladek Vermögensberatung GmbH	129
Thomas Freiberger Vermögensverwaltung GmbH	129

10 VERTRIEBE 130 - 131

ALLFINANZ-VERTRIEBE	
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG	130
Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung	130
Deutuna Finanzplanung GmbH	130
EFC AG	130
FG Finanz-Service Aktiengesellschaft	130
die FinancialArchitects AG	130
FiNUM. Private Finance AG	130
H+W Financial Solutions Group GmbH	131
MLP SE	131
OVV Vermögensberatung AG	131
Plansecur Service GmbH & Co. KG	131
ValunIQ AG	131
VERTRIEBE	
AAD Fondsdiskont GmbH	131
BIT Beteiligungs- & Investitions-Treuhand AG	131
FORMAXX Aktiengesellschaft	131
Hörtkorn Finanzen GmbH	131
Mayflower Capital AG	131
OFG Ohrmundt Finanzdienstleistungen seit 1969 GmbH	131
ProVita Gesellschaft zur Vermittlung von umwelt- und sachwertorientierten Kapitalanlagen mbH	131
Schmidtner GmbH	131
Umweltfinanz Finanzdienstleistungen AG	131

11 POOLS UND HAFTUNGSDÄCHER 132 - 133

Apella Aktiengesellschaft	133
BCA AG	132
BfV Bank für Vermögen AG	132
DFP Deutsche Finanz Portfolioverwaltung GmbH	133
DGFRP Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH	133
FiNet Asset Management AG	133
Fonds Finanz Maklerservice GmbH	133
FondsKonzept AG	133
Fondsnet Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH	133
Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft	133
germanBroker.net Aktiengesellschaft	133
Jung, DMS & Cie. AG	133
Maxpool Maklerkooperation GmbH	133
Netfonds AG	133
NFS Netfonds Financial Service GmbH	133
Top Ten Investment-Vermittlungs AG	133

12 VERWAHRSTELLEN 134 - 135

Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	135
BNP PARIBAS S.A.	135
The Bank of New York Mellon SA/NV, Asset Servicing, Niederlassung Frankfurt am Main	135
CACEIS Bank S.A., Germany Branch	135
Commerzbank AG	135
Cordes Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	135
DekaBank Deutsche Girozentrale	135
Donner & Reuschel Aktiengesellschaft	135
DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank	135
Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG	134
Rödl AIF Verwahrstelle GmbH Steuerberatungsgesellschaft	135
State Street Bank International GmbH	135
M.M.Warburg & CO (AG & Co.) Kommanditgesellschaft auf Aktien	135

13 RECHT 136 - 141

Baker Tilly GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	139
BKL Fischer Kühne + Partner	
Rechtsanwälte Steuerberater mbB	136
CLAYSTON Hanselaw Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsmediatoren Partnerschaft mbB	136
Gündel & Kollegen Rechtsanwalts GmbH	139
Janert Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	139
LPA Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer	
Steuerberater Avocats à la Cour	140
Kanzlei Mattil	137
Kanzlei Kronstyn	139
OMG Rechtsanwälte	140
Rechtsanwälte Klein	140
RSM Ebner Stolz Wirtschaftsprüfer Steuerberater	
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB	140
Willkie Farr & Gallagher LLP	137
WIPIT Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Steuerberater	141
Wirth-Rechtsanwälte Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB	141
WRG Finvestra Treuhand GmbH	
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	138
Wüterich · Breucker Rechtsanwälte Partnerschaft mbB	141
Zacher Rechtsanwälte Steuerberater	138

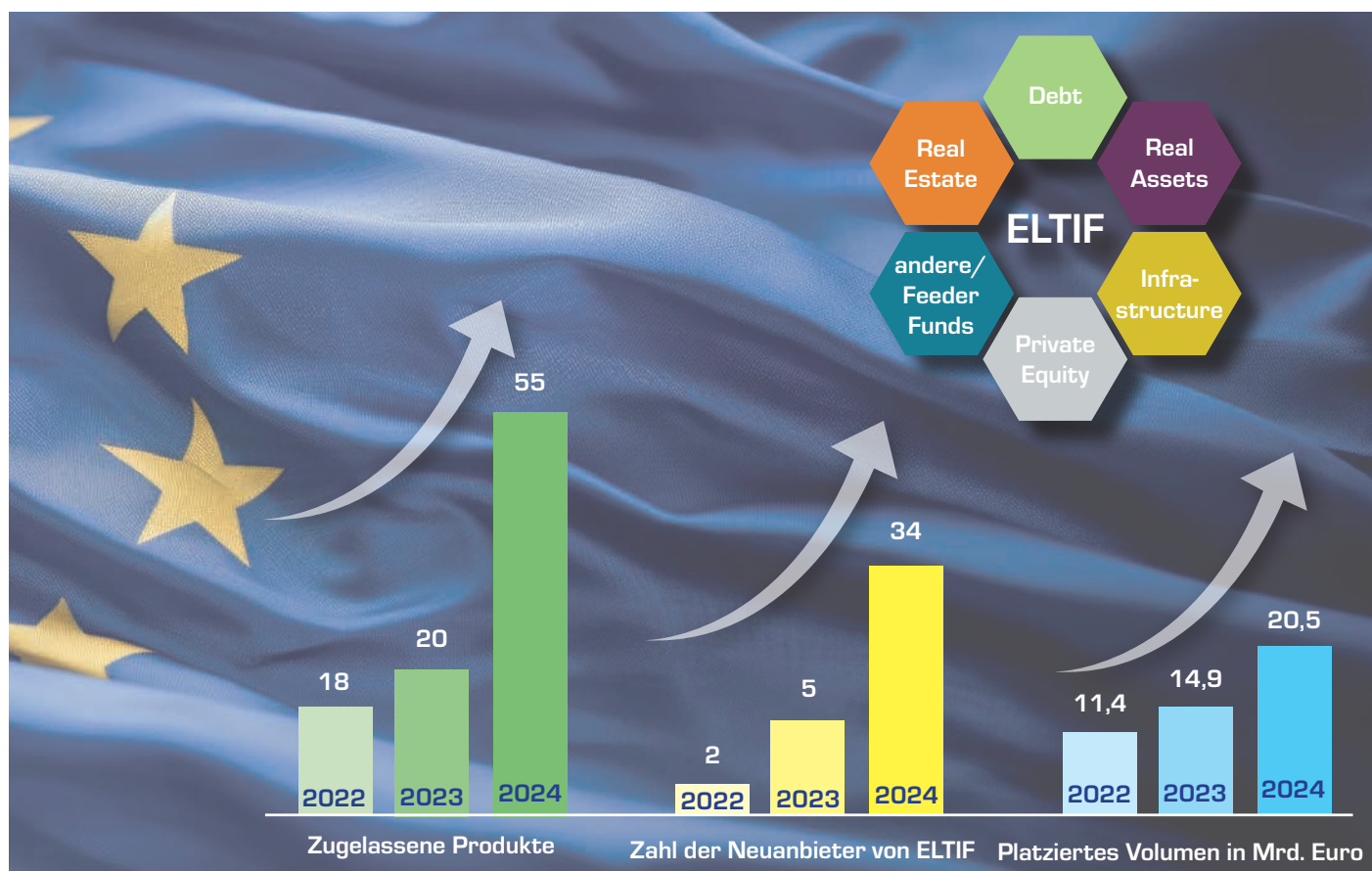
14 SERVICE-UNTERNEHMEN 142 - 146

Finexity AG	146
Fondsbörse Deutschland	142
NAO Co-Investment GmbH	146
portagon GmbH	146
Walnut Life	146
xpecto talonec GmbH	144



DFPA - der Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche

www.dfpa.info



Milliardenmarkt ELTIF Teil II: Rekordjahr 2025

Auf 65 bis 70 Milliarden Euro könnte das ELTIF-Volumen bis Ende 2027 wachsen, schätzt das Analysehaus Scope Funds Analysis. Grund genug für eine umfassende Darstellung des Themas „ELTIF“. Das lesen Sie in diesem Jahrbuch:

Die Scope-Analystinnen Hosna Houbani und Sonja Knorr beschreiben den wachsenden ELTIF-

Markt. ELTIF-Experte Rechtsanwalt Dr. David Jansen erläutert die rechtlichen Grundlagen. Dr. Gunter Reiff und Dr. Oliver Zander, Rechtsanwälte und Steuerberater, erörtern die steuerlichen Fragen rund um ELTIFs. Und Rechtsanwältin Susanne Kunzfeld zeigt, dass Anleger auch bei internationalen Kapitalanlagen rechtlich nicht schutzlos sind. Nicht jeder muss ELTIFs mögen: Karl Matthäus

Schmidt zeigt sich ziemlich skeptisch. Auch die Meinung der Emittenten „klassischer“ geschlossener Beteiligungen ist uneinheitlich. Lesen Sie, wie Vertriebe den Anlegern ELTIFs näherbringen. In Deutschland angebotene ELTIFs werden im Detail beschrieben – aus Platzgründen 18 an der Zahl. Weitere ELTIF-Präsentationen bringen die laufenden EXXECNEWS-Ausgaben.

Übersicht über die Beiträge

- ELTIF 2.0: gekommen um zu bleiben.
Von **Dr. David Jansen**, Willkie Farr & Gallagher LLP Seite 7
- Der ELTIF-Markt 2024/2025.
Scope-Studie von **Hosna Houbani** und **Sonja Knorr**. Seite 8
- ELTIF-Kritik: Alter Wein in neuen Schläuchen?
Von **Karl Matthäus Schmidt**, Quirin Privatbank. Seite 10
- EXXECNEWS-Umfrage unter Produkthanbietern von AIF und Vermögensanlagen. Seite 11
- Die Besteuerung des ELTIF nach dem Investmentsteuergesetz.
Von **Dr. Gunter Reiff** und **Dr. Oliver Zander**, beide WRG Finvestra Legal GmbH. Seite 12
- ELTIF-Rechtsschutz über Grenzen hinweg.
Von **Susanne Kunzfeld**, Kanzlei Mattil & Kollegen. Seite 13
- Digitale Infrastrukturen für Privatmarktprodukte.
Von **Jamal El Mallouki**, portagon GmbH. Seite 14
- ELTIFs im Vertrieb brauchen spezielle Beratung.
Von **Dr. Frank Ulbricht**, BCA AG und BfV Bank für Vermögen AG. Seite 15
- Digitale Lösungen für den ELTIF-Retail-Vertrieb.
Von **Robin R. Binder**, NAO Co-Investment GmbH. Seite 16
- EXXECNEWS STELLT VOR:**
18 ELTIF-Beteiligungsangebote der folgenden Anbieter:
Aquila Capital • Allianz Global Investors • Morgan Stanley BNPParibas • Candriam • hep solar • JPMorgan • Commerz Real • Munich Private Equity • PATRIZIA • Porta Equity GmbH • Redstone Digital GmbH • HMW-Emissionshaus • Edmond de Rothschild • Schroders Capital • Swiss Life Asset Managers • Tikehau Capital • Union Investment Seite 18

ELTIF 2.0: Gekommen um zu bleiben

1

Einleitung

Der European Long-Term Investment Fund (ELTIF) wurde ursprünglich entwickelt, um langfristige Investitionen in die europäische Wirtschaft zu fördern und zu erleichtern. ELTIFs zielen darauf ab, Kapital für langfristige Projekte wie Infrastruktur, Immobilien und nachhaltige Energien zu lenken. Seit im Jahr 2024 die neue Verordnung über europäische langfristige Investmentfonds (ELTIF 2.0) sowie die hierzu erlassenen technischen Regulierungsstandards erhebliche Verbesserungen bringen, um die Attraktivität dieses Fondstyps zu steigern, gibt es kaum einen Vermögensverwalter, der sich nicht mit dem Thema „ELTIF 2.0“ beschäftigt. Auch im vergangenen Jahr ist die Zahl der in Europa aufgelegten ELTIF stetig gestiegen und es ist damit zu rechnen, dass in absehbarer Zeit noch mehr hinzukommen werden.

Version 2.0 bringt eine Vielzahl von Verbesserungen

Mit der überarbeiteten ELTIF-Verordnung hat der EU-Gesetzgeber 2024 eine sehr konsequente und umfassende Überarbeitung des ELTIF-Regelwerks vorgelegt. Zu den zahlreichen Neuerungen zählen:

- Erweiterte Anlageklassen durch Flexibilisierung der Anlagen in FinTech, Infrastruktur und Immobilien.
- Die Möglichkeit, auch offene und semi-liquide ELTIFs aufzulegen, wurden grundlegend überarbeitet und mit klaren Liquiditätsvorgaben versehen.
- Die Investitionsquote der ELTIF-spezifischen Anlagen wurde auf 55 Prozent verringert, was einen größeren Spielraum für Liquiditätsanlagen schafft.
- ELTIFs können nun auch als Dachfonds konzipiert werden, da sie nun auch in Fonds investieren dürfen, die selbst nicht als ELTIF qualifizieren.
- Der Einsatz von Leverage wurde liberalisiert.
- Der Zugang für Privatanleger wurde verbessert, indem keine Mindestanlagesumme mehr vorgeschrieben wird.
- Die komplexen Vertriebsvorgaben der ursprünglichen ELTIF-Verordnung wurden durch Verweise auf das MiFID-Rahmenwerk vereinfacht.

Zeichnung von ELTIF-Anteilen

Die Industrie hat im Zusammenhang mit dem ELTIF große Anstrengungen unternommen, um die Zeichnungs- und Abwicklungsmechanismen auf dasselbe einfache Niveau zu bringen wie Privatanleger es von Wertpapierfonds (OGAW) gewohnt sind. Im Idealfall kann der ELTIF-Anteil dem Anleger also direkt in sein Wertpapierdepot gebucht werden.

Transparenz und laufende Berichterstattung

Bei der Berichterstattung unterscheiden sich ELTIF nicht wesentlich von anderen Publikumsfonds. Anleger können sich in den Jahres- und Halbjahresberichten des Fonds über den Stand ihres Investments informieren. Hierin stellt die Verwaltung die wesentlichen Aktivitäten des Fonds, die Strategie und die wesentlichen An- und Verkäufe dar. Teil des Jahresberichts ist auch stets der geprüfte Jahresabschluss des Fonds. Auch Angaben zu den angewendeten Bewertungsverfahren und zur Anlegerstruktur des jeweiligen Fonds ergeben sich hieraus. Kapitalverwaltungsgesellschaften laden die Berichte auf ihrer Webseite hoch, wo sie von den Anlegern kostenlos heruntergeladen werden können.

Mit und ohne Rückgaberecht

Die langfristig und in vielen Fällen wenig liquide Anlagestrategie von ELTIF spricht natürlich für eine geschlossene Ausgestaltung des Fonds, das heißt einen Fonds, der seinen Anlegern während der Laufzeit keine Rückgabemöglichkeiten einräumt. Gleichwohl ist gerade für Privatanleger die Möglichkeit, Anteile am Fonds gegebenenfalls schon vor Ende der Laufzeit zu liquidieren, von besonderer Bedeutung, sodass viele Vermögensverwalter ihre ELTIF als sogenannte „semi-liquide“ Produkte ausgestalten. Die gesetzlichen Vorgaben zum Rückgaberecht, die bei ihrer Entstehung kontrovers zwischen der Europäischen Kommission und der europäischen Wertpapieraufsicht ESMA erörtert wurden, geben dabei vor, wie die Rückgaberechte von Anleger auszugestaltet sind.

Dabei sind Rückgaben frühestens möglich, wenn die für den Fonds geltenden Regeln zur Portfoliozusammensetzung greifen, was spätestens nach fünf Jahren oder, falls früher, nach der Hälfte der Laufzeit des Fonds ist. Alternativ dürfen Verwaltungsgesellschaften auch selbst eine Mindesthaltefrist festlegen, bei der sie neben vielen anderen Aspekten die Anlagestrategie und das Liquiditätsprofil des ELTIF sowie die Anlegerbasis des ELTIF zu berücksichtigen haben.

Jedenfalls gilt: Für eine bestimmte Dauer zu Beginn ihres Investments werden Anleger keine Rückgabemöglichkeit haben.

Daneben sind ein ganz wesentliches Element der Rücknahmeregeln für ELTIF die sogenannten Gates, also die Beschränkung der Rücknahmemöglichkeit auf einen bestimmten Prozentsatz der Liquiditätsanlage der ELTIFs. Welcher prozentuale Anteil der Liquidität für die Rückgabe zur Verfügung steht, kann vom ELTIF-Verwalter nach zwei unterschiedlichen Methoden festgelegt werden. Entweder orientiert er sich bei der Festlegung des Prozentsatzes an der Häufigkeit der Rückgaben und den Rückgabeerklärungsfristen, die Anleger einhalten müssen, wenn sie ihre Anteile zurückgeben möchten. Alternativ legt er diesen Prozentsatz abhängig von der Häufigkeit der Rücknahmen und dem Mindestprozentsatz der Liquiditätsanlage, zu der er sich in den Anlagebedingungen verpflichtet hat, fest. Für beide Methoden hat die Kommission Tabellen veröffentlicht, die den jeweiligen Prozentsatz für das Gate vorgeben.

Hierzu ein Beispiel: Unterstellen wir, dass ein ELTIF mit dreimonatigen Rücknahmeterminen arbeitet (beispielsweise immer zum Quartalsende) und die Anleger dabei eine Rücknahmeerklärungsfrist von maximal (etwaige Verlängerungen müssen hier schon berücksichtigt sein) ebenfalls drei Monaten einhalten müssen. In diesem Fall gibt der technische Regulierungsstandard der EU-Kommission vor, dass maximal 33,3 Prozent der Liquiditätsanlage des ELTIF innerhalb eines Rückgabetermins zur Bedienung von Rücknahmeverlangen verwendet werden darf. Hat sich die ELTIF-Verwaltungsgesellschaft entschieden, eine verbindliche Mindestliquidität von 20 Prozent (bezogen auf des Gesamtfondsvermögen) einzuhalten, dürfte sie den Prozentsatz bei dreimonatigen Terminen, unabhängig von der jeweiligen Kündigungsfrist, auch auf 50 Prozent der Liquiditätsanlagen beschränken.

Überschreiten die fristgemäß erklärten Rücknahmeverlangen der Anleger an einem Termin den so ermittelten Anteil der Liquiditätsanlage, werden Anleger nur anteilig befriedigt. Die Festlegung eines fairen Verfahrens liegt dabei allerdings im Ermessen der Verwaltungsgesellschaft.

Weitere Liquiditätsmanagementinstrumente

Um die Liquidität des ELTIF darüber hinaus zu steuern, dürfen ELTIF-Verwalter auch weitere sogenannte Liquiditätsmanagementinstrumente einsetzen. Hierzu zählt unter anderem das sogenannte Swing Pricing, das die Rücknahmekosten bei der Festlegung des für das Rückgabeverlangen relevanten Nettoinventarwerts mitberücksichtigt, sodass die durch eine Rückgabe verursachten Kosten nicht sozialisiert, sondern verursachungsgemäß den rückgebenden Anlegern zugewiesen werden. Ferner dürften ELTIF-Verwalter auch Rücknahme- und Verwässerungsschutzgebühren verlangen. Auch dies hat einen disziplinierenden Charakter und soll die Belastung der Liquidität mit Rücknahmeverlangen im Zaum halten.

Für Anleger bedeutet dies, dass auch ein formal „offener“ oder „semi-liquider“ ELTIF prinzipiell immer erheblichen Liquiditätseinschränkungen unterworfen sein kann. Für den Vertrieb ist es deshalb wichtig, Fehlvorstellungen entgegenzuwirken. Die von einer auflagenstarken deutschen Tageszeitung aufgeworfene Frage, ob ELTIFs die neuen ETF seien, ist aus der Warte der Liquidität daher zu verneinen.

Laufzeitbestimmung und „Evergreens“

Die Bestimmung der Laufzeit eines ELTIF ist wegen der beschriebenen



Dr. David Jansen

Foto: Unternehmen

Liquiditätsbeschränkungen sowohl für offene als auch für geschlossene ELTIF von Bedeutung. Die ELTIF-Verordnung enthält diverse Vorgaben dazu, wie eine Verwaltungsgesellschaft eine der Anlagestrategie des ELTIF angemessene Laufzeit festlegen kann, jedoch keine Höchstgrenze. Theoretisch sind damit auch unbegrenzt laufende geschlossene ELTIF möglich. Bei sogenannten Evergreen Funds besteht keine fixe oder eine sehr weit in die Zukunft reichende Laufzeit (zum Beispiel 50 Jahre) und der Fonds erlaubt die laufende Rückgabe von Anteilen, während auch laufend neue Anteile ausgegeben werden.

Abwicklung von ELTIF

Bei ELTIF mit fixer Laufzeit hat die Verwaltungsgesellschaft die Vermögenswerte des ELTIF zu veräußern und die Liquidationsüberschüsse nach Begleichung der Kosten an die Anleger zu verteilen. Um ein geordnetes und transparentes Verfahren zu gewährleisten, haben Verwaltungsgesellschaften die Finanzaufsicht spätestens ein Jahr vor dem geplanten Ende der Laufzeit des Fonds über die geordnete Veräußerung zu unterrichten; die Aufsichtsbehörde kann hierzu auch einen konkreten Zeitplan anfordern. Dies muss eine Einschätzung des potenziellen Käufermarkts, eine Einschätzung und einen Vergleich der potenziellen Verkaufspreise sowie eine Bewertung der zu veräußernden Vermögenswerte beinhalten.

Wenn Anleger am Ende der Laufzeit eines ELTIF also untätig bleiben, wird ihnen der anteilige Liquidationserlös gegen Rücknahme der Anteile überwiesen.

Ausblick

In Anbetracht der Zahl der neu aufgelegten und ständig neu hinzukommenden ELTIF scheint der Gesetzgeber bei der Überarbeitung der ELTIF-Verordnung an den richtigen Stellschrauben gedreht zu haben. Für Privatanleger bietet der ELTIF die Möglichkeit, in bisher wenig erschlossenen Anlageklassen anzulegen. Wenn der Vertrieb sorgfältig arbeitet, auf Risiken hinweist und Fehlvorstellungen entgegenwirkt, scheint einer langfristigen Erfolgsgeschichte nichts mehr im Weg zu stehen.

Autor: Dr. David Jansen ist Partner in den Bereichen Corporate & Financial Services und Asset Management bei der Anwaltskanzlei Willkie Farr & Callagher LLP, allgemein bekannt als „Willkie“ in Frankfurt am Main. Willkie ist eine renommierte internationale Anwaltskanzlei mit Hauptsitz in New York City, die 1888 gegründet wurde und heute rund 1.200 Anwälte in 16 Büros in sechs Ländern beschäftigt.
www.willkie.com

2 Der ELTIF-Markt 2024/2025

Der Knoten ist geplatzt: Im vergangenen Jahr kamen 55 neue ELTIFs auf den Markt – ein neuer Rekord. Die bisherige Rekordzahl aus dem Jahr 2021 – damals waren 27 ELTIFs aufgelegt worden – wurde regelrecht vaporisiert. Grund für die hohe Dynamik: Die Regelungen des überarbeiteten ELTIF-Regimes 2.0 stehen endlich fest.

Marktüberblick 2024

Von den insgesamt 150 registrierten ELTIFs wurden bis Ende 2024 132 vertrieben. Davon wurden 70 nur bis Ende 2023 aktiv vertrieben und somit vor 2024 geschlossen (closing). Zwei ELTIFs wurden bereits endfällig und sind an die Anleger zurückgeführt worden. Im Jahr 2024 wurden demzufolge 62 ELTIFs aktiv vertrieben beziehungsweise von Anlegern gezeichnet.

Für 118 ELTIFs liegen für diese Studie Detaildaten zum Fondsvolumen beziehungsweise platzierten Volumen vor. Die 118 ELTIFs vereinen Ende 2024 ein Fondsvolumen von 20,4 Milliarden Euro auf sich – inklusive der drei umgewandelten ELTIFs mit einem Volumen von 1,3 Milliarden Euro.

Domizilierung

Wie in den Vorjahren wurden die meisten ELTIFs (37) bei der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) in Luxemburg registriert. Mindestens 26 der 37 Produkte, die bei der CSSF registriert wurden, sind für einen paneuropäischen Vertrieb angemeldet. Zehn ELTIFs wurden bei der Autorité des Marchés Financiers (AMF) in Frankreich registriert. Im vergangenen Jahr wurde erstmalig bei drei weiteren Aufsichtsbehörden mindestens ein ELTIF registriert. Sechs ELTIFs wurden bei der Central Bank of Ireland (CBI) und jeweils ein ELTIF bei der Finanzmarktaufsicht Liechtenstein (FMA) und bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) in Deutschland registriert.

Regionale Verteilung des verwalteten Vermögens

Insgesamt liegt das ELTIF-Volumen im Jahr 2024 bei 20,5 Milliarden Euro. Somit ist das Volumen von 14,9 Milliarden Euro auf 20,5 Milliarden Euro gestiegen. Dies entspricht einer Erhöhung von 5,7 Milliarden Euro beziehungsweise 38 Prozent. Dabei wurden im Jahr 2024 4,4 Milliarden Euro platziert und die restlichen 1,3 Milliarden Euro entsprechen dem Volumen der drei umgewandelten Produkte.

Das meiste Kapital haben französische Anleger in die Produkte investiert. Es folgen italienische und deutsche Anleger. Der französische ELTIF-Markt hat sich im vergangenen Jahr von 6,2 Milliar-

den Euro per Ende 2023 auf 7,5 Milliarden Euro per Ende 2024 erhöht (plus 22 Prozent).

Frankreich

Das Volumen von 7,5 Milliarden Euro verteilt sich zu 37 Prozent auf Private Debt, zu 33 Prozent auf Infrastruktur und zu 28 Prozent auf Private Equity. Immobilien und Multi Asset machen jeweils nur ein Prozent aus.



Hosna Houbani

Foto: Unternehmen

Maßgeblich für das starke Wachstum sind vor allem Produkte für institutionelle Kunden. So richten sich 26 der 49 in Frankreich vertriebenen ELTIFs mit einem Fondsvolumen von 5,9 Milliarden Euro ausschließlich an professionelle Kunden. In Frankreich ist die Bedeutung des ELTIFs für institutionelle Anleger höher als in anderen EU-Ländern.

Gleichzeitig sind ELTIFs in Versicherungsmänteln für Privatkunden in Frankreich bedeutsam. ELTIFs können sich unter bestimmten Bedingungen und unter Einhaltung definierter Anlagegrenzen als Produkte für fondsgebundene Lebensversicherungen qualifizieren und von Privatanlegern im Rahmen einer Lebensversicherung erworben werden.

Italien

Mit einem Fondsvolumen von insgesamt 3,5 Milliarden Euro in der Hand italienischer Investoren per Ende 2024 ist Italien der zweitgrößte ELTIF-Markt in Europa. Im Vergleich zum Vorjahresvolumen von 3,2 Milliarden Euro entspricht dies einem Zuwachs von elf Prozent. Das Volumen von 3,5 Milliarden Euro verteilt sich zu 44 Prozent auf Private Debt, zu 31 Prozent auf Private Equity und zu elf Prozent auf Multi Asset. Infrastruktur und Real Estate machen sieben und vier Prozent aus.

Wesentliche Treiber sind steuerliche Anreize für Produkte, die nach bestimmten Vorgaben entweder in die italienische Wirtschaft oder in Innovationen investieren. Bei diesen sogenannten PIRcompliant-Produkten („Piani Individuali di Risparmio“ – individueller Pensionsplan) profitieren in Italien ansässige Privatpersonen von einer Befreiung bei der Kapitalertragssteuer und bei der Erbschaftssteuer, sofern eine Mindesthaltungsdauer von fünf Jahren eingehalten wird.

Deutschland

Ende 2024 vereinen deutsche Investoren 2,8 Milliarden Euro des Volumens des ELTIF-Marktes auf sich. Dies entspricht einem Zuwachs von mehr als 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2023: 2,0 Milliarden Euro). Das Volumen von 2,8 Milliarden Euro verteilt sich zu 71 Prozent auf Infrastruktur, zu 27 Prozent auf Private Equity und zu einem Prozent auf Private Debt.

Assetklassen

Die nicht-öffentlichen Märkte setzen sich im Wesentlichen aus den vier Segmenten Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und Immobilien zusammen. Auf diese fokussieren sich die ELTIFs – entweder einzeln oder als Kombination (Multi Asset).

Noch immer ist das Volumen relativ gleichmäßig zwischen den Assetklassen Private Debt, Private Equity und Infrastruktur verteilt. Die Assetklasse Private Debt hat allerdings wie 2023 einen kleinen Vorsprung herausgearbeitet. Sie stellt dabei ein Volumen von 6,7 Milliarden Euro beziehungsweise einen Anteil von 32,6 Prozent bezogen auf das ELTIF-Gesamtvolumen.

Den zweiten Platz mit einem Volumen von 5,4 Milliarden Euro und einem Anteil von 26,5 Prozent belegt die Assetklasse Infrastruktur. Drittstärkste Assetklasse Private Equity ist mit 5,4 Milliarden Euro beziehungsweise einem Anteil von 26,2 Prozent. Aufgrund der zwei Immobilienfonds, die in ELTIFs umgewandelt wurden, belegt diese Assetklasse mittlerweile mit einem Volumen von 1,8 Mrd. Euro und einem Anteil von 8,5 Prozent am ELTIF-Gesamtvolumen den vierten Platz. Auf dem fünften Platz liegen die Multi-Asset-Produkte mit einem Volumen von 1,1 Milliarden Euro beziehungsweise einem Anteil von 5,6 Prozent.

Renditeerwartungen

Die einzelnen Assetklassen versprechen unterschiedlich hohe Renditen. Zwar kommt es auf die Ausgestaltung der einzelnen ELTIFs an, welche Wertentwicklungen zu erwarten sind. Dennoch gibt es Werte, die als Anhaltspunkte für die verschiedenen Assetklassen dienen können.

Betrachtet man die drei dominierenden Assetklassen Private Equity, Infrastruktur und Private Debt sind die Renditeerwartungen für Private Equity am höchsten. Zwei Drittel der Befragten rechnen mit Zuwächsen von zehn bis 15 Prozent, niemand mit Renditen von weniger als sieben Prozent. Bei Private Debt werden vom Großteil der Teilnehmer sieben bis neun Prozent erwartet, bei Infrastruktur fünf bis neun Prozent. Sehr breit gefächert sind die Erwartungen im Segment Immobilien. Wenngleich acht bis neun Prozent als Rendite am häufigsten genannt wurden, gibt es einige Anbieter, die mit deutlich höheren Wertzuwächsen rechnen. Zu Multi Asset machten zwar nur wenige Teilnehmer Angaben. Doch der Optimismus ist groß: Fünf der sieben Antwortenden rechnen mit Renditen zwischen zehn und 15 Prozent.

Besondere Herausforderungen und Risiken

Der ELTIF hat Anbieter und Vertrieb in den vergangenen Jahren vor einige Herausforderungen gestellt – und tut es noch. Mit einigen hat sich der Umgang im Lauf der Zeit verbessert, bei anderen steht die Feuertaufe noch aus.

Politische Unsicherheiten

Wie im Vorjahr wurden in unserer Umfrage politische Unsicherheiten als größtes Risiko für ELTIFs genannt. Der Anteil der Teilnehmer, die diese Antwort gegeben haben, ist allerdings gegenüber 2024 gesunken.

Wirtschaftliche Rezession

In die gleiche Kerbe schlägt das Risiko, das ebenfalls von 45 Prozent der Befragten genannt wurde: die Angst vor einer wirtschaftlichen Schwächephase.

Diese ist zum einen in Deutschland bereits präsent, zum anderen besteht die Sorge, dass sich Europas Wirtschaft aufgrund von Reibungen mit den USA schlechter entwickeln könnte als bisher.

Reputationsschaden

Als drittgrößtes Risiko sehen die Befragten einen Reputationsschaden der ELTIF-Branche aufgrund einzelner Asset Manager, die die Erwartungen nicht erfüllen. Mit der Liberalisierung des ELTIF-Marktes durch die neue Regulatorik sind zahlreiche Häuser an den Markt getreten, die erstmals einen ELTIF anbieten. Hier besteht die Sorge, dass unerfahrene Asset Manager ihre Produkte falsch konstruieren, die Privatmarkt-Assets schlecht verwalten oder Probleme mit dem Liquiditätsmanagement haben könnten.

Fazit und Ausblick

Der Zuwachs des in ELTIFs verwalteten Vermögens im vergangenen Jahr ist solide, aber nicht überwältigend. Die Zahl der ELTIFs ist zwar deutlich gestiegen, das Volumen aber noch nicht so stark. Das hat zwei wesentliche Gründe.

Zum einen haben es andere Anlageformen schwer, sich in Zeiten höherer Zinsen zu behaupten – selbst, wenn sie eine höhere Rendite versprechen. Letzteres gilt umso mehr für Anlageformen, an die sich die Anleger lange binden müssen – was bei Privatmarktinvestitionen regelmäßig der Fall ist. Zum anderen haben sich manche Anbieter – insbesondere solche, die mit neuen Produkten auf den Markt streben – mit Aktivitäten zurückgehalten und auf die finale Fassung der technischen Regulierungsstandards (RTS) gewartet, die am 26. Oktober 2024 in Kraft getreten sind.

Im laufenden Jahr dürfte das Interesse der Anleger durch das gesunkene Zinsniveau und vor allem durch die mediale Begleitung höher sein. Demgegenüber könnte in Deutschland die teils vorhandene Skepsis gegenüber neuartigen Finanzprodukten und mögliche schlechte Erfahrungen mit geschlossenen Fonds die Verbreitung des ELTIFs hemmen.

Scope rechnet mit einem deutlichen Schub beim Volumen ab dem zweiten Halbjahr 2025. Die Abwicklungsherausforderungen sollten dann überwiegend gelöst, die Bildung der Berater zu Privatmarktanlagen für private Investoren sollte ebenfalls ein gutes Stück vorangekommen sein.

Auf Basis der Umfrageergebnisse, der Gespräche mit Asset Managern und der eigenen Recherchen schätzt Scope das ELTIF-Volumen bis Ende 2027 auf 65 bis 70 Milliarden Euro. Dabei werden aus Sicht von Scope in den kommenden zwölf Monaten mindestens 80 neue ELTIFs auf den Markt kommen.

Scope erwartet, dass 2025 verstärkt Private-Debt-Produkte an den Markt kommen. Aber auch Private Equity und Infrastruktur bleiben attraktiv. Infrastruktur steht besonders in Deutschland und Frankreich im Fokus. Von Investoren wird zurzeit besonders das Thema Erneuerbare Energien nachgefragt. ELTIF 2.0 dürfte zu einem Game Changer im Markt der alternativen Investmentfonds für Privatanleger in Europa werden.



Sonja Knorr

Foto: Unternehmen

Die Veröffentlichung dieser Auszüge aus der Scope-Analyse „**Klare Regeln erbringen ersehnten Schwung**“ (erschienen: 27. März 2025) erfolgt mit freundlicher Genehmigung von **Scope Fund Analysis**. Die ausführliche Analyse steht **HIER** zum Download zur Verfügung. Analysten der Studie sind **Hosna Houbani**, CFA, Senior Director Alternative Investments bei Scope Fund Analysis, und **Sonja Knorr**, Managing Director und Head of Alternative Investments. Scope Fund Analysis ist Teil der Scope Gruppe und bewertet Investmentfonds, Asset Manager und Zertifikate-Anbieter.
<https://www.scopeexplorer.com/scope-fund-analysis>

3 ELTIF-Kritik: Alter Wein in neuen Schläuchen?

Immer mal wieder was Neues – so könnte das Treiben am Geldanlagemarkt pointiert zusammengefasst werden. Immer mal wieder werden neue Produkte auf den Markt geworfen, die Großes versprechen: Kryptowährungen, Zertifikate, Crowdinvesting, speziell gemanagte aktive Fonds bis hin zu aktiven ETFs, der Fantasie der Branche sind keine Grenzen gesetzt. Zuletzt konnte man verstärkt über sogenannte ELTIFs lesen.

Diese „European Long-Term Investment Funds“ sollen jetzt das sein, worauf viele Anlegerinnen und Anleger gewartet haben: der einfache Einstieg in die Welt der Private Markets, also in an sich einer speziellen Anlegergruppe vorbehaltene „alternative“ Investments. Wenn Sie sich, liebe Anlegerinnen und Anleger, bisher außen vor gefühlt haben bei Venture Capital, Infrastrukturinvestitionen oder Private Equity, scheint jetzt Licht am Ende des Tunnels für Sie: ELTIFs – so das Versprechen – bieten Zugang zu hochrentierlichen Anlagestrategien, die bislang nur großen Stiftungen oder Family Offices zur Verfügung standen.

Das Wichtigste in Kürze:

- **Immer wieder erobern neue Produkte den Anlagemarkt, derzeit ELTIFs**
- **ELTIFs ermöglichen – unter vielfältigen Bedingungen – Anlagen in alternative Investments**
- **Das erinnert stark an das sogenannte Yale-Modell**
- **Die Probleme der Strategien sind dieselben: komplex, teuer, schwer zu durchschauen**
- **Besser: Finger weg und breit gestreut investieren**

Und genau hier beginnt das Problem.

Denn was in den vollmundigen Marketingversprechen der Produktanbieter nach einer professionellen Anlageklasse klingt, ist in der Praxis häufig vor allem eines: teuer, illiquide und intransparent. Wer ELTIFs zeichnet, bindet sich meist für viele Jahre, zahlt hohe Gebühren und muss darauf vertrauen, dass das Fondsmanagement weiß, was es tut. Eventuell kommt Ihnen das bekannt vor? Ja, dieses Prinzip erinnert stark an das sogenannte Yale-Modell.

Zur Erinnerung: Das Yale-Modell wurde einst von David Swensen entwickelt, der das Vermögen der Yale-University über Jahrzehnte hinweg klug und erfolgreich verwaltete, indem er stark auf alternative Investments setzte: Private Equity, Hedgefonds, Immobilien, Infrastrukturprojekte. Und viele wollten es ihm gleichtun – erst in den USA, später weltweit. Vor allem andere große Stiftungen und Pensionskassen haben seinen Stil kopiert, so dass sich „Yale-Modell“ zum geflügelten Wort entwickelte.

Doch mittlerweile scheint sich dieser Ansatz totgelaufen zu haben, auch weil sich die Marktchancen durch die immer größer werdende Nachfrage nach alternativen Investments erheblich verkleinert haben. Der Investmentansatz steht massiv in der Kritik, so zuletzt auch in einem Artikel der „Financial Times“ (FT). „The Death of the Yale Model?“, fragt der Autor und verweist auf neue Studien, die zeigen, wie ernüchternd die Renditen der amerikanischen Stiftungsfonds zuletzt ausgefallen sind, die genau darauf setzten.

Die US-Organisation NACUBO2 veröffentlichte jüngst Zahlen, wonach die durchschnittliche US-Stiftung in den letzten zehn Jahren „nur“ 6,8 Prozent Rendite pro Jahr erzielt hat. Ein indexbasiertes, internationales Vergleichsportfolio, bestehend aus 70 Prozent Aktien und 30 Prozent Anleihen, erzielte fast auf den Punkt genau die gleiche Rendite – und ein lediglich 70-prozentiger Aktienanteil ist schon sehr zurückhaltend gewählt, wenn man die hochfliegenden Renditeerwartungen vieler alternativer Investments betrachtet, in die viele der Stiftungen enorme Summen gesteckt hatten. Die „FT“ verweist zudem noch auf umfangreichere Studien des Investmentberatungsponiers Richard Ennis, die für den Zeitraum von 2008 bis 2024 eine beträchtliche Underperformance von

US-Stiftungen und -Pensionskassen ermitteln.

Weitere Beispiele einer ganzen Reihe Stiftungsfonds von US-Universitäten liefert Gerd Kommer. Auch wenn eine durchschnittliche Underperformance von 1,1 Prozent auf den ersten Blick nicht viel erscheinen mag, summieren sich die Renditeunterschiede über die Jahre spürbar auf. Und vor allem: Immerhin investierten die Unis stark in weitgehend illiquide Anlagen, die allein deshalb schon eine deutlich höhere Rendite erbringen sollten als die hochliquiden internationalen Aktien- und Anleihenmärkte.

Es lässt sich also festhalten: Alternative Investments sind in der Regel sehr komplex, so gut wie immer sehr teuer und schwer zu durchschauen. Die versprochenen Zusatzerträge dagegen bleiben aus, während die Kosten weiterhin anfallen. Zudem lassen sie sich in der Regel nicht täglich bewerten, unterliegen also Schätzungen, die oft wenig mit den tatsächlichen Werten zu tun haben. Die damit verbundene scheinbare Wertstabilität ist trügerisch.

Hinzu kommt ein strukturelles Problem: Viele Investmentmanagerinnen und -manager haben ein Interesse daran, auf komplexe Produkte wie alternative Investments zu setzen, weil sie damit Performanceschwächen verschleiern können und unter Umständen auch höhere Provisionen kassieren. Zudem wird die Benchmark (Vergleichsindex), an der sie gemessen und für deren Übertreffen sie letztlich auch bezahlt werden, häufig von ihnen selbst definiert. Die Führungsstrukturen in vielen Stiftungen sind offenbar zu schwach, um solche Systeme, die Gestaltungsmissbrauch ermöglichen, zu unterbinden. Richard Ennis spricht in diesem Zusammenhang von einem „Governance-Versagen“.

Kurzum: Was früher ein Vorteil war, ist heute ein Nachteil. Das Yale-Modell ist ein Opfer seines eigenen Erfolgs geworden. Zu viele Fondsmanager, zu viel Kapital, zu wenig überzeugende Anlagemöglichkeiten. Die Konkurrenz ist größer, die Erträge schrumpfen, die Kosten bleiben.

Und nun kommt das Ganze – verpackt als ELTIF – nach Europa.

Die Verlockung mag für den einen oder anderen groß sein: endlich Private Equity & Co. für alle! Doch bitte vergessen Sie dabei nicht: Die Grundprobleme sind dieselben wie beim Yale-Modell. Auch ELTIFs sind teuer, illiquide und schwer durchschaubar. Auch hier wird viel versprochen und wenig gehalten. Auch hier gilt: Wer investiert, muss auf Jahrzehnte hinaus darauf hoffen, dass andere bessere Entscheidungen treffen als der Markt selbst.

Man hat fast den Eindruck, dass diese Art von Investments mit Hilfe von ELTIFs nun Privatanlegerinnen und -anlegern schmackhaft gemacht werden soll, nachdem sich immer mehr Institutionelle aus den genannten Gründen von ihnen verabschiedet haben.

Darum kann ich nur sagen: Finger weg! Wir haben uns bei der Quirin Privatbank und bei unserer Tochter quirion ganz bewusst gegen ELTIFs entschieden – für unsere Kundinnen und Kunden. Denn: Im Kern sind für Anlegerinnen und Anleger zwei Dinge wichtig:

- der Verzicht auf Provisionen, um Fehlanreize beim Produktverkauf zu vermeiden,
- der Fokus auf Anlageprodukte, die langfristig eine verlässliche Rendite erwirtschaften.

ELTIFs erfüllen diese Kriterien nicht, vielmehr sind sie mit einer Reihe



Karl Matthäus Schmidt

Foto: Unternehmen

von Problemen verbunden, wie oben gezeigt. Wer erfolgreich sein Vermögen vermehren oder aufbauen will, braucht keine vermeintlich exklusiven Deals, sondern verlässliche Renditen, die systematisch eingesammelt werden. Das geht am besten mit einem weltweit breit diversifizierten Portfolio, kostengünstig und frei von Prognosen. Genau das empfehlen wir unseren Kundinnen und Kunden seit 2013. Weil es funktioniert. Weil es transparent ist. Weil es unabhängig von Trend- und Hype-Themen funktioniert. Und weil wir glauben: Geldanlage muss nicht aufregend sein, sondern wirksam. Deshalb verzichten Sie lieber auf alten Wein, auch oder vor allem wenn er in neuen Schläuchen daherkommt

Autor: Karl Matthäus Schmidt ist Gründer und CEO der Quirin Privatbank. Er ist Banker in sechster Generation und revolutionierte bislang dreimal den deutschen Bankenmarkt – mit Gründung des ersten Online-brokers Deutschlands, Cortal Consors, mit Gründung der Quirin Privatbank und mit Gründung des ersten Robo-Advisor Deutschlands, quirion. Der Beitrag erschien zuerst auf der Website der Quirin Privatbank und wird hier mit freundlicher Genehmigung von Karl Matthäus Schmidt wiedergegeben. Die Quirin Privatbank ist bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als unabhängiger Honorar-Anlageberater gelistet. www.quirinprivatbank.de

ELTIF-Umfrage: Die Meinung der AIF-Anbieter

4

Mit seiner Kritik an ELTIFs steht Karl Matthäus Schmidt, CEO der Quirin Privatbank, nicht allein. Beispielsweise hat sich auch der Chef eines deutschen Finanzanlagenvertriebs, der sich auf das Angebot alternativer Investmentfonds (AIF) konzentriert, explizit gegen ELTIFs ausgesprochen. Wie aber beurteilen aber die Emittenten der bisherigen Sachwert-Kapitalanlagen die neue Konkurrenz der ELTIFs, wollte EXXECNEWS wissen.

Werden durch die ELTIFs Sachwert-Investments für das Anlegerpublikum attraktiver? Die Antworten fallen uneinheitlich bis abwartend aus. **Radja Reichert**, Vertriebschef der **Habona-Gruppe**, meint, dass durch die ELTIFs das Thema „Sachwert-Investments“ stärker im öffentlichen Bewusstsein verankert wird. „Und das ist durchaus positiv“, sagt er. Auch **Fabian Spindler**, Geschäftsführer von **Jamestown US-Immobilien**, sieht Vorteile, „denn durch die zusätzlichen Möglichkeiten können die Fondsstrukturen noch besser auf die Investitionsstrategien und Bedürfnisse von Anlegern zugeschnitten werden.“

Für **Martin Ebben**, Vertriebsleiter der **asuco-Fonds**, befördern ELTIFs eindeutig das Image der Sachwertbranche. Überzeugt ist auch **Thorsten Eitle**, Mitbegründer und Chief Sales Officer von **hep solar**: „ELTIFs eröffnen Kunden verschiedenster Größenordnungen Zugang zu Investitionen, die bislang schwer zugänglich waren. Wir haben uns daher entschieden, ein passendes Produkt zu entwickeln, das gezielt auf diese Chancen eingeht.“ **Gordon Grundler**, Vorstand der **Primus Valor AG**, meint, dass ELTIFs der gesamten Branche zugutekommen – gerade im Wettbewerb mit liquiden Produkten. „Auch wir prüfen die Einführung eines ELTIF-konformen Angebots.“

Florian M. Bormann, Geschäftsführer der **Immac Immobilien GmbH**, beobachtet die Entwicklungen im ELTIF-Bereich mit Interesse, sieht aber für Investoren im Bereich der Assetklasse Immobilie „aktuell kaum Vorteile“. **Clemens Mack**, Geschäftsführer der **Ökorenta Finanz**, sieht im Moment durch die ELTIFs keine imagefördernden Effekte, „zumal bei den derzeit angebotenen ELTIFs nicht immer der reale Sachwert im Fokus steht“.

Mehr Anbieter, mehr Aufmerksamkeit – insbesondere für die Assetklasse Private Equity, sieht **Nico Auel**, Vorstand der **Munich Private Equity**, die selbst bereits einen ELTIF anbietet. „Entscheidend ist jedoch, dass dem Trend auch qualitativ hochwertige Produkte folgen“, sagt Auel. Dem stimmt **Paschalis Christodoulidis**, Leiter Vertrieb Privatkunden beim Nahversorger-Spezialisten **Hahn**, zu: „Die zukünftige ELTIF-Akzeptanz wird stark von der Qualität der angebotenen Investments abhängen.“ Ähnlich sieht es **Karsten Reetz**, geschäftsführender Gesellschafter der **reconcept GmbH**, und meint, dass ELTIFs sich noch beweisen müssen. Abwartend auch **Volker Arndt**, Geschäftsführer der **US-Treuhand**: „Die Performance von Produkten ist ein entscheidender Faktor für das Image der Branche. Die bisherigen wenigen Ergebnisse von ELTIFs lassen hierzu noch keine Aussage zu.“

Liquid, semi-liquid, illiquid – die Einordnung der ELTIF-Investments fällt vielen noch schwer und führt oft zu Fehleinschätzungen. **Markus Pimpl**, Managing Director Client Solutions bei der schweizerischen **Partners Group**, Emittentin von ELTIFs der Assetklasse Private Equity,



Radja Reichert



Fabian Spindler



Martin Ebben



Thorsten Eitle



Gordon Grundler



Florian M. Bormann



Clemens Mack



Nico Auel

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen



Paschalis Christodoulidis



Karsten Reetz



Volker Arndt



Simon Wiesmann

mag daher den Ausdruck „semi-liquid“ überhaupt nicht: „Wenn ich ‚semi-liquid‘ sage, hört der Gesprächspartner zwar auch ‚semi-liquid‘, verschluckt aber das ‚semi‘ und hat nur ‚liquid‘ in Erinnerung.“ Entsprechend uneinheitlich ist die Sicht der Anbieter herkömmlicher Sachwert-Investments.

„Aus heutiger Sicht wird der ELTIF eher dem offenen Investmentsegment zugeordnet“, meint **Simon Wiesmann**, Leiter Portfoliomanagement bei **HTB Hanseatische Fondshaus**. Ähnlich Paschalis Christodoulidis: „Die aktuellen Angebote zielen eher auf offene Investments ab.“ Radja Reichert sagt, dass viele Vertriebspartner ELTIFs „irgendwo zwischen klassischen geschlossenen Fonds und offenen Anlageformen – abhängig von Struktur, Laufzeit und Rückgabemöglichkeiten“ einordnen. Thorsten Eitle positioniert den hep-ELTIF „zwischen klassischen offenen Immobilienfonds und alternativen Anlageformen – rechtlich sowie in Bezug auf die Ordermöglichkeiten stark an erstere angelehnt.“

Ob liquid oder illiquid hänge stark von der Ausgestaltung ab, meint Gordon Grundler: „Die Struktur bleibt in vielen Fällen geschlossen, doch durch regelmäßige Rückgabemöglichkeiten und geringere Mindestlaufzeiten erscheinen ELTIFs offener – was wiederum neue Zielgruppen anspricht. Sie

wirken wie ein Hybrid, was in der Vertriebsansprache neue Wege eröffnet.“

Klar positioniert sich Martin Ebben: „ELTIFs werden vielfach als teilliquide, semi-liquide Investments angeboten und daher oftmals auch direkt mit täglich handelbaren Investmentfonds verglichen. Das verzerrt leider den Grundgedanken an langfristig orientierte Investments aus dem Sachwertbereich, da die auch den ELTIFs zugrundeliegenden Assets eben nicht täglich handelbar sind.“ Auch Nico Auel betont die Langfristigkeit: „Aus Marketingsicht sind semi-liquide Strukturen und offene Varianten natürlich attraktiv – doch Private Equity bleibt im Kern eine illiquide Assetklasse. Diese Eigenschaft ist kein Nachteil, sondern Teil des unternehmerischen Charakters der Assetklasse. Nur wenn Fondsmanager mit dem Kapital langfristig planen können, können sie ihre Unternehmen nachhaltig weiterentwickeln und auch antizyklisch investieren.“

Die Umfrage wurde im Juli 2025 im Rahmen der EXXECNEWS-Quartalsumfrage unter Produkthanbietern von AIF und Vermögensanlagen durchgeführt.

5 Die Besteuerung des ELTIF nach dem Investmentsteuergesetz

Wer sich intensiver mit Investitionen in Sachwerte über Geschlossene Fonds beschäftigt, wird zwangsläufig umfassende Expertise in der Besteuerung von transparenten Personengesellschaften erlangen. Denn Geschlossene Fonds sind seit langer Zeit regelmäßig als steuerlich transparente Kommanditgesellschaft beziehungsweise seit der Einführung des KAGB als Investment-Kommanditgesellschaft strukturiert.

Die Voraussetzungen einer gewerblichen Prägung oder Entprägung, die Unterschiede zwischen Ausschüttungen und steuerlichem Ergebnis und möglicherweise sogar die Feinheiten, die bei der Übertragung einer 6b-Rücklage beachtet werden müssen, sind Experten für geschlossene Fonds daher wohl bekannt.

Wenn zukünftig Sachwertinvestitionen vermehrt über ELTIFs erfolgen, so ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass das vorhandene steuerliche Fachwissen über Personengesellschaften nicht mehr relevant ist, da ELTIFs überwiegend als Sondervermögen oder in einer Luxemburger Rechtsform, die nicht als Personengesellschaft qualifiziert, aufgelegt werden.

Sofern ELTIFs nicht als Personengesellschaft strukturiert sind, gelten die Regelungen des Investmentsteuergesetzes, die sich teilweise deutlich von den bisher bekannten Regelungen unterscheiden. Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass eine Besteuerung sowohl auf Fondsebene als auch auf Anlegerebene erfolgt. Nachfolgend sollen die relevanten Regelungen des Investmentsteuergesetzes für die Besteuerung eines ELTIFs, der keine Personengesellschaft ist, kurz dargestellt werden.

Besteuerung auf Ebene des Anlegers

Anleger erzielen aus ihren Anteilen am ELTIF Einkünfte aus Kapitalvermögen, die zu einem gewissen Anteil steuerfrei sein können, wenn das Portfolio des ELTIF bestimmte Voraussetzungen erfüllt.

Laufende Ausschüttungen

Das Investmentsteuergesetz unterscheidet drei Arten von steuerpflichtigen Investmenterträgen. Zunächst sind sämtliche laufende Ausschüttungen steuerpflichtig. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Ausschüttungen von Erträgen handelt oder um Ausschüttungen, die bei wirtschaftlicher Betrachtung als Kapitalrückzahlung zu qualifizieren sind. Kapitalrückzahlungen sind nur dann steuerfrei, wenn sie im Rahmen der Abwicklung eines ELTIF oder im Zusammenhang mit der Rücknahme von Anteilen geleistet werden.

Vorabpauschale

Zu versteuern ist ferner die sogenannte Vorabpauschale. Durch die Vorabpauschale soll verhindert werden, dass Investmentfonds durch Thesaurierung steuerpflichtige Erträge der Anleger in die Zukunft verschieben. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass den Anlegern jährlich mindestens eine Basisverzinsung aus ihren Anteilen zufließt. Die Basisverzinsung wird ermittelt, indem der Rücknahmepreis eines Anteils zu Beginn eines Kalenderjahres mit 70 Prozent des Basiszinssatzes multipliziert wird. Der Basiszinssatz wird zu Beginn des Kalenderjahres auf der Grundlage der langfristig erzielbaren Rendite öffentlicher Anleihen bestimmt. Unterjährige Ausschüttungen werden auf die Basisverzinsung angerechnet, so dass keine Vorabpauschale zu berücksichtigen ist, wenn die laufenden Ausschüttungen während des Jahres höher als die Basisverzinsung sind. Außerdem wird die Wertentwicklung des Investmentfonds während des Jahres berücksichtigt. Bei einer negativen Wertentwicklung entsteht ebenfalls keine Vorabpauschale.

Sofern eine Vorabpauschale zur berücksichtigen ist, führt dies zu einer Steuerpflicht, ohne dass dem Anleger Einnahmen zugeflossen sind. Die auf die Vorabpauschale entfallenden Steuern müssen daher aus der sonstigen Liquidität des Anlegers bezahlt werden.

Gewinne aus der Veräußerung von Investmentanteilen

Die dritte Art der Investorserträge sind Gewinne aus der Veräußerung von Investmentanteilen. Auch die Rücknahme von Anteilen durch den Investmentfonds ist eine „Veräußerung“. Bei der Ermittlung des Veräußerungsgewinns werden die während der Haltedauer angesetzten Vorabpauschalen gewinnmindernd berücksichtigt. Somit wirkt sich die Vorabpauschale erst bei Beendigung des Investments steuerausgleichend aus.

Steuerbefreiungen

Sofern das Portfolio eines Investmentfonds bestimmte Merkmale aufweist, wird ein Teil der Investorserträge von der Steuer befreit. Für Immobilienfonds beträgt die Freistellung 60 Prozent der Investorserträge, für Aktienfonds 30 Prozent der Investorserträge und für Mischfonds 15 Prozent der Investorserträge. Ein Investmentfonds ist ein Aktienfonds beziehungsweise ein Mischfonds, wenn er während des Kalenderjahres mindestens 50 beziehungsweise 25 Prozent seines Aktivvermögens in Anteilen an Kapitalgesellschaften investiert hat. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um börsennotierte Gesellschaften handelt. Wesentlich ist, dass auf Ebene der Kapitalgesellschaften eine Gewinnbesteuerung erfolgt. Ob es einem ELTIF, der beispielsweise in langfristige Infrastrukturprojekte investiert, gelingt, die Investitionsquoten für eine Teilfreistellung zu überschreiten, ist ungewiss, da diese Fonds häufig auch in steuerlich transparente Gesellschaften investieren oder (Gesellschafter-)Darlehen vergeben und daher nur einen geringen Anteil ihres Vermögens in Kapitalgesellschaften investieren.

Die nicht steuerbefreiten Investorserträge unterliegen als Einkünfte aus Kapitalvermögen der Kapitalertragsteuer in Höhe von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag. Die Steuer wird als Quellensteuer von der depotführenden Bank abgeführt. Sofern eine Vorabpauschale zu versteuern ist, wird die Steuer von einem Konto des Kunden automatisch abgebucht.

Besteuerung auf Ebene des ELTIFs

Inländische ELTIFs unterliegen unbeschränkt der Körperschaftsteuer in Höhe von 15 Prozent auf ihren steuerpflichtigen Gewinn. Zum steuerpflichtigen Gewinn gehören auch Veräußerungsgewinne von Immobilien, unabhängig von der Haltedauer der Immobilien.

Gewerbsteuer fällt auf Ebene des ELTIFs nur insoweit an, als er aktive unternehmerische Tätigkeiten betreibt, die zu mehr als fünf Prozent der gesamten Einnahmen des Investmentfonds beitragen.



Dr. Gunter Reiff



Dr. Oliver Zander

Fazit

Sofern ein ELTIF keine Personengesellschaft ist, gelten die Regelungen des Investmentsteuergesetzes. Die Besteuerung der Erträge der Anleger ist dadurch nicht vergleichbar mit den bekannten Besteuerungsregeln von Geschlossenen Fonds. Auf Grund der Vorabpauschale besteht das Risiko, dass Anleger Steuern leisten müssen, ohne dass ihnen Liquidität zufließt. Auch ist nicht ausgeschlossen, dass Kapitalrückzahlungen versteuert werden müssen.

Andererseits werden die Einkünfte nicht mit dem persönlichen Steuersatz, sondern lediglich mit 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag versteuert. Da die Steuer regelmäßig von der depotführenden Stelle abgeführt wird, müssen Anleger keine Stellerrückstellungen bilden, die möglicherweise erst in einigen Jahren nach der Rechtskraft von Feststellungsbescheiden aufgelöst werden können. Sie können über die ihnen zugeflossenen Beträge vielmehr frei disponieren.

Zusammenfassend ist daher festzustellen, dass die Besteuerung eines ELTIFs nach dem Investmentsteuergesetz sowohl Vorteile als auch Nachteile gegenüber der „normalen“ Besteuerung nach dem Einkommensteuergesetz bieten kann. Wesentlich ist, dass die Anleger vom Vertrieb über die Struktur der Besteuerung aufgeklärt werden, damit sie – insbesondere im Zusammenhang mit der Vorabpauschale – keine steuerliche Überraschung erleben.

Autoren: Rechtsanwalt und Steuerberater **Dr. Gunter Reiff** und Rechtsanwalt **Dr. Oliver Zander** sind Geschäftsführer der Rechtsanwalts- und Steuerberatungsgesellschaft WRG Finvestra Legal GmbH, München. WRG Finvestra berät insbesondere Initiatoren und Vertriebe von Kapitalanlage-Modellen sowie regulierte Finanzdienstleister.
www.finvestra.net

ELTIF-Rechtsschutz über Grenzen hinweg

Ein European Long Term Investment Fund (ELTIF) darf unter bestimmten Voraussetzungen an Kleinanleger vertrieben werden. Die seit Januar 2024 geltende neue Verordnung der Europäischen Union („ELTIF 2.0“) soll es Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) erleichtern, Anlegern langfristige Investitionsmöglichkeiten anzubieten, um den Markt anzukurbeln. Die Verordnung differenziert nun zwischen ELTIFs, die auch an Kleinanleger vertrieben werden können und solchen, die nur für professionelle Anleger zugänglich sind.

Haftung

Hat der Kleinanleger mit seiner Investition in einen ELTIF – also einem EU-AIF (alternativer Investmentfonds) – einen Schaden, haften die Verantwortlichen nach dieser Verordnung „ELTIF 2.0“, nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und nach der EU-Richtlinie 2011/61/EU. Bei einem fehlerhaften beziehungsweise fehlenden Verkaufsprospekt der AIF und fehlerhaften Angaben in den wesentlichen Anlegerinformationen haften die Verantwortlichen nach KAGB.

Ansprüche können sich auch aus dem mit der KVG geschlossenen Investmentvertrag oder aus Delikt ergeben. Die AIF-Verwahr-

stelle haftet gegenüber dem inländischen AIF sowie dessen Anlegern für alle Verluste, die bei einer schuldhaften Verletzung ihrer Pflichten entstanden sind. Auch gewerbsmäßige Verkäufer, Vermittler und Verkaufsvertreter können haften. Die Haftung bei AIFs hängt somit von der Fondskonzeption, den Anlagebedingungen und der Art des AIF (offen oder geschlossen) ab.

Klagemöglichkeiten

Die meisten ELTIFs sind in Luxemburg zugelassen. Kleinanleger sollen in allen EU-Mitgliedstaaten Zugang zu diesen Produkten haben. Die Fonds werden üblicherweise von in Luxemburg ansässigen KVGs verwaltet. Nach EU-Recht müssen auch die Verwahrstellen ihren Sitz im Herkunftsland des AIF haben.



Susanne Künzfeld

Für Kleinanleger stellt sich die Frage, ob sie in Luxemburg klagen müssen oder ob es günstigere Gerichtsstände gibt. Für Kleinanleger ist eine Klage in Luxemburg aufgrund der großen tatsächlichen und finanziellen Belastung wie unter anderem wirtschaftliche, rechtliche und sprachliche Hürden sowie die Entfernung zum Gerichtsort oft unzumutbar. Die Antwort auf die Frage, welche Gerichte in dieser Konstellation international zuständig sind, gibt die „Brüssel Ia VO“, die Verordnung (EU) Nr. 1215/2012 vom 12. Dezember 2012 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen, die auch für Luxemburg als Mitgliedsstaat gilt.

Grundsätzlich wären Klagen nach dieser Verordnung am Sitz des jeweiligen Beklagten und damit in Luxemburg zu erheben. Bei einem Kleinanleger als Verbraucher gilt dies nicht zwingend. Die Verordnung gibt dem Verbraucher einen besonderen Gerichtsstand an dessen Wohnsitz.

Bei Klagen aufgrund unerlaubter Handlung ermöglicht die Verordnung einen weiteren besonderen Gerichtsstand am Wohnsitz des Anlegers, wenn dies der Ort des schädigenden Ereignisses ist. Das ist nach Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) der Fall, wenn dort das Konto des Geschädigten belegen ist und sich der Verlust unmittelbar auf dem Konto verwirklicht hat.

Die internationale Zuständigkeit deutscher Gerichte kann sich nach dieser Verordnung auch aus dem Sachzusammenhang oder, wenn Ansprüche gegen verschiedene Beklagte geltend gemacht werden, aufgrund einer Anhängigkeit von im Zusammenhang stehender Verfahren ergeben. Auf nationaler Ebene wird die örtliche und sachliche Zuständigkeit deutscher Gerichte weiter durch die Zivilprozessordnung (ZPO) beziehungsweise Sondervorschriften des KAGB geregelt.

Sitz des Repräsentanten

So ist gemäß § 319 Absatz 2 KAGB für Klagen gegen einen EU-AIF oder einen ausländischen AIF, eine AIF-Verwaltungsgesellschaft oder eine Vertriebsgesellschaft, die zum Vertrieb von Anteilen oder Aktien an EU-AIF oder ausländischen AIF an Kleinanleger in Deutschland Bezug haben, das Gericht zuständig, in dessen Bezirk der Repräsentant seinen Sitz hat.

Nach KAGB ist der Vertrieb eines ausländischen ELTIF an deutsche Kleinanleger nur zulässig, wenn die AIF-Verwaltungsgesellschaft der

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein inländisches Kreditinstitut oder eine zuverlässige, fachlich geeignete Person mit (Wohn)Sitz in Deutschland als Repräsentanten benennt.

Allgemein anerkannt ist, dass von dieser Gerichtsstandsregelung, die durch Vereinbarung nicht ausgeschlossen werden kann, Klagen zur Geltendmachung von Prospekthaftungsansprüchen nach § 306 KAGB, aber auch Anlegerklagen im Hinblick auf die Durchführung der Anlage umfasst sind, denn auch die Letzteren stehen im Zusammenhang mit der Stellung als Anleger und haben damit Bezug zum beziehungsweise zu den Umständen des Vertriebs.

Kleinanleger können sich auch an Verbraucherschutzorganisationen, die BaFin, die CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) in Luxemburg oder an die europäische Finanzaufsicht (ESMA European Securities and Markets Authority) wenden. Außerdem kann bei Streitigkeiten eine außergerichtliche Einigung angestrebt werden, etwa durch Schlichtungsverfahren oder Anrufung einer Gütestelle.

Abschließend ist anzumerken, dass nach dem KAGB sämtliche Veröffentlichungen und Werbeschriften, die sich auf Anteile oder Aktien an einem an Kleinanleger vertriebenen AIF beziehen, in deutscher Sprache abzufassen oder mit einer deutschen Übersetzung zu versehen sind. Damit ist eine weitere große Hürde für klagende Kleinanleger vermieden worden, da sich Kleinanleger in der Regel die notwendigen Übersetzungskosten nicht leisten können.

Fazit

Es bleibt abzuwarten, ob das Interesse an dem ELTIF weiter zunimmt und ob sich der ELTIF tatsächlich als „europäisches Gütesiegel“ erweist, wie Max Sergelius in einem Artikel der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ (FAZ) meint. Sergelius ist bei Aquila Capital für die Struktur des Fonds „AC One Planet“ zuständig. Nicht ändern wird sich erst einmal der Standort Luxemburg; der Großteil der ELTIFs wird dort aufgelegt. Der Vorteil in Luxemburg liege an der Präsenz von Dienstleistern und der Neutralität des Standortes. Entsprechend zitiert die „FAZ“ einen anderen ELTIF-Experten: „Luxemburg steht für Europa.“

Autorin: Rechtsanwältin Susanne Kunzfeld ist Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht in der Kanzlei Mattil & Kollegen, München.
www.mattil.de/de

7 Digitale Infrastrukturen für Privatmarktprodukte

Neue Privatmarktprodukte stoßen im Retailvertrieb oft auf zwei reflexartige Ablehnungen: „ELTIF ist zu kompliziert“ – und „Depot kommt für mich nicht infrage“. Beides ist verständlich – aber beides ist heute über digitale Lösungen pragmatisch und rechtssicher gelöst.

Was vielen nicht bewusst ist: Hinter dem ELTIF steht rechtlich gesehen ein AIF, ebenso wie viele bekannte Fondsprodukte auch. Der Unterschied: Der ELTIF bringt konkrete Vertriebsvorgaben mit, etwa zur Geeignetheitserklärung (GE) und – bei semiliquiden Varianten – zur Verwahrung im Depot. Genau hier setzt portagon mit seiner digitalen Infrastruktur an.

Digitale Geeignetheitserklärung als Einstieg in den privaten Kapitalmarkt

Der Zugang zu regulatorisch geforderten Unterlagen – etwa Prospekt oder Basisinformationsblatt (BIB) – erfolgt bei portagon nicht nur zum Download, sondern aktiv eingebunden in eine geführte digitale Zeichnungsstrecke. Für Vermittler besonders interessant: Eine Beratungspflicht besteht zum Beispiel beim ELTIF nicht, lediglich die Erstellung einer Geeignetheitserklärung ist gesetzlich vorgeschrieben. Dieser Pro-

zess wird bei uns effizient und rechtssicher abgebildet und ermöglicht damit die Vermittlung ohne weiteren Aufwand.

Anleger werden transparent und verständlich über Risiken, Laufzeiten und Struktur des Produkts informiert – eingebettet in einen Ablauf, der MiFID II, PRIIPs und KAGB-konform ist. Vermittlungsorientierten Vertrieben bleibt somit ohne zusätzlichen administrativen Aufwand für die persönliche Betreuung der Kunden Zeit.



Jamal El Mallouki

Foto: Unternehmens

Verwahrung ohne Depot-Hürde: Das Private Markets Depot

Trotz digitaler Prozesse in der Zeichnung bleibt eine zentrale Herausforderung bestehen: Wo wird der ELTIF nach dem Kauf verwahrt? Viele Depotbanken sind heute technisch nicht in der Lage, alternative Anlagen

wie ELTIFs strukturiert darzustellen. Oft können nur wenige ausgewählte Produkte eingebucht werden – abhängig davon, was das jeweilige Kernbankensystem abbilden kann. In der Praxis müssen Berater und Anleger deshalb häufig mit mehreren Plattformen und verschiedenen Depots arbeiten, was einen enormen Mehraufwand bedeutet, oder sich auf nur sehr wenige Produkte in der Auswahl beschränken.

Mit dem Private Markets Depot bieten wir dafür eine Lösung, die das Thema grundlegend neu denkt. Erstmals lassen sich alle relevanten Privatmarktprodukte – ob ELTIFs, AIFs, RAIFs und mehr – sicher verwahren und einfach integrierbar in einer Depotansicht darstellen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Geschlossene oder semi-liquide Fonds handelt oder ob einmalige oder laufende Provisionen anfallen. Die Depotstruktur ist offen für unterschiedlichste Produkttypen und flexibel genug, um sich in bestehende Beratungs- und Bankssysteme einzubinden.

Wichtig für den Vertrieb: Das Private Markets Depot ist bankunabhängig, aber vollständig reguliert. Der Berater bleibt erster Ansprechpartner des Kunden und behält die Kontrolle über den Kundenkontakt, ohne sich mit komplizierten Einzelverträgen, zusätzlichen Systemen oder Schnittstellen belasten zu müssen. Gleichzeitig erfolgt der Zugang zur

umfangreichsten Produktpalette im Markt über eine Plattform, nicht über die Hausbank und ist damit vertriebsfreundlich und skalierbar.

So wird der Weg frei für alternative Anlagen in der Breite

Die regulatorischen und technischen Grundlagen sind gelegt – jetzt geht es darum, Privatmarktprodukte in der Praxis anschlussfähig zu machen. Wer heute als Berater auf digitale Geeignetheitserklärungen, zentralisierte Produktzugänge und unabhängige Verwahrstrukturen setzt, kann seinen Kunden alternative Anlagen auf Augenhöhe zugänglich machen – ohne Mehraufwand, ohne Medienbruch, ohne Systemzwang.

Das Private Markets Depot ermöglicht genau das: eine bankunabhängige, zentral organisierte Depotlösung, die die Welt der illiquiden Anlagen mit der gewohnten Struktur liquider Investments verbindet.

Autor: Jamal El Mallouki ist Co-Founder & Chief Growth Officer der portagon GmbH, Frankfurt am Main. portagon ist eine führende Distributionsplattform im privaten Kapitalmarkt, die Investments in alternative Assets ebenso zugänglich und transparent machen will wie die in öffentliche Kapitalanlagen.
www.portagon.com

ELTIFs im Vertrieb brauchen spezielle Beratung

8

Mit der Reform der ELTIF-Verordnung (ELTIF 2.0) hat die EU einen wichtigen Schritt gemacht: Der Zugang zu langfristigen, realwirtschaftlichen Investments wurde für Privatanleger deutlich erleichtert.



Dr. Frank Ulbricht

Regulatorische Hürden wie die Mindestanlagesumme von 10.000 Euro oder die Anforderungen an die Portfolio-Diversifikation sind gefallen. Neue Strukturen wie semi-liquide „Evergreen-ELTIFs“ erhöhen die Flexibilität. Doch eines bleibt: ELTIFs sind komplexe Produkte, die fundierte Beratung erfordern. Leistungsstarke Servicedienstleister wie BCA schaffen die nötige Struktur, um den Vertrieb effektiv zu unterstützen.

Die neuen Rahmenbedingungen bieten Privatanlegern viele Chancen: Für Anleger eröffnen ELTIFs den von der EU gewünschten Zugang zu einem Anlageuniversum, das bislang institutionellen Investoren vorbehalten war – etwa Infrastruktur, Mittelstandsfinanzierung, Private Equity oder nachhaltige Energieprojekte. Richtig eingesetzt, können ELTIFs eine wertvolle Beimischung für langfristig orientierte Portfolios sein. Alternative Investmentfonds bleiben jedoch komplexe Produkte, die eine fundierte und verantwortungsvolle Beratung durch qualifizierte Anlageprofis erfordern. Auch unter ELTIF 2.0 gilt: Der Vertrieb bleibt anspruchsvoll. Dies sowohl inhaltlich als auch rechtlich.

Illiquidität, Kapitalabrufe, lange Laufzeiten, eingeschränkte Handelbarkeit: diese Merkmale müssen verständlich erklärt, sorgfältig dokumentiert und mit den Anlagezielen des Kunden abgeglichen werden. Die Geeignetheitsprüfung ist verpflichtend. Die Beratungspflicht ist nicht delegierbar. Wer die komplexe Beratung beherrscht, kann sich vom Wettbewerb abheben und seinen Kunden echten Mehrwert bieten.

Komplexität verpflichtet

Insbesondere bei Produkten mit starkem Nachhaltigkeitsbezug, wie beispielsweise Artikel-9-Fonds oder SRI-Produkten, steigen die Anforderungen weiter: ESG-Präferenzen müssen abgefragt, Produktmerkmale erklärt und regulatorisch sauber dokumentiert werden. Die

Verantwortung liegt nicht bei der KVG oder dem Emittenten. Sie liegt vollständig beim Berater.

Gleichzeitig ist der Zugang zum ELTIF in der Breite noch begrenzt. Viele Plattformen bieten keine standardisierte Zeichnungs- und Abwicklungsstrecke. Kapitalabrufe sind technisch kaum abbildbar. Zwischen Banken und freien Vermittlern entsteht so ein Ungleichgewicht: Während Institute auf eigene ELTIF-Produkte und vollständige In-house-Prozesse zurückgreifen können, fehlt vielen § 34f-Vermittlern die nötige Infrastruktur – obwohl sie laut Zulassung grundsätzlich vermitteln dürften, je nach Struktur des Fonds.

Die Beratung braucht eine Plattform

Wenn ELTIFs langfristig im Privatkundengeschäft ankommen sollen, muss die Beratung einfach umsetzbar sein. Zweifellos ist das Produkt erklärungsbedürftig. Aber der Beratungsprozess darf nicht unnötig kompliziert sein. Es braucht Plattformen, die den Vertrieb strukturell ermöglichen, Tools, die unterstützen, und Partner, die vermitteln – nicht nur Fondsanteile, sondern auch Know-how.

Als Maklerpool stellen wir uns dieser Verantwortung. Wir gehen nicht nach Provisionslogik, sondern nach Chancen am Kapitalmarkt. Unser Ziel ist es, unseren angeschlossenen Vermittlern Zugang zu ermöglichen – zu neuen Produkten, zu robusten Prozessen und zu Wissen, das sie brauchen, um ihren Kunden langfristig gute Entscheidungen zu ermöglichen. Mit dem Leistungsversprechen „Gemeinsam mehr erreichen“ unterstützen wir sämtliche Geschäftsmodelle im Versicherungs-, Vorsorge- und Investmentvertrieb – partnerschaftlich, flexibel und zukunftsorientiert.

Kurzum: ELTIF ist kein Schnellläufer. Aber er ist ein Baustein für jene, die langfristig denken – und langfristig beraten. Gute Produkte brauchen gute Beratung. Und gute Beratung braucht starke Partner wie BCA: mit Plattform, Prozess und Praxiswissen.

Autor: Dr. Frank Ulbricht ist Vorstand der BCA AG und Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG, beide mit Sitz in Oberursel. Die BCA AG zählt seit Gründung 1985 zu den marktführenden Maklerpoolgrößen in Deutschland und bietet Vermittlern einen all-inclusive-Service für die Investment-, Finanz- und Versicherungsberatung.
www.bca.de

9 Digitale Lösungen für den ELTIF-Retail-Vertrieb

Die ELTIF 2.0 Novelle hat die Beschränkungen für Investments in private und alternative Anlageklassen für Privatanleger weitestgehend aufgehoben. Einer Portfoliodiversifikation auf institutionellem Niveau stand damit eigentlich nichts mehr im Wege. Außer, dass Privatanleger kaum Möglichkeiten zum Erwerb hatten und meist weiterhin hohe bis sehr hohe Mindestinvestments erforderlich waren. NAO hat dieses Problem gelöst und schafft erstmals ein Level-Playing-Field im Vermögensaufbau zwischen privaten und institutionellen Anlegern.

Zugangshürden und etablierte Vertriebsstrukturen bleiben bestehen

Für Asset Manager waren Privatanleger bisher keine relevante Zielgruppe. Mit der ELTIF-Novelle hat sich das geändert. Doch den Managern fehlten und fehlen noch immer die passenden Vertriebswege. Und auch Privatanleger mussten erst einmal über die neue Investitionsmöglichkeit aufgeklärt werden.

Um die Zugangsproblematik zu verstehen, gilt es drei Aspekte en detail zu betrachten:

- 1. Retail-Investoren:** Neben dem Zugang zu privaten und alternativen Anlageklassen fehlt es Kleinanlegern bisher vor allem an Wissen über diese Anlageklasse. Zudem schränken einige Anbieter den Zugang durch hohe Mindestinvestments künstlich ein.
- 2. Finanzinstrumente:** Die Zeichnungsprozesse von Privatmarktinvestments sind komplex, teuer und langwierig. Das steht im Kontrast dazu, was wir als voll-digitales Retail-Angebot beispielsweise im Bereich Banking, Payments oder Brokerage als Privatanleger gewohnt sind.
- 3. Asset Manager:** Die Kernaufgaben haben sich seit ELTIF nicht verschoben, aber es fehlt an Know-how, Kapazität und Tools, um den Retail-Vertrieb eigenständig zu erschließen, gar zu betreuen.

Die NAO-Prinzipien: Co-Investments, voll-digitales Brokerage & kuratiertes Produktangebot

Die Vision von NAO ist es, dass Retail-Investoren künftig nicht mehr zwischen Public und Private Markets unterscheiden müssen. Für den Retailmarkt heute ungewohnt klingende Anlageklassen wie Private Equity, Infrastruktur oder Venture Capital werden damit zu einem festen Bestandteil der strategischen Asset Allocation. Das klassische 60/40-Portfolio wird vom 50/30/20-Portfolio abgelöst.

