

DER FONDS Brief

Ausgabe

500

NR. 500 | 10. KW | 06.03.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

INHALTSVERZEICHNIS

Zurück in die Zukunft: Was war los bei früheren Jubiläen des Fondsbriefs	2
Nette Worte: Gratulationen der Fondsbrief-Freunde und Branchenteilnehmer	8
Personalia I	15
Sachwertegipfel 2026: Branchen-Treffen endet als Überraschungsei	19
Auf ein Wort: Wie Pangaea Life neue Wege zu Vertrieb und Kunden gehen will	23
Personalia II	23
Buchbesprechung: Debatte um Zukunft der Immobilienmärkte	25
Life Science: Fokus auf den Menschen definiert die Immobilien-Nische	26
Impressum	29
Zu guter Letzt	29

Meiner Meinung nach...

So, jetzt ist es soweit: Die Nummer 500 liegt vor. Und so leid es mir tut, fällt die Feier nicht ohne Wermutstropfen aus. Und damit meine ich jetzt nicht den Iran-Krieg. Der nächste offene Immobilienfonds hat dicht gemacht. Der Publikumsfonds „Fokus Wohnen Deutschland“ von **Industria** hat die Rücknahme der Anteile ausgesetzt. Erst vor wenigen Wochen hatte **Wertgrund** die Notbremse in seinem offenen Immobilienfonds „Wohnselect“ gezogen und ihn geschlossen. Auffällig, dass es mit **Industria** nun einen zweiten offenen Wohnungsfonds trifft, wo doch die Preise und Mieten auf den Wohnungsmärkten angeblich steigen.

Das scheint nur die halbe Wahrheit zu sein, denn auch die geschlossenen Publikums-AIF mit Wohn-Investments haben viel Geld ihrer Anleger verbrannt. Frag nach bei **Project** oder **d.i.i.** Hinzu kommen die unzähligen Pleiten mit **Crowd-Investments**, die ebenfalls Kapital für den Bau von Wohnanlagen eingesammelt haben.

Warum ist das so? **Industria** liefert eine Argumentation, die auf der Entwicklung der Märkte beruht. Ein wesentlicher Einflussfaktor für die anhaltende Krise am Immobilienmarkt sei die abrupte Zinswende im Jahr 2022: „Seitdem sind die Finanzierungskosten deutlich gestiegen, Transaktionen dauern länger und das gesamte Transaktionsvolumen ist gesunken. Das veränderte Kapitalmarktumfeld hat zudem dazu geführt, dass alternative Anlageformen für viele Anleger wieder attraktiver wurden.“ Doch der Markt alleine wird dafür nicht verantwortlich sein, sondern auch hausgemachte Probleme der Branche wie Bewertungsmodelle und die Illusion der Liquidität offener Immobilienfonds.

Auffällig ist außerdem, dass es die eher schwachbrüstigen Fonds trifft. Der „Fokus Wohnen Deutschland“ hatte knapp an der Milliarden-Euro-Marke gekratzt. Da fallen Rückgaben trotz Kündigungsfristen stärker ins Gewicht. Die Dickschiffe der Branche haben mehr Substanz im Rücken und halten länger durch – hoffentlich. Sollte die Welle so groß werden, dass auch die volumenstarken Fonds in Liquiditäts-Nöte geraten wie vor knapp 20 Jahren schon einmal, will ich mir die Konsequenzen gar nicht ausmalen.

Genug gejammt. Jetzt hoch die Tassen. Stoßen wir an auf 500 Mal „Der Fondsbrief“.

Viel Spaß beim Lesen!



Commerz Real

Funktürme für Infrastruktur-Fonds

Die **Commerz Real** hat in Kooperation mit **Allianz Global Investors** für ihren neuen Infrastrukturfonds „Infravest“ eine Minderheitsbeteiligung am Funkturmbetreiber **ATC Europe** von Allianz-Versicherungsgesellschaften erworben. Allianz Global Investors wird die Beteiligung betreuen. Die **Allianz** bleibt weiterhin in ATC Europe investiert. Es ist das erste Investment des kürzlich aufgelegten Privatanlegerfonds. ATC Europe besitzt mehr als 30.000 Funktürme in Deutschland, Frankreich und Spanien und zählt damit zu den Marktführern in Europa. Deutschland steht dabei mit etwa 15.000 Standorten im besonderen Fokus des Unternehmens. ATC Europe ist die Europasparte der **American Tower Corporation**.

Hahn Gruppe

Edeka in Mannheim

Die **Hahn Gruppe** hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH** einen neuen geschlossenen Publikums-AIF aufgelegt. Der Immobilienfonds „Hahn Pluswertfonds 185 – Fachmarktzentrum Mannheim“ investiert mit einem Gesamtvolumen von rund 54 Millionen Euro in eine Handelsimmobilie in Mannheim. Ankermieter ist EDEKA. Der Mietvertrag läuft bis zum 31.08.2040. Ergänzt wird der Mietmix durch den Lebensmittel-Discounter **ALDI** und den Drogeriemarktbetreiber **dm**.



Zurück in die Zukunft

Blick in den Rückspiegel auf die früheren Jubiläen des Fondsbriefs

Mehr als 20 Jahre, exakt 500 Ausgaben – der Fondsbrief hat schon mehrfach Jubiläen gefeiert. Wir haben tief im verstaubten Archiv gewühlt und nachgeschaut, was wir seinerzeit zu den feierlichen Anlässen geschrieben haben. Auffällig dabei: Seit dem Jubiläum zur 100. Ausgabe hatte die Branche mit Gegenwind zu kämpfen. Kein Wunder, dass sich die Zahl der maßgeblichen Anleger erheblich reduziert hat. Zumal manche Initiatoren Konzepte erstellt haben, die längst wieder vom Markt verschwunden sind. (Aktuelle Bemerkungen sind blau abgesetzt.)

Nummer 100

100 Ausgaben Der Fondsbrief. 100 mal differenzierte Fonds-Checks, 100 mal dezidierte Meinung, 100 mal entscheidende Informationen über die Branche der geschlossenen Fonds. Vor rund vier Jahren haben wir die erste Nummer des Fondsbriefs per E-Mail versandt. Vier Jahre - so lange dauert gerade einmal die Pause zwischen zwei Olympiaden oder zwei Fußball-Weltmeisterschaften. Doch was ist nicht alles geschehen in dieser Zeit? Verlustzuweisungen wurden abgeschafft, Rechtsgrundlagen rückwirkend in Frage gestellt oder gestrichen. Gewinner kamen und gingen. Von der

schlimmsten Wirtschaftskrise seit 80 Jahren ganz zu schweigen. Und dennoch: Die Branche lebt. Findige Initiatoren füllen Marktlücken mit neuen Konzepten. Wer hätte vor vier Jahren an einen Waldfonds gedacht? An Modelle mit Schiffen, die Ölplattformen über die Meere schleppen? Doch auch Bewährtes erlebt eine Renaissance. Hollandfonds etwa. Nur zwei Jahre nach den großen Paketverkäufen mancher Initiatoren zählen Fonds mit Bürogebäuden in den Niederlanden zu den gefragten Angeboten.

Verkäufer von Schiffsbeteiligungen dagegen dürften es weiterhin schwer haben. Hier ist die Wende zum Guten noch nicht in Sicht. Und dennoch kann es sich lohnen, in Schiffe zu investieren. Manche Konzepte scheinen rentabel. Doch eines dürfte klar sein: Es wird keine weiteren vier Jahre dauern, bis sich auch dieser Markt wieder erholt. Wir müssen wohl nicht bis zur Nummer 200 auf bessere Nachrichten warten.

Doch das war ein Trugschluss, wie die Nummer zum nächsten Jubiläum vermuten lässt.

Nummer 200

Sie lesen heute die 200. Ausgabe. Doch Feierlaune will sich nicht so rich-

tig einstellen. Schönreden ergibt wohl keinen Sinn. Ich habe mal nachgeschaut, was ich im Editorial zur Nummer 100 geschrieben habe. Schon vor vier Jahren ging es dem Markt nicht mehr richtig gut, doch bot er immerhin Anlass für Optimismus.

„Die Branche lebt“, schrieb ich damals. „Findige Initiatoren füllen Marktlücken mit neuen Konzepten. Doch auch Bewährtes erlebt eine Renaissance“, strotzte ich bei der Nummer 100 vor Zuversicht. Und weiter: „Wir müssen wohl nicht bis zur Nummer 200 auf bessere Nachrichten warten.“ Gute Nachrichten! Das wäre schön. In den Massenmedien und Wirtschaftsmagazinen hat sich der geschlossene Fonds zum Inbegriff für Betrug und Beschiss gemausert. Oft genug stimmt das leider. Viel öfter aber arbeiten die Anbieter sauber und seriös.

Vielleicht bietet das Kapitalanlagegesetzbuch mehr Chancen als wir zunächst dachten. Klar ist, dass die Grenzen der Fondswelt verschwimmen. Anbieter geben sich einen neuen Namen, um nicht auf geschlossene Fonds beschränkt wahrgenommen zu werden.

Au Mann, da waren wir aber nicht so richtig gut drauf.

Und haben dennoch weitere 300 Ausgaben gemeinsam mit der Branche überlebt. Denn es ging nicht gerade positiv weiter.

Nummer 250

Zehn Jahre Fondsbrief! Da dürfen wir wohl von einer Erfolgs-Story sprechen. 250 Ausgaben - das sind schätzungsweise 4.000 Seiten gefüllt mit Fondsanalysen, Kommentaren zum Markt und zur Branche, zu politischen Entscheidungen und allen Entwicklungen rund um den Sachwert.

Zur Nummer 50 habe ich die Kreativität der Anbieter angesprochen, aber gleichzeitig vor den Risiken der damals neuen Angebote gewarnt: Dachfonds mit Infrastruktur-Projekten und Fonds mit Investitionen in Asien.

Zur Zeit der Ausgabe Nummer 100 waren Waldfonds gerade en vogue. Bei den Schiffen war dagegen noch keine Wende zum Besseren in Sicht - offenbar eine unendliche Geschichte. Anlässlich der Nummer 200 hegte ich die Hoffnung, dass die Regulierung für steigende Nachfrage nach Sachwert-Produkten

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

Investieren Sie mit Paribus in eine moderne und langfristig vermietete **Büro- und Forschungsimmobilie** in unmittelbarer Nähe der Quartiersentwicklung „**Siemensstadt Square**“.



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Investmentvermögens sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €

PARIBUS

Paribus ist ein inhabergeführtes Finanzunternehmen für alternative Sachwert-Investments. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen für professionelle, semi-professionelle und private Investoren mit Fokus auf Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen.



