

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 502 | 14. KW | 02.04.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>ELTIF-Studie:</b> Europa-Fonds verdoppeln 2025 Zahl und Volumen	2
<b>Auf ein Wort:</b> Jürgen Göbel von EURAMCO über AIF-Markt und Service	5
<b>Standortförderungsgesetz:</b> Branche hofft auf Impulse für kommende Investitionen	9
<b>Umfrage von JLL:</b> Großes Fragezeichen hinter verfügbarem Eigenkapital	11
<b>Personalia I</b>	12
<b>Studenten-Apartments:</b> Für Empirica gefragte Assets mit hohen Mieten	14
<b>Personalia II</b>	14
<b>Spezialfonds:</b> Zum Jahresende gerade noch mal die Kurve bekommen	16
<b>Barmenia-Studie:</b> Anleger legen großen Wert auf Nachhaltigkeit	18
<b>Zu guter Letzt</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

Das Rentenproblem ist gelöst. Bislang mussten wir davon ausgehen, dass bald 1,5 Arbeiter für einen Ruheständler malochen müssen, alleine weil es kaum noch genügend arbeitsfähige Menschen in Deutschland im Verhältnis zu den Alten gibt. Stichwort Demographie. Doch nun lese ich, dass bald deutlich mehr Kinder geboren werden als prognostiziert. Und verantwortlich dafür ist Home Office. Denn in Haushalten mit mindestens einem Tag Home Work in der Woche liegt die Geburtenrate im Schnitt um 14 Prozent höher als in Haushalten ohne Home Office. Das hat das **ifo Institut** gemeinsam mit der **Stanford Universität** errechnet. Und zwar nicht nur für Deutschland, sondern für 38 Länder.

Das bestätigt gleichzeitig die Befürchtungen vieler Arbeitgeber: Mitarbeiter ohne Aufsicht denken tatsächlich weniger für den Betrieb als vielmehr an ihr Vergnügen. Schnackseln statt schuften, so wie die Bayern das nennen. Die Forschung sieht das positiv: „Unsere Ergebnisse sprechen dafür, dass ein Zugang zu Home Office die Zahl der Kinder erhöht – vermutlich, weil dadurch der zeitliche und organisatorische Aufwand sinkt, der nötig ist, um Beruf und Familie zu vereinbaren“, sagt ifo-Forscher **Mathias Dolls**. Schon klar. Wer sich nach der Arbeit im Büro nur noch aufraffen kann, „Vorstadtweiber“ und „Game of Thrones“ zu streamen, der kommt frisch gestärkt nach der Mittagspause im Home Office eher auf andere Ideen.

Und sonst so? Beweist US-Präsident **Donald Trump jeden Tag** aufs Neue, was für eine irrlichternde, empathielose Person er ist. In seiner Ahnungslosigkeit hat er die Welt in einen Krieg ohne Ziel gestürzt. Lässt Bomben regnen und Menschen töten, vernichtet Vermögen, zerstört Existenzen weit über den Iran hinaus. Zu Hause zeichnen ihn Parteifreunde dafür mit dem „America First Award“ aus und loben seine Führungsqualität. Und in Palm Beach soll der Flughafen künftig „President Donald J. Trump International Airport“ heißen.

Fast jeder Freak hat seinen Fanclub. Sektenführer und Gewaltverbrecher **Charles Manson** erhielt bis zu seinem Tod jedes Jahr tausende Briefe von Bewunderern und Frauen mit romantischem Interesse. Die Psychologie kennt einen Begriff dafür: **Hybristophilie** meint die Anziehung zu gefährlichen oder kriminellen Menschen, oft verbunden mit Faszination für das Böse. Macht und Dominanz wirken besonders intensiv auf Menschen mit geringem Selbstwertgefühl, die dem Reiz des Tabubruchs unterliegen. Na dann, frohe Ostern und

viel Spaß beim Lesen!



## UBS Real Estate

### Nächster Fonds dicht

Jetzt hat es den ersten offenen Immobilienfonds mit Gewerbeobjekten getroffen: Die **UBS Real Estate** hat die Rücknahme und Ausgabe von Anteilen am Fonds „UBS Euroinvest Immobilien“ ausgesetzt. Die liquiden Mittel reichen nicht aus, die Anteilsrückgaben der Anleger zu bedienen und dabei eine ordnungsgemäße laufende Bewirtschaftung des Immobilien-Sondervermögens zu gewährleisten.

Gemäß KAGB kann die Rücknahme von Anteilen für eine Dauer von bis zu 36 Monaten ausgesetzt werden. Seit einigen Monaten bemüht sich UBS um den Verkauf einiger Fondsobjekte, darunter der Business Park „WTC Almeda“ in Barcelona und ein Logistikobjekt im deutschen Bensheim.

Der „UBS Euroinvest Immobilien“ ist seit der Verabschiedung des KAGB im Jahr 2013 der erste offene Immobilienfonds mit Gewerbeobjekten, der dicht macht. Seit Jahresbeginn haben bereits die beiden Wohnimmobilienfonds „Wertgrund Wohnselect D“ und „Fokus Wohnen Deutschland“ von **Industria** die Rücknahme von Anteilen ausgesetzt.



**Büros in Frankfurt.** Erstmals seit 2013 musste mal wieder ein offener Fonds mit Gewerbeimmobilien dichtmachen.



**Infrastruktur** steht im Fokus der meisten ELTIF. In der Praxis sind das vor allem Investitionen in Erneuerbare Energien.

## Good news mit Sachwerten

Scope-Zahlen: ELTIFs verdoppeln 2025 Zahl und verwaltetes Vermögen

**In der vergangenen Ausgabe haben wir über die mageren Umsätze bei den Publikums-AIF geweint, und auch bei den offenen Fonds reißen die negativen Nachrichten nicht ab. Nun hat UBS den „Euroinvest“ dicht gemacht und die Rücknahme von Anteilen gestoppt. Endlich gibt es auch wieder positive Nachrichten.**

Der europäische Markt für European Long-Term Investment Funds (ELTIFs) hat 2025 ein Rekordjahr erlebt. Das verwaltete Vermögen stieg um zwölf Milliarden Euro auf nunmehr 34 Milliarden Euro – ein Zuwachs von 55 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit 113 neuen ELTIFs wurden fast doppelt so viele Produkte aufgelegt wie 2024. All diese Zahlen hat **Scope** ermittelt.

Die 113 Fonds stammen von 80 Asset Managern, wobei 56 Anbieter erstmals einen ELTIF aufgelegt haben. Damit wurde ein Rekord aufgestellt und der Vorjahreswert weit übertroffen. Im Jahr 2024 hatten 45 Asset Manager 61 ELTIFs aufgelegt – 33 von ihnen hatten damals ihren ersten ELTIF gestartet. Seit Einführung im Jahr 2015 wurden nun 268 ELTIFs registriert.

Luxemburg behauptet sich als führenden ELTIF-Standort und registriert fast

die Hälfte aller neuen Produkte. Frankreich kommt auf ein Drittel der Neuzulassungen und setzt wesentlich auf ELTIFs im Versicherungsmantel. In Frankreich (plus vier Milliarden Euro) und in Deutschland (plus 1,6 Milliarden Euro) floss 2025 das meiste Kapital. Mit Blick auf das verwaltete Vermögen steigt Deutschland mit 4,4 Milliarden Euro zum zweitgrößten ELTIF-Markt in Europa auf – hinter Frankreich (14,1 Milliarden Euro) und knapp vor Italien (4,0 Milliarden Euro). Da der ELTIF im geförderten Altersvorsorgedepot zugelassen sein wird, dürfte besonders für Deutschland mittelfristig ein dynamisches Wachstum wahrscheinlich sein.

Wie im Vorjahr dominierten auch 2025 Private Debt mit 38 Prozent des platzierten Volumens. Infrastruktur (24 Prozent), Private Equity (19 Prozent) und Multi-Asset-Produkte folgen.