Die NAO-App ist für Selbstentscheider designt. Von Bildungsinhalten zu den einzelnen Assetklassen bis hin zum Produktkauf findet der Nutzer alle relevanten Informationen wie Haltedauer, Kosten, Zielrendite transparent abgebildet. Relevante Dokumente wie Basisinformationsblatt, Reportings oder Prospekt sind ebenfalls hinterlegt.

- **Volldigitale Brokerage App für Private & Alternatives:** Die intuitive NAO-App begleitet Selbstentscheider beim Investieren. Investoren erhalten in der App alle relevanten Informationen zu den gelisteten Assetklassen, wie etwa: Kosten, empfohlene Haltedauer beziehungsweise Lock-Up Perioden. Das Investment selbst ist so einfach, wie es Verbraucher von ETFs und Co. kennen: Anlageprodukt auswählen, Order mit gewünsch-

ter Summe platzieren und bestätigen.

Bevor eine Order platziert werden kann, werden stets die Angemessenheit und die Geeignetheit abhängig vom Zielinvestment in der App geprüft. Die Abfrage erfolgt individuell und dynamisch anhand der jeweiligen regulatorischen Vorgaben. Die Ergebnisse werden den Anlegenden per E-Mail zur Verfügung gestellt. Unsere vollständig digitale Lösung ermöglicht es uns, die Abfragen deutlich individueller und gesetzeskonform umzusetzen sowie reversionssicher zu dokumentieren.



Robin R. Binder

Foto: Unternehmen

Bei Bedarf können Dokumente wie Prospekt und Basisinformationsblatt einfach per Knopfdruck aus der App exportiert werden oder man kann unseren Kundensupport um Zusendung bitten. Ferner versendet NAO nach erfolgreicher Orderplatzierung eine entsprechende Orderübersicht per Mail, in der relevante Dokumente für größtmögliche Transparenz erneut angehängt sind und der Nutzer diese für die eigene Ablage nach Belieben weiterverwenden kann.

- **Digitalisierter Orderprozess:** NAO sammelt die Investments der Einzelinvestoren und allokiert diese gebündelt zum nächstmöglichen Investitionszeitpunkt beim jeweiligen Asset-Manager. Die Stücke der Einzelinvestments werden danach in die jeweiligen Depots der Nutzer gebucht. Keine Tokenisierung, sondern echte Anteile, die Sondervermögen sind. So wird der Public-Market-Brokerage-Standard auf den Privatmarkt übertragen. Manuelle Prozesse, SPVs oder Capital Calls weichen einem Convenience-First-Approach.
- **Kuratierte Auswahl gelisteter Finanzprodukte:** NAO arbeitet nur mit renommierten Asset Managern zusammen, die einen sehr guten Track Record vorweisen können. Fund-Strategien mit adverser Selektion werden grundsätzlich ausgeschlossen. Darüber hinaus bewertet die NAO-Due-Dilligence die historische Performance, Zielrendite, Renditedispersion und Gebührenstruktur.

Durch den kuratierten Zugang ab 1.000 Euro löst NAO nicht nur das „Zugangsproblem“, sondern etabliert auch einen völlig neuen Marktstandard bei Private Market Investments. Finanzieller Verbraucherschutz und Zugang zu Privatmarktprodukten mit institutioneller Qualität werden so in Einklang gebracht.

Autor: Robin R. Binder ist Geschäftsführer der NAO Co-Investment GmbH, Berlin. NAO ist eine Co-Investment-Plattform für Private und Alternative Investments und bietet als vertraglich gebundener Vermittler für Rechnung und unter der Haftung der DonauCapital Wertpapier GmbH, Ruderting, die Anlagevermittlung und das Platzierungsgeschäft an.
www.investnao.com

Überblick der NAO Private Markets Produkte

Assetklasse	Manager	ISIN	Gesamtrückfluss*)
Private Equity	Partners Group	LU2762282007	149, 0%
Venture Capital	Redstone	LU2847069437	251,8 % ¹⁾
Private Debt	BNP Paribas	LU2840135904	121,6 %
Private Debt	Muzinich	LU3051947607	126,1 %
Infrastructure	UBS	LU2461279726	151,4 %

*) auf Basis mittleren Szenarios gemäß BIB nach fünf Jahren
 1) nach zehn Jahren



ALLIANZ GLOBAL INFRASTRUCTURE ELTIF

Die Brücke zu neuen Anlagechancen

In Infrastruktur investieren – mit Allianz Global Investors, einem der weltweit führenden Vermögensverwalter in diesem Bereich.¹ Was bisher institutionellen Anlegern vorbehalten war, wird jetzt auch für Privatanleger zugänglich: globale Infrastrukturinvestitionen in einem regulierten Rahmen.

Der Allianz Global Infrastructure ELTIF eröffnet die Möglichkeit, in ausgewählte Projekte wie z.B. Rechenzentren, Batteriespeicher oder Windparks zu investieren. So können Anleger ihr Portfolio gezielt erweitern und einen Beitrag zur Finanzierung der europäischen Realwirtschaft leisten – mit einem langfristigen Anlagehorizont und breiter Diversifikation.

Hier mehr erfahren: de.allianzgi.com/ELTIF

¹ IPE Real Assets, AllianzGI belegte den 7. Platz. im Ranking der Infrastructure Investment Managers Ranking 2023, Top 100 infrastructure investment managers 2023 | Magazine | Real Assets (ipe.com)

Investitionen in Infrastructure Equity/Debt sind hochgradig illiquide und nur für Anleger konzipiert, die eine langfristige Anlagestrategie verfolgen. Daher sind diese Investitionen möglicherweise nicht für Retail-Investoren geeignet, die nicht in der Lage sind, ein solches langfristiges und illiquides Investment einzugehen. Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen. ADM: 4596596

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



AC One Planet ELTIF

AC One Planet ELTIF



Auflagedatum:	20.11.2023
Laufzeitende:	20.11.2122
Assetklasse:	Erneuerbare Energien
Zielvolumen:	mittelfristig 550 Millionen Euro
Mindestinvestment:	nein
Nachhaltigkeit:	Artikel-9-Fonds
Risikoindikator:	4
Empfohlene Haltedauer:	5 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	131,05 Prozent

*) bei 5 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse OIF R



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

Nettorendite des Fonds liegt bei fünf bis sechs Prozent pro Jahr bei erwarteten jährlichen Ausschüttungen von vier Prozent. Gleichzeitig können Anleger von einer im Vergleich zu börsennotierten Investments geringeren Volatilität und dem Inflationsschutz profitieren, den Investments gerade in Energieinfrastruktur bieten. Damit kann der „AC One Planet ELTIF“ positiv zur Portfoliodiversifikation beitragen.

Ein beispielhaftes Fondsinvestment ist das Batteriespeicherprojekt im niedersächsischen Wetzen. Da Windenergie und Photovoltaik wetterabhängig sind, werden Batteriespeicher benötigt, um überschüssige Energie zu speichern und bei geringem Stromangebot wieder abzugeben. Sie sind daher von entscheidender Bedeutung, um einen wachsenden Anteil Erneuerbarer Energien am Strommix zu ermöglichen. Das Projekt „Wetzen“ befindet sich aktuell im Bau und soll im ersten Halbjahr 2026 in Betrieb gehen. Das Speichersystem mit einer Kapazität von 112 Megawattstunden wird bei vollständiger Ladung rund 135.000 europäische Haushalte für zwei Stunden mit Energie versorgen können. Erträge generiert das Investment primär, indem Strom bei hohem Angebot zu günstigen Preisen eingespeichert und bei knapper Verfügbarkeit teurer verkauft wird.

So leistet der „AC One Planet ELTIF“ einen Beitrag zur Dekarbonisierung und Energiesicherheit – und eröffnet Anlegern gleichzeitig Zugang zu zukunftsweisenden, renditestarken Investments.

DER FONDS

Stabile Rendite mit der Energie der Natur – das ist das Ziel des „AC One Planet ELTIF“. Der Klimawandel schreitet immer weiter voran. Dabei spielen Treibhausgasemissionen bei der Stromerzeugung eine wesentliche Rolle. Die Transformation des Energiesektors ist daher für den Kampf gegen die Erderwärmung von entscheidender Bedeutung.

Genau hier setzt der „AC One Planet ELTIF“ an: Er investiert außerbörslich in Erneuerbare Energien und für die Energiewende benötigte Infrastruktur. Dabei legt das Portfoliomanagement großen Wert auf eine breite Diversifikation – sowohl mit Blick auf unterschiedliche Entwicklungsstufen, wobei der Schwerpunkt auf operativen Anlagen liegt, als auch auf verschiedene Technologien. Das Portfolio kombiniert Photovoltaik, Wind- und Wasserkraft sowie Energieeffizienzprojekte und Großbatteriespeicher. Regional liegt der Fokus auf Europa, das Portfoliomanagement hat aber auch Asien im Blick. Bei allen Investments setzt Aquila Capital auf aktives Asset Management und die kontinuierliche Betreuung durch seine Experten vor Ort.

Der „AC One Planet ELTIF“ bietet Investoren die Möglichkeit, durch Anlagen in Sachwerte einen positiven Beitrag zur Eindämmung des Klimawandels zu leisten und dabei langfristig von stabilen Renditeaussichten zu profitieren. Investitionen in die nachhaltige Energiewirtschaft stärken die Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern und damit die Energiesicherheit Europas – ein Thema, das im aktuellen makroökonomischen Umfeld hohe Bedeutung besitzt.

Ökologische und wirtschaftliche Perspektive

Neben ökologischen Vorteilen bieten Erneuerbare Energien gleichzeitig wirtschaftliche Vorzüge: Photovoltaik-, Wind- und Wasserkraft zählen bereits heute zu den günstigsten Erzeugungsformen. Daraus ergeben sich für Anleger interessante Ertragsmöglichkeiten: Die langfristig erwartete

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Simon Laier, Senior Fund Manager bei Aquila Capital, ist verantwortlich für das Portfolio- und Fondsmanagement des „AC One Planet ELTIF“. Zudem betreut er von Luxemburg aus weitere langfristig ausgelegte Strukturen. Er ist seit 2011 im Finanzsektor tätig und arbeitet seit 2013 im Bereich der alternativen Fonds im illiquiden Marktsegment. Bevor er 2021 zu Aquila Capital kam, war er als Investment-Risikomanager für die europäischen Real Estate- und Infrastrukturfonds von ABRDN zuständig. Zuvor war er als Wirtschaftsprüfer bei Deloitte in Deutschland und Luxemburg tätig und zählte dabei unter anderem zum Team für Finanzrestrukturierungen. Er besitzt ein Diplom in monetärer Ökonomie von der Universität Trier.

Er besitzt ein Diplom in monetärer Ökonomie von der Universität Trier.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der ELTIF durch die **Alter Domus Management Company S.A.**, Luxemburg. Alter Domus ist eine global agierende Kapitalverwaltungsgesellschaft mit rund 5.700 Mitarbeitern in 23 Jurisdiktionen, um Investment Managern einen umfassenden Service über Fondsverwaltung, Compliance und Anlegerservice zur Verfügung zu stellen. Derzeit verwaltet Alter Domus rund drei Billionen US-Dollar in 34.500 Strukturen. Im Mai dieses Jahres wurde Charlotte Hogg als Nachfolgerin von Doug Hart als CEO von Alter Domus berufen. Charlotte Hogg war seit 2017 CEO von Visa Europa und vorher Chief Operating Officer (COO) der Bank of England.

www.alterdomus.com

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



Allianz Global Infrastructure ELTIF

DER FONDS

Infrastrukturinvestitionen ermöglichen die Teilhabe an wichtigen gesellschaftlichen Trends wie Dekarbonisierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder demografischen Wandel. Diese Investitionen umfassen ein breites Spektrum von Transport und Energieversorgung bis hin zu Wasserwirtschaft und digitaler Infrastruktur. Der Übergang zu erneuerbaren Energien und die digitale Transformation treiben den Bedarf an moderner Infrastruktur voran. Der weltweite Investitionsbedarf in Infrastruktur wird bis 2040 auf 94 Billionen US-Dollar geschätzt.

Der „Allianz Global Infrastructure ELTIF“, ein Teilfonds des „Allianz ELTIF Umbrella SCA SICAV“, bietet Anlegern eine Möglichkeit, in ein Portfolio mit globalen Infrastrukturprojekten (Eigenkapital und Fremdkapital) zu investieren, das über Regionen, Sektoren und zugrundeliegende Assets diversifiziert ist. Vorgesehen sind Direktanlagen und Co-Investments sowie Anlagen am Primär- und Sekundärmarkt.

Der Fonds investiert hauptsächlich in Infrastrukturprojekte, welche den Megatrend Energiewende betreffen. Er unterliegt den besonderen Offenlegungspflichten nach Artikel 8 SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation), der Offenlegungsverordnung der Europäischen Union. So wird am Ende des Geschäftsjahres darüber berichtet, ob die Ausschlusskriterien während des gesamten Geschäftsjahres eingehalten wurden und welcher tatsächliche Prozentsatz der Investitionen unter Berücksichtigung ökologischer und/oder sozialer Aspekte ausgewählt wurden.

Eine wichtige Rolle spielen das Liquiditätsmanagement und die Aufbauphase. Das Ziel eines raschen Aufbaus des Infrastruktur-Portfolios soll durch Warehousing und Bevorzugung von Co-Investments in Kombination mit einer semi-liquiden Privatmarktstrategie in der Aufbauphase erreicht werden. Neben Energieinvestments sind direkte oder indirekte Investitionen in Kommunikation (Kabelnetze, Datenzentren), Transport (Schienen, Häfen), Umwelt (Wasser, Abwasser) und Soziales (Bildung, Gesundheitswesen, Wohnraum) vorgesehen.

Im Rahmen des Liquiditätsmanagement kann der „Allianz Global Infrastructure ELTIF“ zudem in liquide Schuldtitel und festverzinsliche Instrumente von Infrastrukturunternehmen, Anleiheprogramme oder Geldmarktfonds investieren.

Mit einer Einhaltung einer Mindesthaltedauer von drei Jahren können Anleger während der Laufzeit des Fonds ihre Beteiligung mit einer Kündigungsfrist von einem Jahr zu jedem Ende eines Jahresquartals zurückgeben.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der ELTIF durch **Allianz Capital Partners GmbH**, Zweigniederlassung Luxemburg. Allianz Capital Partners (ACP) ist der Asset Manager der Allianz Gruppe für alternative Kapitalbeteiligungen im Bereich Infrastruktur, Private Equity und Erneuerbare Energien. Seit 2018 ist ACP Teil von Allianz Global Investors. Allianz Global Investors (AllianzGI) ist einer der weltgrößten Investment Manager in Infrastruktur. Anleger können von der Reputation, Vernetzung und Erfahrung sowie günstigen Konditionen und gutem Zugang zu Transaktionen profitieren. Im Dezember 2024 verwaltete AllianzGI weltweit Infrastrukturinvestitionen mit einem Volumen von über 50 Milliarden Euro und hat seit 2008 über 200 Transaktionen in mehr als 20 Ländern durchgeführt.

Allianz Global Infrastructure ELTIF



Auflegedatum:	28.06.2024
Laufzeitende:	28.06.2074
Assetklasse:	Infrastruktur
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	10.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	4
Empfohlene Haltedauer:	10 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	158,8 Prozent

*) bei 10 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB (Anteilsklasse A)



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Viktor Hottmann ist als Senior Portfolio Manager und Co-Portfolio Manager Teil des Investment-Teams des „Allianz Global Infrastructure ELTIF“. Er hat einen Abschluss in Finanzmathematik der Universität Konstanz.



Foto: Unternehmen

Florian Liegler ist Senior Portfolio Manager und Teil des Investment Teams des „Allianz Global Infrastructure ELTIF“. Er hat einen Abschluss der Wirtschaftsuniversität Wien und der Universität St. Gallen.

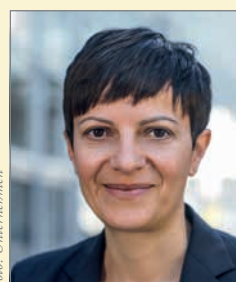


Foto: Unternehmen

Raluca Jochmann ist als Managing Director und als Head of Private Market Solutions Mitglied des „Allianz Global Infrastructure ELTIF“ Investment Committee. Sie hat Abschlüsse in Wirtschaft und Internationale Beziehungen des Mount Holyoke College, USA, und der Universität Konstanz.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

Morgan Stanley

Ashbridge Private Equity Secondaries ELTIF

Ashbridge Private Equity
Secondaries ELTIF

Morgan Stanley

Auflagedatum:	05.03.2025
Laufzeitende:	31.12.2033
Assetklasse:	Private Equity
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	10.000 US-Dollar
Nachhaltigkeit:	k.A.
Risikoindikator:	6
Empfohlene Haltedauer:	8 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	247,6 Prozent

*) bei 8 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB entsprechend der Anlageklasse AA/ AD



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

„Ashbridge Private Equity Secondary ELTIF“ beabsichtigt, in erster Linie in Europa und Nordamerika zu investieren, kann unter bestimmten Bedingungen jedoch auch bis zu fünf Prozent seines Gesamtwertes in Privatmärkte der Schwellenländer investieren – nicht in BRIC-Länder (Brasilien, Russland, Indien und China), aber auch in andere Märkte wie Australien, Japan und Korea.

Die Aufnahme von Fremdkapital zur Finanzierung der vorgesehenen Investitionen ist zulässig, allerdings nur jeweils bis maximal in Höhe von 50 Prozent des Anlagewertes und in der Währung der eingegangenen Investitionen (oder andernfalls bei ausreichender Währungsabsicherung).



Foto: Unternehmen

„Wir sind überzeugt, dass der Fonds qualifizierten Anlegern die Möglichkeit bietet, gezielt in eines der am schnellsten wachsenden Segmente des Secondaries-Markts zu investieren – und dabei von den Stärken der Morgan-Stanley-Plattform zu profitieren“, sagt **Mercedes Fernandez Elias**, Head of European Private Equity Secondaries. „Dank unserer starken Deal-Sourcing-Fähigkeiten und der etablierten Beziehungen zu Pri-

ivate-Equity-Sponsoren sind wir in der Lage, vielversprechende Single-Asset-Investments in gut aufgestellte mittelständische Unternehmen aus bestehenden Portfolios zu identifizieren.“

DER FONDS

Der „Ashbridge Private Equity Secondaries ELTIF“ ist ein Teilfonds des institutionellen Spezialfonds „Cabot S.A. SICAV“ (Société d'Investissement à Capital Variable) in Luxemburg. Die Laufzeit des Fonds dauert bis zum Datum des achten Jahrestags des ersten Closing an („empfohlene Haltedauer“), kann aber durch den Verwaltungsrat in Absprache mit der Fondsverwaltung verlängert oder verkürzt werden. Während dieser Haltedauer sind Rückgaberechte ausgeschlossen (geschlossener Fonds).

Der Fonds gibt Anteile in unterschiedlichen Klassen. Privatanleger („retail investors“) stehen die Anteilsklassen AA (thesaurierende Anteile) oder AD (ausschüttende Anteile) zur Zeichnung zur Verfügung.

Der „Ashbridge Private Equity Secondaries ELTIF“ beabsichtigt in erster Linie in „GP-geführte“ Private-Equity-Sekundärtransaktionen („GP-geführte Transaktionen“) zu investieren, die in der Regel eine Umstrukturierung oder Neufinanzierung eines Private-Equity-Unternehmens oder -Portfolios oder seines Managers umfassen. Das ist dadurch möglich, dass nicht einfach Kapital ein Unternehmen eingebracht wird, sondern das Zielunternehmen in eine neue Struktur übernommen wird (eine Form des Buy-outs).

Der Fonds wird vorrangig in solche GP-geführte Single-Asset-Transaktionen investieren, einem wachsenden Teilsegment des breiteren Markts für GP-geführte Sekundärinvestitionen. Der Fonds kann ferner bis zu 20 Prozent seines Kapitals in andere Anlagen investieren, bei denen es sich nicht um GP-geführte Transaktionen handelt, darunter Primärinvestitionen im Zusammenhang mit einer GP-geführten Transaktion, strategische Primärinvestitionen und andere Privatmarktinvestitionen.

FONDSMANAGER

Investment Manager des „Ashbridge Private Equity Secondaries ELTIF“ ist die **AIP Opportunistic Secondaries III SLP LP**, eine Limited Partnership (vergleichbar einer Kommanditgesellschaft) nach dem Recht des US-Bundesstaates Delaware. Sie sitzt in West Conshohocken, Pennsylvania, USA. General Partner (Komplementär) ist die **Morgan Stanley AIP GP LP**, ebenfalls eine Limited Partnership nach dem Recht des US-Bundesstaates Delaware.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der „Ashbridge Private Equity Secondaries ELTIF“ durch die **MSIM Fund Management (Ireland) Limited**, Dublin, Irland. Das Unternehmen wird reguliert durch die Central Bank of Ireland und ist Mitglied der Morgan Stanley Investment Management Group. Morgan Stanley ist ein US-amerikanisches Investmentbanking- und Wertpapierhandelsunternehmen mit Hauptsitz in New York und weltweit rund 80.000 Mitarbeitern. Muttergesellschaft ist die Mitsubishi UFJ Financial Group. Auf dem deutschen Markt ist Morgan Stanley bereits seit mehr als 30 Jahren tätig.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



BNP PARIBAS

BNP Paribas Alternative Strategies – Diversified Private Credit

DER FONDS

Beim BNP Paribas Alternative Strategies – Diversified Private Credit“ handelt es sich um einen Subfonds des „BNP Paribas Alternative Strategies“, eines Luxemburger SICAV, der etwa 80 bis 90 Prozent seines Gesamtvermögens in Private Debt investiert. Dabei handelt es sich überwiegend um an europäischen Unternehmen vergebene Darlehen, gefolgt von einer Allokation in Infrastruktur - und Gewerbeimmobiliendarlehen. Dabei handelt es sich in erster Linie um erstrangig besicherte Darlehen.

Diese werden in der Regel analog zum Marktstandard variabel verzinst. Dabei sind von den Empfängern der Darlehen bestimmte Kriterien zu erfüllen: Es darf sich nicht um ein Finanzunternehmen handeln (mit einigen begrenzten Ausnahmen). Wenn es sich um eine börsennotierte Gesellschaft handelt, darf die Marktkapitalisierung 1,5 Milliarden Euro nicht überschreiten. Es muss in einem Mitgliedstaat des Europäischen Wirtschaftsraums oder in einem Drittland mit Schutzmaßnahmen niedergelassen sein.

Private Credit hat sich zu einer ausgereiften Anlageklasse entwickelt: Im Anschluss an die globale Finanzkrise unterlagen Banken strengerer Regulierungen. Unter anderem reduzierten Banken Direktkredite an Unternehmen. Die sich dadurch ergebende Lücke in der Kapitalbeschaffung der Wirtschaft wurde in Folge durch private, nicht bankgebundene Kreditgeber geschlossen – wie jetzt auch durch den Fonds „BNP Diversified Private Credit“.

Private Credit stellt heute eine attraktive Alternative zu traditionellen festverzinslichen Wertpapieren dar. So haben private Kreditmärkte eine niedrigere Volatilität im Vergleich zu den herkömmlichen Wertpapieren. Kreditnehmer sind aus wirtschaftlichen Gründen bereit, zur Abdeckung ihres Finanzbedarfes auch Risikoaufschläge zu akzeptieren. Nicht zuletzt durch den weitreichenden Zugang zu Unternehmensdokumenten und durch maßgeschneiderte Darlehensdokumentationen trägt Private Debt ein geringeres Ausfallrisiko: Die Erlösquoten nach einem Ausfall liegen bei privaten Krediten bei 60 bis 70 Prozent, während die Rate bei nachrangigen Hochzinsanleihen bei durchschnittlich 40 Prozent liegt.

Erste Investitionen erfolgten in Kredite an einen französischen Hersteller von Spezial-In-vitro-Diagnosesystemen (Healthcare), an einen niederländischen IT-Dienstleister aktiv in der digitalen Unternehmenstransformation (Digital) und an eine britische Bahnplattform (Transport). Nachhaltigkeitskriterien werden beim Fonds „BNP Diversified Private Credit“ durch ein mehrstufiges Beurteilungssystem berücksichtigt. Der Fonds unterstellt sich den Offenlegungspflichten nach Artikel 8 SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation), der Offenlegungsverordnung der Europäischen Union.

Der „BNP Diversified Private Credit“ bietet Anteilsklassen in den Währungen Euro und US-Dollar. Es besteht eine verbindliche Mindesthaltedauer von drei Jahren. Danach können Anleger ihre Anteile vierteljährlich zurückgeben. Es sind vierteljährliche Ausschüttungen vorgesehen.

BNP Paribas Alternative Strategies – Diversified Private Credit



BNP PARIBAS

Auflagedatum:	30.08.2024
Laufzeitende:	evergreen
Assetklasse:	Private Debt
Zielvolumen:	500 Millionen Euro
Mindestinvestment:	30.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	5 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	105,3 Prozent

*) bei 5 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse C-Vintage-H1 2025 (EUR) Capitalisation



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Portfolio Manager ist **Sergey Pergamentsev**. Er ist seit 2018 der Head Structured Management Teams von BNP Paribas Asset Management und ist dort seit 2007 verantwortlich für das Management von Anlageportfolios institutioneller Kunden. Er hat Abschlüsse in Finanzmathematik von der Kharkiv State University, Ukraine, und der Eindhoven Universität of Technology in den Niederlanden. Pergamentsev arbeitet in Amsterdam.

FONDSVERWALTUNG

Der Fond „BNP Diversified Private Credit“ wird verwaltet von BNP Paribas Asset Management Europe, Paris, Frankreich. BNP Paribas Asset Management (BNPP AM) ist der Asset Manager der BNP-Gruppe, die in 63 Ländern vertreten ist und 183.000 Mitarbeitende beschäftigt. BNPP AM verwaltet derzeit ein Vermögen (AuM) von 642 Milliarden Euro. Nachhaltigkeit steht im Mittelpunkt der Strategie und Investmentphilosophie von BNPP AM. Bereits 2002 wurde der erste sozial verantwortliche Fonds aufgelegt. 418 Milliarden Euro der Assets unter Management sind entweder nach Artikel 8 (Förderung ökologischer und/oder sozialer Merkmale) oder Artikel 9 (nachhaltiges Anlageziel) der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) klassifiziert oder wenden den Ansatz des BNPP AM Responsible Business Conducts an.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



Candriam Private Assets - Kartesia Credit ELTIF

Candriam Private Assets -
Kartesia Credit ELTIF

Auflagedatum:	29.01.2025
Laufzeitende:	21.12.2123
Assetklasse:	Private Debt
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	10.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	6
Empfohlene Haltedauer:	8 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	161,9 Prozent

*) bei 8 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse CA25



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

„Candriam Private Assets – Kartesia Credit ELTIF“ ist ein Teilfonds der „Candriam Private Assets SICAV“, Investmentgesellschaft mit variablem Kapital nach Luxemburger Recht. Aufbauend auf der Erfahrung des Fondsmanagers als Mittelstandsfinanzierer vergibt der Fonds Darlehen oder ähnliche Finanzmittel (Darlehen und/oder Mezzanine-/nachrangige Instrumente (Senior Debt, Second-Lien, Aktionärsdarlehen und/oder (Wandel-)Anleihen) und zählt damit zur Assetklasse Private Debt. Das Portfolio des Teilfonds setzt sich aus zwei „Buckets“ zusammen, nämlich dem „Private Credit Bucket“ und dem „Liquid Assets Bucket“.

Der „Private Credit Bucket“ investiert in erster Linie indirekt über eine oder mehrere Zweckgesellschaften oder über andere Investmentfonds in eben diese Finanzmittel für mittelständische Unternehmen. Er kann ergänzend auch Aktien und aktienähnliche Instrumente (Stamm- oder Vorzugsaktien) halten.

Der Fokus liegt auf kreditwürdigen, leistungsstarken Unternehmen, in die über die sekundären oder primären Finanzmärkte investiert wird. Diese Strategie nutzt die strukturellen, langfristigen Erneuerungstrends bei Geschäfts- und Investmentbanken und traditionellen Kreditgebern, die europäischen Unternehmen aus dem unteren Bereich des mittleren Marktsegments Leveraged Credit Finance anbieten.

Fokussiert wird auf solide, qualitativ hochwertige Unternehmen mit einer EBITDA-Spanne, die üblicherweise innerhalb von fünf bis 30 Millionen Euro rangiert, und deren Unternehmenswert in der Regel zwischen 50 und 250 Millionen Euro liegt (unteres mittleres Marktsegment). Die durchschnittliche Fälligkeit der Vermögenswerte im Private Credit Bucket sollte bei sieben Jahren liegen.

Der Anlageprozess konzentriert sich sowohl auf eine fundamentale Analyse der Anleihen als auch auf die Eignung eines Investments

im Rahmen der Portfoliostrategie. Jede Anlagegelegenheit wird einer strengen, systematischen Kreditbewertung unterzogen, um Risiken in den verschiedenen Phasen aufzudecken, zu analysieren, abzumildern und zu steuern.

Im Rahmen des „Liquid Assets Buckets“ investiert der Fonds den verbleibenden Teil seines Nettovermögens in liquiden Vermögenswerte wie Anteile oder Aktien von OGAW und anderen OGA (wie OGA mit den Schwerpunkten Geldmarkt, Anleihen, einschließlich High-Yield-Anleihen, und Arbitrage), die von Candriam verwaltet werden, Geldmarktinstrumente sowie Einlagen und/oder Barmittel. Candriam verwaltet den „Liquid Assets Bucket“ und ist für die Festlegung der Vermögensallokation zwischen dem „Liquid Assets Bucket“ und dem „Private Credit Bucket“ zuständig.

Rückgaben von Anteilen können jeweils zum Ende eines Kalenderquartals vorgenommen werden, allerdings erst nach Ablauf des zweiten Kalenderjahres nach dem ersten Zeichnungstag („Soft-Lock-up-Periode“). Rücknahmen während der Soft-Lock-Up-Periode unterliegen einer Vorfälligkeitsentschädigung in Höhe von zehn Prozent des Nettoinventarwerts der zurückgenommenen Anteile zugunsten des Fonds. Nach Ablauf der Soft-Lock-up-Periode wird keine Vorfälligkeitsentschädigung mehr erhoben und auch keine sonstige Rücknahmegebühr.

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Candriam ist eine Tochtergesellschaft von New York Life Investments, einer weltweit tätigen Investmentgesellschaft mit über 650 Milliarden US-Dollar verwaltetem Vermögen, die aus den Asset-Management-Aktivitäten im Verbund mit unserer Muttergesellschaft, der New York Life Insurance Company, besteht. New York Life ist eine der größten und ältesten Lebensversicherungsgesellschaften auf Gegenseitigkeit in den Vereinigten Staaten. Kartesia ist ein europäischer Asset Manager, der auf die Finanzierung mittelständischer Unternehmen spezialisiert ist. Vorsitzender der Geschäftsführung von Candriam Private Assets SICAV ist **Koen Van De Maele**, Chief Investment Solutions Officer von Candriam.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der ELTIF durch die **Alter Domus Management Company S.A.**, Luxemburg. Alter Domus ist eine global agierende Kapitalverwaltungsgesellschaft mit rund 5.700 Mitarbeitern in 23 Jurisdiktionen, um Investment Managern einen umfassenden Service über Fondsverwaltung, Compliance und Anlegerservice zur Verfügung zu stellen. Derzeit verwaltet Alter Domus rund drei Billionen US-Dollar in 34.500 Strukturen. Im Mai diesen Jahres wurde Charlotte Hogg als Nachfolgerin von Doug Hart als CEO von Alter Domus berufen. Charlotte Hogg war seit 2017 CEO von Visa Europa und vorher Chief Operating Officer (COO) der Bank of England.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

hep solar

hep solar Invest ELTIF

DER FONDS

Der „hep solar Invest ELTIF“ ist ein Teilfonds des „hep Umbrella Fonds“. Er strebt ein risikogemischtes Portfolio mit mehreren direkt oder indirekt gehaltenen Anlagen im Bereich erneuerbarer Energieinfrastruktur an – wie beispielsweise Photovoltaikanlagen, stationäre Energiespeicher oder vergleichbare Anlagen zur nachhaltigen Energieerzeugung und -speicherung. Die Investitionen sind geografisch beschränkt auf Europa, Japan, Kanada und die Vereinigten Staaten.

Zu den Infrastrukturanlagen zählen auch alle Investitionen, die mit der Entwicklung, Planung, dem Bau, dem Betrieb oder anderen Phasen dieser Anlagen in Zusammenhang stehen, wie beispielsweise Immobilien, Umgehungsstraßen, das jeweilige Land, auf dem die Infrastrukturanlagen installiert werden, einschließlich der Verläufe der Netzanschlussstraßen oder Umspannwerke, Landerwerbsoptionen sowie Zugangs- und Nutzungsrechte.

„Indem der ‚hep solar Invest ELTIF‘ in die Entwicklung, den Bau und den Betrieb von Photovoltaik- und Speicherprojekten investiert, können Anleger sich am Aufbau Erneuerbarer Energien beteiligen. Das Thema Speichertechnologie spielt schon heute eine besonders wichtige Rolle, helfen Speicher doch dabei, das Stromnetz zu stabilisieren und Sonnenenergie möglichst effizient zu nutzen“, sagt **Oliver Lang**, Leading Expert bei der HEP Vertrieb GmbH.

Je nach Strategie können die Projekte in unterschiedlichen Stadien angekauft, gehalten oder veräußert werden. Die Erlöse entstehen außerdem durch die Vermarktung des erzeugten Solarstroms – entweder über staatlich geregelte oder privatwirtschaftliche Vergütungsmodelle. Auf diese Weise partizipieren Anleger an den Ertragschancen einer zukunftsfähigen Energieinfrastruktur.

Kombination von Photovoltaik und Speicher

Erneuerbar Energien wachsen – und mit ihnen der Bedarf, Strom flexibel nutzbar zu machen. Speicher setzen genau hier an: Sie nehmen überschüssig produzierte Energie auf und geben sie zeitversetzt wieder ab. Etwas abends, wenn der Bedarf hoch ist. Ob als Großspeicher oder als Hybridlösung mit Solaranlage – Speicher verbessern die Wirtschaftlichkeit und Integration sauberer Energie im Stromnetz.

Mehr Sonnenenergie für weniger CO2

Die Energieversorgung der Zukunft ist emissionsfrei. Genau dieses Ziel verfolgt der „hep solar Invest ELTIF“, indem er mehr Solarenergie für weniger CO2 anstrebt. Dabei macht der „hep solar Invest ELTIF“ seine Wirkung messbar – offen und transparent. Als Investment nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung erfüllt er die hohen Anforderungen an nachhaltige Finanzprodukte.

Flexibler Zugang zu alternativen Assets

Der „hep solar Invest ELTIF“ ist sparplanfähig: Ab einem moderaten Betrag von 25 Euro monatlich steht Anlegern eine Sparplanoption zur Verfügung mit klar geregelten Rückgabemöglichkeiten. Unter Einhaltung einer Mindesthaltedauer von 24 Monaten können Beteiligungen am „hep solar Invest ELTIF“ mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten jeweils zum letzten Kalendertag eines Kalenderquartals gekündigt werden.

hep solar Invest ELTIF

hep solar

Auflegedatum:	15.08.2025
Laufzeitende:	30.06.2124
Assetklasse:	Infrastruktur (Photovoltaikanlagen und Energiespeicher)
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	Sparpläne ab 25 Euro monatlich
Nachhaltigkeit:	Artikel-9-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	5 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	203,4Prozent

*) bei 5 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse R



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER

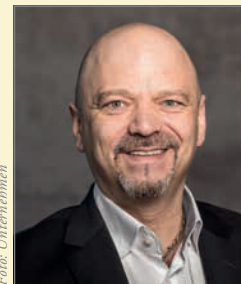


Foto: Unternehmen

Ingo Burkhardt
CEO der HEP Kapitalverwaltung AG

Portfoliomanager ist die **Donner & Reuschel Luxemburg S.A.**, Luxemburg, die im Namen und für Rechnung des Fonds im Bereich der liquiden Anlagen die zulässigen Maßnahmen ergreift, die zur Erreichung des Anlageziels erforderlich sind. Der Initiator und Anlageberater ist die **HEP Kapitalverwaltung AG**, Güglingen, Deutschland, ein Teil der Unternehmensgruppe hep ,solar. Die HEP-Gruppe ist seit 2008 im Bereich Solarenergie tätig und deckt die gesamte Wertschöpfungskette von der

Entwicklung über den Bau bis hin zum Betrieb und der Finanzierung von Solarparks ab.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der hep solar Invest ELTIF von der **Hansainvest Lux S.A.**, Grevenmacher, Luxemburg. Die Hansainvest Lux S.A. wurde 1988 gegründet und ist als Tochtergesellschaft der Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Teil der Signal-Iduna-Gruppe. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und erbringt als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Aktuell werden von rund 400 Mitarbeitern mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondsvermögen von über 65 Milliarden Euro administriert.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

J.P.Morgan
ASSET MANAGEMENT

JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund

JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund

J.P.Morgan

ASSET MANAGEMENT

Auflagedatum:	03.10.2024
Laufzeitende:	evergreen
Assetklasse:	Multi Alternative Assets
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	35.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	10 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	181,6 Prozent

*) bei 10 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse JPM Multi-Alternatives A (perf) (acc) - EUR



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

die alternativen Anlageklassen genauso zu diversifizieren und aktiv zu managen, wie das klassische Portfolio mit Aktien und Anleihen. Mit dem „Multi-Alternatives-ELTIF“ ist nun ein Zugang zu den Private Markets gegeben, ohne laufend Entscheidungen zu einzelnen alternativen Anlageklassen treffen zu müssen.

Aspekte der Nachhaltigkeit werden berücksichtigt

Der „JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund“ ist gemäß der EU-Offenlegungsverordnung ein Artikel-8-Fonds. Kern des ESG-Integrationsprozesses ist ein systematischer Prüfprozess im ELTIF. Eine detaillierte Materialitätsanalyse untersucht systematisch die Auswirkungen von Umwelt-, Sozial- und Governance-Faktoren auf die Investments.

Der „JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund“ hat eine Evergreen-Struktur, also keine feste Laufzeit. Angestrebt wird eine jährliche zeitgewichtete Rendite von rund sieben Prozent nach Kosten. Die Evergreen-Struktur des Fonds basiert auf einem mehrstufigen Liquiditätsmanagement mit vierteljährlichen Rückgabemöglichkeiten nach einer fünfjährigen Sperrfrist („Lock-Up-Frist“) für Erstzeichner. Die Kündigung kann nach vier Jahren erfolgen bei einer zwölfmonatigen Kündigungsfrist.

DER FONDS

Der „JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund“ ist ein Teilfonds von JPMorgan ELTIFs. Er nutzt die sehr breit investierende, rund 400 Milliarden US-Dollar umfassende Global-Alternatives-Plattform von J.P. Morgan Asset Management und legt in verschiedene langjährig etablierte alternative Investmentstrategien an. Der Fonds kann in mehr als 15 Teilsektoren der Privatmärkte investieren, die die Bereiche Infrastruktur, Immobilien, Private Debt und Private Equity abdecken. Insgesamt werden so mehr als 1.000 Private-Market-Investments rund um den Globus in einem einzelnen Portfolio gebündelt. Diese Kombination der verschiedenen „Alternatives“ in einem einzigen Portfolio hat das Ziel, die Risiken der einzelnen Anlageklassen durch unkorrelierte Diversifikation zu reduzieren. Das Investmentteam wird dabei aktiv zwischen den Anlageklassen allokkieren, um Opportunitäten wahrnehmen zu können und die Widerstandsfähigkeit des Portfolios über verschiedene Marktzyklen hinweg zu stärken.

Breite Streuung der Investments

Die wichtigsten Anlagen des „JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund“ verteilen sich auf mehrere alternative Engagements wie beispielsweise private Immobilienanlagen, Immobilien, Private Credit und Private Equity. Der Fonds geht dieses Engagement durch Anlagen ein in Investmentfonds, Anlagevehikeln, verwalteten Konten und andere Anlagemöglichkeiten. Die Strategie bietet einen einfachen Zugang zu bereits bestehenden alternativen Portfolios mit nachgewiesener Erfolgsbilanz. Dadurch können Investoren von einem schnellen Kapitaleinsatz, einer sofortigen Diversifizierung in bestehende Anlagen, einer Beteiligung an den laufenden Erträgen sowie von der Liquidität und Kosteneffizienz dieser Portfolios profitieren.

Die breite Streuung ist dabei besonders interessant, denn durch die geringe Korrelation zu traditionellen Anlagen wie Aktien und Renten an öffentlichen Märkten sorgen Multi-Alternatives für ein attraktives Chance-Risiko-Verhältnis im Wertpapierdepot. Es ist jedoch wichtig,

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Gesteuert wird der Multi-Alternatives ELTIF vom unabhängigen AISS-Team (Alternative Investment Strategy and Solutions) unter **Pulkit Sharma**. Die Experten verfügen über durchschnittlich zwölf Jahre Erfahrung in Multi-Alternative Strategien und betreuen über 800 institutionelle Kunden. Das Alternative Investment Team von J.P. Morgan Asset Management unter der Leitung von Anton Pil und Jed Laskowitz verteilt sich auf verschiedene Bereiche mit rund 150 Experten im Team für Global Real Estate rund 50 Spezialisten im Segment Private Equity, mehr als 30 im Infrastructure-Segment und weiteren Experten im Transportation-Bereich sowie für Private Credit Investments.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der „JPMorgan ELTIFs – Multi-Alternatives Fund“ von der JPMorgan Asset Management (Europe) S.à.r.l., Sennigerberg, Luxemburg. J.P. Morgan Asset Management zählt mit einem verwalteten Vermögen von 3,8 Billionen US-Dollar (Stand 30. Juni 2025) zu den größten globalen Fondsgesellschaften und beschäftigt über die verschiedenen Anlageklassen hinweg mehr als 1.000 Investment-Professionals. Mehr als 300 Milliarden US-Dollar Assets unter Management entfallen auf den Bereich Alternative Investments mit Anlagen in Immobilien, Infrastruktur, Private Equity und weitere alternative Anlageklassen, die von rund 400 Anlageexperten gesteuert werden.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

COMMERZ REAL 

klimaVest ELTIF

DER FONDS

Mit einem Fondsvolumen von mehr als 1,6 Milliarden Euro ist der „klimaVest ELTIF“ aktuell der größte ELTIF 2.0 auf dem Markt. Seit dem Vertriebsstart im Jahr 2020 haben mehr als 23.000 Anlegerinnen und Anleger in „klimaVest“ investiert. Mit diesen Mitteln hat der Fonds ein diversifiziertes Portfolio an Sachwert-Investments im Bereich der nachhaltigen Energieversorgung aufgebaut.

Schlüsselmerkmale des klimaVest ELTIF

Der „klimaVest ELTIF“ investiert in europäische Infrastrukturprojekte, insbesondere mit Fokus auf eine nachhaltige Energieversorgung. Aktuell umfasst das Portfolio 45 Investments in sechs Ländern West- und Nordeuropas, konkret 37 Wind- und Solarparks, sieben Solar-Projektentwicklungen sowie Netzinfrastruktur.

Das Mindestinvestment beträgt 10.000 Euro. Mittel- bis langfristig strebt das Fondsmanagement eine Zielrendite im Bereich von 4,5 Prozent pro Jahr an. Ein Teil wird ausgeschüttet, ein Teil verbleibt im Fonds und steigert den Anteilswert. Empfohlen wird eine Haltedauer von mindestens fünf Jahren. Zugleich bietet „klimaVest“ Anlegern die Möglichkeit, ihre Anteile täglich zurückzugeben – eine Flexibilität, die auch kurzfristige Liquiditätsbedürfnisse berücksichtigt. Bei Rückgaben über 500.000 Euro gilt eine Ankündigungsfrist von zwölf Monaten. Mit seiner Laufzeit bis mindestens 2070 bietet der Fonds eine stabile Perspektive für langfristige Investitionen in europäische Sachwerte und eine nachhaltige Energieversorgung.

Das nachhaltige Anlageziel des Fonds besteht darin, einen Beitrag zur Erreichung von Umweltzielen gemäß der EU-Taxonomieverordnung zu leisten, insbesondere dem Klimaschutz oder der Anpassung an den Klimawandel. Der Fonds beabsichtigt, durch seine Investitionen einen positiven Beitrag zur Umstellung des europäischen Energiesystems zu leisten, indem er den Anteil von Ökostrom im Stromnetz sicherstellt oder erhöht, um dadurch wiederum einen Umweltbeitrag zu leisten.

Jüngste Erweiterungen in Wind- und Solarprojekten

Das klimaVest-Portfolio wurde zuletzt um mehrere Investments erweitert: So ging September 2024 der Windpark Moanvane in Irland mit zwölf Nordex-Turbinen und einer Gesamtleistung von 57,6 Megawatt in Betrieb. Im März 2025 wurde das Portfolio um einen baureifen, 42 Hektar großen Photovoltaikpark im Osten Frankreichs (Département Aube) ergänzt. Die Inbetriebnahme des 50-Megawatt-Parks ist für 2026 vorgesehen. Darüber hinaus wurden in Spanien, Schweden und Deutschland weitere Entwicklungsprojekte in der Bau- oder Vorbereitungsphase vorangetrieben.

Neuer Meilenstein: Beteiligung an Netzbetreiber Amprion

Über eine Beteiligung an der Düsseldorfer M31 Beteiligungsgesellschaft hat „klimaVest“ einen indirekten Anteil von circa 4,5 Prozent am Übertragungsnetzbetreiber Amprion erworben. Amprion betreibt das zweitlängste Stromübertragungsnetz Deutschlands mit rund 11.000 Kilometern und verbindet wichtige Offshore-Windparks sowie Stromnetze in mehreren europäischen Nachbarländern. Bis 2029 sind Investitionen von rund 36,4 Milliarden Euro in den Ausbau und die Modernisierung geplant. Diese strategische Erweiterung ergänzt die bisherigen Investitionen in Wind- und Solarparks und unterstreicht die Zukunftsorientierung und Innovationskraft von „klimaVest“.

klimaVest ELTIF

COMMERZ REAL 

Auflegedatum:	13.10.2020
Laufzeitende:	31.08.2070
Assetklasse:	Infrastructure, Erneuerbare Energien
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	10.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-9-Fonds
Risikoindikator:	2
Empfohlene Haltedauer:	5 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	118,7 Prozent

*) bei 7 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Fondsmanager des in Luxemburg ansässigen Fonds ist seit dem Start **Timo Werner**. Seit 2015 der Commerz Real Gruppe zugehörig, wirkte Timo Werner als Geschäftsführer diverser Beteiligungsgesellschaften und begleitete darüber hinaus zahlreiche nationale und internationale Transaktionen in den Bereichen Erneuerbare Energien, Infrastruktur und Immobilien. Dabei verantwortete er ein Transaktionsvolumen von insgesamt mehr als sechs Milliarden Euro. An der Entstehung des „klimaVest“ war Timo Werner maßgeblich beteiligt und wirkte von der ersten Produktidee über das Grundkonzept bis zur Fondsaufgabe aktiv daran mit.

FONDSVERWALTUNG

Verantwortlich für das Management des „klimaVest“ ist die **Commerz Real Fund Management S.à r.l.**, eine Tochtergesellschaft der Commerz Real AG. Die Commerz Real Gruppe ist als Asset Manager spezialisiert auf Sachwertinvestments und verwaltet Vermögenswerte in Höhe von rund 35 Milliarden Euro. Sie ist Bestandteil des Commerzbank-Konzerns. Als erfahrener Asset Manager bringt Commerz Real umfassende Expertise in der Verwaltung nachhaltiger Immobilien- und Infrastrukturinvestments mit. Commerz Real steht für mehr als 50 Jahre Markterfahrung, davon 20 Jahre im Segment der Erneuerbaren Energien. Das Fondsmanagement des „klimaVest“ zeichnet sich durch tiefgehende Branchenkenntnisse des europäischen Investmentmarkts und ein fundiertes Nachhaltigkeitsverständnis aus. Durch die konsequente Anwendung von klar definierten ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) wird sichergestellt, dass alle Investments des Fonds nicht nur ökonomischen, sondern auch ökologischen und sozialen Anforderungen genügen.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



MPE Mid Market Private Equity ELTIF

MPE Mid Market Private Equity ELTIF



Auflagedatum:	01.01.2025
Laufzeitende:	31.12.2037
Assetklasse:	Private Equity
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	5.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-6-Fonds
Risikoindikator:	6
Empfohlene Haltedauer:	13 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	167,5 Prozent

*) bei 13 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

sangebot – etwa in Form von Ligen, Turnieren, Gastronomiebereichen und Sportshops – und positioniert sich damit als Plattform für aktives Freizeiterlebnis.

X2O ist ein belgisches Handelsunternehmen, das sich auf den Verkauf von Badezimmereinrichtungen und Sanitärprodukten spezialisiert hat. Das Sortiment reicht von Waschtischen, Duschlösungen und Badewannen bis hin zu Armaturen und Möbeln – sowohl für private als auch professionelle Kunden. Das Unternehmen betreibt ein engmaschiges Netz an stationären Filialen sowie einen modernen Online-Shop.

Fonds Auswahlprozess

Das Auswahlverfahren der Zielfonds folgt einem strengen Prüfprozess: Das Investmentteam prüft hunderte Fonds. Und wählt nur einen Bruchteil zur Investition aus. Die Zielfondsmanager müssen langjährige Erfahrung vorweisen, erstklassige Ergebnisse in früheren Fonds und nachweislich in der Lage sein, Unternehmen auch in herausfordernden Marktphasen weiterzuentwickeln. Wesentliche Kriterien sind zudem die aktive operative Begleitung der Portfoliounternehmen, eine persönliche finanzielle Beteiligung des Managements am Fonds sowie die Berücksichtigung von ESG-Kriterien in der Investmentpraxis.

Einer dieser Zielfonds im „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“ ist von Vendis Capital. Die unabhängige Private-Equity-Gesellschaft mit Sitz in Diegem, Belgien, hat sich auf Investitionen in europäische Konsumgüterunternehmen spezialisiert. Seit ihrer Gründung im Jahr 2009 fokussiert sich Vendis auf kleine bis mittelgroße Markenunternehmen in Europa – insbesondere in den Bereichen Lifestyle, Home & Living, Sport, Food und persönliche Pflege.

DER FONDS

Der „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“ ist der erste in Deutschland von der BaFin zugelassene europäische Long-Term Investment Fund (ELTIF). Er ermöglicht Privatanlegern ab 5.000 Euro einen professionellen Zugang zur Anlageklasse Private Equity – mit Fokus auf Sicherheit, Diversifikation und Substanz.

Struktur und Strategie im Detail

Der Fonds folgt dem sicherheitsorientierten Dachfondsansatz von Munich Private Equity: Anstatt in Einzelunternehmen zu investieren, erhalten Anleger Zugang zu einem diversifizierten Portfolio erstklassiger institutioneller Zielfonds, die sich wiederum jeweils an zehn bis 20 Unternehmen beteiligen – mit breiter Streuung über Branchen, Länder und Strategien.

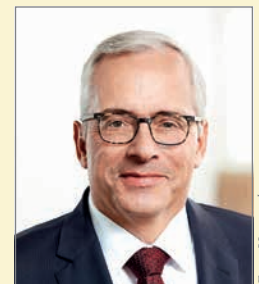
Investitionsfokus

Der „MPE Mid Market Private Equity ELTIF“ investiert in Unternehmen im europäischen Lower Mid-Market. Gemeint sind damit profitable, wachstumsstarke Unternehmen mit stabiler Marktposition und einem Umsatz von in der Regel zehn bis 100 Millionen Euro. Dieses Marktsegment gilt als Rückgrat der Wirtschaft mit einem hohen Anteil an Beschäftigung und Wertschöpfung in Europa und bietet aus Sicht der Fondsmanager ein attraktives Risiko-Rendite-Profil: Die Unternehmen sind bereits etabliert, gleichzeitig bestehen Potenziale zur weiteren Professionalisierung, Internationalisierung oder zur Umsetzung sogenannter Buy-and-Build-Strategien. Insgesamt soll das Portfolio des ELTIF über 100 verschiedene Unternehmen umfassen. Die ersten Beteiligungen wurden bereits eingegangen. Zwei Beispiele: Players und X20.

Players ist einer der führenden Betreiber von Indoor-Sportanlagen in Frankreich und entstand 2016 aus der Fusion von Soccer Park und LE FIVE. Das Unternehmen betreibt ein Netzwerk aus modernen Freizeitanlagen für Fußball (5 gegen 5) und den populären Trendsport Padel-Tennis. Neben den Sportflächen bietet Players ein erweitertes Erlebnis-

FONDSVERWALTUNG

Munich Private Equity ist ein auf Private-Equity-Anlagen spezialisierter Anbieter mit Sitz in Oberhaching bei München. Das Unternehmen bietet seit 1999 Anlagelösungen im Bereich institutioneller Beteiligungsfonds speziell für private Anleger.



Norman Lemke, Mitgründer und Vorstandsvorsitzender Munich Private Equity

Mit über 25 Jahren Erfahrung und mehr als 160.000 abgeschlossenen Anlageverträgen gehört MPE zu den erfahrensten Anbietern von Private Equity im Privatkundensegment im deutschsprachigen Raum. Der Fokus liegt dabei auf dem Mittelstand. Das Unternehmen verfolgt eine klar strukturierte, sicherheitsorientierte Anlagestrategie, die auf Diversifikation, Qualitätsauswahl und langfristige Wertentwicklung ausgerichtet ist.

Das Investmentteam verfügt über umfangreiche Marktkenntnis, langjährige Erfahrung im Zielfonds-Scouting und ein etabliertes Netzwerk in der weltweiten Private-Equity-Landschaft. Der hauseigene Prüfprozess kombiniert quantitative und qualitative Bewertungskriterien und hat das Ziel, Anlegern Zugang zu den attraktivsten Private-Equity-Managern Europas zu ermöglichen.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



PATRIZIA Infrastructure Invest

PATRIZIA Infrastructure Invest



Auflagedatum: 28.01.2025
Laufzeitende: unbefristet
Assetklasse: Infrastruktur
Zielvolumen: nicht fixiert
Mindestinvestment: 100 Euro
Nachhaltigkeit: Artikel-8-Fonds
Risikoindikator: 3
Empfohlene Haltedauer: 7 Jahre
Gesamtrückfluss: *) 185,8 Prozent

*) bei 7 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anlageklasse C



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

Der „PATRIZIA Infrastructure Invest“ ist als Luxemburger SICAV-SCA strukturiert und richtet sich sowohl an professionelle als auch an private Anleger mit langfristigem Anlagehorizont. Der ELTIF verfolgt eine breit diversifizierte Anlagestrategie mit Fokus auf vier zentrale Megatrends: Digitalisierung, Urbanisierung, Energiewende und Wandel der Lebensgewohnheiten – zusammengefasst im DUEL-Modell. Ziel ist es, in zukunftsfähige Infrastrukturprojekte zu investieren, die stabile Cashflows erwirtschaften und gleichzeitig einen gesellschaftlichen Mehrwert leisten.

Privatanleger profitieren von Infrastruktur-Expertise von PATRIZIA

Dabei kombiniert der Fonds Eigenkapital- und Fremdkapitalinvestitionen (Infrastructure Equity und Infrastructure Debt) und kann sowohl direkt als auch über Beteiligungen an Zielfonds investieren. Letztere stammen zum Teil aus der institutionellen PATRIZIA-Produktfamilie und können ertragreiche Assets mit nachvollziehbarem Track-Record einbringen. Die Strategie des Fonds basiert auf dem DUEL-Ansatz, der vier grundlegende Entwicklungslinien adressiert:

DUEL-Modell als strategischer Investitionskompass

Der digitale Wandel („Digital Transition“) erfordert neue Infrastrukturen wie Rechenzentren, Glasfasernetze oder Mobilfunkmasten. Diese bilden das physische Rückgrat für die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft. Investitionen in diesen Bereich bieten stabile, langfristige Ertragsquellen und leisten einen wesentlichen Beitrag zur Resilienz moderner Volkswirtschaften. Mit dem zunehmenden Einsatz von Cloud-Technologien, dem Ausbau von 5G und der wachsenden Bedeutung von KI-Anwendungen steigt der Bedarf an physischer digitaler Infrastruktur weiter rasant.

Der urbane Wandel („Urban Transition“) erfordert intelligente Lösungen für eine nachhaltige Stadtentwicklung. Dazu zählen etwa energieeffiziente Beleuchtungssysteme, smarte Verkehrsinfrastruktur oder moderne Wasser- und Abwassersysteme. Die zunehmende Urbanisierung verlangt

nach innovativen Konzepten, um die Lebensqualität in wachsenden Metropolen zu sichern und gleichzeitig Ressourcen effizient zu nutzen. Gerade in diesem Bereich können technologische Innovationen wie Sensorik, automatisierte Steuerung und digitale Plattformen erhebliche Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen bewirken.



Klaus Weber, Geschäftsführer,
PATRIZIA GrundInvest

Foto: Unternehmen

Die Energiewende („Energy Transition“) umfasst weit mehr als nur Wind- und Solarenergie. Der Ausbau von Energiespeichern, nachhaltige Müllverwertung, Geothermie und Wasserstoffinfrastruktur sind zentrale Bausteine einer sicheren und CO₂-armen Energieversorgung. Die zunehmende Elektrifizierung von Verkehr und Industrie erhöht den Bedarf an Versorgungssicherheit und Netzausbau.

Die Transformation des Wohnens und Lebens („Living Transition“) reflektiert den demografischen Wandel und die sich verändernden Anforderungen an moderne Lebensräume. Dazu gehören generationengerechte Wohnkonzepte, soziale Infrastruktur, Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen, aber auch neue Arbeitswelten und Mobilitätsformen. In diesem Kontext sind insbesondere soziale und gemeinschaftsorientierte Projekte von Bedeutung.

Ausgewählte Infrastrukturinvestments der PATRIZIA verdeutlichen diese thematische Breite. Institutionelle Fonds, die auch für den ELTIF als Zielfonds infrage kommen, investieren zum Beispiel in Greenthesys, einen führenden italienischen Anbieter von Kreislaufwirtschaftslösungen in der Abfallbehandlung mit mehr als 19 Standorten, in Greenvolt, einen europaweit aktiven Entwickler und Betreiber von Projekten in Photovoltaik, Wind, Biomasse und Speichertechnologien, sowie in Vantage Towers, einen der größten Betreiber von Telekommunikationsinfrastruktur in Europa – hauptsächlich Mobilfunkmasten – mit rund 84.000 Standorten in zehn Ländern.

Diese Beispiele zeigen exemplarisch, wie sich ökonomische Zielsetzungen mit ökologischen und gesellschaftlichen Wirkungen verbinden lassen.

Mit einer angestrebten Gesamtrendite von mehr als acht Prozent pro Jahr und einer geplanten durchschnittlichen Ausschüttung von mehr vier Prozent pro Jahr adressiert der Fonds gezielt renditeorientierte Anleger. Die Fondswährung ist der Euro, die Laufzeit unbegrenzt. Rückgaben sind grundsätzlich nach einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten zum Quartalsende möglich.

FONDSVERWALTUNG

Der „Patrizia Infrastructure Invest“ wird verwaltet von der **Universal-Investment-Luxembourg S.A.**, die zur Universal-Investment-Gruppe gehört. Universal Investment ist eine der größten Fonds-Service-Plattformen und Managing Companies in Europa mit einem in rund 2.200 Fonds verwalteten Fondsvermögen von 1,2 Milliarden Euro: Dazu gehören 171 Milliarden Euro in Retail-Produkten, 697 Milliarden Euro in institutionellen Produkten und 300 Milliarden Euro in Insourcing und Direktanlagen. Universal Investment ist einer der Pioniere der Investmentbranche und Marktführer für Master-KVG und Private-Label-Fonds.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

PORTA
EQUITY

Porta Equity ELTIF

Porta Equity ELTIF

PORTA
EQUITY

Auflagedatum:	15.04.2024
Laufzeitende:	15.04.2044
Assetklasse:	Private Equity, Venture Capital, Private Debt
Zielvolumen:	mindestens 100 Millionen Euro
Mindestinvestment:	kein Mindestinvestment in Anteilsklasse P
Nachhaltigkeit:	Artikel-6-Fonds
Risikoindikator:	5
Empfohlene Haltedauer:	20 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	245,1 Prozent

*) bei 20 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse P



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

sen, Jahres- und Quartalsberichten, Wirtschaftsprognosen, öffentlich verfügbaren Informationen und persönlichen Eindrücken und Gesprächen analysiert. Bei der Auswahl der Zielfonds versucht der Fondsmanager nur etablierte, erfahrene und spezialisierte Asset Manager mit einem nachweislich positiven Track Record auszuwählen, deren Fonds über attraktive Liquiditäts- und Investitionsprofile mit niedrigen und attraktiven Gebührenstrukturen verfügen.

Nach Durchführung dieses Prozesses entscheidet der Fondsmanager unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben und Anlagebedingungen über den Kauf und Verkauf des konkreten Vermögensgegenstandes. Gründe für An- oder Verkäufe können unter anderem eine veränderte Einschätzung der zukünftigen Entwicklung, die aktuelle Markt- oder Nachrichtenlage, die regionalen, globalen oder branchenspezifischen Konjunktur- und Wachstumsprognosen sein. Bei der Zusammensetzung des Portfolios versucht der Fondsmanager eine hohe Diversifizierung hinsichtlich unterschiedlicher Asset Manager, Regionen, Branchen, Strategien, Laufzeiten, Investmentfokus und interessanten Opportunitäten zu erreichen.

Der Fonds hat eine Laufzeit von 20 Jahren ab dem Auflagedatum (15. April 2024). Er kann bis zu zweimal um zehn Jahre verlängert werden. Eine Rücknahme von Anteilen ist frühestens nach einer Mindesthaltdauer von 24 Monaten möglich. Danach kann mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten zum jeweils letzten Bewertungstag eines Kalenderquartals gekündigt werden.

DER FONDS

Es wird ein Fondsvolumen von 100 Millionen Euro angestrebt. Die Anlagepolitik des „Porta Equity ELTIF“ besteht im Wesentlichen darin, in Zielfonds in den Bereichen Private Equity, Venture Capital und Private Debt zu investieren. Unter Umständen können Private Debt-Zielfonds auch Immobilien oder Infrastruktur finanzieren. Daneben kann der Fonds in liquide Anlagen investieren.

Sonstige Investments sind ausgeschlossen. Der Fonds tätigt insbesondere keine Direktanlagen in Unternehmen und qualifizierte Portfoliounternehmen. Der Fonds darf Kredite bis zu 50 Prozent seines Nettoinventarwertes aufnehmen. Die liquiden Anlagen des Fonds (einschließlich sonstiger Zielfonds) können maximal 45 Prozent des Kapitals ausmachen.

Die dem Fonds zugrunde liegenden Investitionen berücksichtigen nicht die EU-Kriterien für ökologisch nachhaltige Wirtschaftsaktivitäten. Der Fonds hat auch nicht das Ziel einer nachhaltigen Investition. Der Fonds verfolgt keine dezidierte ESG-Strategie der Bereiche Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance). Er wird daher nach Artikel 6 der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert.

Die Anlagestrategie des Fonds beinhaltet einen aktiven Managementprozess. Der Fonds bildet weder einen Index ab, noch orientiert sich die Gesellschaft für den Fonds an einem festgelegten Vergleichsmaßstab. Dies bedeutet, dass der Fondsmanager die für den Fonds zu erwerbenden Vermögensgegenstände auf Basis eines festgelegten Investitionsprozesses aktiv identifiziert, im eigenen Ermessen auswählt und nicht passiv einen Referenzindex nachbildet.

Grundlage des Investitionsprozesses ist ein etablierter Research Prozess, bei dem der Fondsmanager potenziell interessante Zielfonds und Vermögensgegenstände insbesondere auf Basis von Datenbankanaly-

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Die **Porta Equity GmbH**, Schwäbisch Hall, unter der Leitung von **Dr. Christof Schlindwein** ist ein unabhängiger Fondsinitiator, der sich darauf spezialisiert hat, anspruchsvollen Anlegern einen besonderen Zugang zu den privaten Märkten zu bieten. Die Anlagestrategie des Unternehmens vereint das Fachwissen des Teams, das aus seiner Arbeit bei namhaften Private-Equity-Fonds stammt, mit umfangreicher Erfahrung in der

Definition und Umsetzung von Investitionsstrategien im Bereich Private Equity für vermögende Kunden. Die Porta Equity GmbH ist vertraglich gebundener Vermittler der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Hamburg.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der Porta Equity ELTIF von der Hansainvest Lux S.A., Grevenmacher, Luxemburg. Die Hansainvest Lux S.A. wurde 1988 gegründet und ist als Tochtergesellschaft der Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Teil der Signal-Iduna-Gruppe. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und erbringt als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Aktuell werden von rund 400 Mitarbeitern mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondsvermögen von über 65 Milliarden Euro administriert.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

REDSTONE

Redstone Global Venture ELTIF

Redstone Global Venture ELTIF

REDSTONE

Auflagedatum:	30.03.2025
Laufzeitende:	30.03.2124
Assetklasse:	Private Equity (Venture Capital)
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	25.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-6-Fonds
Risikoindikator:	5
Empfohlene Haltedauer:	10 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	251,8 Prozent

*) bei 10 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse R



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

Der „Redstone Global Venture ELTIF“ ist ein Teilfonds des Umbrella-Fonds RGV. Das Anlageziel des Fonds besteht darin, den Anlegern die Beteiligung an einem Portfolio von Risikokapitalfonds durch Investitionen in und Handel mit Primärfonds und Sekundärfonds zu ermöglichen.

Ein Risikokapitalfonds ist ein gepoolter Investmentfonds, der in Start-up-Unternehmen in der Frühphase investiert, die ein hohes Renditepotenzial bieten, aber auch mit einem hohen Maß an Risiko verbunden sind. Primärfonds meint einen neu aufgelegten Risikokapitalfonds eines Zielfondsmanagers, in die der Fonds mittels Zeichnung von neu auszugebenen Anteilen investiert. Sekundärfonds meint einen bereits bestehenden Risikokapitalfonds, dessen Anteile der Fonds auf dem Sekundärmarkt erwirbt.

Initiator des Redstone Global Venture

Der Initiator ist die **Redstone Digital GmbH**, ein Unternehmen mit Sitz in Berlin, welches Venture Capital Fonds in Form von alternativen Investmentfonds mit ausgesuchten Investmentstrategien und Sektor-Fokussierung für professionelle Investoren auflegt und berät.

Der „Redstone Global Venture ELTIF“ wird überwiegend in Zielfonds investieren, die durch den Initiator im Rahmen von Beratungsverträgen, welche er mit den jeweiligen Verwaltungsgesellschaften der Zielfonds abgeschlossen hat, unterstützt werden. Die Verwaltungsgesellschaften dieser Zielfonds sind verbundene Unternehmen des Initiators.

Aktiver Managementprozess

Es wird eine Diversifizierung des Portfolios des Fonds hinsichtlich der Branchen- und Sektor-Schwerpunkte der einzelnen Zielfonds angestrebt.

Die Anlagestrategie des Fonds unterliegt einem aktiven Managementprozess. Er bildet weder einen Index ab, noch orientiert er sich an einem festgelegten Vergleichsmaßstab. Die Verwaltungsgesellschaft identifiziert aktiv die zu erwerbenden Vermögensgegenstände auf Basis eines festgelegten Investitionsprozesses aktiv, die nicht passiv einem Referenzindex nachgebildet werden.

Grundlage des Investitionsprozesses ist ein etablierter Research Prozess, bei dem sich die Verwaltungsgesellschaft vom Anlageberater für illiquide Anlagen beraten lässt. Dieser beziehungsweise der von ihm eingesetzte vertraglich gebundene Vermittler analysiert die Zielfonds und Vermögensgegenstände insbesondere auf Basis von Datenbankanalysen, Jahres- und Quartalsberichten, Wirtschaftsprognosen und öffentlich verfügbaren Informationen, und stellt die Ergebnisse seiner Analysen und Investitionsvorschläge in entsprechend aufbereiteter Form der Verwaltungsgesellschaft zur Verfügung.

Ein Antrag auf Rücknahme von Anteilen ist – ungeachtet der Höhe des Rückgabebetrag – erst nach einer Mindesthaltungsdauer von sieben Jahren möglich. Der Rücknahmeantrag muss mit einer Frist von mindestens zwölf Monaten vor dem jeweiligen Rücknahmetag gestellt werden. Die Kündigungsfrist kann um drei Monate verlängert werden.

FONDSMANAGER

Die Verwaltungsgesellschaft **Hansainvest Lux S.A.** ist für das Portfoliomanagement und das Liquiditätsmanagement des Fonds verantwortlich. Anlageberater ist die **AHP Capital Management GmbH**,



Frank Rothauge, CFA von AHP Capital Management GmbH

Frankfurt, Deutschland, die sich bei der Ausführung der Anlageberatung betreffend der illiquiden Anlagen und gegebenenfalls der Anlagevermittlung für den Teilfonds Redstone Global Venture ELTIF ihres vertraglich gebundenen Vermittlers, des Initiators, Redstone Digital GmbH, bedient. Die Verwaltungsgesellschaft hat die **Donner & Reuschel Luxemburg S.A.**, Luxemburg, zum Portfoliomanager des Fonds für liquide Anlagen ernannt.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der Redstone Global Venture ELTIF von der **Hansainvest Lux S.A.**, Grevenmacher, Luxemburg. Die Hansainvest Lux S.A. wurde 1988 gegründet und ist als Tochtergesellschaft der Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg, Teil der Signal-Iduna-Gruppe. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und erbringt als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Aktuell werden von rund 400 Mitarbeitern mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondvermögen von über 65 Milliarden Euro administriert.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



RockPhant ELTIF 1

RockPhant ELTIF 1



Auflegedatum:	18.06.2025
Laufzeitende:	30.09.2040
Assetklasse:	Private Equity
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	keines
Nachhaltigkeit:	Artikel-6-Fonds
Risikoindikator:	5
Empfohlene Haltedauer:	15 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	144,0 Prozent

*) bei 15 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse R



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

Grundlage der Investition ist ein Research-Prozess, bei dem potenziell interessante Zielfonds auf Basis der Erfahrungen und des Track-Records der für sie verantwortlichen Manager auf Basis von historischen Daten, Wirtschaftsprognosen, öffentlich verfügbaren Informationen und persönlichen Eindrücken ausgewählt werden. Nach Durchführung dieses Prozesses entscheidet das Fondsmanagement unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben und Anlagebedingungen über den Kauf und Verkauf der Zielfonds.

Die Anlagestrategie des Fonds beinhaltet einen aktiven Managementprozess. Der Fonds bildet weder einen Wertpapierindex ab, noch orientiert sich die Gesellschaft für den Fonds an einem festgelegten Vergleichsmaßstab. Dies bedeutet, dass der Fondsmanager die für den Fonds zu erwerbenden Vermögensgegenstände auf Basis eines festgelegten Investitionsprozesses aktiv identifiziert, im eigenen Ermessen auswählt und nicht passiv einen Referenzindex nachbildet.

Die Erträge des Fonds werden grundsätzlich jährlich innerhalb von vier Monaten nach Abschluss des jeweiligen Geschäftsjahres ausgeschüttet. Unter Einhaltung einer Mindesthaltefrist von 60 Monaten können Anteilrückgaben mit einer Kündigungsfrist von zwölf Monaten jeweils zum Ende eines Geschäftsjahres erfolgen.

DER FONDS

Bei dem „RockPhant ELTIF 1“ handelt es sich um einen Private-Equity-Dachfonds. Sein Anlageschwerpunkt ist die Investition in Private-Equity beziehungsweise Venture Capital Zielfonds. Unter Private Equity versteht man den Einsatz von privaten Geldern als Eigenmittel für ein Unternehmen. Als Venture Capital bezeichnet man zeitlich begrenzte Mittelüberlassungen in Form von Eigenkapital an das Spezialsegment der jungen Wachstumsunternehmen.

Diese ausgewählten Zielfonds sollen in kleinere und mittlere Portfoliounternehmen investieren. Es sollen Zielfonds ausgewählt werden, die im Vergleich eine gute historische Performance ausweisen. Damit wird eine Investition in ein diversifiziertes Private-Equity Portfolio angestrebt. Zugelassen ist sowohl eine Primärmarktinvestition, die Zeichnung von neuen Private-Equity Fonds, als auch Sekundärmarktinvestitionen, der Kauf von bereits bestehenden Private-Equity Fonds. Ebenso sind Co-Investments, direkte Beteiligung an Zielunternehmen, zulässig. Die Zielfonds können bis zu ihrer Auflösung gehalten werden, zulässig ist auch ein vorheriger Verkauf auf einem Sekundärmarkt.

Die Zielfonds sollen in Unternehmen mit robusten Geschäftsmodellen im Small- und Mid-Market-Segment investieren. Dabei sollen strukturelle Wachstumstrends insbesondere aus den Themenbereichen Digitalisierung/DeepTech, Life Science, Material- und Umwelttechnik, Automatisierungstechnik und Robotik aufgegriffen werden. Die regionalen Schwerpunkte (Rechtsräume) liegen auf Investitionen in EU-Zielfonds, die in Portfoliounternehmen in der Europäischen Union, Nordamerika oder anderen OECD-Staaten investieren. Gleichwohl kann unbeschränkt und weltweit investiert werden.

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Dr. Matthias Hallweger ist Vorstand der HMW Emissionshaus AG

Initiator und Berater dieses Fonds ist die **HMW-Emissionshaus AG**. Sie ist seit 20 Jahren auf dem Gebiet der Unternehmensbeteiligungen für deutschsprachige Investoren tätig. Sie berät die Gesellschaft bezüglich der Investmentstrategie, insbesondere bei der Auswahl möglicher zukünftiger und der Veräußerung bereits erworbener Zielfondsbeteiligungen. Sie koordiniert die jeweilige Due-Diligence nach Maßgabe der Gesellschaft und unterstützt bei der Analyse der jeweiligen Anlageentscheidung. Zudem erbringt die HMW Emissionshaus AG auch laufende Dienstleistungen für den Fonds.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der „RockPhant ELTIF 1“ von der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH**, Hamburg, Teil der Signal-Iduna-Gruppe. Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und erbringt als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Aktuell werden von rund 400 Mitarbeitern mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondsvermögen von über 65 Milliarden Euro administriert.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF

DER FONDS

Der „Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF“ ist ein geschlossener Teilfonds von Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, einer Umbrella-Investmentgesellschaft mit variablem Kapital. Die Mindestbeteiligungshöhe beträgt in der Anteilsklasse B 100.000 Euro und in den Anteilsklassen G 50.000 Euro.

Der Fonds investiert vollständig in die Private-Equity-Strategien der Gruppe und spiegelt zentrale Überzeugungen von Edmond de Rothschild wider: die Modernisierung von Infrastrukturen, die Beschleunigung der Energiewende, die Stärkung mittelständischer Strukturen sowie die regionale Ausrichtung der Wirtschaft in Europa. Mit dem Fonds öffnet Edmond de Rothschild Private Equity sein exklusives Investmentuniversum und bietet seine Expertise im Ausbau und in der Transformation von Unternehmen einem weiteren Anlegerkreis an. Die direkte Beteiligung der Aktionärsfamilie an den zugrunde liegenden Fonds unterstreicht die Abstimmung der Interessen.

Mit seiner Dachfondsstruktur soll der Zugang zu privaten Märkten erleichtert und zugleich ein attraktiver sowie breit diversifizierter Rahmen geboten werden. Die Allokation erfolgt über drei komplementäre Diversifikationsebenen: nach Anlagensegmenten (Buyout, Wachstumskapital, Real Assets, Schwellenländer), geografischer Diversifikation und Transaktionsarten (Primär-, Sekundär- und Co-Investitionen). Dieses Modell zielt darauf ab, Risiken zu streuen und die Investitionskurve sowie das Cash-flow-Management zu optimieren – ohne die langfristige Performanceperspektive aus dem Blick zu verlieren.

Es soll ein diversifiziertes Portfolio mit bis zu 25 Zielanlagen aus verschiedenen Anlagestrategien und -arten und geografischen Gebieten geschaffen werden. Der Fonds beabsichtigt, bis zu 100 Prozent seines Kapitals in Primär- und Sekundärinvestitionen in Zielfonds, bis zu 80 Prozent in Zielfonds mit Schwerpunkt auf Buy-out- und Wachstumsstrategien, bis zu 40 Prozent in Zielfonds mit Schwerpunkt auf Immobilienstrategien und bis zu 20 Prozent in Zielfonds mit Schwerpunkt auf Schwellenländerstrategien zu investieren. Außerdem ist beabsichtigt, bis zu 20 Prozent seines Kapitals in Co-Investitionen anzulegen. Geografisch sollen bis zu 100 Prozent des Kapitals in Europa und bis zu 40 Prozent im Rest der Welt angelegt werden.

Die Laufzeit ist auf zehn Jahre beschränkt (mit dreimaliger Verlängerungsoption um jeweils ein Jahr). Eine Rücknahme auf Verlangen ist nicht möglich. Anleger können vor dem Ende der Laufzeit des Teilfonds keine Beträge freiwillig aus dem Teilfonds abziehen oder die Rücknahme und Annullierung ihrer Anteile veranlassen.

Der „Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF“ fördert ökologische und soziale Merkmale, hat jedoch keine nachhaltigen Anlagen zum Ziel. Er integriert ESG-Faktoren in seinen Anlageprozess und beabsichtigt, mindestens 75 Prozent seines Kapitals in Zielfonds zu investieren, die ESG-bezogene Merkmale fördern oder nachhaltige Anlageziele verfolgen.

Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF



Aufliedatum:	21.11.2024
Laufzeitende:	10 Jahre
Assetklasse:	Private Equity
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	50.000/ 100.000 Euro (je nach Anteilsklasse)
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	6
Empfohlene Haltedauer:	10 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	139,45 Prozent

*) bei 10 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB bezogen auf die Anteilsklasse B



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER

Die Geschäftsführung des „Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF“ („Board of Directors“) besteht aus **Dorian Retali**, **Geoffroy Linard** und **Jakob Pommer**. Alle verfügen über eine langjährige Erfahrung in Private Equity und anderen Assetklassen der Private Markets.



Foto: Unternehmen

Seit 2023 ist **Ariane de Rothschild** Chief Executive Officer der Edmond de Rothschild Group. Unter ihrer Leitung wuchs Edmond de Rothschild zu einer Investmentgesellschaft mit 100 Prozent Familienkapital und erlebte sowohl wirtschaftlichen Erfolg als auch einen tiefgreifenden kulturellen Wandel.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der „Edmond de Rothschild Private Equity Solutions SICAV, Convictions IV ELTIF“ von **Edmond de Rothschild Private Equity (France)**, Paris, Frankreich. Das Unternehmen ist Teil der Edmond de Rothschild Group (offiziell: Compagnie Financière Edmond de Rothschild) mit Hauptsitz in Genf, Schweiz. Die Gruppe hat rund 2.700 Mitarbeiter in 28 Niederlassungen in 14 verschiedenen Ländern, die in den Bereichen Private Banking, Asset Management, Real Estate, Private Equity, Corporate Finance und Fund Management tätig sind. Ende 2024 verwaltete die Gruppe Assets in Höhe von 184 Milliarden Schweizer Franken.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE

Schroders

Global Private Equity ELTIF

Global Private Equity ELTIF

Schroders

Auflagedatum: 29.07.2022 ¹⁾
Laufzeitende: evergreen
Assetklasse: Private Equity
Zielvolumen: 60 Millionen Euro
Mindestinvestment: 5.000 Euro
Nachhaltigkeit: Artikel-8-Fonds
Risikoindikator: 4
Empfohlene Haltedauer: 5 Jahre
Gesamtrückfluss: ²⁾ 192,9 Prozent

¹⁾ auf ELTIF 2.0 umgestellt im Juni 2025

²⁾ bei 5 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB entsprechend der Anlageklasse IE Thesaurierend EUR



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

Der „Global Private Equity ELTIF“ ist ein Teilfonds von Schroders Capital Semi-Liquid. Als Evergreen-Fonds, also als ein Fonds, der nicht auf eine bestimmte Laufzeit beschränkt ist, ermöglicht er regelmäßiges Ansparen und auch Anteilsrückgaben.