Mehr erfahren:
paribus.de

Columbia Threadneedle

The Bow in Hamburg

Columbia Threadneedle Real Estate erwirbt den Premium-Neubau „The Bow“ in der Hamburger HafenCity. Die Ende 2024 fertiggestellte Immobilie am Strandkai 18 bis 23 bietet – an drei Seiten von Wasser umgeben – einen unverbaubaren Blick auf die Elbphilharmonie, die Neubauten am Kaiserkai, auf die Elbe und den Hafen. Der Eyecatcher mit sieben Obergeschossen verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 16.000 Quadratmetern. Hier entstanden 147 Apartments mit Balkon, 418 Tiefgaragen und 400 Fahrradstellplätze sowie Gewerbeflächen.

sorgt. Da war wohl eine gehörige Portion Zweckoptimismus dabei.

Seit zehn Jahren begleitet der Fondsbrief eine kreative Branche. Neue Chancen erwartet sie sich auch im Umfeld der Ausgabe Nummer 250. Das aktuelle Stichwort lautet „Kreditfonds“. Fachleute rechnen mit hoher Nachfrage sowohl bei Darlehensnehmern als auch bei professionellen Investoren. Gefragt sind weiterhin aber auch bewährte Produkte. **Immac** bringt bereits den sechsten KAGB-konformen Publikumsfonds mit Pflegeheimen und Kliniken. Ist die Nachfrage ähnlich hoch wie bei den Vorgängern, dürfte er in wenigen Wochen platziert sein.

Immac ist inzwischen Geschichte, übernommen von Paribus. Nur ein weiteres Beispiel für die Konsolidierung und Konzentration der Anbieter, die noch längst nicht abgeschlossen scheint.

Nummer 300

Für das Jubiläum habe ich Artikel und Kommentare aus den frühesten Ausgaben herausgesucht. Eine Zeitreise, die zahlreiche Erinnerungen ausgelöst hat. Manche der immerhin teilweise zwölf Jahre alten Berichte waren noch so präsent, als hätte ich sie erst vor wenigen Wochen geschrieben. Andere sind in der Rückschau sehr weit weg, vor allem bei Themen, die seit Jahren keine Rolle mehr spielen. Medienfonds zum Beispiel.

Kritische Artikel zu Schiffsbeteiligungen standen schon in den frühen Ausgaben des Fondsbriefs im Fokus. Experten warnten darin vor Überbauung und sinkenden Charrerraten – zu einer Zeit, als Anleger und Vermittler noch lange laut nach Schiffsfonds mit ihren weitgehend steuerfreien Ausschüttungen schrien. Und steuerliche Verlustzuweisungen spielten in den ersten

HANSAINVEST

Als erfahrene Service-KVG bringen wir Kapital dorthin, wo es Zukunft schafft.

Etwa in nachhaltige Energien oder die Modernisierung von Infrastruktur. Wir schaffen die rechtlichen und regulatorischen Voraussetzungen für unterschiedlichste Fonds – und unterstützen Sie, aus Kapital messbare Wirkung entstehen zu lassen.



WIR LENKEN KAPITAL *in eine positive Zukunft*



BVT Unternehmensgruppe

Trust in experience.

Die BVT Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta ist seit 50 Jahren als bankenunabhängiger Assetmanager auf internationale Sachwertinvestitionen spezialisiert. Der Fokus liegt auf Immobilien in den USA und Deutschland sowie auf erneuerbaren Energien und Infrastruktur.



Herzlichen Glückwunsch!

*Wir gratulieren zu 500 Ausgaben
„Der Fondsbrief“*

50 Jahre

Nummern auch noch eine Rolle – wenn auch nicht mehr lange.

Nummer 400

400 - das ist mehr, als Gerd Müller in der Bundesliga Tore geschossen hat. Mehr als ein typisches Fußballalbum Bilder hat. Also ganz schön viel. Darüber freuen wir uns (das Redaktionsteam) und sind auch ganz schön stolz darauf: 400 Mal differenzierte Berichterstattung über die Sachwerte-Branche. Über die Anbieter und ihre Produkte.

400 Mal Fonds-Check - das war manchmal ganz schön mühselig. Denn was uns gelungen ist, hat nicht jeder Initiator geschafft. Die Zahl der Emissionshäuser ist seit der Nummer eins massiv gesunken. Und damit natürlich die Zahl der Angebote. Das ist gut auf der einen Seite, denn so bleibt es den Anlegern erspart, ihr Geld zum Beispiel mit Dubai-Fonds zu versenken. Bringt natürlich aber auch Nachteile mit sich. Denn wie immer im Leben belebt Konkurrenz das Geschäft. Und wenn von den Anzeigenkunden der ersten Jahre kaum jemand überlebt hat, kann das kein gutes Zeichen sein.

Daher freuen wir uns über jeden Player, der in die-

sen schwierigen Zeiten gute Geschäfte macht. Und das sind gar nicht so wenige. In dieser Ausgabe können Sie eine ganze Reihe von Nachrichten über Unternehmen lesen, die Rekordumsätze melden. Die positive Entwicklung betrifft außerdem nicht nur den Erstmarkt, sondern auch den Handel mit gebrauchten Fondsanteilen an der Fondsbörse Deutschland.

Die Nachfrage nach rentablen Sachwerten ist also nicht zu leugnen. Was fehlt, sind meiner Meinung nach weniger die qualifizierten Produkte, sondern eher digitale Möglichkeiten zur Zeichnung und Verwaltung der Fonds und Vermögensanlagen. Ich bin sicher, dass wir hier in Kürze einiges erleben werden.

Und damit zur Gegenwart

Der Sachwertemarkt ist differenzierter denn je. Die Pleiten einst umsatzstarker Unternehmen wie **Project** und **One Group** belasten seit Jahren schon das Neugeschäft. Denn viele Vermittler haben deren Anteile verkauft und daher wenig Lust, mit ihren Kunden über Sachwerte zu sprechen. Das hören wir immer wieder.

Doch das ist nur die halbe Wahrheit. Manche Anbie-



Unsere Leidenschaft für Immobilien steht im Mittelpunkt unseres Handelns!

Unsere maximale Kundenorientierung, exzellente Markt- und Branchenkenntnis, unser breites Netzwerk und aktives Assetmanagement machen uns auch in herausfordernden Zeiten zu Ihrem verlässlichen Immobilienmanager! Die Zukunft Ihres Investments – mit uns als starkem Partner an Ihrer Seite!



In den EEA: Ausgegeben von Threadneedle Management Luxembourg S.A. mit Sitz in 6E route de Trèves, L-2633 Senningerberg, Großherzogtum Luxemburg, eingetragen im Luxemburger Handels- und Gesellschaftsregister unter der Nr. B 110242 und zugelassen von der Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) und/oder Columbia Threadneedle Netherlands B.V., beaufsichtigt durch die niederländische Behörde für Finanzmärkte (AFM), registriert unter der Nummer 08068841.

Kapitalanlagen sind mit Risiken verbunden. Der Wert von Anlagen kann fallen sowie steigen; ein Verlust des eingesetzten Kapitals ist möglich. Marketingmitteilung. Nur für professionelle Anleger und geeignete Gegenparteien in Deutschland. Nicht zur Weitergabe an Privatkunden.

© 2026 Columbia Threadneedle. All rights reserved.

ter melden bessere Umsätze denn je. Die **Hahn Gruppe** zum Beispiel erreicht mit Fach- und Supermärkten ihre Kunden, und **Habona** ist mit Lebensmittelmärkten und Nahversorgern ebenfalls erfolgreich. **Hannover Leasing** hat seine Vertriebspause beendet und schützt bei seinem aktuellen AIF sieben Prozent aus. **Paribus** übernimmt nicht nur die Verwaltung von Fonds anderer Emissionshäuser, sondern strukturiert frühere Immobilienfonds mit Kapitalerhöhungen zu Alternativen Investmentfonds nach KAGB um.

Neue Möglichkeiten bietet zudem das Fondsrisikobegrenzungs-gesetz. Es erlaubt geschlossene Publikums-Sondervermögen für private Kapitalanleger - eine Alternative zu den ELTIF, die sich ebenfalls immer mehr durchsetzen.

Genug Themen, um weitere Ausgaben zu füllen – auch wenn es nicht noch einmal 500 sein dürften (dann wäre ich um die 80). Das gelingt nur gemeinsam mit der Branche, denn bei freiem Versand an alle Interessierten finanziert sich unser Modell ausschließlich über Anzeigen. Dahinter steckt die Strategie, viele Leser kostenfrei zu erreichen und mit einer lauten Stimme zu sprechen. Daher einen großen Dank nicht nur an die treuen Unternehmen, die teilweise seit vielen Jahren unsere Medien unterstützen, sondern auch an diejenigen Häuser, die mit speziellen Jubiläumsanzeigen ihre Wertschätzung zum Ausdruck bringen.

Manche Partner halten uns schon seit vielen Jahren die Treue, andere sind erst seit wenigen Wochen dabei. Für uns ein Zeichen, dass wir weiterhin auf dem

richtigen Weg sind - als Beobachter und Begleiter der Branche.

Daher noch einmal vielen Dank an die Anzeigenpartner:

BVT Unternehmensgruppe, Commerz Real AG, DF Deutsche Finance Holding AG, DSKV Deutsche Service Kapitalverwaltung-GmbH, EURAMCO Holding GmbH, Hahn Gruppe, Hannover Leasing GmbH & Co.KG, Ökorenta GmbH, Pangaea Life GmbH, Pegasus Capital Partners GmbH, Real I.S. AG, US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Und ebenfalls vielen Dank für die Sonderanzeigen zur Jubiläumsausgabe:

BVT Unternehmensgruppe, Ökorenta GmbH, Paribus Holding GmbH & Co. KG, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Columbia Threadneedle Investments, HEH Hamburger EmissionsHaus GmbH & Cie. KG, AREAM GmbH, Deutsche Fonds Holding AG, Habona Invest GmbH, Christ Capital GmbH, Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, PATRIZIA SE, CEV Handelsimmobilien GmbH ■



Starke Leistung!
„Wir gratulieren zu 500 Ausgaben
Der Fondsbrief – weiter so!“

Aktueller Portfoliofonds
Wind, Solar, Speicher
Jetzt informieren!
ökorenta.de
vertrieb@oekorenta.de
Tel. 04941 60497-285



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16



Nette Worte

Univ.-Prof. Dr. jug. Habil Karl-Georg Loritz



500 „Der Fondsbrief“e haben geschlossene Fonds - seit 2013 Alternative Investmentfonds genannt - durch sehr bewegte Zeiten begleitet. Das Kapitalanlagegesetzbuch hat die nur in Deutschland übliche Rechtsform des unregulierten (oft steuersparenden) Fonds mit anfänglichen Verlustzuweisungen – Höhepunkt waren 50 Prozent Sonder-AfA in den neuen Bundesländern und im vormaligen West-Berlin – abgelöst. Die Fragen und Probleme und damit der Erklärungsbedarf blieben unverändert erhalten! Die Initiatoren mussten sich seit Wegfall der Steuersparmodelle als Verkaufsargument der für sie wirtschaftlichen Normalität stellen, wonach sich ein Investment vor Steuern rentieren muss. Vorbei waren

auch die mit bis zu 25 Prozent stattlichen Vertriebsprovisionen und anderen weichen Kosten zu „goldenen“ Initiatoren- und Vertriebszeiten.