In insgesamt 228 ELTIFs ist aktuell Geld investiert. Die Größe des ELTIF-Markts in Europa liegt bei mindestens 34 Milliarden Euro per Ende 2025. Gegenüber 2024 ist das Marktvolumen um rund zwölf Milliarden Euro gestiegen, was einem Wachstum von knapp 55 Prozent entspricht. Die drei größten Fonds (klimaVest, Meridiam Infrastructure Europe III SLP und M&G Corpora-

Abbildung 2: Umfrage – Was sind die Hauptgründe aus Sicht eines Asset Managers, warum ELTIFs Anlegern angeboten werden (bis zu drei Nennungen)?



Quelle: Scope Fund Analysts; 2026; 42 Beantwortungen

**ELTIFs ermöglichen** den Zugang zu Private Markets. Das ist für die Asset-Manager das wichtigste Argument.

te Credit Opportunities ELTIF) vereinen zwölf Prozent des Gesamtmarkts auf sich. Die zehn größten ELTIFs kommen auf 28 Prozent des Fondsvolumens. Damit zeigt sich im Vergleich zum Vorjahr eine deutlich breitere Verteilung des investierten Vermögens über mehrere Produkte. Im Jahr 2024 stellten die größten drei ELTIFs noch 16 Prozent und die größten zehn ELTIFs 39 Prozent des Marktes.

Neben den Rekordmeldungen aus der ELTIF-Branche gab es im vergangenen Jahr auch Dämpfer. Die Private-Markets-Plattform Moonfare hatte im August 2025 nach gut einem Jahr den Vertrieb ihres Private-Equity-ELTIFs eingestellt. Die Nachfrage nach dem geschlossenen ELTIF mit zehn Jahren Laufzeit ohne Kündigungsmöglichkeit war geringer ausgefallen als erhofft. Im Dezember 2025 sorgte dann das erste Gating eines ELTIFs für Irritationen. Der „Greenman OPEN“, der in Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels investiert, setzte die Rücknahme seiner Anteile vorübergehend aus. Grund sind hohe Rückgabewünsche, die im dritten Quartal 2025 die vertraglich festgelegte Schwelle überschritten. Um Liquidität zu beschaffen, sollen mehrere Immobilien verkauft werden. Jüngst hat sich auch Altaroc entschieden, seinen „Altaroc Horizon 2024“ abzuwickeln, da die regulatorischen und strukturellen Vorgaben als zu restriktiv eingeschätzt wurden.

Nahezu alle von Scope befragten Banken betrachten Private Markets inzwischen als festen Bestandteil der strategischen Vermögensallokation ihrer Kunden. Langfristig sehen sie einen Zielkorridor von zehn bis 25 Prozent des Gesamtvermögens. Vor allem Groß-

## NEUE INVESTMENTCHANCE

# PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

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



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

**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](https://paribus.de)

## **KanAm Grund Group**

### **Laksegade Quartiers**

Im historischen Zentrum Kopenhagens haben die Arbeiten zur Umgestaltung des „Laksegade Quartiers“ begonnen. Das 50.000 Quadratmeter große Areal wird zu einem Stadtquartier mit einer Mischung aus Büros, Hotel und Einzelhandel entwickelt. Die **KanAm Grund Group** hatte das Areal im Jahr 2020 für das Fondsvehikel eines deutschen Versorgungswerks erworben. Nach dem Auszug des früheren Langzeitmieters, der **Danske Bank**, wird die Entwicklung von KanAm gemeinsam mit der in Dänemark ansässigen **Thylander A/S** umgesetzt.

banken und Neobroker, aber auch Privatbanken haben in den vergangenen Jahren substanzielle Ressourcen investiert, um den ELTIF in ihre Beratungsprozesse und IT-Abwicklungssysteme zu integrieren. Viele Großbanken haben derzeit mehrere ELTIFs im Vertrieb und planen, die Anzahl auszubauen. Neo- und Online-Banken dürften nachziehen. Gerade bei Großbanken nehmen semi-liquide bzw. Evergreen-ELTIFs eine überragende Bedeutung ein.

Die von Scope befragten ELTIF-Anbieter erwarten für 2026 Zuwächse des verwalteten Vermögens von durchschnittlich 25 bis 30 Prozent. Bis zum Jahr 2028 rechnet Scope mit einem Volumen von 70 bis 80 Milliarden Euro, bereits im laufenden Jahr könnte die 50-Milliarden-Euro-Marke fallen.

Deutschland nimmt mit nunmehr 4,4 Milliarden Euro und einem Marktanteil

von knapp 13 Prozent Rang zwei in Europa ein und liegt erstmals vor Italien. Im vergangenen Jahr investierten Anleger hierzulande 1,6 Milliarden Euro. Im Jahr 2024 waren es 944 Millionen Euro). Historisch haben deutsche Anleger in 40 ELTIFs investiert, wobei zwei bereits aufgrund ihrer Endfälligkeit an die Anleger zurückgeführt wurden. Von den noch 38 aktiven ELTIFs sind 34 mit einem Volumen von 4,3 Milliarden Euro in Luxemburg (CSSF) registriert. Damit vereinen deutsche Investoren das höchste Volumen in Luxemburger ELTIFs. Zwei weitere Produkte sind in Deutschland über die BaFin registriert und jeweils einer in Frankreich (AMF) und Liechtenstein (FMA).

Das Volumen von 4,4 Milliarden Euro verteilt sich zu 60 Prozent auf ELTIFs mit Infrastruktur-, zu 29 Prozent auf Private-Equity, zu acht Prozent auf Multi-Asset- und zu knapp drei Prozent auf Private-Debt. ■



**BVT Unternehmensgruppe**  
Sachwerte. Seit 1976.

**Residential Real Estate:**  
Investitionen in Wohnimmobilien-  
Projektentwicklungen im  
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



[www.residential-usa.de](http://www.residential-usa.de)

Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Auf ein Wort

## Abstinenz vom AIF-Markt war zu lang

EURAMCO fokussiert sich auf das Asset-Management und die Anleger-Verwaltung für Dritte

Mit einem New-Energy-Fonds wollte EURAMCO nach einer mehrjährigen Vertriebspause noch einmal durchstarten. Doch inzwischen betrachtet Geschäftsführer Jürgen Göbel den Markt für Publikums-AIF nicht mehr so positiv. EURAMCO verfolgt nun andere Unternehmensziele.

**Der Fondsbrief.** EURAMCO konnte in den vergangenen Wochen und Monaten erfreuliche Ergebnisse vermelden. Früher aufgelegte New-Energy-Fonds haben sich deutlich besser entwickelt als prognostiziert. Dennoch haben Sie den Vertrieb eines aktuellen AIF gestoppt. Was hat nicht funktioniert?

**Jürgen Göbel.** Dafür gibt es verschiedene Gründe. Die Performance unserer Altfonds sprach für sich. Anleger haben teilweise Rückflüsse von 400 Prozent erhalten. Wir haben von den Vertrieben auch kein negatives Feedback bekommen. Was wir jedoch festgestellt haben ist, dass eine Rückkehr in den Markt nach einem Jahrzehnt Abstinenz vom AIF-



EURAMCO-Chef Jürgen Göbel

Publikumsmarkt vor dem Hintergrund eines etablierten Wettbewerbs schwieriger war, als wir erwartet hatten. Zudem hat die allgemeine Marktschwäche im Markt der geschlossenen Publikums AIF dazu geführt, dass die Umsatzzahlen deutlich unter unseren Erwartungen lagen.