Die Anlagestrategie ist auf Buyouts von kleinen und mittelgroßen Unternehmen in Nordamerika und Europa ausgerichtet. Mit der Auflegung des Fonds baue Schroders Capital seine Führungsposition als Anbieter innovativer Privatmarktlösungen für ein breiteres Anlegersegment aus und mache die Vorzüge von Private Equity sowohl für professionelle als auch für nicht professionelle Anleger zugänglich.

Der Fonds nutze den neuen, flexibleren ELTIF 2.0-Rahmen und baue auf dem Erfolg des „Schroders Capital Semi-Liquid Global Private Equity Fonds“ auf, der 2019 aufgelegt wurde und ein Volumen von über 2,4 Milliarden US-Dollar erreicht hat. Die Anlagen des ELTIF werden überwiegend aus Co-Investments und GP-geführten Sekundärinvestitionen bestehen, die eine kosteneffiziente Möglichkeit bieten, in Private Equity zu investieren. Der „Global Private Equity ELTIF“ wird gemeinsam mit dem Flaggschiff-Fonds „Global Private Equity“ investieren. Ende Mai 2025 war der Fonds zu 85,02 Prozent in Europa und zu 14,98 Prozent in Nordamerika investiert.

Georg Wunderlin, CEO von Schroders Capital, kommentiert: „Es gibt ein stark steigendes Interesse an Privatmarkt-Investments bei Privatanlegern in Deutschland, die in der Vergangenheit jedoch keine oder nur sehr begrenzte Anlagemöglichkeiten in diesem Bereich vorfanden. Das ändert sich nun glücklicherweise.“ Wunderlin weiter: „Mit der flexiblen Struktur unseres neuen ELTIF-Fonds tragen wir zur weiteren Demokratisierung von Private-Markets-Anlagen in Deutschland und Europa bei. Private-Markets-Anlagen eignen sich aus Rendite- und Diversifikationsperspektive für eine Vielzahl von Anlegerportfolios. Sie wirken dort stabilisierend, weil sie kaum mit börsennotierten Anlagen

korreliert sind und den Zugang zu langfristigen Wachstumschancen eröffnen.“

Die Auflegung ergänze das bestehende Angebot von semi-liquiden Fonds in den Bereichen Private Equity, Venture Capital, Immobilien und Infrastruktur. In Großbritannien war Schroders Capital das erste Unternehmen, das Evergreen-Fonds in Form von LTAFs (Long-Term Asset Fund) angeboten hat, die Zugang für beitragsorientierte Altersvorsorgepläne und vermögende Anleger ermöglichen. „Ein besonderes Merkmal des Fonds liegt in seiner Struktur: Der ELTIF wird direkt in ein bereits seit drei Jahren bestehendes institutionelles Portfolio investieren. Das Fondsvolumen liegt bereits bei 60 Millionen Euro und umfasst bereits mehr als zehn Private-Equity-Investitionen. Klarer Vorteil für die Anleger: Eine Aufbauphase (ramp up) entfällt, wodurch von Tag eins eine höhere Wertentwicklung erzielt werden kann“, sagt **Alexander Prawitz**, Country Head Germany, Austria, CEE & Mediterranean bei Schroders.

FONDSMANAGER



Foto: Unternehmen

Benjamin Alt

Fondsmanager des „Global Private Equity ELTIF“ sind **Benjamin Alt** und **Paul Lamacroft**. Alt ist bei Schroders Capital Head of Private Equity Portfolios und hat einen Wirtschaftsabschluss der Universität Witten/Herdecke.



Foto: Unternehmen

Paul Lamacroft

Lamacroft ist zertifizierter Wirtschaftsprüfer und hat einen Wirtschaftsabschluss der Universität Bristol, England. Er ist bei Schroders Capital Leiter Nachhaltigkeit & Impact und hat vor kurzem den „Schroders Capital Circular Economy Private Plus, Semi-Liquid Fund“, gegründet, eine globale Private-Equity-Strategie, die in positive Impact-Investments mit attraktiven Renditeerwartungen investiert.

FONDSVERWALTUNG

Der Fonds wird verwaltet von der **Schroder Investment Management (Europe) S.A.**, Senningerberg, Luxemburg, und gehört zu Schroders Capital mit einem verwalteten Vermögen von 99,3 Milliarden US-Dollar. Die Muttergesellschaft Schroders Plc ist eine im Jahr 1804 gegründete globale Fondsgesellschaft mit einem verwalteten Vermögen von 941,8 Milliarden Euro. Als börsennotiertes Unternehmen im Vereinigten Königreich hat Schroders eine Marktkapitalisierung von circa sechs Milliarden Pfund und beschäftigt über 6.000 Mitarbeiter an 38 Standorten. Die Gründerfamilie gehört nach wie vor zu den Hauptaktionären und hält rund 44 Prozent der Aktien des Unternehmens.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF

DER FONDS

Infrastruktur ist für eine funktionierende Gesellschaft unerlässlich. Schon seit Hunderten von Jahren baut die Menschheit Straßen, Schifffahrtskanäle und Wasserversorgungs- und Abwassersysteme. Moderne Infrastruktur umfasst Energie und Versorgungsbetriebe, Bahnlinien und Flughäfen, soziale Infrastruktur wie Krankenhäuser und Schulen sowie moderne Kommunikationseinrichtungen wie Datenzentren, Glasfaserkabel und Mobilfunkmasten.

Der „Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF“ fördert neben seinen sonstigen Zielen auch ökologische und soziale Merkmale und ist somit als sogenannter „Artikel-8-Fonds“ im Sinne der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert. Vor jeder Investitions-Gelegenheit berücksichtigt der Fonds ökologische, soziale und Governance-Faktoren („ESG-Faktoren“), um Nachhaltigkeitsaspekte und mögliche negative Auswirkung auf die ESG-Ziele zu bewerten.

Ziel des „Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF“ ist es, in den OECD-Ländern ein gut diversifiziertes Infrastrukturportfolio an nicht börsennotierten Infrastrukturanlagen aufzubauen. Die Strategie fokussiert sich auf solide Erträge mit einem defensiven Risikoprofil in den Sektoren Erneuerbare Energie, Energie und Versorgungsbetriebe, Kommunikation, Verkehr und Soziale Infrastruktur. Sie umfasst Core-, Core+- und Value-Add-Anlagen.

Der Fonds strebt vor allem den Erwerb von Objekten an, die bereits gebaut und im Betrieb sind (Brownfield). Eine kleine Anzahl von Entwicklungsobjekten (Greenfield) wird ebenfalls in das Portfolio aufgenommen, da sie höhere Renditen erzielen und das Portfolio diversifizieren.

Aktuelle Infrastruktur-Investitionen von Swiss Life AM gewähren einen Eindruck die Investment-Strategie des „Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF“: So werden beispielsweise Beteiligungen gehalten an Brisa, dem größten Konzessionär von Mautstraßen in Portugal, und zwei weiteren Konzessionären von Mautstraßen in Spanien. Weitere Beteiligungen bestehen am Brussels Airport, dem größten Flughafen von Belgien, an einer Waste-to-Energy-Anlage in Großbritannien, an einer Batteriespeicheranlage in Deutschland, an einer Solaranlage in Italien, an einem Holzheizkraftwerk in Deutschland, an Fernmeldeturmen in der Schweiz, an Kleinwasserkraftwerken in Norwegen, an einem Eigentümer und Betreiber von Rechenzentren in Texas und einen Offshore-Windpark vor der Nordseeinsel Borkum.

Rücknahmen werden zunächst für den Bewertungstag am 31. März 2026, dem Ende der Mindesthaltedauer gewährt, es sei denn, sie würde aufgrund der Einhaltung der Anforderungen an die Portfoliozusammensetzung und -diversifizierung durch den Fonds zu einem früheren Zeitpunkt beendet. Rücknahmeanträge sind dannach vierteljährlich möglich. Allerdings wird die Summe der Rücknahmen von Anteilen für alle Anteilseigner des Fonds auf fünf Prozent des NAV („net asset value“, der Nettoinventarwert) des Fonds über einen beliebigen Zeitraum von drei Monaten und auf 15 Prozent des NAV des Fonds über einen beliebigen Zeitraum von zwölf Monaten begrenzt.

Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF



Auflegedatum:	26.04.2024
Laufzeitende:	31.12.2074
Assetklasse:	Privatmarkt-Infrastruktur (Kommunikation, Transport, Energie, Soziale Infrastruktur)
Zielvolumen:	750 Millionen Euro
Mindestinvestment:	1.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	8 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	159,8 Prozent

*) bei 8 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB entsprechend der Anlageklasse A EUR dist



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

FONDSMANAGER



Photo: Unternehmensfoto
Holger Matheis, CEO von Swiss Life Asset Managers in Deutschland

Seit 2011 bietet ein auf direkte Infrastruktur-Equity-Anlagen spezialisiertes Team den Kunden ein attraktives und diversifiziertes Portfolio an. Dieses erfahrene Team mit über 65 Spezialisten hat über 75 direkte Anlagen in allen wichtigen Infrastruktursektoren getätigt: Erneuerbare Energie, Kommunikation und Verkehr, Versorgungsbetriebe und soziale Infrastruktur. Mit jeder direkten Anlage will Swiss Life AM als Ankerinvestorin durch Vertretung im Verwaltungsrat und Active Ownership Veränderungen vorantreiben.

FONDSVERWALTUNG

Verwaltet wird der „Swiss Life Privado Infrastructure ELTIF“ durch **Swiss Life Asset Managers**, Luxembourg. Swiss Life Asset Managers mit Hauptsitz in Zürich, Schweiz, verfügt mit 272,3 Milliarden Euro an verwalteten Vermögen und 165 Jahren Erfahrung im risikobewussten Investieren über eine starke Erfolgsbilanz. Sie ist die drittgrößte Vermögensverwalterin der Schweiz und eine führende Vermögensverwalterin in Europa. Ein auf direkte Infrastruktur-Equity-Anlagen spezialisiertes Team hat über 75 direkte Anlagen in allen wichtigen Infrastruktursektoren getätigt: Erneuerbare Energie und Energie, Kommunikation und Verkehr, Versorgungsbetriebe und soziale Infrastruktur.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



Tikehau European Private Credit

Tikehau European Private Credit



Auflagedatum:	23.01.2025
Laufzeitende:	evergreen
Assetklasse:	Private Debt
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	40.000 Euro
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	8 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	143,00 Prozent

*) bei 8 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB entsprechend der Anlageklasse R-Acc-Bis-EUR



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

Der „Tikehau European Private Credit“ ist ein Teilfonds des Tikehau Private Strategies, eine Investmentgesellschaft mit variablem Kapital (Société d'Investissement à Capital Variable –SICAV). Die SICAV hat eine unbestimmte Laufzeit. Auf Initiative des Verwaltungsrates der SICAV kann der Teilfonds vorzeitig aufgelöst werden.

Am letzten Werk eines Monats wird der jeweilige Nettoinventarwert bestimmt. Dieses Datum – „Datum des Nettoinventarwertes“ ist auch ausschlaggebend für Anteilsrückgaben: Rücknahmeanträge müssen bei der Verwahrstelle spätestens 30 Kalendertage vor dem Datum der Ermittlung des Nettoinventarwertes eingehen. Rücknahmen sind in der Regel auf höchstens fünf Prozent des Nettoinventarwertes pro Quartal begrenzt.

Das Anlageziel des Fonds besteht darin, Beteiligungen an Private-Debt-Instrumenten von Portfoliounternehmen zu erwerben, um Zinserträge und potenzielle Kapitalgewinne zu erzielen. Bei den Investitionen handelt es sich in erster Linie um vorrangig besicherte Schuldtitel mit erstrangigem Pfandrecht und in geringerem Umfang um Schuldtitel mit zweitrangigem Pfandrecht sowie unbesicherte, nachrangige oder Mezzanine-Schuldtitel oder Schuldtitel von Holdinggesellschaften. Um potenziell die Gesamtrendite zu erhöhen und von Aktienkursgewinnen zu profitieren, werden Aktien- und aktienähnliche Instrumente einen Teil der Anlagen ausmachen. Die vertragliche Laufzeit der Instrumente wird zwischen vier und acht Jahren liegen. Die Haltedauer der Anlagen beträgt in der Regel drei bis fünf Jahre.

Der Zweck der Finanzierungen besteht in der Bereitstellung von Finanzmitteln für fremdfinanzierte Übernahmen (Leve-

raged Buy-outs, LBO), Akquisitionsfinanzierungen und Unternehmensfinanzierungen sowie in geringerem Umfang für opportunistische Immobilienfinanzierungen, strukturierte Kreditprodukte und Hybridkredite. Die Absicherung der besicherten Instrumente wird hauptsächlich aus der Verpfändung von Anteilen an laufenden Unternehmen und gegebenenfalls von Warenzeichen, Urheberrechten, geistigen Eigentumsrechten, Bankkonten und konzerninternen Darlehen der betreffenden Kreditnehmer/Emittenten bestehen.

In einzelne Assets darf der Fonds – weder direkt noch indirekt – mehr als 20 Prozent seines Vermögens investieren. Maßgeblich ist der Zeitpunkt der Investition. Kurzfristige Fremdfinanzierungen zur Zwischenfinanzierung kurzfristigen Kapitalbedarfs – einschließlich der Auszahlungen von Anteilsrücknahmen in Höhe von maximal zehn Prozent des Nettoinventarwertes eingegangen werden. Sie müssen innerhalb von zwölf Monaten zurückgeführt sein.

FONDSMANAGER

Als Teilfonds der „Tikehau Private Strategies SICAV“ wird der „Tikehau European Private Credit“ vom Verwaltungsrat („Board of Directors“) der SICAV gemanagt. Dieser besteht aus **Shayram Ketharanathan**, **Thomas Alameddine** und **Cécile Mayer Lévi**.

Cécile Mayer Lévi ist bei Tikehau Capital Co-Head of Credit und Head of Private Debt. Mayer Lévi hat einen Abschluss der HEC Paris (Écoles des Hautes Études Commerciales Paris) und ist seit 2013 für Tikehau Capital tätig.



Foto: Unternehmen

Shayram Ketharanathan



Foto: Unternehmen

Cécile Mayer Lévi

FONDSVERWALTUNG

Der „Tikehau European Private Credit“ wird verwaltet von der **Tikehau Investment Management SAS**, Paris, Frankreich, die zur Tikehau Capital Group gehört. Mit 750 Mitarbeitern in 17 Ländern verwaltet Tikehau Capital ein Vermögen (AuM) in Höhe von rund 50,6 Milliarden Euro (Stand: 31. März 2025). Das Unternehmen wurde 2004 von Antoine Flamarion und Mathieu Chabran gegründet und konzentriert sein Geschäftsmodell auf Fremdkapitalprodukte. Tikehau Capital ist an der Pariser Börse gelistet.

EXXECNEWS STELLT VOR: ELTIF-BETEILIGUNGSANGEBOTE



UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF

UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF



Auflagedatum:	28.03.2024
Laufzeitende:	18.12.2122
Assetklasse:	Infrastruktur
Zielvolumen:	nicht fixiert
Mindestinvestment:	Sparplan (ab 25 Euro monatlich)
Nachhaltigkeit:	Artikel-8-Fonds
Risikoindikator:	3
Empfohlene Haltedauer:	7 Jahre
Gesamtrückfluss: *)	174,4 Prozent

*) bei 7 Jahren auf Basis mittleren Szenarios gem. BIB



[Link zum Verkaufsprospekt](#)

[Link zum Basisinformationsblatt](#)

DER FONDS

Der Name ist Programm: Schwerpunktmäßig wird beim „UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF“ in Infrastruktur investiert, ein Bereich, in dem nicht nur in Deutschland, sondern europa- und sogar weltweit Nachholbedarf besteht. Gemeint sind Investitionen in Energie, Transport, Kommunikation, Versorgung und Soziales, die im Wesentlichen gemeinsam mit weiteren Investoren in Form von „Co-Investments“ vorgenommen werden. Dabei stehen Bestandsanlagen im Fokus, die eine vergleichsweise niedrige Sensitivität gegenüber Konjunkturschwankungen, robuste Cashflows und einen partiellen Inflationsschutz aufweisen.

Da der „UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF“ schon im März 2024 aufgelegt wurde, verfügt er über seine eigene Investitionshistorie: So ist der Fonds nach seinem ersten Laufzeitjahr an zwölf Infrastrukturinvestments beteiligt. Mitte des Jahres 2025 ist bereits eine breite Streuung des Anlagevermögens erkennbar: So stellen Engagements in Energie (19,25 Prozent), Transport (14,94 Prozent) und Kommunikation (14,98 Prozent) die Hauptbereiche der Fondsinvestitionen dar.

„Der regionale Schwerpunkt liegt in Europa. Daneben wird das Fondsvermögen in den USA und weiteren Industrienationen angelegt. Beimischungen in Schwellenländer sind möglich.“ So die Anlagegrundsätze des Fonds. Mitte 2025 entfallen 88,67 Prozent auf Investitionen inklusive Liquidität in Europa (einschließlich dem Vereinigten Königreich). Schwerpunkt liegt bei Investitionen in Euro (85,62 Prozent).

Der „UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF“ legt bei seinen Investitionen Wert auf Nachhaltigkeit, auf ökologische und/oder soziale Merkmale: Er muss zu mindestens 51 Prozent in Vermögensgegenstände, die unter ökologischen und sozialen Merkmalen ausgewählt wurden, investieren. So wurde beispielsweise bereits in ein großes europäisches Glasfasernetz, in einen bedeutenden Schnellzugbetrei-

ber in Italien (Italo Treno) und in ein global agierendes Unternehmen mit Solar-, Wind- und weiteren Energieanlagen sowie Stromnetzen investiert. Zudem kommen Ausschlusskriterien zum Einsatz, die dazu führen, dass auf Investitionen in Unternehmen verzichtet wird, die in Zusammenhang mit kontroversen Geschäftspraktiken, Rüstungsgütern oder Kohleverstromung stehen, um nur einige Beispiele zu nennen.

Der Fonds hat keine Mindestanlage, zielt jedoch ab auf vermögende Kunden, um Ihre Anlagen breiter aufzustellen und Diversifikationseffekte des Infrastrukturmarktes nutzen zu können. Ein rationales Sparen ist möglich, dient aber vor allem der Verteilung von größeren Anlagebeträgen auf mehrere Monate Investitionsdauer. Der Fonds hat eine feste Laufzeit bis Ende 2122, kann aber auch vorzeitig aufgelöst werden. Für Anleger bedeutet das nicht, dass sie ihre Beteiligung bis zum Laufzeitende halten müssen: Mit einer Kündigungsfrist von einem Jahr können sie zu jedem Monatsende die Rücknahme ihrer Anteile, also die Beendigung ihrer Beteiligung, verlangen. Allerdings ist dabei eine Mindesthaltungsdauer von 24 Monaten zu beachten.

FONDSMANAGER

Beim „UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF“ arbeitet Union Investment mit **Mercer Alternatives** zusammen. Union Investment kümmert sich dabei primär um den Vertrieb, das Liquiditätsmanagement und die Administration. Mercer managt das Portfolio und wählt die dafür geeigneten Projekte aus.



Jeffrey Dissmann, Leiter Investment Consulting Mercer

Mercer ist ein erfahrener und überaus erfolgreicher Spezialist für Privatmarktanlagen mit dem Schwerpunkt auf Infrastrukturprojekten, mit dem Union Invest seit 2019 erfolgreich auf ihrer institutionellen Kundenseite zusammenarbeitet. Mercer ist eine international tätige Unternehmensberatung. Das Unternehmen gehört zu Marsh McLennan Companies und beschäftigt weltweit rund 25.000 Mitarbeiter in mehr als 43 Ländern.

FONDSVERWALTUNG

Der „UniPrivatmarkt Infrastruktur ELTIF“ wird verwaltet von der **Union Investment Luxembourg S.A.**, Luxemburg, einer hundertprozentigen Tochter der in Frankfurt am Main ansässigen Union Asset Management Holding AG. Zum 31. Dezember 2024 verwaltete die Union Investment Luxembourg 176 Fonds mit einem Fondsvermögen in Höhe von 99,20 Milliarden Euro. Sie gehört zur Union Investment Gruppe, die mit einem verwalteten Vermögen von rund 499,7 Milliarden Euro der Experte für Asset Management in der genossenschaftlichen Finanz-Gruppe und eine der größten deutschen Fondsgesellschaften ist. 4.401 Mitarbeitende betreuen 1.319 Fonds für private und institutionelle Anleger. Insgesamt vertrauen Union Investment 5,95 Millionen Kunden ihr Geld an.

Sachwert-Investments – Der „safe harbour“ für jedes ausgewogene Anlageportfolio

Wir bedanken uns bei den Autoren dieses Kapitels:

Rückblick und Ausblick

Ludger Wibbeke, Hansainvest Hanseatische Investment GmbH

Büroimmobilien

Michael R. Baumann, Colliers International Deutschland GmbH • Christian Drake, Paribus Invest GmbH • Melanie Heller, IC Immobilien Gruppe • Bernhard Wildmoser, IC Immobilien Gruppe • Christoph Geißler, Imaxxam Asset Management GmbH • Professor Dr. Verena Rock, TH Aschaffenburg University of Applied Sciences • Holger Hosang, Sonar Real Estate GmbH • Dr. Michael Thiele, Cushman & Wakefield

Handelsimmobilien

Nicole Römer, Colliers International Deutschland GmbH • Paschalis Christodoulidis, Hahn-Gruppe • Sven Mückenheim, Dr. Peters-Gruppe • Christoph Buck, Redevco Real Estate GmbH • Sinje-Swala Buschmann, IPH Handelsimmobilien GmbH • Fabian Spindler, Jamestown US-Immobilien GmbH

Hotelimmobilien

Martin Schaffer, MRP Consult GmbH

Sozialimmobilien

Florian M. Bormann, Immac Immobilienfonds GmbH • Berthold Becker, TSC Real Estate Germany GmbH • Alexander Lackner, neworld GmbH • Martina Averbek, Sicore Real Assets GmbH • Jakob Nussbaum, bulwien-gesa AG • Vanessa Lichter-Pacher, Terra Kapitalverwaltung AG

US-Immobilien

Volker Arndt, US Treuhand • Martin Stoß, BVT Holding • Pepijn Morshuis, seit 2015 CEO der Trei Real Estate GmbH • Malte Thies und Oliver Quentin, alphahill GmbH & Co. KG

Wohnimmobilien Deutschland

Florian Tack, Colliers International Deutschland GmbH • Jan-Bastian Knod, Cushman & Wakefield • Sascha Hertach, Arbireo Residential Invest GmbH • Gordon Grundler, Primus Valor AG • Dominik D.M. Barton, Barton Group • Marco Högl, Savills • Johannes Lahner, WIDE Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH • Enis Bayik, Home & Co Management GmbH

Immobilien-Zweitmarkt

Martin Ebben, asuco-Gruppe • Alex Gadeberg, Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

Infrastruktur

Richard Marshall, DWS • Thorsten Knoth, BNP Paribas Asset Management • Christian Kah, Investment Germany • Matthias Dötsch, Complem Real Estate GmbH • Florian Winkle, Manova Partners GmbH • Janin Söder, Patrizia SE • Cathy Marcus, PGIM • Thomas Seibel, re:cap global investors ag

Erneuerbare Energien

Thorsten Eitle, HEP Kapitalverwaltung AG • Dr. Dominik Schall BVT-Unternehmensgruppe • Jörg Busboom, Ökorenta Invest AG • Cecil von Croy, Alva Energie GmbH

Aviation

Dr. Sven Kehren, HEH Hamburger EmissionsHaus AG

Private Equity

Nico Auel, Munich Private Equity AG • Martina Schliemann, HarbourVest



Dr. Dieter E. Jansen, EXXECNEWS-Herausgeber

Rückblick und Ausblick

„Alternative Anlagen gewinnen an Substanz“

Die europäischen Kapitalmärkte haben in den vergangenen vier Jahren bemerkenswert viele Wandlungen erlebt. In kürzester Zeit durchliefen wir drei klar unterscheidbare Teilabschnitte einer Post-Niedrigzinsphase.

Zunächst sorgten steigende Zinsen und hohe Inflationsraten für eine abrupte Neuordnung der Kapitalflüsse. Es folgte ein Abschnitt mit rückläufiger Inflation und stagnierendem Zinsniveau. Nun befinden wir uns in einer neuen Phase – mit erstmals wieder sinkenden Zinsen, während die Inflationsrate vorerst stagniert.

Bemerkenswert ist vor allem die Geschwindigkeit dieser Entwicklungen. Was früher ganze Konjunkturzyklen umspannte, vollzog sich nun binnen weniger Jahre. Doch hierin liegt auch eine neue Hoffnung: Sollte es keine exogenen Schocks wie Pandemien oder geopolitische Eskalationen geben, könnten sich wirtschaftliche Zyklen wieder normalisieren – mit einer neuen Planbarkeit für langfristig orientierte Kapitalanleger.

Neuer Fokus: Alternative Anlagen

Parallel dazu verändert sich der Blick auf Anlageklassen. Das Interesse an Fixed Income lässt nach, während alternative Investments – insbesondere Infrastruktur, Erneuerbare Energien und Private Equity – an Bedeutung gewinnen. Planbare Cashflows, gesellschaftliche Relevanz und regulatorische Impulse schaffen neue Spielräume.

Auch wir beobachten diese Entwicklungen: Nachdem die Fondsaktivität in den Jahren 2022/23 stark rückläufig war, verzeichnen wir seit



Ludger Wibbeke

vergangenem Jahr eine spürbare Belebung vor allem bei Infrastruktur- und Private-Equity-Produkten sowie entsprechenden Dachfonds. Die ELTIF-2.0-Verordnung stärkt dabei das Angebot auch für private und semi-professionelle Anleger.

Infrastruktur und Energie mit Rückenwind

Im Bereich Infrastruktur schaffen regulatorische Anpassungen wie etwa die neue Infrastrukturquote in der Anlageverordnung zusätzlichen Rückenwind. Der sogenannte Denominatoreffekt fiel hier bislang moderat aus. Auch bei Investments in Erneuerbare Energien steigen die Allokationen und zwar nicht nur getrieben durch ESG-Vorgaben, sondern auch aufgrund langfristiger stabiler Ertragsprofile.

Immobilien: Erste Erholung sichtbar

Im Immobilienbereich zeigen sich erste Erholungstendenzen: Zwar agieren viele Investoren nach Verlusten u.a. mit Mezzanine-Produkten noch zurückhaltend, doch A-Lagen bleiben gefragt. Erste Fondsprojekte starten wieder und besonders im Bereich Real Estate Debt und Core-Immobilien rücken Qualität, Lage und solide Strukturen stärker in den Fokus.

Private Equity: Zurück in der Realität

Private Equity wiederum profitiert von gesunkenen Bewertungen und klareren Finanzierungsbedingungen. Gerade bei Buyout-orientierten Strategien steigt die Transaktionswahrscheinlichkeit. Der Markt beginnt sich zu normalisieren.

Fazit: Planbarkeit kehrt zurück

Alternative Anlagen gewinnen an Substanz. Die Kombination aus regulatorischer Öffnung, wirtschaftlicher Stabilisierung und planbaren Erträgen bietet institutionellen Anlegern neue Perspektiven besonders in Segmenten, die reale Wertschöpfung ermöglichen.

Autor: Ludger Wibbeke ist Geschäftsführer der Hansainvest Hanseatische Investment GmbH, Hamburg, die Teil der Signal-Iduna-Gruppe ist. Aktuell werden in mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds ein Bruttovermögen von über 65 Milliarden Euro administriert.
www.hansainvest.de

Büroimmobilien

Büroinvestment: Stabile Renditen trotz gebremster Transaktionsdynamik

Nach einem dynamischen Jahresauftakt hat sich die Aktivität auf dem Büroinvestmentmarkt im zweiten Quartal gegenüber dem ersten Quartal abgeschwächt. Bemerkenswert ist allerdings, dass das Transaktionsvolumen mit 2,4 Milliarden Euro 4,7 Prozent über dem Vorjahreszeitraum liegt. Mit einem Anteil von 22 Prozent unter den gewerblichen Nutzungsarten reihen sich Büros aktuell hinter Einzelhandel und vor Logistik ein.

Im zweiten Quartal konzentrierten sich rund 45 Prozent der Bürotransaktionen auf das mittlere Größensegment zwischen 20 und 70 Millionen Euro. Nahezu alle Transaktionen wurden als Single Deals abgeschlossen. Insbesondere in den sieben großen Investmentzentren fehlte es im ersten Halbjahr an großvolumigen Investmentprodukten. Im Vergleich zu den Spitzenzeiten, in denen über 80 Prozent der gehandelten Büroobjekte in den Top-7-Standorten verortet waren, lag der Anteil hier bei lediglich 61 Prozent.

Dies legt nahe, dass Investoren angesichts des vergleichsweise hohen Preisniveaus in den Top-7-Märkten, der fragmentierteren Märkte und der veränderten Risikobereitschaft verstärkt auf kleinere Investmentvolumina und niedrigere Einstiegspreise setzen. Allerdings beobachten wir auch, dass sich einige laufende Prozesse großvolumiger Transaktionen und Portfolios weiter in die zweite Jahreshälfte verlagern.

Private und internationale Investoren

Die dominierende Käufergruppe sind mit rund 41 Prozent private Investoren. Vermögensverwalter folgen mit 15 Prozent und Eigennutzer mit 13 Prozent. Offene Immobilienfonds sind im Bürosegment mit drei Prozent noch deutlich zurückhaltender als bei anderen Nutzungsarten.

Der Anteil internationaler Investoren liegt bei 17 Prozent. Steigende Leerstände und die verhaltende Nachfrage sorgen hier für eine gewisse Zurückhaltung. Sobald sich das Sentiment auf dem Bürovermietungsmarkt weiter aufhellt, erwarten wir, dass auch Core-Objekte in den Topstädten wieder in den Fokus von internationalem Kapital rücken werden.

Die Spitzenrenditen in den deutschen Top-7-Büroinvestmentmärkten haben sich zur Jahresmitte 2025 trotz des veränderten Zinsumfelds flächendeckend stabil gezeigt und liegen zwischen 4,50 Prozent in München und 5,00 Prozent in Düsseldorf und Köln. Frankfurt am Main notiert weiterhin bei 4,95 Prozent, Berlin bei 4,90 Prozent, während Hamburg und



Foto: Unternehmen

Michael R. Baumann

Stuttgart jeweils bei 4,80 Prozent verharren. Insgesamt registrieren wir eine Seitwärtsbewegung der Spitzenrenditen, ohne Anzeichen für eine kurzfristige Kompression, aber auch ohne erneuten Aufwärtsdruck.

Das Kaufinteresse kehrt langsam, aber stetig zurück. Für das zweite Halbjahr, das traditionell von höherer Marktdynamik geprägt ist, erwarten wir eine Zunahme an Transaktionen. Auch marktbelebende Faktoren wie bessere Finanzierungsbedingungen oder regulatorische Stabilität könnten positive Impulse liefern.

Autor: Michael R. Baumann ist Head of Capital Markets Germany bei Colliers International Deutschland GmbH. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. mit rund 23.000 Experten in 70 Ländern tätig.
www.colliers.de

Renaissance des Büromarktes

Der deutsche Büromarkt hat turbulente Jahre hinter sich. Nach einer Phase der Unsicherheit, geprägt von Diskussionen um Homeoffice und die Zukunft der Arbeit, mehren sich nun die Anzeichen einer Erholung. Ich bin überzeugt: Wir stehen vor einer echten Renaissance dieser essenziellen Assetklasse.

Ein Blick auf die aktuellen Zahlen zeigt in den Big-7-Metropolen zwar eine uneinheitliche Entwicklung, aber erste Stabilisierungstendenzen sind erkennbar. Dies liegt am anhaltenden Trend zur „Flucht in die Qualität“: Erstklassige, oft auch ESG-konforme Flächen in Top-Lagen verzeichnen stabile Nachfrage und steigende Mieten. Hier zeigt sich: Premium-Produkte sind begehrt. Interessanterweise hat sich die anfängliche Euphorie um ESG als alleinigen Gamechanger etwas relativiert. Während Nachhaltigkeitskriterien zweifellos wichtig bleiben und in Zukunft eine Rolle spielen werden, ist klar geworden, dass ESG-Konformität allein nicht ausreicht, um eine Investition attraktiv zu machen.

Stimmungsaufhellung und die Rückkehr ins Büro

Nach einer Phase der Zurückhaltung wagen sich wieder mehr Akteure auf den Markt, getrieben von der Erkenntnis, dass das Büro als Arbeitsort nicht zu ersetzen ist. Prognosen untermauert, dass die Bedeutung des Homeoffice perspektivisch weiter abnehmen wird. Unternehmen erkennen, dass physische Präsenz für Kreativität und Teamzusammenhalt unerlässlich ist.

Trotz dieser positiven Signale wird der Büromarkt von einigen Marktteilnehmern weiterhin kritisch beäugt. Dies ist verständlich angesichts der tiefgreifenden Veränderungen, die die Arbeitswelt in den letzten Jahren erfahren hat. Es gibt klare Indikatoren, die eine optimistischere Sichtweise rechtfertigen. So ist der ifo-Geschäftsklimaindex wiederholt angestiegen, was auf eine insgesamt optimistischere Haltung der deutschen Wirtschaft hindeutet.

Das Büro der Zukunft: Ökosystem und Technologie-Hub

Doch das Büro der Zukunft wird nicht einfach eine Rückkehr zum Status quo sein. Es wird sich zu einem Ökosystem und Technologie-Hub entwickeln, in dem die Begegnung im Mittelpunkt steht. Flexible Arbeitsplatzkonzepte, smarte Technologien zur Optimierung von Raum und Ressourcen sowie eine inspirierende Arbeitsumgebung werden die Norm sein. Es geht darum, Räume zu schaffen, die nicht nur effizientes Arbeiten ermöglichen, sondern auch zum Verweilen und zur Interaktion

Büros vor dem Turnaround

In den vergangenen Jahren prägten Unsicherheit und Zurückhaltung die deutschen Bürovermietungsmärkte. Viele Nutzer haben ihre Entscheidungen monatelang hinausgezögert, Vertragsverlängerungen aufgeschoben und abgewartet, wie sich Konjunktur und das eigene Geschäft entwickeln. Doch inzwischen zeigt sich eine vorsichtige, aber dennoch spürbare Belebung.

In den Top-Städten steigt die Vermietungsaktivität merklich an. Neben Wachstumsunternehmen und der öffentlichen Hand kehren auch klassische Büromieter, beispielsweise aus dem Finanz- und Dienstleistungssektor, verstärkt an den Verhandlungstisch zurück.

Diese Entwicklung hat auch Auswirkungen auf den Investmentmarkt. Denn die Sorge vieler Investoren, ob sich Flächen zu angemessenen Konditionen neu vermieten lassen, verliert an Schärfe. Ein stabilisierter Vermietungsmarkt liefert einen entscheidenden Beweis: Wer zeigt, dass Nachfrage vorhanden ist und Mietverträge erfolgreich abgeschlossen werden, schafft Vertrauen und Handlungsbereitschaft.

Die Rückkehr der 1B-Lagen

Im Fokus vieler Investoren steht nach wie vor der Flight-to-Quality. Zertifiziert nachhaltige Premiumobjekte in den besten Lagen lassen sich zu-



Christian Drake

einladen. Ein solches Büro fördert Innovation, stärkt die Unternehmenskultur und bindet Talente.

Wir glauben an die Assetklasse Büro als Investmentprodukt. Insbesondere im Bereich der Alternativen Investmentfonds (AIF) sehen wir hervorragende Möglichkeiten, von dieser Renaissance zu profitieren. Die Kombination aus steigenden Mieten in Top-Objekten, einer sich aufhellenden Investorenstimmung und der zunehmenden Erkenntnis über die Unverzichtbarkeit des physischen Büros schafft ein attraktives Umfeld für langfristig denkende Investoren.

Autor: Christian Drake ist Geschäftsführer der Paribus Invest GmbH, Hamburg. Das Gesamtinvestitionsvolumen laufender und bereits abgeschlossener Investments unter Paribus-Management beläuft sich auf rund vier Milliarden Euro.

www.paribus.de



Melanie Heller

gig vermieten, auch weil dort immer häufiger wieder Flächenknappheit herrscht. Doch die Differenzierung nimmt zu. Wir sehen, dass neben klassischen CORE-Immobilien auch Immobilien in guten 1B-Lagen oder Objekte mit gesichertem Value-Add-Profil wieder Käufer finden. Vorausgesetzt, die Rahmenbedingungen stimmen. Entweder zeigt man konkrete Umnutzungspotenziale auf, oder man liefert Proof-of-Concept in Form von starken Vermietungen in der Bestandsnutzung, die den ERV-Erwartungen (Estimated Rental Value) der Investoren entsprechen, um das offengelegte Potenzial zu beweisen.

Während bis vor Kurzem immer häufiger über Umnutzungen gesprochen wurde, zeigt sich heute: In einigen Fällen bleibt die Büronutzung attraktiv, wenn Lage, Anbindung und Qualität überzeugen. Dies heißt nicht, dass ein „Weiter so“ problemlos möglich ist. Doch der Wandel von Single-Tenant- zu Multi-Tenant-Strukturen kann bereits eine wichtige Stabilisierung bringen, ohne dass gleich ganze Flächen einer neuen Nutzungsart zugeführt werden müssen. Natürlich sind auch Konversionen mit zukunftsfähigen Konzepten wie Business Apartments nach wie vor relevant. Entscheidend ist, für jedes Objekt präzise Analysen vorzulegen und transparent darzustellen, welche Potenziale für eine Weiternutzung bestehen.

Ein breites Käuferfeld

Die Bandbreite der Investoren, die wieder aktiv sind, ist überraschend groß: Neben internationalen Private-Equity-Investoren, die häufig mit deutschen Investmentmanagern zusammenarbeiten, sind auch professionelle deutsche institutionelle Anleger – nicht nur Family Offices – wieder präsent. Dabei werden auch die Losgrößen wieder umfangreicher. Aktuell liegt der „Sweet Spot“ meist zwischen 20 und 50 Millionen Euro, aber auch größere Transaktionen bis 100 Millionen Euro sind wieder umsetzbar. Entscheidend dafür ist, dass die Eigentümer ihre Hausaufgaben machen: Nur wer fundierte Unterlagen, belastbare Nachvermietungskonzepte und realistische Businesspläne vorlegt, schafft Vertrauen.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dafür liegt in der engen Verzahnung aller Dienstleistungen rund um die Immobilie. Wenn Investment-, Asset-, und Property Management sowie Vermietung, Projektsteuerung und ESG-Expertise Hand in Hand arbeiten, entstehen kurze Wege und

Büroimmobilien in B- und C-Städten

Der Büroimmobilienmarkt verändert sich. Neue Arbeitsmodelle und die hohe Nachfrage nach flexiblen Büroflächen in zentralen Lagen führen in Metropolen zu steigenden Leerständen. Gleichzeitig bieten B- und C-Städte zunehmend stabile Investitionsmöglichkeiten.

In kleineren Städten bleibt die Nachfrage nach klassischen Büroflächen stabil, vor allem durch den öffentlichen Sektor. Der Raumbedarf öffentlicher Einrichtungen wie Universitäten und Verwaltungen ist weniger von kurzfristigen Marktbewegungen betroffen. Durch langfristige Mietverhältnisse sorgen sie für eine konstante Nachfrage, die für Investoren attraktiv ist.

Das Frühjahrsgutachten 2025 des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) bestätigt, dass der Markt für Büroarbeitsplätze in A-, B- und C-Städten generell wächst. Besonders in C-Städten lässt sich vom Bevölkerungswachstum durch Universitäten und überregionale Arbeitgeber profitieren.

Leerstand, Marktstabilität und Nachhaltigkeit

Die Leerstandsquoten variieren allerdings deutlich zwischen Metropolen und kleineren Städten. Laut ZIA lag der Leerstand in deutschen Büros im Jahr 2024 bei 5,6 Prozent. In A-Städten betrug er 7,1 Prozent, während B-Städte mit 5,0 Prozent besser abschnitten. Die geringere Volatilität und die niedrigeren Kaufpreise machen B- und C-Städte besonders attraktiv für langfristig orientierte Investoren.



Foto: Unternehmen

Bernhard Wildmoser

schnelle Reaktionszeiten. So lassen sich valide Nutzeranalysen zügig erstellen, Optimierungspotenziale heben und Businesspläne passgenau umsetzen. Gerade zu Beginn eines neuen Zyklus wird durch diese enge Verzahnung bestimmt, wie rasch und stabil ein breites Reopening der Märkte gelingt.

Autoren: Melanie Heller ist Leiterin Vermietung und Bernhard Wildmoser ist Head of Investment bei der IC Immobilien Gruppe, Frankfurt am Main, mit mehr als 26 Milliarden Assets under Management in rund 800 Objekten einer der größten Full-Service-Dienstleister für gewerbliche Immobilien in Deutschland.
www.ic-group.de



Foto: Unternehmen

Christoph Geißler

Während in A-Städten der Fokus eher darauf liegt, neue Büroflächen so anzupassen, dass sie den Anforderungen einer flexiblen Arbeitswelt entsprechen, ist in kleineren Städten die Nachfrage nach größeren, zusammenhängenden Büroflächen durch mittelständische Unternehmen und den öffentlichen Sektor stabil. Öffentliche Einrichtungen sind verlässliche Mieter, die langfristige Mietverhältnisse und klassische Bürostrukturen bevorzugen. Städte wie Bonn, Offenbach und Gießen bieten eine gute Infrastruktur und konstante Nachfrage aus dem öffentlichen Sektor.

Hinzu kommt, dass Nachhaltigkeit zunehmend an Bedeutung gewinnt. Gefragt sind ESG-konforme Investitionen und energieeffiziente Gebäude. In B- und C-Städten können Bestandsgebäude mit geringeren Kosten an Nachhaltigkeitsanforderungen angepasst werden als in dicht bebauten Metropolen. Das verschafft Investoren einen wirtschaftlichen Vorteil.

Ausblick und Zukunftsfähigkeit der B- und C-Städte

Die kommenden Jahre werden zeigen, wie sich die Nachfrage nach Büroflächen entwickelt und welchen Einfluss Arbeitsmodelle wie Homeof-

fice & Co. haben werden. In Metropolen dürfte der Trend zu flexiblen Arbeitsmodellen zunehmen, während das klassische Büro in B- und C-Städten eine wichtige Rolle beibehält. Der kürzere Weg zum Arbeitsplatz und die hohe Lebensqualität der Standorte machen Präsenzarbeit für viele Mitarbeitende weiterhin attraktiv.

Zudem gewinnen technologische Entwicklungen wie smartes Gebäudemanagement und effiziente Energienutzung an Bedeutung. Investitionen in Proptech und nachhaltige Sanierungen könnten weiter zunehmen. Investoren, die auf langfristige Mietverhältnisse, nachhaltige Sanierungen und eine gezielte Standortwahl setzen, profitieren von der Resilienz der B- und C-Städte.

Autor: Christoph Geißler ist Geschäftsführer der Imaxxam Asset Management GmbH, Frankfurt, die in fünf Immobilien-Spezialfonds über 80 Objekte mit einem Volumen von rund 1,7 Milliarden Assets unter Management verwaltet.
www.imaxxam.de

Büroimmobilien: Vom Sorgenkind zum Renditebringer

Ein Investment in Büroimmobilien? Das war zuletzt alles andere als reizvoll. Verständlich, wird doch ein beträchtlicher Teil der Büroflächen hierzulande gar nicht genutzt: Die Leerstandsquote lag in Deutschland laut Colliers „City Survey“ im ersten Quartal 2025 bei rund acht Prozent, von 2022 bis 2024 gab der Kapitalwertindex laut Verband deutscher Pfandbriefbanken um rund 15 Prozent nach. Der Trend zur Homeoffice-Arbeit bringt viele Büros unter Druck.

Und dennoch: All jenen, die jetzt das Klagelied über den Abschied von der Assetklasse Büroimmobilie anstimmen wollen, sei geraten, den Gesang nicht zu früh zu eröffnen.

Kein Grund zum Lamentieren

Denn das Büro an sich und als Anlageobjekt ist nicht verschwunden. Im Gegenteil. Revitalisierte Bestandsimmobilien stehen aktuell insbesondere bei Family Offices im Zentrum des Interesses. Das Schlüsselwort lautet hier: Nachhaltigkeit.

„Nachhaltigkeit steht für Familien an erster Stelle“, sagt **Steven Saltzstein**, CEO von Force Family Office, dem größten Family-Office-

Netzwerk in den USA. „Sie wollen sicherstellen, dass ihre Immobilieninvestition nachhaltig ist, gut für die Umwelt und die Gesellschaft.“

Laut „European Family Office Report 2024“ von HSBC Global Private Banking ist für 69 Prozent der europäischen Family Offices ein „Impact Investing“, also ein Investment, das darauf abzielt, finanzielle Renditen genauso wie sozial oder ökologisch positive Ergebnisse zu erzielen, eine praktikable Option. 35 Prozent glauben, dass nachhaltige Investitionen die Rendite steigern werden.

Revitalisierung oder Neubau?

Hier können revitalisierte Bestandsbüroimmobilien regelmäßig punkten – im Vergleich zum Neubau durch einen deutlich geringeren Ressourcenverbrauch, einen niedrigeren Energieeinsatz und weniger Abfall. Hinzu kommt: Bei der energetischen Sanierung können entscheidende Schritte in puncto Nachhaltigkeit gegangen werden. Ökostrom und der Einsatz von Wärmepumpen helfen, die Emissionswerte niedrig zu halten, der Re-Use von Materialien verkleinert den CO₂-Fußabdruck. Innovative Klimakonzepte sorgen für niedrigere Mietnebenkosten.

Diese Nachhaltigkeitsindikatoren entwickeln sich auch für Büro-



Foto: Unternehmen

Professor Dr. Verena Rock



Foto: Unternehmen

Holger Hosang

mieter zunehmend zu wichtigen Entscheidungskriterien für die Flächenanmietung. Schließlich müssen auch sie als Unternehmen sich an ihrem Nachhaltigkeits-Impact nach außen messen lassen. Als Beispiel kann das Bürogebäude „Prisma“ in Frankfurt-Niederad dienen. Die im Jahr 2001 fertiggestellte Immobilie erfüllt nach der Revitalisierung in energetischer Hinsicht höchste Anforderungen. Der CO₂-Ausstoß wurde auf etwa drei Kilogramm pro Quadratmeter jährlich reduziert – ein Wert, der in vielen Neubauten nicht erreicht wird. Luft-Wasser-Wärmepumpen, Photovoltaikanlagen und ein Energiekonzept, das selbst die Abwärme des begrünten, 3.000 Quadratmeter großen Atriums nutzt, tragen ebenfalls zur Tatsache bei, dass das „Prisma“ zu den Top 15 Prozent der nachhaltigsten Bürobestandsgebäude des Landes zählt.

Faktor Nachhaltigkeit steigert Investitionsbereitschaft

Attraktiver können Büroimmobilien kaum werden. Kehren in der Folge Unternehmen und Mitarbeitende zurück, steigert dies auch die Investitionsbereitschaft – und die anfangs angesprochenen Eigenien müssen gar nicht erst gesungen werden.

Autoren: Professor Dr. Verena Rock (TH Aschaffenburg University of Applied Sciences) und Holger Hosang, Managing Partner bei der Sonar Real Estate GmbH, Hamburg. Sonar Real Estate ist ein Asset und Investment Manger mit derzeit rund drei Milliarden Euro Assets under Management.
www.sonar-re.com

Was Büroflächennutzer heute erwarten

Wie entwickeln sich Anforderungen von Büroflächennutzern (Corporate Occupiers) durch Kostendruck, neue Organisationsmodelle, sich stabilisierenden Auslastungs-Kennziffern und die wachsende Nachfrage nach Flexibilität und Service am Arbeitsplatz?

Ausgehend von diesen entscheidenden Fragen im Hinblick auf Kundenwünsche und Kundenzufriedenheit hat Cushman & Wakefield gemeinsam mit CoreNet Global eine weltweite Umfrage unter dem griffigen Motto „Was Nutzer 2025 wollen“, die sich an Corporate Real Estate (CRE) Verantwortliche, das heißt Flächenentscheidern innerhalb der Unternehmen, richtete.

Kostenkontrolle steht weiterhin im Vordergrund

Wichtigste Triebfeder für Entscheidungen im Bereich Corporate Real Estate bleibt die Reduzierung und Optimierung der Ausgaben. Finanzielle Key Performance Indicators (KPIs) – insbesondere Kosten, Effizienz und Flächenbelegung – dominieren nach wie vor die Strategien. Weltweite Krisen, sich ändernde Verhaltensweisen im Hinblick auf den Arbeitsplatz und unklare Kennziffern in Bezug auf ihre Flächenbelegung wie Return on Investment (ROI) lassen viele Unternehmen bei anstehenden Flächenentscheidungen zögern. Hinzu kommt, dass die Prioritäten im Hinblick auf Nachhaltigkeitskriterien und ESG, die einst stark auf dem Vormarsch waren, weltweit betrachtet auf das Niveau von vor 2021 zurückgefallen sind.

CRE-Organisationsmodelle entwickeln sich weiter

Eine der auffälligsten Erkenntnisse des Reports: Fast ein Drittel (29 Prozent) der Unternehmen, die kürzlich ihre CRE-Berichtsstruktur angepasst haben, verfügen nun über Immobilien-Teams, die der Personalabteilung unterstellt sind. Diese Verschiebung unterstreicht das wachsende Verständnis, dass es sich bei Unternehmensimmobilien nicht nur um Flächen und Kosten dreht, sondern auch um Menschen, Unternehmenskultur und den gewissen „Spirit“, zusammengefasst um Employer Branding. Um diese Entwicklung jedoch sinnvoll zu gestalten, benötigen Unternehmen neue Leistungskennzahlen, die Investitionen in physische Büroarbeitsplätze mit dem Erlebten, dem Engagement und der Produktivität der Mitarbeiter verknüpfen zu können – und nicht nur mit finanziellen Ergebnissen.

„Downsizing“ hat seinen Höhepunkt überschritten

Nach mehreren Jahren scheint der Trend des massiven Downsizing, sprich: des Abbaus nicht mehr nutzbarer oder nicht mehr effizient nutzbarer Büroflächen, gestoppt. Nur rund ein Drittel der Unterneh-



Foto: Unternehmen

Dr. Michael Thiele

men planen weitere Flächenkürzungen, während jeder achte Unternehmensnutzer eine Vergrößerung seiner Fläche plant. Unterdessen ist die durchschnittliche Büroflächenbelegung seit 2023 um 13 Prozent gestiegen.

Auch die prozentuale Auslastung der Büroflächen stabilisiert sich, wobei die weltweite Belegungsrate zwischen 51 Prozent und 60 Prozent liegt – damit zwar immer noch unter dem Niveau vor der Corona-Pandemie, aber stetig steigend. Immer mehr Unternehmen setzen strukturierte Richtlinien für die Rückkehr ins Büro um.

Autor: Dr. Michael Thiele ist Head of Global Occupier Services Germany sowie Head of Client Management Germany bei Cushman & Wakefield. Cushman & Wakefield zählt zu den führenden globalen Immobiliendienstleistern und bietet Unternehmen und Investoren Services rund um ihre Immobilien-Belange.
www.cushmanwakefield.com

Aktuelle Beteiligungsangebote „Büroimmobilien“			
Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
Immobilienwerte II Aschaffenburg	Dr. Peters	Büroimmobilien	11,7 Mio. Euro
Paribus München Taunusstraße	Paribus	Büroimmobilien	35,0 Mio. Euro
Wealthcap Immobilien Deutschland 42	Wealthcap	Büroimmobilien	200 Mio. Euro

Handelsimmobilien

Fokus auf Fachmärkte, Chancen bei Shoppingcentern

Der deutsche Einzelhandelsinvestmentmarkt zeigt sich zur Jahresmitte 2025 stabil – trotz ökonomischer und struktureller Herausforderungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Mit einem Transaktionsvolumen von 2,6 Milliarden Euro konnte das Vorjahresniveau gehalten werden. Innerhalb des gewerblichen Immobilienmarktes behauptet sich das Segment damit weiterhin als feste Größe – vor allem dank eines klaren Anlegerfokus auf lebensmittelgeankerte Fachmarktformate.

Lebensmittelfachmärkte stabil

Rund 73 Prozent der Einzelhandelsabschlüsse und 36 Prozent des Transaktionsvolumens entfallen auf das Segment „Lebensmittelgeankerter Fachmarkt“ – ein deutliches Signal für dessen Stabilität und Werthaltigkeit. Das Interesse ist sowohl bei Corporates und Eigennutzern als auch bei Vermögensverwaltern hoch. Diese Käufergruppen waren im ersten Halbjahr für rund drei Viertel aller Transaktionen verantwortlich. Neben klassischem Core-Investment rücken zunehmend Core-Plus- und Value-Add-Objekte in den Fokus, da viele institutionelle Anleger derzeit selektiv agieren und gezielt nach Wertsteigerungspotenzial suchen. Die Spitzenrenditen blieben in diesem Umfeld weitgehend stabil – bei 5,40 Prozent für Fachmärkte und 5,70 Prozent für Fachmarktzentren. Ein signifikanter Lebensmittelanteil bleibt dabei zentraler Kaufimpuls und Garant für nachhaltige Erträge.

Shoppingcenter verhalten

Demgegenüber zeigt sich das Marktumfeld für Shoppingcenter und Warenhäuser noch verhalten. Zwar ist eine Belebung spürbar – insbesondere getrieben durch Verkaufsdruck bei Eigentümern und gestiegenes Interesse internationaler Investoren. Doch die nach wie vor unterschiedlichen Preiserwartungen auf Käufer- und Verkäuferseite erschweren großvolumige Transaktionen. In den nächsten zwölf bis 18 Monaten rechnen wir mit zunehmender Preisannäherung und erwarten damit einhergehend mehr Bewegung in diesem Teilmarkt, allerdings vorrangig in attraktiven Innenstadtlagen größerer Städte. Periphere Lagen und Objekte mit strukturellem Optimierungsbedarf bleiben hingegen Nischenprodukte für lokale Entwickler mit Transformationsfokus. Dabei gehen wir von einer leichten Erhöhung der Spitzenrendite auf 6,70 Prozent aus.



Nicole Römer

Fazit: Der Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien zeigt sich 2025 zweigeteilt: Während das Fachmarktsegment mit Lebensmittelanker als stabiles Fundament überzeugt und planbare Renditen verspricht, erfordern Investments in Shoppingcenter und Warenhäuser derzeit einen selektiven und risikoaversen Ansatz. Hier sehen wir im weiteren Jahresverlauf jedoch eine gewisse Marktbelebung, die sich auch im kommenden Jahr fortsetzen wird. Für Anleger bieten sich vor allem dort Chancen, wo Standortqualität, Nutzerstruktur und Revitalisierungspotenzial zusammenkommen.

Autor: Nicole Römer ist Head of Retail Germany bei Colliers International Deutschland GmbH. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. mit rund 23.000 Experten in 70 Ländern tätig.
www.colliers.de

Stabile Investmentchancen rund um den täglichen Bedarf

Laut dem Handelsverband Deutschland (HDE) erreichte der Einzelhandel im Jahr 2024 einen Gesamtumsatz von 663,8 Milliarden Euro, was einer Steigerung von 2,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr (649,5 Milliarden Euro) entspricht. Der stationäre Einzelhandel wuchs um 2,0 Prozent auf 575,4 Milliarden Euro (Vorjahr: 564,1 Milliarden Euro). Der Online-Handel entwickelte sich dabei mit einem Umsatzanstieg von 3,5 Prozent auf 88,4 Milliarden Euro etwas besser als der stationäre Einzelhandel.

Aufwärtstrend am Vermietungsmarkt

Der Vermietungsmarkt für innerstädtische Einzelhandelsflächen entwickelte sich 2024 gemäß den Erhebungen des Investmentmaklers BNP Real Estate ebenfalls positiv. Mit einem Flächenumsatz von 506.000 Quadratmetern wurde der Vorjahreswert um etwa 15 Prozent übertroffen. Ein positives Signal für die weitere Entwicklung sendet auch der leichte Aufwärtstrend zum Jahresende: Im Schlussquartal wurde mit rund 147.000 Quadratmetern der beste Jahresabschnitt erzielt.

Fachmarktzentren und Lebensmittelmärkte mit stabilen Renditen

Der deutsche Einzelhandelsimmobilien-Investmentmarkt war 2024 im Aufwind und verzeichnete gemäß den Berechnungen von CBRE ein Transaktionsvolumen von insgesamt 6,1 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Anstieg um 28 Prozent. Damit stellten Einzelhandelsimmobilien nach Wohnen und Logistik das drittgrößte Segment am deutschen Immobilien-Investmentmarkt 2024 dar. Die Spitzenrenditen zeigten sich im Fachmarktsegment weitgehend stabil: Fachmarktzentren erzielten zum Jahresende eine Rendite von fünf Prozent und Lebensmittelmärkte eine Rendite von 4,7 Prozent – unverändert gegenüber dem Jahresbeginn.

Nachhaltige Erträge dank Fokus auf den täglichen Bedarf

Für Investoren empfiehlt es sich, auf Handelsimmobilien zu setzen, die eine hohe Resilienz aufweisen und sich weitestgehend unabhängig von wirtschaftlichen Zyklen entwickeln. Dies trifft im Besonderen auf die Assetklasse der „versorgungsorientierten“ Handelsimmobilien zu. Sie umfasst die Immobilienobjekttypen Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser,

Verbrauchermärkte und Baumärkte, die auch als „großflächiger Einzelhandel“ bezeichnet werden. Der Schwerpunkt der Einzelhandelsangebote liegt hierbei auf Waren und Dienstleistungen, mit denen der tägliche Bedarf der Menschen abgedeckt wird.



Paschalis Christodoulidis

Die Hauptmieter der Immobilien sind überwiegend führende und international tätige Einzelhandelskonzerne und Vertriebslinien. Dazu zählen beispielsweise Edeka, Kaufland, Rewe, Lidl, Aldi, Obi oder Hornbach. Diese großen Handelskonzerne verfügen alle über eine gute Bonität und gehen grundsätzlich langfristige Mietverträge ein, teilweise mit Laufzeiten von weit über zehn Jahren. Für Investoren ergeben sich daraus langfristig gesicherte Einkommensströme.

Positiver Ausblick

Für das Gesamtjahr 2025 wird eine erneut positive Umsatzentwicklung des deutschen Einzelhandels erwartet. Das vom HDE prognostizierte Umsatzwachstum liegt bei nominal 2,0 Prozent. Im stationären Einzelhandel beläuft sich der erwartete nominale Umsatzanstieg auf 1,8 Prozent.

In der Gesamtbetrachtung bleiben Fachmarktzentren, Verbrauchermärkte, Baumärkte und Mixed-Use-Immobilien eine attraktive Assetklasse. Die gegenüber 2022 niedrigeren Bewertungsniveaus eröffnen günstige Einstiegsmöglichkeiten für Neuinvestitionen.

Autor: Paschalis Christodoulidis ist Prokurist und Leiter Vertrieb Privatkunden bei der Hahn-Gruppe, Bergisch Gladbach. Sie ist mit einem verwalteten Vermögen von über sieben Milliarden Euro führend im Angebot geschlossener Handelsimmobilien-Fonds.
www.hahnag.de

Nahversorgungsimmobilien als Stabilitätsanker im Portfolio

Handelsimmobilien haben sich in den vergangenen Jahren ungeachtet des boomenden Onlinehandels als Stabilitätsanker für Investoren erwiesen. Das verdankt die Assetklasse insbesondere Nahversorgungsimmobilien, die sich selbst in den Jahren der Corona-Pandemie als außerordentlich krisenresistent entpuppten.

Während stationäre Einzelhändler sowie Hotels und Gastronomien staatlich verordnet ihre Geschäfte schließen mussten, blieben beispielsweise Lebensmitteleinzelhändler von solchen Schritten verschont. Kein Wunder: Schließlich gilt die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern des täglichen Bedarfs als systemrelevant. Das macht Investments in Nahversorgungsimmobilien besonders planbar und sicher. Für die langfristige Stabilität dieser Objekte sorgen zudem seit Jahren steigende Umsätze der großen Lebensmittelketten sowie deren überdurchschnittliche Bonität und die in der Branche üblichen indexierten Mietverträge, die für weitgehend inflationsgeschützte Cashflows sorgen.

Langfristige Standortstrategien

Allein im Lebensmitteleinzelhandel stieg der Umsatz im vergangenen Jahr gegenüber 2023 um nominal 2,9 Prozent auf 233,6 Milliarden Euro. Dieser besonders wichtige Teil der Nahversorgungssparte legte somit stärker zu als der gesamte Einzelhandel in Deutschland (nominal plus 2,5 Prozent). Gut 76 Prozent des Umsatzes im Lebensmitteleinzelhandel entfiel im vergangenen Jahr auf die vier großen Handelsgruppen Edeka, Rewe, Schwarz und Aldi.

Meist verbleiben diese Unternehmen viele Jahrzehnte an ihren angestammten Standorten – und sorgen oftmals selbst für eine fortlaufende Modernisierung der von ihnen genutzten Immobilien. Deren Spitzenrenditen liegen laut den Marktexperten von BNP Paribas und JLL in einer Spanne von 4,9 bis 5,9 Prozent. Andere Gewerbeobjekte wie Geschäftshäuser und Logistikimmobilien performen im direkten Vergleich mit durchschnittlich nur rund vier Prozent deutlich schwächer.

Attraktive Kaufpreisfaktoren erzielbar

Dass das Interesse von Investoren an Handelsimmobilien wieder steigt, zeigt ein Blick auf aktuelle Transaktionszahlen von JLL. Danach wurden im ersten Halbjahr 2025 Handelsobjekte für rund 2,9 Milliarden Euro gekauft. Nur mit Wohnimmobilien lief im selben Zeitraum noch mehr Geschäft.



Sven Mückenheim

Auch die Dr. Peters Group ist jüngst auf der Käuferseite aktiv gewesen. Für unseren aktuellen Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ erwarben wir ein langjährig etabliertes Nahversorgungszentrum im brandenburgischen Rathenow. Der Kaufpreisfaktor für das mittlerweile zweite Anlageobjekt des Fonds fiel derart attraktiv aus, dass wir direkt die Auszahlungsprognose anheben konnten – um 50 Basispunkte auf jährlich 4,75 Prozent. Ebenso anheben konnten wir die Prognose für den Gesamtmittel-

rückfluss des Fonds. In diesem Fall um gut fünf Prozentpunkte auf über 171 Prozent.

Autor: Sven Mückenheim ist Vertriebsgeschäftsführer der Dr. Peters-Gruppe, Dortmund, die mit einem Investitionsvolumen von über acht Milliarden Euro zu den größten deutschen Anbietern strukturierter Sachwertanlagen zählt.
www.dr-peters.de

Fachmarktzentren punkten als resiliente Kapitalanlage

Während der Einzelhandel in Innenstadtlagen unter Druck ist und nach neuen Konzepten sucht, punkten Fachmarktzentren mit ihrer Mischung aus Einkaufserlebnis und Dienstleistungen. Zumal sie einen Lage-Vorteil aufweisen, der vor der Pandemie noch nicht im Vordergrund stand, heutzutage indes immer wichtiger wird: Ihre Nähe zu Siedlungsräumen, wo die Menschen wohnen.

Denn in Zeiten von Homeoffice, das sich mittlerweile fest im Erwerbsleben vieler Menschen als Bestandteil des Arbeitsalltags etabliert hat, ist die Bereitschaft geringer geworden, zum Einkaufen oder für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen in die nächste Stadt oder Innenstadt zu fahren. Fachmarktzentren mit dem richtigen Angebot können durch diese Nähe punkten. Bieten sie doch obendrein viele kostenlose Parkplätze – anders als die meisten Innenstädte.

Die Lage erweist sich bei den Kaufpreisfaktoren als Vorteil, verglichen mit entsprechenden Flächen in den Innenstädten. Was die Mieterstruktur betrifft, so vereinen Fachmarktzentren einen, wenn nicht gleich mehrere starke Ankermieter auf sich. Ein weiterer Pluspunkt, der die gut frequentierten Immobilien zu resilienten Kapitalanlagen macht.

Ankermieter als Vorteil

Diese Ankermieter haben noch einen weiteren Vorteil: Vor allem Bau- und Gartenfachmärkte sowie der Lebensmitteleinzelhandel weisen eine hohe Mieterbindung auf, sodass sich die Kunden auf ein breites Angebot vor Ort verlassen können. Deshalb sind die Zentren mit ihrer Mischung aus Geschäften des täglichen Bedarfs, Fachmärkten und Dienstleistungen sehr gefragt.

Aufgrund der zunehmenden Alterung der Gesellschaft gewinnen zudem Gesundheitsangebote wie Arztpraxen und Apotheken zusätzliche Bedeutung im Mietermix. Wer hier Entwicklungen antizipiert und Fachmarktzentren entsprechend weiter entwickelt, erschließt zusätzliches Potenzial, um Kundenmagneten mit sehr dynamischer Besucherfrequenz zu schaffen, die noch mehr Verbraucher anziehen als in der Vergangenheit.

Was das Thema Nachhaltigkeit betrifft, bieten Fachmarktzentren wiederum Möglichkeiten, die es in den klassischen Innenstadtlagen gar nicht geben kann. Sie haben auf der einen Seite große Parkplatzflächen und genügend Raum, um die E-Mobilität durch das Aufstellen von Ladesäulen zu fördern.

Auf der anderen Seite verfügen die Zentren mit meist sehr großen Flachdächern über Flächen, um darauf Photovoltaik-Anlagen zu installieren. Das wiederum eröffnet Investoren die Gelegenheit, durch Solarstrom und Ladesäulen zusätzliche Erträge zu erwirtschaften. So lässt sich beim Exit nach unserer Erfahrung der ESG-bedingte Wertzuwachs aktuell mit



Foto: Unternehmens

Christoph Buck

bis zu zwei Multiplikatoren im Verkaufsfaktor beziffern – abhängig vom Standort und Umfang der durchgeführten Maßnahmen.

Win-Win-Situationen für alle Stakeholder

Damit schaffen wir Win-Win-Situationen für alle Stakeholder. Denn viele Mieter fragen ihrerseits nach ESG-konformen Lösungen in diesem Marktsegment, sei es bei Prolongationen oder im Zuge von Neuvermietungen. Kunden wiederum haben Mehrwert, wenn sie ihre E-Autos während des Einkaufs aufladen. Wer hierfür das entsprechende Transformations-Know-how mitbringt und entsprechend ausgestattete Fachmärkte als Referenzobjekte bereits im Portfolio hat, hat gute Karten – bei Mietern, Investoren und Verbrauchern. Dabei kommt es allerdings auf die geschickte Auswahl und das Erkennen und Ausnutzen der vorhandenen Entwicklungspotenziale an.

Autor: Christoph Buck ist Head of Asset Management bei der Redevco Real Estate GmbH, Hamburg. Als Investment- und Asset Manager großflächiger Handelsimmobilien verwaltet Redevco mit Hauptsitz in Amsterdam europaweit ein Gesamtvermögen von rund 9,5 Milliarden Euro.
www.redevco.com



Foto: Habibi AG

Highstreet-Retail: Zukunftsfähige Konzepte für komplexe Immobilien

Highstreet-Immobilien stehen unter Transformationsdruck. Sie sollen Frequenzmagneten bleiben, doch verändertes Konsumverhalten und strukturelle Leerstände setzen ihre Eigentümer zunehmend unter Zugzwang.

In Spitzenlagen der Metropolen ist die Nachfrage oft noch stabil. In vielen anderen Innenstadtbereichen entstehen dagegen erhebliche Spannungsfelder zwischen Anspruch, Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Dennoch gibt es für all diese Immobilien Lösungen – auch, wenn sie ein hohes Maß an Kreativität und neue Wege erfordern.

Am Anfang steht die Analysearbeit

Gerade in vielen Highstreet-Lagen zeigt sich heute, dass alte Muster nicht mehr verlässlich funktionieren. Die Zeiten, in denen große Ladenflächen einfach wieder an Textilhändler oder Ketten vermietet wurden, sind endgültig vorbei. Jedes Objekt braucht eine genaue, individuelle Betrachtung. Wie wirkt die direkte Umgebung? Welche Zielgruppen können realistisch angesprochen werden? Wie gut lässt sich das Gebäude an neue Nutzungen anpassen? Auf wie vielen Ebenen sind Einzelhandelsnutzungen noch sinnvoll und liegt das Objekt noch in einer 1A-Lage, oder hat sich die Lagequalität verschoben? Erst wenn diese Fragen geklärt sind, entsteht ein Konzept, das langfristig trägt.

Zugleich bietet der Umbruch Chancen. In vielen Städten lässt sich beobachten, dass der Handel vielfältiger wird. Neben klassischen Geschäften ziehen immer öfter Supermärkte, Drogerien, Gastronomie oder Marken, die ihre Produkte direkt erlebbar machen, auf die Einzelhandelsflächen der Innenstadt. Auch traditionell großflächige Händler, die eher an den Stadträndern zu finden sind, zieht es immer häufiger auf kleinere, innerstädtische Flächen.

Differenzierte Nutzung nach Geschoss

Wer diese Entwicklungen ins Erdgeschoss integriert, verändert nicht nur die Angebotsvielfalt, sondern trägt auch zu einer höheren Resilienz gegenüber konjunkturellen Schwankungen bei. Für die Obergeschosse können Mixed-Use-Konzepte und die Kombination von Handel, Dienstleistungen, Freizeit und ergänzenden Nutzungen dazu beitragen, Immobilien flexibler und zukunftsfähiger zu machen. Dafür sind in vielen Fällen jedoch größere Umbaumaßnahmen nötig – die sich aber oft lohnen. Durch die Integration neuer, relevanter Nutzungsarten gelangt neue Frequenz in die Immobilie. Das belebt die Handelsflächen und somit auch das Umfeld.

Mixed-Use-Quartiere: Erfolgreich in den USA, bereit für Europa

Jamestown steht für langfristig orientierte Immobilienbeteiligungen in den USA. Seit mehr als 40 Jahren investieren wir in urbane Immobilienmärkte und entwickeln Projekte mit klarer strategischer Ausrichtung.

In den Vereinigten Staaten haben sich sogenannte Nahversorgungszentren mit Supermärkten als Ankermieter oder gemischt genutzte Immobilien als robuster Bestandteile urbaner Quartiersentwicklungen etabliert. Die Kombination aus Gastronomie, Einzelhandel, Freizeitangeboten sowie Wohn- und Büroflächen sorgt für Orte mit hoher Aufenthaltsqualität und vielfältiger Nutzung.

Placemaking mit Anspruch

Der Ansatz dahinter: Placemaking. Jamestown verfolgt das Ziel, Orte zu schaffen, die inspirieren. Durch eine aktive Gestaltung des Mietermixes und der öffentlichen Flächen werden Räume aktiviert, in denen sich Menschen gerne aufhalten. Dabei spielt insbesondere die Auswahl der Gastronomie eine zentrale Rolle, ebenso wie die Einbindung in die Nachbarschaft und die Aufenthaltsqualität insgesamt.



Foto: Unternehmen

Sinje-Swala Buschmann

Aktiv gestalten statt abwarten

Highstreet-Immobilien und der physische Einzelhandel werden auch künftig ein relevanter Baustein urbaner Räume sein. Der Erfolg hängt aber immer weniger von Standortfaktoren allein ab. Zukunftsfähige Konzepte entstehen nur dort, wo Eigentümer alle Phasen aktiv gestalten – von der präzisen Analyse der Ausgangssituation über die Entwicklung eines passgenauen Nutzungskonzepts bis hin zur konsequenten operativen Umsetzung. Wer diesen Dreiklang beherrscht und sich zugleich die deutlich gestiegene Vielfalt neuer Handels- und Nutzungstrends zunutze macht, wird auch in anspruchsvollen Marktsituationen die Potenziale seiner Immobilien erfolgreich realisieren können.

Autorin: Sinje-Swala Buschmann ist Director Leasing bei der IPH Handelsimmobilien GmbH, München. Als Center und Transaktions Manager verwaltet die IPH-Gruppe ein anvertrautes Immobilienvermögen von rund sechs Milliarden Euro.
www.iph-gruppe.de

Jamestown bündelt alle relevanten Kompetenzen intern. Mit eigenen Architekten-, Kreativ- und Marketingteams vor Ort wird sichergestellt, dass die Immobilien nicht nur betrieben, sondern strategisch weiterentwickelt werden, konsequent, langfristig und im Einklang mit dem Standort. Denn Ziel ist es, die Immobilie als eigenständige Marke zu positionieren – mit unverwechselbarem Profil und emotionaler Bindung.

Ein Beispiel dafür ist der Ponce City Market in Atlanta. Aus einem ehemaligen Warenhaus und Verwaltungsgebäude mit historischer Bedeutung wurde ein pulsierendes Stadtquartier mit Gastronomie, Büros, Wohnungen und Einzelhandel.

Diese Expertise bringen wir seit 2018 auch nach Europa: Mit Büros in fünf Ländern und einem verwalteten Volumen von rund einer Milliarde Euro ist Jamestown heute auch hier aktiv präsent. Ziel war von Beginn an, die US-Strategie unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten auf ausgewählte europäische Märkte zu übertragen.

Erprobtes Konzept, neue Perspektiven

Der Placemaking-Ansatz wird dabei konsequent weiterentwickelt und lokal angepasst: In Rotterdam wurde das Groot Handelsgebouw mit über

100.000 Quadratmetern neu strukturiert – samt Erdgeschosskonzept, Community-Flächen und öffentlich zugänglichem Dachbereich. In Köln wird ein denkmalgeschütztes Bürogebäude in einem kreativen Umfeld revitalisiert. In San Sebastián wurde ein Shoppingcenter neu positioniert, mit lokal geprägtem Branding, neuer Gastronomie und einer veränderten Mieterstruktur bis hin zu einem Michelin-Sterne-Koch.

Mit dem geplanten Europafonds im Herbst 2025 wird diese Entwicklung fortgesetzt. Ziel ist es, Anlegerinnen und Anlegern dieselbe Qualität und langfristige Perspektive zu bieten, die sie seit 40 Jahren von unseren US-Produkten kennen. Der Fokus liegt auf Investitionen im Euroraum, kombiniert mit unserem bewährten Placemaking-Ansatz.

Mixed-Use-Quartiere mit Handelsanker sind kein kurzfristiger Trend, sondern in der Praxis erprobte, wirtschaftlich tragfähige Konzepte. In den USA hat sich dieser Ansatz über Jahrzehnte bewährt. In Europa bietet sich nun die Chance, diese Erfahrung in einem neuen Marktumfeld gezielt anzuwenden. Der Europafonds ist dabei ein folgerichtiger Schritt in der strategischen Weiterentwicklung von Jamestown.

Autor: Fabian Spindler ist Geschäftsführer der Jamestown US-Immobilien GmbH, Köln, eines langjährig erfolgreichen Anbieters von geschlossenen US-Immobilien-Fonds, die im Herbst einen europäischen Handelsimmobilien-Fonds an den Markt bringen wird.
www.jamestown.de



Foto: Unternehmen

Fabian Spindler

Aktuelle Beteiligungsangebote „Handelsimmobilien“

Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
Immobilienportfolio Deutschland II	Dr. Peters	Einzelhandelsimmobilie	30,0 Mio. Euro
VC Value Add Plus	HAM	Gewerbeimmobilien	21,2 Mio. Euro
Wealthcap Immobilien Deutschland 46	Wealthcap	Gewerbeimmobilien	61 Mio. Euro

Hotellimmobilien

Hotellimmobilienmarkt: Zwischen Markenmacht und Mietdruck

Nach den Krisenjahren gibt es wieder mehr Aktivität auf dem Hotellimmobilienmarkt im DACH-Raum. Die Branche bewegt sich 2025 in einem Spannungsfeld aus makroökonomischer Unsicherheit, geopolitischen Verwerfungen und strukturellem Wandel.

Was auf den ersten Blick wie ein Umfeld voller Risiken wirkt, entpuppt sich bei genauerem Hinsehen als Markt, der aufgrund der kontinuierlichen Nachfrage resilient ist und über dynamisches Anpassungspotenzial verfügt.

Zinsen bleiben bestimmend, die Talsohle scheint erreicht

Zinswende, Pandemieauswirkungen und geopolitische Einflüsse haben die Investmentlandschaft in den letzten Jahren enorm verändert. Hotellimmobilien, die lange Zeit von niedrigen Finanzierungskosten profitierten, mussten sich neu positionieren. Zwar bleibt das Zinsniveau restriktiv, doch die jüngste Marktbeobachtung zeigt: Preise steigen wieder leicht, das Transaktionsvolumen zieht an. Dabei rücken insbesondere Core-Assets in den Fokus internationaler Investoren. Die Zeichen stehen auf selektive Erholung, nicht auf Stagnation.

Repositionierung statt Neubau: M&A-Strategien werden intelligenter

Ein bemerkenswerter Trend im zweiten und dritten Quartal 2025 ist die strategische Verschiebung von Einzeltransaktionen hin zu marken- und plattformbasierten Deals. Käufer wie Brookfield, Tristan oder Activum investieren nicht mehr nur in die reine Immobilie, sondern in Skalierbarkeit, technologische Plattformen und starke Markenidentitäten. Der Deal um das Mandarin Oriental München oder

die Übernahme von Playa Hotels durch Hyatt sind nur zwei Beispiele für diese neue Käuferlogik.



Foto: Unternehmen

Martin Schaffer

Betreibermarkt im Wandel: Professionalität entscheidet

Nicht nur auf der Investorenseite steigt die Komplexität. Auch Betreiberverträge werden neu gedacht: Performance-Transparenz, Bonitätsnachweise und variable Mietstrukturen gewinnen an Bedeutung. Franchise-Modelle werden verstärkt durch hybride Vertragsformen ergänzt, da Investoren zunehmend auf wirtschaftliche Nachvollziehbarkeit und Exit-Fähigkeit achten. Themen wie ESG, Markenbindung und Digitalvertrieb rücken zeitgleich stärker in den Vordergrund.