In diesem Markt bedurfte es erklärender Medien, deren bekanntestes kurz nach Erscheinen der Fondsbrief mit dem „Fonds-Erklärer“ Markus Gotzi wurde. „Erklärer“ meine ich hoch wertschätzend, weil es Neutralität impliziert. Das unterschied den Fondsbrief von manch anderen, heute längst nicht mehr existentem Printmedien, die sich als Skandalblättchen positionierten. Wenn indes Leser ein Medium nur abonnierten, um sich zu freuen, wenn sie darin nicht vorkommen, hat es, wie sich gezeigt hat, keine Zukunft.

Demgegenüber blieb der Fondsbrief seinem Konzept treu, die jeweilige Fondskategorie mit ihren spezifischen Risiken und Chancen zu erklären, den konkreten Fonds zu analysieren und dem Anleger zu sagen, unter welchen Parametern das Investment bei bestehenden Risiken erfolgreich sein kann. ►

Glückwunsch zur 500. Ausgabe des Fondsbriefs!

PATRIZIA würdigt eine starke Stimme der Branche und sagt: Weiter so!

Mehr über PATRIZIA erfahren



BVT

Verkauf in Virginia

BVT hat die 366 Class-A-Apartments umfassende Projektentwicklung „Aventon at Huntington Station“ in Alexandria, Virginia, zum Preis von 150,5 Millionen Dollar an eine US-amerikanische Fondsgesellschaft veräußert – laut dem Informationsdienst **CoStar** einer der höchsten erzielten Verkaufspreise pro Wohnung (411.000 US-Dollar) in diesem Teilmarkt. Trotz der pandemiebedingten Herausforderungen konnte das Fondsmanagement damit die Gesamtinvestitionskosten von 123,4 Millionen US-Dollar deutlich übertreffen.

Der Leser des Fondsbriefs erfährt deutlich mehr über sein Investment als der Aktieninvestor, den seine Bank zumeist mit allgemeinen Informationen abspeist, trotz Quartalsberichten, testierter Jahresabschlüsse und Ad-hoc-Mitteilungen. Eine Illusion war der Glaube der Politik, ein Produktinformationsblatt könne dem Anleger den Fonds ausreichend erklären. Das können der Fondsbrief und Markus Gotzi deutlich besser. Auch künstliche Intelligenz wird einen guten „Erklärer“ nicht ersetzen. Denn Investoren brauchen das Vertrauen in die inhaltliche Richtigkeit des Textes, und diese setzen sie, wenn sie klug sind, nicht in ein anonymes EDV-Tool, sondern in einen erfahrenen Autor.

Herzlichen Glückwunsch zum 500sten „Der Fondsbrief“, lieber Markus Gotzi, und auf viele weitere Ausgaben. Die Fonds werden sich verändern, Marktturbulenzen und Krisen gehören zum

Wirtschaftsgeschehen. Gerade auch darum brauchen wir die Kontinuität dieses Mediums.

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Hochschule Biberach, Analyst, Speaker & Moderator, Aufsichtsrat & Podcast-Hausmeister



Lieber Markus,
500 Ausgaben „Der Fondsbrief“ – das ist ungefähr die gleiche Ausdauer, die man braucht, um einen geschlossenen

Immobilienfondsprospekt komplett zu lesen. Du hast beides regelmäßig geschafft – und uns erklärt, was wirklich drinsteht. ►

Glückwunsch zum 500. Fondsbrief!

DFH Group – Wir sind Ihr Partner für erfolgreiche Immobilien-Investments.

- Asset- und Investmentmanager seit 1992
- 3,9 Mrd. Euro Assets under Management
- 50 aufgelegte Fonds für private und institutionelle Investoren

Seit Jahren sezierst Du die Branche mit der Präzision eines Chirurgen und dem trockenen Humor eines Menschen, der schon alles gesehen hat – vom Emissionswunder bis zum Zweitmarktwunderchen. Und trotzdem schaffst Du es, jede Ausgabe so frisch zu schreiben, als gäbe es die Branche erst seit gestern – und bist dabei immer fair geblieben. Dein „Der Fondsbrief“ ist Pflichtlektüre, Stimmungsbarometer und manchmal auch Therapiestunde für uns alle.

Herzlichen Glückwunsch zur Nr. 500 – auf die nächsten 500, in denen Du uns weiterhin zum Schmunzeln, Nachdenken und Kopfschütteln bringst!

**Prof. Dr. Jens Kleine, Hochschule München,
Steinbeis-Transfer-Institut Research Center for
Financial Services**



Lieber Markus,

zur 500. Ausgabe des „Fondsbriefs“ gratuliere ich Dir sehr herzlich. Fünfhundert Mal fundierte Einordnung, kritische Analyse und klare Haltung zu Kapitalmärkten, Investmentfonds und Anlagestrategien – verlässlich und ohne modische Verkürzungen. Gerade in einem Umfeld aus geopolitischen Spannungen,

Inflationsfolgen, Zinswenden und regulatorischer Verdichtung ist der Fondsbrief ein Stabilitätsanker für professionelle Anleger. Er ordnet ein, statt aufzuregen, und trennt Substanz von Story.

„Der Fondsbrief“ ist längst mehr als ein Newsletter: Er ist eine Institution für alle, die Kapitalmärkte verstehen wollen, statt ihnen hinterherzulaufen. Fachliche Tiefe, journalistische Qualität und langjährige Markterfahrung verbinden sich hier auf seltene Weise. Für Investoren, Berater und Entscheider ist das heute unverzichtbar.

Ich freue mich auf viele weitere Fondsbrief-Ausgaben, klare Worte und kommende Jubiläen. Alles Gute, viel Erfolg und weiterhin eine scharfe, unabhängige Feder.

**Harald von Scharfenberg,
Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter
der BVT Holding, München**



Lieber Herr Gotzi,

erst vor wenigen Monaten feierten Sie mit dem Fondsbrief Ihr 20-jähriges Jubiläum – und schon steht der nächste Meilenstein an: 500 Ausgaben einer Publikation, die seit zwei Jahrzehnten journalistische Qualität, kritische Einord-



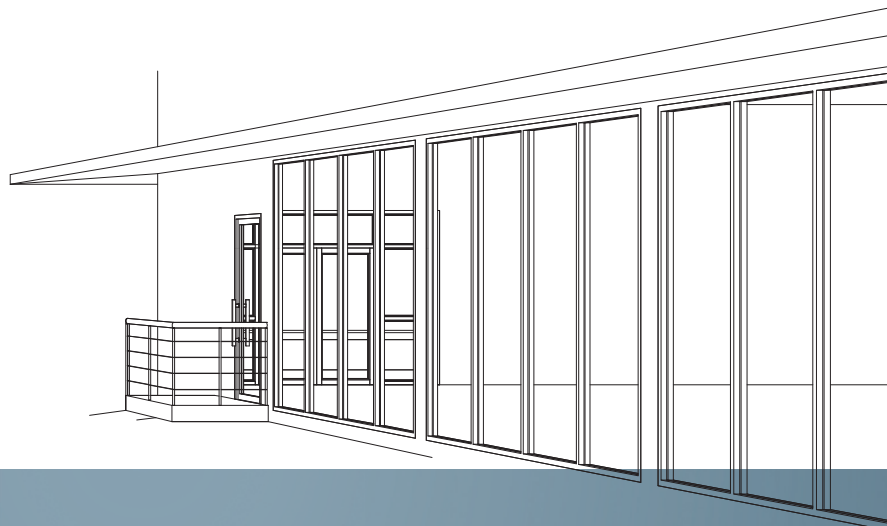
Combining Advisory and Investment

Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich im größten Umbruch seit Jahrzehnten. Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind Herausforderungen, die viele Unternehmen zur Transformation zwingen. Dieser Umbau braucht Beratung, Expertise und Knowhow, die sich über die gesamte Wertschöpfungskette erstrecken.

Christ & Company, gegründet 2018 in Berlin, kombiniert Advisory und Investment mit dem Ziel, Kunden in allen Phasen dieser Transformation zu begleiten und verknüpft die Bereiche Strategie- und Kommunikationsberatung in einem ganzheitlichen Ansatz.



HANDELSIMMOBILIEN



Seit über 30 Jahren entwickeln wir Handelsimmobilien mit Substanz.

**Verbindlich im Ankauf. Wertorientiert im Bestand.
Strukturiert im Verkauf.**

Die CEV Handelsimmobilien GmbH steht seit mehr als drei Jahrzehnten für fundierte Kompetenz im Bereich Handelsimmobilien in Deutschland. Als Bestandshalter, Projektentwickler und Dienstleister identifizieren wir Potenziale, treffen kurzfristige Entscheidungen und entwickeln Standorte mit unternehmerischer Verantwortung weiter.

Für Investoren schaffen wir langfristig tragfähige und nachhaltige Kapitalanlagen. Eigentümern bieten wir eine klare Perspektive für die strategische Weiterentwicklung oder Veräußerung ihrer Immobilien.

**Sachlich in der Analyse.
Verlässlich und schnell in der Umsetzung.**

**Ankauf.
Entwicklung.
Verkauf.**

**Sprechen
Sie uns
an!**

CEV Handelsimmobilien GmbH
New-York-Ring 6, 22297 Hamburg, transaktionen@cev.de
www.cev.de



Rothschild REIM

Wohnen in Berlin

Edmond de Rothschild Real Estate Investment Management (REIM) hat den Erwerb eines Seed-Portfolios von Wohnimmobilien in Berlin abgeschlossen. Damit hat das Unternehmen die erste Investition im Zuge seiner German Residential Alpha Strategy getätigt. Die Transaktion steht im Einklang mit der Strategie, europaweit in Wohnimmobilienmärkte mit begrenztem Angebot zu investieren. Jedes Objekt bietet Wertsteigerungspotenzial, unter anderem durch Asset Management und Brown-to-Green-Maßnahmen.

nung und fundierte Information vereint. In einer sich stetig wandelnden Medien- und Marktlandschaft ist das keine Selbstverständlichkeit – und umso mehr Ausdruck Ihrer besonderen Leistung und der Ihres Teams.

Der Fondsbrief hat sich über die Jahre zu einer festen Größe in der Berichterstattung über den Sachwertbeteiligungsmarkt entwickelt. Mit Ihrer objektiven, oftmals auch kritisch-konstruktiven Berichterstattung tragen Sie wesentlich zu Transparenz, Professionalität und Vertrauensbildung in unserer Branche bei. Dafür gebührt Ihnen und Ihrem Redaktionsteam große Anerkennung.

Ihr Jubiläum ist für mich zugleich ein Zeichen der langjährigen, von gegenseitigem Respekt und Offenheit ge-

prägten Verbindung zwischen unseren Häusern. Auch BVT war in diesen zwei Jahrzehnten regelmäßig Thema in Ihren Ausgaben – in erfolgreichen wie in herausfordernden Zeiten. Die vielen anregenden, manchmal auch kontroversen Gespräche, die daraus entstanden sind, habe ich stets als bereichernd und horizonterweiternd empfunden.