Waren Ihre Vertriebspartner nach der langen Platzierungspause überhaupt noch zu erreichen? ►



**Hahn  
Gruppe**  
Wertarbeit mit Immobilien

HAHN PLUSWERTFONDS 185 - FACHMARKTZENTRUM MANNHEIM

**Stabile Mieter.  
Starke Perspektiven.**



Weitere Infos finden Sie unter  
[www.hahnag.de](http://www.hahnag.de)

## **Catella Investment**

### **Wien Floridsdorf**

**Catella Investment Management (CIM)** hat ein Wohngebäude in Wien-Floridsdorf für ein Individualmandat erworben. Die Immobilie umfasst 7.400 Quadratmeter vermietbare Fläche und ist vollvermietet. Die durchschnittliche Größe der insgesamt 127 Ein- bis Vierzimmerwohnungen liegt bei 58 Quadratmetern. Das Wohngebäude wurde 2016 fertiggestellt und gruppiert sich um zwei grüne Innenhöfe. Den Anwohnern stehen 66 Pkw-, drei Motorrad- und 266 Fahrradstellplätze zur Verfügung.

Wir haben den Kontakt über die Verwaltung der Altfonds kontinuierlich gehalten und außerdem versucht, neue Kontakte in Banken, Sparkassen und unter freien Vermittlern zu gewinnen. Zusätzlich zu den oben genannten Gründen mussten wir erkennen, dass die Insolvenzen einzelner, umsatzstarker Initiatoren den Vertrieb stark verunsichert haben. Das hat zahlreiche aktive Vermittler in ihrem eigenen Kundenkreis weit zurückgeworfen.

Viele 34f2-Vermittler sind gemeinsam mit ihren Kunden gealtert. Wäre es nicht eine bessere Strategie, auf neuen Vertriebswegen junge Leute zu erreichen? Ich glaube, dass die durchaus bereit sind, private Altersvorsorge zu betreiben.

Das Anlageverhalten der jüngeren Generation hat sich im Vergleich zu vorhergehenden Generationen deutlich

geändert. Die wollen täglich rein und raus aus den Investments, wie bei einem ETF. Das ist weder bei einem AIF noch mit einem ELTIF möglich. Außerdem ist bei der jüngeren Generation der Vermögensaufbau meist noch nicht abgeschlossen. Da sind Beteiligungshöhen von 5.000 Euro und mehr eine hohe Hürde.

Das Asset sollte doch junge Leute ansprechen. Viele legen ausgesprochen großen Wert auf Nachhaltigkeit und saubere Energien.

Das stimmt grundsätzlich. Aber die Kombination von langfristiger Bindung und mehreren tausend Euro Mindestbeteiligung wirkt dann doch oft stärker als der gute Wille allein.

Da sind die Pläne von Wirtschaftsministerin **Katherina Reiche** nicht gerade hilfreich. ►

**ustreuhand**  
Gemeinsam Investieren

ANTIZYKLISCH DENKEN. VERANTWORTLICH HANDELN. NACHHALTIG INVESTIEREN.

**GEMEINSAM INVESTIEREN – SEIT ÜBER 30 JAHREN**

**Rufen Sie uns an:  
069/6380 939-0**

[www.ustreuhand.de](http://www.ustreuhand.de)





# 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 Jahren<sup>1</sup>
- Attraktiver Gesamtmittelrückfluss von rd. 122 %<sup>2</sup>

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](http://www.deutsche-finance.de/if24)

<sup>1</sup> Bis 30.06.2027 mit Verlängerungsoption, um insgesamt bis zu zwei Jahre.

<sup>2</sup> Von der gezeichneten Kommanditeinlage (ohne Ausgabeaufschlag; nach US-Steuern)

Hinweis: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

Wir glauben, dass die Erneuerbare-Energien-Branche stark genug ist, um damit umzugehen. Niedrige Gestehungskosten von Wind- und Solarenergie beweisen doch geradezu, dass die nachhaltige Energieerzeugung absolut wettbewerbsfähig ist. Wenn die Politik Änderungen plant, dann heißt das ja nicht, dass die seit mehr als 25 Jahren bestehende Subventionierung vollständig abgeschafft wird. Wichtiger ist jetzt, dass der Netzausbau und der Speicherhochlauf vorangetrieben werden, um mit dem starken Zubau von Wind- und Solaranlagen Schritt halten zu können. Gerade in den vergangenen zwei Jahren haben Erneuerbare Energien Anlagen bei hohem Windaufkommen und starker Sonneneinstrahlung zu einem deutlichen Überschuss an Energie geführt und damit die erzielbaren Preise in den Keller gedrückt. Dieser Kannibalisierung kann nur durch mehr Speicher und dezentrale Netze Einhalt geboten werden.

#### Was bedeutet das für EURAMCO?

Wir haben schon viele verschiedene Marktphasen durchlebt und daher 2005 damit beginnen, unser Dienstleistungsgeschäft aufzubauen. Der Fokus liegt

auf dem Asset-Management und noch mehr auf dem Investoren-Service für Dritte. Darin sehen wir einen wachsenden Markt und aktuell den Fokus unseres Business-Modells.

#### Wie finden Sie neue Mandate?

Wir haben uns über viele Jahre den Ruf eines zuverlässigen und kompetenten Dienstleisters in diesem Marktsegment erarbeitet. Vor diesem Hintergrund haben uns mehrere Initiatoren, darunter zwei sehr große Bankentöchter, ihren Investorenservice anvertraut. Wir hatten zudem weitere Anfragen von sehr relevanten Marktteilnehmern. Es gibt weiterhin eine Vielzahl von Unternehmen, die diese Art der Dienstleistungen auslagern wollen. Für Wachstumspotenzial ist daher gesorgt und uns wird die Arbeit sicherlich nicht ausgehen. ■

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/](http://oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/).

## Commerz Real

### Mieter im Tucherpark

Die nächste Tech-Großvermietung im Münchner Tucherpark nach der Eröffnung der KI-Fabrik Anfang Februar melden die **Commerz Real** und **Hines**. So hat sich das internationale Softwarehaus **JetBrains** entschlossen, seinen Münchner Sitz in das Rufhaus zu verlegen und dafür das gesamte Gebäude mit rund 21.500 Quadratmetern für mindestens zwölf Jahre zu mieten. Die neuen Flächen im Tucherpark sollen ab 2029 bezogen werden und zusätzliche Kapazitäten für Wachstum und 750 Mitarbeiter schaffen.

# Branche hofft auf neue Impulse

Breite Zustimmung für Standortfördergesetz - Strategie bereits angepasst

**Das neue Standortfördergesetz stößt bei institutionellen Investoren und Asset Managern auf breite Zustimmung und beeinflusst bereits konkrete Investitionsentscheidungen. Das zeigt eine aktuelle Blitzumfrage von INTREAL und Wüest Partner unter 38 Marktteilnehmern.**

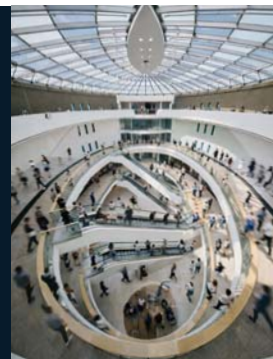
So bewerten 68 Prozent der Befragten das Standortfördergesetz positiv und sehen es als unterstützenden Rahmen und wichtigen Impulsgeber für künftige Investitionen. Rund ein Drittel hat die eigene Investmentstrategie bereits an das neue Gesetz angepasst. Weitere 26 Prozent prüfen den Einstieg in neue Assetklassen, 24 Prozent wollen ihre bestehende Fondsstrategien künftig erweitern.