Europäische Wachstumsmärkte

Während in DACH-Märkten wie München oder Wien die Übernachtungszahlen im ersten und zweiten Quartal 2025 mit der Ausnahme von Berlin stagnierten oder rückläufig waren, zeigten andere europäische Metropolen wie Kopenhagen, Lissabon und Stockholm stabile bis steigende Auslastungen. Das Individualgeschäft kompensiert dabei zunehmend den Rückgang des Gruppengeschäfts. Der Markt differenziert sich also

stärker nach Segmenten, Standortqualität und Eventdichte. Investoren sollten deshalb nicht mehr nur auf Makrotrends, sondern auch auf mikroökonomische Faktoren setzen.

Fazit: Risiko bleibt, Rendite ist möglich

Hotelimmobilien sind 2025 keine statische Assetklasse mehr. Wer Rendite sucht, braucht Professionalität auf allen Ebenen: operative Expertise, strategische Flexibilität und ein tiefes Verständnis für Markenentwicklung und Betreiberstrukturen. Der Hotelmarkt belohnt diejenigen, die nicht auf das „Ob“, sondern auf das „Wie“ der Investmententscheidung setzen.

Autor: Martin Schaffer ist Managing Partner und Geschäftsführer der MRP Consult GmbH („mrp hotels“), Wien. mrp hotels ist ein führendes Beratungsunternehmen für die Hotel- und Tourismusbranche mit Fokus auf Hotelimmobilien und Hotelbetriebsgesellschaften und Standorten in Deutschland und Österreich.
www.mrp-hotels.com

Sozialimmobilien

Pflegeimmobilien im Wandel

Der demografische Wandel ist längst Realität: Seit 1972 liegt die Geburtenrate in Deutschland unter dem Bestandserhaltungsniveau. Ohne Zuwanderung wäre die Bevölkerungszahl rückläufig, gleichzeitig steigt die Lebenserwartung kontinuierlich. Im Jahr 2023 lebten hierzulande bereits rund 5,7 Millionen pflegebedürftige Menschen. Bis 2070 wird diese Zahl auf nahezu sieben Millionen ansteigen.

Die Folge ist ein wachsender Druck auf die soziale Infrastruktur und ein struktureller Investitionsbedarf, der nicht allein durch staatliche Mittel gedeckt werden kann. Allein bis 2040 müssten jährlich mehr als 20.000 stationäre Pflegeplätze neu geschaffen werden. Das entspricht einem Investitionsvolumen von über 35 Milliarden Euro.

Während geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Unsicherheiten viele Märkte belasten, gewinnen Pflegeimmobilien als konjunkturunabhängige Assetklasse an Bedeutung. Langfristige Pachtverträge, planbare Erträge und eine vergleichsweise geringe Volatilität machen sie zu einem verlässlichen Baustein moderner Anlagestrategien.

Sozialimmobilie mit gesellschaftlicher Relevanz

In genau diesem Umfeld bietet ein spezialisierter Partner wie Immac eine fundierte Investitionslösung. Seit 1997 auf Sozialimmobilien fokussiert, verbindet Immac gesellschaftliche Relevanz mit wirtschaftlicher Substanz. Der neue „Immac Immobilien Portfoliofonds 2“ steht exemplarisch für diese Strategie: Er investiert gezielt in bereits gesicherte Pflegeimmobilien mit stabilen Betreibern, langfristigen Mietverträgen und klarer ESG-Orientierung.

Das Startportfolio umfasst vier Einrichtungen in Nordrhein-Westfalen mit über 230 vollstationären Pflegeplätzen und 20 Einheiten im betreuten Wohnen. Die Pachtverträge sind indiziert und auf 25 Jahre angelegt. Die prognostizierten Ausschüttungen liegen bei 4,0 bis 4,5 Prozent jährlich, ergänzt durch eine monatliche Auszahlung und eine 13. Sonderausschüttung im Dezember. Der Fonds ist bereits ab 10.000 Euro zugänglich – auch für private Investoren.

Mit seinen Healthcare-Fonds bietet Immac genau die Produkte, die gebraucht werden, um dem strukturellen Mangel an Pflegeplätzen zu begegnen. Private Anleger spielen dabei eine entscheidende Rolle. Tatsächlich profitieren Investoren gleich doppelt: Sie sichern sich stabile Renditen und leisten zugleich einen Beitrag zur Daseinsvorsorge in einer alternden Gesellschaft.



Foto: Unternehmen

Florian M. Bormann

Pflegeversicherung garantiert stabile Refinanzierung

Dabei helfen nicht nur die Marktmechanismen: Pflegeimmobilien profitieren auch von gesetzlichen Rahmenbedingungen. Die Pflegeversicherung garantiert stabile Refinanzierung auf Betreiberseite, während staatliche Förderprogramme – insbesondere bei ESG-konformen Projekten – zusätzliche Sicherheit schaffen. Das reduziert Risiken und stärkt die Nachhaltigkeit der Investition.

Pflegeimmobilien sind mehr als eine defensive Anlageklasse. Sie sind ein Investment in Menschlichkeit und ein realistischer Hebel, um wirtschaftliche Stabilität mit gesellschaftlichem Nutzen zu verbinden. Wer heute in Pflege investiert, baut an der Infrastruktur von morgen – solide, verlässlich und verantwortungsvoll.

Autor: Florian M. Bormann ist Geschäftsführer der Immac Immobilienfonds GmbH, Hamburg. Seit ihrer Gründung 1997 hat die Immac group rund zwei Milliarden Euro in mehr als 170 Betreiberimmobilien investiert.
www.immac.de

Der neue Investitionszyklus im Gesundheitsmarkt

Gesundheitsimmobilien sind weit mehr als eine Nische – sie sind ein Schlüssel zur Transformation des deutschen Gesundheitswesens. Während die Politik mit großem Reformbedarf ringt, verändert sich der Markt längst von innen heraus.

Genau hier entstehen für Immobilieninvestoren neue Chancen, die stabile und nachhaltige Erträge ermöglichen und gleichzeitig gesellschaftliche Wirkung entfalten.

Deutschland steht vor einer doppelten Herausforderung: Einerseits steigt der Bedarf an gesundheitlicher Versorgung kontinuierlich – aus unterschiedlichen Gründen. Alternde Bevölkerung, deutlicher Anstieg chronischer Erkrankungen aber auch steigendes Gesundheitsbewusstsein sind wesentliche Gründe. Andererseits stößt das bestehende Gesundheitssystem an seine Grenzen. Viele Krankenhäuser kämpfen mit Überkapazitäten, inadäquaten und nicht mehr zeitgemäßen Refinanzierungsmodellen sowie ineffizienten Strukturen und damit hohem wirtschaftlichen Druck. Gleichzeitig steigt der Bedarf an moderner, wohnortnaher Versorgung.

Die geplante Krankenhausstrukturreform reagiert darauf mit einem klaren Ziel: Aufbau günstiger und qualitativ hochwertiger Versorgungskonzepte, weniger Doppelstrukturen– und vor allem eine bessere Vernetzung und Verzahnung von ambulanter und stationärer Versorgung, sowohl organisatorisch als auch digital.

Für Immobilieninvestoren eröffnet das weitreichende Perspektiven. Denn die Nachfrage nach flexiblen, zukunftsfähigen und leistbaren Gesundheitsimmobilien steigt rasant. Besonders gefragt sind sogenannte Hybridmodelle. Sowohl primär-, fach- und intensivmedizinische sowie langzeittherapeutische Versorgungsangebote als auch weitergehende medizin-gewerbliche und Beratungsangebote in ambulanter Form, beides unter einem Dach gebündelt. Gerade in Regionen außerhalb der A- und B-Städte, also in Mittel- oder auch Grundzentren braucht es solche integrierten Versorgungszentren – sei es als gezielter Neubau oder durch die Umnutzung bestehender Immobilien.

Studien zufolge werden in Deutschland bereits in den kommenden fünf Jahren bis zu 1.500 neue ambulante Gesundheitszentren benötigt, um die Versorgungslücken zu schließen. Das ist nicht nur ein enormer Bedarf, sondern auch eine Einladung an private als auch semi- und professionelle Investoren mit institutionellem Kapital, aktiv zur Lösung beizutragen.

Dabei geht es längst nicht mehr nur um Miete und Quadratmeter. Moderne Gesundheitsimmobilien müssen auch technologisch mitwachsen. Die rasant voranschreitende Digitalisierung des Gesundheitswesens – etwa durch Telemedizin, Patientenportale oder integrierte Dokumentationssysteme – erfordert bauliche Konzepte, die diese Anforderungen abbilden. Immobilien, die solche digitalen Angebote ermöglichen, gewinnen nicht nur für Betreiber und Patienten an Attraktivität, sondern erhöhen auch den langfristigen Immobilienwert.

Healthcare-Immobilien: Wachstumsmarkt mit stabiler Rendite

Der demografische Wandel verändert die Gesundheitsversorgung in Deutschland tiefgreifend – und schafft gleichzeitig neue Perspektiven für Immobilieninvestoren. Die Alterung der Bevölkerung schreitet kontinuierlich voran. Bis 2060 wird die Zahl der Menschen über 65 Jahre um über 40 Prozent steigen.

Besonders stark betroffen sind ländliche Räume, in denen heute schon medizinische Unterversorgung herrscht. Gleichzeitig wird eine hohe Zahl kleiner, häufig defizitärer Krankenhäuser mittelfristig vom Markt verschwinden. Die entstehende Lücke lässt sich nur mit einer modernen ambulanten Versorgungsstruktur schließen – und erfordert erhebliche Investitionen in geeignete Immobilien.



Foto: Unternächsten

Berthold Becker

Darüber hinaus eignen sich Gesundheitsimmobilien hervorragend für wirkungsorientierte ESG-Investments. Sie erfüllen zentrale Kriterien der EU-Offenlegungsverordnung und können für sogenannte Artikel-8 und nicht zuletzt auch Artikel-9-Fonds qualifizieren. Denn sie verbinden stabile und risikoarme Ertragsprofile mit einem klar messbaren gesellschaftlichen Nutzen: Sie verbessern die medizinische Versorgung in unterversorgten Regionen, fördern soziale Teilhabe und tragen zur nachhaltigen Modernisierung eines zentralen gesellschaftlichen Sektors bei.

Wer als Investor frühzeitig auf diesen Wandel reagiert, sichert sich attraktive Einstiegsmöglichkeiten in einem stabilen und zukunftsfähigen Marktumfeld. Der Gesundheitsmarkt steht am Beginn eines neuen Investitionszyklus. Die Zeichen stehen auf Wandel – und auf gezielte Kapitalallokation. Gesundheitsimmobilien sind in diesem Kontext nicht einfach nur ‚ein Baustein‘ im Portfolio. Sie sind Teil von großen Lösungen.

Autor: Berthold Becker ist Geschäftsführer der TSC Real Estate Germany GmbH, Berlin. TSC Real Estate betreut in 163 Assets ein verwaltetes Vermögen von rund 1,6 Milliarden Euro überwiegend für die Nutzungsarten Health Care und Sozialimmobilien.
www.tsc-realestate.de

Die Verschiebung von stationärer hin zu ambulanter Versorgung ist nicht nur gesundheitspolitisch gewollt, sondern auch wirtschaftlich notwendig. Denn klamme Krankenkassen und steigende Kosten bei der Gesundheitsversorgung haben die Politik auf den Plan gerufen. Die aktuelle Krankenhausreform ist ein konsequenter Schritt zur Umsetzung des Grundsatzes „ambulant vor stationär“.

Medizinische Versorgungszentren im Fokus von Investoren

Damit einher geht, dass die private Wirtschaft stärker eingebunden wird, weiterhin flächendeckende Angebote aufrechtzuerhalten und neu zu schaffen. Es besteht enormer Bedarf an geeigneten Immobili-

lien, der weiter wachsen wird. Damit rücken Gesundheitsimmobilien wie Ärztehäuser, medizinische Versorgungszentren (MVZ) und ambulante beziehungsweise on-demand OP-Zentren zunehmend in den Fokus professioneller Investoren.

Für Investoren eröffnet sich damit ein Zugang zu einem resilienten, langfristig wachsenden Marktsegment. Gesundheitsimmobilien bieten stabile Cashflows, langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern und geringe Ausfallrisiken. Ärzte, Therapeuten und Apotheker sind als Mieter besonders verlässlich. Ihre spezifischen Ausstattungsbedarfe führen zu hoher Standorttreue und geringer Fluktuation. Gleichzeitig sorgen die Nachfrageüberhänge für geringe Leerstandsquoten und eine planbare Ertragslage. Auch Betreiber Risiken, wie sie für gewöhnlich in größeren Pflegeeinrichtungen auftreten können, entfallen. Es werden klassische Gewerbeverträge mit jedem einzelnen Mieter für die jeweilige Einheit abgeschlossen.

Viel Potenzial in Mittelstädten

Insbesondere interdisziplinäre Gesundheitsimmobilien an Standorten mit strukturellem Nachfrageüberhang, guter Verkehrsanbindung und überdurchschnittlicher regionaler Kaufkraft in urbanen Subzentren oder Mittelstädten bieten viel Potenzial und hohe Ertragsicherheit. Neben Neubautwicklungen können das auch Umnutzungen von nicht mehr marktfähigen Bestandsobjekten aus anderen Nutzungsarten sein.

Elementar ist dabei ein skalierbares Raum- und Betriebskonzept, das medizinische Kernmieter mit ergänzenden Angeboten wie Apotheken, Medizintechnik, Reha oder Gesundheitsgastronomie kombiniert. Flexible Mietmodule und gemeinschaftlich nutzbare Flächen ermöglichen Synergien zwischen den Akteuren – zum Vorteil von Mietern, Patienten und Investoren.

Die aktuellen Marktbedingungen bieten zudem attraktive Einstiegsmöglichkeiten für Investoren. Das Investmentvolumen in Healthcare-Projektentwicklungen ist zuletzt deutlich gesunken,



Alexander Lackner

Foto: Unternehmen

während der strukturelle Nachfrageüberhang fortbesteht. Dies schafft Spielräume für zukunftsorientierte Projektentwicklungen in dem Sektor.

Autor: Alexander Lackner ist CEO der newworld GmbH, Frankfurt am Main. Als strategischer Investor stellt newworld Unternehmern und Betreiberfirmen Wachstumskapital und Immobilienkompetenz zur Verfügung.

www.newworld.global

Investoren erkennen Potenziale sozial genutzter Immobilien

Institutionelle Investoren stehen vor der Herausforderung, Nachhaltigkeit und stabile Erträge in Einklang zu bringen. Mit neu entwickelten Immobilien oder Revitalisierungen lassen sich beide Ziele im aktuellen Marktumfeld besonders gut realisieren.

Im vergangenen Jahr haben wir der steigenden Nachfrage Rechnung getragen und einen offenen Spezial-AIF initiiert, der gezielt in Bestandsimmobilien und Projekte mit sozialer Wirkung investiert – dem von Investoren gesuchten Impact. Mit einem angestrebten Bruttofondsvolumen von 200 bis 300 Millionen Euro, das in Bestandsimmobilien und Projekte mit sozialem Impact investiert werden soll, stehen bei diesem Fonds deutsche Immobilien im Mittelpunkt der Core-/Core-Plus-Strategie. Investiert wird in die Segmente Bildung und Erziehung, Gesundheit und Versorgung, Wohnen sowie öffentliche beziehungsweise wohltätige Büronutzung.

Dem Fondsstart vorausgegangen waren zahlreiche Gespräche mit institutionellen Investoren. Aus ihrer Sicht sprechen insbesondere folgende Gründe nicht nur für das Thema ESG insgesamt, sondern speziell für sozialen Impact und soziale Nutzung.

Sie suchen moderne oder modernisierte, energieeffiziente Immobilien mit sinnvoller Mischnutzung. Dabei bevorzugen sie Core-/Core-Plus-Strategien. Denn diese Immobilien versprechen nicht nur nachhaltigen Werterhalt für langfristig orientierte Investoren. Sie verbinden auch das Ziel der Klimaneutralität bis 2040, dem sich institutionelle Investoren verpflichtet haben, mit anspruchsvollen Sozial-Kriterien.

Im aktuellen Vorhaben ist der Fonds als Artikel-9-Fonds nach EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert. Mittlerweile wurde im Quartier Hugos

in Berlin-Mariendorf das erste Objekt in der Hauptstadt für den Fonds erworben. Die Immobilie ist Teil des neuen Quartiers und bietet Raum für einen Lebensmitteleinzelhändler, eine Kita und betreutes Wohnen.



Martina Averbek

Foto: Unternehmen

Die insgesamt etwa 3.800 Quadratmeter Fläche sind voll vermietet. Davon hat Edeka im Erdgeschoss fast 1.480 Quadratmeter als Bäckerei- und Supermarktfläche für 15 Jahre angemietet und sorgt für die Nahversorgung. Im gesamten ersten und teilweise im zweiten Obergeschoss ist der Kita-Träger Mary Poppinz eingemietet. Der Träger bietet Betreuungsplätze für bis zu 138 Kinder. Auf der 900 Quadratmeter großen Dachterrasse entdecken Kinder ihren grünen Daumen. Zudem sind im zweiten Obergeschoss für therapeutische Wohngemeinschaften Flächen für zehn Jahre an den Betreiber „Die Kurve“ vermietet. Die neue Siedlung besteht aus insgesamt 454 Eigentums- und Mietwohnungen und ist auf dem Gelände einer alten Gärtnerei entstanden.

Investoren wollen soziale Wirkung (Impact) mit wirtschaftlicher Stabilität verbinden. Sozial genutzte Immobilien weisen für sie nicht nur den von ihren Stakeholdern geforderten gesellschaftlichen Nutzen auf, sie erfüllen auch ökonomische Kriterien und Renditevorgaben langfristig orientierter institutioneller Anleger.

Investoren legen Wert auf langfristige Mietverhältnisse unter Einbezug der öffentlichen Hand als Mieter. Investitionen in soziale Infrastrukturen bieten genau die Art stabiler Einnahmeströme, die sie erwarten. Denn

Kitas, Schulen oder Verwaltungsgebäude werden häufig von der öffentlichen Hand, Vereinen oder gemeinnützigen Organisationen genutzt, was langfristige Mietverträge und ein geringes Ausfallrisiko begünstigt. Für Kommunen wiederum bedeutet das Anmieten entsprechender Objekte eine Entlastung der eigenen Haushalte.

Schließlich machen Investoren die Berücksichtigung strikter Maßstäbe in Bezug auf Umwelt- und Sozialaspekte zur Bedingung für ihre Anlageentscheide. Dazu zählen unter anderem Energieeffizienz, barrierefreier Zugang und Nähe zum ÖPNV. Im vorliegenden Fall des Quartiers Hugos deckt ein effizientes Blockheizkraftwerk die Grundlast ab. Ergänzend zur zukunftsfähigen Wärmeversorgung wurden einige E-Ladestationen im Außenbereich für Elektrofahrzeuge installiert.

Autor: Martina Averbeck ist Sprecherin der Geschäftsführung der Sicore Real Assets GmbH, Hamburg. Sicore Real Assets (früher: Hansinvest Real Assets) verwaltet mit 220 Immobilien in 18 Ländern und 466 Infrastrukturobjekten in elf Ländern Assets under Management in Höhe von rund 8,15 Milliarden Euro.
www.sicore.de

Werte schaffen durch Bildungsimmobilien

Der Markt für Bildungsimmobilien etabliert sich zunehmend als resiliente und zugleich sinnstiftende Anlageklasse. Der bundesweite Investitionstau – rund 68 Milliarden Euro bei Schulen und elf Milliarden Euro bei Kitas – trifft auf eine strukturell wachsende Nachfrage infolge von Ganztagsbetreuungsansprüchen, steigenden Schülerzahlen und der zunehmenden Bedeutung frühkindlicher Förderung. Gleichzeitig führen neue pädagogische Konzepte und ESG-Vorgaben zu erhöhtem baulichen und technischen Anpassungsbedarf.

In diesem Spannungsfeld zwischen staatlicher Unterfinanzierung und gesellschaftlichem Handlungsdruck eröffnet sich privaten Investoren ein alternatives Marktsegment mit stabiler Cashflow-Basis. Besonders attraktiv: Bildungsimmobilien weisen überwiegend langfristige Mietverhältnisse (20 bis 30 Jahre) mit kommunalen oder

öffentlich-rechtlichen Trägern auf – oft indexiert und bonitätsstark abgesichert. Gleichzeitig entsprechen die Projekte hohen ESG-Standards. So zahlt diese Assetklasse nicht nur auf das „S“ (Social) der ESG-Kriterien ein, sondern bietet durch energieeffiziente Neubauten oder moderne Umnutzung auch ökologische Potenziale.

Starke Standortbindung

Zwar gelten Bildungsimmobilien häufig als nutzungsspezifisch, doch gerade moderne Neubauten berücksichtigen zunehmend flexible Grundrissstrukturen und hybride Nutzungskonzepte – etwa durch Quartiersintegration, Mehrfachnutzung oder spätere Umnutzungsoptionen. Die starke Standortbindung solcher Immobilien ist weniger Risiko als vielmehr Planungsstärke: Sie sichert die langfristige Verankerung im kommunalen Umfeld und schafft hohe Mietstabilität. In Kombination mit architektonischer Anpassungsfähigkeit entstehen so nachhaltige, zukunftsrobuste Bildungsorte.

Öffentliche Hand und private Akteure

Die Renditespannen bewegen sich in einem breiten Spektrum, abhängig von der jeweiligen Spezialisierung und des Immobilientyps. Frühkindliche Einrichtungen wie Kitas gelten dabei als besonders zugänglich für privates Kapital, da neben kommunalen Trägern auch verstärkt private Betreiber aktiv sind und der Zugang zum „Markt“ bereits erste Liberalisierungsschritte hinter sich hat. Zudem ermöglichen PPP (Public Private Partnerships) und Vermietermodele effiziente Beteiligungsformen für private Akteure – mit dem Vorteil kurzer Umsetzungszeiten und klarer Rollenteilung zwischen öffentlicher Hand und privater Expertise.

Fazit: Bildungsimmobilien sind kein Massensegment, aber ein strategisches Zukunftsfeld. Wer regulatorische Hürden, die Zusammenarbeit mit Behörden und Standortbindung versteht, kann stabile Renditen mit gesellschaftlichem Mehrwert vereinen – und so einen langfristig wirksamen Beitrag zur sozialen Infrastruktur leisten.

Autor: Jakob Nussbaum ist Senior Consultant für Büro- und Gewerbeimmobilien bei der bulwiengesa AG, Berlin, einem unabhängigen Beratungs- und Analyse- und Bewertungsunternehmen für die Immobilienbranche in Deutschland.
www.bulwiengesa.de



Foto: Unternehmen

Jakob Nussbaum

Sozialimmobilien für öffentliche Nutzungen

Sozialimmobilien, also Immobilien mit einem sozialen oder öffentlichen Nutzungszweck, gewinnen in der heutigen Investitionslandschaft zunehmend an Bedeutung. Besonders Objekte wie Kindertagesstätten (Kitas), Bildungsimmobilien (zum Beispiel Schulen, Weiterbildungseinrichtungen) und Liegenschaften für die öffentliche Hand bieten eine Reihe an Vorteilen, die sie für institutionelle wie auch private Investoren attraktiv machen.

Investitionen in Kitas, Bildungsimmobilien und Objekte für die öffentliche Hand bieten eine Kombination aus gesellschaftlichem Nutzen und wirtschaftlicher Solidität. In einem von Unsicherheiten geprägten Marktumfeld gelten sie als „sichere Häfen“, die gleichzeitig einen Beitrag zur Daseinsvorsorge leisten. Besonders für institutionelle Anleger, aber auch für Family Offices und langfristig orientierte Investoren, stellen Sozialimmobilien eine hochinteressante und wachstumsstarke Assetklasse dar.

Hoher Sanierungs- und Ausbaubedarf

In Deutschland besteht ein erheblicher Sanierungs- und Ausbaubedarf: Der Investitionsstau beläuft sich laut KfW-Kommunalpanel 2024 auf rund 68 Milliarden Euro (davon allein 55 Milliarden Euro bei Schulen; rund 13 Milliarden bei Kitas). Gründe dafür sind unter anderem föderale Zuständigkeiten, langwierige Planungsverfahren und eingeschränkte Haushaltsmittel der Kommunen.

Um den steigenden Bedarf an sozialer Infrastruktur effizient und zukunftssicher zu decken, ist eine enge Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft unerlässlich. Die Bereitstellung moderner Kitas, Schulen und Verwaltungsgebäude übersteigt in vielen Kommunen die verfügbaren Haushaltsmittel. Gleichzeitig sind Zeitdruck, Flächenknappheit und steigende Baukosten Herausforderungen, die schnelles und flexibles Handeln erfordern.

Öffentliche Hand als Langfristmieter

Mietmodelle und Partnerschaftsmodelle bieten hier einen gangbaren Weg: Private Investoren übernehmen Planung, Bau, Finanzierung und oft auch den Betrieb sozialer Immobilien, während die öffentliche Hand als langfristiger Mieter auftritt. Diese Modelle ermöglichen es Kommunen, dringend benötigte Infrastruktur ohne hohe Anfangsinvestitionen zu realisieren. Gleichzeitig bleibt der öffentliche Auftrag gewahrt: Die Immobilie dient weiterhin klar definierten sozialen Zwecken, die Gestaltungshoheit über Nutzung und Standards verbleibt bei der öffentlichen Hand.

In vielen Städten hat sich dieses Modell bereits bewährt. Vermehrt bei Neubauten, aber teils auch bei der energetischen Sanierung und Reaktivierung bestehender Liegenschaften. Entscheidend sind partnerschaftli-



Foto: Unternehmen

Vanessa Lichter-Pacher

cher, transparenter Umgang und sorgfältige Vertragsgestaltung, die wirtschaftliche Interessen mit gesellschaftlicher Verantwortung in Einklang bringt.

Fokus auf Nachhaltigkeit

Mit zunehmendem Fokus auf Nachhaltigkeit und sozial verantwortliches Investieren (Impact Investing) werden Sozialimmobilien weiter an Bedeutung gewinnen. Zudem sind sie ein geeignetes Instrument, um sowohl regulatorische Anforderungen (zum Beispiel ESG-Vorgaben) zu erfüllen als auch stabile Cashflows zu generieren. Die Kombination aus gesellschaftlicher Relevanz, politischer Unterstützung und wirtschaftlicher Stabilität macht diese Assetklasse zu einem tragfähigen Baustein jeder zukunftsorientierten Immobilienstrategie.

Autorin: Vanessa Lichter-Pacher ist Prokuristin und Senior Fund Manager bei der Terra Kapitalverwaltung AG, Köln. Das Unternehmen berät institutionelle Investoren und fokussiert auf die Themenfelder, Sozial- und Bildungsimmobilien, Wohnobjekte und Objekte zur öffentlichen Nutzung.
<https://terra-kvg.de>

Aktuelle Beteiligungsangebote „Sozialimmobilien“			
Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
Immac Immobilien Portfolio 2	HKA	Sozialimmobilien	bis 30,0 Mio. Euro
IMMAC Irland Sozialimmobilien VI Renditefonds	HKA	Sozialimmobilien	12,3 Mio. Euro
Westfälische Sozialimmobilien IV	Scholz & Partner	Sozialimmobilien	4,7 Mio. Euro



Foto: Campus Siro

US-Immobilien

US-Büroimmobilien vor der Renaissance

Die nachfolgende Graphik von MSCI zeigt die Preisentwicklung verschiedener US-Immobilien-Nutzungsarten zwischen Ende 2006 und Mai 2025. Zur Vergleichbarkeit wurden die Preise der verschiedenen Nutzungsarten im Dezember 2006 auf 100 Punkte gesetzt.

Über alle Nutzungsarten hinweg deutlich erkennbar sind der Preisbruch der Jahre 2007 bis 2010 im Rahmen der Immobilien- und Finanzkrise sowie der anschließende Preisanstieg bis 2022/2023, der durch die Nullzinspolitik der US-Notenbank FED ausgelöst wurde. Seit den Zinserhöhungen der FED sind teilweise sehr unterschiedliche Entwicklungen der verschiedenen Nutzungsarten zu beobachten.

Blackstone-Chef Jonathan Gray prognostizierte anlässlich der Präsentation der Zahlen seines Unternehmens Ende Januar 2025 in einem Bloomberg-Interview, dass eine Renaissance der Preise für Büroimmobilien bevorstehe. Mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 1.100 Milliarden US-Dollar ist Blackstone das weltweit größte Investmenthaus im Bereich alternativer Investments.

Trendwende bei US-Büroimmobilien zu erwarten

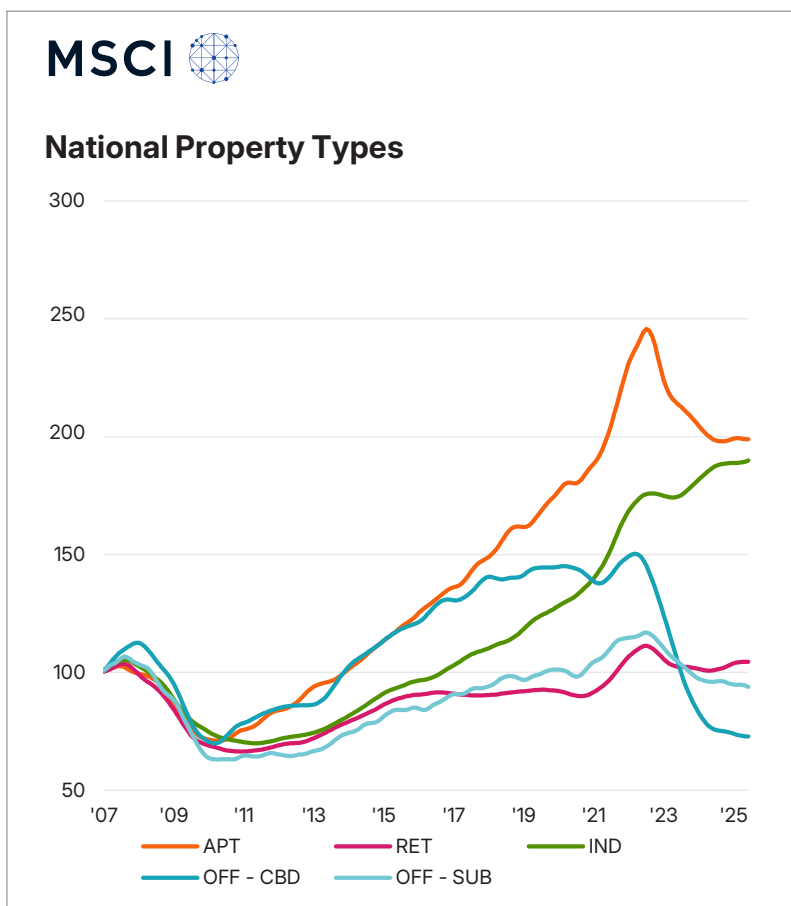
Im Rahmen des Interviews erläuterte Gray, dass Blackstone im Jahr 2008 rund 50 Prozent seiner Assets in Büroimmobilien allokiert hatte, sich jedoch in den folgenden Jahren entschied, den Fokus auf andere Nutzungsarten zu legen. Es folgte eine Phase von rund 17 Jahren, in denen Blackstone seinen Büroimmobilienbestand sukzessive abbaute. Zuletzt lag der Bestand an Büroimmobilien bei weniger als zwei Prozent des verwalteten



Volker Arndt

Vermögens oder rund 20 Milliarden US-Dollar.

Foto: Unternehmen



Graphik: MSCI

Preisentwicklung verschiedener US-Immobilien-Nutzungsarten, Stand Juni 2025 (Apartment-Mietwohnungen orange, Einzelhandel rot, Logistik grün, Büro-Innenstadtlage dunkelblau, Büro-Metropolregion hellblau).

Nunmehr stehe eine Trendwende bei Büroimmobilien zu erwarten. Auf die Frage, in welche Büroimmobilien denn investiert werden solle, erwiderte Gray, zukunftsorientierte und nachhaltige Büroimmobilien in guten Lagen böten die besten Chancen.

Tatsächlich sind die Preise von Büroimmobilien, wie es die oben abgebildete Graphik „National Property Types“ von MSCI veranschaulicht, auf Niveaus gesunken, die teilweise unterhalb der Preise von 2006 liegen. Vereinfacht kann man von zwei verlorenen Jahrzehnten bei Büroimmobilien in den USA sprechen. Die Bautätigkeit in diesem Segment hat historisch niedrige Dimensionen erreicht. Lagen die fertiggestellten Büroflächen in den Jahren 2019 bis 2022 bei durchschnittlich rund 45 Millionen Quadratfuß (rund 4,1 Millionen Quadratmetern), so sollen sie im Jahr 2025 nur bei rund 17 Millionen Quadratfuß (rund 1,5 Millionen Quadratmetern) liegen.

Starke Nachfrage nach LEED-zertifizierten Immobilien

Die LEED-Zertifizierung (Leadership in Energy and Environmental Design) ist ein weltweit anerkanntes System zur Bewertung der Nachhaltigkeit von Gebäuden. Es wird vom U.S. Green Building Council (USGBC) entwickelt und bewertet Gebäude anhand verschiedener Kriterien, wie Energieeffizienz, Wasserverbrauch, Innenraumluftqualität und Materialauswahl. Ziel ist es, umweltfreundliches, ressourcenschonendes und nachhaltiges Bauen zu fördern und Gebäude widerstandsfähiger gegen den Klimawandel zu machen.

Der Bestand an LEED-zertifizierten US-Büroimmobilien ist relativ klein, und da kaum noch Neubauten auf den Markt kommen, wird dieser Bestand immer wertvoller. Es ist davon auszugehen, dass die Mieten im Büromarkt für nachhaltige Gebäude steigen werden, da zum einen das Angebot gering bleibt und zum anderen die Nachfrage nach nachhaltigen

Flächen stark steigen wird. Beides wird laut einer Studie von JLL Jones Lang LaSalle zu einer Knappheit an nachhaltigen Büroimmobilien führen, wodurch in der Zukunft bis zu 75 Prozent der Nachfrage nicht bedient werden könne. Tritt dieser Effekt ein, dürften steigende Mieten zu steigenden Preisen bei diesem Immobilientyp führen.

Cap-Rates (Ankaufsrendite) im historischen Vergleich

Die Ankaufsrendite ist eine wirtschaftliche Kennziffer, die die anfängliche Rendite eines Immobilieninvestments beschreibt. Mit Cap-Rates um acht Prozent rentieren Büroimmobilien in den USA über alle Nutzungsarten betrachtet am höchsten. Dann folgen Einzelhandel mit rund

sieben Prozent, Logistik mit rund 6,25 Prozent und Apartmentanlagen mit rund 5,75 Prozent. Umgerechnet auf den sogenannten Vervielfacher muss ein Investor für US-Büroimmobilien im Durchschnitt rund das 12,5-fache des Nettobetriebsergebnisses (NOI) zahlen, während für US-Apartmentanlagen das rund 17,4-fache des NOI aufgerufen wird.

Autor: Volker Arndt ist geschäftsführender Gesellschafter der US Treuhand, Frankfurt am Main. Die US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH ist seit mehr als zwei Jahrzehnten als Investmenthaus und Asset Manager für Investoren am US-Immobilienmarkt tätig.

www.ustreuhand.de

Anhaltender Schwung am US-Mietwohnungsmarkt

Die Mietpreise für Class-A-Apartmentanlagen in den USA sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Seit 2019 verzeichneten hochwertige Wohnungen jährliche Mietpreisanstiege von bis zu 15 Prozent, in der Spitze sogar 18 Prozent im Jahr 2022.

Dieser Trend wurde maßgeblich durch eine akute Wohnraumknappheit, insbesondere in Ballungsgebieten, vorangetrieben. Gleichzeitig sorgten deutliche Lohnzuwächse dafür, dass die Leerstandsdaten auf ein historisch niedriges Niveau von rund drei Prozent sanken und aktuell bei etwa fünf Prozent liegen.



Martin Stoß

Ein weiterer Treiber war die post-pandemische Inflation, auf die Vermieter mit deutlichen Mieterhöhungen reagierten. Demografische Veränderungen wie Bevölkerungswachstum und zunehmende Haushaltszahlen verstärkten die Nachfrage nach Wohnraum zusätzlich. Besonders in den südlichen Bundesstaaten führte das wirtschaftliche Wachstum zu einer verstärkten Zuwanderung qualifizierter Arbeitskräfte und Unternehmen, was die Nachfrage nach hochwertigen Mietwohnungen weiter antrieb. Der Trend zum Homeoffice veränderte zudem die Wohnpräferenzen: Größere und besser ausgestattete Wohnungen sind gefragter denn je.

Hypothekenzinsen beeinflussten den Wohnungsmarkt

Auch die Entwicklung der Hypothekenzinsen beeinflusste den Mietmarkt. Steigende Zinsen erschwerten vielen Haushalten den Erwerb von Wohneigentum, wodurch die Nachfrage nach Mietwohnungen weiter wuchs. Infolge dieser Faktoren stagnieren die Mieten aktuell zwar auf hohem Niveau, bleiben aber für viele Haushalte eine erhebliche finanzielle Belastung. Laut einer Harvard-Studie geben rund 50 Prozent der US-Mieter mehr als 30 Prozent ihres Einkommens für die Miete aus – ein Rekordwert, der besonders Haushalte mit geringem Einkommen stark belastet.

Professionell verwaltete Apartmentanlagen mit umfassendem Serviceangebot sind in den USA besonders gefragt, da sie Mietern Komfort und Entlastung im Alltag bieten. Für Investoren ergeben sich daraus attraktive Perspektiven, da US-Mietwohnobjekte stabile Einnahmen und Inflationsschutz bieten. Das US-Mietrecht ermöglicht flexible und schnelle Mietanpassungen, was im internationalen Vergleich einen echten Inflationsschutz darstellt. Voraussetzung für erfolgreiche Investments bleiben jedoch eine sorgfältige Standortwahl und professionelle Projektumsetzung.

Vielsprechend: Projektentwicklung von Apartmentanlagen

Für unternehmerisch orientierte Anleger bieten sich insbesondere im Bereich der Projektentwicklung von Apartmentanlagen überdurchschnittliche Ertragschancen, da sie frühzeitig an der Wertschöpfungskette partizipieren können. Typischerweise dauert der Zyklus von der Entwicklung über die Vermietung bis zum Verkauf an institutionelle Investoren drei bis vier Jahre. Allerdings sind solche Investments auch mit Risiken verbunden und setzen Marktkenntnis sowie ein gutes Netzwerk voraus. Seit 2022 haben US-Banken das Finanzierungsvolumen für Immobilienkredite deutlich reduziert. In einigen Teilmärkten, etwa im Sunbelt, sind Überbauungstendenzen erkennbar, was zu einem Rückgang der Neubautätigkeit um rund 45 Prozent gegenüber den Höchstwerten der Vorjahre führte. Prognosen gehen davon aus, dass sich die Neubautätigkeit in den kommenden Jahren auf dem langjährigen Durchschnitt von etwa 275.000 Wohnungen pro Jahr stabilisieren wird. Ab 2026 wird daher ein Nachfrageüberhang bei neuen Objekten erwartet, was die Perspektiven für aktuelle Neubauprojekte weiter verbessert. Für Investoren bieten sich somit derzeit günstige Einstiegschancen in den US-Mietwohnungsmarkt.

Autor: Martin Stoß verantwortet als Geschäftsführer für US-Immobilien der BVT Holding die Segmente Portfoliomanagement, Fondkonzeption und Investmentstrategie. Die BVT-Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta sowie Büros in Berlin, Köln und Boston ist ein langjährig erfahrener Spezialist für Investitionen in Wohnimmobilien-Projektentwicklungen im US-Multi-Family Markt.

www.residential-usa.de

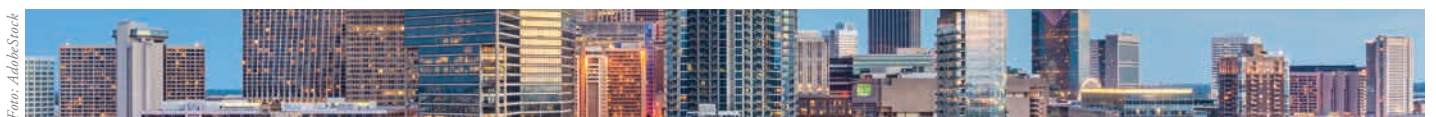


Foto: AdobeStock

Funktionierender Wohnungsbau: Der US-Mietmarkt im Fokus

Projektentwickler mit Fokus auf den deutschen Wohnungsmarkt geraten zunehmend unter Druck. In dieser Situation rücken internationale Märkte verstärkt in den Fokus – allen voran der Wohnimmobilienmarkt in den USA.

Traditionell setzen US-Amerikaner beim Wohnen auf das Eigenheim, doch hohe Kaufpreise und Hypothekenzinsen erschweren der Mittelschicht den Erwerb von Wohneigentum. Potenzielle Hausbesitzer müssen jährlich mehr als 114.000 US-Dollar verdienen, um ein durchschnittliches Einfamilienhaus zu kaufen. Das mittlere Haushaltseinkommen lag im Jahr 2023 bei etwa 80.600 Dollar. Die Folge: US-Amerikaner wohnen länger zur Miete. Für Investoren ergeben sich dadurch gute Perspektiven – besonders auf dem Multi-Family-Sektor im wirtschaftsstarke Sun Belt.

Sun Belt, die Wachstumsregion der USA

In den 15 Bundesstaaten südlich des 37. Breitengrades leben rund 45 Prozent der US-Amerikaner, 2030 sollen es 55 Prozent sein. Unternehmen aus Wachstumsbranchen haben sich in Städten wie Jacksonville, Nashville oder Orlando angesiedelt, die Jobchancen sind sehr gut. Das anhaltende Bevölkerungswachstum treibt die Nachfrage nach Mietwohnungen in Multi-Family-Objekten an, die steigenden Kosten für Wohneigentum tun ihr Übriges. Daher liegt die Eigentumsquote in den Sun-Belt-Metropolen mit 50 bis 60 Prozent unter dem nationalen Durchschnitt von 65 Prozent.

Durch die hohe Nachfrage sind die Mietpreise für Wohnungen seit 2020 um rund 18 Prozent gestiegen. Im Vergleich zu den Preissteigerungen bei Immobilienkäufen fallen die Mietpreissteigerungen jedoch moderat aus. Doch das Angebot an verfügbaren Wohnungen kann den Bedarf nicht decken, da der Wohnungsneubau deutlich hinter der Nachfrage zurückbleibt. Dabei kooperieren die Behörden bei den Genehmigungsverfahren eng mit den Entwicklern: Dank klarer Fristen und festen Ansprechpartnern kann ein komplettes B-Planverfahren innerhalb von zweieinhalb Jahren abgeschlossen werden.

Wachstumsfeld seniorengerechte Wohnungen

Trotz sinkender Projektvolumina verzeichnete der Südosten 2023 das höchste Transaktionsvolumen und die höchste Rendite im gesamten Multi-Family-Segment der USA. Obwohl die Zahlen noch hinter den Ergebnissen von 2021 liegen, könnten sinkende Leerstände und steigende Mieten die Marktaktivitäten in den kommenden Monaten weiter ankurbeln. Die geringe Bautätigkeit dürfte zudem die Wohnungsmieten weiter



Foto: Matthias Dürchner

Pepijn Morshuis

steigen lassen, denn es nicht davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Mietwohnungen zurückgeht.

Bisher wurde die Nachfrage vor allem von Familien und Singles getrieben, doch der demografische Wandel gewinnt auch in den USA an Bedeutung. Der Anteil der über 65-Jährigen steigt, während die Zahl der Kinder zurückgeht. Seniorengerechte Wohnungen mit guter Infrastrukturanbindung ergänzen das Multi-Family-Segment um ein zunehmend relevantes Teilssegment und entwickeln sich zu einem weiteren Wachstumsfeld für Investoren und Projektentwickler.

Autor: Pepijn Morshuis ist seit 2015 CEO der Trei Real Estate GmbH, Düsseldorf. Neben Assets under Management von circa 1,3 Milliarden Euro hat die Trei Real Estate Projektentwicklungen von rund 1,6 Milliarden Euro in der Pipeline.
www.treirealestate.com

Student Housing in den USA: Stabilität trotz politischer Turbulenzen

US-Präsident Donald Trump sorgt immer wieder für Schlagzeilen und politische Kontroversen, auch gegenüber US-Universitäten. Doch der Markt für studentisches Wohnen in den USA zeigt sich erstaunlich unbeeindruckt und bietet Anlegern attraktive Chancen.

Student Housing umfasst speziell auf Studierende zugeschnittene Wohnanlagen mit möblierten Apartments, Gemeinschaftsräumen und campusnaher Lage. Anders als traditionelle Wohnungen werden Mietverträge meist für ein Studienjahr, flexibel und pro Bett abgeschlossen. Diese Struktur sorgt für schnelle und marktgerechte Mietanpassungen.

Hohe Nachfrage bei begrenztem Angebot

Während viele Segmente des US-Immobilienmarktes zuletzt mit Überangeboten kämpften, zeigt sich der Student-Housing-Markt robust. Zwar verlangsamte sich das Mietwachstum, doch die Nachfrage

blieb konstant hoch. Laut dem „2025 Student Housing Outlook“ von Walker & Dunlop übersteigt inzwischen die Nachfrage das Angebot deutlich: Auf die etwa 6,9 Millionen verfügbaren Betten kommen statistisch aktuell rund 1,15 Studenten pro Bett. Die Bautätigkeit stagniert, während die Studierendenzahlen weiter steigen – eine ideale Situation für risikoaverse Investitionen.

Besonders attraktiv ist der Markt aufgrund seiner Krisenresistenz: Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten entscheiden sich viele Menschen bewusst für ein Studium, um ihre beruflichen Chancen zu verbessern. Dies erhöht nachhaltig die Nachfrage nach studentischem Wohnen.

Transparenz und attraktive Rahmenbedingungen

Investitionen in den US-Markt profitieren zusätzlich von hoher Transparenz und investorenfreundlichen Rahmenbedingungen. Es gibt auf Bundesebene keine allgemeine Grunderwerbssteuer, vergleichbare Steuern auf Bundes- und Kommunalebene unterschreiten deutsche Steuersätze



Foto: Unternehmen

Malte Thies



Foto: Unternehmen

Oliver Quentin

deutlich und der Mieterschutz ist insgesamt weniger komplex. So sind hohe interne Zinsfüße von bis zu 25 Prozent möglich.

Die von Trump angestoßenen Diskussionen über restriktive Visa-Politik und internationale Studierende beeinflussen den Markt kaum. Internationale Studierende machen lediglich rund sechs Prozent der Gesamtzahl aus; die Nachfrage bleibt somit weitgehend inländisch stabil.

Zudem bietet die aktuelle Schwäche des US-Dollars europäisch basierten Anlegern eine Chance: Der unseres Erachtens günstige Wechselkurs ermöglicht derzeit preiswerte Käufe in den USA, während künftige Stabilität des Dollars Renditen weiter erhöhen könnte.

Zugang für Privatanleger über Club-Deals

Club-Deals sind ein attraktiver Weg, um Privatanlegern Zugang zu großen Student-Housing-Projekten zu verschaffen. Dabei investieren professionelle Family Offices und Investmentmanager zusammen mit

Privatanlegern eigenes Kapital. Zusammen lassen sich so auch exklusive oder große Projekte stemmen, das Risiko wird zudem auf die Parteien verteilt. Dies schafft eine klare Interessengleichheit und minimiert Interessenkonflikte. Zusätzlich sind die Verwaltungsstrukturen effizienter und halten die Kosten gering.

Fazit: Stabilität und Chancen im Fokus

Trotz politischer Schlagzeilen bietet der US-Student-Housing-Markt eine bemerkenswert stabile und attraktive Investitionschance, besonders für Anleger, die mittelfristig denken und gemeinsam mit professionellen Partnern investieren wollen.

Autoren: **Malte Thies** und **Oliver Quentin** sind Co-Gründer und Geschäftsführer der alphahill GmbH & Co. KG, Rellingen. alphahill ist eine unabhängige Multi-Manager-Investmentplattform und registrierte KVG für besondere Anlageformen in Sachwerte.
www.alphahill.de

Aktuelle Beteiligungsangebote „US-Immobilien“			
Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
TSO Active Property IV	Atlares	US-Immobilien	bis 125,0 Mio. US-Dollar
BVT Residential USA 19	derigo	US-Immobilien	nicht fixiert
Pangaea Life Institutional Co-Invest US Residential	Hansainvest	US-Immobilien	30 Mio. Euro
UST XXVI	Hansainvest	US-Immobilien	25 Mio. US-Dollar
Vermögensanlage	Anbieter	Assetklasse	Emissionsvolumen
TSO Re Opportunity II	TSO Europe	US-Immobilien	75,0 Mio. US-Dollar

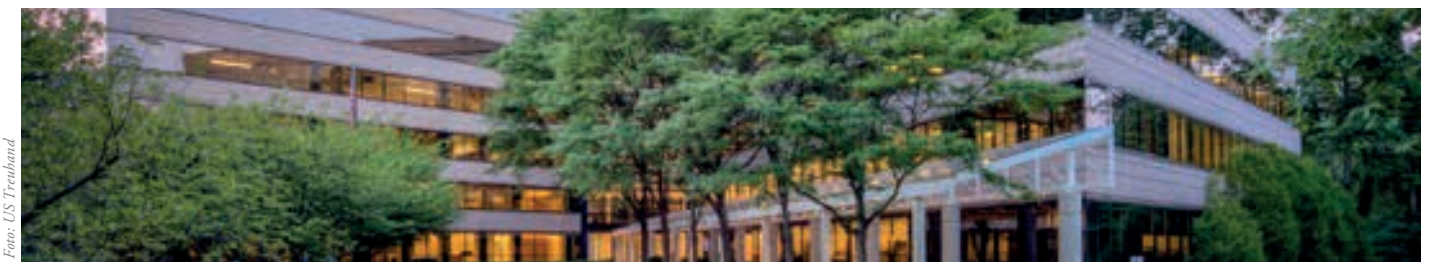


Foto: US Treuhand

Wohnimmobilien Deutschland

Veränderte Marktdynamik auf dem Wohninvestmentmarkt

Das erste Halbjahr 2025 zeigt, dass der institutionelle Wohninvestmentmarkt in Deutschland auf einem stabilen Fundament steht. Mit einem Volumen von rund 4,3 Milliarden Euro liegt der Markt acht Prozent über dem Vorjahresergebnis. Besonders bemerkenswert ist, dass 55 Prozent davon auf Portfoliotransaktionen zurückzuführen sind. Diese Großabschlüsse – darunter allein neun Deals über jeweils 100 Millionen Euro – prägen zunehmend die Marktstruktur.

Während im Vorjahr die deutschen A-Städte im Fokus standen, verlagert sich die Marktaktivität nun in andere Metropolregionen und Großstädte. Nur 19 Prozent der Investitionen entfielen auf die Top-7-Städte, wobei hier Berlin, Düsseldorf und München die bevorzugten Investitionsziele waren. Das durchschnittliche Investitionsvolumen



Foto: Unternehmen

Florian Tack

stieg auf 28,9 Millionen Euro – ein Hinweis auf das gestiegene Engagement institutioneller Investoren und Private Equity Fonds. Parallel dazu beobachten wir eine ebenfalls erhöhte Verkaufsaktivität seitens offener Fonds und Projektentwicklern.

Die Renditen stabilisieren sich in allen Wohnsegmenten

Bestandsobjekte in A-Städten weisen eine stabile Bruttorendite von 3,85 Prozent auf, während Standorte außerhalb der Top-7-Standorte bei 4,50 Prozent liegen. Diese Entwicklung wird von einer anhaltenden Mietdynamik flankiert. So stiegen die Angebotsmieten im Neubausegment der A-Städte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um sechs Prozent, im Bestandssegment um vier Prozent. Besonders dynamisch verlief die Mietpreisentwicklung in Städten wie Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf. München bleibt mit durchschnittlich 25,00 Euro pro Quadratmeter weiterhin Spitzenreiter.

Besonders gefragt: Großvolumige Bestandsportfolios

Auf Investoreseite ist die Stimmung überwiegend positiv. Die Zinssenkungen der EZB, die abgeschwächte Inflation und die politischen Rahmenbedingungen – etwa vereinfachte Planungs- und Genehmigungsverfahren sowie die Förderung seriellen Bauens – werden überwiegend als Investitionsimpulse wahrgenommen. Auf der anderen Seite bleibt die Verlängerung der Mietpreisbremse ein kritischer Punkt in der Bewertung. Besonders gefragt sind aktuell großvolumige Bestandsportfolios, aber auch Value-Add- und Core-Plus-Objekte sowie Forward Deals und Studentenwohnungen erfahren wieder eine steigende Nachfrage.

Unsere Prognose für den Jahresverlauf bleibt optimistisch: Trotz globaler Unsicherheiten und möglicher Belastungen durch steigende Zölle oder volatile Kapitalmarktzinsen rechnen wir mit einem Transaktionsvolumen von bis zu zwölf Milliarden Euro. Wohnimmobilien bleiben als reale Vermögenswerte nicht nur wertstabil, sondern bieten weiterhin einen attraktiven Inflationsschutz.

Autor: Florian Tack, Head of Residential Germany bei der Colliers International Deutschland GmbH. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. mit rund 23.000 Experten in 70 Ländern tätig.
www.colliers.de

Steigende Transaktionsvolumina bei Wohnportfolios

Wohnimmobilien bleiben weiterhin eine äußerst interessante Kapitalanlage. Laut einer Umfrage von Cushman & Wakefield, an der insgesamt 112 Marktakteure teilgenommen haben, lassen Systemrelevanz, Krisenresilienz und die besonders hohe Nachfrage nach Wohnraum eine fortwährende Bedeutung der Assetklasse auch für die Zukunft erkennen.

Investoren werden zunehmend aktiver und fokussieren sich nicht nur auf Core-Immobilien, sondern suchen Objekte mit kurz- bis mittelfristigem Wertsteigerungspotenzial.

Eine überwiegende Mehrheit der Befragten (86 Prozent) geht davon aus, dass Transaktionen in den Top-7 in nächster Zeit zunehmen werden. Die Befragten legen nicht nur Wert auf hochwertige Core-Immobilien, sondern wollen auch zunehmend den Wert ihres Bestands während der Halteperiode steigern.

So nimmt die Zahl der Investoren stetig zu, die ein Core+ oder Value-Add-Rendite-Risiko-Profil haben. Manage-to-core hat bei vielen Investoren an Attraktivität gewonnen. Hierbei werden Immobilien

mäßiger Qualität gekauft und mithilfe von Investitionen zu einem Core-Produkt entwickelt.

Zunehmendes Marktinteresse

Das zunehmende Marktinteresse bleibt keine reine Absichtserklärung, er wird auch wieder zunehmend von den Statistiken mitgetragen und bestätigt. Eine starke erste Jahreshälfte 2025 mit einem deutlichen Plus von über einem Viertel gegenüber dem Vorjahreszeitraum bei einem von Cushman & Wakefield erfassten Transaktionsvolumen von 3,86 Milliarden Euro bestätigt die beobachtete Marktstabilisierung. Die Senkung der Spitzenrendite um zehn Basispunkte auf 3,80 Prozent betrachten wir als weiteres positives Signal.

Sowohl inländisches, aber zunehmend auch wieder ausländisches Kapital zielt auf deutsche Wohnimmobilien. Entsprechend wurden von Anfang April bis Ende Juni 2025 seitens grenzüberschreitender institutioneller Anleger nahezu die gleiche Summe in den deutschen Wohnmarkt investiert wie von nationalen Akteuren.



Foto: Unternehmen

Jan-Bastian Knod

Die nachhaltige Marktstabilität beflügelt das hohe Interesse an Wohnimmobilien seitens institutioneller Investoren und mit der Senkung der Spitzenrendite setzt der Markt ein klares Zeichen. Für die zweite Jahres-

hälfte gehen wir davon aus, dass insbesondere großvolumige Transaktionen marktbestimmend sein dürften.

Zwar dürfte sich das 2025er Gesamtvolumen auf einem Niveau bewegen, das weit unter etwaige Rekord-Transaktionsvolumina wie das von diversen Übernahmen geprägte Jahr 2021 (über 50 Milliarden Euro) oder dem in der Statistik zweitplatzierten Jahr 2015 mit rund 20 Milliarden Euro liegen wird. Das Gesamtjahres-Minusergebnis von 2023 mit rund 6,4 Milliarden Euro dürfte der deutsche Wohnimmobilien-Investmentmarkt allerdings – nach dem bereits erfreulichen Anstieg im Vorjahr auf über neun Milliarden Euro – hinter sich gelassen haben.

Förderung von Neubau und Modernisierung

Für potenzielle Investoren lohnt sich dabei ein Blick auf die Förderungen für Neubau und Modernisierung, die auf Initiative der neuen Bundesregierung – zur Schaffung und Qualitätssteigerung von Wohnraum – Bauvorhaben reaktivieren sollen. Das wird den Blick auch wieder stärker auf Potenziale im Bestand lenken. Hunderttausende Quadratmeter leerstehender Rohbau- oder Altbauflächen könnten fertiggestellt beziehungsweise in einem modernisierten Zustand für eine deutliche Entlastung am Wohnmarkt sorgen. Voraussetzung ist, dass der aufgestaute Modernisierungsbedarf erkannt und genutzt wird respektive die Fertigstellung nach zögerlichen Jahren im Projektentwicklungsbereich entscheidend vorangetrieben wird.

Autor: Jan-Bastian Knod ist Head of Residential Investment Germany bei Cushman & Wakefield. Cushman & Wakefield zählt zu den führenden globalen Immobiliendienstleistern und bietet Unternehmen und Investoren Services rund um ihre Immobilien-Belange.
www.cushmanwakefield.com

Robust, sozial, skalierbar: Neue Ansätze bei Wohninvestments

Nach Jahren steigender Preise und stagnierender Nettoanfangsrenditen hat sich der Wohnimmobilienmarkt deutlich verändert. Der Anpassungsschock infolge von Inflation, Zinswende und ESG-Regulatorik hat institutionelle Investoren vorsichtiger agieren lassen.

Doch zugleich eröffnet sich nun eine neue Qualität von Investmentopportunitäten – vorausgesetzt, die Strategie ist differenziert genug, um den Wandel zu nutzen. Dazu gehört zunächst ein klarer Fokus auf Objektqualität. Wer auf junge oder neuwertige Bestandsimmobilien setzt, minimiert Instandhaltungsrisiken und erfüllt schon heute zentrale ESG-Kriterien.

Ein hoher energetischer Standard, idealerweise Energieklasse A oder B, ist nicht nur aus regulatorischer Sicht klug, sondern aufgrund planbarer Betriebskosten und erhöhter Zukunftsfähigkeit auch wirtschaftlich sinnvoll. Das Gleiche gilt für Neubauten in der Fertigstellung, sofern sie schlüsselfertig sind und kein Entwicklungsrisiko darstellen.

Nutzung differenzieren, Portfolios stabilisieren

Gleichzeitig ist Diversifikation ein entscheidender Risikopuffer – regional ebenso wie nutzungsseitig –, beides ist mit Wohnimmobilien möglich. Wohnportfolios mit breiter Streuung in soziodemografisch stabilen Regionen, darunter Universitätsstädte, Speckgürtel oder Mittelstädte ab 100.000 Einwohnern, bieten Verlässlichkeit, ohne das Preisniveau der Metropolen zu erreichen.

Hinzu kommt, dass sich Wohnformen funktional ausdifferenzieren lassen. Eine sinnvolle Mischung aus freifinanziertem und mietpreisgebundenem Wohnraum sorgt für stabile Zahlungsströme und eröffnet den Zugang zu Fördermitteln, etwa im sozialen oder inklusiven Wohnungsbau.

Solche Konzepte stützen sich auf reale Nachfrage und vermeiden Klumpenrisiken. Gerade soziale Wohnformen, wie das Inklusionswohnen, werden zunehmend nachgefragt, häufig in enger Kooperation mit Kommunen oder Trägern. Die Flächen sind wirtschaftlich tragfähig und zu-



Foto: Unternehmen

Sascha Hertach

gleich gesellschaftlich wirksam. Das gilt auch für gemischt genutzte Erdgeschosszonen. Sie schaffen Aufenthaltsqualität, binden Nahversorgung ein und stärken Quartiere strukturell wie sozial.

Investieren mit Wirkung und Weitsicht

Auch die Investitionskriterien lassen sich so gestalten, dass Risiken eingegrenzt und Skaleneffekte realisiert werden. Standardisierte Gebäude-

typen, effiziente Strukturen und eine klare Verteilung der Nutzungsarten sind die Grundlage für den Aufbau eines belastbaren Portfolios, das langfristig tragfähig bleibt.

Hinzu kommt: Wohnimmobilien sind nicht nur resilient, sondern auch politisch gewollt. Die Wohnungsknappheit in vielen Regionen, die demografischen Veränderungen und die steigende Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum machen Wohninvestments zu einem strukturell gestützten Segment mit gesellschaftlicher Relevanz und politischem Rückenwind. Wer heute in Wohnimmobilien investiert, übernimmt Verantwortung. Und kann dies mit attraktiven Ausschüttungen verbinden,

sofern Strategie und Standortwahl resilient sind. Die Verbindung aus ESG, Effizienz und sozialem Nutzen stellt dabei keinen Zielkonflikt dar, sondern bildet ein zukunftsfähiges Investitionsmodell.

Autor: Sascha Hertach ist Geschäftsführer der Arbireo Residential Invest GmbH, Frankfurt am Main, einer Tochtergesellschaft der Arbireo Capital AG. Als unabhängiger Investment-, Portfolio-, Asset- und Projektmanager hat die Arbireo-Gruppe Assets under Management in Höhe von 795 Millionen Euro.
www.arbireocapital.com

Wohnimmobilien im Wandel: Stabilität trifft auf neue Anforderungen

Kaum ein Marktsegment steht derart im Fokus wie Wohnimmobilien. Längst ist das eigene Zuhause nicht nur Lebensmittelpunkt, sondern auch ein zentrales Thema für Anleger, Stadtplaner und Gesellschaft. Der Wohnungsmarkt steht aktuell vor großen Herausforderungen – und bietet zugleich langfristige Chancen.

Wachsende Urbanisierung, demografischer Wandel und gestiegene Anforderungen an Nachhaltigkeit und Energieeffizienz verändern die Parameter für Wohnraum. Gleichzeitig bleiben Wohnimmobilien ein Grundbedürfnis – und damit ein vergleichsweise stabiler Wert in einem zunehmend volatilen wirtschaftlichen Umfeld.

Für institutionelle wie auch private Investoren stellt sich die Frage, welche Immobilienkonzepte zukunftsfähig sind. Gefragt sind flexible Grundrisse, gute Anbindung an öffentliche Infrastruktur und energie-

tische Standards, die nicht nur die ESG-Kriterien erfüllen, sondern auch dauerhaft tragfähige Betriebskosten sichern.

Wohnraumbestand rückt in den Fokus

Zugleich verschärft sich der Mangel an bezahlbarem Wohnraum. Neubauten bleiben durch hohe Baukosten und regulatorische Vorgaben oft hinter dem Bedarf zurück. Die Folge: Der Bestand rückt stärker in den Fokus. Hier liegt ein enormes Potenzial, insbesondere durch gezielte Sanierung und energetische Optimierung.

Professionelle Asset Manager erkennen diesen Trend und setzen vermehrt auf Bestandsimmobilien in wachstumstarken Mittelstädten. Diese bieten oftmals attraktivere Einstiegspreise als Metropolregionen, stabile Mietnachfragen und ein Umfeld, in dem nachhaltige Modernisierung echten Mehrwert schafft.

Sozialverträgliche Mietmodelle

Die Fondsreihe „ImmoChance Deutschland“ von Primus Valor verfolgt genau diesen Ansatz: Investitionen in Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial, energetische Sanierungen und sozialverträgliche Mietmodelle bilden die Grundlage für eine langfristig tragfähige Wertentwicklung. Damit kombinieren wir Renditechancen mit gesellschaftlicher Verantwortung.

Wer heute in Wohnimmobilien investiert, sollte nicht nur auf kurzfristige Trends achten, sondern auf strategische Partnerschaften mit erfahrenen Marktteilnehmern setzen. Primus Valor bietet genau diese Expertise – mit einem klaren Fokus auf Nachhaltigkeit, Substanz und Zukunftssicherheit.

Trotz aller Herausforderungen bleibt die Wohnimmobilie ein zentraler Baustein im Vermögensaufbau. Ihre Bedeutung geht dabei über das rein Wirtschaftliche hinaus: Wohnraum ist soziale Infrastruktur. Wer hier mit Augenmaß investiert, trägt zur Stabilität von Quartieren, Kommunen und letztlich der Gesellschaft bei.

Autor: Gordon Grundler ist Vorstand der Primus Valor AG und Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft Alpha Ordinum GmbH. Primus Valor ist ein Fondshaus mit Sitz in Mannheim.
www.primusvalor.com



Foto: Unternehmen

Gordon Grundler



Foto: Vanaf Wohnfond

Werden Value-Add-Wohnobjekte zu „investors‘ darlings“?

Seit der Zinswende ist zu beobachten, dass Investoren zusehends neben Core-Objekten auch Value-Add-Immobilien als mögliche Investmentopportunitäten verstärkt im Fokus haben. Dabei sind Wohnimmobilien von besonderem Interesse.

Das hat mehrere Gründe: Der Wohnungsneubau stockt, die Nachfrage ist hoch und Mieten steigen weiterhin. Das gilt vor allem für A-, B- und Uni-Städte sowie für Kommunen, die gut an wirtschaftsstarke Oberzentren angebunden sind.

Asset- und Fondsmanager mit entsprechenden Ankaufsstrategien profitieren aktuell von einem breiteren Angebot, denn viele Privateigentümer, aber auch Bestandhalter, trennen sich von Objekten, die aktiven Asset-Management-Bedarf haben, weil ihnen gegebenenfalls die finanziellen Möglichkeiten beziehungsweise das Know-how fehlen, nötige Manage-to-Core-Maßnahmen zu realisieren.

Preisvorteile bei Bestandsobjekten

Für Investments in Bestandsobjekte mit Wertsteigerungspotenzialen spricht ferner, dass die Preise in den zurückliegenden drei Jahren gesunken beziehungsweise eher verhandelbar sind als während der Boomjahre zwischen 2016 bis Anfang 2022.

Im jetzigen Marktumfeld sollten Asset-Manager vor Beginn möglicher Umsetzungsprozesse und Planungen analysieren, welche Mieten nach Abschluss der Arbeiten am jeweiligen Standort erzielbar sind.

Die Sanierungsmaßnahmen sollten sich an diesen Ergebnissen orientieren: An Standorten mit hohem Haushaltseinkommen mag eine umfassende Sanierung angeraten sein. An solchen mit mittleren Einkommen genügen vielleicht zunächst punktuelle Investitionen, zum Beispiel in neue Fenster oder Heizungsanlagen. Weitere Gebäudeoptimierungen können dann zu einem späteren Zeitpunkt angegangen werden. Dabei sollten – wo möglich – auch Fördermittel eingeplant werden.

„Winwin“ für Mieter und Vermieter

Richtig realisiert, sparen auf der einen Seite die Mieter nach den Sanierungsmaßnahmen Nebenkosten, nachdem beispielsweise eine effizientere Heizung eingebaut wurde. Der Vermieter kann andererseits die Miete anpassen und so die Rendite steigern.

Bei Value-Add-Investments steht die Hebung von „Upside-Potenzialen“ im Vordergrund der Asset-Management-Strategie, die Cash-on-Cash-

Rendite folgt nach erfolgreicher Repositionierung des Investments. Falls Investoren stattdessen eine sofortige Cash-on-Cash-Rendite im Fokus haben, sind Neubau-Investitionen die geeignetere Investment-Opportunität.

Seit einigen Monaten belebt sich der Wohninvestmentmarkt. Immobilien-Unternehmen oder Family Offices sind wieder vermehrt auf der Suche nach passenden Anlagemöglichkeiten. Die Mehrheit der institutionellen Anleger wartet zurzeit noch ab. In naher Zukunft sollte auch diese Investorengruppen den bestehenden, konstanten Nachfrageaufschwung im Wohnimmobiliensektor weiter beleben.

Autor: Dominik D.M. Barton ist geschäftsführender Gesellschafter der Barton Group, Bonn. Die familiengeführte Barton Group Real Estate ist seit über 30 Jahren mit dem Fokus auf Wohnimmobilien im Markt tätig. Mit über einer Milliarde Assets under Management verwaltet sie über 6.000 Einheiten in 200 Objekten.
www.barton-group.de



Foto: Unternehmen

Dominik D.M. Barton

Durch „Manage-to-Green“ ESG-Ziele erreichen

Die Zahl der Fertigstellungen sinkt – Neubauten bleiben rar. Gleichzeitig stehen institutionelle Investoren vermehrt unter Druck, nachhaltige Strategien umzusetzen. Eine Gemengelage, die neue Chancen eröffnet – insbesondere im Bestandssegment.

Während sich Investoren in den vergangenen Jahren aufgrund von Nachhaltigkeitszielen vor allem auf den Kauf von Neubauten fokussierten, rücken nun bestehende Objekte mit Sanierungspotenzial ins Blickfeld. Denn ein durchdachter Manage-to-Green-Ansatz kann sich durchaus als attraktive Value-Add-Strategie erweisen: Investoren erwerben unsanierte Wohngebäude, verbessern gezielt deren Energieeffizienz – und schaffen so nicht nur ökologischen Mehrwert, sondern auch wirtschaftliche Mehrwerte.

Vielfach unzureichende Energieeffizienz

Und der Markt bietet eine Menge Potenzial: Rund 70 Prozent der deutschen Mehrfamilienhäuser stammen aus der Zeit vor der ersten Wärmeschutzverordnung von 1977 – viele von ihnen wurden bislang kaum

energetisch ertüchtigt. Dabei stehen die Eigentümer dieser Immobilien mit dem Rücken zur Wand, denn der Handlungsdruck steigt zusehends: Nach Vorgaben der EU müssen Wohngebäude bis 2030 mindestens die Energieeffizienzklasse E erreichen. In Deutschland betrifft das über zwei Millionen Objekte, bei Mehrfamilienhäusern sogar fast jeden zweiten Bestand.

Für Investoren bedeutet das: Wer heute richtig einkauft, kann langfristig profitieren. Immobilien mit schlechter Energiebilanz werden aktuell teils mit Abschlägen von bis zu 30 Prozent gehandelt. Diese Margen schaffen Spielraum für energetische Maßnahmen – vorausgesetzt, Investoren kalkulieren Sanierungskosten realistisch. Je nach Objekt und Zielniveau sind Investitionen zwischen 700 und 1.500 Euro pro Quadratmeter einzuplanen.

Doppelter Nutzen mit ESG-Investitionen

Welche Maßnahmen sinnvoll sind, hängt vom Standort, Gebäudezustand und der geplanten Haltedauer ab. Große Hebel bieten moderne

Heizsysteme wie Wärmepumpen oder Fernwärme – letztere sind allerdings mit Blick auf Preisstabilität zu prüfen. Photovoltaik, Solar- und Geothermie erhöhen die Unabhängigkeit von fossilen Energien, erfordern jedoch hohe Anfangsinvestitionen und passende Rahmenbedingungen. Ergänzend bieten Dämmung, neue Fenster und LED-Beleuchtung einfache Mittel, um kurzfristig Effizienzgewinne zu realisieren.

Richtig umgesetzt, stärken solche Maßnahmen nicht nur das „E“ in ESG, sondern auch das „S“: Durch sanierte Gebäude kann neuer bezahlbarer Wohnraum entstehen und somit ein Beitrag zur sozialen Nachhaltigkeit geleistet werden. Für viele institutionelle Anleger sind dies zwei interessante Optionen: die ESG-konforme Investitionen in modernisierte Bestände, und/oder die aktive Aufwertung des eigenen Portfolios.

Wer also frühzeitig auf Manage-to-Green setzt, verbindet Renditepotenzial mit regulatorischer Zukunftssicherheit – und wird zum Treiber einer nachhaltigen Transformation im Wohnsegment.

Autor: Marco Högl ist Director und Head of Residential Capital Markets bei Savills in Deutschland. Savills plc ist ein weltweit tätiges Immobilien-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in London
www.savills.de



Foto: Unternehmen

Marco Högl

Es muss nicht immer Neubau sein

Der deutsche Wohnungsmarkt steht im Jahr 2025 vor erheblichen Herausforderungen. Trotz leichter Steigerungen bei den Bauaktivitäten bleibt der Neubau von Wohnungen hinter dem tatsächlichen Bedarf zurück. Diese Diskrepanz führt zu einer angespannten Situation auf dem Wohnungsmarkt, insbesondere in Ballungszentren.

Laut Prognosen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) werden jährlich zwischen 400.000 und 420.000 neue Wohnungen benötigt, um den steigenden Bedarf zu decken. Diese Zahl berücksichtigt demografischen Wandel, Zuwanderung sowie die bestehende Wohnungsnot. Im Jahr 2024 wurden jedoch lediglich etwa 330.000 Wohneinheiten fertiggestellt, was deutlich unter dem Bedarf liegt. Für 2025 wird zwar eine leichte Steigerung der Neubaulzahlen erwartet, doch bleibt die Versorgungslücke bestehen.

Preisentwicklung und Baukosten

Die Preise für Neubauten steigen weiterhin. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes sind die Preise für konventionell gefertigtes Wohneigentum im Februar 2025 um 3,2 Prozent gegenüber Februar 2024 gestiegen. Im Vergleich zum November 2024, dem vorherigen Berichtsmontat, erhöhte sich der Preis um 1,4 Prozent. Diese Entwicklung macht den Neubau zunehmend teurer und erschwert die Realisierung neuer Projekte.

Leerstand in Deutschland – Potenzial für Revitalisierung

Trotz der Wohnungsnot bestehen in Deutschland erhebliche Leerstände. Laut der Gebäude- und Wohnungszählung des letzten Zensus standen zum Stichtag 15. Mai 2022 etwa 1,9 Millionen Wohnungen leer, dies entspricht rund 4,5 Prozent des gesamten Wohnungsbestands. Besonders in Großstädten wie Berlin (über 40.000 leerstehende Wohnungen) und München (über 20.000) ist der Leerstand signifikant. Ostdeutsche Regionen weisen im Durchschnitt eine Leerstandsquote von 6,4 Prozent auf, in einigen Flächenländern sogar noch höher. Diese Leerstände bieten ein erhebliches Potenzial, um den Wohnungsbedarf durch Modernisierung und Aktivierung bestehender Immobilien zu decken, ohne neue Flächen zu versiegeln oder zu bebauen.

Alternativen zum Neubau: Instandsetzung und Modernisierung

Angesichts der anhaltenden Wohnungsnot und steigender Baukosten gewinnt die Instandsetzung von Altbauten an Bedeutung. Das Konzept der



Foto: Unternehmen

Johannes Lahner

WIDe Gruppe verfolgt diesen Ansatz durch Ankauf von Bestandsimmobilien, die einen vertretbaren Leerstand aufweisen. Über die Revitalisierung werden die Wohneinheiten renoviert und vermietet. Ein Modell, das sich bereits über Jahre bewährt hat und aktueller denn je ist. Ebenso rechnet der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) damit, dass die Investitionen für Instandhaltungen bei den Mitgliedern leicht zunehmen wird, während sie für den Neubau im laufenden Jahr um rund ein Fünftel auf 6,4 Milliarden Euro zurückgehen könnten. Diese Entwicklung unterstreicht die Bedeutung der Bestandsanierung als nachhaltige Alternative zur Bewältigung der Wohnungsnot.

Autor: Johannes Lahner ist Geschäftsführer des Fondshauses WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, Ebermannstadt, und zuständig für das operative Portfoliomangement.
www.wide-kvg.de

Wachstumsmarkt Studentisches Wohnen

Deutschland zieht viele Studierende aus dem In- und Ausland an: Rund 2,9 Millionen sind derzeit an den Hochschulen eingeschrieben. Nur rund acht Prozent von ihnen haben einen Platz in einem öffentlich geförderten Wohnheim erhalten – das ist deutlich unter dem europäischen Durchschnitt.

Privatwirtschaftliche Investoren übernehmen eine wichtige Rolle auf dem studentischen Wohnungsmarkt und profitieren von attraktiven Rahmenbedingungen.

Besonders die internationale Nachfrage verschärft den Druck auf den studentischen Wohnungsmarkt. Rund 14 Prozent der Studierenden stammen aus dem Ausland. Deutschland ist auf internationale Fachkräfte angewiesen – eine Ausbildung an hiesigen Hochschulen erleichtert ihnen den Einstieg in den Arbeitsmarkt. Umso wichtiger ist es, ihnen adäquaten Wohnraum zur Verfügung zu stellen. Doch die Leerstandsquote in den 30 größten Hochschulstädten liegt bei rund einem Prozent.



Foto: Unternehmen

Enis Bayik

Mikroapartments stark nachgefragt

Zudem wohnen Studierende gern in Einzelapartments, wollen aber gleichzeitig soziale Kontakte knüpfen. Micro Living bietet dafür die Lösung: Es bietet schnell verfügbaren Wohnraum in zentralen Lagen, eine flexible Mietdauer und ein Umfeld, das auf Gemeinschaft und Urbanität ausgerichtet ist. Besonders in den Universitätsstädten übersteigt die Nachfrage das Angebot deutlich. Daher zeigt sich das Segment bemerkenswert robust und hat sich weiter ausdifferenziert – etwa in die Bereiche Serviced Apartments, Seniorenwohnen oder studentisches Wohnen. Die große Nachfrage führt dazu, dass Mikroapartments gut ausgelastet sind und stabile Mieteinnahmen erzielen. Die Initiative Micro-Living ermittelte für das Frühjahr 2025 eine Auslastungsquote von rund 95 Prozent. Eine noch höhere Auslastung verzeichnen die Objekte von Home & Co, die zu nahezu 100 Prozent vermietet sind. Auch wenn die Mieterfluktuation höher ist als in klassischen Mehrfamilienhäusern, sind gleichzeitig die Mietausfallrisiken breiter gestreut.

Micro Living wächst – und spricht neue Zielgruppen an

Die Rahmenbedingungen für Investoren sind attraktiv, wodurch das Angebot von privaten Anbietern von Studentenwohnungen innerhalb von 15 Jahren um das Fünffache gewachsen ist. Trotzdem stockt der Neubau aufgrund von langwierigen Genehmigungsverfahren, hohen Baukosten und fehlender politischer Priorisierung. Förderprogramme, die gezielt Investitionen in studentisches Wohnen oder die Umnutzung von leerstehenden Büroflächen unterstützen, könnten die dringend benötigte Entlastung bringen. Denn der Trend ist klar: Nicht nur für Studierende, auch für Young Professionals und Expats erfüllt Micro Living die Bedürfnisse nach Urbanität, Gemeinschaft und Flexibilität, wodurch die Nachfrage weiter steigen dürfte.

Micro Living und studentisches Wohnen haben sich aus der Nische heraus zu eigenen Assetklassen entwickelt. Das sollte auch die Politik anerkennen und privatwirtschaftliche Investitionen fördern. Ein größeres Angebot von Mikroapartments in den Hochschulstädten entlastet nicht nur den Wohnungsmarkt, sondern hilft dabei, Fachkräfte aus dem Ausland bereits während ihrer Ausbildung nach Deutschland zu holen.