Lieber Herr Gotzi, ich gratuliere Ihnen und dem gesamten Team des Fondsbriefs herzlich zu diesem besonderen Anlass. Für die kommenden Jahre wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg, Freude an der journalistischen Arbeit, eine treue Leserschaft, die Ihr Engagement zu schätzen weiß, und verbleibe mit den besten Grüßen. ►

HAMBURG ASSET MANAGEMENT
Ein Unternehmen der HEH Hamburger EmissionsHaus AG

Komplexe Assets verdienen klare Strukturen.

Ihre Service-KVG für Real Assets, Private Equity & New Energy

Wir gratulieren herzlich zur 500. Ausgabe!

Pegasus

MalzQuartier

Der auf Finanzierungsstrukturen spezialisierte Immobilienexperte **Pegasus Capital Partners** aus Erlangen unterstützt die Revitalisierung des historischen MalzQuartiers in Erfurt durch die Bereitstellung von Mezzanine-Kapital. Die Entwicklung von zwei Bauabschnitten finanziert Pegasus mit einem zweistelligen Millionenbetrag. Das Projekt wird von einem Joint Venture aus **RB Entwicklung, Goldman Group** und **Profi Partner** realisiert und umfasst die Transformation einer ehemaligen Mälzerei zu einem Wohn- und Gewerbequartier mit 306 Wohnungen, 16 Gewerbeeinheiten und 122 Stellplätzen.

Jürgen Göbel, Geschäftsführer Euramco Holding GmbH

500 Ausgaben Fondsbrief - lieber Markus Gotzi, wer hätte vor über 20 Jahren gedacht, dass sich Ihr „Baby“ so erfreulich entwickelt und über alle Höhen und Tiefen der Branche hinweg so souverän Fachkompetenz und Marktnähe beweist!

Woran liegt das? Ganz einfach - Sie verstehen, worüber Sie berichten. Zudem haben Sie mit der Branche der Sachwertbeteiligungen nicht nur von Anfang an Schritt gehalten, sondern sind mit der Berichterstattung, Kommentierung und Beratung auch vorangegangen. Herzlichen Glückwunsch - das ist eine großartige Leistung! Viele Medien mit ähnlicher Themensetzung haben aufgegeben - der Fondsbrief hingegen erscheint weiterhin zuverlässig alle zwei Wochen.

Als langjähriger Marktteilnehmer und



Geschäftsführer der EURAMCO Gruppe, die sich seit ihrer Gründung dem Management von Sachwertbeteiligungen widmet, bin ich für diese verlässliche Konstanz sehr dankbar. Nicht nur deshalb wünsche ich Ihnen und dem Fondsbrief alles Gute und viel Erfolg für die nächsten 500 Ausgaben!

Herzliche Grüße ►

FONDSBÖRSE DEUTSCHLAND
GRATULIERT
MARKUS GOTZI
ZUR 500. AUSGABE
DES FONDSBRIEFS

Zweitmarkt.de
FONDSBÖRSE
DEUTSCHLAND
Börsen Düsseldorf – Hamburg – Hannover

Iris Schöberl, Managing Director Columbia Threadneedle Investments, München

Mit der 500. Ausgabe erreicht der Fondsbrief einen beeindruckenden Meilenstein. Als verantwortlicher Redakteur hat Markus Gotzi seinen Newsletter stets mit sachkundigen Analysen, seinem sorgfältigen Umgang mit Fakten und einer präzisen Einordnung neuer Entwicklungen zu einer festen Größe der Branche gemacht.

Als Manager institutioneller Immobilienportfolios freuen wir uns über diese starke Stimme, die den Markt mit fachlicher Tiefe begleitet, Chancen und Risiken einordnet und unseren Kunden Orientierung in einem zunehmend komplexen Marktumfeld bietet.

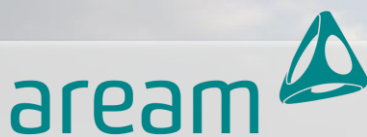
Aktuell steht die Immobilienbranche wieder an einem Wendepunkt.

Welche Renditeprofile europäische Luxusimmobilien bieten, warum institutionelle Investoren heute über



einen Wechsel ihrer Asset Manager nachdenken oder was ein starkes Wohnimmobilien-Portfolio ausmacht – hier schafft ein unabhängiger Fachjournalismus Transparenz und trägt dazu bei, dass die Branche fundierte Entscheidungen treffen kann.

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum und weiterhin viel Erfolg für die kommenden Ausgaben. ►



500-mal gelesen – 500-mal klüger geworden

Mit dem Fondsbrief verbindet uns eine ebenso intensive wie inspirierende Reise, auf der wir Trends verfolgt und Zukunftsthemen mit Leidenschaft diskutiert haben.

Wir konnten dabei nicht nur Entwicklungen begleiten, sondern haben im Bereich Erneuerbare Energien täglich daran gearbeitet, die Energiezukunft aktiv mitzugestalten.

Aus Ideen wurden Projekte, aus Projekten greifbare Fortschritte – und aus Herausforderungen echte Antriebskräfte.

Wir gratulieren zum 500. Fondsbrief und freuen uns auf die nächsten 500.

Aream Green Bond 2025/2030

Emittentin: Aream Infrastruktur Finance – Investitionen in PV & Batteriespeicher

Kupon: 7,25%

Laufzeit: 5 Jahre

Mehr Informationen: www.arem.de/ir



Markus W. Voigt
Executive Chairman

Photovoltaik-Direktinvestment

Anbieter: V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG

Steuervorteil: IAB und Sonder-AfA, bis zu 70% sofort absetzbar

Mehr Informationen: www.vundc-fonds.de



Hermann Klughardt
Geschäftsführender
Gesellschafter

Wechsel Dich I

Raphael Schöttler (39) hat Anfang Februar die Leitung des Bereichs Capital Markets and Business Development bei der **KanAm Grund Group** übernommen. Sein Verantwortungsbereich umfasst insbesondere die systematische Analyse von Markt- und Wettbewerbstrends, die strategische Positionierung der KanAm Grund Group und die Initiierung und Umsetzung neuer Produkt- und Wachstumsinitiativen in enger Zusammenarbeit mit den Unternehmensbereichen Investment Management, Fund Management und Sales.

Christian Schumacher wird zum 1. April 2026 von **HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH** zum Geschäftsführer bestellt. Er verantwortet den Bereich Governance mit Investmentrecht, Compliance, Risikomanagement und Datenschutz. Zuvor war Schumacher bei **Bank Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG** für Risiko und Finanzen tätig.

Garbe Infrastructure verstärkt sein Team mit **Tobias Brosze** als Senior Advisor. Der langjährige technische Vorstand der **Mainzer Stadtwerke AG** berät das Unternehmen exklusiv bei der Entwicklung neuer Partnerschaftsmodelle an der Schnittstelle von kommunaler Wirtschaft und institutionellem Kapital.

Kevin Meyer von Midstad wurde vom Vorstand und Präsidium des **Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA)** zum Vorsitzenden des ZIA-Ausschusses Stadtentwicklung berufen. Er leitet das Gremium mit Stellvertreter **Jens Kreiterling** von **Landmarken AG**.

Jörg Busboom, Vorstandsvorsitzender der ÖKORENTA Invest AG und Clemens Mack, Geschäftsführer ÖKORENTA FINANZ GmbH.



Jörg Busboom, Vorstandsvorsitzender

Wir sagen herzlichen Glückwunsch zu 500 Ausgaben „Der Fondsbrief“! Ein solches Jubiläum zeugt von großem Engagement, journalistischer Qualität und seriöser Berichterstattung. Als treue Inserenten wie Leser freuen wir uns, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu sein und wünschen dem gesamten Team weiterhin viel Inspiration und Ausdauer. Auf viele weitere Ausgaben mit interessanten Einblicken in die Welt der Sachwert-Investments!



Clemens Mack, Geschäftsführer

Volker Arndt, Geschäftsführer US Treuhand



Wir gratulieren herzlich zur 500. Ausgabe des Fondsbriefs. Seit vielen Jahren schätzen wir ihn als verlässliches Medium im Bereich der Sachwerte und freuen uns, dieses besondere Jubiläum gemeinsam begleiten zu dürfen.

Mit seiner Kombination aus journalistischer Unabhängigkeit, kritischer Einordnung und hohem fachlichen Anspruch ist er zu einer festen Größe der Branche geworden.

Ein besonderer Dank gilt Markus Gotzi und seinem Team für die kontinuierlich hohe Qualität, die kritische Einordnung und die fundierte Berichterstattung, die die Branche maßgeblich mitprägt. Für die nächsten 500 Fondsbriefe wünschen wir viel Erfolg und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit:

Gunnar Dittmann, Vorstandsvorsitzender der HEH Hamburger EmissionsHaus AG

Einordnen, hinterfragen, weiterdenken - dafür steht „Der Fondsbrief“ seit inzwischen 500 Ausgaben. Die scharfen Analysen begleiten uns seit vielen Jahren durch den unternehmerischen Alltag. Sie beleuchten Märkte aus unkonventionellen Perspektiven, weisen auf



Misstände hin und schaffen es, Entwicklungen verständlich, kritisch und zugleich mit Witz darzustellen. Besonders in einer Branche, die sich allzu oft auf bewährte Methoden verlässt, sind derartige Anstöße unbezahlbar. Ihre Beiträge motivieren dazu, Strategien zu hinterfragen, Chancen neu einzuschätzen und abseits gewohnter Pfade zu handeln. Wir danken Ihnen für viele inspirierende Beiträge, gratulieren

herzlich zur 500. Ausgabe und freuen uns auf viele weitere Jahre „Fondsbrief“!

Thomas Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender Hahn-Immobilien-Beteiligungs-AG

Seit mehreren Jahrzehnten begleitet der Fondsbrief den Markt der Sachwertinvestments - durch Boom- und Konsolidierungsphasen wie auch durch Abschnitte dynamischer Veränderung. Schiffe, Flugzeuge, Infrastruktur,

Private Equity, Immobilien: Das Produktangebot hat sich gewandelt, die Qualität der Berichterstattung nicht. Mit unaufgeregten und sachlichen Analysen haben Sie, lieber Herr Gotzi, über all die Jahre zu mehr Markttransparenz beigetragen. Sie haben regelmäßig herausgearbeitet, welche Fondskonzepte unter welchen Voraussetzungen aufgehen können, fair kalkuliert sind – und vor allem verlässliche Ausschüttungen ermöglichen.



Als Fondshaus, das die Entwicklung der Sachwertbranche seit 1982 mitgestaltet, wissen wir: Trends kommen und gehen. Qualität bleibt. Wir danken Ihnen für die Kontinuität und Ihren journalistischen Anspruch, von denen Vertriebspartner, Banken, Anleger und Emittenten profitieren. Nur wenige Medien haben diese Ausdauer bewiesen. Wir freuen uns auf die nächsten Etappen des Fondsbriefs! ►

Ihr Vermögen verdient mehr: Sicherheit, Rendite, REWE.