„Mehr als ein Fünftel der befragten Asset Manager und Investoren plant bereits konkret die Auflage neuer Fonds, weitere 16 Prozent befinden sich in der Entscheidungsphase“, sagt **Andreas Erte**, Geschäftsführer von **INTREAL**. „Wir haben frühzeitig die strategischen Weichen gestellt und unsere Strukturen, Prozesse und Systeme konsequent auf weiteres Wachstum im Infrastrukturbereich ausgerichtet. Das Gesetz schafft nun die erforderliche regulatorische Klarheit und gibt zusätzlichen Rückenwind für die Umsetzung.“

Besonders deutlich fällt das Votum beim Blick auf die bevorzugten Investitionsfelder aus. Das größte Potenzial sehen die Befragten in Photovoltaik (56,8 Prozent) und Energieinfrastruktur

||| HANNOVER LEASING

## HL Invest neustädter, Gießen



Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

- rd. 7,0 % p. a. geplante Auszahlung
- rd. 178,5 % (mittleres Szenario)\* prognostizierter Gesamtmittelrückfluss
- 10 Jahre Mindestlaufzeit
- mehr als 60 Mieter
- umfangreiche Revitalisierung (über 40 Mio. €) in 2025 abgeschlossen

WERBEMITTEILUNG

\*(Gesamtmittelrückfluss zwischen rd. 160 % — 216 %, bezogen auf die Kommanditeinlage ohne Agio)



**Photovoltaik** hat in den Augen der befragten Investoren das größte Potenzial. Knapp 60 Prozent sehen das so. Private Debt kommt nur auf 16 Prozent.

wie Batteriespeichern (54,1 Prozent). Mit deutlichem Abstand folgen Private Debt (16,2 Prozent) und Windenergie (10,8 Prozent). Die Ergebnisse bestätigen den Trend zu integrierten und flexiblen Energieinfrastrukturlösungen.

Vor allem Hybridparks, also die Kombination von Photovoltaik und Batteriespeichern („Colocation“), werden als strategisch attraktive Strukturen wahrgenommen. „Die Umfrage macht deutlich, dass sich Immobilieninvestoren zunehmend als Teil der Energieinfrastruktur verstehen“, sagt **Thomas Lehmann** MRICS, Director bei **Wüest Partner**. „Das Standortfördergesetz lenkt Kapital in Projekte, die Rendite und Energieverbindung verbinden.“

Bei der Frage zu den wichtigsten Entscheidungsfaktoren für Investitionen dominieren das Rendite-Risiko-Profil (78 Prozent) und regulatorische Klarheit (76 Prozent). Dies unterstreicht die zentrale Bedeutung verlässlicher Rahmenbedingungen für die Mobilisierung institutionellen Kapitals. ■

licher Rahmenbedingungen für die Mobilisierung institutionellen Kapitals. ■

#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](http://www.realisag.de) 

## Pegasus Capital

### Effizienzhaus-55

Die **Engelhardt Real Estate Group** und **Pegasus Capital Partners** realisieren mit der Plattform **Studio Apartments Factory (SAF)** 91 Effizienzhaus-55-Apartments in Nürnberg. Der Vertrieb der möblierten Apartments stößt auf positive Resonanz bei privaten Kapitalanlegern und Eigennutzern. Die Vermietung und Sondereigentumsverwaltung kann über die **SAM Studio Apartments Management GmbH** erfolgen, eine auf Micro-Living spezialisierte Tochtergesellschaft der Engelhardt Real Estate Group.

# Preisfindung abgeschlossen?

JLL: Verfügbarkeit von Eigenkapital ist eine große Variable im Immo-Markt

**Die große Mehrheit der Immobilieninvestoren in Deutschland hält das Potenzial für Wachstumsimpulse durch sinkende Zinsen für ausgereizt. Nur noch 17 Prozent sehen entsprechende Chancen für das Jahr 2026, im Vorjahr waren es noch 29 Prozent.**

Die größten Opportunitäten sehen die Befragten mit 71 Prozent bei preisangepassten Ankaufgelegenheiten. Zugleich gehen mittlerweile 41 Prozent davon aus, dass die Preisbildung in den Assetklassen vollzogen ist, etwas mehr als im Vorjahr (35 Prozent).

**Konstantin Kortmann, CEO JLL Germany & Head of Capital Markets:** „Die Erwartungen des Marktes sind von Rea-

lismus geprägt. So erwarten 85 Prozent der Investoren, dass das Gesamttransaktionsvolumen in einem Korridor zwischen 30 Milliarden und 40 Milliarden Euro landen wird, was nach 33,9 Milliarden Euro im abgelaufenen Jahr eher einer Seitwärtsbewegung statt einem klaren Wachstum entsprechen würde. Mit 42 Prozent rechnet nicht einmal die Hälfte der Teilnehmer mit einem höheren Volumen.“

Nach Einschätzung der Umfrageteilnehmer wird die Verfügbarkeit von Eigenkapital den Markt in diesem Jahr beeinflussen. Jeder zweite Teilnehmer ist dieser Ansicht. Ebenso dürfte sich vieles danach richten, ob Verkäufer und Käufer beim Preis auf einen gemeinsa-



# Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

Mit **Blue Invest** in erneuerbare Energien und nachhaltige Immobilien investieren.

Jetzt informieren:  
[www.pangaea-life.de](http://www.pangaea-life.de)

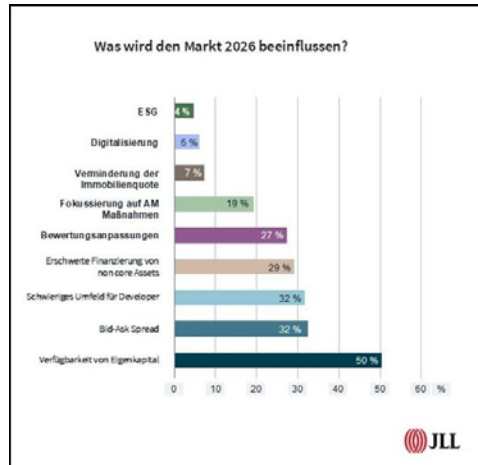


## Wechsel Dich I

**INTREAL** und **Camille Dufieux** (56) haben sich darauf verständigt, dass sie ihre Tätigkeit als Geschäftsführerin zum 31. Mai 2026 beenden wird. Camille Dufieux blickt auf eine mehr als 20-jährige Karriere bei der INTREAL zurück. Seit ihrem Eintritt im Jahr 2006 – bei der damaligen Muttergesellschaft **Warburg-Henderson Kapitalanlagegesellschaft mbH** – hat sie den Aufbau und die strategische Weiterentwicklung maßgeblich begleitet.

**Louis Hagen** (67) scheidet als Vorsitzender des Aufsichtsrats der **Deutsche Pfandbriefbank AG (pbb)** im Mai 2026 aus und beendet damit sein Mandat seit 2023 im Zuge eines geplanten Generationswechsels. **Jan Kupfer** (62) von der Deutsche Pfandbriefbank AG (pbb) wird zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagen und soll im Falle seiner Wahl den Vorsitz übernehmen, er verfügt über mehr als 30 Jahre Managementenerfahrung u. a. bei der **UniCredit-Gruppe** und war zuletzt Vorstandsmitglied der **HypoVereinsbank**.

**Liangjing Walter** (48) wurde bei der **KanAm Grund Group** zur Head of Financing/Treasury ernannt und verantwortet die Finanzierungsstrategie sowie Bankbeziehungen. Zuvor war sie seit 2023 Senior Managerin im Unternehmen und davor bei **Branicks Group AG** sowie **SEB** tätig und verfügt über rd. 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienfinanzierung.



**Haben die Käufer** genug Eigenkapital? Weil die Banken sich mit Finanzierungen zurückhalten, ist dieser Punkt entscheidend.