Autor: Enis Bayik ist COO/CMO der Home & Co Management GmbH, Berlin, einer voll integrierten Immobilienplattform für studentisches Wohnen und Mikro-Wohnen in Kontinentaleuropa. Aktuell managt Home & Co über 3.000 Einheiten in Deutschland und Spanien.
<https://www.homeand.co/>

Aktuelle Beteiligungsangebote „Wohnimmobilien“

Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
ImmoChance Deutschland 14	Alpha Ordinatum	Wohnimmobilien	40,0 Mio. Euro
DFI Wohnen 2	DFI	Wohnimmobilien	50,0 Mio. Euro
Paribus Wohnimmobilien Deutschland 1	Paribus	Wohnimmobilien	50,0 Mio. Euro
WIDe Fonds 10	WIDe	Wohnimmobilien	50,0 Mio. Euro
Wertpapieremission	Anbieter	Assetklasse	Emissionsvolumen
Imnovation-Anlage 2025/01	Imnovation	Wohnimmobilien	8,0 Mio. Euro



Foto: Fotolia

Immobilien-Zweitmarkt

Immobilien-Zweitmarkt: Bewährt und krisenresistent

Seit Jahren stellt der Zweitmarkt in geschlossene Immobilienfonds eine wichtige und erfolgreiche Assetklasse dar – und hat sich in Krisenzeiten bewährt. Wenn neudeutsch „Secondaries“ gekauft werden, handelt es sich um Investitionsobjekte mit bekannter Historie und Performance. Anleger kaufen also Wahrheiten und nicht Erwartungen oder Blindpools.

Gleichzeitig bieten sich besondere Einkaufsvorteile im Vergleich zu anderen Formen des Immobilien-Investments. So ist es am Zweitmarkt regelmäßig möglich, unter anderem aufgrund von vorhandenen Informationsasymmetrien und hohem Liquiditätsbedarf auf der Verkäuferseite mittelbar die Immobilien (deutlich) unter ihrem Verkehrswert zu erwerben. Dies bestätigt beispielsweise der von asuco als Emittent der Schuld-

in den aktuellen Krisenzeiten und trotz des Preiseinbruchs am Immobilienmarkt seit 2022 bei der Liquidation von Zielfonds insgesamt keine Verluste erwirtschaftet haben. Obwohl bei einzelnen Zielfonds ein Veräußerungsverlust entstanden ist, beträgt die Rendite der Investition in die im Geschäftsjahr 2024 insgesamt sieben liquidierten Zielfonds rund 4,75 Prozent pro Jahr (IRR). Mit den zwei im laufenden Geschäftsjahr 2025 liquidierten Zielfonds konnten sogar Renditen von über zehn Prozent pro Jahr (IRR) erzielt werden.

Die auf dem Zweitmarkt agierenden Emissionshäuser bieten Anlegern die Möglichkeit, professionell und ohne eigenen Verwaltungsaufwand am Zweitmarkt zu investieren. Positiver Nebeneffekt ist dabei die erzielbare Risikostreuung, da der Anleger grundsätzlich mit nur einer Investition an einer Vielzahl von Fonds und Immobilien beteiligt ist. Die asuco als marktführender Investor am Zweitmarkt bietet Namens- und Inhaberschuldverschreibungen mit einer überschaubaren Laufzeit bereits ab einem Zeichnungsbetrag von 5.000 Euro an. Anleger sind hier grundsätzlich zu 100 Prozent an den erzielten Einnahmenüberschüssen sowie dem Wertzuwachs des Portfolios beteiligt, das bereits mehr als 300 Fonds mit mehr als 440 Immobilien umfasst. In der Vergangenheit konnte die asuco beweisen, dass es ihr gelingt, am Zweitmarkt auf mehrere 100 Fonds gestreut in Immobilien aller Nutzungsarten zu Preisen unter deren aktuellen Verkehrswerten zu investieren.

Zeitmarkt als krisenbewährtes Investment

Krisen kommen und gehen. Da kommt Warren Buffets weltbekanntes Zitat in den Sinn: „Only when the tide goes out you do discover who's been swimming naked“: In einer zunehmend komplexen und herausfordernden Welt stehen Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand, Managementqualität gewinnt an Bedeutung. Ganz allgemein gesprochen, trennt sich da die Spreu vom Weizen. Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, dass der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds den Unterschied macht!

Eine Markterholung zeichnet sich bereits ab. Es ist daher davon auszugehen, dass Anleger, die zum jetzigen Zeitpunkt am Zweitmarkt investieren, in einen steigenden Markt einsteigen und von einer deutlich positiven Realrendite profitieren. Die Einkaufsbedingungen sind so gut wie selten – das zeigt die untenstehende Abbildung mit aktuellen Investitionsbeispielen eindrucksvoll auf.



Foto: Unternehmen

Martin Ebben

verschreibung-Serie „ZweitmarktZins“ seit Konzeption vor acht Jahren durchschnittlich realisierte Veräußerungsgewinn in Höhe von circa 37 Prozent der Anschaffungskosten (inklusive Erwerbsnebenkosten).

Risikostreuung und Einkaufsvorteile

Gepaart mit der breiten Risikostreuung im Portfolio führen die Einkaufsvorteile dazu, dass die Anleger der Serie „ZweitmarktZins“ auch

Autor: Martin Ebben ist Vertriebsleiter der asuco-Gruppe, Oberhaching. Die asuco-Gruppe ist ein inhabergeführtes und bankenunabhängiges Emissionshaus für Kapitalanlagen am Zweitmarkt mit Bezug zu Immobilien.

www.asuco.de

Die Fondsbörse: Handelsplatz für Fondsanteile

Mit einem Umsatz von knapp 250 Millionen Euro bei gebrauchten Anteilen an Publikumsfonds setzte sich die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG im Jahr 2024 erneut an die Spitze der Vertriebe geschlossener Beteiligungsmodelle für private Kapitalanleger, und daran wird sich auch in diesem Jahr nichts ändern. Zum Vergleich: Der Gesamtmarkt mit neuen Alternativen Investment Fonds (AIF) erreichte im vergangenen Jahr lediglich 572 Millionen Euro Eigenkapital.

Seit mehr als 20 Jahren sind wir Experten und Marktführer für den Handel von geschlossenen Fonds und haben seitdem Transaktionen im Volu-

men von mehr als vier Milliarden Euro vermittelt. Dabei stellen Anteile an Immobilienfonds den Löwenanteil, aber auch historische Fonds mit Schiffen, Flugzeugen, Erneuerbaren Energien und Private Equity finden zu angemessenen Kursen neue Investoren.

Antwort auf mangelnde Fungibilität

Der von der Börse Hamburg, Hannover, Düsseldorf überwachte Handel bietet der gesamten Branche bedeutende Argumente im Erstmarkt mit neuen Angeboten, denn anders als überwiegend angenommen, entkräften wir einen vermeintlichen Nachteil der geschlossenen Fonds: Die

mangelnde Fungibilität. Wer sich vorzeitig von seinen Anteilen trennen möchte, findet auf unserer Handelsplattform interessierte Investoren. Aktuell sind bei uns rund 4.500 verschiedene Fonds gelistet.

Ermutigt durch den kontinuierlichen Transaktionserfolg mit Publikumsfonds haben wir das Konzept des vorzeitigen Handels auf Spezialfonds für institutionelle Investoren ausgeweitet. Die Vorteile für alle Beteiligten liegen auf der Hand. Potenzielle Käufer betonen die Gelegenheit, Anteile mit nachvollziehbarer Historie und Performance zu erwerben. Anteilseigner nutzen die Fondsbörse, um ihr Engagement in eigentlich langlaufende Immobilien-Investments vorzeitig zu beenden und flexibel auf die veränderten Märkte zu reagieren. Asset Manager vermeiden Mittelabflüsse und das Risiko von Fire-Sales.

Auch Spezialfonds-Anteile werden gehandelt

Auch der Handel der Spezialfonds über die Fondsbörse Private Markets erfolgt nach den Regeln und unter Aufsicht der Hamburger Wertpapierbörse. Jede Transaktion wird individuell und diskret betreut, um eine reibungslose Abwicklung zu gewährleisten. Die erforderliche Erlaubnis nach § 15 WpIG (Wertpapierinstitutsgesetz) bildet die Grundlage für die neue Handelsmöglichkeit.

Mit der Erweiterung unseres Geschäftsmodells setzt die Fondsbörse Deutschland ein deutliches Zeichen für mehr Flexibilität und Effizienz im Handel mit Spezialfondsanteilen. Investoren, Asset Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften erhalten damit neue Instrumente, um ihre Portfolios optimal und rentabel zu gestalten.

Unterstützung beim Vertrieb und der Abwicklung von ETIFs

Parallel dazu unterstützen wir die Anbieter beim Vertrieb und der Abwicklung von offenen Sondervermögen, European Long Term Investment Funds (ELTIF) oder anderer Private-Markets-Produkte. Vor fünf Jahren schon haben wir für den ersten ELTIF eine digitale Zeichnungsstrecke erstellt. Aufbauend auf diesen Erfahrungen bauen wir vergleichbare Strecken für weitere Anbieter. Dabei arbeiten wir mit einer Reihe



Foto: Unternehmen

Alex Gadeberg

von Banken zusammen, die spezielle Kundendepots anbieten und die Verbuchung der ELTIF darin garantieren.

Autor: Alex Gadeberg ist Vorstand Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG. Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG ist ein von den Börsen Düsseldorf-Hamburg-Hannover betriebener Finanzdienstleister im Bereich der alternativen Investmentfonds. Unter der Dachmarke Zweitmarkt.de betreut die Fondsbörse Deutschland den Handel mit Geschlossenen Fonds.
www.fondsboerse.de | www.Zweitmarkt.de

Aktuelle Beteiligungsangebote „Immobilien-Zweitmarkt“			
Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
HTB 14. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	HTB	Immobilien-Zweitmarkt	320,0 Mio. Euro
Vermögensanlage	Anbieter	Assetklasse	Emissionsvolumen
ZweitmarktZins 37-2023 pro	Asuco	Immobilien-Zweitmarkt	20,0 Mio. Euro
ZweitmarktZins 38-2024	Asuco	Immobilien-Zweitmarkt	50,0 Mio. Euro



Bild: AdobeStock

Infrastruktur

Infrastruktur: Starke Renditen trotz globaler Risiken

Europa zeige sich als stabiler und attraktiver Markt für Infrastrukturinvestitionen, unterstützt durch politische Maßnahmen und langfristige Trends – auch wenn Unsicherheiten durch globale Handelskonflikte und makroökonomische Risiken bestehen blieben. Das sind die Kernaussagen der englischsprachigen DWS-Studie „Infrastructure Strategic Outlook H2 2025“, die EXXECNEWS hier zusammenfasst.

Infrastruktur zeige trotz wirtschaftlicher Herausforderungen starke langfristige Renditen. Trotz Energiekrisen und höheren Zinsen habe die Assetklasse Stabilität bewiesen. Rechenzentren und Energieinfrastruktur treiben die Aktivität an, während handels exponierte Sektoren zurückhaltend bleiben. Rechenzentren, Erneuerbare Energien, digitale Infrastruktur und EV-Ladestationen profitieren von langfristigen Trends und politischer Unterstützung. Datenzentren sind besonders gefragt und zeigen eine starke Nachfrage. Nach einem schwachen Jahr 2024 erhole sich die Infrastruktur-M&A-Aktivität langsam. Rechenzentren führen die Transaktionsvolumina an und machen 14 Prozent des Marktwerts aus.



Foto: Unternehmens

Richard Marshall

Politische Unterstützung

Initiativen wie Deutschlands 500-Milliarden-Euro-Fonds und EU-Programme fördern Investitionen in strategische Sektoren wie saubere Energie, digitale Infrastruktur und KI. Europa zeigt eine verstärkte politische und fiskalische Unterstützung für Infrastrukturprojekte durch Initiativen wie den EU-Wettbewerbskompass und den „InvestAI-Plan“, die strategische Sektoren wie KI und Erneuerbare Energien fördern.

Makroökonomische Perspektive

Die Inflation in Europa nähert sich dem Ziel der Europäischen Zentralbank (EZB) von zwei Prozent, was zu einer lockeren Geldpolitik führt. Bereits erfolgte Zinssenkungen unterstützen Infrastrukturinvestitionen. Die Gesamrenditen für das Gesamtjahr 2024 zeigten, dass diese Anlageklasse die makroökonomischen Turbulenzen der vergangenen Jahre gut überstanden hat.

Unsicherheit durch Handelspolitik

Globale Zölle und politische Unvorhersehbarkeit haben das Investitionstrauen geschwächt und Wachstumsprognosen nach unten korrigiert. Jedoch sei Europa relativ stabil, da seine Infrastruktur auf den Binnenmarkt ausgerichtet ist. Dadurch sei Europa weniger direkt betroffen, aber die Unsicherheit dämpfe Investitionen.

Schlussfolgerung

Das Dokument betont die Widerstandsfähigkeit der Infrastruktur als Anlageklasse und die Chancen, die sich aus der europäischen Transformation ergeben. Derer Infrastrukturmarkt 2025 sei geprägt von politischer Unterstützung, langfristigen thematischen Trends und einer Erholung der Transaktionsaktivität, während Unsicherheiten durch Handelskonflikte und makroökonomische Risiken bestehen bleiben.

Die englischsprachige DWS-Studie steht **HIER** zum Download zur Verfügung. Verfasser ist **Richard Marshall**, Head of Infrastructure Research bei DWS. Die zur Deutschen Bank gehörende DWS-Group ist mit einem gesamten verwalteten Vermögen von 1.010 Milliarden Euro (Stand: 31. März 2025) ein führender Vermögensverwalter in Europa mit globaler Reichweite.
www.dws.com/de

Infrastructure Debt: Wo Stabilität auf Innovation trifft

Das Interesse der Investoren an Infrastructure Debt erweist sich als robust – trotz eines herausfordernden Fundraising-Umfelds für Private Markets. Ein wesentlicher Vorteil von Infrastructure Debt liegt dabei in ihrer Widerstandsfähigkeit über verschiedene Konjunkturzyklen hinweg, da sie Vermögenswerte finanziert, die grundlegende Dienstleistungen wie Energieversorgung und Transport erbringen.

Da die defensiven Eigenschaften der Anlageklasse in mehreren Abschwungsphasen auf die Probe gestellt wurde, wissen Investoren insbesondere ihre Rolle als Portfolio-Diversifikator in volatilen Marktumfeldern zu schätzen. Zu diesen defensiven Eigenschaften zählen auch geringe Ausfallraten, hohe Rückgewinnungsquoten und niedrige Verlustraten.

Attraktive Bereiche

Wir sehen die Erzeugung neuer Erneuerbarer Energien sowie saubere Energielösungen für den Transport- und Industriesektor als Bereiche mit hohem Finanzierungsbedarf. Chancen bestehen zudem bei der Stabilisierung von Stromnetzen – durch deren Verstärkung, um flexiblere Erzeugungsquellen wie Solarenergie einspeisen zu können. In unserer Pipeline befinden sich zudem zunehmend Batteriespeicherprojekte. Weitere Chancen bestehen im Bereich der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge (EV), bei der Reaktion auf den Energiebedarf und in der Energieeffizienz. Rund um die Kreislaufwirtschaft gibt es Finanzierungsmöglichkeiten in den Bereichen Abfallwirtschaft, Waste-to-Energy-Projekten sowie

im Recycling. Wir gehen davon aus, dass sich in Bereichen wie der Abscheidung von CO₂-Emissionen und grünem Wasserstoff Chancen ergeben werden – aktuell überwiegt allerdings noch das Eigenkapitalrisiko gegenüber dem Fremdkapitalrisiko. Ein weiteres zentrales Thema ist die digitale Transformation.

Infrastructure Debt – Ein wettbewerbsintensiver Markt

Infrastructure Debt wird zunehmend wettbewerbsfähiger, insbesondere im Sub-Investment-Grade-Segment. Dabei spielt die Skalierbarkeit eine wichtige Rolle, um sowohl mittlere als auch größere Transaktionen abwickeln zu können. Deshalb sehen wir eine Konsolidierung in der Asset-Management-Branche, vor allem in Private Markets. Neben der Größe ist auch die Flexibilität entscheidend, um das attraktive Rendite-Risiko-Profil von Mid-Market-Chancen nutzen zu können. In diesem Umfeld können sich Manager, die Teil einer beachtlichen Private-Market-Plattform sind, differenzieren. Schließlich kann die interne Expertise es den Managern ermöglichen, weniger offensichtliche Transaktionen zu berücksichtigen, die sonst schwer zu analysieren wären.

Ausblick: Herausforderungen und Chancen

Starke Fundamentaldaten stützen den europäischen Markt für Infrastructure Debt, darunter zwei bedeutende Megatrends: Energiewende und Digitalisierung. Zwar stellen geopolitische Spannungen und globale Handelskonflikte Herausforderungen dar, doch hat sich die Anlageklasse bereits bei zahlreichen makroökonomischen Schocks als widerstandsfähig erwiesen. Und wir gehen davon aus, dass dies auch so bleiben wird.

Logistikinvestments: Fokus auf Single-Assets im Core-Plus-Bereich

Trotz herausfordernder globaler Rahmenbedingungen zeigt sich der deutsche Markt für Industrie- und Logistikimmobilien im ersten Halbjahr 2025 resilient und anpassungsfähig. Zwar blieb das Transaktionsvolumen mit rund 2,4 Milliarden Euro um 24 Prozent unter dem Vorjahresniveau, doch die Attraktivität des Sektors als Anlageklasse bleibt ungebrochen. Mit einem Marktanteil von 22 Prozent reiht sich das Segment nur knapp hinter Einzelhandel und Büro ein.

Besonders hervorzuheben ist die Fokusverschiebung hin zu Single-Asset-Transaktionen im Core-Plus-Bereich. Die Zahl dieser Einzelverkäufe stieg im Jahresvergleich deutlich auf 106 Abschlüsse, während großvolumige



Christian Kah



Thorsten Knoth

Autor: Thorsten Knoth ist Director Institutional Clients bei BNP Paribas Asset Management, Frankfurt am Main. BNP Paribas Asset Manager ist der Asset Manager der BNP-Gruppe und verwaltet derzeit ein Vermögen (AuM) von 604 Milliarden Euro.
<https://www.bnpparibas-am.com/de-de/>

Core-Transaktionen über 100 Millionen Euro weiterhin eine Ausnahme darstellen und meist als Off-Market- oder Limited-Tender-Deals erfolgen. Die Nachfrage konzentriert sich verstärkt auf Objekte in einer Größenordnung zwischen 30 und 50 Millionen Euro – der aktuelle Sweet Spot für viele Investoren. Transaktionen wie der Erwerb des Next Parks in Groß-Gerau oder der Dietz-Immobilie in Raunheim zeigen, dass gut gelegene Bestandsobjekte auch in einem zurückhaltenden Marktumfeld überzeugen können.

Die Spitzenrendite bleibt mit 4,75 Prozent zur Jahresmitte stabil – ein bemerkenswertes Signal angesichts eines weiterhin volatilen Finanzierungsumfelds. Die Finanzierungsbedingungen verändern sich zwar durch geopolitische und geldpolitische Entwicklungen, doch auf Preisabschlüsse im Core- und Core-Plus-Bereich deuten die bisherigen Abschlüsse nicht hin. Vielmehr zeigt sich: Wer zügig und mit klarer Strategie agiert, kann von der aktuellen Preisstabilität profitieren.

Die Rückkehr des Vertrauens internationaler Investoren – insbesondere aus Westeuropa, dem Mittleren Osten und Asien – ist ein weiteres positives Signal für den Logistikmarkt. Politische Stabilität und die aktuelle wirtschaftliche Weichenstellung in Deutschland gelten als Standortvorteil.

Insgesamt beobachten wir eine gut gefüllte Pipeline von Portfolio- und großvolumigen Single-Transaktionen für die zweite Jahreshälfte. Bei den gelaufenen Abschlüssen im Core- und Core-Plus-Bereich haben wir kaum Preisabschläge gesehen und erwarten dies auch für die laufenden Transaktionen nicht. Schnell agierende Investoren werden sicherlich im Vorteil sein und von den aktuellen Preisen profitieren, sodass wir bis Ende des Jahres mit weiter steigendem Wettbewerb bei vorerst stabilen Renditen rechnen.

Autor: Christian Kah ist Head of Industrial & Logistics Investment Germany bei der Colliers International Deutschland GmbH. Weltweit ist die Colliers International Group Inc. mit rund 23.000 Experten in 70 Ländern tätig.
www.colliers.de

Logistikimmobilien 2025: Was bei Standortwahl und Entwicklung zählt

Der Markt für Logistikimmobilien bleibt trotz der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stabil. Gefragt sind insbesondere moderne Flächen in sehr guten Lagen. Die klassischen Kriterien der Standortwahl wie Autobahnnähe oder Industrieumfeld bleiben wichtig. Des Weiteren zählen auch ökologische Verträglichkeit, potenzielle Nachnutzung und politische Machbarkeit.

Für die Entscheidung zwischen Neubau und Revitalisierung sind daher die zwei Faktoren Standortwahl und Umsetzung unter ESG-Gesichtspunkten zentral. Angesichts knapper Flächen, steigender regulatorischer Anforderungen und sensibler Anwohner bedarf es aus Projektentwicklersicht präziser Planung, Kommunikation und technischer Kreativität.

Standortplanung: Mehr als nur gute Lage

Deutschlandweit gelten die sogenannten „Top-8-Regionen“ weiterhin als attraktiv: Rhein-Ruhr, Rhein-Main, Hamburg, Stuttgart, Hannover/Braunschweig oder München bieten durch ihre Infrastruktur, Markt-

größe und Industrieansiedlung Vorteile. Passende Grundstücke sind dort jedoch knapp. In Städten wie Leipzig oder Berlin scheint die Flächenachfrage mit Blick auf aktuelle Zahlen der Makler etwas geringer.

Brownfield statt Greenfield

Neue Flächen auszuweisen wird politisch schwieriger. Und vor allem in den genannten Industrieregionen sind klassische Flächen für Greenfield-Entwicklungen knapp. Die Zukunft liegt daher in der Revitalisierung. Nachverdichtung und Brownfield-Entwicklungen bieten zudem Vorteile wie vorhandene Erschließung. Durch Wegfall von Wohnnutzung in der direkten Umgebung gibt es weniger politische Hürden. Investiert man zudem in Entsiegelung und Renaturierung und fördert die ökologische Aufwertung, ist auch eine ESG-konforme Neubebauung möglich. Ehemalige Industrieareale lassen sich durch Entsiegelung, Renaturierung und nachhaltige Gebäudetechnik ESG-konform aufwerten. Herausforderungen wie Altlasten, lange Genehmigungsprozesse und bautechnische Komplexität verlangen allerdings Erfahrung und langen Atem.

Kommunen als Schlüsselakteure

Wer Flächen entwickeln will, muss kommunale Partner überzeugen. Das geschieht am besten durch frühzeitige Kommunikation, transparente Verkehrskonzepte und Nachhaltigkeitskonzepte. Der Wunsch nach wirtschaftlichen Vorteilen, klimafreundlicher Energieversorgung, biodiversitätsfreundlicher Gestaltung und hochwertiger Architektur ist bei Gemeinden und Bürgern meist gegeben. Zudem ist bei E-Commerce-Projekten mit zusätzlichem Gegenwind durch Sorgen um Lärm, Verkehrsaufkommen oder Verdrängung des Einzelhandels zu rechnen.

Gute Projekte brauchen gute Vorbereitung

Der Markt für Logistikimmobilien bleibt kriteriumsabhängig chancenreich. Gefragt sind integrierte Standortstrategien, die Nachhaltigkeitsziele erfüllen, gesellschaftliche Akzeptanz sichern und gleichzeitig Nutzerbedürfnisse bedienen. Wer heute erfolgreich entwickeln will, braucht Konzepte, Kommunikation und Kompetenz.

Autor: Matthias Dötsch ist Geschäftsführer von Complemus Real Estate GmbH, Monheim am Rhein. Complemus plant, entwickelt, realisiert und finanziert als inhabergeführtes Unternehmen hochwertige gewerbliche Immobilien und hat seit 2007 22 Projekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als 200 Millionen Euro umgesetzt.

www.complemus.de



Foto: Unternehmen

Matthias Dötsch

Lagerflächen im Visier institutioneller Investoren

Der europäische Logistikimmobilienmarkt hat in den letzten Jahren einen bemerkenswerten Reifeprozess durchlaufen. Zwischen 2016 und 2022 trieben verspätete Institutionalisierung, starkes Konsum- und Exportwachstum sowie der Boom im E-Commerce die Nachfrage deutlich an. Die Covid-Pandemie verstärkte diese Dynamik zusätzlich durch Auswirkungen auf das Nutzerverhalten hinsichtlich E-Commerce und daraus resultierender Flächenanforderungen.

Heute ist ein Großteil des Marktes auf einem deutlich höheren Reifegrad angekommen. Moderne Lagerhallen, errichtet ab etwa 2014/15, erfüllen die heutigen Anforderungen an Deckenhöhen, Ladeinfrastruktur und Energieeffizienz. Sie lösen sukzessive veraltete Bestände ab, häufig mit Mietverträgen, die in den kommenden Jahren auslaufen. Mieter nehmen für moderne Logistikflächen, die ihre Ansprüche erfüllen, höhere Kosten in Kauf. Zwar zeigt sich bei einigen zyklischen Wachstumstreibern eine Normalisierung, etwa durch das Abflauen pandemiebedingter Konsumeffekte oder die aktuelle Industrieschwäche, doch die strukturelle Nachfragebasis bleibt stark.

Globale Spannungen schaffen neue regionale Chancen

Neben den klassischen Markttreibern rückt zunehmend die Resilienz der Assetklasse als strategischer Gesichtspunkt in den Anlegerfokus. Aufgrund von Handelskonflikten, geopolitischen Unsicherheiten und gestörten Lieferketten gewinnen Nearshoring, Friendshoring und regionalisierte Logistik an Bedeutung bei europäischen Logistikunternehmen. Die jüngsten politischen Maßnahmen, wie höhere Verteidigungsbudgets oder fiskalische Lockerungen, schaffen zusätzliche Impulse für industrielle Investitionen. Im Vergleich zu anderen Immobiliensegmenten bleibt Logistik für Investoren besonders attraktiv. Die Kombination aus stabiler Flächennachfrage, hoher Funktionalität und geringer struktureller Obsoleszenz sorgt für einen vergleichsweise niedrigen Risikoaufschlag.

Einstiegchance im heutigen Zinsumfeld

Nach einer Phase mit schnell und stark gestiegenen Zinsen hat sich der Markt inzwischen auf das neue Niveau eingestellt. In Europa wird der Leitzins im weiteren Verlauf stabil und auf niedrigerem Niveau als in den USA erwar-



Foto: Unternehmen

Florian Winkle

tet. Zusammen mit kontrollierter Inflation und verbesserter wirtschaftlicher Visibilität bieten sich so neue Investitionschancen. Trotz moderater Mietdynamik und gestiegener Leerstände außerhalb der Top-Lagen bleibt die Nachfrage nach modernen, ESG-konformen Flächen hoch. Die Kombination aus langfristigen Wachstumstreibern und einer sich normalisierenden Finanzierungssituation eröffnet mittelfristig attraktives Wertsteigerungspotenzial.

Qualität und Management sind zentral

Der langfristige Trend zu resilienten, regionalisierten Lieferketten sowie solide Nachfragefaktoren machen die Assetklasse auch künftig interessant für institutionelle Anleger. Entscheidend ist jedoch die gezielte Auswahl von Investitionsobjekten, die nach Kriterien wie Qualität, Standortprofil und ESG-Konformität erfolgt. In einem komplexeren Marktumfeld ist im Bestand die aktive Betreuung durch erfahrene Manager mit globaler Marktkenntnis und lokaler Präsenz ein Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg.

Autor: Florian Winkle ist Co-CEO der Manova Partners GmbH, München. Manova bietet mit Assets under Management von derzeit rund zwölf Milliarden Euro flexible Immobilieninvestmentlösungen für eine Reihe von Anlageklassen einschließlich Büro-, Logistik-, Wohn- und Einzelhandelsimmobilien.
<https://manovapartners.com/>

Rechenzentren: Paradebeispiel für die Verschmelzung von Immobilien und Infrastruktur

Die digitale Revolution hat eine physische Basis: Rechenzentren. Sie speichern Daten, ermöglichen Cloud-Dienste, treiben KI-Anwendungen an und sichern den digitalen Alltag ganzer Volkswirtschaften. Kein Streaming, kein Smart Home, auch keine Flugbuchung funktioniert mehr ohne sie. Deshalb sind Rechenzentren längst kein kurzfristiger Hype, sondern zählen zu den verlässlichsten Real-Asset-Investments unserer Zeit.

Was Rechenzentren außerdem besonders macht, ist ihre Doppelrolle: Sie sind Immobilien mit Mietverträgen, planbaren Cashflows und Renditepotenzial. Gleichzeitig sind sie Teil der Infrastruktur – essenzielle Versorgungseinheiten mit hohem volkswirtschaftlichem Nutzen. Diese Konvergenz macht sie zum Paradebeispiel für den Trend „RE-Infra“, also das Zusammenwachsen von Real Estate und Infrastruktur: physisch greifbare Assets, die zugleich zentral für den wirtschaftlichen Wandel sind und deshalb zunehmend in den Blickwinkel von Investoren rücken.

Wachsender Bedarf trifft auf strukturelle Knappheit

Der Bedarf an Rechenleistung wächst exponentiell. Anwendungen wie künstliche Intelligenz, Industrie 4.0 und das Internet der Dinge haben ein enormes Datenvolumen und benötigen viel Rechenleistung. Der Ausbau digitaler Infrastruktur ist eine systemische Notwendigkeit. Europa hinkt in diesem Sektor noch hinterher: Im Vergleich zu den USA ist die Data-Center-Dichte in vielen europäischen Ländern niedrig, die Nachfrage hoch, das Angebot knapp. Gerade an den großen Knotenpunkten wie Frankfurt am Main, Amsterdam oder Paris sind geeignete Flächen rar und Genehmigungen langwierig. Das öffnet Perspektiven für Tier-2-Standorte und innovative Brownfield-Ansätze.

Rechenzentren gelten als vergleichsweise robuste Investments. Ihre Mieter – oft große Tech-Konzerne, staatliche Stellen, Pharma- oder Industrieunternehmen – verfügen über hohe Bonität. Langfristige Verträge und komplexe technische Anforderungen führen zu niedriger Fluktuation. Der Cashflow ist stabil, das Leerstandsrisiko überschaubar. Gleichzeitig kommt es aufs Timing an. Wer frühzeitig in Projektentwicklungen investiert, geht zwar höhere Risiken ein, erhält aber Zugriff auf attraktive Einstiegspreise. Wer hingegen auf Core-Assets mit langjährigen Mietverträgen setzt, sichert sich Planungssicherheit, muss dafür aber tiefer in die Tasche greifen.

Trotz aller Chancen gibt es Herausforderungen: Der Strombedarf ist enorm. Die Anbindung an leistungsfähige Stromnetze wird zum Eng-

pass. Parallel dazu steigen die Anforderungen an Energieeffizienz und Klimastrategien. Nachhaltige Stromversorgung, effiziente Kühlung, intelligente Steuerung, die Nutzung von Abwärme – all das gehört zu einem professionellen modernen Rechenzentrumsbetrieb dazu. Wer diese Anforderungen konsequent mitdenkt, steigert sowohl die ESG-Wirkung als auch den langfristigen Wert des Assets.

Rechenzentren sind systemrelevant. Für Investoren, die von der Digitalisierung profitieren wollen, ohne sich auf einzelne Tech-Akteure festzulegen, stellen sie eine strategisch stabile und zukunftsorientierte Option dar. RE-Infra ist kein Nischenthema mehr, sondern ein Ausdruck dessen, wie Kapitalanlage auf neue Realitäten reagieren kann.

Autorin: Janin Söder ist Head of Infrastructure Sales DACH bei der Patrizia SE mit Hauptsitz in Augsburg. Mit mehr als 56 Milliarden Euro Assets under Management ist Patrizia ein führender Partner für weltweite Investments in Immobilien und Infrastruktur.
<https://www.patrizia.ag/de/>



Foto: Unternehmen

Janin Söder

Starke Fundamentaldaten für Rechenzentren

In diesem Jahr ist die Weltwirtschaft von Unsicherheit geprägt. Volatilität und Verwirrung haben die Finanzmärkte fast täglich in Aufruhr versetzt. Die dadurch ausgelösten Turbulenzen haben auch Auswirkungen auf die Immobilienmärkte und einige Marktteilnehmer dazu veranlasst, eine Pause einzulegen, um eine gewisse Klarheit zu schaffen.

Das Angebot ist beschränkt und die Belegungsraten für die meisten Immobilien-Assetklassen sind hoch. Gleichzeitig stabilisieren sich die Kapitalkosten und es gibt ein reichhaltiges Angebot an Fremdkapital durch eine Vielzahl von Kreditgebern.

Kapitalumschichtung von USA nach Europa und Asien

All dies sind starke Faktoren, weshalb wir, trotz Unsicherheit auf Makroebene, davon überzeugt sind, dass jetzt der richtige Zeitpunkt für Investitionen ist. Ein klares Signal ist beispielsweise, dass Kapital aus den USA nach Europa und Asien umgeschichtet wird. Laut der jüngsten AFIRE-Umfrage (Association of Foreign Investors in Real Estate – Anm. d. Red.) haben 63 Prozent der nicht-amerikanischen Anleger eine negative Sicht auf die USA, obwohl sie beabsichtigen, weiterhin in diesen Markt zu investieren. Investoren überdenken ihre Kapitalallokation und konzentrieren sich auf ihren Heimatmarkt. Dies gilt insbesondere für deutsche Investoren.

Auch über die Entwicklung von Rechenzentren gibt es derzeit Diskussionen. Einige äußern die Befürchtung über ein mögliches Wettrennen von Technologieunternehmen, die im Zusammenhang mit Investitionen in künstliche Intelligenz immer größere Datenverarbeitungsanforderungen ankündigen. Tatsächlich sind sich viele Betreiber von Rechenzentren bewusst, dass Technologieunternehmen ihre Anforderungen bei der Ankündigung ihrer Investitionen in Rechenzentren überbewerten und letztendlich weniger benötigen.

Mit anderen Worten: Es gibt einen Unterschied zwischen den sehr hohen angekündigten Zahlen und dem, was Technologieunternehmen schlussendlich brauchen und was daher tatsächlich entwickelt wird. Die angepasste Nachfrage liegt jedoch immer noch deutlich über dem Angebot, sodass die Fundamentaldaten stark sind, wenn man die angekündigten Zahlen in den Kontext setzt.

Europas Streben nach Eigenständigkeit

Unterdessen eröffnet das neue Streben Europas nach Eigenständigkeit die Aussicht auf erhebliche staatliche Investitionen. Zwar ist das Wirtschaftswachstum immer noch sehr niedrig ist, doch könnten diese Investitionen einen Markt stärken, der bereits von niedrigen Kapitalkosten, einem



Cathy Marcus

geringen Angebot, einem sich erholenden Transaktionsmarkt und einer deutlichen Neubewertung profitiert.

Kredite stellen eine der bedeutendsten Chancen dar. Die Kupons für neue Kredite sind hoch, was auf höhere Leitzinsen und wettbewerbsfähige Kreditmargen zurückzuführen ist. Ebenso können höhere Zinsen dazu beitragen, den Verschuldungsgrad zu senken. Erhöhte Ankaufrenditen, niedrige Einstiegspunkte und sich verbessernde Kreditprofile dürften zudem attraktive Renditen unterstützen. Dies ist der richtige Zeitpunkt für erfahrene Investoren, ihre Erfahrung unter Beweis zu stellen und selektiv vorzugehen, anstatt an sich an den Rand drängen zu lassen.

Autorin: Cathy Marcus ist Co-Head Real Estate bei PGIM in Newark, New Jersey. PGIM Real Estate ist einer der größten Immobilieninvestmentmanager der Welt und bietet weltweit ein breites Spektrum an Immobilienaktien, Immobilienschulden, Landwirtschaft und nachhaltigen Anlagestrategien.
www.pgim.com

Batteriespeicher: Von der Volatilität der Strompreise profitieren

Seit mehr als zwei Jahrzehnten befinden sich die europäischen Energiemärkte im Wandel: Erneuerbare Energiequellen werden zunehmend in den Gesamtenergiemix integriert. Ihr Anteil am deutschen Endenergieverbrauch ist bis Ende 2024 auf rund 55 Prozent gestiegen. Eine weiter zunehmende Quote erneuerbarer Energien bringt jedoch Herausforderungen mit sich, zu denen vor allem der Rückgang der sogenannten Capture-Preise gehört.

Dies hat zuletzt zu sinkenden Renditen bei neu angeschlossenen Photovoltaik- und Windprojekten geführt. Batteriespeichersysteme (BESS) eignen sich vor diesem Hintergrund als effektive Absicherung für bestehende Portfolios im Bereich der Erneuerbaren Energien: Sie generieren dann hohe Einnahmen, wenn Solar- und Windanlagen nur geringe Capture-Preise erzielen.

Mit Batteriespeichersystemen (BESS) können Investoren von der zunehmenden Volatilität der Energiepreise profitieren. Sie bieten die

Möglichkeit, Strom bei niedrigen oder negativen Preisen zu speichern und bei Preisspitzen wieder abzugeben. Diese Arbitrage-Möglichkeiten werden durch die sich ausweitenden täglichen Preisspannen zunehmend attraktiver.

Eine Investition in BESS verbessert somit das Risiko-Rendite-Profil des Portfolios erheblich. Die Anlagen fungieren als „Renditeverstärker“ und können wesentlich attraktivere Renditen erzielen als Wind- oder Solaranlagen. Drastisch sinkende Technologiekosten stützen die Wirtschaftlichkeit. So sind die Herstellungskosten für Batteriezellen 2024 auf rund 50 US-Dollar/kWh gefallen – ein Rückgang um 50 Prozent gegenüber Anfang 2023. In aufstrebenden BESS-Märkten können „First-Mover“-Vorteile hohe, zweistellige, ungehebelte Projektrenditen ermöglichen.

Dank neuer Rechtsvorschriften auf den europäischen Märkten verbessert sich das Investitionsklima für BESS-Projekte rasch. Die Regulierungsbehörden ergreifen unterstützende Maßnahmen: Sie öffnen die Regener-

giemärkte für die BESS-Technologie und führen zum Beispiel in Italien und Polen Kapazitätsmärkte für BESS-Projekte ein, die langfristig abgesicherte Cashflows bieten und damit attraktive Finanzierungsoptionen ermöglichen.

Diese Entwicklungen unterstreichen, dass die Regulierer und Netzbetreiber die entscheidende Rolle der Batterietechnologie für die allgemeine Energiesicherheit zunehmend anerkennen. Angesichts der politischen Dekarbonisierungsziele ist mit weiterer Unterstützung zu rechnen.

Die nächste Phase der Energiewende

BESS-Projekte haben sich von einer aufstrebenden Technologie zu einer ausgereiften und kostengünstigen Infrastrukturlösung entwickelt. Mit ihrer Hilfe lassen sich die Herausforderungen des Ausbaus erneuerbarer Energien bewältigen. Mit dem geplanten Ausbau der deutschen Solar Kapazität von 99,3 Gigawatt (GW) im Jahr 2024 auf 215 GW im Jahr 2030 und dem Ziel der vollständigen Klimaneutralität bis 2045 werden Batteriespeicher zur unverzichtbaren Infrastruktur der Energiewende. Sie stellen somit die nächste Stufe der Investitionsmöglichkeiten dar.

Autor: Thomas Seibel ist CEO von re:cap global investors ag, Zug, Schweiz. Die re:cap global investors ag ist ein unabhängiger Investmentberater für institutionelle Investoren für Investments in Erneuerbare Energien mit derzeit 1,4 Gigawatt Assets under Management und einem Investmentvolumen von rund zwei Milliarden Euro.
<https://www.re-cap.ch/>



Thomas Seibel

Foto: Unternehmen

Erneuerbare Energien

Speicher – Hoffnungsträger der modernen Energieversorgung?

Was dürfen Anlegerinnen und Anleger von der Assetklasse Erneuerbare Energien erwarten? Vor allem eines: Wandel. Denn neben dem weiteren Ausbau von Wind- und Solarenergie rücken zunehmend Technologien in den Fokus, die den Erfolg der Energiewende erst möglich machen – allen voran Energiespeicher.

Sie gelten als potenzieller Gamechanger der Branche. Wer heute in Erneuerbare investiert, sollte daher den Blick auf mehr als nur Erzeugungsg-



Thorsten Eitle

Foto: Unternehmen

anlagen richten – und sich mit den Chancen, Herausforderungen und Perspektiven moderner Speicherlösungen auseinandersetzen.

Was sind Energiespeicher – und wie funktionieren sie?

Energiespeicher machen Strom zeitversetzt nutzbar: Sie nehmen Energie auf, wenn mehr produziert als verbraucht wird, und geben sie wieder ab, sobald der Bedarf steigt. Batteriespeicher auf Basis von Lithium-Ionen-Zellen dominieren derzeit den Markt. Sie speichern Strom durch elektrochemische Prozesse, bei denen sich Lithium-Ionen zwischen zwei Elektroden hin- und herbewegen.

Diese Methode bietet hohe Wirkungsgrade von bis zu 90 Prozent, sodass nur ein geringer Teil der Energie beim Speichern und Entladen verloren geht. In der Praxis kommen sie meist als modulare Großspeicher zum Einsatz – industriell betriebene Containeranlagen, die aus Hunderten von Batteriemodulen bestehen. Zunehmend verbreitet sind auch sogenannte Hybridlösungen: Speicher, die gemeinsam mit einer Photovoltaik-Anlage an einem Standort betrieben werden. Das senkt die Kosten für Bau und Netzanschluss – und ermöglicht eine abgestimmte Einspeisung des erzeugten Stroms.

Warum wir Energiespeicher brauchen

Mit jedem neuen Windrad und jeder zusätzlichen Photovoltaik-Anlage steigt der Bedarf an Speicherlösungen. Denn Strom aus Erneuerbaren Energien entsteht nicht dann, wenn er gebraucht wird – sondern wenn die Sonne scheint und der Wind weht.

Vor allem mittags, wenn Solaranlagen auf Hochtouren laufen, ergibt sich häufig ein Stromüberschuss. Dann fällt der Börsenpreis rapide – zeitweise sogar ins Negative. In solchen Momenten drohen Netzüberlastungen, Anlagen werden abgeregelt – emissionsfreier Strom geht ungenutzt verloren. Abends hingegen, wenn der Verbrauch ansteigt, liefern Solaranlagen keinen Strom mehr. Ohne Speicher muss dann auf konventionelle Ener-

gieträger zurückgegriffen werden. Das ist ineffizient und für den Klimaschutz eine verpasste Chance.

Energiespeicher im Einsatz: zwischen Potenzial und Grenzen

Auf dem Weg zur Integration Erneuerbarer Energien in die Stromversorgung leisten Energiespeicher einen essenziellen Beitrag. Doch trotz aller Vorteile bleiben Herausforderungen. Noch sind Speicher teuer in der Anschaffung – und ihre Betriebsmodelle oft komplex.

Wann sich Energiespeicher-Projekte amortisieren, ist pauschal nicht absehbar. Denn sie erzielen Einnahmen durch Arbitrage, also den Einkauf von Strom zu günstigen Zeiten und den Verkauf bei höheren Preisen. Doch dieser marktgetriebene Ansatz ist nicht immer im Sinne des Stromnetzes. Aus Netzsicht wäre es oft hilfreicher, Speicher gezielt dort zu betreiben, wo Netze schwach oder instabil sind – auch wenn das betriebswirtschaftlich weniger attraktiv ist. Genau dieser Zielkonflikt zwischen Markt- und Netzlogik stellt die Branche derzeit vor ein zentrales Dilemma.

Die Energiewende als Megatrend und Investmentchance

Die Energiewende hat sich zu einem globalen Megatrend mit enormem langfristigen Potenzial entwickelt. Der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft erfordert weltweit Investitionen in Höhe von mehreren Billionen Euro. Diese Transformation ist nicht nur eine Antwort auf die Herausforderungen des Klimawandels, sondern bietet auch erhebliche Renditechancen für Investoren.

Zwei zentrale Entwicklungen verdeutlichen die Notwendigkeit massiver Investitionen: Zum einen sind die Folgen des Klimawandels, wie Dürren und Überschwemmungen, immer deutlicher spürbar. Eine Studie im Auftrag der deutschen Bundesregierung prognostiziert, dass die volkswirtschaftlichen Kosten in Deutschland bis 2050 auf bis zu 900 Milliarden Euro steigen könnten. Zum anderen wächst der Energiebedarf durch neue Technologien, insbesondere durch den Ausbau von Rechenzentren. Laut McKinsey wird der Stromverbrauch von Datenzentren in den USA bis 2030 jährlich um mehr als 20 Prozent steigen.

Wachsende Investitionsbereitschaft institutioneller Anleger

Um das Ziel der Klimaneutralität bis 2045 zu erreichen, sind allein in Deutschland Investitionen von zwei bis drei Billionen Euro in Erneuerbare Energien, Speicher und Netze erforderlich. Weltweit wird der Kapitalbedarf für Infrastrukturprojekte bis 2040 auf etwa 93 Billionen Euro geschätzt.

Institutionelle Investoren reagieren auf diese Perspektiven mit einer erhöhten Investitionsbereitschaft. Laut dem BAI-Stimmungsbarometer planen viele, ihre Allokation in Infrastruktur-Equity und -Debt zu erhöhen. Infrastruktur-Investments gelten als stabil und wenig zyklisch, mit kalkulierbaren Renditen und vorhersehbaren Zahlungsströmen. Nachhaltigkeitskriterien gewinnen insbesondere in Europa, Asien und dem globalen Süden weiter an Bedeutung und stärken das Interesse an Erneuerbaren Energien zusätzlich.

Erneuerbare Energien und neue Marktsegmente

Die Wirtschaftlichkeit Erneuerbarer Energien verbessert sich stetig. Strom aus Wind und Sonne ist inzwischen günstiger als aus fossilen Quellen, was zu einer Verschiebung der Marktanteile führt. Die Zinswende 2022 hat die Attraktivität anderer Anlageklassen wie Immobilien verringert, während Investments in Erneuerbare Energien weiterhin gefragt sind. Neben klassischen Investitionen in Wind- und Solarparks rückt die Energiespeicherung, insbesondere mit Großbatteriespeichern, zunehmend in den Fokus. Sie ist Schlüsseltechnologie, um die schwankende Einspeisung aus erneuerbaren Quellen auszugleichen. Batteriespeicher haben sich technisch und wirtschaftlich stark weiterentwickelt und stabilisieren die Stromnetze. Sie ermöglichen es Betreibern, Strom effizient

Ein Blick nach vorn: neue Lösungen, neue Chancen

Der Hype um Speicher ist berechtigt – wenn man ihn richtig einordnet. Sie sind kein Allheilmittel, aber ein unverzichtbarer Baustein auf dem Weg zu einem stabilen, klimaneutralen Energiesystem. Wer heute über Investments in Erneuerbare Energien nachdenkt, kommt an Speicherslösungen nicht mehr vorbei. Gleichzeitig sind Speicher hochkomplexe Systeme, die technisches Know-how, regulatorisches Verständnis und marktseitige Erfahrung erfordern. Finanzprodukte wie der neue „hep solar Invest ELTIF“ greifen dieses Zukunftsthema gezielt auf.

Autor: Thorsten Eitle ist Chief Sales Officer der HEP Kapitalverwaltung AG, Güglingen. Die hep solar-Gruppe ist ein Unternehmen, das Solarparks weltweit entwickelt, baut, betreibt und finanziert.
www.hep.global



Dr. Dominik Schall

Foto: Unternehmen

enter zu nutzen und zu speichern, wenn die Preise niedrig sind.

Erweiterung des Investitionsspektrums

Der Betrieb von Batteriespeichern ist in Deutschland inzwischen ohne staatliche Förderung wirtschaftlich. Besonders rentabel sind Investitionen in Kombination mit Wind- und Solarparks; aktuell sind zweistellige Renditen möglich. Die fortschreitende Elektrifizierung und Sektorkopplung erweitern das Spektrum für Infrastrukturinvestoren zusätzlich. Großinvestoren investieren bereits zunehmend in innovative Speicherslösungen, wie die Beteiligungen von TotalEnergies an Kyon Energy, von Brookfield an Eco Stor und von EQT an ju:niz exemplarisch belegen. Auch etablierte Asset Manager wie BVT setzen auf eine breite Diversifikation in Wind, Photovoltaik, Speicher und Effizienzprojekte, mit Fokus auf Mehrheitsbeteiligungen an baureifen oder bereits in Betrieb befindlichen Projekten.

Fazit

Die Energiewende bietet vielfältige Chancen für Investoren. Neben Wind und Sonne gewinnen Speichertechnologien und Effizienzprojekte an Bedeutung. Die Kombination aus stabilen, langfristigen Renditen und

nachhaltigen Investments macht den Sektor besonders attraktiv. Internationale Märkte können die Portfoliorendite weiter steigern, sofern lokale Besonderheiten beachtet werden. Die Energiewende bleibt einer der zukunftssträchigsten Investmenttrends der nächsten Jahrzehnte.

Autor: Dr. Dominik Schall leitet den Geschäftsbereich Energie und Infrastruktur bei der BVT-Unternehmensgruppe, München.
www.bvt.de

Wachsender Strombedarf, stabile Renditen

Unruhige Zeiten an den klassischen Kapitalmärkten, wachsender Strombedarf durch die Elektrifizierung immer weiterer Sektoren, hoher Bedarf an privatem Kapital für den weiteren Ausbau der Erneuerbaren Energie gepaart mit sicheren Rahmenbedingungen durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG): Überzeugendere Argumente für ein Sachwertinvestment in Windenergie & Co. kann es kaum geben.

Je volatiliter die Finanzmärkte, desto größer der Wunsch der Anleger, das eigene Vermögen zu stabilisieren. Beteiligungen in Erneuerbare Energien gehören zu schwankungsresistenten Anlageformen, die weitestgehend vom „Auf und Ab“ der Kurse abgekoppelt sind. Anders als spekulative Investments, deren Ertragspotenzial allein auf der Annahme eines Preis-

anstiegs basiert, sind sie produzierende Sachwerte. Sie schaffen realen Mehrwert aus der Erzeugung und dem Verkauf grünen Stroms und generieren als Teil der Realwirtschaft regelmäßige Erträge für die Anleger.

Sicherer Stromabsatz – planbare Erträge

Trotz Energieeffizienzmaßnahmen nimmt der Bedarf an Strom laufend zu, weltweit hat er sich seit 1980 fast verdreifacht. Ohne Strom ist unsere Gesellschaft nicht denkbar! In immer weiteren Wellen von der Digitalisierung über den fortschreitenden Ausbau der E-Mobilität bis hin zum Bau neuer Rechenzentren für Anwendungen wie KI steigen die Strombedarfe rapide an.

Eine aktuelle Studie der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers (PwC) warnt gar vor Stromknappheit in Deutschland ab 2035 wenn bis dahin nicht neue Stromerzeugungsanlagen in Form von Solaranlagen, Windrädern und modernen Gaskraftwerken in großem Umfang entstehen – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Strompreise. All das garantiert auch perspektivisch einen sicheren Absatz des Rohstoffs „Strom“ und ist damit äußerst vorteilhaft für Anleger, die mit ihrem Investment in grüne Energieerzeugung zu Stromproduzenten werden.

Enormer Finanzierungsbedarf – gefragtes Kapital

Für den nachhaltigen Umbau des Energiesystems sind enorme Investitionen notwendig. Verschiedene Forschungsinstitute, Verbände und Beratungsunternehmen beziffern den Kapitalbedarf für die nächsten zehn Jahre auf über eine Billion Euro. Den Hauptanteil der Investitionskosten tragen private Akteure wie Industrieunternehmen, Energieversorger aber auch Anleger und Investoren in grüne Finanzinstrumente wie die Fonds der Ökorenta Gruppe. Sie entscheiden sich aufgrund der guten Vermarktungssituation und der durch das EEG abgesicherten Stromabnahmebedingungen für ein Investment in Erneuerbare Energien.

Autor: Jörg Busboom ist Vorstandsvorsitzender der Ökorenta Invest AG, Aurich. Die Ökorenta-Gruppe gehört mit 30 von ihr emittierten Fonds zu den ältesten und erfahrensten Emissionshäusern und Asset Managern im Bereich nachhaltiger Sachwertinvestments.
www.oeokorenta.de



Foto: Unternehmen

Jörg Busboom



Foto: AdobeStock

Mieterstrom hat erhebliche Potenziale

Die Energieversorgung in Deutschland verändert sich. Strom wird dezentraler und lokal erzeugt, gleichzeitig kommen immer mehr digitale Lösungen zum Einsatz. Modelle wie Mieterstrom und On-site-Power-Purchase-Agreements (PPAs) eröffnen dabei attraktive Möglichkeiten nicht nur für die Mieter und Abnehmer, sondern auch für die Wohnungswirtschaft, Gewerbe- und Logistikunternehmen sowie für Investoren.

Der Mieterstrommarkt gilt dabei als schlafender Riese. Vor allem in städtischen Räumen bleiben die Potenziale noch weitgehend ungenutzt. Knapp 1,9 Millionen Gebäude in Deutschland sind als technisch geeignet identifiziert worden, um Strom lokal per Photovoltaik auf dem eigenen Dach zu erzeugen. Das Erzeugungspotenzial beläuft sich auf rund 43 Terawattstunden jährlich – das sind mehr als zwei Drittel der deutschen PV-Erzeugung 2024.

Regulatorische Hürden

Der tatsächliche Marktanteil liegt bislang jedoch unter 0,3 Prozent des technisch möglichen Volumens. Das liegt nicht an mangelnder Wirtschaftlichkeit, sondern auch an regulatorischer Unsicherheit und struktureller Komplexität. Dabei hat sich das regulatorische Umfeld in den vergangenen Jahren spürbar verbessert: Das Jahressteuergesetz 2024 brachte Vereinfachungen bei der Umsatz- und Einkommensteuer für kleinere PV-Anlagen. Gleichzeitig fallen beim lokal erzeugten und verbrauchten Strom keine Netzentgelte an. Damit steigt die Rentabilität. Branchenüblich sind Renditen im mittleren zweistelligen Prozentbereich bei Amortisationszeiten von fünf bis acht Jahren.

Ein zentraler Vorteil für Eigentümer und Mieter liegt darin, dass Partner wie Alva heute vollumfängliche Modelle anbieten – von der Planung bis zum Betrieb. Je nach Bedarf kann zwischen Dachpacht, Anlagenpacht oder Eigenbetrieb gewählt werden. Dadurch reduziert sich die Komplexität erheblich, und Mieterstrom wird zur praktikablen, nachhaltigen und wirtschaftlich attraktiven Lösung.

Flexible Investitionsmodelle

Besonders verbreitet ist dabei die sogenannte Dachpacht: Hier verpachtet ein Eigentümer die Dachfläche an einen Dritten, etwa ein spezialisiertes Energiedienstleistungsunternehmen, das die PV-Anlage errichtet, betreibt und den Strom vermarktet. Alternativ dazu gibt es die Anlagenpacht: In diesem Modell verpachtet ein Anbieter die gesamte Anlage an den Eigentümer, der wiederum als Betreiber auftritt und von stabilen



Cecil von Croy

Einnahmen durch Stromverkauf, Mieterstromzuschlag und EEG-Vergütung profitiert.

Beide dieser Modelle senken die Einstiegshürden und machen das Thema auch für institutionelle Investoren planbar. Gleichzeitig wächst das professionelle Ökosystem rund um Mieterstrom – von standardisierten Prozessen bis hin zu neuen Betreiberkonstellationen. Auch die Technik wird einfacher mit Blick auf automatisierte Abrechnung und digitale Messsysteme.

Autor: Cecil von Croy ist Co-Founder und Geschäftsführer Alva Energie GmbH, Berlin. Um das Ziel der Klimaneutralität zu erreichen, hat Alva es sich zur Aufgabe gemacht, Solarenergie für jeden zugänglich zu machen.
www.alva-energie.de

Aktuelle Beteiligungsangebote „Erneuerbare Energien“

Alternative Investmentfonds (AIF)	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
Ökorenta Erneuerbare Energien 15	Auricher Werte	Erneuerbare Energien	40,0 Mio. Euro
Ökorenta ÖkoStabil 16	Auricher Werte	Erneuerbare Energien	bis 25,0 Mio. Euro
BVT Concentio Energie & Infrastruktur II	derigo	Erneuerbare Energien	nicht fixiert
Euramco Clean Power	Euramco	Erneuerbare Energien	80,0 Mio. Euro
HEP - Solar Club Deal 1	HEP	Erneuerbare Energien	bis 100,0 Mio. Euro
Wertpapier-Emissionen	Anbieter	Assetklasse	Emissionsvolumen
Ranft Energie-Anleihe	Ranft	Erneuerbare Energien	10,0 Mio. Euro
Reconcept Solar Bond Deutschland III	reconcept	Erneuerbare Energien	10,0 Mio. Euro
Reconcept EnergieDepot Deutschland I	reconcept	Erneuerbare Energien	5,0 Mio. Euro
Reconcept CHF Green Energie Bond Canada	reconcept	Erneuerbare Energien	bis 3 Mio. Schweizer Franken

Aviation

Regionalflugverkehr gewinnt an Bedeutung

Die Passagierflugzeugbranche steht vor einer Reihe von Herausforderungen und Chancen. Während der Einfluss der Covid-19-Pandemie meist nur noch in den teils hohen Verschuldungsgraden einzelner Fluggesellschaften zu sehen ist, ist der internationale Flugverkehr weiterhin durch Ereignisse wie den Krieg in der Ukraine, den Unruhen im Nahen Osten und auch der geopolitischen Neuausrichtung durch die Amtsübernahme von Donald Trump in den USA geprägt.

Tendenziell wird die Globalisierung leicht zurückgedreht und die Befürworter des Protektionismus gewinnen wieder an Stärke. Ursächlich hierfür sind Maßnahmen wie Zölle und Einfuhrkontingente und einhergehend die Drohung von Handelskriegen.

Profitieren von diesem Trend könnten Regionaljets mit einer Sitzplatzkapazität bis 150 Sitze, da diese Flugzeuge besonders auf kürzeren und weniger nachgefragten Strecken Vorteile gegenüber größeren Flugzeugen aufweisen und flexibler einsetzbar sind.

Dieses Segment bedienen nur noch zwei westliche Anbieter, Embraer aus Brasilien mit ihren E-Jets und Airbus, nach der Übernahme des C-Serien Programms von Bombardier, mit dem umbenannten Airbus A220. Beide Flugzeugprogramme sind relativ jung und werden durch die neueste Generation an Triebwerken angetrieben, was vor dem Hintergrund des weltweiten Erfordernisses an Nachhaltigkeit durch einen treibstoffarmen Verbrauch mit möglichst niedrigen Lärmemissionen Voraussetzung für ein erfolgreiches Luftfahrtprogramm ist.

Einen geringen Treibstoffverbrauch zeichnet auch Turbopropflugzeuge aus, hier gibt es nach dem Ausscheiden von Bombardier mit der Q400 aus diesem Markt, jedoch mit Avions de Transport Régional, kurz ATR, ein Airbus Joint Venture, nur noch einen Anbieter.

Langfristiger Marktausblick Embraer

Vor diesem Hintergrund beziffert Embraer den Bedarf an neuen Regionalflugzeugen bis 150 Sitze auf circa 10.500 Stück über die nächsten 20 Jahre. Der Marktwert dieser Flugzeuge liegt bei circa 680 Milliarden US-Dollar. Der Markt teilt sich dabei auf in Bestellungen von geschätzten 8.720 Regionaljets und 1.780 Turbopropflugzeugen. Während die größte Nachfrage nach Regionaljets mit rund 30,7 Prozent in Nordamerika erwartet wird, sollte mit 36 Prozent aller Bestellungen der Asien-/Pazifik-Raum bei Turboprop-Bestellungen dominieren.

Bestätigung der Erholung und aktuelle Trends

Der weltweit größte Luftfahrtverband IATA prognostiziert für das Jahr 2025 zum dritten Mal in Folge einen Gewinn von über 30 Milliarden US-Dollar für alle Fluggesellschaften weltweit. Auch die Anzahl an Passagieren liegt mit geschätzten rund fünf Milliarden zum zweiten Mal in Folge wieder über dem Vor-Pandemieniveau. Positiv für die Fluggesellschaften sind die rückläufigen Treibstoffpreise, die für das Jahr 2025 gegenüber dem Jahr 2024 um 13 Prozent niedriger geschätzt werden. Da Treibstoffkosten eine der größten Kostenpositionen für Fluggesellschaften sind, hat dies beträchtliche Auswirkungen auf deren Profitabilität. Europäische Fluggesellschaften profitieren ferner von der Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar, fallen doch Kosten für Treibstoff und Leasingraten meist in US-Dollar an, während Einnahmen überwiegend in Euro generiert werden.

Wirtschaftliche Herausforderungen

Trotz der positiven Anzeichen gibt es weiterhin erhebliche wirtschaftliche Herausforderungen für die Passagierflugzeugbranche:



Foto: Unternehmen

Dr. Sven Kehren

- Schuldenlast:** Viele Fluggesellschaften haben während der Pandemie erhebliche Schulden aufgenommen.
- Nachhaltigkeit:** Der Druck auf die Branche, nachhaltiger zu werden, bleibt weiterhin hoch und ist mit erheblichen Kosten verbunden.
- Ukraine Krieg:** Der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine führte weiterhin zu einer Sperrung des russischen Luftraums, wodurch beispielsweise Ziele in Asien nur über Umwege angefliegen werden können.

Fazit

Die Passagierflugzeugbranche steht vor einer dynamischen Zukunft mit erheblichen Herausforderungen und Chancen. Die Luftfahrt zeigt sich weiterhin robust und trotz bisher dem geopolitischen Gegenwind eines zunehmenden Protektionismus. Steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit und Effizienz bleiben bestehen. Dies geht einher mit einem hohen Bedarf an treibstoffeffizienten Flugzeugen.

Aus dem hohen Finanzbedarf und dem hohen Verschuldungsgrad der Luftfahrtindustrie sollten sich daher mittelfristig wieder interessante Investitionsmöglichkeiten ergeben. Aktuell sind allerdings die Leasingraten bei Sale-and-lease-back-Transaktionen niedrig. Dies führt zu niedrigen Einkaufsrenditen für Investoren und einem aktuell noch unattraktiven Chancen-Risikoverhältnis. Aus diesem Grund hat die HEH-Gruppe in den letzten Jahren keine neuen Flugzeugfonds aufgelegt.

Die Erfahrungen zeigen aber, dass sich die Märkte schnell ändern und wieder attraktive Investments hervorbringen können. Daher sondiert die HEH mit Ihrem Expertennetzwerk laufend den Markt, speziell im Segment der Regionalflugzeuge.

Autor: Dr. Sven Kehren ist Vorstand der Hamburger EmissionsHaus AG, Hamburg. Sie steht für lukrative Regionalflugzeug-Fonds. In 36 unterschiedliche Assets wurden für ein Investitionsvolumen von insgesamt 668 Millionen Euro von Investoren ein Eigenkapital von 287 Millionen Euro platziert.

www.heh-fonds.de



Private Equity

Private Equity im Mittelstand: Stabil durch unruhige Zeiten

Das Marktumfeld für Private-Equity-Investitionen bleibt anspruchsvoll: Geopolitische Unsicherheiten, das veränderte Zinsumfeld nach Jahren der Niedrigzinspolitik und ein schwieriges Umfeld für Unternehmensverkäufe sorgen vor allem bei großen Deals für Zurückhaltung.

Umso bemerkenswerter ist die Entwicklung eines Marktsegments, das sich zuletzt trotz der jüngsten Belastungsfaktoren als besonders stabil erwiesen hat: der Lower-Mid-Market (LMM). Private-Equity-Manager mit diesem Fokus investieren gezielt in Mittelständler mit bewährten Geschäftsmodellen, solider Kapitalbasis und geringer Abhängigkeit von Fremdfinanzierung.

Der Unterschied zu größeren Deals: Während Transaktionen im Large-Cap-Bereich oftmals stark gehebelt sind und entsprechend sensibel auf Zinsveränderungen reagieren, zeigen sich LMM-Fonds deutlich robuster. Das reduziert das Risiko – und eröffnet Raum für nachhaltige Wertentwicklung.

Wertsteigerung durch Entwicklung

Fondsmanager, die im Lower-Mid-Market investieren, begleiten ihre Portfoliounternehmen oft über Jahre – nicht nur als Kapitalgeber, sondern als strategische Sparringspartner: etwa beim Eintritt in neue Märkte oder der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Zwar ist operative Unterstützung auch bei großen Buyouts ein Ziel – im Lower-Mid-Market lassen sich jedoch häufig schneller Fortschritte erzielen.

Etablierte Strukturen treffen hier auf kürzere Entscheidungswege: Prozessoptimierungen oder strategische Zukäufe sind oft mit vergleichsweise geringem Aufwand verbunden und entfalten dennoch große Wirkung. Dieses „Hands-on-Investieren“ sorgt für eine starke Ausrichtung auf Wertsteigerung durch Entwicklung – und nicht durch reine Finanzhebel.

Ein weiterer Vorteil: Im Lower-Mid-Market gibt es für Fondsmanager aufgrund der geringeren Transaktionsgrößen mehr Möglichkeiten, Beteiligungen wieder zu verkaufen. Potenzielle Käufer finden sich nicht nur unter anderen Private-Equity-Fonds, sondern auch bei strategischen Investoren – etwa im direkten Wettbewerbsumfeld. Selbst wenn einzelne Verkaufskanäle wie der Börsengang zeitweise schwächeln, betrifft das den Lower Mid-Market häufig weniger stark. Das sorgt grundsätzlich für stabilere Rückflüsse an Anleger.

Der Zugang entscheidet

Diese strukturellen Eigenschaften sind der Grund, weshalb institutionelle Investoren ihren Blick zunehmend auf den Lower-Mid-Market richten. Laut einer Umfrage der US-Investmentbank Houlihan Lokey vom April



Nico Auel

2025 planen 81 Prozent der befragten Profi-Investoren, in den kommenden zwölf Monaten präferiert in den Lower-Mid-Market zu investieren. Das ist mit Abstand Platz 1.

Genau diese wachsende Aufmerksamkeit verschärft jedoch auch ein strukturelles Dilemma. Denn Fonds im Lower-Mid-Market sind naturgemäß kleiner als im Large-Cap-Segment und Manager können – ohne ihre Strategie zu verwässern – nur begrenzt Kapital aufnehmen. Gleichzeitig sind gerade die leistungsstärksten Private-Equity-Teams so stark nachgefragt, dass bei Weitem nicht alle Interessenten investieren können. Umso wichtiger sind erfahrene Partner, die über bewährte Strukturen und langjährig gewachsene Beziehungen verfügen, um das volle Potenzial des Mittelstands für ihre Anleger zu erschließen.

Autor: Nico Auel ist Vorstand der Munich Private Equity AG (MPE), München. MPE ist einer der führenden Private-Equity-Spezialisten in Europa. Seit mehr als 25 Jahren ermöglicht die Unternehmensgruppe privaten und institutionellen Kunden mit einem Investitionsvolumen von derzeit rund 2,7 Milliarden Euro den Zugang zu exklusiven Private-Equity-Fonds.
www.mpe.ag

Private-Equity-Investments mit Evergreen-Fonds

Private Märkte haben in der Vergangenheit besser abgeschnitten als öffentliche Märkte. Zeitlich gewichtete Renditen über rollierende Fünf-Jahres-Zeiträume zeigen, dass Private-Equity-Buy-outs eine durchschnittliche Prämie von 670 Basispunkten gegenüber dem MSCI ACWI Total Return erwirtschaften.

Dennoch sind Private-Markets-Investitionen meist aufgrund der Mindestzeichnungshöhen bestimmten Anlegergruppen vorbehalten. In dem Maße, wie sich Regulierung und Produktinnovationen weiterentwickeln, öffnet sich die Tür zu den Privatmärkten. Private Markets Evergreen-Fonds sind nun auch mit niedrigeren Zeichnungshöhen für eine breitere Anlegergrup-

pe interessant, die potenziellen Outperformance- und Diversifizierungsvorteile nutzen möchten.

Risiko/Rendite-Vorteile

Während das makroökonomische Umfeld private Assets ähnlich beeinflusst wie die öffentlichen Märkte, hat Private Equity im Vergleich zu den öffentlichen Märkten (MSCI ACWI) in der Vergangenheit über alle drei Zeiträume hinweg höhere zeitgewichtete Renditen bei geringerem Downside-Risiko erzielt. Diese Dynamik ist auf eine Kombination aus aktiver Eigentümerschaft, die Portfoliounternehmen in schwierigen Märkten un-



Foto: Unternehmen

ÜBER UNS

Die **Alpha Ordinatium GmbH** verfügt in ihrer Aufsichtsrats- und Führungsebene über langjährig erfahrene Manager in den Bereichen Vermögensverwaltung, Rechtswissenschaften, Rechnungswesen, Due Diligence und Projektmanagement.

Im Rahmen der Tätigkeit trägt die KVG unter anderem dafür Sorge, dass die Produktregeln des KAGB im Sinne der Anleger über die gesamte Laufzeit des jeweiligen Investmentvermögens eingehalten werden.



Foto: Unternehmen

Gordon Grundler, Geschäftsführer, ist bereits seit 1992 als Berater, später als Führungskraft und Geschäftsleiter im Finanzdienstleistungsmarkt tätig. Als Aufsichtsratsvorsitzender der Primus Valor AG schuf er als Initiator die Grundlage für die Auflegung sämtlicher Immobilienfonds der ImmoChance Deutschland-Reihe. In seiner Funktion als Beirat begleitet er seit vielen Jahren zahlreiche Fondsgesellschaften mit Produkten unterschiedlicher Assetklassen. Bei Alpha Ordinatium verantwortet Grundler den Bereich Portfoliomanagement.



Foto: Unternehmen

Dr. Thomas Peters, Geschäftsführer, studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bielefeld und promovierte im Jahr 2006 im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes. Heute ist Peters schwerpunktmäßig als Berater für Emissionshäuser und Reedereien tätig und fungiert als Interimsmanager bei diversen Fondsgesellschaften. Bei Alpha Ordinatium verantwortet er die Bereiche Risikomanagement und Beschwerdemanagement.



Foto: Unternehmen

Marc Bartels, Geschäftsführer Portfoliomanagement, studierte BWL und war anschließend unter anderem 25 Jahre für ein renommiertes Emissionshaus tätig. Er übernahm dort für verschiedene Bereiche Geschäftsführungsfunktionen. Dies betraf sowohl das Portfoliomanagement (Markt), die Treuhandtätigkeit als auch die Bereiche Risikomanagement etc. (Marktfolge) in der zugehörigen KVG. Die Assetklassen Immobilien, Schiffe, Flugzeuge, Lebensversicherungen und Kredit fielen dabei in seinen Verantwortungsbereich. Seit Januar 2025 fungiert Bartels als Geschäftsführer Portfoliomanagement.

DAS UNTERNEHMEN

Die Alpha Ordinatium GmbH ist eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) im Sinne des deutschen Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Ihr Tätigkeitsfeld umfasst die Konzeption und Verwaltung von inländischen Investmentvermögen in Form von geschlossenen Publikums- und Spezial-AIF (kollektive Vermögensverwaltung). Das Angebot richtet sich als Service-KVG an Emissionshäuser und Asset Manager mit dem Investitionsschwerpunkt in den Assetklassen Immobilien und Erneuerbare Energien.

Sachwert-Investments haben in Deutschland eine lange Tradition, jedoch standen bislang nur die sogenannten offenen Investmentfonds unter direkter Kontrolle der Aufsichtsbehörden. Seit dem Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) und der neuen Produktgattung „alternative Investmentfonds (AIF)“ im Jahr 2013 gehören die Zeiten der intransparenten Produkte, die ohne Regulierung und mit wenig Kontrolle übergeordneter Institutionen Kapital von Privatanlegern einwarben, der Vergangenheit an. Sowohl für die Beteiligungsbranche als auch für die Anleger begann damit eine neue Epoche. Umfassende Kontrollen unterschiedlicher Institutionen sorgen für ein hohes Maß an Sicherheit: Controlling und Risikomanagement durch die Kapitalverwaltungsgesellschaft sowie Sicherung des Investmentvermögens durch die Verwahrstelle.

Im Jahr 2017 übernahm die Alpha Ordinatium GmbH den bereits platzierten Primus-Valor-Fonds „Nr. 7“ von der Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH, der bis dato Auszahlungen in Höhe von 135,5 Prozent ermöglichte. Mit dem in den Jahren 2017/2018 platzierten „ImmoChance Deutschland 8 Renovation Plus GmbH & Co. geschlossene Investment KG“ (kurz: „ICD 8 R+“) wurde ein Kommanditkapital in Höhe von 85 Millionen Euro eingeworben. Mit den AIF ICD 9, 10, 11 und 12 R+ schrieb die Alpha Ordinatium GmbH die „Renovation Plus“-Reihe fort. Ende Januar 2025 startete die Platzierung des jüngsten Mitglieds („ICD 14 R+“) der Fonds-Familie. Auch dieser Fonds fokussiert sich, wie schon seine Vorgänger, auf den Ankauf, die Optimierung sowie den Verkauf von (Bestands-)Wohnimmobilien in deutschen Ober- und Mittelzentren und ist zudem als sogenannter „Artikel-8-Fonds“ definiert. Insgesamt werden aktuell rund 540 Millionen Euro Anlegerkapital verteilt auf sieben AIF verwaltet.

Alpha Ordinatium GmbH, Harrlachweg 1, 68163 Mannheim

Telefon: +49 (0) 621 490812-0

E-Mail: info@alpha-ordinatum.de

Internet: www.alpha-ordinatum.de

Handelsregister: HRB 724829, Amtsgericht Mannheim

MARKETINGMITTEILUNG

Ihr Fonds für morgen –
heute schon in Bestform.

IMMOCHANCE DEUTSCHLAND VIERZEHN RENOVATION+

14

Durch energetische Sanierungen erhalten und schaffen wir Wohnraum, erhöhen die Wohnqualität und senken die Nebenkosten des Mieters, reduzieren den Energieverbrauch von Immobilien und erwirtschaften konstante und stabile Renditen für unsere Anleger.

www.primusvalor.de

 PRIMUS VALOR



derigo >



Foto: Unternehmen

ÜBER UNS

Die **BVT Unternehmensgruppe** mit Sitz in München und Atlanta sowie Büros in Berlin, Köln und Boston erschließt als bankenunabhängiger Asset Manager seit 49 Jahren deutschen Privatanlegern und institutionellen Investoren die vielfältigen Chancen internationaler Sachwertinvestitionen. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 9,2 Milliarden Euro, über 225 bislang aufgelegten Fonds und rund 80.000 Anlegern seit Gründung zählt die BVT in Deutschland zu den erfahrensten Anbietern im Bereich der geschlossenen Beteiligungskonzepte.

Die BVT-Tochtergesellschaft derigo GmbH & Co. KG mit Sitz in München verantwortet als Initiator die Konzeption der geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) der BVT Unternehmensgruppe. Als regulierte externe Kapitalverwaltungsgesellschaft im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) übernimmt die derigo die Verwaltung für die geschlossenen alternativen Investmentfonds der BVT sowie für die bereits platzierten, noch investierenden Bestandsfonds.



Foto: Unternehmen

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf
Diplom-Betriebswirt

Geschäftsführer
der derigo Verwaltungs GmbH

Geschäftsbereich Portfoliomanagement



Foto: Unternehmen

Dr. Werner Bauer
Diplom-Mathematiker

Geschäftsführer
der derigo Verwaltungs GmbH

Geschäftsbereich Portfoliomanagement



Foto: Unternehmen

Claudia Bader
Betriebswirt/Steuerberater

Geschäftsführerin/CRO
der derigo Verwaltungs GmbH

Geschäftsbereiche Risikomanagement,
Rechnungswesen und interne Revision

UNTERNEHMEN

Die derigo ist ein Gemeinschaftsunternehmen von BVT Holding GmbH & Co. KG und Dr. Werner Bauer, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Top Select Management GmbH, und vereint die langjährige Expertise der Gesellschafter und Geschäftsführer bei Anlagen in den Bereichen Immobilien Deutschland und USA, Immobilienprojektentwicklungen, Erneuerbare Energien und Infrastruktur, Private Equity und im Multi-Asset-Segment. Das langjährige Engagement der BVT in der Erschließung regenerativer und nachhaltiger Energieprojekte wurde 2019 konsequent weiterge-

führt mit der Entscheidung der derigo, die internationale PRI-Initiative zu unterzeichnen. Damit bekennt und verpflichtet sie sich als Kapitalverwaltungsgesellschaft zur Berücksichtigung bestimmter ESG-Kriterien (Environmental, Social and Governance) nach den UN PRI.

derigo GmbH & Co. KG
Rosenheimer Straße 141 h,
81671 München

Handelsregister: HRA 100884,
Amtsgericht München

Internet: www.derigo.de

INVESTITIONSSCHWERPUNKTE

Derzeit befinden sich rund 50 Fonds in der Verwaltung durch die derigo. Darüber hinaus verwaltet sie Service-KVG-Mandate. Im Fokus stehen folgende Assetklassen: **Immobilien Global.** Etabliert, diversifiziert und transparent: Der größte Immobilienmarkt der Welt, die USA, bietet Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten. **Immobilien Europa.** Zahlreiche Faktoren zeichnen Deutschland als aussichtsreichen Immobilienstandort für in- und ausländische Investoren aus – wie beispielsweise die besondere Stärke einer der führenden Wirtschaftsnationen der Welt.

Energie und Infrastruktur. Klimawandel, Ressourcen-Knappheit und steigender Energiebedarf sind Herausforderungen, die zukunftsfähige und nachhaltige Konzepte und Lösungen erfordern – und attraktive Anlagechancen bieten. **Private-Equity.** Eigenkapitalbeteiligungen außerhalb der Börse liegt nicht nur der Substanzwert, sondern auch der Wertschöpfungsfaktor von Unternehmen zugrunde. **Portfoliokonzepte.** Dachfonds bieten eine hohe Diversifikation, eine einfache Struktur und Privatanlegern eine Zugangsmöglichkeit zu institutionellen Assets, die ihnen sonst verwehrt blieben.



BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements, Energie- und Infrastrukturprojekten sowie Unternehmensbeteiligungen bietet Anlegern attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206



Dr. Peters
GROUP

Foto: Olaf Robl, Aachen



ÜBER UNS

Die zur Dr. Peters Group zugehörige Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft hat im April 2014 von der BaFin die Erlaubnis als externe KVG nach § 20 KAGB erhalten. Diese Erlaubnis gilt für Alternative Investmentfonds für die Assetklassen Flugzeuge, Immobilien und Schiffe sowie – seit der Erlaubnis vom 31. Januar 2025 – auch für Anlagen zur Erzeugung,

zum Transport und zur Speicherung von unter anderem Strom aus Erneuerbaren Energien und die dafür genutzte Infrastruktur. Zudem verfügt die KVG über die Erlaubnisse für die Bereiche Gelddarlehen, Finanzportfolioverwaltung, Anlageberatung und Anlagevermittlung – insbesondere für Zwecke der Fremdvermittlung von Investmentvermögen.