Hahn Pluswertfonds 183 – Fachmarktzentrum Diez



Weitere Infos finden Sie unter
www.hahnag.de

**Hahn
Gruppe**
Wertarbeit mit Immobilien

Harald Christ, Christ & Company



Ein Jubiläum wie dieses ist ein guter Anlass, innezuhalten und zugleich nach vorne zu blicken. 500 Ausgaben stehen für Expertise und auch

den langen Atem, den es braucht, um Märkte, Menschen und Entwicklungen über Jahre hinweg einzuordnen.

Bei Christ & Company begleiten wir seit vielen Jahren verschiedenste Institutionen in komplexen Fragestellungen rund um Finanzierung, Investitionen und strategische Weichenstellungen. Unser Ansatz ist dabei stets derselbe geblieben: Unabhängigkeit im Denken, Tiefe in der Analyse und Verantwortung im Handeln. Kapital ist für uns nie Selbstzweck, sondern immer ein Instrument, um nachhaltige Wertschöpfung zu ermöglichen, wirtschaftlich wie gesellschaftlich.

Genau hierin sehe ich eine starke Gemeinsamkeit mit dem Fondsbrief. Auch hier geht es nicht um kurzfristige Schlagzeilen oder schnelle Antworten, sondern um Einordnung, Perspektive und Substanz. In einer Zeit, in der Informationen allgegenwärtig sind, wird Orientierung zum entscheidenden Mehrwert. Wer über 500 Ausgaben hinweg relevant bleibt, beweist nicht nur Fachkenntnis, sondern vor allem redaktionelle Exzellenz und Vertrauen in die eigene Linie.

Der Fondsbrief hat sich über Jahre hinweg als verlässliche Stimme etabliert - für Anleger, Entscheider und all jene, die Kapitalmärkte nicht isoliert, sondern im größeren wirtschaftlichen und politischen Kontext verstehen wollen. Diese Verbindung von Analyse und Verantwortung ist es, die uns verbindet.

Ich gratuliere Ihnen sehr herzlich zur 500. Ausgabe und wünsche dem Fondsbrief weiterhin Neugier, Unabhängigkeit und die Kraft, auch in bewegten Zeiten Orientierung zu geben. Mögen die nächsten Ausgaben ebenso prägend sein wie die ersten. ■

Offen für ein gesundes Investment.
Offen für eine neue Erfolgsstory.
Offen für Morgen.

hausInvest eröffnet Ihnen Schritt für Schritt ein Investment in einen der erfolgreichsten Offenen Immobilienfonds. Mit Stories von Menschen und ihren Visionen in den hausInvest Immobilien. Wie ETERNO in Frankfurt am Main. Jetzt Story erleben auf hausinvest.de

hausInvest



DEUTSCHE FINANCE GROUP

RENDITE AUF LAGER

INVESTMENTSTRATEGIE FÜR PRIVATANLEGER



FUND

24

DF DEUTSCHE FINANCE INVESTMENT FUND 24
– CLUB DEAL US LOGISTIK –
GMBH & CO. GESCHLOSSENE INVKG

Über diese exklusive Investmentstrategie erhalten Privatanleger einen Zugang zur attraktiven Assetklasse der Logistikimmobilien in Austin, Texas, der Technologie-Hochburg in den USA.

- Exklusiver Zugang durch Co-Investment
- Investment in fünf neu zu errichtende Logistikimmobilien
- Kurze Laufzeit von ca. 3 Jahren¹
- Attraktiver Gesamtmittelrückfluss von rd. 122 %²

Die DEUTSCHE FINANCE GROUP ist eine internationale Investmentgesellschaft und bietet Investoren Zugang zu institutionellen Märkten und exklusiven Investments in den Bereichen Private Equity Real Estate, Immobilien und Infrastruktur.

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance.de/if24

¹ Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

² Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)
Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Sachwertegipfel endet als Überraschungs-Ei

Letzte Veranstaltung von Fachjournalisten für die Branche erneut mit hochkarätigen Experten besetzt

Die große Überraschung kam ganz zum Schluss: **Andy Wanschka**, Initiator des Sachwertegipfels, in den ersten Jahren Sachwerte-Kolloquium, kündigte den Rückzug an.

Seit 2017 hat er gemeinsam mit **Stefan Loipfinger**, später **Uwe Kremer**, einmal **Werner Rohmert** und durchgehend mit mir den Branchen-Treff organisiert und veranstaltet. Damit ist der Sachwertegipfel, so wie wir ihn in den vergangenen Jahren erlebt haben, Geschichte. Ob es eine ähnlich gelagerte Veranstaltung geben wird, anders finanziert und konzipiert, steht in den Sternen. Derzeit sehe ich das noch nicht.

Aber zurück zum Sachwertegipfel 2026, meiner Meinung nach mit hochkarätigen Teilnehmern besetzt. **Christian Conreder**, Anwalt bei der Beratungsgesellschaft Rödl, übersetzte das Fondsriskobegrenzungs-gesetz in verständliche Kapitel. Es bietet unter anderem neue Möglichkeiten für Anbieter von Debt-

Fonds: „Banken geraten bei der Darlehensvergabe weiter unter Druck, neue Player werden den Markt betreten.“

Chance sieht er auch im geschlossenen Sondervermögen für private Kapitalanleger. Es ermöglicht ohne großen Aufwand langfristig angelegte Investitionen in Sachwerte wie Immobilien und Infrastruktur. Anders als bei KG-Modellen sind Anleger dabei keine Gesellschafter, was die regelmäßigen Versammlungen und Abstimmungen entbehrlich macht.

Robert Guzialowski von **Hansa Invest** überschrieb seinen Vortrag „Demokratisierung Private Markets“ und dröselte darin unter anderem die Korrelationen unter den Anlageklassen heraus, wobei sich bei Investitionen in Infrastruktur als das optimalste Verhältnis zu liquiden Assets herausstellte. Interessant in diesem Zusammenhang: Jede Minute jeden Tages verschicken die Leute rund um den Globus

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

JEDE GUTE ENTSCHEIDUNG HAT EIN FUNDAMENT: VERTRAUEN.
GEMEINSAM INVESTIEREN – SEIT ÜBER 30 JAHREN

Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

www.ustreuhand.de





Herzlich willkommen beim Sachwertegipfel. Erneut hochkarätig besetzt, aber letztmalig veranstaltet.

232 Millionen Emails und stellen 1,75 Millionen Suchanfragen bei ChatGPT. (Was wollen die alle wissen?) Das frisst Strom ohne Ende.

Erstmals nutzte ein Politiker den Sachwertegipfel, um die Positionen seiner Partei zum Thema Wohnen zu erläutern. **Maximilian Böttl**, Landtagsabgeordneter der CSU, hat in seiner Zeit als Bürgermeister von Kirchheim bei München die Erfahrung gemacht, wie mühselig es

ist, Wohnraum zu angemessenen Preisen zu schaffen. „Die Mietpreisbremse ist eine Scheinlösung“, so sein Kommentar dazu.

In einer konzertierten Aktion gemeinsam mit **Manuel Hagel**, der sich Hoffnungen macht, Ministerpräsident von Baden-Württemberg zu werden, arbeitet die CSU an Anreizen für den Wohnungsbau. So bringt Böttl Steuervorteile durch eine 50-prozentige Sonderabschreibung ins Spiel. Außerdem fordert er die steuerliche Absetzbarkeit von Hypothekenzinsen auch bei selbst genutztem Wohneigentum. Die zusätzliche Bautätigkeit würde im Saldo durch eine höhere Gewerbesteuer die Kosten dafür seiner Ansicht nach mehr als kompensieren.

Doch sind neue Wohnungen überhaupt in dem Maße nötig, wie von manchen gefordert? Dazu hat **Günter Vornholz** eine eigene Meinung, emeritierter Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. „Die verschiedenen Schätzungen zur Anzahl der fehlenden Wohnungen liegen in einer sehr großen Bandbreite zwischen 600.000 und zwei Millionen Einheiten und basieren vielfach auf Milchmädchenrechnungen“, so Vornholz. ►



Darstellung: KI generiert

500x meinungsstark
unabhängig
unverzichtbar

Herzliche Glückwünsche aus Pullach!

||| HANNOVER LEASING

Paribus

Immac-Fonds übernommen

Die **Paribus Gruppe** übernimmt die **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH** von der **IMMAC Holding AG**. Der entsprechende Kaufvertrag wurde am 12. Februar 2026 geschlossen. Die Hanseatische Kapitalverwaltung bleibt eigenständig und steht unter dem Dach von Paribus auch in Zukunft für professionelles Fonds- und Assetmanagement. Vom altersgerechten Wohnraum bis hin zu Pflegeeinrichtungen für Senioren verfügen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hanseatischen Kapitalverwaltung über Know-how, das mit der nun erzielten Lösung gesichert ist. Der Deal umfasst 120 Fonds mit 8.400 Anleger. Die Paribus Gruppe vereint nunmehr 45.000 Anleger und einen Vermögenswert von fünf Milliarden Euro.

Hahn Gruppe

Top-Ergebnis

Die **Hahn Gruppe** zieht für das Geschäftsjahr 2025 eine deutlich positive Bilanz. Im abgelaufenen Geschäftsjahr warb sie rund 350 Millionen Euro Eigenkapital von institutionellen Investoren und Privatanlegern ein. Dies war der höchste Wert der vergangenen fünf Jahre. Insgesamt wurden Immobilien mit einem Volumen von rund 120 Millionen Euro akquiriert. Gleichzeitig veräußerte die Hahn Gruppe Handelsimmobilien aus Bestandsfonds für mehr als 30 Millionen Euro. Erstmals konnte der Fokus aus Südeuropa ausgeweitet werden.

BEISPIEL DIVERSIFIKATION

Geringe Korrelation mit traditionellen liquiden Anlageklassen

	Aktien Welt	Aktien Europa	US-Staatsanleihen	US Unternehmensanleihen	EUR-Staatsanleihen	EUR-Anleihen Financials	EUR-Anleihen Non-Financials	Pfandbriefe	Deutsche Immobilien	Buyout	Private Credit	Infrastruktur
Aktien Welt	1,00											
Aktien Europa	0,92	1,00										
US-Staatsanleihen	-0,32	-0,37	1,00									
US Unternehmensanleihen	0,47	0,39	0,56	1,00								
EUR-Staatsanleihen	0,06	0,02	0,69	0,65	1,00							
EUR-Anleihen Financials	0,52	0,48	0,26	0,80	0,70	1,00						
EUR-Anleihen Non-Financials	0,50	0,44	0,34	0,83	0,75	0,98	1,00					
Pfandbriefe	0,05	0,01	0,70	0,66	0,89	0,75	0,78	1,00				
Deutsche Immobilien	0,04	0,06	-0,11	-0,05	-0,22	-0,17	-0,16	-0,22	1,00			
Buyout	0,39	0,56	-0,43	-0,14	-0,20	-0,01	-0,04	-0,23	0,32	1,00		
Private Credit	-0,15	0,13	-0,34	-0,33	-0,13	-0,17	-0,16	-0,12	0,14	0,74	1,00	
Infrastruktur	0,09	0,25	-0,40	-0,39	-0,32	-0,33	-0,34	-0,39	0,33	0,77	0,65	1,00

Er hat berechnet, dass in Deutschland keine grundsätzliche Wohnungsnot herrsche. Ein Leerstand von bundesweit vier Prozent sei regional ungleich verteilt. Wo in den Metropolen Investitionen in den Neubau fehlen, mangle es in strukturschwachen Regionen an Geld, um seit Jahren ungenutzte Wohngebäude anzureißen.