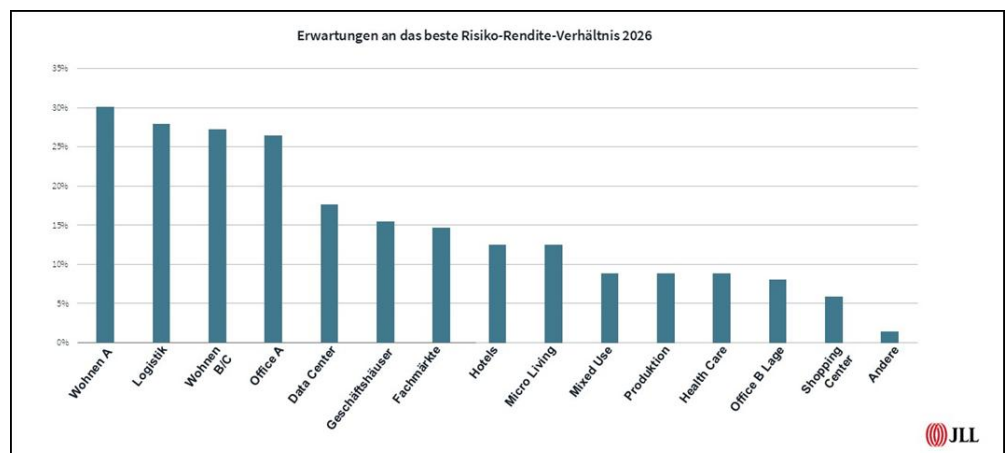
men Nenner kommen können. „32 Prozent sehen den Bid Ask Spread als entscheidendes Kriterium für die Dynamik im Markt. Wir beobachten, dass sich das Gap weiter schließt und die Preisfindung in allen Assetklassen nahezu abgeschlossen ist. Dem stimmen auch 41 Prozent der Befragten zu. Das könnte im Laufe des Jahres zu einer Dynamik und zu einem Wachstum des Transaktionsvolumens führen“, sagt **Kortmann**.

Ebenso 32 Prozent sehen das herausfordernde Marktumfeld für Entwickler als Hürde im Markt. Die Bautätigkeit ist auf einem historischen Tief und sorgt bereits jetzt dafür, dass es ein Unterangebot an guten Objekten gibt. Die Limitierung des Gesamttransaktionsvolumens ist deutlich stärker auf eine schwache Angebotsituation als auf eine zu geringe Nachfrage zurückzuführen.

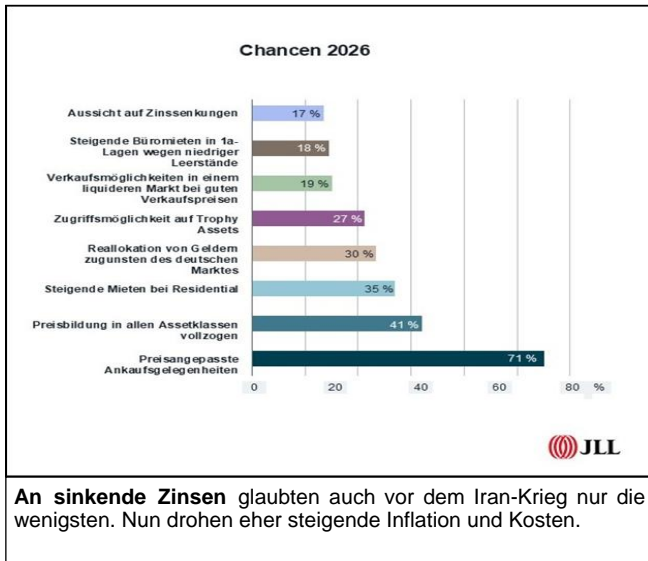
Deutlich geringer im Vergleich zu vorherigen Jahren ist der Fokus auf ESG (vier Prozent) und Digitalisierung (sechs Prozent). „Das bedeutet aber mitnichten, dass diese Aspekte weniger Bedeutung für die Branche haben“, erklärt **Kortmann**, „sondern vielmehr, dass sie mittlerweile zu einer Selbstverständlichkeit in den Prozessen und der Strategie der Immobilienunternehmen geworden sind.“

Preisangepasste Ankaufgelegenheiten und eine abgeschlossene Preisbildung bieten nach Ansicht der meisten Umfrageteilnehmer in diesem Jahr Chancen bei Transaktionen. „Wenn es jedoch um Wertsteigerungen geht, dann funktioniert dies nur über eine Verbesserung des Cashflows“, betont **Kortmann**. „Hier erwarten die Investoren vor allem im Wohnsektor steigende Mieten, während die Preisschraube im Bürosegment für die meisten weniger Potenzial bietet. Ausnahme sind hochwertigen Flächen in zentralen Toplagen, bei denen bereits ein Engpass besteht und perspektivisch nur wenig freie Fläche auf den Markt kommt.“

Zugleich könnte eine Reallokation von Kapital auf den deutschen Markt für Dynamik sorgen. „Wir beobachten bereits seit einiger Zeit, dass internationale Investoren den deutschen Immobilienmarkt viel positiver sehen, als es die einheimischen Akteure tun“, sagt **Kortmann**. Entscheidend sei, dass mit der steigenden Nachfrage auch die Angebotsseite mitwachse, damit neben Inte-



**Keine Überraschung:** Wohnen und Logistik bieten nach Ansicht der Befragten das günstigste Risiko-Rendite-Verhältnis. B-Lagen und Shopping-Center kommen in der Einschätzung weniger gut weg.



resse und Nachfrage am Ende nicht auch noch ein großes Maß an „frustriertem“ Kapital hinzukomme.

Denn hier zeigt die Umfrage eine Kluft, die der Markt erst noch überbrücken muss: 65 Prozent der Befragten wollen 2026 mehr Ankäufe als im Vorjahr umsetzen, doch zugleich wollen nur 39 Prozent von ihnen mehr

als im Vorjahr verkaufen. In der Konsequenz dürfte das bedeuten, dass der Konkurrenzkampf um gute Produkte in guten Lagen auch 2026 nochmals zunehmen wird.

Das größte Potenzial für ein gutes Risiko-Rendite-Verhältnis erwarten die Umfrageteilnehmer im laufenden Jahr bei hochwertigen Wohnimmobilien in A-Lagen. Doch bereits mit geringem Abstand folgen Wohnobjekte in B- und C-Lagen, sodass das Thema Wohnen eindeutig die größten Hoffnungen der Investoren auf sich zieht. Nur Logistikimmobilien können sich zwischen die beiden Wohnkategorien schieben. Die Riege der vier wichtigsten Assetklassen, die jeweils mehr als 25 Prozent Zuspruch bekommen, komplettieren Büroimmobilien in Toplagen.

Das Verfolgerfeld wird von Data Centern angeführt, die sich in diesem Jahr auf den fünften Rang vorgearbeitet haben, ehe mit Geschäftshäusern und Fachmärkten die seit Jahren begehrtesten Einzelhandlungsarten folgen. Doch auch spezielle Nischenprodukte wie Micro Living, Mixed Use und Health Care sind vertreten und rangieren alle vor Büros in B-Lagen. ■



# KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



Mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen wir renditestarke Immobilieninvestments. Verlassen Sie sich auf unsere Expertise, um Ihr Kapital nachhaltig und zukunftssicher einzusetzen. Mehr erfahren: [pegasus-cp.de](https://pegasus-cp.de)



**PEGASUS**  
CAPITAL PARTNERS

## Wechsel Dich II

Die **aream Group SE** hat ihren Verwaltungsrat im Zuge des Wachstums mit zwei Branchenspezialisten verstärkt: In **Christine Brockwell** und **Erik Oldekop** wurden zwei neue nicht-geschäftsführende Direktoren in das Aufsichtsgremium berufen. Der Verwaltungsrat steht den Geschäftsführern beratend zur Seite.

**Savills** verstärkt sein deutschlandweites Industrial Agency-Team und holte zum 1. April **Paolo Kallenbach** als Director an den Hamburger Standort. In dieser Funktion wird er in erster Linie den strategischen Ausbau der Business Line und die Positionierung in Norddeutschland vorantreiben. Kallenbach wird an **Sebastian Lindner**, Head of Industrial Agency bei Savills Deutschland, berichten.