Foto: Unternehmen



Vanessa Meinker
Organisation und Compliance

Vanessa Meinker ist im Jahr 2013 zur Dr. Peters Group gestoßen. Von Beginn an verantwortete sie die Bereiche Legal, Geldwäsche und Compliance. Im Juni 2020 wurde sie zur Marktfolge-Geschäftsführerin der Dr. Peters Invest GmbH bestellt, die seit 2021 als Wertpapierinstitut fungiert. Ergänzend dazu wurde sie Ende 2023 in die Geschäftsführung der KVG berufen.

Foto: Unternehmen



Dennis Gaidosch
Portfoliomanagement Erneuerbare Energien

Dennis Gaidosch ist seit Juli 2024 bei der Dr. Peters Group. Als Geschäftsführer der KVG hat er die Aufgabe, die Assetklasse Erneuerbare Energien aufzubauen. Vor seinem Start bei der Dr. Peters Group war er unter anderem in leitender Funktion bei der One Group und der Reconcept GmbH.

Foto: Unternehmen



Fabian Schultheis
Portfoliomanagement Immobilien und Kreditfonds

Nach Stationen bei der Bayer AG und der Harpen Immobilien GmbH kam Fabian Schultheis im Oktober 2016 als Portfoliomanager zur Dr. Peters Group. Ab Juli 2020 leitete er zunächst das Portfoliomanagement für die Assetklasse Immobilien. Seit Oktober 2022 ist er für das gesamte Bestandsmanagement der Immobilien verantwortlich. In die Geschäftsführung der KVG wurde er im April 2022 bestellt.

Foto: Unternehmen



Sebastian Wiegand
Portfoliomanagement Flugzeuge und Schiffe

Sebastian Wiegand ist seit Februar 2015 bei der Dr. Peters Group. Seit Juli 2020 leitet er das Portfoliomanagement für die Assetklasse Flugzeuge. In die Geschäftsführung der KVG wurde er im April 2022 bestellt. Vor seinem Engagement bei der Dr. Peters Group war er unter anderem bei der Commerz Real AG sowie der GEBAB Unternehmensgruppe tätig.

UNTERNEHMEN

Seit 1975 strukturiert und managt die Dr. Peters Group Sachwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren. Mit mehr als 160 aufgelegten Investmentlösungen und einem realisierten Investmentvolumen von über acht Milliarden Euro zählt die Dr. Peters Group zu den größten und erfahrensten deutschen Anbietern strukturierter Sachwertanlagen.

Die ersten Investmentlösungen der Dr. Peters Group waren Fonds, mit denen sich Privatanleger erfolgreich an deutschen Gewerbeimmobilien beteiligen konnten. Neben dem Geschäftsfeld Immobilien ist die inhabergeführte Unternehmensgruppe in den Assetklassen Flugzeuge, Schiffe und Erneuerbare Energien aktiv.

STRATEGIE

Im Geschäft mit Privatanlegern fokussiert sich die Dr. Peters Group auch in Zukunft auf das seit mittlerweile 50 Jahren erfolgreiche Geschäftsfeld Immobilien – mit den Schwerpunkten Nahversorgung und Hotellerie. Erweitert werden soll dieser Fokus durch gezielt ausgesuchte Angebote aus der Assetklasse Erneuerbare Energien.

Gegenüber semi-professionellen und institutionellen Investoren tritt die Dr. Peters Group als Lösungsanbieter auf und greift entsprechend der Anlagepräferenz dieser Investoren auf alle aktiven Assetklassen des Unternehmens zurück. Zuletzt wurden so ein Kreditfonds als Spezial-AIF sowie ein internationaler Club Deal im Bereich Shipping konzipiert. Aktuell werden zudem attraktive Anlagekonzepte im Aviation-Bereich sowie in der seit diesem Jahr neu erschlossenen Assetklasse Erneuerbare Energien vorangebracht.

SACHWERTE SIND UNSERE DNA.

KOMPETENZ IN
SACHWERTINVESTITIONEN
SEIT 50 JAHREN.



DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de

Foto: Unternehmen



ÜBER UNS

Die EURAMCO Invest GmbH ist die lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft der EURAMCO Gruppe und unterliegt der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Als Anbieter alternativer Investmentfonds (AIF) legt die EURAMCO Invest mit fundiertem Know-how geschlossene Investmentvermögen auf und managt diese. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem Asset-Management für Immobilien und Erneuerbare Energien.

EURAMCO Invest handelt als professioneller Dienstleister und verantwortungsvoller Risikomanager für institutionelle Investoren und vermögende Privatanleger. Bei der Umsetzung von Sachwertbeteiligungen sorgt der Anbieter für die passende Strukturierung der Konzepte und eine vorausschauende Planung des kompletten Prozesses,

angefangen bei der Auswahl der geeigneten Anlageobjekte für die Investoren über eine im Vorfeld klar definierte Investitionsstrategie bis zum erfolgreichen Exit. EURAMCO bietet den Anlegern eine auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Investitionsstrategie. Neben der verantwortungsvollen Aufgabe als Kapitalsammelstelle gehört die Entwicklung und Umsetzung von Beteiligungsangeboten zum Aufgabenportfolio. Dabei orientiert sich EURAMCO an seinen Kernkompetenzen in der Gruppe. Das sind insbesondere Investitionen und Beteiligungen im Segment der Erneuerbaren Energien und Immobilien. Das gilt auf nationalen ebenso wie auf internationalen Märkten, in Deutschland, Österreich, den CEE Staaten, Australien und den USA.



Stefan Pfisterer

Geschäftsführer Portfoliomanagement

ist seit 2011 Geschäftsführer der EURAMCO Invest GmbH und für das Portfoliomanagement verantwortlich. Der Diplom-Kaufmann und Chartered Alternative Investment Analyst ist seit 2004 bei EURAMCO und hat in dieser Zeit mehrere Fonds für Immobilien- und Erneuerbare-Energien-Projekte gestaltet. Davor hat er für Landesbanken zahlreiche grenzüberschreitende Transaktionen für langfristige Investitionsgüter umgesetzt.



Martin Stobinski

Geschäftsführer Risikomanagement

ist seit 2017 Geschäftsführer der EURAMCO Invest GmbH und für das Risikomanagement verantwortlich. Der Bank- und Diplom-Kaufmann besitzt umfassende Erfahrung im Bank- und Finanzwesen, Controlling sowie im internationalen Projektmanagement. Vor seiner Zeit bei EURAMCO hat der zertifizierte Risikomanager als Geschäftsleiter das Risikomanagement einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgebaut und geleitet.

Foto: Unternehmen

UNTERNEHMEN

Die EURAMCO Gruppe, mit Sitz in Aschheim bei München, ist ein international ausgerichtetes Fonds- und Asset Manager für Beteiligungen an Sachwerten, insbesondere in den Bereichen Immobilien und Erneuerbare Energien. Von dem umfassenden Know-how der EURAMCO profitieren auch Dritte in Form von maßgeschneiderten Dienstleistungen beim Asset- und Fonds-Management sowie dem Investorenservice. Das Geschäftsfeld der Unternehmens-

gruppe sind Dienstleistungen rund um die gesamte Wertschöpfungskette bei alternativen Investments. EURAMCO begann 1999 mit der Konzeption und Emission von Beteiligungsprodukten. Seitdem wurde ein Investitionsvolumen für private und institutionelle Investoren von 8,2 Milliarden Euro begleitet. Zurzeit betreut EURAMCO 180 geschlossene Investmentvermögen mit einem Investitionsvolumen von über sechs Milliarden Euro. Verantwortlich für den Erfolg der EURAMCO sind rund 90 Mitarbeitende, von

denen jeder über eine ausgezeichnete Expertise und hohe Dienstleistungsbereitschaft verfügt. In den vergangenen 26 Jahren hat EURAMCO eine Vielzahl von Immobilien erworben, weiterentwickelt und erfolgreich gemanagt. In dieser Zeit wurden Immobilien im Wert von 3,8 Milliarden Euro und einer Gesamtfläche von über eine Million Quadratmeter betreut.

EURAMCO managt europaweit zahlreiche Erneuerbare-Energien-Anlagen. Insgesamt wurden durch Wind- und Solarparks

der EURAMCO Gruppe über drei Millionen MWh Strom erzeugt und 1,8 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen vermieden. Das entspricht dem jährlichen Strombedarf von 1,3 Millionen Haushalten und der jährlichen CO₂-Bindung eines Waldes in Größe des Schwarzwaldes.

EURAMCO Invest GmbH

Max-Planck-Straße 3

85609 Aschheim

Handelsregister: HRB 173551,
Amtsgericht München

Internet: www.euramco-invest.de

Investieren Sie in eine
lebenswerte Zukunft



Ihr starker Partner für Sachwertbeteiligungen mit dem Schwerpunkt Erneuerbare Energien.

Und das seit über 25 Jahren.

mehr erfahren:
www.euramco-asset.de

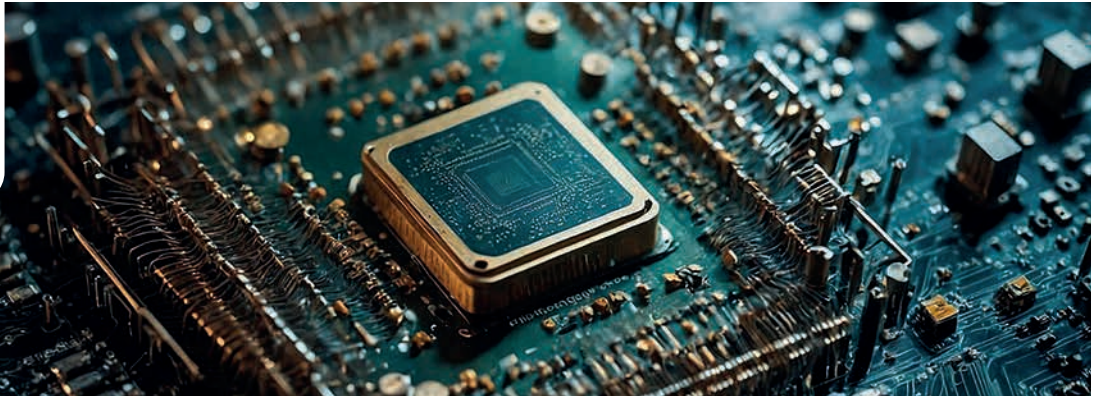


Foto: Pixabay

ÜBER UNS

Über FIDURA Private Equity Fonds profitieren Privatanleger mittelbar von den Wertsteigerungspotenzialen kleiner bis mittlerer Technologieunternehmen, vornehmlich aus dem deutschsprachigen Raum (D, A, CH). Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen, die ihre Start-up-Phase bereits erfolgreich abgeschlossen haben und in eine Wachstumsphase eintreten. Unternehmen sollten sich dabei in besonderer Weise dem Prinzip der Nachhaltigkeit verpflichtet fühlen und klar definierte ethische, soziale und ökologische Standards erfüllen.

Die Fonds investieren branchenübergreifend, konzentrieren sich aber auf Unternehmen in zukunftssträchtigen Branchen wie zum Beispiel Nanotechnologie/neue Materialien, Halbleiter/Mikrosystemtechnik, Messtechnik/Optik und IT/Automatisierungstechnik.

Um für Privatanleger größtmögliche Ausfallsicherheit bei den Private-Equity-Investments herbei zu führen, investiert das FIDURA-Fondsmanagement mit Bedacht nur in solide und nachhaltig wirtschaftende Unternehmen und schließt im Voraus zu risikobehaftete Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel langwierige Medikamentenentwicklung, aus. Der nicht für Beteiligungen verwendete Teil der Fondseinlage wird im Rahmen der optionalen Kapitalabsicherungsstrategie in Versicherungsprodukte der Versicherungsgesellschaften Standard Life und Canada Life investiert (Fonds 1-3).

Die Verwaltung der Fonds obliegt der geschäftsführenden Kommanditistin **IWF Fondsconsult GmbH** mit Sitz in Grünwald (bei München). Mit Bescheid vom 21. Januar 2015 erfolgte ihre Registrierung als externe KVG gemäß § 44 Abs. 1 i.V.m. § 2 Abs. 5 KAGB durch die BaFin.



Foto: Unternehmen

Klaus Ragotzky

ist Gründer des Emissionshauses FIDURA und Geschäftsführer der KVG der FIDURA Private Equity Fonds. Nach dem Studium der Mathematik und der Wirtschaftswissenschaften an der TU München war er bei einer deutschen Großbank in der Investmentanalyse tätig. Klaus Ragotzky ist zertifizierter DVFA-Analyst und ein Kenner der Soft- und Hardwarebranche. Durch sein Mitwirken an zahlreichen Börsengängen und Aktienemissionen wie Adidas, Puma oder cts Eventim

verfügt er zudem über umfangreiche Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungstransaktionen.

Als Fondsmanager der FIDURA-Fonds zeichnet Klaus Ragotzky federführend für das laufende Beteiligungs- und Risikomanagement verantwortlich.



Foto: Unternehmen

Ingrid Weil

ist neben Klaus Ragotzky Geschäftsführerin der KVG der FIDURA Private Equity Fonds und gehört dem Gründungsteam des Emissionshauses FIDURA an.

Nach dem Studium der Agrarwissenschaften an der MLU Halle/Wittenberg verbrachte Ingrid Weil einige Jahre bei einer deutschen Großbank, unter anderem in den Bereichen Portfoliomanagement/Research, Rentenhandel International (Derivative) und anschließend im Bereich

internationale Kreditsyndizierung/Kreditverwaltung.

Bei der KVG ist Ingrid Weil zuständig für die Fondsverwaltung, für die Kommunikation sowie für die Portfolio-Entwicklung im Bereich Biotechnologie und Agrar/Food/Nutrition.

UNTERNEHMEN

Das Emissionshaus wurde 2001 als unabhängiges Beratungs- und Emissionshaus für Private Equity gegründet.

Zentraler Erfolgsfaktor der Assetklasse Private Equity, so auch der FIDURA-Fonds, sind Qualität und Erfahrung der verantwortlichen Fondsmanager. Alle Fondsmanager der FIDURA-Fonds sind unternehmerisch erfahren, haben einen naturwissenschaftlichen Hintergrund und kennen alle Facetten des Private-Equity-Geschäftes. Dadurch ist eine professionelle Umsetzung sämtlicher Teilschritte des Beteiligungsprozesses – von der Vorprüfung bis zur Veräußerung der Beteiligungen – gewähr-

leistet. Jedes Unternehmen, das in die engere Wahl kommt, wird vor der Investitionsentscheidung einer umfassenden Risiko-Prüfung (Due Diligence) unterzogen. Der Mehrwert, der so für Privatanleger entsteht, spiegelt sich in den hohen Renditen der Assetklasse Private Equity wider.

FIDURA Private Equity Fonds
Dr.-Hans-Staub-Straße 8
82031 Grünwald

Telefon: 089/2388 98-10
E-Mail: info@fidura.de
Internet: www.fidura.de
Handelsregister: HRB 150531,
Amtsgericht München

LAGEBERICHT

Als raterliche Retail-Fonds konzipiert, sind die FIDURA Private Equity Fonds in der Lage, neben Neuinvestitionen auch an Folgefinanzierungsrunden von aktuellen Beteiligungen teilzunehmen – dies führt aufgrund des höheren Reifegrades der Unternehmen zu einer Risikoreduzierung des Gesamtinvestments.

Vor allem konnte das Portfoliounternehmen VEACTION GmbH, trotz eines schwierigen Marktumfelds in der Automobilindustrie, auch im Jahr 2024 seinen Umsatz steigern. Bis auf den „FIDURA-Fonds 4“ wiesen alle FIDURA-Fonds ein positives Jahresergebnis aus.

Die Finanzlage aller FIDURA Private Equity Fonds ist unverändert stabil – die Fonds weisen eine hohe Eigenkapitalquote und einen stabilen Bestand an liquiden Mitteln aus.

Der über alle vier Fonds zum 31. Dezember 2024 im Durchschnitt berechnete NAV-Wert beträgt 0,9 Euro pro Anteil. Die NAV-Werte berücksichtigen die bisher an Anleger ausgezahlten Ausschüttungen aus den bereits erfolgten Beteiligungsverkäufen, Equity Values der aktuellen Beteiligungen und die Rückkaufswerte der Versicherungen zum 31. Dezember 2024 („FIDURA-Fonds 1-3“).



Wir investieren direkt
in wachstumsstarke
innovative Unternehmen.

- Industrie 4.0
- Mikrosystemtechnik
- Halbleiterprozesstechnik
- Oberflächenmesstechnik
- Mikrobioreaktortechnik
- Business Intelligence
- Organische Halbleitersensorik

Zukunft verantwortungsvoll gestalten.

FIDURA Private Equity Fonds
Dr. Hans-Staub-Straße 8
82031 Grünwald
Tel. (089) 23 88 98 -0
Tel. (089) 23 88 98 -29
E-Mail: info@fidura.de
Internet: www.fidura.de



FIDURA
PRIVATE EQUITY FONDS



Foto: Unternehmen

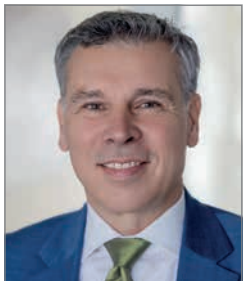
Hahn Gruppe
Wertarbeit mit Immobilien

ÜBER DIE HAHN GRUPPE

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Sie ist auf versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert. In ihrer Unternehmensgeschichte hat die Hahn Gruppe bereits über 190 Immobilienfonds erfolgreich aufgelegt. Das aktuell verwaltete Vermögen liegt bei über sieben Milliarden Euro. Mit ihrer Kapitalverwaltungsgesellschaft DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH und einer übergreifenden Expertise aus Immobilien- und Vermögensmanagement nimmt die Hahn Gruppe bei privaten, semi-professionellen und professionellen Anlegern ein Alleinstellungsmerkmal in ihrem Marktsegment ein. Im Fondsgeschäft steuert und kontrolliert sie die gesamte Wertschöpfungskette der von ihr betreuten Immobili-

enobjekte. Ergänzend betätigt sich die Hahn Gruppe als Immobilien Manager für Drittvermögen. Das ist Wertarbeit mit Immobilien. Die unter der Marke Pluswertfonds aufgelegten geschlossenen Publikumsfonds der Hahn Gruppe richten sich an gut informierte und vermögende Privatanleger, die üblicherweise sehr diversifiziert investieren. Die Mindestzeichnungssummen für die Publikumsfonds liegen in der Regel bei 20.000 Euro beziehungsweise bei 200.000 Euro für Private Placements. Die Leistungsbilanz der Hahn Gruppe als Anbieter von Immobilienfonds weist bei den bisher aufgelösten Fondsvermögen einen durchschnittlichen jährlichen Vermögenszuwachs nach Steuern in Höhe von 5,4 Prozent auf.

Foto: Unternehmen



Thomas Kuhlmann,
Vorstandsvorsitzender der Hahn Gruppe

Foto: Unternehmen



Christoph Horbach,
Mitglied des Vorstands der Hahn Gruppe

DEWERT KVG

Die im Jahr 2013 gegründete DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH verantwortet als Kapitalverwaltungsgesellschaft seit 2014 die Konzeption und den Vertrieb von Alternativen Investmentfonds (AIF) in der Form von inländischen geschlossenen Publikums- und Spezial-AIF sowie ab 2016 auch offenen Spezial-AIF. Die Gesellschaft ist darüber hinaus für das Portfolio und Risiko Management von Investmentvermögen zuständig. Die DeWert ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft innerhalb des Konzernverbundes der Hahn Gruppe. Die geschäftspolitische Verbindung zur Hahn Gruppe ermöglicht den Zugriff auf das umfassende Leistungsspektrum im Rahmen eines ganzheitlichen Geschäftsmodells.

DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH
Buddestraße 14, 51429 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204-9490-0
www.de-wert.de
info@de-wert.de
Geschäftsführer: Marcel Schendekehl, Torsten Klotz und Thomas Mitzel

LAGEBERICHT

Die DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH (DeWert) blickt trotz des herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfelds auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück. Die Assetklasse der versorgungsorientierten Handels- und Mixed-Use-Immobilien hat dabei einmal mehr ihre hohe Wertbeständigkeit und Ertragskraft über verschiedene Wirtschaftszyklen hinweg unter Beweis gestellt. Für Anleger und Investoren konnte eine solide Vermögensentwicklung der Fondsportfolios erzielt werden. Bei den Publikums-AIF lagen die Ausschüttungen im Durchschnitt rund sieben Prozent über den ursprünglichen Prognosen. Im Neugeschäft mit Privatanlegern wurden 2024 mit dem „Pluswertfonds 180 Fachmarktzentrum Landshut“ und dem „Pluswertfonds 181 Baumarkt Köln“ zwei Publikums-AIF erfolgreich platziert. Das im Geschäftsjahr 2024 insgesamt eingeworbene Eigenkapital belief sich auf 43,5 Millionen Euro – ein neuer Rekord im Privatkundengeschäft. Nach Einschätzung der Geschäftsführung befindet sich die DeWert in einer soliden wirtschaftlichen Ausgangsposition, um bestehende und künftige Verpflichtungen zu erfüllen und ihre strategischen Ziele konsequent weiterzuführen.



IMMOBILIEN? KÖNNEN WIR!

Seit 1982 ist die Hahn Gruppe als Asset und Investment Manager tätig. Wir sind auf Handels- und Mixed-Use-Immobilien spezialisiert, die wir über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg managen. Zum Vorteil der institutionellen Investoren und der privaten Anleger, die bereits in unsere über 190 Fonds investiert haben. Zurzeit haben wir rund 7 Mrd. Euro Assets under Management. Wir sichern das Kapital und bauen die Erträge kontinuierlich und nachhaltig aus. So verstehen wir Wertarbeit mit Immobilien. hahnag.de

 **Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

a HAMBURG ASSET MANAGEMENT

ÜBER UNS

Die Hamburg Asset Management HAM wurde 2013 als Kapitalverwaltungsgesellschaft gegründet und ist Teil der HEH-Unternehmensgruppe.

Die Erlaubnis für eine Tätigkeit als lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft erhielt die HAM im November 2013 und verwaltet aktuell

rund 605 Millionen Euro Assets under Management (Stand Juni 2025). Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft erstreckt sich auf die kollektive Vermögensverwaltung von geschlossenen inländischen Publikums- und Spezial-Investmentvermögen sowie hiermit verbundenen Dienstleistungen und Nebendienstleistungen.



Foto: Unternehmen

Gunnar Dittmann
Portfolioverwaltung

Gunnar Dittmann ist seit 2013 Geschäftsführer der Hamburg Asset Management. Er gründete 2006 das auf Flugzeugfonds spezialisierte HEH Hamburger EmissionsHaus, das er als Vorstand führt. Seit 1993 ist er in führenden Positionen in der Kapitalanlagebranche tätig.

Gunnar Dittmann projektierte und platzierte in den vergangenen 30 Jahren in den Assetklassen Schifffahrt, Flugzeuge, Immobilien und Erneuerbare Energien über 80 Beteiligungsangebote mit einem Investitionsvolumen in Höhe von über zwei Milliarden Euro.



Foto: Unternehmen

Jessica Beckmann
Portfolioverwaltung

Jessica Beckmann ist seit September 2017 als Geschäftsführerin für die HAM tätig. Zunächst leitete sie für zwei Jahre das Risikomanagement und wechselte anschließend in das Portfoliomanagement. Hier verantwortet sie die Geschäftsbereiche Finanzen, Immobilien und Schifffahrt. Zuvor war sie langjährig bei einem großen Bankhaus tätig. Sie war

dort in leitender Funktion für inländische und ausländische Immobilien- und Schiffsfinanzierungen der Bank zuständig. Ihr Verantwortungsbereich umfasste die Portfoliobetreuung, Strukturierung von Neugeschäft, Analysen und Risikobeurteilungen. Aufgrund der Betreuung von Assetübergreifenden Kundengruppen sammelte sie auch Erfahrungen in den weiteren von der HAM verwalteten Geschäftsbereichen.



Foto: Unternehmen

Dr. Sven Kehren
Portfolioverwaltung

Dr. Sven Kehren ist seit 2015 Geschäftsführer der Hamburg Asset Management. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Assetklassen Flugzeuge und Schifffahrt. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Hamburger Sparkasse im Jahr 1995 studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hamburg. Es folgte eine Promotion

am Institut für Geld- und Kapitalverkehr. Während der Promotion arbeitete er als Analyst für einen großen deutschen Vertrieb und ein Analysehaus im Bereich Geschlossener Fonds. Seit 2006 ist er in der HEH-Unternehmensgruppe für den Bereich Konzeption verantwortlich, seit 2023 auch als Vorstandsmitglied.



Foto: Unternehmen

Tobias große Holthaus
Risikomanagement

Tobias große Holthaus ist seit Ende 2015 bei der Hamburg Asset Management für die Bereiche Compliance, Recht und Risikomanagement zuständig. Seit April 2020 ist Tobias große Holthaus Geschäftsführer für den Bereich Risikomanagement.

Tobias große Holthaus ist Volljurist und seit 2006 für verschiedene Emissionshäuser in unterschiedlichen Funktionen tätig gewesen. Große Holthaus hat den Wechsel der Branche der Geschlossenen Fonds vom „grauen Kapitalmarkt“ zum voll regulierten „weißen Kapitalmarkt“ durch das Inkrafttreten des KAGB im Jahre 2013 aktiv begleitet.

UNTERNEHMENSBE SCHREIBUNG

Kunden der Hamburg Asset Management sind die HEH Hamburger EmissionsHaus AG und Unternehmen, die sich an der Eigenkapitalfinanzierung eines Sachwerts Investoren beteiligen und hierfür ein geschlossenes Publikums- oder Spezial-Investmentvermögen schaffen möchten. Zu diesen ausgewählten Kunden zählt eine Privatbank aus Hamburg mit zwei Spezial-AIF, die in Hamburger Immobilien investiert haben, ein Family Office mit einem Private-Equity-AIF, ein Fonds- und Asset Manager aus Tübingen mit zwölf Immobilienfonds, ein Asset Manager aus Winterbach mit zwei Immobilienfonds, der sich auf Anleger spezialisiert hat, die nach §6b/c EStG gebildete Rücklagen übertragen wollen, um die Veräußerungsgewinne aus betrieblichen Verkäufen von Grund und Gebäuden zu reinvestieren, sowie ein Asset Manager aus Hamburg, der sich auf die Investition in Güterwagen, Wechselkoffer und Container spezialisiert hat. Für die HEH Hamburger EmissionsHaus AG verwaltet die HAM sechs Publikums-AIF, die in Regionalflugzeuge investiert haben. Neben der Verwaltung des Investmentvermögens nach KAGB wurde die Hamburg Asset Management mit dem Risikomanagement von weiteren 16 KG-Fonds

beauftragt, die vor dem Inkrafttreten des KAGB aufgelegt und platziert wurden.

Die Kunden der HAM erbringen in der Betriebsphase der Fonds Tätigkeiten in Form von Auslagerungen oder Dienstleistungen hinsichtlich des Asset Managements der verwalteten Sachwerte. Als Service-KVG deckt die Hamburg Asset Management für geschlossene Publikums- und Spezial-AIF die Bereiche Immobilien, Flugzeuge, Schiffe und Container, Erneuerbare Energien, Infrastruktur und Private Equity ab.

Hamburg Asset Management
HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Große Elbstraße 14

22767 Hamburg

Telefon: 040/300 846-240

E-Mail: kontakt@hh-asset.de

Internet: www.hh-asset.de

Handelsregister: HRB 127804, Amtsgericht Hamburg


 HAMBURG ASSET MANAGEMENT

Ihre Service-KVG für Immobilien, Private Equity, Mobilien und New Energy

Tel. 040 300 846 - 240 | Mail: kontakt@hh-asset.de | Web: www.hh-asset.de

SERVICE FÜR PRODUKTPARTNER

Die Hamburg Asset Management bietet Asset Managern, Projektentwicklern, Vermögensverwaltern, Family Offices und anderen Unternehmen mit Ideen die Strukturierung, die Konzeption und das Management von Sachwertinvestitionen und so genannten „Alternativen Investments“ an. Durch die Übernahme der regulatorischen Anforderungen kann sich der Produktpartner auf seine Kernkompetenzen konzentrieren.

Wir stellen unsere umfangreiche Expertise zur Verfügung, um gemeinsam mit unseren Produktpartnern ein voll reguliertes Kapitalmarktprodukt zu entwickeln. Die von uns entwickelten Prozesse und Strukturen für die Errichtung und die Verwaltung des alternativen Investmentfonds und für die Betreuung der Anleger passen wir auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden an.

Als Service KVG deckt die Hamburg Asset Management für geschlossene Publikums- und Spezialfonds folgende Bereiche ab:

- Immobilien
- Flugzeuge
- Schiffe und Container
- Private Equity
- Erneuerbare Energien
- Infrastruktur

WIR SCHAFFEN MEHRWERT

KAGB-konforme Konzeption, Vertriebsanzeigepflichten, Risiko- und Portfoliomanagement, Verhaltens- und Organisationsregeln, Melde- und Informationspflichten. Für Initiatoren von unternehmerischen Sachwertbeteiligungen sieht das im Jahr 2013 eingeführte Kapitalanlagegesetzbuch strenge Regeln vor.

Die Regulierung bedeutet kontinuierlich hohen Aufwand. Was wir als Service-KVG für Sie tun können:

Marktzugang

- Rechtsrahmen als Kapitalverwaltungsgesellschaft (Service-KVG)
- Erstellung und Prüfung von Verkaufs- und Marketingunterlagen
- Vertriebsanzeigeverfahren, Begleitung von aufsichtsrechtlichen Prozessen
- Vernetzung zu erfahrenen Projektpartnern

Portfolioverwaltung

- Liquiditätsmanagement
- Finanzierungsmanagement
- Transaktionen, Abstimmung mit der Verwahrstelle
- Auslagerungs- und Dienstleistungscontrolling

Risikomanagement

- Identifikation, Bewertung und Controlling von Risiken
- Risikolimits
- Frühwarnsysteme

Reporting

- Meldewesen AIFMD und Bundesbank (auch für Bestandsfonds)
- Anleger-Reporting nach KAGB
- Einhaltung der Offenlegungspflichten

Compliance

- Einhaltung der gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Regelungen
- Interessenkonfliktmanagement
- Vorkehrungen zur Geldwäscheprävention
- Beschwerdemanagement

Wir stehen Ihnen gern als Partner – ob Full Service oder in ausgewählten Bereichen – zur Seite. Lassen Sie uns Ihre Investmentidee gemeinsam in die regulierte Welt übertragen.



Foto: hep solar

ÜBER UNS

Ein Partner für alles, was Sonnenenergie ist. Das ist hep solar. Seit 2009 entwickelt, baut, betreibt und finanziert die Unternehmensgruppe Solarparks. Weltweit. Für eine Energiegewinnung, die mehr kann, als Strom zu liefern.

Mit sauberem Solarstrom leisten unsere Solarparks einen Beitrag zu einer unabhängigen, zukunftsfähigen Energieversorgung und zur langfristigen Minderung von CO₂-Emissionen. So möchten wir den Planeten lebenswert erhalten – für uns und für kommende Generationen.

Weltweit kann hep solar auf mehr als 95 entwickelte Solarprojekte mit einer Nennleistung von ca. 1.440 Megawatt Peak sowie einer aktiven Projektpipeline mit rund 4.700 Megawatt Peak blicken.

Hightech-Know-how verbinden wir mit hoher Kompetenz im Finanzbereich. Das macht uns einzigartig. Mehr als 6.700 deutsche Investoren und über 660 Millionen Euro Assets under Management untermauern unseren nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Die HEP Kapitalverwaltung AG wird von der BaFin beaufsichtigt und konzipiert Investmentvermögen im Bereich Photovoltaik mit unterschiedlichen Laufzeiten und Rendite-Risiko-Profilen. Stand: März 2025.

UNTERNEHMEN

Vom Hauptsitz in Baden-Württemberg aus steuern und koordinieren wir unsere weltweiten Aktivitäten. Mit eigenen Teams in Europa, Asien und Nordamerika setzen wir unsere Projekte direkt vor Ort um – effizient und marktnah.

Bei der Auswahl unserer Zielmärkte zählen vor allem drei Faktoren: ein hohes Maß an Sonneneinstrahlung, wirtschaftliches Potenzial und politische Stabilität. Die Stromabnahme und -vergütung unserer Solarparks sind entweder gesetzlich geregelt oder werden bereits vor Baubeginn vertraglich fixiert.

Heute ist hep solar in einigen der stärksten Solarmärkte der Welt aktiv – darunter Deutschland, Italien, Polen, Japan und Nordamerika.

hep Global GmbH

Römerstraße 3, 74363 Güglingen

E-Mail: info@hep.global

Telefon: 07135-93446-0

www.hep.global

Handelsregister: HRB 75 99 88

LAGEBERICHT

Infrastruktur zählt weiterhin zu den beliebtesten Anlageklassen – nicht zuletzt, weil sie weniger anfällig auf kurzfristige Marktschwankungen reagieren kann. Gleichzeitig eröffnen neue Anlagevehikel wie der ELTIF 2.0 auch Privatanlegern einen deutlich flexibleren Zugang zu Investitionen in Bereiche wie Erneuerbare Energien.

Vor diesem Hintergrund richtet hep solar den Fokus wieder verstärkt auf den deutschen Markt – mit dem Ziel, Beteiligungen dort zu ermöglichen, wo Menschen die Energiewende direkt vor Ort mitgestalten können. Ergänzend dazu erweitern wir unsere Geschäftsstrategie: Künftig sollen auch Batteriespeicherprojekte in die Projektentwicklung einfließen, um das Potenzial von Solarenergie noch gezielter nutzbar zu machen.

Zur Auswahl stehen zwei Beteiligungsmöglichkeiten: der erste Solar-ELTIF sowie ein Spezial-AIF für professionelle und semiprofessionelle Investoren.

Eine neue Qualität zukunftsorientierter Geldanlagen: Der hep solar Invest ELTIF

Investieren mit Strahlkraft: Dort, wo aus Sonnenlicht Strom und aus Kapital eine moderne Energieversorgung entsteht. Der hep solar Invest ELTIF macht Solarenergie als Anlageklasse zugänglich – flexibler als je zuvor und mit echtem Wirkungspotenzial. Für alle, die mehr erwarten: Perspektive, Vertrauen und die Chance, mit der eigenen Geldanlage sichtbar etwas zu bewegen.

Ein Beteiligungsangebot, das sich an Ihren Bedürfnissen orientiert:

- Solarenergie als ergänzender Baustein in einem breit aufgestellten Portfolio
- Investition in die Entwicklung, den Bau und Betrieb von Photovoltaik- und Speicherprojekten in Deutschland und weltweit
- Flexibler Vermögensaufbau ab 25 Euro monatlich und mit transparenten Kündigungs- und Rückgabefenstern
- Wirkung, die nachvollziehbar ist – durch ein Anlageziel, das die messbare Minderung von CO₂ anstrebt

Für alle, die:

- ✓ am globalen Wachstumsmarkt Photovoltaik teilhaben möchten
- ✓ nachhaltige Sachwertanlagen mit Flexibilität verbinden wollen
- ✓ Kapital mit Nutzen für Mensch und Umwelt verbinden möchten

Schnell und bequem ins eigene Depot

Der „hep solar Invest ELTIF“ ist eine attraktive Möglichkeit, das eigene Portfolio nachhaltig zu diversifizieren – ob für den persönlichen Vermögensaufbau oder für kommende Generationen. Der Fonds ist sparplanfähig und bereits ab 25 Euro monatlich verfügbar. Interesse? Ihre Beraterin oder Ihr Berater informiert Sie gerne. Mehr Informationen unter: invest.hepsolar.com/eltif.

Fondsname: hep solar Invest ELTIF

WKN: A417LG

ISIN: LU3053689975

hep solar – Ihr leistungsstärkster Solarspezialist

Seit 2009 steht hep solar für Pioniergeist, Innovationskraft und Verantwortung. Als international tätiger Solarspezialist mit Projekten in Deutschland, Italien, Polen, Japan, Kanada und den USA entwickeln wir ganzheitliche Lösungen für eine zukunftsfähige Energieversorgung. Die HEP Kapitalverwaltung AG – als BaFin-regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft – ist Initiator und Anlageberater des hep solar Invest ELTIF. Darüber hinaus ist sie für die Konzeption und Verwaltung eigener Investmentvermögen im Bereich Erneuerbare Energien zuständig.

HANSAINVEST LUX. S. A. – Ihr erfahrener AIFM-Partner

Für die Fondsstruktur des hep solar Invest ELTIF setzen wir auf bewährte Expertise: HANSAINVEST LUX. S. A. agiert als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft mit umfassender Erfahrung im Management von Real Assets. Der Fonds selbst wird nach Luxemburger Recht aufgelegt – in einem der führenden Finanzzentren Europas. Die Wahl Luxemburgs steht zugleich für Verlässlichkeit, globale Anschlussfähigkeit und regulatorische Exzellenz.

Für Vertriebspartnerinnen und -partner:

Fordern Sie jetzt die aktuellen Vertriebsunterlagen zum hep solar Invest ELTIF an und sichern Sie sich Ihren Platz zu ELTIF 2.0, Diversifikation durch Photovoltaik, ESG-Kommunikation und Portfolio-Integration.

Dies ist eine Marketing-Anzeige für den hep solar Invest ELTIF (nachfolgend: Fonds). Die Investition in den Fonds ist mit Risiken verbunden und kann zu erheblichen Verlusten bis hin zum vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals führen. Es bestehen weitere Risiken, darunter Fremdfinanzierungsrisiken, Währungsrisiken, Rechtsänderungsrisiken und politische Risiken. Eine vollständige Beschreibung der Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt und dem Basis-informationsblatt. Diese sind erhältlich unter: invest.hepsolar.com/eltif. Bitte lesen Sie diese Dokumente sorgfältig, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.



Foto: hep solar

Thorsten Eitle

Mitbegründer von hep solar & Chief Sales Officer (CSO)

Thorsten Eitle ist Mitbegründer und Gesellschafter der mittlerweile über 210 Mitarbeitende starken und weltweit agierenden Unternehmensgruppe hep solar. Mit über 15 Jahren Erfahrung als Unternehmer im Bereich Asset-Management und Erneuerbare Energien verantwortet er den Investment-Vertrieb.



Foto: hep solar

Oliver Lang

Leading Expert Business Development Sales bei hep solar

Oliver Lang ist Marktexperte mit tiefgreifender Branchenkenntnis im Investment- und Versicherungsbereich. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Aufbau von Vertriebseinheiten und der strategischen Unternehmensentwicklung und ist seit Mai 2025 für hep solar tätig.



Foto: Unternehmen

IMMAC group

IMMAC ist einer der führenden Spezialisten für Investitionen in Pflegeimmobilien und Sozialimmobilien in Europa. Seit über 27 Jahren bietet das Unternehmen nachhaltige Kapitalanlagen mit gesellschaftlichem Mehrwert – stabil, reguliert und zukunftssicher. Als Fondsinitiator und Asset Manager ermöglicht IMMAC sowohl institutionellen als auch privaten Anlegern den Zugang zu einer resilienten und wachsenden Assetklasse.

Die IMMAC group mit Sitz in Hamburg zählt zu den erfahrensten Investmenthäusern für Sozialimmobilien in Deutschland, Österreich und Irland. Seit 1997 konzentriert sich die Gruppe auf vollstationäre Pflegeeinrichtungen, Kliniken und weitere Gesundheitsimmobilien. Mit rund zwei Milliarden Euro Investitionsvolumen in über 170 Immobilien gehört IMMAC zu den führenden Akteuren der Branche.

Für mehr als 130 langfristig ausgerichtete Spezial- und Publikumsfonds wurden Objekte erworben, die von der hauseigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH verwaltet werden. Aktuell betreut die HKA über 110 Fonds mit einem Volumen von mehr als 1,82 Milliarden Euro. Die Verwaltung erfolgt unter Aufsicht der BaFin und gemäß den Vorgaben des KAGB.

IMMAC agiert sowohl als Investor als auch als Bauträger. Neben gezielten Ankäufen realisiert die Gruppe eigene Projektentwicklungen und Neubauten. So lassen sich Qualitätsstandards frühzeitig festlegen und regionale Versorgungsbedarfe gezielt adressieren – insbesondere beim Ausbau dringend benötigter Pflegekapazitäten.

Pflegeimmobilien gelten als besonders stabile Anlageform. Die Nachfrage wächst demografisch bedingt, langfristige Pachtverträge mit erfahrenen Betreibern sichern planbare Erträge. IMMAC streut gezielt nach Regionen,



Foto: Unternehmen

Mechthild Mösenfechtel

Mitglied des Vorstands
IMMAC Holding AG

Mechthild Mösenfechtel ist Finanzvorstand (CFO) der IMMAC Holding AG. Die Juristin und Steuerberaterin ist seit Ende 2016 Teil des Unternehmens und bringt langjährige Erfahrung in der steuerlichen und wirtschaftlichen Strukturierung geschlossener Investmentfonds sowie im regulatorischen Umfeld von Kapitalverwaltungsgesellschaften und Treuhändern mit. Ihre fundierte Fachkenntnis und ihr strategischer Blick auf nachhaltige Finanzierungsmodelle prägen die Ausrichtung der IMMAC group mit klarem Fokus auf Stabilität, Transparenz und langfristige Wertschöpfung im Markt für Sozialimmobilien.

Immobilientypen und Betreiberprofilen, um Risiken wirksam zu begrenzen. Die ESG-Strategie ist auf langfristige Wirkung ausgelegt: Verbindliche Nachhaltigkeitsziele bis 2040 und klare Vorgaben in Bau, Ankauf, Bestand und Fondskonzeption prägen das Handeln. Energieeffizienz, soziale Wirkung und verantwortungsvolle Governance sind fester Bestandteil der Investitionsstrategie.

Die Stärke von IMMAC liegt im Zusammenspiel operativer Branchenkenntnis, strukturierter Risikoanalyse und vorausschauender Planung. Alle Objekte werden umfassend geprüft und aktiv begleitet. IMMAC steht für transparente, werthaltige Investments mit gesellschaftlichem Nutzen und ermöglicht Anlegern den Zugang zu einer Anlageklasse mit stabiler Zukunftsperspektive.

Im Gespräch mit **EXXECNEWS**:

Florian M. Bormann, Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH

„Pflegeimmobilien sind ein Zukunftsinvestment mit Substanz“

Herr Bormann, 2025 ist für viele Investoren geprägt von Unsicherheit. Was beobachten Sie aktuell im Markt für Pflegeimmobilien?

Florian M. Bormann: Tatsächlich beobachten wir eine vorsichtige Grundstimmung. Die Kapitalmärkte bleiben volatil, Zinssätze schwanken, und viele Anlageklassen verlieren an Attraktivität. Gleichzeitig erkennen immer mehr Investoren, dass Pflegeimmobilien strukturell anders funktionieren. Die Nachfrage ist demografisch getrieben, nicht zyklisch, und sie steigt weiter. Wer heute langfristig denkt, kommt an dieser Assetklasse nicht vorbei.

Sie investieren fast ausschließlich in Healthcare-Immobilien. Was macht diese Anlageform so attraktiv?

Bormann: Healthcare-Immobilien, insbesondere Pflegeeinrichtungen, sind konjunkturunabhängig. Sie sichern einen essenziellen Teil der sozialen Infrastruktur ab. Während Büro- oder Wohnimmobilien stärker auf Marktsignale reagieren, bleibt der Bedarf an Pflege konstant, weil er aus der Bevölkerungsentwicklung resultiert. Wir investieren dort, wo Versorgung notwendig ist, und verbinden das mit langfristigen Pachtverträgen, etablierten Betreibern und verlässlichen Erträgen.

Was unterscheidet IMMAC von anderen Marktteilnehmern in diesem Segment?

Bormann: Wir sind seit über 27 Jahren in diesem Markt aktiv und fokussieren uns ausschließlich auf Sozialimmobilien. Diese Spezialisierung macht uns tiefenmarktfähig. Unsere Netzwerke reichen weit über die Finanzwelt hinaus zu Betreibern, Baupartnern und Behörden. Zudem verstehen wir nicht nur die Zahlen, sondern auch die Bedürfnisse der Pflegepraxis. Das macht uns als Partner für Investoren wie Betreiber verlässlich.

Sie erwähnen langfristige Mietverträge. Wie sichern Sie deren Nachhaltigkeit in einem sich verändernden Umfeld?

Bormann: Unsere Verträge sind meist indexiert, also inflationsgeschützt, und auf viele Jahre ausgelegt. Noch entscheidender ist jedoch, dass wir unsere Betreiber nicht nur als Mieter sehen, sondern als Partner. Wir analysieren ihre wirtschaftliche Stabilität, ihren Versorgungsauftrag und ihre Managementkompetenz – vor Vertragsabschluss und kontinuierlich während der Laufzeit. Unsere Due Diligence ist kein einmaliger Prozess, sondern gelebte Praxis.

Und wie gelingt die Risikominimierung konkret?

Bormann: Durch strenge Ankaufsprüfung, regelmäßiges Monitoring und vorausschauende Strukturierung. Wir binden Fachleute aus Immobilien-, Pflege- und Finanzwirtschaft frühzeitig ein. Unsere Portfolios sind zudem breit gestreut - regional, strukturell, nutzungsbezogen. Selbst wenn einzelne Standorte herausfordernd werden, bleibt die Gesamtstruktur stabil.

Pflege ist ein reguliertes Feld. Inwiefern beeinflussen neue gesetzliche Anforderungen Ihre Arbeit?

Bormann: Zunehmend – und das in beide Richtungen. Auf der einen Seite bedeuten neue Standards etwa bei Personalbemessung oder Brandschutz höhere Anforderungen für Betreiber. Auf der anderen Seite schaffen sie langfristig auch Qualität und Transparenz. Förderprogramme für ESG-konforme Neubauten oder Sanierungen verbessern zudem die Investitionsbedingungen. Wir integrieren diese Entwicklungen frühzeitig in unsere Projektplanung.

Einige Betreiber sind zuletzt in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten. Was bedeutet das für Ihr Modell?



Foto: Unternehmen

Bormann: Wir sehen diese Fälle differenziert. Viele Probleme entstanden, weil Kostenträger verspätet Zahlungen leisteten, während die Betreiber längst in Vorleistung gegangen waren. Inzwischen hat sich die Situation etwas beruhigt. Unser Modell bleibt stabil, weil wir auf Partner setzen, die professionell aufgestellt sind und weil wir Objekte entwickeln, die auch im harten Pflegealltag wirtschaftlich tragfähig bleiben.

Mit dem IMMAC Immobilien Portfoliofonds 2 setzen Sie stark auf Pflegeimmobilien. Welche Rolle spielt er in der aktuellen Phase?

Bormann: Der Fonds ist ein Beispiel dafür, wie man breit diversifiziert in eine gesellschaftlich relevante Anlageklasse investieren kann. Wir sehen ihn als wertvolle Ergänzung für institutionelle wie auch private Anleger, die auf nachhaltige Sachwerte setzen. Trotz der Marktverunsicherung zeigt er sich stabil und wir erwarten für 2026 wieder eine deutliche Belebung des Transaktionsgeschehens.

Wie steht IMMAC zum Thema Impact Investing und nachhaltige Geldanlage?

Bormann: Pflegeimmobilien sind per se sozial wirksam. Wer hier investiert, investiert nicht nur in Beton, sondern in Menschen. Unsere Projekte sind Teil der öffentlichen Daseinsvorsorge. Das ist in meinen Augen der wirksamste Ausdruck von Impact Investing. Nachhaltigkeit heißt für uns: Wirtschaftlichkeit, soziale Wirkung und regulatorische Konformität in Einklang bringen.

Ein Blick nach vorn: Welche Themen werden IMMAC in 2025 Jahr besonders beschäftigen?

Bormann: Neben dem operativen Geschäft: Digitalisierung, ESG-Standards, politische Rahmenbedingungen. Aber vor allem die Frage, wie wir als Anbieter gemeinsam mit Investoren Versorgungssicherheit schaffen können. Das treibt uns an. Denn Pflege ist kein Modethema, sie ist eine dauerhafte Verantwortung. Wir sehen es als unseren Auftrag, dazu einen stabilen, ökonomisch fundierten Beitrag zu leisten.

IMMAC Holding AG

Große Theaterstraße 31-35, 20354 Hamburg

Telefon: +49 40.34 99 40-0

Telefax: +49 40.34 99 40-119

info@immac.de

www.immac.de



Foto: Unternehmen



VERANTWORTUNG, REGULIERUNG, STABILITÄT – IHRE KAPITALVERWALTUNG MIT FOKUS AUF SOZIALIMMOBILIEN

Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH ist seit 2013 als regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) tätig. Als Teil der IMMAC group konzipiert und verwaltet sie Alternative Investmentfonds (AIF) für private und institutionelle Anleger mit dem Ziel, stabile Renditen bei gleichzeitig hoher Anlagesicherheit zu ermöglichen.

Im Zentrum stehen Investitionen in Pflegeimmobilien, betreutes Wohnen und ausgewählte Beherbergungsprojekte. Die HKA setzt auf strukturierte Fondskonzepte, etablierte Betreiberpartnerschaften und höchste regulatorische Standards.

Aktuell betreut die HKA über 110 Fonds mit einem Investitionsvolumen von mehr als 1,82 Milliarden Euro. Über 8.400 Anleger vertrauen der Gesellschaft – ein Vertrauensbeweis, der sich in

überdurchschnittlich hohen Wiederanlagequoten widerspiegelt. Als KVG betreut die HKA sämtliche Fonds der IMMAC group und arbeitet dabei eng mit der IMMAC Verwaltungsgesellschaft mbH und der DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH zusammen. Ihre Stärke liegt in der Verbindung von Marktkennntnis, aufsichtsrechtlicher Präzision und dem klaren Fokus auf die Bedürfnisse der Anleger.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH

Große Theaterstraße 31-35, 20354 Hamburg

Telefon: +49 40.30 38 86-0, Telefax: +49 40.30 38 86-460

Internet: www.diehanseatische.de

Handelsregister: HRB 163211, AG Hamburg



Foto: Unternehmen

Sabine Lahmann
Geschäftsführung
Portfoliomanagement offene Fonds

Sabine Lahmann ist seit April 2025 Mitglied der Geschäftsführung der HKA Hanseatische Kapital-

verwaltung GmbH. Die Diplom-Kauffrau bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung aus der Fonds- und Finanzdienstleistungsbranche mit. Vor ihrem Wechsel zur HKA war sie in leitender Position innerhalb einer Asset-Management-Gruppe tätig, unter anderem als Vorständin und Geschäftsführerin mehrerer verbundener Gesellschaften. Zuvor leitete sie über sieben Jahre die Geschäftsleitung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf Wohnimmobilien- und Private-Equity-Fonds. Bei der HKA leitet sie das Portfoliomanagement offener Fonds.



Foto: Unternehmen

Tim Ruttmann
Geschäftsführung
Risikomanagement

Tim Ruttmann ist seit Gründung der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH im Jahr 2013 Mitglied der

Geschäftsführung. In seiner Verantwortung liegen sämtliche Themen rund um das Risikomanagement – von Risikocontrolling und aufsichtsrechtlichem Meldewesen über Compliance und Revision bis hin zu Geldwäscheprävention, Datenschutz und Folgebewertungen. Der gelernte Bankkaufmann und Volljurist verfügt über fundierte Erfahrung in der Strukturierung geschlossener Fonds. Vor seiner Tätigkeit als Geschäftsführer war er innerhalb der IMMAC group in der Konzeption ausländischer Immobilienfonds tätig und zuvor mehrere Jahre in der Rechtsabteilung einer deutschen Spezialbank aktiv.



Foto: Unternehmen

Friedhelm Uloth
Geschäftsführung
Portfoliomanagement geschlossene Fonds

Friedhelm Uloth ist seit Februar 2025 Mitglied der Geschäftsführung der HKA Hanseatische

Kapitalverwaltung GmbH. Er verantwortet das Portfoliomanagement geschlossener Fonds und bringt langjährige Erfahrung in Immobilienfinanzierung und Transaktionsmanagement mit. Bereits von 2019 bis 2020 war er als Assetmanager bei der HKA tätig, bevor er als Senior Transaktionsmanager innerhalb der IMMAC group komplexe Investitionsprojekte steuerte. Frühere Stationen umfassen leitende Funktionen bei Banken und spezialisierten Finanzunternehmen. Sein Fokus liegt auf strukturierter Steuerung und nachhaltiger Entwicklung geschlossener Immobilienfonds.

Ihr Partner für Alternative Investmentfonds



Die Hanseatische ist eine der ersten Kapitalverwaltungsgesellschaften für geschlossene Alternative Investmentfonds in Deutschland.

Sie steht für:

- Professionelles Fondsmanagement für aktuell mehr als 111 Fonds mit über 8.400 Anlegern
- Langjährig ausgebaute Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien
- Hohe Professionalität, bestätigt durch externe Ratings und Analysen



diehanseatische.de



INP

SOZIAL ENGAGIEREN
VERANTWORTLICH INVESTIEREN

Foto: AdobeStock

INP – KOMPETENZ UND ERFAHRUNG IN SOZIALIMMOBILIEN

Konjunkturunabhängig und losgelöst von kurzfristigen Anlage-trends stellen Investments in der Assetklasse Sozialimmobilien eine attraktive Form der Vermögensanlage dar – mit zunehmendem Investitionsbedarf. Denn der demografische und soziale Wandel ist und bleibt eine große Herausforderung hinsichtlich der steigenden Anzahl an Pflegebedürftigen in Deutschland, die es zu bewältigen gilt.

Die INP Holding AG als Anbieter alternativer Investments und Asset Manager im Bereich der Sozial- und Gesundheitsimmobilien ist in ihrer 20-jährigen Unternehmenshistorie sehr erfolgreich im Markt tätig. An unseren Produkten partizipieren sowohl private als auch institutionelle Anleger. Bis heute wurden 26 geschlossene Publikumsfonds und drei offene Spezial-AIF aufgelegt.



Foto: Unternehmen

Matthias Bruns

Vorstand Vertrieb institutionelle Fonds

Matthias Bruns verantwortet auf Vorstandsebene den Vertrieb der INP-Fonds für institutionelle Anleger. Der Bankkaufmann verfügt über langjährige Vertriebserfahrung bei etablierten Fondsanbietern.

Vor seinem Eintritt in die INP-Gruppe im Jahr 2014 war Matthias Bruns Geschäftsführer bei einem in Deutschland führenden Fondsinitiator und -manager.



Foto: Unternehmen

Philipp Herrmann

Vorstand Ankauf und Konzeption

Philipp Herrmann leitet auf Vorstandsebene die Bereiche Ankauf und Konzeption sowie das Portfoliomanagement der INP-Gruppe.

Philipp Herrmann ist seit vielen Jahren in der Fonds- und Finanzierungsstrukturierung von Sachwertinvestments tätig.

Vor seinem Eintritt in die INP-Gruppe im Juli 2011 war Philipp Herrmann Geschäftsführer eines auf Geschlossene Fonds spezialisierten Initiators.

DIE INP-GRUPPE

Die INP-Gruppe ist ein auf das Segment der Sozial- und Gesundheitsimmobilien spezialisierter Initiator alternativer Investments und Asset Manager. Den Schwerpunkt unserer Investitionen bilden stationäre und teilstationäre Pflegeeinrichtungen nach den staatlichen Regelungen des Sozialgesetzbuchs sowie Pflegeeinrichtungen mit übergreifenden Pflege- und Betreuungsangeboten an einem Standort. Innerhalb der INP-Gruppe wird die gesamte Wertschöpfungskette – von der Markt- und Standortanalyse, der Objektprüfung und dem Ankauf über das kaufmännische und technische Asset Management der Immobilien sowie die aufsichtsrechtliche Verwaltung des Fondsportfolios bis hin zum späteren Verkauf der Immobilien – abgedeckt. Gemeinsam mit etablierten Bauunternehmen und Projektentwicklern realisiert INP zudem in eigener Bauherrenschaft Neubau- und Sanierungsmaßnahmen.

Das aktuell von der INP-Gruppe verwaltete Immobilienportfolio umfasst 29 Immobilienfonds mit 111 Sozial- und Gesundheitsimmobilien und ein Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 1,3 Milliarden Euro

bei einem Eigenkapitalanteil von rund 760 Millionen Euro. Bei allen Investments liegt das Hauptaugenmerk auf einer langfristigen Bestandshaltung, Werterhaltung und Wertsteigerung der Fondsimmobilen und der Generierung kontinuierlicher stabiler Cashflows.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft INP Invest GmbH verfügt über die Erlaubnis gemäß §§ 20, 22 KAGB zur Verwaltung von geschlossenen inländischen Publikums-AIF sowie von geschlossenen und offenen inländischen Spezial-AIF und öffnet somit den Investorengruppen der privaten und der institutionellen Anleger den Zugang zu attraktiven und rentablen Kapitalanlageprodukten im Bereich der Sozial- und Gesundheitsimmobilien.

INP Invest GmbH

Reeperbahn 1, 20359 Hamburg

Telefon: 040/441 400 90

E-Mail: info@inp-gruppe.de

Internet: www.inp-gruppe.de

The logo for INP, consisting of the letters 'INP' in a bold, white, sans-serif font, enclosed within a white rounded rectangular border.

SOZIAL ENGAGIEREN
VERANTWORTLICH INVESTIEREN

Breit diversifiziert in den Wachstumsmarkt Sozial- und Gesundheitsimmobilien investieren.

Der offene Spezial-AIF „INP Deutsche Pflege Invest III“ für institutionelle Investoren verbindet solide Sachwertinvestitionen mit sozialem Engagement.

Sprechen Sie uns gerne an.

INP Holding AG
Reeperbahn 1
20359 Hamburg

Tel.: 040 4414009-0
E-Mail: info@inp-gruppe.de

www.inp-gruppe.de

Artikel 8
EU-Offenlegungs-
verordnung

Werbemittlung – keine Anlageberatung, kein Beteiligungsangebot
Das Investmentvermögen richtet sich ausschließlich an professionelle und
semiprofessionelle Anleger im Sinne des § 1 Abs. 19 Nr. 32 bzw. Nr. 33 KAGB.
Das Investmentvermögen kann nicht von Privatlegern erworben werden.



UNTERNEHMEN

Seit über vier Jahrzehnten steht Jamestown für erfolgreiche Immobilieninvestitionen. Mit einem engagierten Team von über 650 Mitarbeitenden in den USA und in Europa sind wir darauf spezialisiert, unseren Anlegerinnen und Anlegern alle Leistungen rund um Immobilieninvestitionen aus einer Hand anzubieten.

Zum Stichtag 30. Juni 2025 verwalten wir Immobilien im Wert von 14,4 Milliarden US-Dollar für deutsche Privatanleger sowie institutionelle Investoren weltweit. Dabei ist es unser zentrales Anliegen, die Interessen von Jamestown eng mit denen unserer Anlegerinnen und Anlegern zu verzahnen – durch eine erfolgsabhängige Vergütung, die an die wirtschaftliche Entwicklung der Fonds und Immobilien gekoppelt ist.

Als vertikal integriertes Unternehmen decken wir alle Schritte entlang des Investitionszyklus einer Immobilie selbst ab: von Objektprüfung über Finanzierung, Vermietung und laufende Bewirtschaftung bis hin zu Weiterentwicklung und Verkauf. Wir greifen dabei nicht auf externe Dienstleister zurück, sondern bündeln sämtliche Kompetenzen im ei-

genen Haus. Mit unseren regionalen Teams direkt vor Ort können wir Trends antizipieren, Entscheidungen effizient umsetzen und umgehend auf die Bedürfnisse unserer Mieter eingehen.

Unsere Unternehmenskultur ist geprägt von Innovationsfreude, digitaler Weiterentwicklung und persönlichem Service. Die hohe Wiederanlagequote und die Zufriedenheit unserer über 22.000 deutschen Privatanlegerinnen und Anleger unterstreichen unser Ziel: langfristige Werte zu schaffen – über alle Marktphasen hinweg.

Jamestown US-Immobilien GmbH

Gereonstraße 43-65
50670 Köln

Telefon: +49 221 3098-0

E-Mail: info@jamestown.de

Internet: www.jamestown.de



Foto: Unternehmen

Fabian Spindler

ist Geschäftsführer der Jamestown US-Immobilien GmbH sowie Mitglied des Executive Committee der Jamestown Gruppe. Nach seinem Einstieg 2010 als Trainee war er in verschiedenen leitenden Positionen in Köln und Atlanta tätig, unter anderem als Head of Portfolio Management und Head of Fund Management. Der Absolvent eines Executive Masterstudiums im Bereich Real Estate und frühere Profisportler verfügt über langjährige Erfahrung in der Steuer-

und Bewirtschaftung komplexer Immobilienportfolios sowie in der Fondsstrukturierung. Mit einem ausgeprägten Blick für langfristige Entwicklungen begleitet er die strategische Weiterentwicklung von Jamestown seit vielen Jahren.



Foto: Unternehmen

Philipp Braunfels

ist Geschäftsführer von Jamestown Europe und verantwortet die europäische Geschäftsentwicklung des Unternehmens mit Sitz in Köln. Zuvor war er mehrere Jahre in führenden Positionen für Jamestown in Lateinamerika tätig – zuletzt als Managing Director in Bogotá. Sein Studium absolvierte er an der Maastricht University mit einem Masterabschluss Cum Laude in International Business Finance. Er ist seit über zwölf Jahren im Immobiliensektor tätig und bringt fundierte Erfahrung im Bereich Joint Ventures, Immobilienakquisitionen und Assetmanagement mit und verfügt über exzellente Marktkenntnisse in Europa, den USA, sowie Lateinamerika.

und verfügt über exzellente Marktkenntnisse in Europa, den USA, sowie Lateinamerika.

US-ERFAHRUNG TRIFFT EUROPA: PLACEMAKING ALS SCHLÜSSELSTRATEGIE

Jamestown ist seit Jahrzehnten auf dem US-Immobilienmarkt aktiv und verwaltet dort erfolgreich Publikumsfonds für deutsche Privatanlegerinnen und Anleger. Der strategische Ansatz des Placemaking hat sich dort bewährt: Durch bewusst gestaltete Räume mit Aufenthaltsqualität entstehen lebendige Orte, die Gemeinschaft fördern, Menschen inspirieren und zum Verweilen einladen.

Diese Strategie bildet nun auch die Grundlage für die Expansion nach Europa. In den vergangenen Jahren hat Jamestown seine Aktivitäten auf dem europäischen Kontinent systematisch ausgebaut, mit eigenen Teams, lokalen Standorten und einem wachsenden Immobilienportfolio in Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Portugal und dem Vereinigten Königreich.

Die Erfahrung aus den USA trifft hier auf eine starke lokale Präsenz. Wie in den USA erfolgt das Immobilienmanagement vollständig durch Jamestown selbst, vom Ankauf über die Bewirtschaftung bis zur Weiterentwicklung. Diese vertikale Integration schafft Nähe zu Märkten und Mietern und erlaubt es, Trends frühzeitig zu erkennen und konsequent umzusetzen.

Erfolgreiche Beispiele aus den USA wie der Ponce City Market in Atlanta zeigen, wie Leerstand in lebendige Quartiere verwandelt werden kann. In Europa wurde der Placemaking-Ansatz bereits in Projekten wie dem Groot Handelsgebouw in Rotterdam oder dem IDB Lisbon umgesetzt.

Der nächste Schritt ist bereits geplant: Schon in diesem Jahr soll der erste europäische Publikumsfonds starten. Dieser ermöglicht es künftig deutschen Privat-Anlegerinnen und Anlegern, von Jamestowns bewährtem Investitionsmodell und seiner lokalen Expertise in Europa zu profitieren – und das in ihrer Heimatwährung sowie mit einer unkomplizierten steuerlichen Handhabung, da sämtliche Erträge direkt in die deutsche Einkommensteuererklärung integriert werden – und das schon ab einer Mindestzeichnungssumme von 10.000 Euro.

So bleibt das Ziel klar: Immobilienwerte schaffen, die Bestand haben: durch aktives Management, durch starke Teams vor Ort und durch ein Placemaking, das mehr ist als ein kurzfristiger Trend.

Marketing-Anzeige



Ihr monatliches Update zu Immobilien und Jamestown

- ✓ News rund um Immobilienmärkte
- ✓ Immobilien- und Investmenttrends
- ✓ Kulturelle Einblicke in die USA und Europa
- ✓ Wissenswertes zum Thema Geldanlage

Jetzt kostenlosen Newsletter abonnieren!



Jamestown: Der Spezialist für US-Immobilien

Seit der Unternehmensgründung 1983 realisieren Immobilieninvestitionen mit Schwerpunkt USA unser Geschäft. Der unserer US-Immobilienfonds ist es in den wichtigsten Metropolregionen der USA und bedeutenden Großräumen der US-Kolonien zu erwerben.



Foto: Unternehmen



ÜBER UNS

Die LHI Gruppe ist Investmentpartner für Unternehmen und Investoren. Sie besteht aus der LHI Holding GmbH und der LHI Leasing GmbH, die 1973 gegründet wurde sowie deren Tochtergesellschaften.

Das Management der LHI Gruppe zeichnet sich durch langjährige Erfahrung, Stabilität und Kontinuität aus. Die Gesellschafter kamen zum

Teil bereits in den 1980-iger Jahren zur LHI und steuerten diese als Führungskräfte und später Geschäftsführer sicher und überlegt auch durch herausfordernde Zeiten.

Die heutigen Geschäftsführer der LHI Gruppe zeichnen sich durch hervorragendes Markt- und Produkt-Know-how aus und sind zum Teil bereits seit vielen Jahren bei der LHI Gruppe.

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG DER LHI GRUPPE BESTEHT AUS:

Alexander von Dobschütz (*rechts*) ist seit 01.10.2024 Geschäftsführer der LHI Gruppe. Er verantwortet die Bereiche Human Resources, IT, Risikomanagement und -controlling, Compliance, Rechnungswesen, Loan Placement & Research und Facility Management.

Markus Niedermeier (*links*) kam 2006 zur LHI und ist seit 01.07.2020 Geschäftsführer der LHI Gruppe. Er verantwortet die Bereiche Investmentprodukte In- und Ausland, Structured Finance, Real Estate Management, Marketing und Revision.

Clemens Richter (*Mitte*) kam 2004 zur LHI und ist seit 19.11.2024 Generalbevollmächtigter der LHI Gruppe. Er verantwortet die Bereiche Structured Finance Eigenbestand, Recht und Steuern.



Foto: Unternehmen

UNTERNEHMEN

Insgesamt hat die LHI Gruppe rund 15 Milliarden Euro Assets under Management.

Die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, eine 100 prozentige Tochtergesellschaft der LHI Leasing GmbH, erhielt im Jahr 2014 von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Erlaubnis, als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft zu fungieren. Sie konzipiert, vertreibt und verwaltet die Investmentprodukte in den Assetklassen Real Estate sowie Renewables.

Die Unternehmenszentrale ist in Pullach bei München. Die LHI Gruppe hat eine Geschäftsstelle in Stuttgart, international ist die

LHI Gruppe in Luxemburg mit einem AIFM und einer Vertriebsgesellschaft vertreten. An allen Standorten arbeiten rund 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Emil-Riedl-Weg 6,
82049 Pullach i. Isartal

Telefon: +49 89 5120-0

Internet: www.lhi.de

Handelsregister: HRB 204580, Amtsgericht München

Bildungsimmobilien – Investments in und für die Zukunft

von Markus Niedermeier, Geschäftsführer der LHI Gruppe

Die Ausgangslage:

Bildung ist ein elementarer Teil der Daseinsvorsorge und eine zentrale Säule des Wohlstands. Um Wissen zu vermitteln, braucht es Bildungseinrichtungen, die allen Menschen eines Landes zur Verfügung stehen.

Bildungseinrichtungen brauchen ein lernförderndes Umfeld. Alle Räumlichkeiten, von den Klassenzimmern bis zu den Hygieneräumen müssen gut nutzbar, zeitgemäß ausgestattet und in einem ordentlichen Zustand sein.



Foto: Unternehmen

Nun sind Bildungsimmobilien überwiegend in kommunalem Besitz. Den meisten Städten, Gemeinden und Kommunen fehlt das Geld, die Folge: Seit Jahren wird nicht mehr ausreichend in Bildungsimmobilien investiert. Gemäß KfW-Kommunalreport 2024 beträgt der aktuelle bundesweite Investitionsstau bei Bildungsimmobilien rund 55 Milliarden Euro bei Schulen und 13 Milliarden Euro bei Kitas.

Im Schulbereich gehen Prognosen davon aus, dass die Schülerzahlen bis 2035 um 430.000 auf insgesamt 11,8 Millionen steigen.

Hinzu kommt, dass es ab 2026 einen stufenweisen Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung für Kinder im Grundschulalter geben wird. Der Investitionsrückstand wird sich, nach der Einführung der Ganztagsförderung, in vielen Fällen ausweiten.

Zusammengefasst bedeutet dies nicht nur einen Bedarf an Schulräumen, sondern auch an Betreuungseinrichtungen.

Die regulatorisch vorgeschriebenen öffentlichen (europaweiten) Ausschreibungen verlangsamen die Planungs- und Entwicklungszeit für die notwendigen Einrichtungen. Insgesamt wird deutlich, dass der Bau und der Ausbau der Schulinfrastruktur langfristig nicht abnehmen werden. Ohne private Akteure ist dieser hohe Bedarf an Finanzierungsmitteln nicht zu decken.

Die Chance für Investoren:

Investitionen in Bildungsimmobilien gelten als langfristige Mittelallokation mit stabilem und nachhaltigem Cashflow. Dabei ist der zu erwartende Cashflow-Korridor nahezu fest verankert und kaum Schwankungen unterworfen. Die Kopplung der Mieteinnahmen an die Inflationsentwicklung ist für die Wertstabilität ein großer Pluspunkt. Die spezielle Träger- und Betreiberstruktur der Bildungsinfrastruktur stellt auf Seiten eines Investors einen hohen Stabilitätsfaktor dar.

Das Ausfallrisiko bei privaten Betreibern ist als gering einzustufen. In manchen Fällen, sofern die Öffentliche Hand Betreiber ist, wird der Mietvertrag mit der Kommune direkt abgeschlossen.

Bildungsimmobilien gehören in der Regel zu den sogenannten Impact Investments. Das heißt neben der finanziellen Rendite, gibt es hier eine messbare, positive soziale Wirkung. Damit unterscheiden sich diese Investments stark von vielen Impact Investments, deren Fokus meistens nur auf der energetischen Wirkung liegt.

Die LHI hat mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Assetklasse Immobilien und verfügt über einen langjährigen Track Record im Asset Management von Bildungsimmobilien. Bereits im Jahr 2004 wurden die ersten Schulinvestments umgesetzt. Dadurch konnte ein umfangreiches Netzwerk zu Kommunen, Projektentwicklern, Unternehmen für Bau und Betrieb sowie Nutzern im Bereich der Bildungsimmobilien aufgebaut werden.

Mit ihrer Tochtergesellschaft LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH hat die LHI eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft. Diese ist seit 10. Mai 2023 Mitglied der Principles for Responsible Investment (PRI) der Vereinten Nationen. Das Asset Management Rating der unabhängigen Rating-Agentur Scope bestätigt der LHI Gruppe mit AA eine hervorragende Assetmanagement-Qualität. Zudem vergibt Scope für die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH ein initiales ESG Capability Rating von A-ESG. Damit wird dem Unternehmen eine gute Qualität und Kompetenz im Rahmen der aktuellen und zukünftigen ESG-Ausrichtung bescheinigt.

Investoren haben mit der LHI Gruppe einen erfahrenen, stabilen, verlässlichen und erfolgreichen Fonds- und Asset Manager als Partner.

ÖKORENTA

ökorentabel investieren.



Foto: Unternehmen

ÜBER UNS

Die ÖKORENTA-Gruppe gehört zu den ältesten und erfahrensten Emissionshäusern und Asset Managern im Bereich nachhaltiger Sachwertinvestments. Wir emittieren, vertreiben und managen Portfoliofonds, die breit gestreut in Wind- und Solarparks sowie in Infrastruktur investieren. Unser Erfolg lebt seit unserer Gründung 1999 von verantwortungsvollem Handeln im Dienste unserer Anleger.

UNSERE STÄRKEN

- Fokus auf starke Performance und stabile Renditen
- Gesetzlich vollregulierte Fonds
- Ein hohes Maß an Anlegerschutz
- Aktives Fondsmanagement
- Erfahrenes Risikomanagement
- Höchste Nachhaltigkeitskompetenz

DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG DER ÖKORENTA INVEST GMBH

Karen Kurp

ist Prokuristin mit langjähriger Erfahrung im nationalen und internationalen Steuerrecht. Sie verantwortet unter anderem die steuerlichen Belange.

Jörg Busboom (Mitte)

Der geschäftsführende Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsführung ist mit seiner Expertise in Erneuerbaren Energien und Immobilien seit über zehn Jahren in leitender Position für die Gruppe tätig.

Jörg Schmeding

ist Geschäftsführer mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bereich der Erneuerbaren Energien, er verantwortet unter anderem das Finanzressort.



Foto: Unternehmen

UNTERNEHMEN

Mit 30 erfolgreich emittierten Fonds, rund 14.700 Anlegermandaten, 458 Millionen Euro verwaltetem investierten Kapital und 232 Millionen Euro kumulierten Auszahlungen an die Anleger liest sich die Bilanz der ÖKORENTA Unternehmensgruppe beachtlich. 64 Mitarbeiter engagieren sich im Firmenhauptsitz in Aurich (Ostfriesland) sowie weiteren Standorten im ostfriesischen Leer und in München dafür, das komplette Leistungsspektrum des Hauses erfolgreich abzubilden. Mit ihrer Firmengeschichte, die über ein Vierteljahrhundert zurückreicht, ist die ÖKORENTA Gruppe in der jungen Industrie der regenerativen Energieerzeugung Pionier der Energiewende und Urgestein grüner Finanzwirtschaft. Ihr Markenzeichen sind die performancestarken Port-

foliofonds, die ihre Auszahlungen an die Anleger aus dem Verkauf des grünen Stroms generieren. Die reale Wertschöpfung macht die Fonds unabhängig von den Schwankungen der klassischen Finanzmärkte und bietet als Sachwertinvestment Schutz vor Inflation und Wertverlust.

Firmenhauptsitz der ÖKORENTA-Gruppe

Kornkamp 52
26605 Aurich
Telefon: 04941 60497-285
E-Mail: vertrieb@oekorenta.de
Internet: oekorenta.de

Starke Performance!

Bewährte Fondsserie
mit bislang 232 Mio. €
geleisteten Auszahlungen
an die Anleger.*

- Sachwertinvestment Wind-, Solarenergie
- Stabile Wertschöpfung aus Grünstrom
- Unabhängigkeit von Schwankungen der klassischen Finanzmärkte
- Markt mit steigender Nachfrage

* Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.



ÖKORENTA

ökorenta.de oder direkt bei uns: vertrieb@oekorenta.de | Tel. 04941 60497-285



Foto: Unternehmen



ÜBER UNS

Als Real Asset und Investment Manager mit 40 Jahren Erfahrung zählt Wealthcap zu den renommiertesten und bedeutendsten Experten für Sachwertanlagen in Deutschland. Mit einer zukunftsweisenden Trendexpertise und einem umfangreichen strategischen Asset Management eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zu hochwertigen Investitionsstrategien. Für unsere Anleger gestalten wir Werte im Bereich Immobilien, Private Equity und Multi Assets.

Als verlässlicher Partner für Real Assets stehen für Wealthcap zu jeder Zeit der Kunde und seine Bedürfnisse im Mittelpunkt. Wir hören zu und konzipieren die passenden Beteiligungsangebote für individuelle Anlageziele, egal ob als Direktinvestment oder Zielfondsinvestment. Wealthcap bietet in jeder Marktphase attraktive Anlagemöglichkeiten als wichtige Portfolioergänzung in der Vermögenssteuerung.

MANAGEMENT

Foto: Unternehmen



Ingo Hartlief (FRICS)

Ingo Hartlief ist seit September 2023 Vorsitzender der Geschäftsführung von Wealthcap. Er koordiniert die Geschäftsleitung und verantwortet die Bereiche Vertrieb, Produktstrategie und Finance.

Ingo Hartlief ist studierter Diplom-Kaufmann. 2016 wurde ihm die Fellowship der Royal Institution of Chartered Surveyors verliehen. Er ist persönliches Mitglied im Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft und in verschiedenen weiteren Beratungsgremien.

Foto: Unternehmen



Johannes Seidl (MRICS)

Johannes Seidl ist seit 2023 als Geschäftsführer bei Wealthcap tätig. In seiner Position verantwortet er das Portfolio-, Asset- und Transaktionsmanagement für Immobilien und Alternative Investments.

Johannes Seidl ist studierter Wirtschaftsingenieur, Immobilienökonom (IREBS) und seit 2012 Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).

UNTERNEHMEN

Die Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Grünwald, ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Wealth Management Capital Holding GmbH, die ihrerseits eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der UniCredit Bank GmbH, München, ist. Diese ist der Teil der italienischen UniCredit S.p.A., Mailand. Ihr wurde 2014 durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Ba-Fin) die Erlaubnis gemäß der §§ 20, 22 KAGB erteilt. Als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft beschäftigt sie sich mit der kollektiven Vermögensverwaltung von inländischen geschlossenen Publikums-AIF und geschlossenen sowie offenen Spezial-AIF, insbesondere in den Assetklassen Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien. So entsteht ein Angebotsuniversum mit Real Assets von geschlossenen Publikums-AIF über offene und geschlossene Spezial-AIF bis hin zu Wertpapierlösungen oder individuellen Mandaten und Club Deals.

In der 40-jährigen Unternehmenshistorie wurden über 170 Beteiligungen in vielen unterschiedlichen Anlageklassen platziert. Mit 9,8 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen zählt Wealthcap zu den führenden Anbietern geschlossener Sachwertbeteiligungen in Deutschland. Rund 90.000 Anleger vertrauen uns. (Stand 31. Dezember 2024)

Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Bavariafilmplatz 8
82031 Grünwald

Handelsregister: HRB 209408 beim Amtsgericht München

Internet: www.wealthcap.com



Mit Real Assets durch bewegte Marktphasen

Als einer der führenden Real Asset und Investment Manager in Deutschland sind wir uns den Herausforderungen unserer Zeit bewusst.

Für unsere institutionellen und privaten Anleger gestalten wir Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com



Wertimmobilien Deutschland Gruppe

Foto: Fonds-Objekt Leipzig Dimpfelstraße



ÜBER UNS

Die WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH (KVG) steht seit ihrer Gründung im Jahr 2014 für Kompetenz und Kontinuität im Bereich der alternativen Investmentfonds. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft bündelt sie ihre Expertise in der Konzeption, der Emission von Immobilien-Investments sowie dem An- und Verkauf und der Verwaltung von Immobilien – sie deckt damit das gesamte Spektrum des professionellen Immobilienhandlings ab.