Um steuerliche Anreize für Wohnungsinvestoren machen sich Rechtsanwalt **Werner Klumpe** und Steuerberater Professor **Thomas Zacher** Gedanken. Das Qualitätssiegel QNG erlaubt zusätzliche Abschreibungen in Höhe von 20 Prozent innerhalb von vier Jahren. Nach Ansicht der Experten kann es modellhaft für Kapitalanleger genutzt werden, ohne zu einem Fall im Sinne von Paragraph 15b EStG zu werden, der die direkte Verlustverrechnung mit positiven Einkünften des Investors aus anderen Quellen seit einigen Jahren verbietet.

Die Kreativität der Sachwertbranche erlaubt also durchaus weitere sinnvolle Investments.

Bleibt die Frage, wie die Produkte an den Kunden kommen. Schon bei der ersten Veranstaltung vor neun Jahren redeten sich die Teilnehmer darüber die Köpfe heiß. Und seitdem ist das Problem gewachsen, was sich deutlich in den dramatisch gesunkenen Umsatzzahlen zeigt.

Wie jedes Jahr hat der **Bundesverband Finanzdienstleistung AfW**

pünktlich zum Sachwertgipfel Vermittler gefragt, wie sie den Markt und ihre Situation bewerten. Rund 950 Teilnehmer antworteten – und vermittelten ein differenziertes Bild. Der typische Vermittler mit Erlaubnis nach § 34f Nr. 2 ist männlich, zumindest 90 Prozent davon, und 57 Jahre alt. Immerhin ein Drittel plant, das Geschäft mit geschlossenen Beteiligungsmodellen auszubauen. Jeder fünfte will es jedoch reduzieren. Und warum das? Wie schon in den Jahren zuvor nennen sie schlechte Erfahrungen ihrer Kunden. Und zwei Drittel der Kritiker der geschlossenen Fonds würden unter allen Umständen die Finger davon lassen.

Das verbleibende Drittel verkauft seinen Kunden Sachwertbeteiligungen vor allem aus Gründen der Portfoliodiversifikation. Unter den üblichen Assetklassen bevorzugen die Vermittler Wohnungen und Erneuerbare Energien. Venture Capital ist nach zwei relativ starken Jahren auf dem Rückzug.

Künstliche Intelligenz spielt übrigens im Business mit Kapitalanlagen keine große Rolle. Nur 16 Prozent nutzen Anwendungen wie ChatGPT. Das jedoch dürfte sich ändern. So wie die Kooperation mit Influencern, die häufig keine Ahnung haben von den Produkten, die sie pushen, aber dafür eine hohe Zahl an Followern. Bin gespannt, wie die BaFin auf diese Entwicklung reagiert.

Immerhin – nicht alles läuft schlecht bei den Anbietern geschlossener AIF. **Jens Freudenberg** von **BVT** berichtete von sehr erfreulichen Ergebnissen von

Geschlossenes (Publikums-)Sondervermögen §§ 261 ff. KAGB	Offenes (Publikums-)Sondervermögen §§ 285 ff. KAGB:
Die §§ 92 bis 107 KAGB finden <u>teilweise</u> Anwendung	Die §§ 92 bis 107 KAGB finden Anwendung
Kein Recht zu Rückgabe nach § 98 KAGB	Recht zur Rückgabe, § 98 KAGB
Halbjahresbericht, § 103 KAGB nicht anwendbar	Halbjahresbericht, § 103 KAGB erforderlich
Anwendung der §§ 261 ff. KAGB	Anwendung der §§ 214 ff. KAGB
Katalog zulässiger Vermögensgegenstände des § 261 Abs. 1 KAGB gilt weiterhin	Müssen nach entsprechender „Investment-Art“ ausgerichtet sein • z.B. Immobilien-Sondervermögen, § 230 KAGB
Risikomischung, § 262 KAGB	Grundsatz der Risikomischung muss berücksichtigt werden, § 214 KAGB

Kunden trifft, wie **Steffen Weigand** sagte, verantwortlich für den Vertrieb an private Anleger. Seine AIF-Premiere hat **Pangaea Life** konzipiert, einen Fonds, der Wohnungen in den USA finanziert. Ein ermutigendes Signal in diesen

Fonds mit Immobilien sowohl in Deutschland als auch in den USA. **Ökorenta-CEO Jörg Busboom** blickt optimistisch in die Zukunft, nachdem das Unternehmen den ersten AIF mit besseren Ergebnissen als geplant aufgelöst hat. Die Anleger von insgesamt sieben Altfonds haben sich entschieden, weiterhin beteiligt zu bleiben.

Hannover Leasing hat seine Vertriebspause beendet und platziert derzeit einen AIF mit sieben Prozent Ausschüttungen, der offenbar einen Nerv bei Vermittlern und

Zeiten, wie ich finde. Und auch die Gründung einer neuen Service-KVG setzt Zeichen. **Ernst Rohwedder**, Geschäftsführer der **DSKV Deutsche Service Kapitalverwaltungs-GmbH**, berichtete über seine Erfahrungen mit der BaFin, die innerhalb weniger Tage ihren Segen gab. Erster Fonds wird ein Angebot für vermögende Anleger sein, die ihr 6b-Problem mit Investitionen in KITAS und Lebensmittelmärkte lösen wollen. ■



Investieren, wo Wachstum entsteht.

Der **Pangaea Life Co-Invest Fonds**:

Ihr Zugang zu ESG-konformen Wohnimmobilien in einer der wachstumsstärksten Regionen der USA.

Jetzt informieren unter
www.pangaea-life.de/co-invest



Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de

Investments for a sustainable future

***** Dies ist eine Marketing-Anzeige. *****
Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Wechsel Dich II

bulwiengesa hat die **Deutsche Kreditbank AG (DKB)** als strategischen Partner für den RIWIS Development Monitor gewonnen. DKB ergänzt neben dem **BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V.** die Plattform mit Fokus auf Bauqualitäten, Baukosten, Förderungen und Finanzierungsblick. Der Monitor erfasst knapp 23.000 Projekte mit rund 178 Millionen Quadratmetern Projektfläche.

Simon Durkin wurde vom **Urban Land Institute (ULI)** zum Chief Executive Officer Europe ernannt. Er folgt auf **Lisette van Doorn**. Durkin kommt von **BlackRock** als Global Head of Real Estate Research and Strategy. Frühere Stationen nennt das **ULI** bei **BNP Paribas, DWS, IPD** und **PPR**.

Martin van Sleuwen ist neuer CFO von **Sunrock**. Gemeinsam mit CEO **Bram Poeth** bildet er den Vorstand. Er soll das Wachstum in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden strategisch begleiten und die Finanzführung stärken. Zuletzt war van Sleuwen Chief Commercial Officer und CFO bei **Greenchoice**. Weitere Stationen hatte er bei **RWE, Attero** und **Essent**.

Daniel Ahrendt ist seit Januar 2026 CEO und CFO der **Carestone Gruppe**. Zuvor betreute er Carestone sieben Jahre bei **ActivumSG** als Director Corporate Transactions. Seine Laufbahn begann bei **Kuna & Co. KG** (heute **Evercore Partners**) und führte 2015 zur **Société Générale**.

Auf ein Wort

Auf neuen Wegen zum Kunden

Pangaea-Life-Geschäftsführer propagiert innovative Provisions-Modelle



Daniel Regensburger, Pangaea Life

Als Pangaea Life vor knapp einem Jahr den ersten geschlossenen Publikums-AIF auflegte, waren die Reaktionen durchweg positiv. Sieht die Investment-Tochter des Versicherers die Bayerische Chancen mit geschlossenen AIFs, ist das doch ein ermutigendes Signal. Beim Sachwertegipfel vor wenigen Tagen berichtete Geschäftsführer Daniel Regensburger, wie es ihm seitdem ergangen ist.

Der Fondsbrief: Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

Daniel Regensburger: Wir müssen den Weg in eine neue Welt finden. Wir haben uns bei unserem ersten Produkt außerhalb der Versicherungswelt für den AIF entschieden, aber das Vehikel ist nicht maßgeblich. Wir bekommen mit, dass der Markt und auch Ratinghäuser derzeit beim ELTIF 2.0 sehr laut sind, aber ein ELTIF ist weder besser noch schlechter als ein AIF. Entscheidend sind stets die Assets. Auch wir wollten bei unserer Sachwerte-Premiere zunächst einen ELTIF konzipieren, haben uns aber dann doch für einen AIF entschieden.

Dafür hat es seinerzeit viel Zustimmung aus dem Markt gegeben.

Wir haben viel Schulterklopfen erlebt, hinter den Kulissen aber auch Ellenbogen gespürt. Das hat uns wenig überrascht, denn der Markt wird immer enger. Dabei sollte die Herausforderung nicht darin liegen, den kleinen Kuchen aufzuteilen, sondern ihn zu vergrößern.

Sie setzen beim Vertrieb auf den freien Vermittler mit Genehmigung nach Paragraph 34/f2, der nötig ist, um geschlossene AIF zu vertreiben. Auch dieser Pool wird ständig kleiner.

Daher müssen wir dringend neue Vertriebswege finden. Wir haben unterschätzt, welche Auswirkungen Insolvenzen der jüngeren Vergangenheit in der Sachwerte-Branche haben. Das kennen wir aus dem Versicherungsgeschäft nicht. Vermittler und deren Kunden leiden - hier ging nicht nur Geld, sondern vor allem Vertrauen in das Vehikel verloren. Doch das ist nicht die einzige Konsequenz.

Nämlich?

Gerne würden wir die Vermittler mit laufenden Provisionen vergüten, auch das kennen wir von den Versicherungen. Ein Teil von ihnen ist sehr an laufenden Einnahmen interessiert, gleichzeitig aber verunsichert. Sie fragen: Was ist, wenn es euch in zwei, drei Jahren nicht mehr gibt? So wie das leider bei einigen Anbietern eingetreten ist. Wir registrieren allerdings bei den Versicherungen einen anderen Trend, der sich auch bei Sachwerten eignen könnte. Beratung oder Vermittlung gegen Honorar.