**Catella Project Management (CPM)** entwickelt derzeit eine Projektpipeline mit rund 10.000 neuen Wohnungen in ganz Deutschland. Die Quartiersentwicklungen Seestadt und Düssel-Terrassen sind die größten zertifizierten KlimaQuartiere.NRW. In Toplage der Königsallee baut CPM zudem mit dem grünen Leuchtturmprojekt „KöTower“ das einzige Hochhausprojekt in Düsseldorfs vornehmer Bestlage. Dafür erweitert Catella fortlaufend das Team und gewinnt gleich vier neue Expertinnen und Experten zur Generierung zukunfts-trächtiger Investmentgelegenheiten. Neu dabei sind **Katrin Viehmann** (39), **Lars Jönsson** (35), **Melissa Silberhorn** (31) und **Sebastian Schmitz** (37).

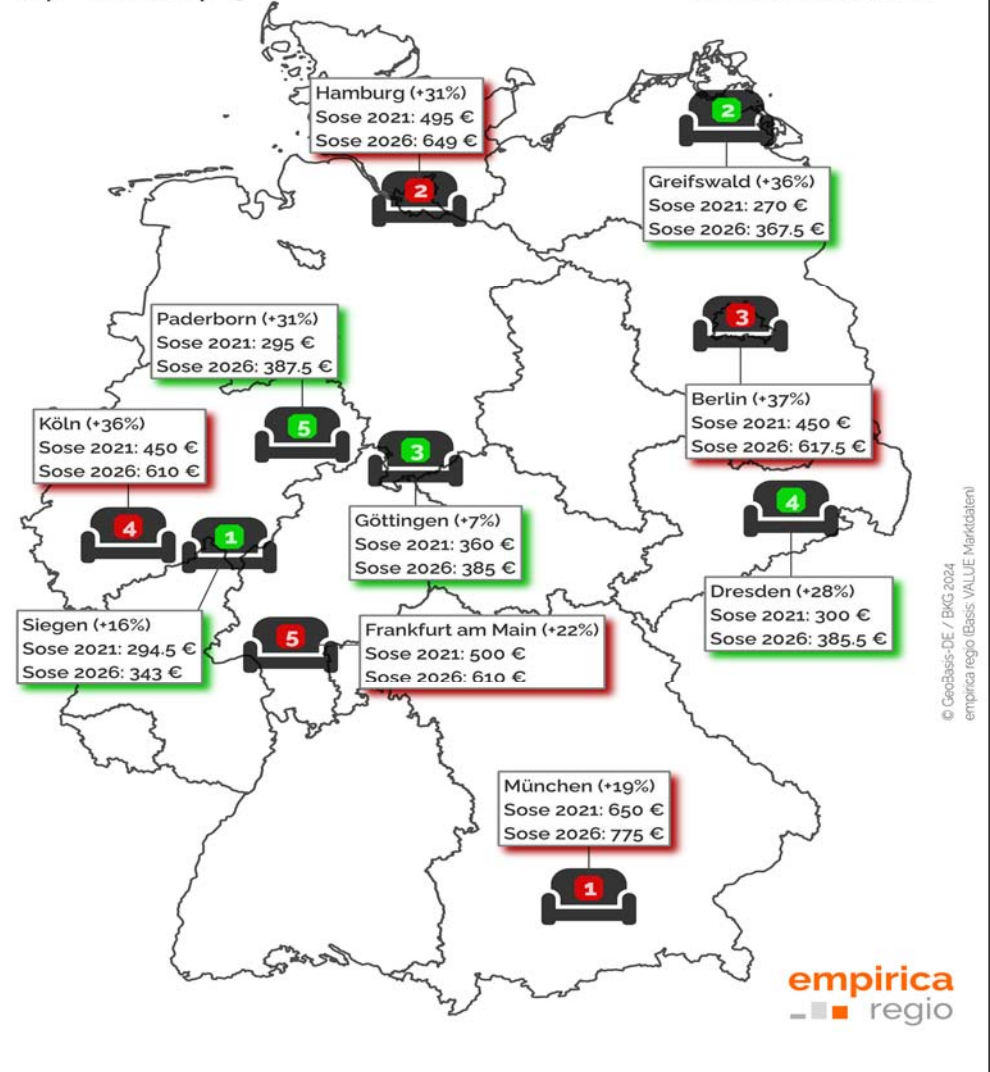
# Leben in Siegen - Hausen in München

Empirica: Mieten steigen mehr als doppelt so stark wie Verbraucherpreise

## [SoSe 2026]

Top- und Flop-5

## WG-Mieten in Unistädten



Im Sommersemester vor fünf Jahren lebten Studenten überall günstiger. Am heftigsten waren die Mietsteigerungen für Apartments in Köln und Berlin.

**Studenten-Apartments zählen weiterhin zu gefragten Assets unter Immobilien-Investoren. Empirica hat den aktuellen Markt analysiert.**

WG-Mieten in Unistädten wurden seit dem Sommer 2012 um 83 Prozent teurer (4,4 Prozent p.a.). Demgegenüber sind die Verbraucherpreise im selben Zeitraum nur um 33 Prozent gestiegen (2,1 Prozent p.a.).

Die Ursachen sind bekannt: Immer mehr wollen in Städten leben, am liebsten in den beliebten Schwarm- und

Unistädten. Das Wohnungsangebot ist jedoch nicht gleichermaßen gestiegen. Insbesondere nicht in den begehrten innerstädtischen Quartieren.

Die Gründe werden seit Jahren diskutiert, sie sind hausgemacht: Gesellschaftlich und politisch erwünschte Ziele verhindern kostengünstiges Bauen und die Ausweisung von Bauland. Das passiert nicht unbedingt mit Absicht, aber es ist das Ergebnis.

Was bleibt den Studierenden? Sie können dorthin ausweichen, wo das Woh-

nen noch „bezahlbar“ ist. Dazu zählen auf jeden Fall Greifswald und Siegen. In beiden Städten sind die WG-Mieten seit 2012 kaum schneller gestiegen als die Verbraucherpreise. Wer trotzdem lieber in München oder Berlin studieren will, hat das Nachsehen. Dort sind die WG-Mieten etwa dreimal schneller gestiegen als die Verbraucherpreise.

Jeder hat die Wahl: Hausen in München für 775 Euro oder Leben in Siegen. Bei einem Budget von 1.000 Euro bleibt im auch sonst teuren München kaum was zum Leben übrig. In Siegen kann man dann noch für 657 Euro schlemmen (WG-Miete 343 Euro).

In Zeiten knapper Wohnungsmärkte ist es für junge Menschen besonders attraktiv, mit Hilfe von Wohngemeinschaften (WG) ihre Wohnkosten zu reduzieren. Aber was sind die üblichen Preise für das gemeinschaftliche Wohnen?

Auf Basis von mehreren Tausend Mietinseraten für WG-Zimmer erstellt empirica eine Übersicht, die jeweils zum Semesterbeginn Auskunft über die Mietpreise in diesem

Segment gibt. Sie liefert für alle größeren Hochschulstandorte Deutschlands (mehr als 120 Städte) Standardpreise (mittlerer 50-Prozent-Wert) sowie die Preisspanne der Warmmiete eines unmöblierten WG-Zimmers, das zwischen zehn und 30 Quadratmeter groß ist.

Zu Beginn des Sommersemester 2026 ist der Standardpreis für ein unmöbliertes WG-Zimmer mit 775 Euro in München am höchsten, gefolgt von Hamburg (649 Euro), Berlin (618 EUR), Köln und Frankfurt/M. (je 610 Euro) und Freiburg (600 Euro). Die günstigsten Angebote gibt es derzeit in Siegen (343 Euro) sowie in Greifswald (368 Euro).