Investmentfokus und Strategie

Das zentrale Ziel der KVG ist es, **nachhaltige Werte für Anleger zu schaffen**, indem ausschließlich in deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien investiert wird. Der Fokus liegt dabei konsequent auf Bestandsimmobilien – so profitieren die Fonds unmittelbar nach dem Nutzen-/Lastenübergang von stabilen Mieteinnahmen.

Philosophie und Mehrwert

Die Erfolgsformel der KVG beruht auf einem ganzheitlichen Ansatz: **Transparenz, Fairness und fundierte Analyse** – die Basis für eine anlegerfreundliche Konzeption und Kommunikation. Die durchdachte Verwaltung der Portfolios generiert nicht nur laufende Mieterträge, sondern auch langfristige Wertsteigerungen, mit dem Ziel, eine attraktive Performance im Sinne der Anleger zu erwirtschaften.

Leistungsbilanz und Markterfahrung

Mit bislang neun erfolgreich vermarkteten Fonds – und dem aktuellen „WIDe Fonds 10“ in Platzierung – hat sich die Gesellschaft als verlässlicher Partner für renditeorientierte Investoren etabliert. Sechs Fonds wurden bereits erfolgreich mit attraktiven Erträgen aufgelöst.

Die langjährige Markterfahrung und das fundierte Know-how in der wirtschaftlich sinnvollen Objekt-Auswahl beziehungsweise deren effektiver Bewirtschaftung machen die KVG zu einem geschätzten Akteur in einem dynamischen Marktumfeld.

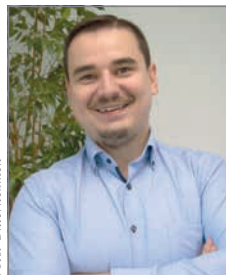
Foto: Unternehmen



Dieter Lahner

Geschäftsführer
strategisches Portfoliomanagement,
Administration & Vertrieb

Foto: Unternehmen



Johannes Lahner

Geschäftsführer
operatives Portfoliomanagement

Foto: Unternehmen



Simon Piepereit

Geschäftsführer
Risikomanagement,
Aufsichtsrecht & Anlegerverwaltung

Foto: Unternehmen



Christoph Lahner

Geschäftsführer
Hausverwaltung &
Mietmanagement



Wertimmobilien Deutschland Gruppe



Die

**WIDe Wertimmobilien Deutschland
Fondsmanagement GmbH**

ist Anbieterin von geschlossenen
Immobilienfonds.

Das dahinterstehende Management bildet
eine rund 30jährige Erfahrung sowohl in der
Transaktion als auch in der Bewirtschaftung
von Immobilien ab.

Ziel des Investments ist es, einem breiten
Publikum den Zugang zu renditestarken
deutschen Wohnimmobilien an
prosperierenden Standorten zu ermöglichen.

Unser Leistungsspektrum umfasst neben dem
Einkauf und der Durchführung erforderlicher
Sanierungen, die laufende Vermietung und
Verwaltung sowie dem Verkauf von
Immobilien.

Lernen Sie uns kennen

WIDe Gruppe
Ein starkes Team

UNTERNEHMEN

Die Expertise der KVG liegt in einer wirtschaftlich sinnvollen Immobilien-Investition sowie der Bewirtschaftung des gesamten Portfolios. Die dadurch entstehenden Mieterträge und Wert-Reserven sind die Träger des erfolgreichen Konzepts. Mit langjähriger Erfahrung, umfassenden Marktkenntnissen und Fairplay nutzt die KVG die Chancen am Markt, wovon die Anleger in der Performance der Fonds profitieren.

WIDe Wertimmobilien Deutschland
Fondsmanagement GmbH
An der Wiesent 1
91320 Ebermannstadt

Tel.: +49 (0) 9194 33433-11
Fax: +49 (0) 9194 33433-33
E-Mail: info@wide-kvg.de

AQUILA CAPITAL

de und den Ausbau nachhaltiger Infrastruktur. Aquila Capital bietet maßgeschneiderte Lösungen, die auf die Bedürfnisse institutioneller und privater Kunden zugeschnitten sind. Als One-Stop-Shop für Eigenkapital- und Privatkreditanlagen möchte das Unternehmen nachhaltige Sachwertinvestitionen zugänglicher und einfacher machen. Die Gesellschaft ist als Alternative

Aquila Capital ist ein auf nachhaltige Sachwertinvestitionen spezialisierter Asset Manager. Seit 2007 bietet das Unternehmen Investitionsmöglichkeiten mit Fokus auf die Energiewende

Investment Fund Manager (AIFM) lizenziert und seit 2024 Teil der Commerzbank-Gruppe. Aquila Capital hat seinen Hauptsitz in Hamburg und beschäftigt rund 200 Mitarbeiter in sieben europäischen Ländern.

Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH

Valentinskamp 70

20355 Hamburg

Handelsregister: HRB 119570 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.aquila-capital.de

Geschäftsführer: Dr. Florian Becker, Michael Hacker, Lars Kühne, Christoph Wallrich, Markus Wandt



Foto: Unternehmen

Dr. Florian Becker
Chief Executive Officer

Dr. Florian Becker ist CEO von Aquila Capital. Als langjähriges Mitglied des Management-Teams von Aquila Capital war er seit der Gründung des Unternehmens wesentlich an dem Aufbau und der Weiterentwicklung der Gesellschaft beteiligt.



Foto: Unternehmen

Michael Hacker
Chief Financial Officer

Michael Hacker ist CFO von Aquila Capital. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Banken- und Finanzdienstleistungssektor. Bevor er 2024 zu Aquila Capital kam, war er als Managing Director bei der Commerzbank in Frankfurt tätig.



Foto: Unternehmen

Lars Kühne
Chief Risk Officer

Lars Kühne ist CRO von Aquila Capital. Er ist seit 1998 im Finanzsektor tätig und verfügt über mehr als 20 Jahre einschlägige Berufserfahrung. Bevor er 2023 zu Aquila Capital kam, arbeitete er 10 Jahre bei Schroders, wo er seit 2020 für das globale Investment-Risikomanagement von Schroders Capital verantwortlich war.



Foto: Unternehmen

Christoph Wallrich
Head Fund Management
Clean Energy and
Head of Luxembourg

Christoph Wallrich ist Head Fund Management Clean Energy und Head of Luxembourg bei Aquila Capital. Bevor er 2014 zu Aquila Capital kam, absolvierte Wallrich eine Ausbildung bei KPMG Luxembourg.



Foto: Unternehmen

Markus Wandt
Chief Investment Officer

Markus Wandt ist CIO von Aquila Capital. Er ist ein ausgewiesener Finanzexperte mit mehr als zwei Jahrzehnten Berufserfahrung. Bevor er im Jahr 2022 zu Aquila Capital kam, war er Partner bei Pollination in London und Investment Director bei der Maryland GmbH.

HANSAINVEST

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH wurde 1969 gegründet und ist Teil der SIGNAL IDUNA Gruppe. Als unabhängige Service-KVG für Real und Financial Assets erbringt die Hamburger Gesellschaft vielfältige Dienstleistungen rund um die Administration von liquiden und illiquiden Assetklassen. Der Hauptsitz befindet sich in Hamburg, zudem ist das Unternehmen mit einer Niederlassung in Frankfurt am Main präsent. Über ein Tochterunternehmen ist die HANSAINVEST auch in Luxemburg vertreten. Aktuell werden von rund 400 Mitarbeitenden mehr als 540 Publikums- und Spezialfonds mit einem Bruttofondvermögen von über 64 Milliarden Euro administriert.

HANSAINVEST Hanseatische Investment-Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Kapstadtring 8
22297 Hamburg

Handelsregister: HRB 12891 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.hansainvest.de

Geschäftsführer: Dr. Jörg W. Stotz (Sprecher), Claudia Pauls und Ludger Wibbeke

„Wir verwandeln Kapital in Chancen, um Zukunft zu gestalten.“



Foto: Unternehmen

Dr. Jörg W. Stotz
Sprecher der Geschäftsführung



Foto: Unternehmen

Claudia Pauls
Geschäftsführung



Foto: Unternehmen

Ludger Wibbeke
Geschäftsführung

SCHOLZ PARTNER

GmbH

Die Scholz und Partner GmbH mit Sitz in Salzkotten wurde 1994, vor fast 30 Jahren, von fünf Unternehmern in Westfalen gegründet und ist heute noch zu 100 Prozent ein Familienunternehmen. Die Kapitalverwaltungsgesellschaft ist seit 2014 bei der BaFin registriert, seit Juli 2019 als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft zugelassen. Das interdisziplinäre Team ist spezialisiert auf vermögensverwaltende Dienstleistungen für geschlossene Immobilienfonds. Schwerpunkt der Tätigkeiten sind die Konzeption von alternativen Investmentfonds sowie deren Fonds-, Asset-

und Objektmanagement. Bereits seit vielen Jahren werden ökonomische und ökologische Nachhaltigkeitskonzepte erfolgreich bei Investitionen in Gesundheitsimmobilien umgesetzt, seit 2023 mit einem ersten Hybrid-Fonds auch direkt in Anlagen zur Erzeugung Erneuerbarer Energien. Der Anteil sozialer Investments im Bestand liegt bei über 50 Prozent, im Neugeschäft bei 100 Prozent. Kirchliche und gemeinnützige Betreiber mit zukunftsfähigen Betriebskonzepten stellen den Schwerpunkt der erfolgreichen Produktreihe „Westfälische Sozialimmobilien“.

Scholz und Partner GmbH

Lange Strasse 28, 33154 Salzkotten

Handelsregister: HRB 2577, Amtsgericht Paderborn

Internet: www.sup-kvg.de



Foto: Unternehmen

Frank Iggesen

GESCHÄFTSLEITER PORTFOLIOMANAGEMENT

Frank Iggesen (Dipl.-Betriebswirt), ist seit September 2018 Mitglied der Geschäftsleitung.

Er führte 2019 die Gruppe zur Erlangung der KAGB-Erlaubnis. Heute verantwortet er die nachhaltige Ausrichtung des Immobilienbestandes im sozial-karitativen Bereich sowie die Expansion mit neuen Fondsprodukten künftig auch im Bereich Erneuerbarer Energien. Iggesen verfügt über 35-jährige Erfahrung in der Bank- und Immobilienwirtschaft, davon fast 30 Jahre in Führungsverantwortung in den Bereichen Fondsmanagement und Immobilienfinanzierung.



Foto: Unternehmen

Jan Ebentreich

GESCHÄFTSLEITER RISIKOMANAGEMENT

Jan Ebentreich (Dipl.-Sparkassenbetriebswirt), ist seit Anfang 2019 Mitglied der Geschäftsleitung.

Das Risikomanagement umfasst schwerpunktmäßig das gesamte Risikocontrolling, Meldewesen und Compliance. Ebentreich war vor Aufnahme seiner Tätigkeit viele Jahre im Risikocontrolling und der Unternehmenssteuerung einer Sparkasse in Ostwestfalen zunächst operativ und dann leitend tätig.



Foto: Unternehmen

Dr. Uwe Baer

GESCHÄFTSLEITER ENERGIEMANAGEMENT

Dr. Baer nimmt seit mehr als zwanzig Jahren Aufgaben in der Dienstleistungsgruppe Salzkotten wahr. Er verantwortet die Expansion in den wachsenden Markt Erneuerbarer Energien, verfügt über den erfolgreichen Abschluss eines Chemie-Studiums und zudem über langjährige Berufserfahrung im Immobilien-, Asset- und Fondsbereich. Weiterhin leitet er die Anlegerbetreuung.

AIF Kapitalverwaltungs-AG

Börsenplatz 1
70174 Stuttgart

Handelsregister: HRB 745399 beim Amtsgericht Stuttgart

Internet: www.aif.capital

Vorstand: Christian Rüdiger und Heiko Szczodrowski



ATLARES Capital Management GmbH

Neue Mainzer Straße 32-36
60311 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 129528 beim
Handelsregister AG Frankfurt am Main

Internet: www.atlares.de

Vorstand: Kai Uwe Bruns, Patrick S. Frühwirt und Ronald Jeremias



Commerz Real

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Mercedesstraße 6, 40470 Düsseldorf

Handelsregister: HRB 70608 beim Amtsgericht Düsseldorf

Internet: www.commerzreal.com

Geschäftsführer: Veronika Müller, Marco Roscheda und Kerstin Struckmann



DF Deutsche Finance Investment GmbH

Leopoldstraße 156
80804 München

Handelsregister: HRB 181590 beim Amtsgericht München

Internet: https://kvg.deutsche-finance.de

Geschäftsführung: Stefanie Watzl und Dr. Florian Delitz



DFI Deutsche Fondsimmobili Holding AG

Kurfürstendamm 188, 10707 Berlin

Handelsregister: HRB 218719 B

beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg

Internet: www.dfi-gruppe.com

Vorstand: Mark Münzing, Thomas Heinisch und Matthias Ungethüm



Hannover Leasing Investment GmbH

Wolfratshauer Straße 49, 82049 Pullach

Handelsregister: HRB 199550

beim Amtsgericht München

Internet: www.hannover-leasing.de

Geschäftsführer: Thomas Aigner, Marcus Menne und Stefan Ziegler



HIH Invest Real Estate GmbH

Ericusspitze 1, 20457 Hamburg

Handelsregister: HRB-Nr. 82406 beim

Amtsgericht Hamburg

Internet: www.hih-invest.de

Geschäftsführer: Carsten Demmler, Alexander Eggert und Felix Meyen



HT Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Dammtorstraße 30, 20354 Hamburg

Handelsregister: HRB 126754

beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.htg-realestate.de

Geschäftsführer: Willem Steffen, Marie-Christin Beutler und Benjamin Akhtar



HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

An der Reeperbahn 4 A,
28217 Bremen

Handelsregister: HRB 27623 HB beim Amtsgericht Bremen

Internet: www.htb-fondshaus.de

Geschäftsführer: Claus Burghardt, Jörg-Karsten Hagen,
Alexander Lang und Boris Nicoley

**ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**

Poccistraße 11,
80336 München

Handelsregister: HRB 206471 beim Amtsgericht München

Internet: www.ilg-gruppe.de

Geschäftsführer: Florian Lauerbach und Dr. Maximilian Lauerbach

**IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**

Ferdinandstraße 61
20095 Hamburg

Handelsregister: HRB 108068 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.intreal.com

Geschäftsführer: Camille Dufieux, Andreas Ertle und Malte Priester

**KGAL Investment Management GmbH & Co. KG**

Tölzer Straße 15, 82031 Grünwald

Handelsregister: HRB 99975 beim Amtsgericht München

Internet: www.kgal.de

Geschäftsführer: Dr. Thomas Schröer, Michael Ebner,
André Zücker und Florian Martin

**MIG Capital AG**

Ismaninger Straße 102
81675 München

Handelsregister: HRB 154320 beim Amtsgericht München

Internet: www.mig.ag

Vorstand: Michael Motschmann, Dr. Matthias Kromayer,
Jürgen Kosch und Kristian Schmidt-Garve

**Munich Private Equity Funds AG**

Keltenring 5
82041 Oberhaching

Handelsregister: HRB 157486 beim Amtsgericht München

Internet: www.rwb-ag.de

Vorstand: Norman Lemke, Armin Prokscha
und Sunanda Tajhya

**Paribus Holding GmbH & Co. KG**

König Kontor, Königstraße 28
22767 Hamburg

Internet: www.paribus.de

Geschäftsführer: Dr. Christopher Schroeder, Caroline Meeder und
Dr. Georg Reul

**Patrizia GrundInvest**

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Fuggerstraße 26, 86150 Augsburg

Handelsregister: HRB 29053 beim Amtsgericht Augsburg

Internet: www.patrizia-immobilienfonds.de

Geschäftsführer: Stefan Huber, Klaus Weber und Tim Schmidt

**publity Performance GmbH**

Reichsstraße 2
04109 Leipzig

Handelsregister: HRB 28356 beim Amtsgericht Leipzig

Internet: www.publity.org

Geschäftsführer: Frank Schneider und Stephan Kunath

**Quadoro Investment GmbH**

Berliner Straße 114 -116,
63065 Offenbach am Main

Handelsregister: HRB 43802 beim Amtsgericht Offenbach a. M.

Internet: https://www.quadoro.com/kvg

Geschäftsführer: Michael Denk, Dr. Peter E. Hein und
Tanja Kisselbach

**Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement**

Innere Wiener Straße 17, 81667 München

Handelsregister: HRB 132654 beim Amtsgericht München

Internet: www.realisag.de

Vorstand: Dr. Christine Bernhofer, Bernd Lönner und Franz Krewel

**ServiceInvest**

Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Fürstenrieder Straße 61, 80686 München

Handelsregister: HRB 193208 beim Amtsgericht München

Internet: www.serviceinvest.de

Geschäftsführung: Jürgen Preißinger, Jörg Homann,
Johannes Zahn, Matthias Wiffler und Pirol Yilmaz

**Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**

Darmstädter Landstraße 125
60598 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 121054 beim Amtsgericht Frankfurt am Main

Internet: www.livingandworking.de

Geschäftsführung: Christian Dinger und Stefan Krauß

**ZBI Fondsmanagement GmbH**

Henkestraße 10
91054 Erlangen

Handelsregister: HRB 19239 beim Amtsgericht Fürth

Internet: www.zbi.de

Geschäftsführer: Dr. Bernd Ital, Michael Krzyzanek und
Michiko Schöller



Das Anlegerschutz-Tool: Die DFPA-Infopools

Wie funktionieren die DFPA-Infopools?

Anleger haben Milliarden an Euros in alternativen Investmentfonds (AIF) investiert. Nicht nur sie wollen wissen, wie sich ihr Investment entwickelt, wie es sich im Vergleich zu anderen Angeboten schlägt. Auch die professionellen Marktteilnehmer beobachten die Performance der verschiedenen Fonds – die der Konkurrenz im Vergleich zu den eigenen Emissionen. Und der Vertrieb ist rechtlich gehalten, sich umfassend über das Marktangebot und die Anlage-Emittenten zu informieren.

Nur: Wo können diese Informationen abgerufen werden?

Die Jahresberichte der Kapitalverwaltungsgesellschaften und der einzelnen AIF müssen im Bundesanzeiger veröffentlicht werden. Eine mühsame und zeitaufwendige Aufgabe, sich dort die entsprechenden Veröffentlichungen über eine Vielzahl von Unternehmen und Fonds herauszusuchen. Einfacher ist es auch nicht, sich von Website zu Website zu hangeln. Und ob letztlich die gewünschte Information zur Verfügung steht, ist eine ganz andere Frage.

Die Lösung: Die DFPA-Infopools.

Sie bieten den kompletten Überblick über den geregelten Markt der geschlossenen Sachwert-Anlagen – ohne zeitraubende Suche in Handelsregistern oder im Bundesanzeiger. Information auf einen Blick, die Ihnen eine kostenfreie Kapitalmarkt-Recherche ermöglicht.

In den **DFPA-Infopools** finden Sie die Detail-Informationen zu den verschiedenen KVGGen und AIF. Die Entwicklung jedes einzelnen Unternehmens und jedes einzelnen AIF können Sie über die Jahre hinweg anhand der im Wortlaut veröffentlichten Jahresberichte verfolgen. Mit allen Informationen zu den Bilanzzahlen, zu Erträgen und Aufwendungen, zu den Details der getätigten Investitionen. Wichtig: Die Eintragungen in den DFPA-Infopools werden regelmäßig aktualisiert.

In diesem Kapitel führen wir Sie Schritt für Schritt durch die **DFPA-Infopools** und zeigen Ihnen, wie Sie sich optimal und zeitsparend die für Sie wichtigen Informationen erschließen können. Ihr erster Schritt: Gehen Sie auf die Homepage der Nachrichtenplattform **DFPA**:

www.dfpa.info

In der Menüleiste am Kopf der Seite finden Sie ganz rechts das Feld „Infopools“ und es öffnet sich das unten abgebildete Menü. Hier können Sie entscheiden: Suchen Sie Informationen zu AIF oder zu Vermögensanlagen? Wenn Sie auf „Alternative Investmentfonds“ klicken, haben Sie die Auswahl, Informationen zu den Asset Manager, den Fondsinitiatoren, oder den Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGGen) zu suchen. Beide Bereiche sind identisch aufgebaut. Der Einfachheit halber konzentrieren wir uns im Folgenden auf die KVGGen und zeigen Ihnen, welche Informationen Ihnen zur Verfügung stehen.

DEUTSCHE FINANZ

DFPA

PRESSE AGENTUR

DFPA – Der Nachrichtenservice

für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche

Home

Veranstaltungen

PROBERATER

Pressedigest

Services

Zweitmarkt

Infopool

Informationspools

Mit den Informationspools bietet die **DFPA** einen Service, der Beratern/Vermittlern, Privatanlegern und institutionellen Investoren einen Überblick über alle Publikationen der Kapitalverwaltungsgesellschaften im Bereich Publikums-AIF und der Vermögensanlagen-Emittenten verschafft. Hier finden Sie Portraits, Daten der Gesellschaften/Emittenten, Manager, Lageberichte und Produkte. Die Informationspools werden regelmäßig aktualisiert.

Alternative Investmentfonds

Alle Publikationen der Kapitalverwaltungsgesellschaften

Portraits und Daten der Gesellschaften, Manager, Lageberichte, Produkte

Vermögensanlagen

Alle Publikationen der Vermögensanlageninitiatoren

Portraits und Daten der Emittenten, Manager, Lageberichte, Produkte


Home	Veranstaltungen	PROBERATER	Pressedigest	Services	Zweitmarkt	Infopool
Infopool → alternative Investmentfonds → Kapitalverwaltungsgesellschaften						
Kapitalverwaltungsgesellschaften						
Ausführliche Informationen zu Kapitalverwaltungsgesellschaften						
AIF Kapitalverwaltungs-AG	Alpha Ordinatum GmbH	Allares Capital Management GmbH	Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH			
Auricher Werte GmbH	Commerz Real Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH	derigo GmbH & Co KG	DF Deutsche Finance Investment GmbH			
DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	DFI Deutsche Fondsimmobilen Holding AG	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co KG	Euramco Invest GmbH			
Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Hannover Leasing Investment GmbH	Hansainvest Hanseatische Investment GmbH	HEP Kapitalverwaltung AG			
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH	HT Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH			
INP Invest GmbH	IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	IWF Fondsconsult GmbH	Jamestown US-Immobilien GmbH			
KGAL Investment Management GmbH & Co KG	LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	MIG Capital AG	Munich Private Equity Funds AG			
Paribus Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Patrizia Grundinvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	PROJECT Investment AG	Quadoro Investment GmbH			
Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement	Scholz und Partner	Serviceinvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH			
WiDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH	ZBI Fondsmanagement GmbH					

Klicken Sie also auf das Feld „KVG“.
Es erscheint die nebenstehende Übersicht.

Sie haben hier die Auswahl unter 38 alphabetisch geordneten Kapitalverwaltungs-gesellschaften. Mit dem Klick auf eines der Felder stehen Ihnen dann sämtliche Informationen dieser KVG zu Verfügung. Welche das sind, zeigen wir Ihnen am Beispiel der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH. Der Aufbau ist aber bei allen KVGen identisch.

Für Detailinformationen klicken Sie jetzt auf das Feld „HKA Hanseatische Kapitalverwaltung“.

Ihnen öffnet sich das nebenstehende Bild. Der Menüpunkt „Unternehmen“ gibt die grundlegenden Kontakt-details, die Handelsregister-Nummer und das eingetragene Kapital. Über die angegebene Internet-Adresse gelangen Sie direkt zur Unternehmens-Website. Schließlich werden Ihnen noch die Mitglieder der Geschäftsführung oder des Vorstandes des jeweiligen Unternehmens genannt.

Home	Veranstaltungen	PROBERATER	Pressedigest	Services	Zweitmarkt	Infopool
Infopool → alternative Investmentfonds → Kapitalverwaltungsgesellschaften → HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH						
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH						
Unternehmen	Porträt	Management	KVG-Jahresabschlüsse	AIF-Jahresabschlüsse	Performance	Emissionen
<p>Letzte Aktualisierung: 12. August 2025</p> <p>HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH Große Theaterstraße 31-35 20354 Hamburg</p> <p>Telefon 040 / 303 886-0 Telefax 040 / 303 886-460 E-Mail: info@diehanseatische.de Internet: www.diehanseatische.de</p> <p>Handelsregister AG Hamburg HRB 163211 Tag der Eintragung: 24.06.2020 (nach Rechtsformwechsel) Eingetragenes Kapital: 1.000.000 Euro</p> <p>Geschäftsführung: Sabine Lahmann * 29.11.1966 Tim Ruttmann * 22.05.1970 Friedhelm Uloth * 22.01.1962</p>						
						

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH

Unternehmen **Porträt** Management KVG-Jahresabschlüsse AIF-Jahresabschlüsse Performance Emissionen

Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH (kurz: „Die Hanseatische“) konzipiert seit 2013 Alternative Investmentfonds (AIF), die vor allem in Pflegeimmobilien sowie in Hotels, Wohnobjekte oder Infrastruktur investieren. An ihrer Seite stehen dabei Immac und DFV Deutsche Fondsvermögen, wie Die Hanseatische ebenfalls 100-prozentige Tochtergesellschaften der Immac Holding AG, Hamburg. Insgesamt verwaltet Die Hanseatische ein Beteiligungs- und Infrastrukturvermögen von mehr als 1,82 Milliarden Euro in 111 Fonds.

Dem Aufsichtsrat gehören an Matthias Battefeld, Bankkaufmann (Vorsitzender), Marcus H. Schiermann, Kaufmann (stellvertretender Vorsitzender), Oliver Warneboldt, Wirtschaftsprüfer, Marko Richling, Bankbetriebswirt, Thomas Gabbert, Rechtsanwalt und Thomas Roth, Kaufmann. Die Herren Battefeld, Schiermann, Roth und Warneboldt bilden den Investitionsausschuss, der Investitionsvorhaben für von der Gesellschaft zu verwaltende Investmentvermögen prüft und genehmigt. Investitionsvorhaben, die 20 Millionen Euro übersteigen, werden nicht vom Investitionsausschuss, sondern vom gesamten Aufsichtsrat der Gesellschaft geprüft und genehmigt.


Daneben steht der Menüpunkt „Porträt“.

Für eine schnelle Einordnung gibt dieses Feld Ihnen eine prägnante Zusammenfassung über den Gegenstand des jeweiligen Unternehmens, seine Struktur, die wichtigsten Zahlen und die Persönlichkeiten seines Aufsichtsrates.

Klicken Sie jetzt auf den nächsten Button „Management“.


Das Management der Unternehmen ist entscheidend für deren wirtschaftlichen Erfolg. Auf dieser Seite werden Ihnen die einzelnen Mitglieder der Geschäftsführung (beziehungsweise des Vorstandes bei Aktiengesellschaften) vorgestellt – ihre Funktion und Aufgabenstellung im Unternehmen sowie ihre bisherige berufliche Laufbahn und Erfahrung.

Unternehmen **Porträt** **Management** KVG-Jahresabschlüsse AIF-Jahresabschlüsse Performance Emissionen




Sabine Lahmann
Geschäftsführung
Portfoliomanagement offene Fonds

Sabine Lahmann ist seit April 2025 Mitglied der Geschäftsführung der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH. Die Diplom-Kauffrau bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung aus der Fonds- und Finanzdienstleistungsbranche mit. Vor ihrem Wechsel zur HKA war sie in leitender Position innerhalb einer Asset-Management-Gruppe tätig, unter anderem als Vorstandin und Geschäftsführerin in mehreren verbundenen Gesellschaften. Zuvor leitete sie über sieben Jahre die Geschäftsleitung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Schwerpunkt auf Wohnimmobilien- und Private-Equity-Fonds. Bei der HKA leitet sie das Portfoliomanagement offener Fonds.



Tim Ruttmann
Geschäftsführung
Risikomanagement

Tim Ruttmann ist seit Gründung der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH im Jahr 2013 Mitglied der Geschäftsführung. In seiner Verantwortung liegen sämtliche Themen rund um das Risikomanagement – von Risikocontrolling und aufsichtsrechtlichem Meldewesen über Compliance und Revision bis hin zu Geldwäscheprävention, Datenschutz und Folgebewertungen. Der gelernte Bankkaufmann und Volljurist verfügt über fundierte Erfahrung in der Strukturierung geschlossener Fonds. Vor seiner Tätigkeit als Geschäftsführer war er innerhalb der IMMAC group in der Konzeption ausländischer Immobilienfonds tätig und zuvor mehrere Jahre in der Rechtsabteilung einer deutschen Spezialbank aktiv.



Friedhelm Uloth
Geschäftsführung
Portfoliomanagement geschlossene Fonds

Friedhelm Uloth ist seit Februar 2025 Mitglied der Geschäftsführung der HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH. Er verantwortet das Portfoliomanagement geschlossener Fonds und bringt langjährige Erfahrung in Immobilienfinanzierung und Transaktionsmanagement mit. Bereits von 2019 bis 2020 war er als Assetmanager bei der HKA tätig, bevor er als Senior Transaktionsmanager innerhalb der IMMAC group komplexe Investitionsprojekte steuerte. Frühere Stationen umfassen leitende Funktionen bei Banken und spezialisierten Finanzunternehmen. Sein Fokus liegt auf strukturierter Steuerung und nachhaltiger Entwicklung geschlossener Immobilienfonds.

Ein Klick weiter bringt Sie zu „KVG-Jahresabschlüsse“.

Wie sich der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens in Zahlen darstellt, lesen Sie hier. Wortgetreu werden die Jahresberichte der Unternehmen wiedergegeben, die die Bilanz, die Erläuterungen dazu und den Lagebericht umfassen. Sobald ein neuer Jahresbericht veröffentlicht wurde, können Sie ihn hier einsehen und die Unternehmensergebnisse der vergangenen Jahre miteinander vergleichen.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH

Unternehmen **Porträt** Management **KVG-Jahresabschlüsse** AIF-Jahresabschlüsse Performance Emissionen

- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH _ Jahresbericht 2023 _ veröffentlicht 02.10.2024
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH _ Lagebericht 2022 _ veröffentlicht 21.09.2023
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH _ Lagebericht 2021 _ veröffentlicht 13.07.2022
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH Lagebericht 2020
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH Lagebericht 2019
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2018
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2017
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2016
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2015
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2014
- HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG Lagebericht 2013

Unternehmen Porträt Management KVG-Jahresabschlüsse **AIF-Jahresabschlüsse** Performance Emissionen

AIF Jahresabschlüsse 2023

DFV Hotelinvest 6 GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (85,0 KiB)

DFV Hotel Kaiserslautern GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (78,5 KiB)

DFV Hotel Oberursel GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (83,4 KiB)

DFV Hotel Weinheim GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (79,4 KiB)

DFV Hotels Flughafen München GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (83,1 KiB)

IMMAC Austria Sozialimmobilie XII Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (79,0 KiB)

IMMAC Austria Sozialimmobilie XIV Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (80,7 KiB)

IMMAC Austria Sozialimmobilie XVI Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (76,3 KiB)

IMMAC Immobilien Renditedachfonds Deutschland GmbH & Co. geschlossene Investkommanditgesellschaft.pdf (97,0 KiB)

IMMAC Irland Sozialimmobilien I Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (79,3 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 71. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (88,4 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 73. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (80,8 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 77. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (88,6 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 80. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (84,0 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 84. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (83,1 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 109. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (77,3 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 125. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (87,4 KiB)

IMMAC Sozialimmobilien 126. Renditefonds GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (87,2 KiB)

AIF Jahresabschlüsse 2022

DFV Hotels Flughafen München GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (87,3 KiB)

DFV Hotel Kaiserslautern GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (80,4 KiB)

DFV Hotel Oberursel GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft.pdf (83,3 KiB)

Der Button „AIF-Jahresabschlüsse“ – Anlageerfolg auf einen Blick.

Wie hat sich die Kapitalanlage aktuell und über die Zeit hinweg entwickelt? Wie die jeweilige Assetklasse? Wie haben Gutachter das Investment bewertet? Die hier im Wortlaut wiedergegebenen Jahresberichte der alternativen Investmentfonds (AIF) geben Aufschluss – insbesondere die im Bericht enthaltenen Lageberichte. Die aktuellen und historischen Ergebnisse der einzelnen AIF finden Sie kompakt nur in den DFPA-Infopools.

Mit einem weiteren Klick zur Leistungsschau der Emittenten

Unter dem Button „Performance“ veröffentlichen wir die in „Performance-Berichten“ (früher: Leistungsbilanzen) zusammengefasste Übersicht der Emittenten über die von ihnen aufgelegten Kapitalanlagen – ein Soll-Ist-Vergleich, der den „track record“ des einzelnen Emittenten belegen kann. Leider veröffentlichen nicht alle Emittenten diesen Leistungsnachweis.

Unternehmen Porträt Management KVG-Jahresabschlüsse AIF-Jahresabschlüsse **Performance** Emissionen

Performance Reports und Leistungsbilanzen

HKA Hanseatische Performancebericht 2022.pdf (6,5 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2021.pdf (6,6 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2019.pdf (7,2 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2018.pdf (5,9 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2017_2018.pdf (6,6 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2016.pdf (5,9 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2015.pdf (5,4 MiB)

HKA Hanseatische Performancebericht 2014.pdf (3,5 MiB)

Ein Klick in die Anlage-Gegenwart

Der Menüpunkt „Emissionen“ führt Sie zu den Anlageangeboten des jeweiligen Emittenten, die sich derzeit am Markt in Platzierung befinden. Klicken Sie auf den Namen des Fonds, öffnet sich die DFPA-Berichterstattung über dieses Angebot. Klicken Sie auf das Wort Prospekt oder das pdf-Zeichen, kommen Sie direkt zum Emissionsprospekt.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH

Unternehmen Porträt Management KVG-Jahresabschlüsse AIF-Jahresabschlüsse Performance **Emissionen**

Emissionen im Vertrieb

IMMAC Immobilien Portfoliofonds 2 Prospekt 

IMMAC Irland Sozialimmobilien VI Renditefonds Prospekt 

Zurück zum Anfang

Wenn Sie jetzt abermals in der Top-Menüleiste auf das ganz rechte Feld „Infopools“ klicken, befinden Sie sich wieder auf der Startseite der DFPA-Infopools und haben im Weiteren die Auswahl, sich über alternative Investmentfonds oder Vermögensanlagen zu informieren.

Infopool → Vermögensanlagen → Anbieter nach Vermögensanlagengesetz

Anbieter nach Vermögensanlagengesetz

Ausführliche Informationen zu Anbietern nach Vermögensanlagengesetz

Asuco Fonds GmbH	Buss Capital Invest GmbH	ForestFinance Service GmbH	Imnovation Immobilien Handels AG
Luana AG	Miller Forest Investment AG	Oltmann Gruppe GmbH & Co. KG	One Group
Ranft Project Partner GmbH	reconcept GmbH	Solvium Holding AG	Thomas Lloyd Group
Timberfarm GmbH	TSO Capital Advisors GmbH		

Übersicht über die Emittenten von Vermögensanlagen

14 Anbieter von Vermögensanlagen werden hier vorgestellt – ein Sektor des Kapitalmarktes, der starken Veränderungen unterworfen ist: Einerseits verabschieden sich Anbieter vom Markt oder legen keine neuen Vermögensanlagen auf. Andererseits verschieben Anbieter ihr Anlageangebot von Vermögensanlagen hin zu Wertpapier-Emissionen – wie beispielsweise die reconcept GmbH.

Mit wenigen Klicks durch das Angebot der Vermögensanlagen

Wie Sie an der nebenstehenden Abbildung beispielsweise über die asuco Fonds GmbH sehen können, folgt der Aufbau der Vermögensanlagen-Informationen der DFPA-Infopools dem Aufbau bei den alternativen Investmentfonds. Mit Klicks auf die jeweiligen Menü-Buttons Unternehmen, Porträt, Management, Jahresabschlüsse, Performance und Emissionen erschließen Sie sich ohne großen Zeitaufwand die kompakte Übersicht über das Kapitalanlage-Segment „Vermögensanlagen“.

Infopool → Vermögensanlagen → Anbieter nach Vermögensanlagengesetz → Asuco Fonds GmbH

Asuco Fonds GmbH


Unternehmen | Porträt | Management | Jahresabschlüsse | Performance | Emissionen

Letzte Aktualisierung: 28. Oktober 2024

asuco Fonds GmbH
 Kelttenring 11
 82041 Oberhaching
 Telefon 089 / 490 26 87-0
 E-Mail: info@asuco.de
 Internet: www.asuco.de

Handelsregister AG München HRB 179590
 Tag der Eintragung: 29.05.2009
 Eingetragenes Kapital: 1.200.000 Euro

Geschäftsführung:
 Dietmar Schloz * 12.11.1959
 Paul Schloz * 02.12.1994





ustreuhand
Gemeinsam Investieren



GEMEINSAM INVESTIEREN

Foto: Unternehmen

ÜBER UNS

Die US Treuhand ist einer der marktführenden Anbieter für US-Immobilienfonds mit gesicherter Interessengleichheit von Lead-Investor (der gleichzeitig der Asset Manager ist) und den Fondsanlegern. Mit einer Firmenhistorie von drei Jahrzehnten und einem Gesamtinvestitionsvo-

lumen von mehr als fünf Milliarden US-Dollar verfügt das amerikanisch-deutsche Unternehmen über hohe Immobilienkompetenz und sehr gute Marktzugänge.

Unsere Philosophie – gemeinsam investieren

Die einzigartige Investmentphilosophie „Gemeinsam Investieren“ beruht auf drei Erfolgsfaktoren, die einander positiv verstärken:

U

US-amerikanische Immobilien-Kompetenz:

Seit 1978 Markterfahrung in den USA und die Vor-Ort-Präsenz des Firmeninhabers und Lead-Investors haben ein einzigartiges Netzwerk geschaffen.

S

Strategische Marktzugänge mit dualer Investment-Kultur:

Das Erkennen und Verhandeln von Upside-Deals gepaart mit deutscher Gründlichkeit des vorsichtigen Kaufmanns vereinen das Beste aus beiden Welten.

T

Team Lead-Investor und Anleger:

Anleger von US-Treuhand-Fonds sind immer gleichrangige Investmentpartner mit dem Lead-Investor, der gleichzeitig Asset Manager ist und der nachhaltig an den Immobilien beteiligt bleibt.



Grafik: US Treuhand



Foto: Unternehmen

Volker Arndt

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH

Volker Arndt ist geschäftsführender Gesellschafter der US Treuhand Vertriebsgesellschaft und Geschäftsführer der US Treuhand Verwaltungsgesellschaft. Seit seinem Eintritt in die Firma im Jahr 2001 hat er das Unternehmen zu einem der führenden US-Anbieter von alternativen Investmentfonds in Deutschland entwickelt. Mit mehr als 20 Fonds und einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als fünf Milliarden US-Dollar ist die US Treuhand der Spezialist für US-Immobilieninvestments, bei dem Investoren gemeinsam mit den Eigentümern der Gesellschaft investieren. Diese Besonderheit sorgt für gleichgerichtete Interessen innerhalb der Beteiligungen.

Vor dem Eintritt in die US Treuhand war Herr Arndt bei dem amerikanischen Investmenthaus Merrill Lynch als Broker und Investmentbanker beschäftigt. Hier blickt er auf eine fast zehnjährige Erfahrung des amerikanischen Kapitalmarktes. Sein Studium absolvierte der diplomierte Kaufmann an der Bundeswehr Universität in München.

UST XXVI – Vielversprechende Perspektiven in den USA



Bild: US Treuhand

Class-A-Büroimmobilie „Three Ravinia“
in der Metropolregion Atlanta, Georgia



Bild: US Treuhand

Class-A-Büroimmobilie
„Ballantyne Tower“
in der Metropolregion Charlotte,
North Carolina

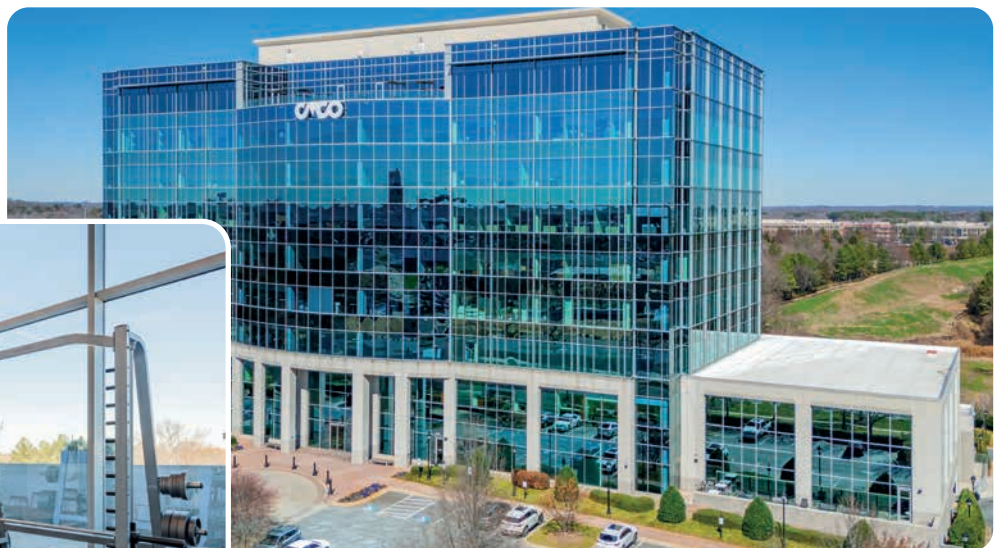


Bild: US Treuhand



Grafik: US Treuhand

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH
Schaumainkai 85
60596 Frankfurt am Main
Telefon +49 (0)69 6380 939 - 0
E-Mail info@ustreuhand.de
<https://www.ustreuhand.de>



Caprendis Real Estate GmbH
 Fabrikstraße 33, 73650 Winterbach
Handelsregister: HRB 747604 beim Amtsgericht Stuttgart
Internet: <https://caprendis.de>
Geschäftsführer: Achim Bauer und Gerrit Volz



Habona Invest GmbH
 Westhafenplatz 6–8, 60327 Frankfurt
Handelsregister: HRB 86335 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.habona.de
Geschäftsführer: Johannes Palla, Guido Küther und Hans-Christian Schmidt



Pangaea Life Capital Partners AG
 Gubelstrasse 32, CH-6300 Zug
Handelsregister: CHE-206.200.768 beim Registergericht: Zug, Schweiz
Internet: www.pangaea-life.de
Vorstand: Michael Haupt und Daniel Regensburger

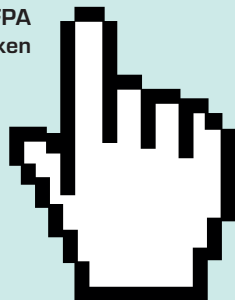


PCE Capital Advice GmbH & Co. KG
 Ballindamm 8, 20095 Hamburg
Handelsregister: HRA 118510 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.pce-capital.com
Geschäftsführer: Kai-Michael Pappert



Verifort Capital Group GmbH
 Konrad-Adenauer-Straße 15, 72072 Tübingen
Handelsregister: HRB 765470 beim Amtsgericht Stuttgart
Internet: www.verifort-capital.de
Geschäftsführung: Frank M. Huber, Jens Müller, Frank Baier

Direkt zu DFPA
 hier klicken



www.dfpa.info

Direkt zu EXXECNEWS
 hier klicken



EXXECNEWS
 KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Die entscheidenden Nachrichten für
 Executives der Kapitalanlage-Branche –
 alle 14 Tage auf den Punkt informiert.

www.exxecnews.de

OFFENE IMMOBILIENFONDS

Beteiligung an einer speziell ausgesuchten Immobilie an einem bestimmten Ort? Oder ein Investment in ein gemanagtes Immobilienportfolio an verschiedenen Standorten und mit unterschiedlichen

Nutzungen? Und das mit einem überschaubaren Kapitaleinsatz. Offene Publikums-Immobilienfonds machen es möglich. EXXECNEWS gibt einen aktuellen Überblick über diese Anlageform.

Offene Immobilienfonds mussten 2024 deutliche Kapitalabflüsse verkraften. Zum ersten Mal seit 2006 war das Nettomittelaufkommen negativ. Per Saldo verloren die Produkte im vergangenen Jahr fast sechs Milliarden Euro. Im Jahr 2023 war das Nettomittelaufkommen noch leicht positiv gewesen (plus 0,5 Milliarden Euro), in den Jahren zuvor deutlich (2022: 4,2 Milliarden Euro).

Hohe Abflüsse

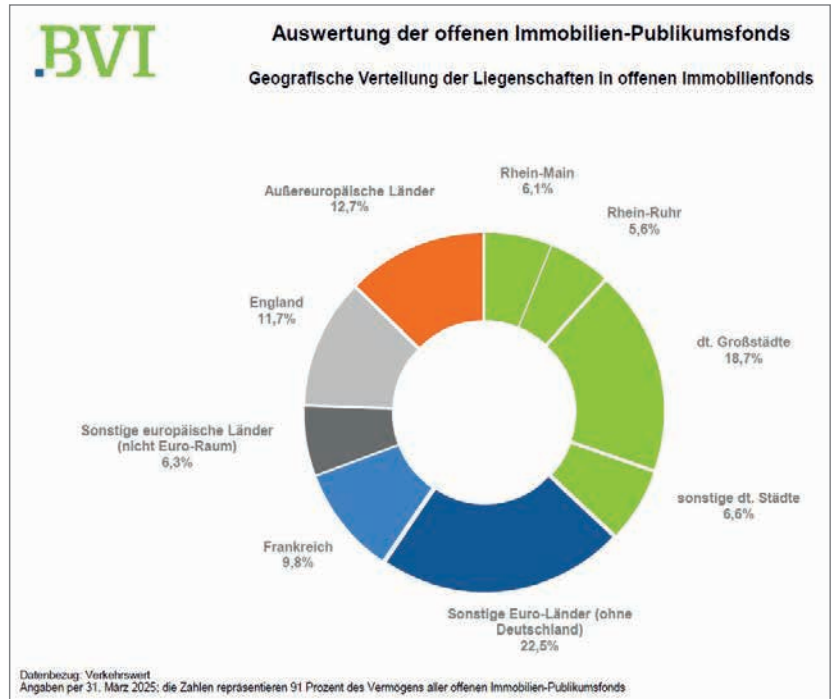
Wie erwartet waren im dritten Quartal 2024 die höchsten Abflüsse zu verzeichnen. Der Höhepunkt der Abflüsse für das laufende Jahr wird ebenfalls im dritten Quartal erwartet. Dem Management der Liquidität kommt aktuell aufgrund der gestiegenen Rückgabevolumina der Anleger eine erhöhte Relevanz zu. Dass die Liquiditätsquote der Fonds im Durchschnitt nur leicht gesunken ist, ist ein positives Zeichen. Der moderate Rückgang zeigt, dass es den Fondsgesellschaften gelungen ist, den Rückgabeverlangen der Anleger nachzukommen. Die Liquiditätssteuerung wird im laufenden Jahr eine der wichtigsten Aufgaben der Fondsmanager sein.

Moderate Kreditquoten

Die Kreditquoten der Fonds sind besonders im Vergleich zu anderen Immobilieninvestments mit dem gesetzlichen Maximum von 30 Prozent konservativ aufgestellt. Zum 31. Dezember 2024 lag die Kreditquote im gewichteten Durchschnitt bei 18,1 Prozent – und damit nach wie vor deutlich unterhalb der regulatorischen Grenze. Die offenen Immobilienfonds sind demnach im Vergleich zu anderen Immobilieninvestments in sehr geringem Umfang fremdfinanziert, was das Risikoprofil der Fonds senkt. Gleichwohl haben mehrere Fonds die gesetzliche Maximalquote weitgehend ausgeschöpft.

Uneinheitliche Renditen

Im vergangenen Kalenderjahr erzielten die offenen Immobilienpublikumsfonds im Durchschnitt eine Rendite von minus 1,3 Prozent. Die Spannweite reicht von 3,8 Prozent bis minus 20,1 Prozent. Die gesunkenen Renditen reduzieren die Attraktivität der offenen Immobilienfonds im Vergleich zu Alternativen – und verringern damit das Potenzial für Mittelzuflüsse. Allerdings sind die Ausschüttungen der Fonds aufgrund der guten Mietmärkte bei den meisten Fonds weiterhin auf hohem Niveau. Darüber hinaus verfügen die Fonds je nach Investmentstrategie über Teilfreistellungsquoten von 60 beziehungsweise 80 Prozent, was die

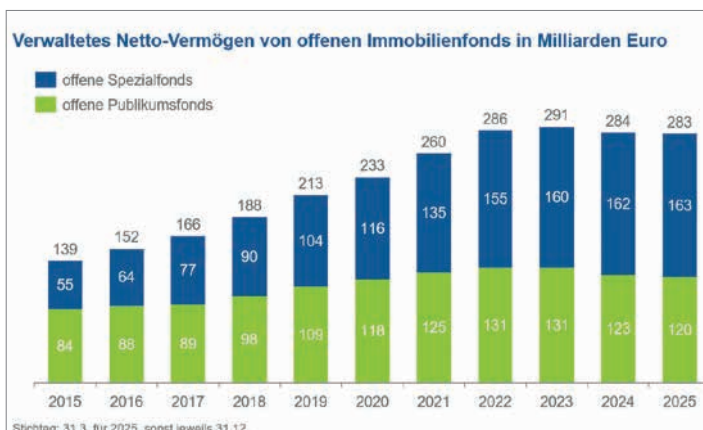


Renditen in der Nachsteuerbetrachtung und damit die Wettbewerbsposition der Fondsgattung grundsätzlich verbessert.

Risikoklassifizierung

Die Mittelzuflüsse 2025 werden begrenzt sein, weil die Produkte aufgrund der Unsicherheiten über die Risikoklassifizierung SRI infolge des Gerichtsurteils zum „UniImmo: Wohnen“ ZBI derzeit kaum vertrieben werden. Anhand des Risikoindicators SRI, der die historischen Schwankungen eines Fonds berechnet, erfolgt die Risikoeinstufung. Ein Urteil des Landgerichts Nürnberg-Fürth (Az. 4 HK O 5879/24) hat im Februar zur Eingruppierung eines Immobilienfonds in die Risikostufen 2 oder 3 (niedriges beziehungsweise mittelniedriges Risiko) für Unsicherheit gesorgt. Stattdessen sei ein höherer Risikoindikator erforderlich.

Gemessen am Mietertrag stellen Büros und Praxen nach der Nutzungsart mit insgesamt 53,8 Prozent (Vorjahr: 55,0 Prozent) den Hauptanteil am Gesamtportfolio der offenen Immobilienfonds, gefolgt von Handels- und Gastronomie-Immobilien mit zusammen 22,0 Prozent. Mit 7,9 Prozent haben Hotelimmobilien sowie mit 5,2 Prozent auch Lager einen noch signifikanten Anteil am Portfolio. Immobilien mit der Nutzung als Stellplätze (3,7 Prozent), Wohnen (5,23 Prozent) und Freizeit (0,6 Prozent) haben dagegen eine untergeordnete Bedeutung. Auf Immobilien sonstiger Nutzungsarten entfallen 1,6 Prozent.



Der Text ist eine Zusammenfassung der Marktstudie über offene Immobilienfonds von **Scope Fund Analysis**. Die ausführliche Studie (Stand: 11.06.2025) steht HIER zum Download zur Verfügung. Analysten der Studie sind **Hosna Houbani**, CFA, Senior Director Alternative Investments bei Scope Fund Analysis, und **Sonja Knorr**, Managing Director und Head of Alternative Investments. Scope Fund Analysis ist Teil der Scope-Gruppe und bewertet Investmentfonds, Asset Manager und Zertifikate-Anbieter.
<https://www.scopeexplorer.com/scope-fund-analysis>



Die **Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH** wurde 1973 gegründet, um institutionellen Anlegern der katholischen Kirche in Deutschland eine Alternative zum eigenen Immobilienerwerb zu bieten. Neben institutionellen Anlegern aus dem Bereich der evangelischen und katholischen Kirche richten sich die Anlagemöglichkeiten heute auch an gemeinnützige Stiftungen in Deutschland und andere institutionelle Vermögensträger. Ihr Anlagefokus liegt auf dem urbanen Raum. Die Mischung von Einzelhandel mit Wohnen und Büro sowie gastronomischen und kulturellen Nutzungen wird aktiv vorangetrieben.

Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Oppenheimstraße 9
50668 Köln

Handelsregister: HRB 6033 beim Amtsgericht Köln

Internet: www.aachener-grund.de

Geschäftsführer: Dr. Frank Wenzel, Georg Heinze (bis 31. Dezember 2025), Nathalie Winkelmann (ab 15. September 2025)

Publikumsfonds: Aachener Grund-Fonds Nr. 1, Aachener Spar- und Stiftungs-Fonds, Aachener WohnImmo-Fonds



Foto: Aachener Grundvermögen

Georg Heinze und Dr. Frank Wenzel

Werte schaffen Werte.

Die Aachener Grundvermögen steht seit über 50 Jahren für Investitionen in sehr wertige, urbane Immobilien. Unsere Anlagestrategie ist konservativ, sicherheitsorientiert und langfristig ausgerichtet, mit dem Ziel, Substanz und Stabilität für institutionelle Anleger zu bieten.

Nachhaltigkeit ist für uns Teil verantwortungsvollen Wirtschaftens: Wir handeln im Sinne der Orientierungshilfe „Ethisch-nachhaltig investieren“ der Deutschen Bischofskonferenz und des Zentralkomitees der deutschen Katholiken (ZdK) und verfolgen 2°C-kompatible Dekarbonisierungspfade für unsere Immobilien.

Mit unserem Tochterunternehmen AC+X fördern wir aktiv Innovationen in die Digitalisierung und resiliente Innenstädte.

WohnSelect

Die WohnSelect Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH konzentriert sich im Wesentlichen auf die Verwaltung des im April 2010 aufgelegten offenen deutschen Wohnimmobilien-Publikumsfonds „WERTGRUND WohnSelect D“. Der Fonds investiert in Bestands-Wohnimmobilien sowie in Projektentwicklungen an ausgewählten deutschen Top-Standorten und klassifiziert sich aufgrund seiner Anlagestrategie im ESG-Bereich als Artikel 8+ Produkt. Dabei nutzt der Fonds, die komplette Expertise der seit über 30 Jahren auf deutsche Wohnimmobilien spezialisierten WERTGRUND Immobilien AG.

WohnSelect Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Kapstadtring 8
22297 Hamburg

Handelsregister: HRB 159884 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.wertgrund.de

Geschäftsführung: Marcus Kemmner, Ralph Thomas Petersdorff, Dr. Marc Biermann

Publikumsfonds: WERTGRUND Wohnselect D „A1CUAY“



Foto: Unternehmen

Marcus Kemmner



BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany GmbH
 Lilli-Palmer-Straße 2
 80636 München
Handelsregister: HRB 95098 beim Amtsgericht München
Internet: www.reim.bnpparibas.de
Geschäftsführung: Isabella Chacón Troidl, Britta Slater und Silke Weber
Publikumsfonds: BNP Paribas MacStone, INTER ImmoProfil
 (beide in Liquidation)



Commerz Real Investmentgesellschaft mbH
 Friedrichstraße 25
 65185 Wiesbaden
Handelsregister: HRB 8440 beim Amtsgericht Wiesbaden
Internet: www.commerzreal.com
Geschäftsführung: Henning Koch, Dr. Nicole Arnold, Christian Horf, Dirk Schuster
Publikumsfonds: hausInvest



Deka Immobilien Investment GmbH
 Lyoner Straße 13, 60528 Frankfurt am Main
Handelsregister: HRB 8633 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.deka-immobilien.de
Geschäftsführung: Stefan Ciapanna, Esteban de Lope Fend, Johannes Hermanns, Victor Stoltenburg und Gesa Wilms
Publikumsfonds: Deka-ImmobilienEuropa, Deka-ImmobilienGlobal, Deka-ImmobilienMetropolen, Deka-ImmobilienNordamerika, WestInvest Interselect



DWS Grundbesitz GmbH
 Mainzer Landstraße 11-17, 60329 Frankfurt am Main
Handelsregister: 25668 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.realassets.dws.com
Geschäftsführung: Christian Bäcker, Dr. Ulrich von Creyzt, Clemens Schäfer, Georg Schuh, Florian Stanienda und Ulrich Steinmetz
Publikumsfonds: grundbesitz Fokus Deutschland, grundbesitz europa, grundbesitz global, DWS Infrastruktur Europa



IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
 Ferdinandstraße 61, 20095 Hamburg
Handelsregister: HRB 108068 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.intreal.com
Geschäftsführung: Camille Dufieux, Andreas Ertle und Malte Priester
Publikumsfonds: Fokus Wohnen Deutschland, Habona Nahversorgungsfonds Deutschland



KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
 Omnium, Große Gallusstraße 18
 60312 Frankfurt am Main
Handelsregister: HRB 52360 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.kanam-grund.de
Geschäftsführung: Olivier Catusse, Heiko Hartwig, Jan-Jescow Stoehr, Sascha Schadly
Publikumsfonds: Leading Cities Invest



Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
 Darmstädter Landstraße 125
 60598 Frankfurt am Main
Handelsregister: HRB 121054 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.livingandworking.de
Geschäftsführung: Christian Dinger und Stefan Krauß
Publikumsfonds: Swiss Life REF (DE) European Living, Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working



UBS Real Estate GmbH
 Europaplatz 1, 81675 München
Handelsregister: HRB 101008 beim Amtsgericht München
Internet: <https://www.ubs.com/de/de/asset-management/real-estate.html>
Geschäftsführung: Peter Haltenberger, Gunnar Herm und Raphael Schmidt-Richter
Publikumsfonds: UBS (D) Euroinvest Immobilien mit den Anteilsklassen I-dist, P-dist und Q-dist



Union Investment Real Estate GmbH
 Valentinskamp 70, 20355 Hamburg
Handelsregister: HRB 110793 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: <https://realestate.union-investment.com>
Geschäftsführung: Dr. Michael Bütter, Gerald Kremer, Karim Esch, Henrike Waldburg und Volker Noack
Publikumsfonds: UniImmo: Deutschland, UniImmo: Europa, UniImmo: Global



WestInvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH
 Königshof, Hamborner Straße 55
 40472 Düsseldorf
Handelsregister: HRB 24304 beim Amtsgericht Düsseldorf
Internet: www.westinvest.de
Geschäftsführung: Stefan Ciapanna, Esteban de Lope Fend, Marcus Rösch, Victor Stoltenburg und Gesa Wilms
Publikumsfonds: WestInvest ImmoValue, WestInvest InterSelect



ÜBER ASUCO – DIE ZWEITMARKT-SPEZIALISTEN

Die asuco-Unternehmensgruppe ist ein inhabergeführtes und bankenunabhängiges Emissionshaus für Kapitalanlagen am Zweitmarkt mit Bezug zu Immobilien. Unter Zweitmarkt wird der Markt verstanden, an dem Anteile von in der Regel bereits vollplatzierten geschlossenen Immobilienfonds gehandelt werden. Die Mitarbeiter gehören zu den Pionieren in diesem Markt und beschäftigen sich zum Teil bereits seit Anfang der 1990er Jahre intensiv und erfolgreich mit dem Zweitmarkt. asuco ist Marktführer in diesem Segment. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, die Konzeption von fairen, innovativen und transparenten Kapitalanlagen für unsere Anleger zu erstellen, deren Markteinführung mit Hilfe von exklusiv ausgewählten Vertriebspartnern durchzuführen sowie das anschließende langfristige Management dieser Kapitalanlagen zu

betreiben. Dabei richten wir unser Hauptaugenmerk auf die Aspekte Sicherheit, Rentabilität und Wertbeständigkeit. Die weitgehend erfolgsabhängige Vergütung sorgt darüber hinaus für gleichgerichtete Interessen der asuco-Unternehmensgruppe sowie der Anleger; beste Voraussetzungen für eine vielversprechende Win-win-Situation. Mit unserer Unternehmensstrategie gehen wir ganz bewusst den Weg der Spezialisierung auf indirekte Investitionen in Immobilien über den Zweitmarkt. Daher werden wir nach unserer Überzeugung in den von uns gewählten Tätigkeitsfeldern weiterhin die qualitative und quantitative Marktführerschaft behalten.

Die asuco-Unternehmensgruppe hat bis Juni 2025 Zweitmarktfonds mit einem Investitionsvolumen von rund 320 Millionen Euro bei rund 4.300 Anlegern sowie Schuldver-

schreibungen der Serie „ZweitmarktZins“ mit einem Nominalkapital in Höhe von rund 475 Millionen Euro bei über 10.000 Anlegern platziert.

Unsere regelmäßig auf unserer Internetseite veröffentlichte Leistungsbilanz zeigt die hohe Qualität der Kapitalanlagen der asuco. Bei den bis 2024 emittierten Angeboten bis einschließlich der Serie „ZweitmarktZins 51-2024“ liegen rund 95 Prozent aller Emissionen verglichen mit dem prospektierten mittleren Szenario (Abweichungstoleranz fünf Prozent) im oder über Plan. Ein solches Ergebnis ist insbesondere vor dem Hintergrund der gerade erst durchschrittenen Immobilienkrise herausragend.

Unsere Anleger können daher auch zukünftig auf unsere Erfahrung und Expertise setzen sowie von uns Erfolg bei ihrer Kapitalanlage erwarten.

MANAGEMENT

Foto: Unternehmen



Dietmar Schloz
Geschäftsführer

Hat die asuco im Jahr 2009 gegründet. Als Geschäftsführer verantwortlich für die Bereiche Unternehmensstrategie, Investition und Portfoliomanagement.

Foto: Unternehmen



Paul Schloz
Geschäftsführer

Seit 2014 im Unternehmen tätig. Verantwortet als Geschäftsführer die Bereiche Konzeption und Berichtswesen.

Foto: Unternehmen



Martin Ebben
Vertriebsleiter

30 Jahre Branchenerfahrung im Vertrieb. Verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing und Presse.

UNTERNEHMEN

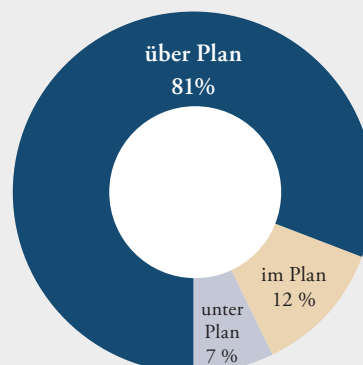
Die geschäftsführenden Gesellschafter der asuco handeln und entscheiden wie Unternehmer und übernehmen mit eigenem Kapital die Verantwortung. Wir streben daher keine kurzfristigen, sondern langfristige und nachhaltige Erfolge an. Dies kann nur gelingen, wenn wir unsere Anleger ohne Kompromisse in den Mittelpunkt all unseres Handelns stellen.

Die Mitarbeiter gehören zu den Pionieren der Zweitmarktfonds und beschäftigen sich zum Teil bereits seit Anfang der 1990er Jahre intensiv und erfolgreich mit dem Zweitmarktsegment.

asuco Vertriebs GmbH
Keltenring 11
82041 Oberhaching
Tel: +49 (0)89 4902687-0
E-Mail: info@asuco.de
Internet: www.asuco.de

LEISTUNGSBILANZ

Zusammenfassende Darstellung der Zinsen/Ausschüttungen (Stand 12/2024) – Abweichungstoleranz fünf Prozent zum mittleren Szenario.



Die detaillierte Leistungsbilanz sowie weitere Informationen finden Sie unter www.asuco.de

WERBEMITTEILUNG

Kapitalanlageprodukte der asuco - Basisinvestment für jeden Anleger ab 5.000 €*!

www.asuco.de

* Nach Verfügbarkeit

Investieren Sie mit dem Marktführer am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds mit herausragender Leistungsbilanz ...

- mittelbar in Immobilien gestreut über alle Nutzungsarten und Regionen ...
- deutlich unter deren aktuellen Markt-/Verkehrswerten und realisieren Sie ...
- durch die breite Risikostreuung ...
- sicherheitsorientiert eine überdurchschnittliche Renditechance ...
- und profitieren dabei von der Expertise der Zweitmarkt-Spezialisten.

Investment-Manager mit nachweisbar erfolgreichem Investitionskonzept!

Realisierte Liquidationsgewinne (Stand 12/2024):

asuco 1 Zweitmarktfonds pro

131 Liquidationen
88 % Ø Veräußerungsgewinn

asuco 4 Zweitmarktfonds pro

108 Liquidationen
63 % Ø Veräußerungsgewinn

Emittent Schuldverschreibungen

121 Liquidationen
37 % Ø Veräußerungsgewinn

asuco Vertriebs GmbH | Kelttenring 11 | 82041 Oberhaching | Tel. +49 (0)89 4902687-0 | info@asuco.de

Disclaimer

Dies ist eine unverbindliche Information, die ausschließlich Werbe- und Informationszwecken dient und damit keine Anlageberatung und Anlagevermittlung darstellt. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit diesen Kapitalanlageprodukten verbunden sind, entnehmen Sie bitte den allein verbindlichen Verkaufsunterlagen sowie dem letzten offengelegten Jahresabschluss mit Lagebericht. Diese Unterlagen können unter www.asuco.de kostenlos heruntergeladen werden. Stand: 26.06.2025

Gesetzlicher Warnhinweis

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



ÜBER UNS

In einer Welt, in der Substanz und Zuverlässigkeit bei Geldanlagen immer mehr gefordert wird, bietet das Management von Buss Capital Invest seit über zwei Jahrzehnten bewährte Stabilität – mit klarem Fokus auf reale Werte.

Über Dr. Johann Killinger ist Buss Capital Invest mit der traditionsreichen Hamburger Buss Gruppe verbunden, die auf über 100 Jahre Erfahrung in der internationalen Logistik zurückblickt. Seit zwei Jahrzehnten konzipiert und vertreibt das Management

von Buss Capital Invest Investitionen im Bereich Transportlogistik, Schifffahrt und Immobilien. Das Management fokussierte sich in den letzten Jahren auf Containerinvestitionen und kann hier zusammen mehr als 60 Jahre Erfahrung vorweisen.

Anleger profitieren dabei nicht nur von einer starken unternehmerischen Basis, sondern auch von einem Management mit über 60 Jahren Branchenerfahrung – fundiert, fokussiert, vorausschauend.



Foto: Unternehmen

Dr. Johann Killinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe und Buss Capital Invest. Nach seinem Jura-Studium in Freiburg, München, San Francisco und Berlin ging er ein Jahr zur Unternehmensberatung Roland Berger in München. 1991 stieg er in die Buss Gruppe ein als Projektleiter für ein Logistikprojekt im Hamburger Hafen. 2002 übernahm er sämtliche Anteile am Unternehmen. Unter seiner Leitung entwickelte sich die ursprünglich als Hafenbetrieb gegründete Buss Gruppe zu einem breit aufgestellten Unternehmen in der maritimen Logistik mit besonderem Fokus auf Energie mit den Bereichen Hafenlogistik, Reederei, Logistik-Immobilien, Onshore- und Offshore-Windkraft, Investments und der Realisierung eines LNG-Import-Terminals.



Foto: Unternehmen

Dr. Dirk Baldeweg ist neben Dr. Killinger geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital Invest. Er wurde 1970 in Hamburg geboren. 1996 absolvierte er sein Studium als Wirtschaftsingenieur. Ein Jahr später startete er seine berufliche Laufbahn als Unternehmensberater bei Price Waterhouse. Im Jahr 2002 gründete Dr. Baldeweg zusammen mit Geschäftspartnern die Unternehmensberatung Consulting Kontor. Im Jahr 2005 trat er als geschäftsführender Gesellschafter bei Buss Capital ein und verantwortet seitdem den Bereich Container- und Transportlogistik. Ein Jahr später folgte die Promotion zum Dr. rer. pol. Seit 2019 ist er geschäftsführender Gesellschafter bei der Buss Capital Invest GmbH.



Foto: Unternehmen

Marc Nagel wurde 1973 in Walsrode geboren. Während seines Studiums der Umwelt- und Wirtschaftswissenschaften gründete er eine Firma für Vertriebs- und Marketingberatung. Nach Abschluss seines Studiums als Diplom-Umweltwissenschaftler im Jahr 2003 stieg er in die Fondsbranche bei einem Emissionshaus für Erneuerbare Energien ein. 2004 erfolgte der Wechsel zu Buss Capital. Im Jahr 2005 wurde Herr Nagel zum Prokuristen bestellt, 2006 folgte die Bestellung zum Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. Seit 2019 ist er Geschäftsführer bei der Buss Capital Invest GmbH.

UNTERNEHMEN

Das Management von Buss Capital Invest hat in den vergangenen Jahren Containerfonds, einen AIF, Direktinvestments und Namensschuldverschreibungen mit einem Gesamtvolumen von ca. 3,4 Milliarden US-Dollar aufgelegt. 91 Investments wurden bislang von über 31.500 Anlegern mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 1,1 Milliarden Euro gezeichnet. 79 Investments konnten erfolgreich wieder aufgelöst werden. Im Bereich der Containerinvestitionen wurden Investments mit einem Volumen in Höhe von 3,3 Milliarden US-Dollar erfolgreich an externe Dritte verkauft. Das Management gilt damit als deutscher Marktführer für Containerinvestments.

Buss Capital Invest GmbH

Bei dem Neuen Krahn 2, 20457 Hamburg
 Telefon: +49 40 3198-3000, Telefax: +49 40 3198-3030,
info@buss-capital-invest.de
<https://www.buss-capital-invest.de>

LEISTUNGSBILANZ

In den letzten 22 Jahren hat das Management von Buss Capital Invest 33 geschlossene Fonds, einen alternativen Investmentfonds, sowie 40 Container-Direktinvestitionen und fünf Container-Zinsinvestition initiiert, gemanagt und erfolgreich abgeschlossen.

Von den 91 initiierten Investments wurden 79 Investments mit einem Volumen von mit etwa 3,3 Milliarden US-Dollar aufgelöst. Die durchschnittliche Rendite über die aufgelösten Investments betrug rund fünf Prozent.

Zehn Container-Direktinvestitionen, sowie zwei Container-Zinsinvestitionen befinden sich aktuell im aktiven Management. Eine detaillierte Leistungsbilanz ist im Internet abrufbar.

Im Gespräch mit **EXXECNEWS**:

Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter der Buss Capital Invest GmbH

Container im Fokus –

Das Assetmanagement ist entscheidend für den Erfolg

Herr Dr. Baldeweg, Sie hatten im vorletzten Jahr mit Buss Capital 20-jähriges Bestehen und arbeiten als Management in der aktuellen Konstellation schon seit über 20 Jahren zusammen. Der Schwerpunkt lag in den letzten Jahren bei Containerinvestments. Was macht diese Assetklasse so interessant?

Dr. Dirk Baldeweg: Ja, sie haben Recht, das Team bei Buss Capital arbeitet schon sehr lange vertrauensvoll und erfolgreich zusammen. Ich halte dies für einen wesentlichen Vorteil auch für Anleger, weil wir Kapitalanlagen mit einem sehr erfahrenen und eingespielten Team konzipieren und anbieten.

In den vergangenen Jahren lag unser Fokus auf Containern – einer Anlageklasse mit vielen überzeugenden Eigenschaften. Container sind technisch seit Jahrzehnten ausgereift und unterliegen kaum dem Risiko, technologisch zu veralten. Sie sind wertbeständig und ermöglichen durch ihre Kleinteiligkeit eine breite Streuung, insbesondere bei Bestandsflotten. Diese Vorteile überzeugen auch institutionelle Investoren immer wieder. So haben in den letzten Jahren drei große institutionelle Investoren umfangreiche Containerflotten übernommen – ein deutliches Zeichen für die nachhaltige Attraktivität und Stabilität dieser Anlageklasse über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg.

Welche Strategie verfolgen sie im Assetmanagement?

Baldeweg: Unsere Strategie im Assetmanagement basiert auf vier zentralen Prinzipien: Marktkenntnis, Partnerschaft, Effizienz und eine vollständig durchdachte Planung.

Erstens ist für uns entscheidend, dass wir als Initiator einer Investition die zugrunde liegenden Vermögenswerte nicht nur oberflächlich kennen, sondern sie wirklich verstehen. Deshalb investieren wir ausschließlich in Märkte, zu denen wir einen eigenen, direkten Zugang haben.

Zweitens investieren wir grundsätzlich gemeinsam mit unseren Anlegern. Das bedeutet: Die Investition ist so aufgebaut, dass wir erst dann Gewinne für uns realisieren, wenn die Investition erfolgreich verläuft. Das schafft Vertrauen und sorgt für eine echte Interessengleichheit.

Drittens legen wir großen Wert auf eine intelligente Finanzierungsstruktur. Unser Ziel ist es, die Gesamtkapitalkosten so niedrig wie möglich zu halten – etwa durch den gezielten Einsatz von Bankdarlehen oder Anleihen. Denn in jeder Assetklasse – insbesondere im global stark umkämpften Containerbereich – ist Wettbewerbsfähigkeit entscheidend. Reine Eigenkapitalfinanzierungen mögen auf den ersten Blick solide wirken, sind international aber oft nicht konkurrenzfähig. Eine zu teure Finanzierung erhöht das Risiko eines Misserfolgs erheblich.

Und Viertens: Wir denken Investitionen immer bis zum Ende. Das heißt, wir planen von Anfang an auch mögliche Exits mit – sei es durch den Verkauf der Assets oder durch eine Refinanzierung mit einer neuen Investorengruppe, idealerweise institutionellen Investoren. Erst mit diesem finalen Schritt lässt sich der Erfolg einer Investition wirklich bewerten. Unsere jahrzehntelange Erfahrung und unsere Leistungsbilanz geben uns das nötige Fundament, um diese Strategie konsequent umzusetzen – auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld.

Können Sie ihre Erfolgsfaktoren im Container-Assetmanagement nennen?

Baldeweg: Ja, sehr gerne. Containerinvestments sind ein globales Geschäft mit hoher Komplexität. Erfolgreiche Flotten bestehen oft aus über 100.000 Containern verschiedenster Typen und Altersklassen. Auch Mietverträge und Mieter sind breit gestreut – das sorgt für stabile Cash-

flows und eine gute Risikoverteilung.

Die Kleinteiligkeit und der internationale Einsatz machen ein aktives Management über den gesamten Lebenszyklus hinweg sehr wichtig – von der Konzeption bis zum Exit.

Wir unterscheiden vier zentrale Erfolgsfaktoren:

1. Konzeption:

Konservative Kalkulation, geringe Weichkosten, erfolgsabhängige Vergütung und idealerweise eine Eigenbeteiligung des Initiators.

2. Investition:

Breite Streuung durch verschiedene Containertypen, Altersklassen, Mieter und Vertragslaufzeiten – zur Risikominimierung und Stabilisierung der Erträge.

3. Aktives Assetmanagement:

Marktnahe Steuerung durch eigene Teams, laufende Kontrolle der Leasingpartner sowie aktives Zins- und Währungsmanagement.

4. Exit:

Gutes Timing beim Verkauf oder bei der Refinanzierung ist entscheidend. Ziel ist eine marktgerechte Strukturierung und enge Begleitung des Prozesses zur Optimierung der Konditionen.

Kurz gesagt: Erfolgreiches Container-Assetmanagement erfordert Fachwissen, Marktverständnis und ein starkes Netzwerk – über alle Phasen hinweg.

Was planen Sie im Jahr 2025 und 2026?

Baldeweg: Für das Jahr 2025 sehen wir weiterhin Herausforderungen im Containermarkt. Daher agieren wir in diesem Segment aktuell eher zurückhaltend. Sollte es uns gelingen, attraktive Investitionsmöglichkeiten zu strukturieren, können wir uns gut vorstellen, erneut mit einem Publikumsprodukt in den Markt zu gehen.

Für 2026 sind wir optimistischer gestimmt: Wir halten es für realistisch, wieder ein Containerinvestment anzubieten. Darüber hinaus prüfen wir kontinuierlich auch andere Investitionsfelder innerhalb der Buss-Gruppe. Entscheidend ist für uns dabei stets, dass jede Investition unseren Grundprinzipien entspricht: Wir investieren nur in Assets, mit denen wir uns bestens auskennen, wir beteiligen uns selbst substanziell, wir stellen unser eigenes Kapital als Puffer vor das Kapital unserer Investoren und wir planen bereits beim Einstieg auch schon den Exit mit. Diese Prinzipien bilden das Fundament unseres unternehmerischen Handelns – heute wie in Zukunft. Im Ergebnis werden wir weiterhin auf konkrete Investments setzen und keine Blindpools anbieten.




Forest Finance Service GmbH

Eifelstraße 14
53119 Bonn

Handelsregister: HRB 13610 beim Amtsgericht Bonn

Internet: www.forestfinance.de

Geschäftsführer: Christiane Pindur und Jan Fockele


Imnovation Immobilien Handels AG

Brandenburger Straße 11, 34131 Kassel

Handelsregister: HRB 6062

beim Amtsgericht Kassel

Internet: <https://innovation-ag.de>

Vorstand: Lars Bergmann


Lacuna GmbH

Ziegetsdorfer Straße 109
93051 Regensburg

Handelsregister: HRB 15781 beim Amtsgericht Regensburg

Internet: www.lacuna.de

Geschäftsführer: Werner Engelhardt


Luana AG

Max-Planck-Str. 2
21502 Geesthacht

Handelsregister: HRB 25748 beim Amtsgericht Lübeck

Internet: www.luana-group.com

Vorstand: Marcus Florek


Miller Forest Investment AG

Millerhof 4
88281 Schlier

Handelsregister: HRB 720959 beim Amtsgericht Ulm

Internet: www.miller-investment.de

Alleinvorstand: Josef Miller


Oltmann Gruppe GmbH & Co. KG

Ledastraße 17, 26789 Leer

Handelsregister: HRA 110663 beim Amtsgericht Aurich

Internet: www.oltmanngruppe.de

Geschäftsführer: André Tonn, Volker Beckmann, Hendrik Jordan


One Group GmbH

Bernhard-Nocht-Straße 99
20359 Hamburg

Handelsregister: HRB-Nr.: 108645 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: <https://onegroup.de/>

Geschäftsführer: Uwe Richter


Ranft Projektpartner GmbH

Johann-Hammer-Straße 22
97980 Bad Mergentheim

Handelsregister: HRB 680639 beim Amtsgericht Ulm

Internet: www.ranft-gruppe.de

Geschäftsführer: Michael Ranft, Andrea Ranft und Rainer Zepke


reconcept GmbH

ABC-Straße 45
20354 Hamburg

Handelsregister: HRB 111453 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.reconcept.de, projecte.reconcept.de

Geschäftsführer: Karsten Reetz und Christiane Kaufholt-Mecke


Secundus Advisory GmbH

Herrengaben 3
20459 Hamburg

Handelsregister: HRB 134707 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: <https://secundus.de>

Geschäftsführer: Jürgen Raeke und Thorsten Franke


Solvium Holding AG

ABC-Str. 21, 20354 Hamburg

Handelsregister: HRB 107301 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.solvium-holding.ag

Vorstand: Olaf Will, Christian Petersen, Marc Schumann und André Wreth


ThomasLloyd Climate Solutions GmbH

Hopfenstraße 8
80335 München

Handelsregister: HRB 298279 beim Amtsgericht München

Internet: www.thomas-lloyd.com

Geschäftsführer: Matthias Klein


Timberfarm GmbH

Friedrich-Ebert-Str. 31, 40210 Düsseldorf

Handelsregister: HRB 67248

beim Amtsgericht Düsseldorf

Internet: www.timberfarm.de

Geschäftsführer: Maximilian Breidenstein


TSO Capital Advisors GmbH

Global Tower, Neue Mainzer Straße 32-36
60311 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 116451 beim Amtsgericht Frankfurt a.M

Internet: <https://tso-europe.de>

Geschäftsführer: A. Boyd Simpson, Melody Mann-Simpson, Kai H. Bruns und Patrick S. Frühwirt



OneCrowd steht für Investmentvielfalt. Das Dresdner Fintech zählt zu den Crowdfunding-Pionieren in Deutschland und eröffnet seit über zehn Jahren neue Wege für private Geldanlagen. Über die Plattform investieren Nutzerinnen und Nutzer diversifiziert in Start-ups, Wachstumsunternehmen, nachhaltige Projekte, Immobilien und digitale Wertpapiere – abgestimmt auf individuelle Anlagepräferenzen. Die Tochtergesellschaft OneCrowd Securities GmbH agiert als vertraglich gebundener Vermittler der MFC Service GmbH und vermittelt sowohl Vermögensanlagen als auch Wertpapierinvestments. Im Laufe des Jahres wird das Unternehmen sein Portfolio um ausgewählte Collectibles erweitern, um den über 100.000 Plattformnutzenden noch mehr Diversifizierung zu ermög-

lichen. In über 270 Finanzierungsrunden wurden bereits mehr als 120 Millionen Euro investiert.

OneCrowd GmbH

Käthe-Kollwitz-Ufer 79
01309 Dresden

Telefon: 0351 317765-0

E-Mail: investor@onecrowd.de

Internet: www.onecrowd.de

Geschäftsführer: Stefan Flinspach, Robert Gleibs



Foto: Unternehmen

Stefan Flinspach



Foto: Unternehmen

Robert Gleibs

BERGFÜRST¹

Bergfürst AG

Schumannstraße 18, 10117 Berlin

Internet: www.bergfuerst.com

Vorstand: Dr. Guido Sandler, Robert Koch und Djama Sümenich

dagobertinvest

einfach mehr verdienen

dagobertinvest AG

Wohllebengasse 12-14/ 601, A-1040 Wien

Internet: www.dagobertinvest.com

Vorstand: Mag. Andreas Zederbauer



In Kooperation mit
DKB
Deutsche Kreditbank AG

DKB Crowdfunding GmbH

Bleidenstraße 6, 60311 Frankfurt am Main

Internet: https://www.dkb-crowdfunding.de

Vorstand: Jamal El Mallouki und Johannes Laub



EV Digital Invest AG

Joachimsthaler Straße 12, 10719 Berlin

Internet: www.ev-digitalinvest.de

Vorstand: Marc Laubenheimer und Karl Poerschke



Exporo AG

Am Sandtorkai 70, 20457 Hamburg

Internet: www.exporo.com

Vorstand: Simon Brunke



ROCKETS Investments Deutschland GmbH

Leopoldstraße 31, 80802 München

Internet: https://rockets.investments

Geschäftsführer: Peter Garber



Wiwin GmbH

Schneebergerhof 14, 67813 Gerbach

Internet: www.wiwin.de

Geschäftsführer: René Theis, Markus Kreuter



zinsbaustein.de

Linienstraße 144, 10115 Berlin

Internet: www.zinsbaustein.de

Geschäftsführer: Markus Kreuter



Foto: AdobeStock

HONORAR-ANLAGEBERATER

Die Bezeichnung „Unabhängiger Honoraranlageberater“ dürfen nur Wertpapierdienstleistungsunternehmen führen, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im entsprechenden Register eingetragen sind. Derzeit sind das lediglich 18 Unternehmen.

Die Eintragung in das BaFin-Register ist von verschiedenen Voraussetzungen abhängig. Unter anderem wird geprüft, ob das Unternehmen „ausschließlich Unabhängige Honorar-Anlageberatung erbringt“ oder ob „es die Unabhängige Honorar-Anlageberatung organisatorisch, funktional und personell von der übrigen Anlageberatung trennt“. So § 80 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG). Die Unternehmen müssen Vertriebsvorgaben für die Unabhängige Honorar-Anlageberatung so ausgestalten, „dass in keinem Falle Interessenkonflikte mit Kundeninteressen entstehen können“.

Noch eingetragen im BaFin-Register ist die ProVidens Vermögensmanagement GmbH. Dieses Unternehmen wurde allerdings 2024 verschmolzen mit der HRK Lunis AG, Frankfurt am Main, die allerdings nicht als Unabhängiger Honoraranlageberater im BaFin-Register geführt wird.

Je nach Angebot umfasst das Leistungsspektrum der Unabhängigen Honoraranlageberater die ganzheitliche Finanzberatung für Privatpersonen, Unternehmen oder Stiftungen – Finanz- und Vermögensplanung, Vermögensverwaltung, Nachfolge- und Nachlassplanung, Immobilien- und Beteiligungsmanagement, Versicherungen, betriebliche Altersvorsorge und vieles mehr. Entscheidend ist, dass die Anlageberatung ausschließlich auf Honorar- und nicht auf Provisionsbasis erfolgt.

Diese 18 Unabhängigen Honoraranlageberater unterscheiden sich von den „Honorar-Finanzanlageberatern“ nach § 34h der Gewerbeordnung (GewO). Voraussetzung zur Zulassung als einer der derzeit (Stand: 01. Juli 2025) 331 Honorar-Finanzanlageberater ist, dass sie gewerbsmäßig die Anlageberatung ausüben „ohne von einem Produktgeber eine Zuwendung zu erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig zu sein“. Nach der Statistik der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) beraten die 331 Honorar-Finanzanlageberater in erster Linie im Bereich der offenen Investmentvermögen, davon 82 auch hinsichtlich geschlossener Investmentvermögen und 43 hinsichtlich Vermögensanlagen (Mehrfachnennungen).



Bremer Family Office AG

Domshof 21
28195 Bremen
Handelsregister: HRB 25651 HB beim Amtsgericht Bremen
Internet: www.bfo-ag.de
Vorstand: Wulf-Dietrich Spöring



BRW Finanz AG

Wilhelmitorwall 31, 38118 Braunschweig
Handelsregister: HRB 201358 beim Amtsgericht Braunschweig
Internet: www.brw-ag.de
Vorstand: Thomas Ritterbusch, Kerstin Borchardt und Bastian Bosse



BV & P Vermögen AG

Edisonstraße 5, 87437 Kempten
Handelsregister: HRB 9340 beim Amtsgericht Kempten
Internet: www.bvp-vermoegen.de
Vorstand: Anton Vetter, Marina Mair, Tobias Müller



Central Asset Management AG

Widenmayerstraße 49, 80538 München
Handelsregister: HRB 135870 beim Amtsgericht München
Internet: <https://cam-ag.de>
Vorstand: Stefan Mohr, Dr. Martin Zeitler, Siegfried May

DAGG INVEST GmbH
 Grafenberger Allee 337 B
 40235 Düsseldorf
Handelsregister: HRB 52596 beim Amtsgericht Düsseldorf
Internet: www.dagg-invest.de
Geschäftsführer: Christian Dagg



FINANCIAL PLANNING GFA GmbH
 Schwimmbadstraße 15
 79100 Freiburg
Handelsregister: HRB 700156 beim Amtsgericht Freiburg
Internet: www.fp-am.de
Geschäftsführer: Mathias Lebtig und Jürgen Schwab

Honorarfinanz AG
 Rittnertstr. 19, 76227 Karlsruhe
Handelsregister: HRB 718221
 beim Amtsgericht Mannheim
Internet: www.honorarfinanz.ag
Vorstand: Davor Horvat

Gerd Kommer Invest GmbH
 Sendlinger Straße 41, 80331 München
Handelsregister: HRB 230625 beim Amtsgericht München
Internet: https://gerd-kommer.de
Geschäftsführer: Dr. Gerd Kommer, Alexander Weis und Jonas Schweizer



Profide Vermögensverwaltung GmbH
 Amarellenweg 6
 80689 München
Handelsregister: HRB 256892 beim Amtsgericht München
Internet: www.profidevv.de
Geschäftsführer: Richard Luu

Schäfer Regensburger Vermögensmanagement GmbH & Co. KG
 Gerhart-Hauptmann-Straße 13, 48155 Münster
Handelsregister: HRA 9117 beim Amtsgericht Münster
Internet: www.schaefer-regensburger.de
Geschäftsführerinnen: Isolde K. Regensburger und Inge Schäfer-Schmidbauer



Sladek Vermögensberatung GmbH
 Adolf-Martens-Straße 16 A, 12205 Berlin
Handelsregister: HRB 150409 beim Amtsgericht Berlin
Internet: www.sladek-vb.de
Geschäftsführer: Mike Sladek

DWPT Deutsche Wertpapiertreuhand GmbH
 Ringstraße 79, 91074 Herzogenaurach
Handelsregister: HRB 13513 beim Amtsgericht Fürth
Internet: https://wertpapiertreuhand.de
Geschäftsführer: Marcel van Leeuwen, Silvia van Leeuwen, Sebastian Fichte, Sebastian Niemann und Michael Wagner



GSAM + Spee Asset Management AG
 Steinstraße 137
 47798 Krefeld
Handelsregister: HRB 17623 beim Amtsgericht Krefeld
Internet: www.gsam-ag.de
Vorstand: André Spee, Michael Brücher und Holger Kalmbach



HONORIS Treuhand GmbH
 Suarezstraße 21, 14057 Berlin
Handelsregister: HRB 95519 B
 beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg
Internet: www.honoris-gmbh.de
Geschäftsführer: Thomas Abel und Jens Ammon



NFS Netfonds Financial Service GmbH
 Heidenkampsweg 73
 20097 Hamburg
Handelsregister: HRB 92074 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.nfs-netfonds.de
Geschäftsführer: Peer Reichelt und Christian Hammer



Quirin Privatbank AG
 Kurfürstendamm 119
 10711 Berlin
Handelsregister: HRB 87859 beim Amtsgericht Berlin
Internet: www.quirinprivatbank.de
Vorstand: Karl Matthäus Schmidt und Johannes Eismann



Sineus Financial Services GmbH
 Dürrenberger Ring 20
 49324 Melle
Handelsregister: HRB 201512 beim Amtsgericht Osnabrück
Internet: www.sineus.com
Geschäftsführer: Uwe Siebert und Michael Nowak



Thomas Freiberger Vermögensverwaltung GmbH
 Buchenstraße 2, 83558 Maitenbeth
Handelsregister: HRB 19355 beim Amtsgericht Traunstein
Internet: www.tfvv.de
Geschäftsführer: Thomas Freiberger



Alexandra Ziegler
Vorstand der
FG FINANZ-SERVICE
Aktiengesellschaft

Innovationsfreude und Offenheit sind bei der FG FINANZ-SERVICE (FG) traditionell Teil der Firmen-DNA – vom Umgang mit Geschäftspartnern über die Kundenbetreuung bis hin zur Technik. Nur folgerichtig also, dass wir als freier Finanzdienstleister auch Künstliche Intelligenz in den Unternehmensalltag integrieren – und deren Weiterentwicklung fördern.

Von der Textunterstützung über das Marketing bis zur Softwareentwicklung: Bei der FG setzen wir KI in vielen Unternehmensbereichen erfolgreich ein. Mehr noch: Passend zu unserem Forschungsgeist unterstützen wir KI-Initiativen und sind ganz vorne mit dabei, wenn es darum geht, diese weiterzuentwickeln.

So haben wir eine interne Taskforce gegründet, welche die KI-Transformation der FG strategisch und abteilungsübergreifend weiterentwickelt. Des Weiteren ist die FG seit dem 1. September 2024 Teil der IPAI (Innovation Park Artificial Intelligence) Community – im Herzen unseres Unternehmens, in Heilbronn. Diese einzigartige Plattform bietet uns die Möglichkeit, unsere KI-Expertise weiter auszubauen und an wegweisenden Projekten mitzuwirken. Bei aller Bejahung von KI bleiben wir jedoch überzeugt: Die Grundlage für deren erfolgreichen und produktiven Einsatz sind die Menschen, die sie nutzen.

**Für Geschäftsführer mit Erfolgshunger:
Die FG Unternehmensberatung**

Apropos Einsatz: Wir haben Experten, die sich speziell für Inhaber oder Geschäftsführer von KMU einsetzen. Ob das Ziel mehr Umsatz, besserer Vertrieb oder gezieltere Expansion lautet – wir stellen ihnen über unsere FG Unternehmensberatung erfahrene Marketing- und Vertriebsprofis an die Seite, die bereits außergewöhnliche Umsatzerfolge erreicht haben. Diese Experten organisieren den Full-Service für Marketing und Vertrieb. Mit messbaren Mehrwerten.

Alexandra Ziegler, Vorstand der FG

Über die FG

Als nicht börsennotierte Aktiengesellschaft ist die FG an kein Produkt gebunden, sondern vergleicht bundesweit Anbieter, um die nachhaltig besten Lösungen für ihre Kunden zu finden.

Mit Alexandra Ziegler steht seit 2021 die Tochter des verstorbenen Firmengründers Gerhard Ziegler an der Spitze. Auch ihre Brüder Marc-Oliver, Philipp und Lars-Christopher sowie Mutter Angelika Ziegler und Gatte Jörg Fleischmann haben hochrangige Positionen bei der FG inne.

Weitere Informationen: www.fg-finanz-service.de

A.S.I. Wirtschaftsberatung AG



A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 29, 48143 Münster
Handelsregister: HRB 14044 beim Amtsgericht Münster
Internet: www.asi-online.de
Vorstand: Jürgen Moll und Klaus Ostholt

Bonnfinanz GmbH
Soenneckenstraße 10-12, 53119 Bonn
Handelsregister: HRB 26922 beim Amtsgericht Bonn
Internet: www.bonnfinanz.de
Geschäftsführer: Stefan Mertes, Sebastian Wallusch



Deutuna Finanzplanung GmbH
Robert-Blum-Straße 23, 09456 Annaberg-Buchholz
Handelsregister: HRB 25095 beim Amtsgericht Chemnitz
Internet: www.deutuna.de
Geschäftsführer: Robert Mehner

EFC AG
Harrlachweg 1, 68163 Mannheim
Handelsregister: HRB 712880 beim Amtsgericht Mannheim
Internet: www.efc.ag
Vorstand: Gordon Grundler und Marc Stöhr



die FinancialArchitects AG
Ruomser Straße 1
72351 Geislingen
Handelsregister: HRB 411438 beim Amtsgericht Stuttgart
Internet: www.die-fa.de
Vorstand: Uwe Müller und Marco Richter

FiNUM Private Finance AG
Kurfürstendamm 201
10719 Berlin
Handelsregister: HRB 92036 beim Amtsgericht Charlottenburg
Internet: www.finum.de
Vorstand: Jörg Keimer und Hans Heinrich Meller



H+W Financial Solutions Group GmbH
 Stöhrstraße 17
 96317 Kronach
Handelsregister: HRB 3765 beim Amtsgericht Coburg
Internet: www.hw-fsg.de
Geschäftsführer: Sven Hagel und Achim Wachter



MLP SE
 Alte Heerstraße 40 , 69168 Wiesloch
Handelsregister: HRB 728672 beim Amtsgericht Mannheim
Internet: www.mlp-se.de
Vorstand: Dr. Uwe Schroeder-Wildberg, Jan Berg und Reinhard Loose



OVB Vermögensberatung AG
 Heumarkt 1
 50667 Köln
Handelsregister: HRB 52311 beim Amtsgericht Köln
Internet: www.ovb.de
Vorstand: Christian Höfel und Harald Wild



ANTWORTEN AUF FINANZFRAGEN.

Plansecur Service GmbH & Co. KG
 Druselstalstraße 150, 34131 Kassel
Handelsregister: HRA 9797 beim Amtsgericht Kassel
Internet: www.plansecur.de
Komplementärin: Plansecur Management GmbH (HRB 6561 AG Kassel)
Geschäftsführer: Heiko Hauser



Valuniq AG
 Christoph-Sturm-Straße 20
 91161 Hilpoltstein
Handelsregister: HRB 26366 beim Amtsgericht Nürnberg
Internet: www.valuniq.de
Vorstand: Jörg Kintzel und Thomas Kretter



AAD Fondsdiscout GmbH
 Haspelstraße 1
 35037 Marburg
Handelsregister: HRB 2367 beim Amtsgericht Marburg
Internet: www.aad-fondsdiscout.de
Geschäftsführer: Marco Otterbein



BIT Beteiligungs- & Investitions-Treuhand AG
 Schillerstraße 12
 56567 Neuwied
Handelsregister: HRB 14526 beim Amtsgericht Montabaur
Internet: www.bit-ag.com
Vorstand: Sascha Sommer



FORMAXX Aktiengesellschaft
 Helfmann-Park 8
 65760 Eschborn
Handelsregister: 108410 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.formaxx.de
Vorstand: Lars Breustedt und Jens Kolmsee



Hörtkorn Finanzen GmbH
 Oststraße 38-44,
 74072 Heilbronn
Handelsregister: HRB 102470 beim Amtsgericht Stuttgart
Internet: www.hoertkorn-finanzen.de
Geschäftsführer: Peter Friedenauer und Jürgen Pinnisch



Mayflower Capital AG,
 Helfmann-Park 8, 65760 Eschborn
Handelsregister: HRB 86215 beim Amtsgericht Frankfurt am Main
Internet: www.mayflower-capital.de
Vorstand: Jens Kolmsee und Jörg Röckinghausen



OFG Ohrmundt Finanzdienstleistungen seit 1969 GmbH
 Carl-Benz-Str. 1
 69514 Laudenbach
Handelsregister: HRB 700919 beim Amtsgericht Mannheim
Internet: www.ofg-ohrmundt.de
Geschäftsführer: Holger Lies



ProVita Gesellschaft zur Vermittlung von umwelt- und sachwertorientierten Kapitalanlagen mbH
 Stuttgarter Straße 100, 70469 Stuttgart
Handelsregister: HRB 16739 beim Amtsgericht Stuttgart
Internet: www.provita-gmbh.com
Geschäftsführer: Stefan Maiss



Schmidtner GmbH
 Wittekopsweg 41a
 22415 Hamburg
Handelsregister: HRB 82513 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.schmidtner-gmbh.de
Geschäftsführer: Steffen Katelhoen



Umweltfinanz Finanzdienstleistungen AG
 Markelstraße 9, 12163 Berlin
Handelsregister: HRB 83511
 beim Amtsgericht Berlin-Charlottenburg
Internet: www.umweltfinanz.de
Vorstand: Dirk Baude und Jörg Henning Frank

„Gemeinsam mehr erreichen“



Seit 1985 steht der Allfinanz-Maklerpool **BCA** mit Sitz in Oberursel im Taunus als **Servicemanufaktur** für Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler für echte Unabhängigkeit sowie umfassende persönliche und digitale Unterstützung. Unter dem Leistungsversprechen „**Gemeinsam mehr erreichen**“ begleitet die BCA sämtliche Geschäftsmodelle im Versicherungs-, Vorsorge- und Investmentvertrieb – partnerschaftlich, flexibel und zukunftsorientiert. Als verlässliche Heimat für selbstständige Vermittler verfolgt die BCA das Ziel, deren Unabhängigkeit langfristig zu sichern. Dabei steht sie ihren Partnern mit einem breiten Spektrum an Serviceleistungen zur Seite – beim Aufbau, der Weiterentwicklung und dem Erhalt ihres Lebenswerks.

BCA AG

Frankfurter Landstraße 62 a
61440 Oberursel

Handelsregister: HRB 6611
beim Amtsgericht Bad Homburg v. d. Höhe

Internet: www.bca.de

Vorstand: Dr. Frank Ulbricht, Roman Schwarze und Bastian K. Roeder



Foto: Unternehmen

Roman Schwarze

Vorstand Digitalisierung &
IT der BCA AG



Foto: Unternehmen

Bastian K. Roeder

Vorstand Vertrieb,
Service & Versicherung der BCA AG



Foto: Unternehmen

Dr. Frank Ulbricht

Vorstand Zentrale Funktionen &
Investment der BCA AG



Die **BfV Bank für Vermögen AG** ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der BCA AG. Als Wertpapierhandelsbank unterliegt sie der BaFin-Aufsicht. Ihr Leistungsspektrum umfasst die Geschäftsfelder Haftungsdach und Vermögensverwaltung. Je nach gewählter Haftungsdachstufe erhalten Partner über die Bank Zugang zu allen in Deutschland zugelassenen Investmentinstrumenten. In der Vermögensverwaltung bietet die BfV sowohl eigene Anlagestrategien als auch Strategien renommierter externer Vermögensverwalter an. Darüber hinaus haben Partner die Möglichkeit, eigene Strategien aufzulegen. Ergänzt wird das Angebot durch die Bereiche Bausparen, Finanzierung sowie Investment Research.

BfV Bank für Vermögen AG

Frankfurter Landstraße 62 a
61440 Oberursel

Handelsregister: HRB 10081
beim Amtsgericht Bad Homburg v. d. Höhe

Internet: www.bfv-ag.de

Vorstand: Dr. Frank Ulbricht, Karsten Kehl und Kristina Berggreen



Foto: Unternehmen

Dr. Frank Ulbricht

Vorstandsvorsitzender der BfV AG



Foto: Unternehmen

Karsten Kehl

Vorstand der BfV AG



Foto: Unternehmen

Kristina Berggreen

Vorstand der BfV AG



Apella Aktiengesellschaft
 Gneisstraße 10
 17036 Neubrandenburg
Handelsregister: HRB 5046 beim Amtsgericht Neubrandenburg
Internet: www.apella.de
Vorstand: Guntram Schloß und Harry Kreis



**DFP Deutsche Finanz
 Portfolioverwaltung GmbH**
 Pilotystraße 3, 90408 Nürnberg
Handelsregister: HRB 25861 beim Amtsgericht Nürnberg
Internet: www.dfp-finanz.de
Geschäftsführer: Martin Wanders und Petra Walter



DGFRP Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH
 Martin-Moser-Straße 27
 84503 Altötting
Handelsregister: HRB 8039 beim Amtsgericht Traunstein
Internet: www.dgfrp.de und www.asset-protection.club
Geschäftsführer: Peter Härtling und Ralf Huber



FiNet Asset Management GmbH
 Neue Kasseler Straße 62 C-D
 35039 Marburg
Handelsregister: HRB 5359 beim Amtsgericht Marburg
Internet: www.finet-am.de
Vorstand: Markus Neudecker



Fonds Finanz Maklerservice GmbH
 Riesstraße 25, 80992 München
Handelsregister: HRB 159670 beim Amtsgericht München
Internet: www.fondsfinanz.de
Geschäftsführer: Norbert Porazik und Christine Schönteich



FondsKonzept AG
 Königstraße 51, 89165 Dietenheim
Handelsregister: HRB 745500 beim Amtsgericht Ulm
Internet: www.fondskonzept.ag
Vorstand: Hans-Jürgen Bretzke, Heike Angele, Christian Sosnowski, Alexander Lehmann und Reinhard Magg



Fondsnet Vermögensberatung und -verwaltungs GmbH
 Steinstraße 33, 50734 Erfstadt
Handelsregister: HRB 26889 beim Amtsgericht Köln
Internet: www.fondsnet.de
Geschäftsführer: Klaudia Scheidt, Georg Kornmayer, Mirko Siepmann und Jörg Wesel



Fürst Fugger Privatbank Aktiengesellschaft
 Maximilianstraße 38
 86150 Augsburg
Handelsregister: HRB 30002 beim Amtsgericht Augsburg
Internet: www.fuggerbank.de
Vorstand: Dr. Martin Fritz und Jochen Hagen



germanBroker.net Aktiengesellschaft
 Feithstraße 129
 58097 Hagen
Handelsregister: HRB 4187 beim Amtsgericht Hagen
Internet: www.germanbroker.net
Vorstand: Hartmut Goebel



Jung, DMS & Cie. AG
 Widenmayerstraße 36, 80538 München
Handelsregister: HRB 161915, Amtsgericht München
Internet: www.jungdms.de
Vorstand: Dr. Sebastian Grabmaier (Vorstandsvorsitzender), Ralph Konrad und Marcus Rex



Maxpool Maklerkooperation GmbH
 Glockengießerwall 2
 20095 Hamburg
Handelsregister: HRB 68382 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.maxpool.de
Geschäftsführer: Oliver Drewes, Kevin Jürgens und Andreas Zak



Netfonds AG
 Heidenkampsweg 73
 20097 Hamburg
Handelsregister: HRB 120801 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.netfonds.de
Vorstand: Martin Steinmeyer, Peer Reichelt und Dietgar Völzke



NFS Netfonds Financial Service GmbH
 Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg
Handelsregister: HRB 92074 beim Amtsgericht Hamburg
Internet: www.nfs-netfonds.de
Geschäftsführer: Peer Reichelt und Christian Hammer



Top Ten Investment-Vermittlungs AG
 Pilotystraße 3, 90408 Nürnberg
Handelsregister: HRB 17568 beim Amtsgericht Nürnberg
Internet: www.topten-ag.de
Vorstand: Dr. Sebastian Grabmaier und Ralph Konrad



HAUCK
AUFHÄUSER
ASSET SERVICING

Ihr Spezialist für Alternative Investmentfonds in Deutschland und Luxemburg

Führende Verwahrstelle in Deutschland und Luxemburg

Im Bereich Asset Servicing bietet Hauck Aufhäuser Lampe seinen Kunden ein breit gefächertes Dienstleistungsspektrum als unabhängige Verwahrstelle für Financial Assets, Real Assets und Digital Assets – sowohl für deutsche, als auch für luxemburgische Fondsstrukturen. Aus der langjährigen Erfahrung als Depotbank und Verwahrstelle haben wir unsere Dienstleistungen im Bereich Asset Servicing sukzessive auf- und ausgebaut. Inzwischen betreut ein vielfältiges Team hochqualifizierter Mitarbeitender Kunden mit übergreifenden Verwahrstellendienstleistungen.

Mit einer beeindruckenden Steigerung von 18 Mrd. Euro Assets under Depository im Jahr 2013 auf mehr als 200 Mrd. Euro per Ende 2024 haben wir gezeigt, dass Hauck Aufhäuser Lampe ein verlässlicher und wachstumsstarker Partner ist. In Deutschland agieren wir seit Jahren unter den größten Verwahrstellen des Landes: Laut Statistik des Fondsverbandes BVI zählen wir zu den Top 10-Verwahrstellen insgesamt und im Bereich Real Assets sogar zu den Top 3-Verwahrstellen. In Luxemburg sind wir ebenfalls kontinuierlich gewachsen und agieren heute als eine der führenden Verwahrstellen.

Die Verwahrstelle als Servicepartner

Wir sind ganzheitlicher Servicepartner für unsere Kunden. Neben der Verwahrstelle als Ankerprodukt bieten wir ein breites Spektrum an weiterführenden Bankdienstleistungen. Dieses umfasst etwa Kontoführung, die regulatorische Kontrollfunktion, Handel, Devisen- und Derivategeschäft, Collateral Management, Brückenfinanzierung im Bereich Real Assets, Fondsbuchhaltung für Financial Assets, Services als Transfer Agency oder sogar Vertriebsunterstützung.

Die mittlere Größe als Dienstleister ermöglicht es uns, flexibel auf Wunsch Dienstleistungen modular als Verwahrstelle oder als One-Stop-Shop in Kooperation mit spezialisierten Partnern anzubieten. Ebenso agieren wir als Verwahrstelle und Custodian für Master-KVGen in Deutschland und Luxemburg.

Neue Chancen mit unserer Eigentümerin ABN AMRO

Wir sind Teil der ABN AMRO-Gruppe. So verbinden wir unsere rund 230 Jahre Banktradition mit dem Netzwerk und den weltweiten Ressourcen unserer Eigentümerin. Perspektivisch werden wir die Asset Servicing-Bank der ABN AMRO und unsere Services international erweitern – übrigens mit einem A-Rating mit stabilem Ausblick durch Fitch Ratings.

Dies sind ideale Voraussetzungen, um die bereits jetzt schon starke Position und exzellente Reputation am Markt weiter auszubauen und den Markt noch stärker zu durchdringen. Unser Anspruch aber bleibt: Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre individuellen Ziele zu erreichen.



„Als etablierte und anerkannte Verwahrstelle verfügen wir über langjährige Erfahrung und umfassende Expertise in der Betreuung anspruchsvoller Fondsstrukturen für nationale und internationale Asset Manager. Unsere Präsenz in Deutschland und Luxemburg ermöglicht es uns, die Vorteile internationaler Finanzzentren mit der persönlichen Betreuung und den kurzen Entscheidungswegen einer Privatbank zu verbinden.“



Marc Kriegsmann

Head of Business Development Asset Servicing

+352 45 1314440 @ Marc.Kriegsmann@halprivatbank.com



ASSERVANDUM

Asservandum Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Neue Straße 7

91088 Bubenreuth

Handelsregister: HRB 14241 beim Amtsgericht Fürth**Internet:** www.asservandum.de**Geschäftsführer:** Micha Shilon, Markus Stock**The Bank of New York Mellon SA/NV, Asset Servicing, Niederlassung Frankfurt am Main**

Friedrich-Ebert-Anlage 49 (MesseTurm), 60327 Frankfurt am Main

Registergericht: HRB 87912 beim Amtsgericht Frankfurt am Main**Internet:** https://www.bny.com/corporate/de/de.html**Executive Directors:** Björn Storim, Eric Pulinx, John Hennessy und Rachel Zahra

BNP PARIBAS

BNP Paribas S.A. Niederlassung Deutschland

Senckenberganlage 19, 60325 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 40950 beim Amtsgericht Frankfurt am Main**Internet:** https://www.bnpparibas.de/de/ueber-uns/bnp-paribas-in-deutschland**Niederlassungsleitung Deutschland:** Lutz Diederichs (Vorsitzender), Dr. Carsten Esbach, Thorsten Gommel, Rainer Hohenberger, Michel Thebault, Frank Vogel**CACEIS Bank S.A., Germany Branch**

Lilienthalallee 36

80939 München

Registergericht: HRB 229834 beim Amtsgericht München**Internet:** www.caceis.com**Lokales Management:** Thies Clemenz, Anja Maiberger und Dirk Struckmann

CORDES + PARTNER

CORDES TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hermannstraße 46, 20095 Hamburg

Handelsregister: HRB 123302 beim Amtsgericht Hamburg**Internet:** www.cordestreuhand.de**Geschäftsführer:** Christian Harms, Ralf Krüger, Jan Bernhardt, Dr. Christian Reiß, Thies Goßmann, Stefan Bethge, Thomas Krause, Torben Schaaf**Commerzbank Aktiengesellschaft**

Kaiserplatz, 60311 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 32000 beim Amtsgerichts Frankfurt am Main**Internet:** https://www.commerzbank.de**Vorstand:** Bettina Orlopp, Michael Kotzbauer, Sabine Mlnarsky, Thomas Schaufler, Carsten Schmitt, Bernhard Spalt und Christiane Vorspel-Rüter**DekaBank Deutsche Girozentrale**

Große Gallusstraße 14, 60315 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRA 16068 beim Amtsgerichts Frankfurt am Main**Internet:** https://www.deka.de**Vorstand:** Dr. Georg Stocker, Dr. Matthias Danne, Birgit Dietl-Benzin, Daniel Kapffer, Torsten Knapmeyer und Martin K. MüllerDONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798**Donner & Reuschel Aktiengesellschaft**

Ballindamm 27

20095 Hamburg

Handelsregister: HRB 56747 beim Amtsgericht Hamburg**Internet:** www.donner-reuschel.de**Vorstand:** Horst H. Schmidt (Sprecher), Dr. Philip Marx, Dominic Rosowitsch**DZ BANK AG Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank**

Platz der Republik, 60325 Frankfurt am Main

Handelsregister: Handelsregister HRB 45651 beim Amtsgericht Frankfurt am Main**Internet:** www.dzbank.de**Vorstand:** Dr. Cornelius Riese, Souâd Benkredda, Uwe Berghaus, Dr. Christian Brauckmann, Ulrike Brouzi, Johannes Koch und Michael Speth

STATE STREET

State Street Bank International GmbH

Brienner Straße 59, 80333 München

Handelsregister: HRB 42872 beim Amtsgericht München**Internet:** https://www.statestreet.com/de/en/asset-manager**Geschäftsführer:** Dr. Andreas Przewloka, Simone Bock, Denis Dollaku, James K. Fagan, Dr. Dagmar Kamber Borens, Riccardo Lamanna, Hei Man Lo, Annette Rosenkranz und Dr. Barbara Roth

M.M. WARBURG & CO

M.M. Warburg & CO (AG & Co.)**Kommanditgesellschaft auf Aktien**

Ferdinandstraße 75

20095 Hamburg

Handelsregister: HRB 84168 beim Amtsgericht Hamburg**Internet:** www.mmwarburg.com**Vorstand:** Markus Bolder und Stephan Schrameier

Rödl & Partner

Rödl AIF Verwahrstelle GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Kehrwieder 9

20457 Hamburg

Handelsregister: HRB 127684 beim Amtsgericht Hamburg,**Internet:** www.roedl.de/aif-verwahrstelle/**Geschäftsführer:** Professor Dr. Christian Rödl, Dr. Ralf Ellerbrok, Tim Schöne und Dr. Hans Weggenmann



BKL Fischer Kühne + Partner
Rechtsanwälte mbB

Bonn

BKL Fischer Kühne + Partner
Rechtsanwälte mbB
Rheinwerkallee 6
53227 Bonn

Hamburg

BKL Fischer Kühne + Partner
Rechtsanwälte mbB
Große Bleichen 34
20354 Hamburg

München

BKL Fischer Kühne + Partner
Rechtsanwälte mbB
Pettenkoflerstraße 37
80336 München

Internet: www.bkl-law.de

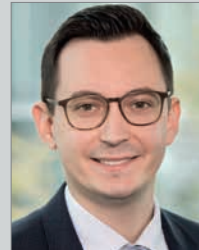
BKL Fischer Kühne + Partner Rechtsanwälte mbB mit Standorten in Bonn, Hamburg und München berät bundesweit Banken, Sparkassen, unabhängige Finanzdienstleister, Family Offices, Stiftungen, Non-Profit-Verbände sowie vermögende Privatpersonen. Schwerpunkte der Tätigkeit bilden insbesondere die Bereiche des Bank- und Kapitalmarktrechts, des Vertriebsrechts, der Vermögensnachfolge und des Steuerrechts. Bekannt ist BKL überdies für die bundesweite gerichtliche Durchsetzung von Mandanteninteressen in den Schwerpunktbereichen, sowohl in Individual- als auch in Massenverfahren.

BKL-Rechtsanwälte verfügen häufig über Berufserfahrung in Unternehmen und Behörden. Nicht zuletzt dadurch ist die zielgerichtete Erarbeitung praxisgerechter, kompetitiver Lösungen für die anspruchsvollen Mandanten gewährleistet. Dies schätzen in besonderem Maße Banken, Sparkassen sowie unabhängige Finanzdienstleister, die auf die langjährige Expertise des mehrköpfigen Praxisteam Bank- und Kapitalmarktrecht zurückgreifen. Dies sowohl im forensischen und beratenden Bereich, als auch bei der Lösung von aufsichtsrechtlichen Fragestellungen.

Durch die seit Gründung der Kanzlei im Jahre 2007 kontinuierlich ausgebauten finanzrechtlichen Expertise ist BKL für Mandanten zudem erster Ansprechpartner bei der Gestaltung von Finanzprodukten. Hierbei bilden individuelle Konstrukte wie Anleihen oder Club-Deal-Konstruktionen einen besonderen Beratungsschwerpunkt.



Alexander Pfisterer-Junkert



Manuel Neumann



Michael Minderjahn

Langjährige Erfahrung

Seit über 20 Jahren beauftragen uns Emittenten mit der rechtlichen und steuerlichen Konzeption ihrer Kapitalmarktprodukte: Einzelinvestitionen, Private Placements, Vermögensanlagen, KAGB-Investmentvermögen, Crowdfunding-Projekten und vieles mehr.

Sinn für das Detail – der Blick für das Ganze

Wir bieten nicht nur den passenden rechtlichen Rahmen für die Projekte. Oftmals übernehmen wir auch die Erstellung des gesamten Zahlenwerks und damit das Herzstück des Vorhabens, steuerliche Implikationen inklusive. Damit sind wir für unsere Auftraggeber weit mehr als nur ein Vertragslieferant, sondern ein geschätzter Sparringspartner bei der Entwicklung anspruchsvoller Finanzprodukte.

Im Dialog mit den Aufsichtsbehörden

Wir wissen um den langen Hebel des Gesetzgebers und der Aufsichtsbehörden. Deshalb suchen wir bei kritischen Fragen frühzeitig den Dialog. Denn alles, was vorab geklärt ist, führt im Nachhinein nicht zu Verzögerungen und unangenehmen Überraschungen.

Streitbar, wenn es sein muss

Diese langjährige Erfahrung in der Konzeption von Anlageprodukten der Grund, wenn sich Anbieter und Vertriebspartner nicht einig werden, uns Projekte nicht wie erwartet verlaufen oder gar aufsichtsrechtliche Auseinandersetzungen drohen. Wir bieten außergerichtliche Konfliktlösungen im Rahmen von Mediations- und Schiedsverfahren und die Durchsetzung von Positionen in gerichtlichen Streitereien.



Konzeption und Prospektierung
Sanierung von Fondsgesellschaften
Geldwäscheprävention Crowdfunding
Konfliktlösungen und Prozessführung

Volkhard Neumann

Rechtsanwalt – Mediator BM®
Fachanwalt für Steuerrecht

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

CLAYSTON Hanselaw
Rechtsanwälte Steuerberater
Wirtschaftsmediatoren Partnerschaft mbB

Lehmweg 17
20251 Hamburg

Internet: www.clayston.com

MATTIL

FACHANWÄLTE FÜR BANK-
UND KAPITALMARKTRECHT



Peter Mattil

Foto: Kanzlei

Die **Kanzlei Mattil**, Fachanwälte für Bank- und Kapitalmarktrecht in München, ist seit mehr als 20 Jahren im Bank- und Kapitalmarktrecht tätig. Sie vertritt Anleger, die im geregelten sowie im unregulierten Kapitalmarkt investiert sind.

Durch die Kooperation mit Kollegen in der Schweiz, in Großbritannien, in Frankreich und weiteren EU-Staaten können auch Angelegenheiten mit Auslandsbezug (beispielsweise wenn die Anlagefirma ihren Sitz im Ausland hat oder wenn sich Vermögenswerte des Anspruchsgegners im Ausland befinden und damit im Ausland zu vollstrecken ist) bearbeitet und durchgesetzt werden.

Rechtsanwalt Peter Mattil studierte an der Ludwig-Maximilian-Universität München und ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind das Kapitalanlage- und das Kapitalmarktrecht. Er wurde mehrfach als Sachverständiger im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages gehört und hat dort Stellungnahmen zu Gesetzentwürfen abgegeben.

Kanzlei Mattil

Peter Mattil - Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
Thierschplatz 3
80538 München

Internet: www.mattil.de

WILLKIE

1,200 LAWYERS | 16 OFFICES | 6 COUNTRIES



Dr. David Jansen

Foto: Kanzlei

Dr. David Jansen ist Partner in den Bereichen Corporate & Financial Services und Asset Management bei Willkie. Er berät Banken, Wertpapierfirmen und Kapitalverwaltungsgesellschaften zu allen aufsichtsrechtlichen Fragen sowie zu M&A-Transaktionen und strategischen Projekten im Finanzsektor. Zudem berät David Jansen bei der Strukturierung von Investmentfonds für institutionelle und Privatanleger wie auch institutionelle Investoren, Family Offices und vermögende Privatpersonen zu Fragen der Kapitalanlage. Schließlich vertritt er regelmäßig Mandanten in Verfahren vor europäischen und deutschen Aufsichtsbehörden.

Kontakt: DJansen@willkie.com, Telefon +49 (0)69 / 79 302 325

Willkie ist eine renommierte, internationale Anwaltskanzlei mit Hauptsitz in New York City. Die 1888 gegründete Kanzlei beschäftigt rund 1.200 Anwälte in 16 Büros in sechs Ländern und zählt zu den am schnellsten wachsenden Kanzleien. In Deutschland ist Willkie mit Büros in Frankfurt, München und Hamburg vertreten.

Willkie Farr & Gallagher LLP

An der Welle 4
60322 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0)69 / 79 302 0

Poststraße 6
20354 Hamburg
Tel. +49 (0)40 / 303 345 200

Brienner Straße 22
80333 München
Tel. +49 (0)89 / 2030 475 00

www.willkie.com



WRG finvestra

Wirtschaftsprüfer | Steuerberater | Rechtsanwälte

Die **WRG Finvestra** bietet umfassende rechtliche und wirtschaftliche Beratungsdienstleistungen sowie die Durchführung von Prüfungen und die Erstellung von Gutachten an. Die WRG Finvestra berät insbesondere Initiatoren und Vertriebe von Kapitalanlagemodellen sowie regulierte Finanzdienstleister. Sie berät ferner in ausgewählten Fragen des Gesellschafts- und Wirtschaftsrechts.

Rechtsanwalt und Steuerberater **Dr. Gunter Reiff** (g.reiff@finvestra.net) verfügt über langjährige Erfahrung in der Beratung zu aufsichtsrechtlichen, gesellschaftsrechtlichen und steuerlichen Fragestellungen bei der Konzeption und Prospektierung von geschlossenen Investmentvermögen und Vermögensanlagen. Außerdem berät er Vertriebsorganisationen bei der Gestaltung von aufsichtsrechtlich und zivilrechtlich konformen Vertriebsprozessen.

Rechtsanwalt **Dr. Oliver Zander** (o.zander@finvestra.net) ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. Er arbeitete bei führenden Anwaltskanzleien in Köln, London und München und war langjähriger Syndikus eines renommierten Fondsinitiators. Er berät Fondsinitiatoren, Investoren, KVGs und Unternehmen bei der Auflage, der Verwaltung und dem Vertrieb von Fonds, der Emission von Anleihen, dem Aufsichtsrecht sowie bei Zulassungsverfahren und Prospektgestaltungen sowie der Abwehr von Anlegerklagen.

WRG Finvestra Legal GmbH
Rechtsanwalts- und Steuerberatungsgesellschaft
 Ohmstraße 22, 80802 München
 Internet: www.finvestra.net



Dr. Gunter Reiff

Foto: Kanzlei



Dr. Oliver Zander

Foto: Kanzlei



Zacher
Rechtsanwälte | Steuerberater
 Max-Planck-Straße 22a, 50858 Köln
 Internet: <https://zacherlegal.de>

Die **Zacher Rechtsanwälte und Steuerberater**, Köln, beraten bundesweit Unternehmer und Investoren, Gesellschaften und Verbände in juristischen sowie steuerlichen Gestaltungsfragen und übernehmen die Vertretung in den Schwerpunkten Kapitalanlage-, Vertriebs-, Gesellschafts- und Haftungsrecht sowie bei allen Immobilienangelegenheiten.

Sie strukturieren Anlageprodukte vom Direktinvestment bis zur Betreuung von Produkten nach KAGB und Vermögensanlagegesetz mit besonderem Schwerpunkt im Immobilienbereich und bei grenzüberschreitenden Gestaltungen.

Rechtsanwalt und Steuerberater **Prof. Dr. Thomas Zacher**, MBA (info@zacherlegal.de), Jahrgang 1961, studierte in Köln und gründete 1998 die Sozietät Zacher & Partner.

Er ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie zugleich Fachanwalt für Steuerrecht. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Kapitalanlage- und Finanzdienstleistungsrecht, Vertriebsrecht, Unternehmens- und Gesellschaftsrecht sowie Steuer- und Steuerstrafrecht.



Prof. Dr. Thomas Zacher

Foto: Kanzlei



Die Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater bei **Baker Tilly** bieten gemeinsam ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen an. Denn kaum ein Prüfungsthema kann ohne rechtliche Fragestellungen gelöst werden; fast jede Restrukturierung oder Fondskonzeption muss mit Wissen und Augenmaß auch steuerlich gestaltet werden. Für die Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater bei Baker Tilly ist das selbstverständlich. Auf den Serviceseiten finden Sie sowohl Fachinformationen zu unseren einzelnen Beratungsbereichen als auch das Leistungsangebot mitsamt den passenden Ansprechpartnern.



Dr. Christian Reibis

Dr. Christian Reibis

Partner, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Tätigkeitsschwerpunkte

- Jahresabschlussprüfung von Fonds und KVGn
- Unternehmensbewertungen (u. a. externe Bewertungen nach KAGB)
- Konzeption von Fonds
- Begutachtung von Verkaufsprospekten

Baker Tilly GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
 Valentinskamp 88, 20355 Hamburg
Telefon: +49 40 600880-392

E-Mail: christian.reibis@bakertilly.de • **Internet:** www.bakertilly.de



Die **Kanzlei Bündel & Kollegen** (GK-law.de) mit Sitz in Göttingen ist auf Kapitalmarktrecht spezialisiert. Rechtsanwalt **Dr. Matthias Bündel** betreut seit mehr als 20 Jahren deutschlandweit Emittenten und Anbieter, darunter Emissionshäuser und Familienunternehmen genauso wie Start-ups. Darüber hinaus berät er Finanzdienstleister, Finanzdienstleistungsinstitute, KVGn, Zahlungsdienste und Haftungsdächer im deutschen und europäischen Kapitalmarktrecht. Die Anwalts-Kollegen in der Kanzlei sind seit rund 15 Jahren und länger für GK-law.de tätig.



Dr. Matthias Bündel

Das Leistungsspektrum der Kanzlei umfasst die Entwicklung von Crowdfunding-Lösungen, Regulierungs-Compliance für Fintechs und DLT-aufsichtliche Anforderungen. Darüber hinaus übernehmen die Rechtsanwälte die Konzeption von Emissionsprospekten, VIBs und WIBs sowie die Durchführung des BaFin-Billigungsverfahrens. Finanzdienstleister unterstützt GK-law.de in Erlaubnisverfahren nach §§ 34f GewO, 32 KWG, WpIG, KAGB oder ZAG und bei der Erfüllung der Dokumentations- und Meldepflichten gemäß MiFID II, FinVermV und GwG.

Gündel & Kollegen Rechtsanwalts GmbH

Theaterplatz 9, 37073 Göttingen
 Geschäftsführer: Dr. Matthias Bündel

Internet: www.gk-law.de

E-Mail: info@gk-law.de



Die **Janert Rechtsanwalts-gesellschaft mbH** versteht sich seit vielen Jahren als rechtlicher Ansprechpartner der Finanzbranche und berät ihre Mandanten vor allen in Fragen der Regulierung, der Haftung und des Vertriebs von Kapitalmarktprodukten.

Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der umfassenden gerichtlichen Vertretung vor Gerichten und Schiedsgerichten, insbesondere auch die Verteidigung von Emittenten, Anlagevermittlern und -beratern gegen Haftungsansprüche.



Dr. Ingo Janert

Rechtsanwalt **Dr. Ingo Janert** (info@janert.com) studierte Rechtswissenschaften an der Universität Osnabrück und promovierte im Bereich des internationalen Vertragsrechts an der Universität Hamburg. Er ist seit 2001 als Rechtsanwalt zugelassen und verantwortet den Bereich Bank- und Kapitalmarktrecht. In diesem Bereich ist er auch seit dem Jahr 2005 als Lehrbeauftragter an der Universität Hamburg und seit dem Jahr 2016 an der International School of Management (ISM) in Hamburg tätig.

Janert Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

ABC-Straße 1
 20354 Hamburg

Internet: www.janert.com



Das **Anwaltsbüro Kronsteyn** ist auf die Beratung von Unternehmen des Finanzsektors spezialisiert. Stärken sind ein fundiertes Know-how, unternehmerisches Denken und innovative Lösungen. Darauf vertrauen börsennotierte und mittelständische Unternehmen, Banken und Finanzdienstleister sowie Fondsinstitute und -vermittler. Beratungsfelder umfassen insbesondere Wertpapierhandel und -dienstleistungen, Marktinfrastruktur- und Verwahrdienstleistungen, Bank- und Zahlungsdienste, Kryptowährungs- und Kryptowertpapierdienste sowie Fondsverwaltung und -vertrieb.

Rechtsanwalt **Dr. Hendrik Müller-Lankow** ist Gründer von Kronsteyn und berät schwerpunktmäßig Banken, Wertpapierinstitute, Marktbetreiber und Fondsinstitute in allen Angelegenheiten des Finanzaufsichts-, Investment- und Geldwäscherechts. Er begleitet Institute bei der Umsetzung und Anpassung von Geschäftsmodellen, einschließlich der Begutachtung von Rechtsfragen, der Erstellung von AGB und anderen Dokumenten für Verbraucher, der Interaktion mit der Aufsicht inklusive Erlaubnisverfahren, der Ausarbeitung und Verhandlung aufsichtsrechtlich relevanter Verträge und der Erstellung von Verkaufsdokumenten für AIF und Vermögensanlagen.



Dr. Hendrik Müller-Lankow

Kronsteyn

Meseturm, Friedrich-Ebert-Anlage 49, 60308 Frankfurt am Main

Internet: www.kronstein.law



LPA ist eine international tätige Sozietät mit 13 Standorten weltweit. In Deutschland ist LPA in Hamburg, Frankfurt und München mit rund 65 Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Notaren vertreten.

LPA-GGV berät im Bereich Kapitalmarktrecht bei der Strukturierung von Kapitalanlagen, zum Bank-, Wertpapier- und Investmentaufsichtsrecht sowie zu zivilrechtlichen und aufsichtsrechtlichen Fragen des Vertriebs von Kapitalanlagen.

Rechtsanwalt HG Pinkernell

(hpinkernell@lpalaw.tax) studierte Rechtswissenschaften und Wirtschaftsrecht an den Universitäten Trier und Hamburg. Er war mehr als zehn Jahre in leitenden Positionen für Anbieter von Kapitalanlagen in house tätig und ist seit mehr als zehn Jahren Partner bei LPA-GGV. HG berät Anbieter und Vertriebe von Kapitalanlagen sowie Family Offices und vermögende Privatinvestoren.



HG Pinkernell

Foto: Kanzlei

LPA Partnerschaft mbB Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater Avocats à la Cour

Herrngraben 3
20459 Hamburg
Telefon: +49 (40) 369 633-60
Internet: <https://lpalaw.tax/>



Martin Klein ist seit 1997 Rechtsanwalt in Hamburg.

Seit Februar 2007 verantwortet er zunächst als Geschäftsführer und nunmehr als geschäftsführender Vorstand den VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V. Der Verband ist die Interessenvertretung der europaweit tätigen Finanzdienstleistungsunternehmen.



Martin Klein

Foto: Kanzlei

Klein ist darüber hinaus Deputy-Chairman des Board of Directors des Europäischen Dachverbandes der unabhängigen Finanzberater und Finanzvermittler (FECIF). Die Schwerpunkte seiner juristischen Tätigkeit liegen im Gesellschafts-, Vertriebs-, Finanzdienstleistungs- und Haftungsrecht. Klein ist an der Fachhochschule Schmalkalden Lehrbeauftragter für Vertriebsrecht und Mitglied in den Aufsichtsräten von Maklerunternehmen, Pools und Technologieanbietern.

RECHTSANWÄLTE KLEIN

Barmbeker Str. 2 - 6
22303 Hamburg

Internet: www.rechtklein.de



OMG Rechtsanwälte, Hamburg, ist eine Kanzleigemeinschaft von Fachanwälten und Strafverteidigern. OMG hat eine über zwanzigjährige Kompetenz in allen Fragen des Bank- und Kapitalmarktrechts. Zu den Klienten zählen Banken, Unternehmen und Privatpersonen.

Im Bereich der Vermögensanlage befasst sich OMG damit, den Pflichtenumfang in der Anlageberatung und in der Vermögensverwaltung zu definieren und unter Berücksichtigung der häufig vorhersehbaren Rechtsprechung sachgerechte Lösungen bei der Vertragsgestaltung zu erarbeiten. Im Kapitalmarktrecht berät OMG Emittenten bei der Prospektierung von Kapitalmarktprodukten.

Rechtsanwalt Nikolaus Herzog von Oldenburg

(oldenburg@omg-legal.de) studierte in Heidelberg und Freiburg und ist seit 2008 Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht. Er berät vornehmlich Banken, Unternehmen und Privatpersonen im Bank- und Kapitalmarktrecht. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Gesellschaftsrecht, insbesondere im Bereich der Unternehmenstransaktionen. Seit Jahren wird er als Best Lawyer Bankrecht ausgezeichnet.



Nikolaus Herzog von Oldenburg

Foto: Kanzlei

OMG Rechtsanwälte

Alsterufer 33
20354 Hamburg

Internet: www.omg-legal.de



RSM Ebner Stolz ist eine der führenden multidisziplinären Beratungsgesellschaften in Deutschland, die an 14 Standorten aus einer Hand Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmens- einschließlich IT-Beratung anbietet. RSM Ebner Stolz berät insbesondere nationale und internationale mittelständische Unternehmen, Kreditinstitute, Investmentgesellschaften, Fintechs und Private-Equity-Häuser in allen relevanten Wirtschaftsbereichen. RSM Ebner Stolz beschäftigt in Deutschland 800 Rechtsanwälte/Steuerberater und mehr als 1.000 Berufsträger insgesamt.

Rechtsanwalt Dr. Ludger C. Verfürth

(ludger.verfuert@ebnerstolz.de), Hamburg, ist seit 2018 für Ebner Stolz tätig. Er wurde 1997 als Anwalt zugelassen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Alternative Finance, Investment Funds, Investment Products, Fintech, Sustainable Finance, Instituts- und Marktaufsicht, Compliance. Er ist Autor verschiedener Veröffentlichungen, unter anderem in einem Kommentar zum Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB).



Dr. Ludger C. Verfürth

Foto: Kanzlei

RSM Ebner Stolz Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Ludwig-Erhard-Straße 1
20459 Hamburg

Internet: www.ebnerstolz.de

WIPIT

WIPIT berät auf allen Gebieten des Gesellschafts- und Kapitalmarktrechts. Kernkompetenzen sind M&A, Venture Capital, Fonds, Zulassungsverfahren und das Aufsichtsrecht der Kapitalmärkte.

Rechtsanwalt **Dr. Wolfgang Weitnauer** berät schwerpunktmäßig Beteiligungsgesellschaften und junge Technologieunternehmen in allen rechtlichen Themen von Finanzierungsrunden und bei Verkaufstransaktionen, insbesondere auch VC-Fonds. Tätigkeitsschwerpunkte sind das Gesellschafts- und Handelsrecht, M&A, Unternehmensfinanzierung und -beteiligungen sowie Fondsstrukturierung und regulatorische Fragen. Dr. Weitnauer ist Herausgeber des führenden KAGB-Kommentars.



Dr. Wolfgang Weitnauer

Foto: Kanzlei

Dr. Weitnauer studierte an den Universitäten Heidelberg, Lausanne (Schweiz) und Freiburg i.Br. (wo er 1980 promovierte) sowie an der University of Illinois at Urbana Champaign (M.C.L., 1979). 1995 gründete er die Kanzlei Weitnauer. Zum 1. Januar 2025 haben sich hochqualifizierte Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte der Sozietät Weitnauer mit einem auf Technikrecht spezialisierten Spin-off von Büsing Müffelmann & Theye zusammengeschlossen. Die neue Boutique-Kanzlei positioniert sich als Ansprechpartner für anspruchsvolle rechtliche Fragestellungen in den Zukunftsfeldern Venture Capital und Tech-Recht.

WIPIT Partnerschaft mbB
Rechtsanwälte Steuerberater
Ohmstraße 22, 80802 München
Internet: www.wipit.legal

WÜTERICH · BREUCKER RECHTSANWÄLTE

Die Rechtsanwaltskanzlei **Wüterich Breucker**, Stuttgart, betreut bundesweit Mandanten im Bank- und Kapitalmarktrecht. Schwerpunkte der Tätigkeit im Kapitalmarktrecht sind der Wertpapierhandel, das Börsenrecht, das Prospektrecht und Prospekthaftung und Rechtsfragen des Grauen Kapitalmarktes sowie der Anlageberatung- und vermittlung.



Oliver Renner

Foto: Kanzlei

Rechtsanwalt **Oliver Renner** (o.renner@wueterich-breucker.de) studierte in Tübingen. Seit 2008 ist er Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht und stellvertretender Vorsitzender im Prüfungsausschuss der Rechtsanwaltskammer Stuttgart. Ebenfalls seit 2008 ist Renner Lehrbeauftragter der Fachhochschule Schmalkalden, seit 2009 Lehrbeauftragter der Hochschule Pforzheim, seit 2014 Schiedsgutachter nach § 18 ARB und seit 2020 Lehrbeauftragter der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Renner hat zwanzig Jahre Erfahrung bei der Führung von Gerichtsverfahren im Bank- und Kapitalmarktrecht. Mehrere höchstgerichtliche Entscheidungen wurden begleitend und vertretend herbeigeführt. Zudem ist er ein gefragter Dozent für alle Bereiche des Bank- und Kapitalmarktrechts sowie Versicherungsrecht.

Wüterich · Breucker
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Charlottenstraße 22-24, 70182 Stuttgart
Internet: www.wueterich-breucker.de

WIRTH RECHTSANWÄLTE

Die Rechtsanwälte der Partnerschaftsgesellschaft **Wirth-Rechtsanwälte**, Berlin, sind seit 1998 Spezialisten für Versicherungs-, Bank- und Kapitalmarktrecht und gewerblichen Rechtsschutz. Sie betreuen die Fachgebiete Bank- und Kapitalmarktrecht, Wettbewerbsrecht, Vermittlerrecht, Versicherungsrecht und Vertriebsrecht. Schwerpunkte liegen in der Vertretung in Haftungsprozessen, der konzeptionellen Beratung und der Betreuung bei der Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorgaben.

Rechtsanwalt **Daniel Berger** (berger@wirth-rae.de), Jahrgang 1973, studierte in Berlin und ist seit 2008 Partner der Kanzlei Wirth-Rechtsanwälte. Er ist Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Kapitalanlage- und Wettbewerbsrecht.

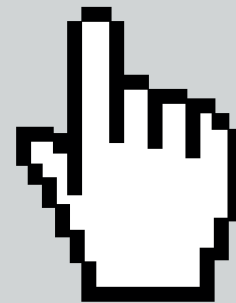


Daniel Berger

Foto: Kanzlei

Wirth-Rechtsanwälte
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB
Carmerstr. 8, 10623 Berlin
Internet: www.wirth-rae.de

Direkt zu ENI
hier klicken



EXXECNEWS INSTITUTIONAL

EXXECNEWS INSTITUTIONAL ist ein Medium zur direkten Kommunikation zwischen Anbietern und Anlegern im institutionellen Asset Management.

<https://execnews.org/execnews-institutional/>

Zweitmarkt.de
FONDSBÖRSE
DEUTSCHLAND

Börsen Düsseldorf – Hamburg – Hannover



Foto: Unternehmen

ÜBER UNS

Unter der Dachmarke Zweitmarkt.de betreut die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG seit 2004 als Pionier und Marktführer den Handel mit geschlossenen Fonds an der Fondsbörse Deutschland.

Anleger können über die Fondsbörse Deutschland Anteile von rund 4.500 geschlossenen Fonds (Immobilien-, Schiffs-, Lebensversicherungs-, Private Equity- und andere Spezialfonds) handeln. Der Handel vollzieht sich bei Zweitmarkt.de an der Fondsbörse Deutschland transparent auf Basis einer strengen Marktordnung unter börsenseitiger Handelsüberwachung und ruht auf vier Säulen:

1. Faire Preisfindung. Die Fondsbörse Deutschland vermittelt nach dem Meistausführungsprinzip. Das bedeutet, dass der Preis so zu wählen ist, dass der größtmögliche Umsatz zustande kommt. Der Käufer, der am meisten zu zahlen bereit ist, erhält den Zuschlag.

2. Handelstägliche Ausführung. Wir gleichen handelstäglich um 14 Uhr alle Kauf- und Verkaufsaufträge ab und führen anschließend alle vermittelbaren Aufträge aus.

3. Umfassende Handelsinformationen. Wir stellen zu allen gelisteten Fonds ständig aktualisierte Kurse, detaillierte Handelsdaten, aktuelle Kennzahlen sowie andere Informationen zur Verfügung – sorgfältig recherchiert und zuverlässig zusammengestellt, frei und kostenlos zugänglich.

4. Transparente Kosten. Nach erfolgreichem Handelsabschluss zahlen Verkäufer und Käufer je 3,25 Prozent Courtage vom Kaufpreis, mindestens jedoch 395 Euro in der jeweiligen Fondswährung. Bei Fremdwährungsfonds berechnen wir zusätzlich ein Bearbeitungsentgelt in Höhe von 250 Euro in der jeweiligen Fondswährung. Eventuell kommen Fremdkosten (Treuhand) bei der Umschreibung der Beteiligung hinzu.



Alex Gadeberg
Vorstand
alex.gadeberg@fondsboerse.de
040 – 480 920 – 16

Foto: Unternehmen



Jan Kuchenbecker
Leiter Handel
jan.kuchenbecker@fondsboerse.de
040 – 480 920 – 34

Foto: Unternehmen

UNTERNEHMEN

Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG (Fondsbörse Deutschland) hat sich als wegweisender Akteur im Finanzmarkt etabliert, der unter dem Dach der Börsen Düsseldorf, Hamburg und Hannover spezialisierte Handelsplätze für alternative Investments betreibt. Hier finden Privatanleger sowie professionelle und semi-professionelle Investoren eine Plattform für den Handel von Anteilen an Publikums- und Spezialfonds. Zudem bietet die Fondsbörse Deutschland digitale Zeichnungs-, Abwicklungs- und Verbuchungswege für Investmentvermögen an.

Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG
Kleine Johannisstraße 4
20457 Hamburg
Internet: www.zweitmarkt.de

STRATEGIE

Seit ihrer Gründung im Jahr 2004 hat die Fondsbörse Deutschland eine unangefochtene Führungsposition eingenommen. Sie bietet umfassende Markt- und Fondsinformationen, sorgt für eine börslich überwachte Preisfeststellung und veröffentlicht relevante Marktberichte.

Darüber hinaus hat das Unternehmen rechts- und revisionssichere Prozesse für Zeichnung, Beratung und Vermittlung entwickelt und etabliert.

In ihrer Rolle als Pionier hat die Fondsbörse Deutschland den Markt der unternehmerischen Beteiligungen für Privatanleger maßgeblich geprägt. Durch ihre Expertise wurden Transaktionen im Wert von über vier Milliarden Euro Nominalkapital erfolgreich abgewickelt.

Im Gespräch mit **EXXECNEWS**:

Stefanie Baum, Leiterin Vertrieb, Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG

„Mit unserer Unterstützung im Primärmarkt möchten wir den Markt ankurbeln“

Der Knoten ist geplatzt - dieses Fazit zieht die Ratingagentur Scope in ihrer Einschätzung der ELTIF-Märkte. Im vergangenen Jahr kamen 55 neue ELTIFs auf den Markt. So viel wie niemals zuvor. Einen Grund für den Trend sieht Scope in den überarbeiteten Regeln des ELTIF-Regimes 2.0. So sind beispielsweise die hohen Hürden beim Vertrieb gefallen. Mussten die Anleger unter dem 1.0-Regime mindestens 10.000 Euro investieren und das Zehnfache an freier Liquidität nachweisen, dürfen sie sich nun auch mit kleineren Summen beteiligen. Die Fondsbörse Deutschland positioniert sich als Dienstleister in Sachen ELTIF und weiterer Produkte im Private-Market-Segment. Und das auf verschiedenen Ebenen. Stefanie Baum ist bei der Fondsbörse Deutschland unter anderem Expertin für den European Long Term Investment Fund.



tiker bemängeln, das würde nur in Ausnahmefällen gelingen.

Baum: Der Vertrieb von Private-Markets-Produkten ist aktuell von wesentlichen Problemen geprägt:

So führt die mangelnde Standardisierung zwischen Asset Managern, Verwahrstellen und Banken zu hohem, manuellem Aufwand. Viele Depotbanken scheuen die aufwändige Integration in ihre Systeme. Genau da kommt die Fondsbörse ins Spiel. Wir machen uns die Abwicklungserfahrung aus unserem jetzigen Zweitmarkt in Kombination mit der Expertise der BÖAG Börsen AG Hamburg zunutze und haben ein Abwicklungstool entwickelt, das von Emittenten, Vermittlern und Plattformen eingesetzt werden kann und eine Verbuchung in die Kundendepots ermöglicht. Sollte ein Vermittler mit entsprechender Lizenz noch keine Möglichkeit haben, für seine Kunden

Depots zu führen, stellen wir hier ebenfalls Möglichkeiten bereit.

Die Fondsbörse Deutschland hat sich einen Namen gemacht als Marktführerin im Handel gebrauchter Publikumsfonds. Schwindet Ihrer Ansicht nach die Bedeutung des geschlossenen Fonds?

Stefanie Baum: Wir sind nach wie vor großer Fan der geschlossenen Fonds, ob im Primärmarkt, aber vor allem auch als Investition in gebrauchte Anteile, die wir seit mehr als 20 Jahren handeln. Fakt ist aber auch, dass der ELTIF und andere Private-Markets-Strukturen wie RAIF und SICAV nach Luxemburger Recht eine sinnvolle Ergänzung im Depot darstellen. Die Zahl steigt stetig, und daher ist es nur folgerichtig, dass wir uns damit beschäftigen, und das schon seit geraumer Zeit.

Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Baum: Als Fondsbörse unterstützen wir die Branche des geschlossenen AIFs schon seit über sieben Jahren mit Vermittler- oder Tipgebermodellen im Primärmarkt, und seit fünf Jahren entwickeln und betreuen wir außerdem Zeichnungstrecken für ELTIFs und andere depotfähige Private-Markets-Produkte.

Was wir hier von Beginn an festgestellt haben ist, dass es für alle Beteiligten Neuland ist. Ob für die handelnden Personen aus der Welt der geschlossenen Fonds, als auch die Dienstleister, die in der Abwicklung und Betreuung bisher oft nur mit offenen Konstrukten betraut waren.

Sprechen wir über eine Möglichkeit zur individuellen Zeichnung ohne Berater?

Baum: Nein, unser Fokus ist den Berater beziehungsweise die Emittenten zu unterstützen. Der ELTIF erfordert im Dialog mit dem Kunden mindestens eine Geeignetheitserklärung oder eine Anlageberatung. Das geht über die Anforderung einer bloßen Angemessenheitsprüfung hinaus, wie bei AIFs üblich. In diesem Fall werden die Risikobereitschaft, Anlageziele und -dauer, und die Fähigkeit des Kunden, Verluste zu ertragen beurteilt und entschieden, ob das Produkt mit seinen Kriterien für diese Zwecke geeignet ist. Wir können den Vertrieb hier mit unseren Programmen unterstützen, und gewährleisten, dass die Dokumentation rechtssicher und vollständig vorgenommen wird.

Ein Vorteil des ELTIF ist die Verbuchung im Depot des Kunden. Kri-

Will der Anleger seine Vermögenswerte nicht in einem einzigen Depot abgebildet sehen?

Baum: Erfahrungsgemäß haben Kunden heute mehr als ein Depot, was oft alleine dem Umstand geschuldet ist, dass viele innovative Produkte auch in den vergangenen Jahren bereits eigene Verwahrösungen gefordert haben. Wir glauben nicht, dass das eine optimale Lösung ist. Die Kunden wollen natürlich nicht für jedes Produkt ein neues Depot. Um einen Überblick zu behalten, gibt es heute schon Apps und Programme, die hier die Werte konsolidieren. So behält der Kunde den Überblick – optimal ist das jedoch nicht.

Wie vereinbart sich die Strategie des Erstmarkthandels von ELTIFs mit der DNA der Fondsbörse als Spezialist für den Handel mit gebrauchten Anteilen?

Baum: Wir verstehen uns weiterhin als die Experten für den Sekundärmarkt. Und das mit Publikumsfonds, seit geraumer Zeit auch mit Anteilen an Spezialfonds für institutionelle Investoren und künftig eben auch mit ELTIFs und anderen Private-Markets-Produkten. Mit unserer Unterstützung im Primärmarkt möchten wir den Markt ankurbeln und Lösungen bieten, denn wir brauchen eine breite Basis, um später Anteile auf dem Zweitmarkt zu handeln.

Ist es für einen Zweitmarkt nicht zu früh?

Baum: Auf keinen Fall. Auch wenn die ersten ELTIF erst in kommenden Jahren gehandelt werden, ist die Möglichkeit dazu schon jetzt ein wichtiges Argument für die Zeichnung der European Long Term Investment Funds. Wie der Name ausdrückt, ist der Fonds langfristig ausgerichtet, selbst wenn er als offenes Vehikel, also als semi-liquide konzipiert ist. Beim Handel an der Fondsbörse Deutschland werden die Anteile fungibel. Das verwirft die Bedenken der Anleger, die nicht ausschließen wollen, vorzeitig wieder ihren Kapitaleinsatz zurückzufordern.

Kontakt:

Stefanie Baum, Leiterin Vertrieb
stefanie.baum@fondsbörse.de, 040 – 480 920 - 14

Unternehmensportrait

xpecto AG

Die xpecto AG mit Sitz in Landshut entwickelt spezialisierte Softwarelösungen für die digitale Verwaltung von Sachwertinvestments. Unsere Branchenerfahrung reicht über mehr als zwei Jahrzehnte zurück. Dieses Know-how macht uns zu einem der führenden Anbieter in diesem spezialisierten Markt. Heute vertrauen über 150 Unternehmen auf unsere Lösungen in den Bereichen Anlegerverwaltung und Vertriebsverwaltung, Drittparteienmanagement, Meldewesen, Risikomanagement, Beteiligungsmanagement, Assetmanagement und digitalen Webportalen inklusive Onlinezeichnung.

Kompetenzen

Unsere Software passt sich den Anforderungen von Emissionshäusern, Vermögensverwaltern, Fonds- und Treuhandgesellschaften, Plattformen und Vertriebseinheiten an, einschließlich Unternehmen mit ausländischen Investoren oder Auslandsbeteiligungen. Dabei setzen wir auf ISO 27001-zertifizierte Standards und GoBD-Konformität. Besonders wichtig ist uns der persönliche Support – sei es durch Fernwartung, verständliche Handbücher, PEP-Prüfungen oder Schulungsangebote. Hinter xpecto steht ein Team von über 70 Mitarbeitenden, das mit Leidenschaft, Expertise und Neugier an digitalen Lösungen für die Finanzwelt arbeitet. Wir sind überzeugt: Komplexe Herausforderungen lassen sich am besten mit durchdachter Technologie, einem klaren Blick für regulatorische Anforderungen und echter Kundenorientierung lösen.



Ein System, das Zukunft kann

Ob klassische Investmentprodukte, AIFs, ELTIFs, Vermögensanlagen oder tokenisierte Wertpapiere – unsere Software ist sowohl auf aktuelle als auch zukünftige Anforderungen ausgelegt. Dabei steht der digitale Zugriff im Fokus, der Transparenz schafft und den Verwaltungsaufwand reduziert. Gleichzeitig unterstützen leistungsstarke Schnittstellen und automatisierte Prozesse eine nahtlose Integration in bestehende Systemlandschaften.

◀ **Vorstandsmitglieder der xpecto AG (von links nach rechts):**

Harald Elsperger (CEO),
Armin Bart (CFO),
Christian Schaupp (COO)



xpecto Software für Sachwerte

Unsere bewährte Windows-Anwendung bildet seit vielen Jahren das Rückgrat zahlreicher Kundenprozesse.

Parallel dazu entwickeln wir die neue Plattform xpectoLive – eine moderne, webbasierte Lösung, die sukzessive alle Funktionen übernehmen wird. Bereits heute lassen sich viele Aufgaben browserbasiert und ortsunabhängig erledigen – ganz ohne lokale Installation. Die neue Benutzeroberfläche, die klare Struktur und der modulare Aufbau ermöglichen

einen reibungslosen Einstieg und eine intuitive Nutzung.

xpectoLive ist unser Versprechen für die Zukunft: kontinuierlich erweitert, regelmäßig aktualisiert und konsequent weitergedacht. Egal ob für digitale Zeichnung, Reporting, Kommunikation oder Datenanalyse – die Plattform wächst mit den Anforderungen und eröffnet neue Möglichkeiten für effiziente, sichere und flexible Prozesse.

xpecto AG
Ergoldinger Straße 2a
84030 Landshut
Tel.: +49 89 745586-0
info@xpecto.com
www.xpecto.com



xpecto-Lösungen:

Anlegerverwaltung, Vertriebsverwaltung

- Fondsverwaltung
- Provisionsabrechnung
- Gewinnverteilung
- Nebenbuchhaltung

Controlling, Reporting,

Risikomanagement

- Risikomanagement
- Beteiligungsmanagement
- Meldewesen (BBk, ESMA, BaFin, BZSt)
- Drittparteimanagement

Assetmanagement

- Asset-Reporting
- Miet-Controlling
- Leerstandsmanagement
- Steuerung der CapEx-Maßnahmen

Webportale,

Onlinezeichnung

- Revisions sicherer Zeichnungsprozess
- Individuelle Oberflächen in Ihrem CI
- Prozess- und Workflowsteuerung
- Anleger- und Vermittler-Schriftverkehr

NAO

NAO durchbricht als Multi-Asset-Investmentplattform im Private Markets Bereich systematisch die Barrieren im Investmentbereich. Die Plattform öffnet für jeden exklusive Anlageklassen wie Private Equity, Venture Capital Infrastruktur und Hedgefonds, die traditionell wohlhabenden Privatpersonen und institutionellen Investoren vorbehalten waren. Mit NAO heben Privatanleger ihre Portfoliostrategie auf ein professionelles Niveau.

NAO adaptiert das Prinzip moderner Onlinebroker und bietet Zugang zu hochwertigen, sorgfältig kuratierten Privatmarktprodukten. Bereits ab einem Euro investieren Nutzer durch Co-Investments in ausgewählte Private Market Strategien und bauen so systematisch Vermögen auf. Dafür arbeitet NAO mit renommierten Asset Managern zusammen, darunter unter anderem Goldman Sachs AM, Partners Group, Muzinich, & Co., Redstone, UBS und UniCredit.

2022 in Berlin gegründet, wurde NAO 2024 mit dem „FinTech Germany Award“ ausgezeichnet. Gründer **Robin Binder** verfolgt die Mission, den privaten Vermögensaufbau zu demokratisieren und Menschen aktiv beim diversifizierten Investieren zu begleiten.



Robin Binder

NAO Co-Investment GmbH

Ziegelstr. 17, 10117 Berlin

Handelsregister: HRB 237931 beim Amtsgericht Charlottenburg

Internet: <https://www.investnao.com>

Geschäftsführer: Robin R. Binder



Das Fintech-Unternehmen **Walnut** entwickelt innovative Software für die digitale Abwicklung von Verwaltungs- und Kommunikationsprozessen. Die Vertriebsplattform für Privatmarktfonds Walnut Live ermöglicht Finanzberatern und ihren Kunden eine ortsunabhängige Beratung sowie den volldigitalen Abschluss von Zeichnungsprozessen.

Walnut Live wurde in enger Zusammenarbeit mit Praktikern entwickelt und ermöglicht seit dem Start im Jahr 2021 die Erfüllung sämtlicher Pflichten für die ortsunabhängige Beratung und Vermittlung gemäß § 16 FinVermV inklusive ESG-Präferenzabfrage. Alle Funktionen – von Co-Browsing, Live-Videoberatung, automatische Dokumentation und Vollständigkeitsprüfungen bis hin zu CRM-Dienste zur Kundendatenerfassung und -verwaltung – stehen Finanzberatern sowie angebotenen Vertriebsgesellschaften kostenfrei zur Verfügung.

Aktuell nutzen rund 1.900 Berater die von Walnut entwickelte Live-Technologie. Sie haben bis heute in Summe mehr als 18.300 Anträge generiert und 7.100 Online-Beratungen durchgeführt. Mehr als jede zweite mündete im erfolgreichen volldigitalen Abschluss.

Walnut GmbH & Co. KG

Keltenring 12

82041 Oberhaching

Handelsregister: HRA 114779 beim Amtsgericht München

Internet: www.walnut-gmbh.de

Vorstand: Norman Lemke und Lars Gentz

portagon

portagon ist die führende B2B2C-Plattform für die Distribution alternativer Investments und verbindet Technologie, Marktkenntnis und Reichweite. Die standardisierte End-to-End-Software mit integriertem digitalen Marktplatz und Nominee-Struktur deckt die gesamte Wertschöpfungskette ab: von der Anlegererfassung über Order- und Transaktionsmanagement bis zur Verbuchung. Damit bietet portagon einen effizienten, regulatorisch konformen Ablauf, der den Zugang zu Private Markets so einfach macht wie nie zuvor.

Asset Manager erhalten direkten Zugang zu einem breiten Netzwerk aus Banken, Maklerpools sowie Vermögens- und Finanzberatern. Seit 2025 ermöglicht die Nominee-Struktur – eine zentrale Treuhandlösung für die gebündelte Abwicklung von Investoren – mit nur einem Distributionsvertrag rund 100 Vertriebspartner zu erreichen und Produkte sofort zu platzieren. Distributoren erhalten über portagon ein vielfältiges Private-Markets-Angebot mit automatisierten Prozessen und höchster Abwicklungssicherheit.

So transformiert portagon den privaten Kapitalmarkt: Alternative Assets werden so transparent und zugänglich wie öffentliche Kapitalanlagen – und eröffnen allen Marktteilnehmern neue Wachstumschancen.

portagon GmbH

Bleidenstraße 6

60311 Frankfurt am Main

Handelsregister: HRB 102616 beim Amtsgericht Frankfurt am Main

Internet: www.portagon.com

Geschäftsführer: Jamal El Mallouki und Johannes Laub



FINEXITY ist ein führendes Unternehmen im Bereich Digital Assets mit Sitz in Hamburg. Über eine eigens entwickelte OTC-Handelsplatzinfrastruktur vernetzt FINEXITY über 50 Emittenten von tokenisierten Private-Market-Investments mit sechs Handelspartnern und über 14.000 Anlegern.

Der Handelsplatz ermöglicht Investitionen in eine breite Auswahl alternativer Anlageklassen – darunter Private Equity, Private Credit, Immobilien, Infrastruktur, Erneuerbare Energien und Collectibles. Zu den angeschlossenen Handelspartnern zählen neben unabhängigen Anlagevermittlern und Vermögensverwaltern auch Sparkassen und Volksbanken.

Ergänzt wird die Plattform durch ein inhouse Capital Markets Team, das Emittenten sowohl bei der effizienten Strukturierung als auch bei der Platzierung gegenüber privaten und professionellen Anlegern unterstützt. Mit dieser Kombination aus Handelsplatzinfrastruktur und Kapitalmarktcompetenz bietet FINEXITY die vollständige Wertschöpfungskette tokenisierter Wertpapiertransaktionen – von der Strukturierung und Tokenisierung über die Platzierung bis hin zum OTC-Handel und zur Abwicklung.

Finexity AG

Holzdamms 28-32,

20099 Hamburg

Handelsregister: HRB 153232 beim Amtsgericht Hamburg

Internet: www.finexity.com

Vorstand: Paul-Maria Huelsmann, Tim Janssen, Michael Ost und Zhengyu Sindra Hu