Ich glaube nicht, dass die Vertriebe das gut finden.

Wir sehen darin ein echtes Wachstumsfeld. Es geht dabei nicht um den Produktverkauf, sondern die Beratung stellt



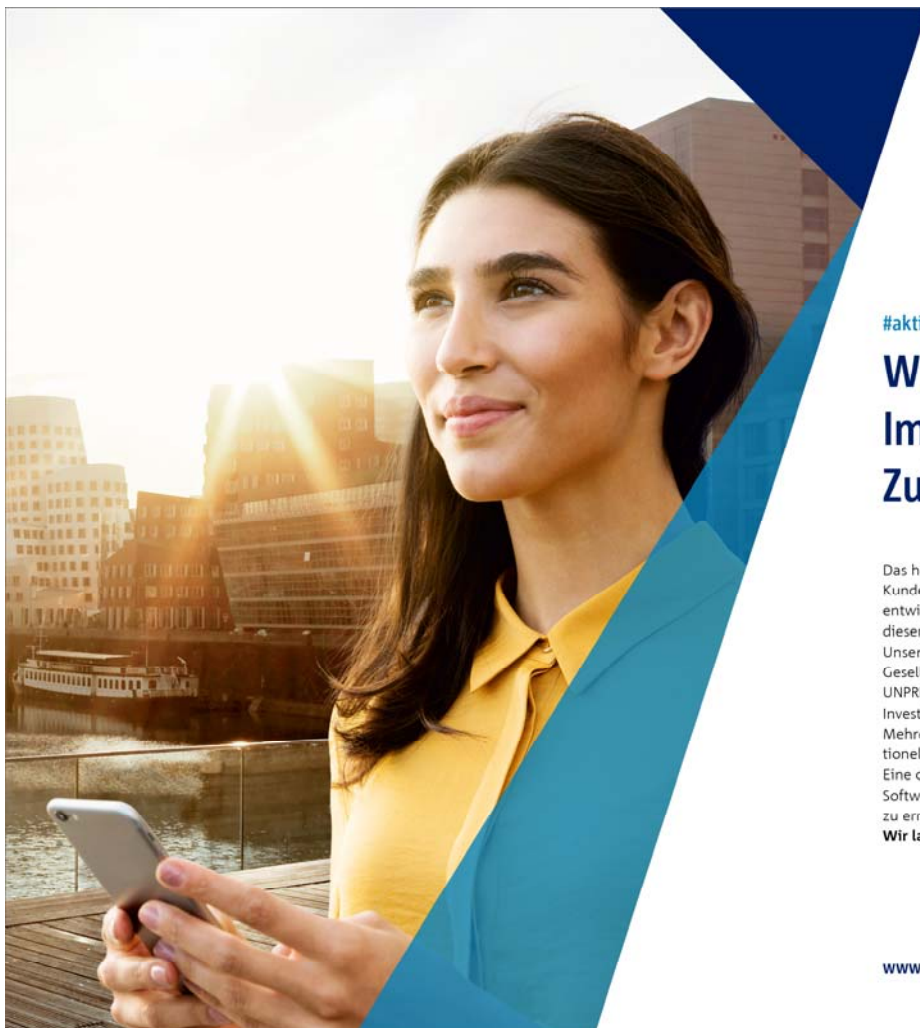
Sunbelt in den USA. Bei nahezu allen US-Fonds-Anbietern gefragt, sind auch auf diesem Markt die kleinen Unterschiede maßgeblich.

das Produkt an sich. Wir stellen fest, dass jüngere Versicherungsvermittler durchaus Interesse daran haben, Sachwerte zu vertreiben. Sie hatten bisher keine oder wenig Berührungspunkte mit Private Markets. Unsere Strategie sieht daher vor, aus unserem Netzwerk Experten auszubilden, die wiederum die anderen Vermittler unterstützen. Auch das ist ein erprobtes System aus

dem Versicherungs-Business. Nicht jeder ist beispielsweise erfahren in Sachen Gewerbepolicen. So können auch jüngere Vermittler und „alte Hasen“ gegenseitig voneinander profitieren und teilen die Vergütungen untereinander auf.

War es rückblickend eine gute Idee, einen US-Fonds aufzulegen?

Finanzrational: Ja. Aber natürlich ist mir auch klar, dass die Emotionen nicht außen vor bleiben können. Fakt ist aber, dass die USA die wichtigste Wirtschaftsmacht bleiben. Die Arbeitslosenquote ist niedriger als in Deutschland. Wobei wir differenzieren müssen, denn den einen US-Markt gibt es natürlich nicht. Amerika ist nicht gleich Amerika, und vor allem Donald Trump ist nicht gleich Amerika. Selbst der Sunbelt, wo wir in den Wohnungsbau investieren, hat Mikromärkte. Wir finanzieren ausschließlich Class-A-Apartments, und zwar sehr gezielt. Entscheidend ist, dass es in diesen Lagen genügend Nutzer gibt, die in der Lage sind, die geforderten Mieten für die hochwertigen Wohnungen zu zahlen. Und davon sind wir überzeugt. ■



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

Das heißt, immer zuerst wahrzunehmen, was unsere Kunden und Partner brauchen. Wie der Markt sich entwickelt, wie Trends zu bewerten sind. Assets auf dieser Basis anzubinden und erfolgreich zu managen. Unser Weg ist nachhaltig, wir wollen einen Mehrwert für Gesellschaft und Umwelt schaffen. Deshalb haben wir die UNPRI-Initiative der Vereinten Nationen für verantwortliches Investieren unterzeichnet. Die Umsetzung ist spürbar: Mehrere unserer Immobilienfonds für private oder institutionelle Anleger sind bereits nachhaltig ausgerichtet. Eine offene Denkweise, agile Prozesse und zielorientierte Softwarelösungen sind die Grundlage, um unsere Ziele zu erreichen. Unser Weg geht in diese Zukunft.

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de



Debatte um Zukunft der Immobilienmärkte

Herausgeber Thomas Beyerle: Zwischen Nachhaltigkeit, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Aufgabe

Buchbesprechung im Fondsbrief:

„Immobilienmärkte zwischen Nachhaltigkeit, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Aufgabe“ (Springer Gabler, 2026)

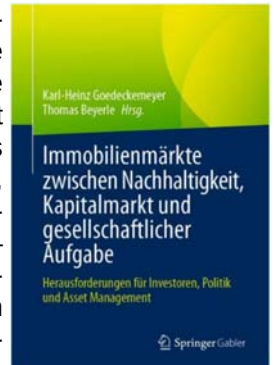
Herausgegeben von Professor Thomas Beyerle und Karl-Heinz Goedeckemeyer

Der Sammelband von **Thomas Beyerle** und **Karl-Heinz Goedeckemeyer** erscheint in einer Phase tiefgreifender Veränderungen in der Immobilienwirtschaft. Ausgehend von den Verwerfungen der Immobilienkrise 2023–2025 beleuchtet das Werk die zentralen Spannungsfelder der Branche: Sanierungsstau, steigende Baukosten, regulatorische Unsicherheit und der zunehmende gesellschaftliche Druck in Richtung klimaneutralen, bezahlbaren Wohnens.

Die Herausgeber vereinen Experten und Expertinnen aus Banken, Fondsgesellschaften, Beratungen und der Praxis. Durch diese Vielfalt gelingt ein breites, zugleich praxisorientiertes Bild der aktuellen Marktmechanik. Be-

sonders stark ist die klare Positionierung: Immobilienmärkte sind heute weit mehr als reine Anlageobjekte. Das Buch zeigt sie als Knotenpunkt eines Dreiecks aus Nachhaltigkeit, Kapitalmarktlogik und gesellschaftlicher Verantwortung – und argumentiert überzeugend, dass nur die Integration dieser Dimensionen langfristige Wertstabilität ermöglicht.

Meiner Meinung nach... Ein fundierter, gut strukturierter und hochaktueller Sammelband, der Orientierung in einem von Unsicherheit geprägten Marktumfeld bietet. Er schlägt die selten gelingende Brücke zwischen Wissenschaft, Kapitalmarkt und gesellschaftlicher Verantwortung – und liefert damit einen wertvollen Beitrag zur Debatte um die Zukunft nachhaltiger Immobilienmärkte. ■



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

Weil Erfolg dort entsteht, wo man sich
aufeinander verlassen kann.

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz

Mensch steht im Fokus von „Life Science“

Nischenmarkt unterliegt hohen Anforderungen bei Flächen für Forschung und Entwicklung

Der Markt für „Life Science-Immobilien ist ein spezieller Nischenmarkt, der zahlreiche Besonderheiten aufweist. Der Begriff „Life Sciences“ (Lebenswissenschaften) selbst bezeichnet allgemein interdisziplinäre naturwissenschaftliche Wissenschafts- und Forschungsfelder, die sich mit Lebewesen, ihren Strukturen und Prozessen beschäftigen.

Der Mensch steht dabei im Fokus, etwa bei der Entwicklung neuer Arzneimittel und Pharmaprodukte, einer verbesserten Versorgung und Diagnose oder wirkungsvoller Therapien.

Life Science-Immobilien sind Spezialimmobilien, die es Unternehmen dieses Sektors ermöglichen, Medikamente und Behandlungen für das Gesundheitswesen zu entwickeln. Sie bestehen aus Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen sowie angeschlossenen Büroflächen. Aufgrund der komplexen Anforderungen ist eine sorgfältige Planung sowie spezialisierte Expertise erforderlich,

um den spezifischen Bedürfnissen der Unternehmen gerecht zu werden.

Die Wahl des richtigen Standorts ist von großer Bedeutung, da dieser maßgeblich zum Erfolg der Unternehmen beiträgt. Eine Möglichkeit sind die Life Science-Cluster in der Nähe von akademischen Bildungseinrichtungen oder großen Unternehmen. Starke Cluster gibt es in der Rhein-Main-Region, der Metropolregion München, im Ruhrgebiet, in Berlin und in Hamburg. Aber auch Universitätsstandorte in der Nähe von Forschungszentren erweisen sich als attraktiv, beispielsweise in Aachen oder Potsdam. Im internationalen Vergleich gehören deutsche Standorte allerdings nicht zur Spitzengruppe.

Life Science-Immobilien unterliegen hohen Anforderungen, für die die Forschungs- und Entwicklungsflächen, die ungefähr ein Drittel der gesamten Fläche ausmachen, bestimmend sind. Unabhängig vom



KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen wir renditestarke Immobilieninvestments. Verlassen Sie sich auf unsere Expertise, um Ihr Kapital nachhaltig und zukunftsicher einzusetzen. Mehr erfahren: pegasus-cp.de



PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

Hauck Aufhäuser

Ärztehaus gekauft

Hauck Aufhäuser Lampe REIM hat für den Spezialfonds „HAL Soziale Infrastruktur Deutschland II“ ein Ärzte- und Gesundheitszentrum in Landshut mit 3.120 Quadratmetern vermietbarer Fläche von einem regionalen Immobilienunternehmen erworben. Das Objekt wird vollvermietet übergeben, der WAULT liegt bei 4,2 Jahren und Mieter kommen überwiegend aus dem gesundheitsaffinen Sektor.