In den Hochschulstandorten insgesamt liegt der Standardpreis zum aktuellen Semester bei 524 Euro und somit 30 Prozent (5,4 Prozent p.a.) über dem Niveau aus dem Sommersemester 2021 bzw. zwölf Euro höher als im Sommersemester 2025 (plus 2,3 Prozent p.a.). ■

**hausInvest**

**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](https://hausinvest.de)

**COMMERZ REAL**  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

# Gerade noch mal die Kurve bekommen

Neugeschäft mit Spezialfonds legt Rallye zum Jahresende hin - deutlich besseres Ergebnis als im Vorjahr

**Das Nettoneugeschäft von Spezialfonds hat eine fulminante Jahresendrallye hingelegt, so dass der Spezialfondsmarkt hinsichtlich des Jahresergebnisses noch einmal die Kurve gekriegt hat. Auf Investorenebene liegen Altersvorsorgeeinrichtungen beim Nettomittelaufkommen vorn.**

Das Nettomittelaufkommen von Spezialfonds beträgt im Jahr 2025 exakt 69,7 Milliarden Euro. Das vierte Quartal 2025 leistete dabei mit 42,3 Milliarden Euro einen überproportionalen Beitrag zum Jahresaufkommen. Das Vorjahresergebnis wird somit um satte 27,9 Milliarden Euro übertroffen. Das ist mehr als eine deutliche Erholung. Damit wird nach den Jahren 2023 und 2024, in denen das Nettoneugeschäft doch erheblich gestottert hat, das Niveau des Jahres 2022 erreicht.

Von dem Rekordjahr 2021 mit einem Nettomittelaufkommen von 116,8 Milliarden Euro ist der Markt allerdings noch weit entfernt. Bei den 16 Jahreswerten des Nettomittelaufkommens seit 2010 liegt das Jahr 2025 auf Rang 12. Der Durchschnitt des jährlichen Nettomittelaufkommens der vorigen 16 Jahre beträgt 80,7 Milliarden

Euro, sodass das Jahr 2025 in Sachen Nettoneugeschäft als unterdurchschnittlich eingestuft werden kann. "Nichtsdestotrotz kann sich das Ergebnis des Jahres 2025 angesichts der vielfältigen Herausforderungen, denen der Spezialfondsmarkt und seine Akteure ausgesetzt sind, sehen lassen." kommentiert **Clemens Schuerhoff**, Vorstand bei **Kommapha**.

Auf Ebene der Investorenkategorien sind Altersvorsorgeeinrichtungen mit einem Nettomittelaufkommen in Höhe von 17,1 Milliarden Euro in Spezialfonds Spitzenreiter in 2025. Die Silbermedaille im Nettoneugeschäft geht an private Organisationen ohne Erwerbszweck, die 11,2 Milliarden netto in ihre Mandate pumpten. Knapp dahinter liegen Versicherungen mit 10,0 Milliarden Euro Nettomittelzuflüssen. Dicht auf den Fersen reihen sich Sozialversicherungen & öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen auf Platz 4 ein, die ein Nettomittelaufkommen von 9,6 Milliarden Euro in 2025 verzeichnen.

Auf Platz 5 befinden sich ebenfalls mit knappem Abstand Corporates im Ranking nach Nettomittelauf-



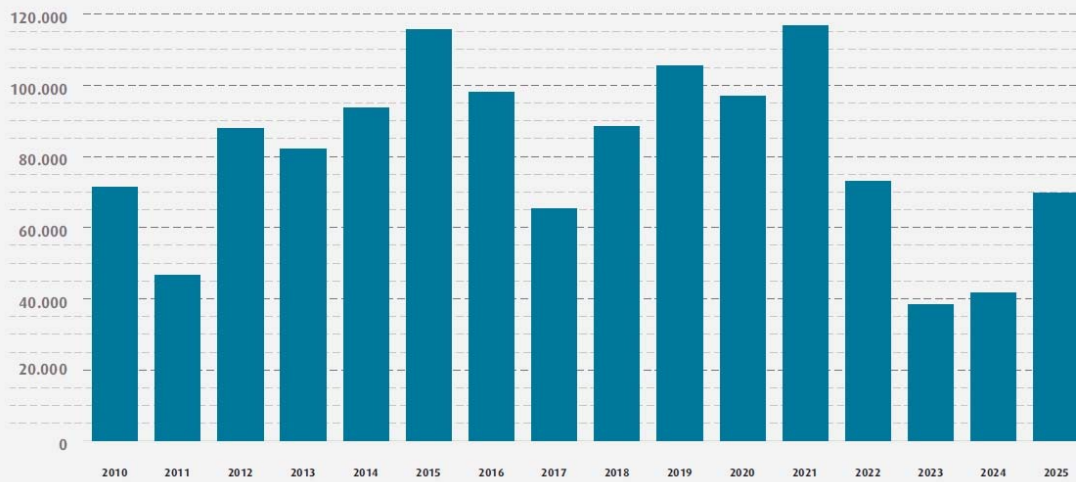
Verlässlichkeit trägt.  
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:  
[www.bonavis-treuhand.de](http://www.bonavis-treuhand.de)



Jährliches Nettomittelaufkommen von Spezialfonds seit 2010



Stand: 31. Dezember 2025, in Mio. Euro, Quelle: Deutsche Bundesbank (eigene Darstellung)

kommen mit 9,2 Milliarden Euro. Kreditinstitute schließen sich auf Platz 6 mit einem Nettoneugeschäft in Höhe von 8,7 Milliarden Euro an. Die rote Laterne bezüglich des Nettoneugeschäfts in Spezialfonds im Jahr 2025 halten die sonstigen Investoren mit 3,8 Milliarden Euro.

geringer Anteilsscheindynamik mit einhergehend relativ geringem Liquiditätsentzug im Vergleich zum Großteil der Vorjahre. Der Spezialfonds ist sattelfest für 2026." so das Fazit von Clemens Schuerhoff. ■

Fazit: Alle Investorenkategorien weisen ein positives Nettomittelaufkommen in 2025 auf. Außer Spitzenreiter Altersvorsorgeeinrichtungen und Schlusslicht sonstige Investoren liegen alle Kundensegmente sehr dicht beieinander. "Es lässt sich eine sehr robuste Verfassung des Spezialfondsmarktes für das Jahr 2025 feststellen, geprägt von vergleichbar



Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

Digitale, unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft aus München - spezialisiert auf Immobilien, Private Equity und Erneuerbare Energien.

KVG-Dienstleistungen nach KAGB:  
Fondskonzeption, Verwaltung und Reporting für geschlossene Spezial-AIF.

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich



Jetzt informieren unter:  
[www.dskv.eu](http://www.dskv.eu)

Kontakt:  
[info@dskv.eu](mailto:info@dskv.eu) +49 89 41 62 700 - 0

## hep global

### Problem mit Anleihe

Die hep global GmbH will Anleger ihres 25 Millionen Euro schweren Green Bonds 2021/2026 (ISIN: DE000A3H3JV5) über eine Verlängerung der Laufzeit abstimmen lassen. Die Gesellschaft befindet sich derzeit in Verhandlungen mit potenziellen Kapitalgebern über die Refinanzierung ihrer bestehenden Verbindlichkeiten, einschließlich des Green Bonds 2021/2026. Die angestrebte Finanzierungslösung konnte jedoch noch nicht abgeschlossen werden. Der Green Bond 2021/2026 wird normalerweise am 18. Mai 2026 zur Rückzahlung fällig. Hep will die Laufzeit um 18 Monate bis Mitte November 2027 verlängern.

## Quadoro

### Windpark produziert

Die Quadoro Investment GmbH und die EB – Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) haben die Inbetriebnahme des Windparks Iserlohn in Nordrhein-Westfalen abgeschlossen. Damit nimmt der Fonds „Quadoro Erneuerbare Energien Europa“ (QEEE) seinen ersten Windpark in Betrieb. Er wurde im Dezember 2025 von Quadoro und EB-SIM für den QEEE angekauft. Er umfasst zwei Anlagen des Typs Vestas V150 mit einer Gesamtleistung von zwölf Megawatt. Mit einer erwarteten Nettojahresproduktion von rund 34.800 Megawattstunden (MWh) ermöglicht die Anlage, jährlich 12.500 Tonnen CO<sub>2</sub> einzusparen.

# Soziale Gerechtigkeit ist Pflicht

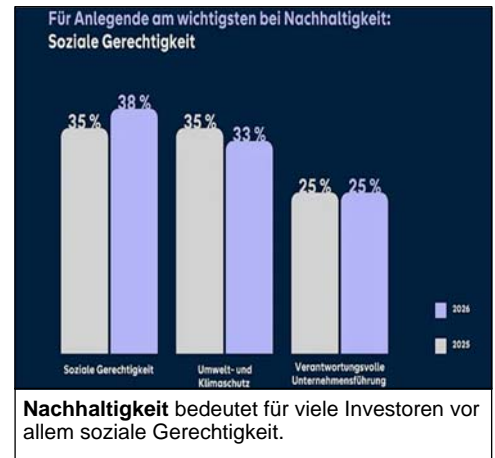
Barmenia-Studie: Anleger legen Wert auf Nachhaltigkeit in ihrer Geldanlage

Während Themen wie Inflation und geopolitische Unsicherheiten weltweit dazu führen, dass Nachhaltigkeitsaspekte vielerorts an Bedeutung verlieren, zeigt sich bei der Geldanlage in Deutschland ein anders Bild: Für die Mehrheit der Anleger spielt Nachhaltigkeit weiterhin eine wichtige Rolle. Das zeigt die aktuelle Studie der BarmeniaGothaer und dem Meinungsforschungsinstitut forsa.

Demnach halten 53 Prozent der Deutschen Nachhaltigkeit bei der Geldanlage für wichtig. 18 Prozent finden das Thema sogar sehr wichtig, während 35 Prozent es als eher wichtig bewerten. Damit ist ihr Anteil derjenigen im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen: 2025 lag dieser Wert noch bei 50 Prozent. Rund ein Viertel misst dem Thema dagegen eine geringere Bedeutung bei: 14 Prozent halten Nachhaltigkeit für eher unwichtig, 13 Prozent für gar nicht wichtig.

Jedoch ist Nachhaltigkeit nur für acht Prozent der Befragten der wichtigste Aspekt bei der Geldanlage. Daraus lässt sich ableiten, dass viele Menschen ESG-Themen berücksichtigen, ihre Entscheidungen jedoch selten danach ausrichten. Häufiger werden Sicherheit (47 Prozent), Flexibilität (26 Prozent) und Rendite (13 Prozent) als wichtigste Kriterien genannt.

Dennoch wären 51 Prozent der Befragten bereit, zugunsten nachhaltiger Kriterien auf einen Teil der Rendite zu verzichten. „Nachhaltigkeit und Rendite schließen sich nicht aus – im Gegenteil: Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien kann auch zur Risikoreduktion beitragen und damit negative Einflüsse auf die Rendite begrenzen. In einem gut gemanagten nachhaltigen Portfolio stellt sich diese Abwägung daher oft gar nicht“, sagt Anton Buchhart, Vorstand des BarmeniaGothaer Asset Managements.



Nachhaltigkeit wird von Anlegern nicht ausschließlich ökologisch oder ökonomisch interpretiert, sondern vor allem mit sozialer Gerechtigkeit verbunden. 38 Prozent der Befragten nennen soziale Gerechtigkeit als wichtigsten Aspekt von Nachhaltigkeit. 33 Prozent priorisieren Umwelt- und Klimaschutz, während 25 Prozent eine verantwortungsvolle Unternehmensführung als wichtigste Facette betrachten.

Wer nachhaltig investiert, möchte sicher sein, dass das Kapital tatsächlich nachhaltige Wirkung entfaltet. Für Anlegerinnen und Anleger stellt sich daher häufig die Frage, wie sich echte nachhaltige Angebote von reinem „Green Marketing“ unterscheiden lassen.

Buchhart empfiehlt daher, auf regulatorische und qualitative Kriterien zu achten: „Die Einstufung eines Fonds nach der Offenlegungsverordnung kann erste Hinweise geben. Auch freiwillige, renommierte ESG-Labels liefern Orientierung. Für eine fundierte Bewertung lohnt sich jedoch ein genauer Blick in die Dokumentation eines Fonds, etwa in Factsheets oder Basisinformationsblätter. Um persönliche Anlageziele mit der Produktauswahl in Einklang zu bringen, empfiehlt sich zudem ein Gespräch mit einer Beraterin oder einem Berater.“ ■

Markus Gotzi

# Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro  
als ebook und als Taschenbuch erhältlich  
ISBN 9783837099188

## Impressum

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

[redaktion@markusgotzi.de](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.gotzi.de](http://www.gotzi.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://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](mailto: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**

**Paribus Holding GmbH & Co. KG**

**Pegasus Capital Partners GmbH**

**Real I.S. AG**

**US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH**

# Zu guter Letzt...

**RÖDL**

Veranstaltung

## Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion

Strategien für die Unternehmensnachfolge

**Erfolgreiche Nachfolge scheidet 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.

**Themenschwerpunkte**

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Wir ebnen Wege. Weltweit. roedl.com

**RÖDL**

### Ihre Referenten

**Thomas Lang**  
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Notar, Rechtsanwalt, Partner, Leiter der Praxisgruppe Private Clients  
Thomas Lang berät (Unternehmer-)Familien und vermögende Privatpersonen als vertrauensvoller und kontinuierlicher Ansprechpartner. Er begleitet die Mandanten mit seinem Team bei Anfragen im Daily Business und Sonderthemen, wie z.B. Vermögensstrukturierungen sowohl im privaten als auch unternehmerischen Bereich sowie Vorbereitung und Umsetzung von Nachfolgeplanungen und Unternehmensnachfolgen, einschließlich der Ausgestaltung von Testamenten, Erbverträgen und güterrechtlichen Vereinbarungen. Sein Schwerpunkt liegt im Gesellschafts- und Erbrecht.  
T +49 521 260748 27  
thomas.lang@roedl.com

**Nicolas Rajko**  
Rechtsanwalt, Associate Partner, Mitglied der Praxisgruppe Private Clients  
Nicolas Rajko berät (Unternehmer-)Familien und vermögende Privatpersonen umfassend in gesellschafts- und vermögensrechtlichen Fragestellungen, insbesondere bei Vermögensstrukturierungen im privaten als auch unternehmerischen Bereich. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Gestaltung gesellschaftsrechtlicher Nachfolgeregelungen sowie von Testamenten, Erb- und Eheverträgen, Vorsorgevollmachten und Notfallkonzepten. Darüber hinaus berät er im Stiftungsrecht und unterstützt Stifter, Organmitglieder und Destinatäre fortlaufend in sämtlichen stiftungsrechtlichen Fragestellungen. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Gesellschafts- und Stiftungsrecht.  
T +49 5221 6930 150  
nicolas.rajko@roedl.com

**Markus Gotzi**  
Wirtschaftsjournalist und Psychologischer Berater, Redaktionsbüro Markus Gotzi  
Markus Gotzi hat Journalistik, Geschichte und Psychologie studiert und arbeitet seit 25 Jahren als selbstständiger Wirtschaftsjournalist. Typische Interviewpartner sind Vorstände, Geschäftsführer und Unternehmensgründer. Dabei hat er viel über die typischen, individuellen Herausforderungen des Managements erfahren – auch auf emotionaler Ebene. Aufbauend auf dem Psychologie-Studium hat er sich daher auf Basis dieser Erfahrungen zum Psychologischen Berater mit dem Schwerpunkt Betriebs-Psychologie weitergebildet.  
T +49 171 62 33 636  
redaktion@gotzi.de

Am 22. April findet das von **RÖDL** und mir veranstaltete Webinar „Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion“ statt. Darin zeigen **Thomas Lang** und **Nicolas Rajko** von **RÖDL** gemeinsam mit mir, wie Übergebende und ihre Nachfolger rechtliche Klarheit mit psychologischem Feingefühl verbinden und so den Grundstein für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge legen.

Näheres unter dem QR-Code - oder [www.nachfolge-berater.de](http://www.nachfolge-berater.de)