KGAL

Repowering-Project

Die **KGAL Investment Management** hat für ein institutionelles Fondsmandat einen Windpark in Nordwestdeutschland erworben. Dabei handelt es sich um ein Repowering-Projekt mit einer künftigen Gesamtleistung von 14 Megawatt (MW). Die Fertigstellung ist für das dritte Quartal 2026 geplant. Verkäufer ist die **Energiequelle GmbH**. Der Windpark „Rekum“ befindet sich nahe Bremen, an der nördlichen Landesgrenze zu Niedersachsen, und umfasst zwei Windenergieanlagen.

CR Investment

2.000 Wohnungen

CR Investment Management wurde mit der strukturierten Veräußerung eines Wohnportfolios in Helmstedt und Schöningen beauftragt. Das Portfolio umfasst knapp 2.000 Wohneinheiten in 87 Gebäuden mit rund 116.000 Quadratmeter vermietbarer Wohnfläche.

Abbildung 20: Life-Sciences-Vermietungsmarkt und Mietpreisentwicklung in den Top-5-Märkten



Life Science ist eine Nische - allerdings mit steigenden Mieten. Immerhin war das erste Halbjahr 2025 fast so umsatzstark wie das gesamte Vorjahr.

Entwicklungsstand des mietenden Unternehmens haben sie grundsätzlich bestimmte räumliche Kriterien zu erfüllen: Sie benötigen hohe Traglasten, eine hohe Deckenhöhe und eine bestimmte Gebäudeausstattung.

Aufgrund ihrer Objekteigenschaften weisen Life Science-Immobilien oftmals eine geringe Drittverwendungsfähigkeit auf. Sie sind nur schwer wiederzuvermieten, wenn der ursprüngliche Mieter auszieht, da die Flächen stark auf den Nutzer zugeschnitten sind.

Die Entwicklungsphasen eines Unternehmens haben einen erheblichen Einfluss auf den Flächenbedarf. Startups benötigen oft eine hohe Flexibilität bei der Raumgestaltung, da ihre Bedürfnisse im Zuge der Unternehmensentwicklung dynamisch wachsen können. Sie suchen Objekte mit meist flexibel nutzbaren und kostengünstigeren Flächen. Etablierte Unternehmen in der Reifephase haben hingegen oft spezifische und hochkomplexe Bedürfnisse, die nur durch maßgeschneiderte Lösungen erfüllt werden können.

Die Anforderungen der Nutzer sind außerdem stark abhängig von ihrem jeweiligen Tätigkeitsschwerpunkt. Dies

hat Einfluss auf die Aufteilung der Flächen zwischen Büro-, Labor- und Produktionsbereichen sowie auf deren technische Ausstattung.

Vermietungsmarkt

Aufgrund unterschiedlicher Branchenabgrenzungen und unterschiedlich erfasster Zeiträume sind die Daten zu den Vermietungsaktivitäten nur eingeschränkt miteinander vergleichbar. Der Umsatz von Life Sciences-Immobilien am Vermietungsmarkt ist gering.

Colliers geht davon aus, dass im Zeitraum von 2018 bis 2022 jährlich durchschnittlich rund 100 Transaktionen stattfanden. Eine Analyse der **bulwiengesa AG** weist einen hohen Anteil an Eigennutzungen aus, weshalb die Vermietungsumsätze gering sind. Demnach lag der durchschnittliche Flächenumsatz bei rund 178.000 Quadratmetern pro Jahr im Zeitraum von 2018 bis 2024. Zum Vergleich: Der Bürovermietungsmarkt in den sieben A-Städten hat ein Volumen von jährlich gut drei Millionen Quadratmetern.

Die Mieten für Life Science-Immobilien (Büro- oder Produktionsflächen) spiegeln die höheren Bau- und Investitionskosten wider. Quantitative Daten über die Mietentwicklung sind nur in gerin-

gem Umfang vorhanden. Laut der Analyse von Jones Lang LaSalle wurden 2022 die höchsten Mieten in Berlin bezahlt. Mit 32,60 Euro pro Quadratmeter wurden dort höhere Mieten erzielt als in München (25,30 Euro pro Quadratmeter). Im Vergleich zu den Büromieten liegen diese deutlich unter den Spitzenmieten, aber ungefähr auf dem Niveau der Durchschnittsmieten.

Investmentmarkt

Life Sciences-Immobilien sind für den Immobilien-Investmentmarkt von untergeordneter Bedeutung und stellen noch keine eigenständige Assetklasse dar. Aufgrund unklarer Branchenabgrenzungen sind nur wenige quantitative Daten über die Investmenttätigkeit sowie Umsätze und Renditen bei Life Sciences-Immobilien verfügbar. Da sich diese je nach Quelle unterscheiden, ist der Markt nur wenig transparent.

In den vergangenen Jahren entfiel nur ein geringer Teil des gesamten Investmentvolumens auf Life Science-Immobilien. Colliers verzeichnete von 2018 bis 2022 durchschnittlich jährlich knapp zehn Transaktionen. Im Jahr 2023 wurden im Bereich Forschung und Technologie in Deutschland Immobilien für rund 420 Millionen

Euro gehandelt. In der Studie werden neben den Life Science-Immobilien aber auch Tech-Immobilien berücksichtigt. Laut der Analyse von Cushman & Wakefield betrug das durchschnittliche Investmentvolumen zwischen 2017 und 2021 rund 700 Millionen Euro, wies jedoch deutliche Schwankungen auf. Zum Vergleich: Der gesamte Handel mit Gewerbeimmobilien betrug jährlich rund 50 Milliarden Euro.

Aufgrund der Spezifika der Immobilien ist eine höhere Rendite gegeben. Cushman & Wakefield zeigt auf, dass klassische Büroimmobilien Anfang der 2020er-Jahre relativ geringe Renditen (deutschlandweit um die 2,5 Prozent) aufwiesen, während Life Science-Immobilien eine Rendite zwischen 4 und 4,5 Prozent erreichen konnten.

Meiner Meinung nach... sind Life Sciences-Immobilien aufgrund der relativ wenigen Transaktionen (Vermietungen und Investments) ein interessanter Nischenmarkt, der hohes Wachstumspotenzial bietet. ■

Professor Günter Vornholz

Marketing-Anzeige

Aktueller Publikums-AIF
Wind, Solar, Speicher

Jetzt informieren!

ökorenta.de
vertrieb@oekorenta.de
Tel. 04941 60497-285



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16



* Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/.

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Krettenburgstr. 15
83727 Schliersee
T: 0171/6233636

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi
(V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert-medien.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-
Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

*Namens-Beiträge geben die Meinung
des Autors und nicht unbedingt der
Redaktion wieder.*

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe

Commerz Real AG

**DF Deutsche Finance Holding
AG**

**DSKV Deutsche Service
Kapitalverwaltung-GmbH**

EURAMCO Holding GmbH

Hahn Gruppe

**Hannover Leasing
GmbH & Co.KG**

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

**Pegasus Capital Partners
GmbH**

Real I.S. AG

**US Treuhand Verwaltungsge-
sellschaft mbH**

Zu guter Letzt...

500 Ausgaben „Der Fondsbrief“ sind geschafft. Und ich bin gespannt auf die folgenden Nummern. Wie in der Rückschau mehrfach ausgeführt, können die Macher der Sachwertbranche mit Stress umgehen - die guten jedenfalls. Trotzdem ist es an der Zeit, auch meine anderen Qualifikationen zu nutzen, oder im besten Fall zu kombinieren.

Wie ich an dieser Stelle schon ausführte, habe ich auf Grundlage meines Psychologie-Studiums den Abschluss zum Psychologischen Berater gemacht. Ein Vertrag mit einem Fachverlag über ein Buch zum Thema „Emotionale Beglei-

tung“ ist unterzeichnet, und eine Kooperation mit einem renommierten Partner vereinbart. Gemeinsam mit Experten der Beratungsgesellschaft RÖDL werden wir über das Thema Unternehmensnachfolge informieren und dabei die rechtlichen und emotionalen Besonderheiten behandeln.

Das Webinar dazu ist kostenfrei und findet statt am 22. April 2026 zwischen 10.30 und 12 Uhr. Anmeldungen unter dem QR-Code oder unter <https://www.roedl.com/events/unternehmensnachfolge-zwischen-recht-und-emotion/> ■

RÖDL

Veranstaltung

Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion

Strategien für die Unternehmensnachfolge

Erfolgreiche Nachfolge scheitert selten am Recht, sondern an unausgesprochenen Erwartungen.
Die Übergabe eines Unternehmens ist weit mehr als ein juristischer Prozess – sie ist ein emotionaler Meilenstein für Unternehmerfamilien. Zwischen Verantwortung, loslassen können und neuen Rollen entstehen oft unausgesprochene Erwartungen, die über den Erfolg der Nachfolge entscheiden. In unserem Webinar zeigen wir Ihnen, wie Sie rechtliche Klarheit mit psychologischem Feingefühl verbinden. Erfahren Sie, wie eine vorausschauende rechtliche Gestaltung und der bewusste Umgang mit emotionalen und zwischenmenschlichen Dynamiken Konflikte vermeiden und den Grundstein für eine nachhaltige, erfolgreiche Unternehmensnachfolge legen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Themenschwerpunkte

- Rechtliche Absicherung in der Unternehmensnachfolge
- Psychologische Beratung in der Unternehmensnachfolge

Termin
22. April 2026 als Webinar
Uhrzeit: 10:30 – 12:00 Uhr

Die Veranstaltung ist für Sie kostenlos.
Weitere Informationen zum Ablauf erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.



Zielgruppe
Unser Webinar richtet sich insbesondere an Familienunternehmer, die ihre Nachfolge nicht nur rechtssicher, sondern auch ohne Konflikte gestalten möchten.

Anmeldung
Online unter www.roedl.com/events

Kontakt für organisatorische Fragen
Claudia Winter
T +49 911 9193 1751
seminare@roedl.com

Teilnahmebedingungen
Nach Eingang Ihrer Anmeldung sind Sie als Teilnehmer registriert und erhalten eine schriftliche Bestätigung.
Bei kostenpflichtigen Veranstaltungen können Sie bis 7 Tage vor der Veranstaltung kostenlos stornieren. Danach ist die Hälfte der Seminarkosten zu zahlen. Bei Stornierung ab einem Tag vor der Veranstaltung berechnen wir die gesamten Seminarkosten. Gerne akzeptieren wir ohne weitere Kosten einen Ersatzteilnehmer.
Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. Die Teilnahmebedingungen für die Veranstaltung erkenne ich an. Programmänderungen oder Absage der Veranstaltung behält sich der Veranstalter vor. Ist die Durchführung der Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt, streiten Vorbehalte eines Rufes, streiten technischen Störungen oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert.