

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 503 | 16. KW | 17.04.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| ELTIF-Check: Commerz Real startet erneut ein Angebot mit Infrastruktur | 2 |
| Scope-Umfrage: ELTIF erleichtern Zugang zu Private-Markets-Assets | 4 |
| Wohnen im Alter: Senioren bleiben am liebsten in den eigenen vier Wänden | 8 |
| Stromversorgung: Sichere Versorgung mit Energie erhöht die Mieteinnahmen | 11 |
| Personalia I | 12 |
| Private Debts: Branche fordert differenzierte Sicht auf die Dinge | 14 |
| Personalia II | 14 |
| Berge und Seen: Preise steigen für Wohnungen und Häuser in der Alpenregion | 15 |
| Altersvorsorge: Komplexe Regeln und Anforderungen überfordern viele Menschen | 16 |
| Fondsbörse Deutschland: Iran-Krieg beeinflusst Preise für Tankschiffe | 17 |
| Das Vorletzte | 18 |
| Impressum | 20 |
| Zu guter Letzt | 20 |

Meiner Meinung nach...

Der 12. April 2026 ist ein guter Tag. Für Ungarn. Für Deutschland. Für Europa. Für die Welt. Die überwiegende Mehrheit der Ungarn hat bewiesen, dass der Weg in Autokratie und Rechtspopulismus keine Einbahnstraße ist. Damit bekommt der bisherige Präsident **Viktor Orban** die Quittung für Korruption und Wirtschafts-Chaos. Für seine Kumpanei mit **Wladimir Putin** und **Donald Trump**.

Dabei hatte der US-Präsident noch seine hochrangigsten Statthalter nach Budapest geschickt, um für Orban zu trommeln. Doch Außenminister **Marco Rubio** und Vize-Präsident **J.D. Vance** sind mit ihren Lügen nicht zu den ungarischen Wählern durchgedrungen. Sollte Vance bei den Friedensverhandlungen mit dem Iran ein ähnlich wirres Zeug von sich gegeben haben wie in Ungarn, wundert es mich nicht, dass er mit leeren Händen aus Pakistan zurück nach Washington fliegen musste.

Wäre eine gemeinsame Position mit Verbündeten zielführender in den Gesprächen mit dem Iran gewesen? Mit Merz, Meloni und Macron? Mit dem Briten Starmer und Rutte als Chef der Nato? Wir wissen es nicht, dürfen es aber annehmen. Doch Trump hält es für die bessere Strategie, allen ehemaligen Partnern vor den Kopf zu stoßen. Selbst **Papst Leo XIV** kriegt sein Fett weg, weil er klarmacht: Die USA führen keinen heiligen Krieg. Hört auf, euch mit Jesus zu vergleichen!

Trump isoliert sein Land, und darunter leiden auch die Anbieter von Fonds mit Immobilien in den USA. **Pangaea Life** hat vor einem Jahr seinen ersten US-AIF aufgelegt und nun die Notbremse gezogen. Dabei spricht derzeit vieles für eine Währungsdiversifikation. Der schwache Dollar bietet gute Argumente für einen Einstieg, und die US-Immobilienmärkte versprechen durchgehend realistische Investitionschancen, sobald erfahrene Profis die Assets auswählen – was für Wohnungen und Gewerbeobjekte gleichermaßen gilt. Allerdings berichten auch langjährig erfahrene Unternehmen von Schwierigkeiten, in diesen Zeiten Vertriebe und Kunden von ihren Produkten zu überzeugen. Und Schuld daran ist vor allem Donald Trump.

Dabei sollte die Wahl in Ungarn uns doch optimistisch stimmen. Was die Menschen dort geschafft haben, dürfte kein einmaliger Ausreißer bleiben. Auch in den USA scheint eine Rückkehr zu Vernunft, Anstand und Verlässlichkeit nur eine Frage der Zeit. Spätestens bei den Zwischenwahlen im November wissen wir mehr.

Viel Spaß beim Lesen!



Hahn Gruppe

AIF mit EDEKA als Mieter in zwei Monaten platziert

Die **Hahn Gruppe** hat den Publikums-AIF „Hahn Pluswertfonds 185 – Fachmarktzentrum Mannheim“ platziert. Der erst im Februar 2026 aufgelegte geschlossene Immobilienfonds investiert rund 54 Millionen Euro in ein etabliertes Fachmarktzentrum in Mannheim, Baden-Württemberg. Insgesamt sammelte Hahn rund 32,5 Millionen Euro Eigenkapital inklusive Agio bei qualifizierten Privatanlegern und Stiftungen ein.

Ankermieter des Immobilienobjekts ist der Lebensmittel Einzelhändler **EDEKA**. Das seit 2005 bestehende Fachmarktzentrum ist fest im Stadtbezirk verankert und deckt mit rund 14.900 Quadratmetern Mietfläche auf zwei Gebäudekörpern die Versorgung mit Gütern des täglichen Bedarfs ab. Ergänzt wird der versorgungsorientierte Mietermix durch den Lebensmittel-Discounter **ALDI**, den Drogeriemarktbetreiber **dm** und Filialisten wie **JYSK**, **Takko**, **Deichmann** und **Das Futterhaus**. Rund 80 Prozent der Mieteinnahmen stammen aus dem Segment der Güter des täglichen Bedarfs.

Die Anleger erhalten prospektgemäß eine Ausschüttung in Höhe von 4,75 Prozent p. a., die quartalsweise ausgezahlt wird. Die geplante Fondslaufzeit endet am 31.12.2040, der angestrebte Gesamtmittelrückfluss beträgt rund 178 Prozent vor Steuern.



Mobilfunktürme. Erstes Investment des neuen ELTIF von Commerz Real.

ELTIF-Check

Verstärkung für die Nummer eins

Commerz Real bringt erneut ELTIF - Investitionen in Infrastruktur geplant

Den Titel als ELTIF-Vorreiter kann der Commerz Real niemand mehr nehmen: Sie hat den ersten European Long Term Investment Fund für Privatanleger gebracht, und das noch zu Zeiten, als die Anleger weitgehend die Hosen runterlassen mussten, um sich zu beteiligen.

Seit der Auflage im Oktober 2020 hat der „klimaVest“ 45 Assets im Volumen von 1,8 Milliarden Euro erworben. Nun legt die **Commerzbank**-Tochter nach und emittiert den zweiten ELTIF. Der „infraVest“ investiert, wie es der Name vorgibt, in Infrastruktur.

Objekte. Aber was verbirgt sich hinter dem Begriff. Viele Anbieter vermarkten ihre ELTIF unter dem Begriff Infrastrukturfonds und meinen damit Erneuerbare Energien, also Windräder und Solaranlagen. Damit würde **Commerz Real** seinem ersten ELTIF Konkurrenz machen, und das soll natürlich nicht sein. Infrastruktur umfasst hier daher Assets wie Batteriespeicher, Stromnetze, Kindergärten und ähnliche Sozialimmobilien. Erstes Investment war die Beteiligung an einer Gesellschaft mit Mobilfunkmasten.

Erstes Investment. Im Februar 2026 hat „infraVest“ in Kooperation mit **Allianz Global Investors** eine Minderheitsbeteiligung an **ATC Europe** erwor-

ben. ATC Europe ist einer der europäischen Marktführer für digitale Infrastruktur und besitzt mehr als 30.000 Funktürme in Deutschland, Frankreich und Spanien. Deutschland bildet mit etwa 15.000 Standorten den Schwerpunkt. Das Geschäftsmodell von ATC Europe ist auf Investitionen in kritische Infrastruktur ausgerichtet und zeichnet sich durch langfristige, inflationsindexierte Mietverträge mit großen Telekommunikationsanbietern aus, die stabile und planbare Erträge ermöglichen.

Markt. 500 Milliarden Euro – diese unvorstellbar hohe Summe will die Bundesregierung zwölf Jahre lang in Klimaschutz, Digitalisierung, Verkehr und Versorgung investieren. Wie nötig es ist, unabhängig zu werden von internationalen Öl- und Gaslieferanten, belegt der Krieg im Nahen Osten. Doch selbst diese Rekordsumme deckt nur einen Teil des Bedarfs ab – zusätzlich wird privates Kapital benötigt. Im „infraVest“ können sich über zwei verschiedene Tranchen vermögende Investoren und Anleger mit überschaubaren Möglichkeiten gleichermaßen beteiligen.

Kalkulation. Bis 2030 will Commerz Real zwei Milliarden Euro mit dem „infraVest“ einsammeln und orientiert sich dabei an der Performance des „klimaVest“, der bislang rund 1,7 Milliar-

den Euro akquirieren konnte. Das Fondsmanagement strebt an, 30 bis 50 Prozent der Erträge an die Anleger auszuschütten, wobei es in der über fünf Jahre prognostizierten Anlaufphase reduzierte Auszahlungen geben dürfte. Läuft es besser als geplant, verdient der Anbieter mit. Die Hurdle-Rate liegt bei vier Prozent plus dem Drei-Monats-Euribor, die Performance-Vergütung bei bis zu 20 Prozent darüber hinaus gehender Überschüsse. Der aktuelle Ausgabepreis beträgt inklusive Agio 105,12 Euro, der Rücknahmepreis 100,11 Euro. Die Zielrendite soll fünf bis sechs Prozent erreichen. Die Angaben beziehen sich auf die Anteilklasse A für Zeichner mit Tickets bis zu 100.000 Euro. Wer mehr einzahlt, fällt in die Kategorie Anteilklasse P mit geringeren Kosten.

Kosten. Die Kostenquote liegt bei 2,42 Prozent für die Anteilklasse A und bei 2,12 Prozent für die Anteilklasse P. Die Differenz erklärt sich vor allem aus der unterschiedlich hohen Managementvergütung.

Liquidität. Ein Thema, der bei ELTIF nicht unerheblich ist und mit dem die Anbieter gegen die geschlossenen AIF mit ihren langen Laufzeiten punkten möchten. Anteile am „infraVest“ können nach einer Halte-

dauer von zwölf Monaten jeweils zum Monatsultimo zurückgegeben werden.

Anbieter. Commerz Real hat den ersten ELTIF mit nennenswerten Kapitaleinzahlungen für private Kapitalanleger aufgelegt. Bei dem aktuellen Angebot sieht der Anbieter keine Konkurrenz zu dem ersten Produkt, weil sich die Assets grundlegend von denen im ersten ELTIF unterscheiden. Die angestrebte Rendite ist höher, was natürlich ein anderes Chancen-Risiko-Profil ausweist. Vorteil ist die langjährige Erfahrung und Expertise zum Thema ELTIF.

Meiner Meinung nach... Fünfeinhalb Jahre nach der Auflage des ersten ELTIF startet Commerz Real einen zweiten. Der „infraVest“ investiert über zwei Anteilklassen in Infrastruktur abseits von New-Energy-Anlagen und sieht darin keine Konkurrenz zum „klimaVest“, sondern eine Ergänzung. Die angestrebte Rendite ist höher als bei der Erstaufgabe, das Risiko im Kehrwert dazu ebenfalls. Infrastruktur dürfte langfristig ein bestimmendes Thema sein. Die Finanzierung der Projekte über privates Kapital ebenfalls. ■

ISIN LU3225203366, WKN NFV100



Mehr unter www.bvt.de | 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.

Solvium

Schuldverschreibung

Solvium Capital bringt mit dem „Solvium Exklusiv Invest 46-01“ eine neue Vermögensanlage für semiprofessionelle und institutionelle Investoren ab 200.000 Euro plus drei Prozent Agio in den Vertrieb. Es handelt es sich um qualifiziert nachrangige Namensschuldverschreibungen mit einer Laufzeit von drei Jahren und einem Zinssatz von jährlich 6,01 Prozent. Das Kapital fließt in ein breit diversifiziertes Portfolio aus 20-Fuß-Standardcontainern, 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainern, Tankcontainern, Wechselkoffern und Güterwagen.

Private Markets für Neulinge

Scope-Umfrage: ELTIF als Zugang zu Private Equity und Infrastruktur

Die aktuelle Scope-Umfrage unter 42 Asset Managern zeigt ein insgesamt positives, aber differenziertes Bild des ELTIF-Markts. Die Teilnehmer verwalten zusammen ein Vermögen von mehr als 33 Milliarden Euro und repräsentieren damit einen wesentlichen Teil des gesamten europäischen Marktes.

Zentrale Motivation für ELTIF-Angebote ist laut Scope-Umfrage der Zugang zu Private Markets für neue Anlegergruppen. Rund 80 Prozent der Befragten nennen dies als Hauptgrund. ELTIFs werden somit vor allem als Vehikel gesehen, um privaten und semi-professionellen Investoren Investitionen in illiquide Anlageklassen wie Private Equity, Infrastruktur oder Private Debt zu ermöglichen. An zweiter Stelle

steht mit etwa 60 Prozent die Erschließung neuer Kundensegmente und der Ausbau der eigenen Investorenbasis. Ebenfalls relevant sind die Reaktion auf eine gestiegene Investorennachfrage sowie die Nutzung des europäischen Regulierungsrahmens zur grenzüberschreitenden Distribution (jeweils rund ein Drittel der Nennungen).

Gleichzeitig zeigt sich, dass trotz des starken Wachstums nicht alle Anbieter uneingeschränkt überzeugt sind. Einige Marktteilnehmer zögern weiterhin mit der Auflage eigener ELTIFs. Gründe sind vor allem fehlende Erfahrungswerte in einem noch jungen Markt sowie Kritik an regulatorischen Einschränkungen, die teilweise als weniger flexibel im Vergleich zu alternativen Fondsstrukturen wahrgenommen werden. ▶

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

ANTIZYKLISCH DENKEN. VERANTWORTLICH HANDELN. NACHHALTIG INVESTIEREN.

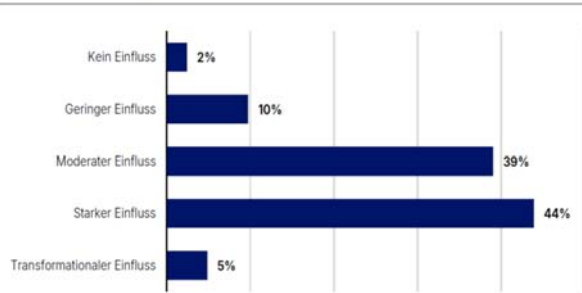
GEMEINSAM INVESTIEREN – SEIT ÜBER 30 JAHREN

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

www.ustreuhand.de



Abbildung 22: Umfrage – Wie stark werden sich nationale Anreize (z.B. Steuervergünstigungen) auf die Nachfrage nach ELTIFs auswirken?



Quelle: Scope Fund Analysis; 2026: 41 Beantwortungen

Klares Ergebnis: Steuervorteile würden den ELTIF-Umsatz nach Ansicht der meisten Befragten kräftig ankurbeln.

Ein weiteres Ergebnis betrifft die Umwandlung bestehender Produkte in ELTIFs. Diese Option wird bislang nur zurückhaltend genutzt: Lediglich acht Prozent der Befragten haben bereits Produkte umgewandelt, weitere acht Prozent planen dies langfristig. Die große Mehrheit (84 Prozent) verfolgt derzeit keine entsprechenden Pläne. Daraus lässt sich ableiten, dass das Marktwachstum primär durch neu aufgelegte Produkte getragen wird und weniger durch Strukturmigration bestehender Fonds.

Bei der Frage nach der zukünftigen Entwicklung der Assetklassen zeigt sich ein relativ offenes Bild. Private Equity, Private Debt und Infrastruktur werden nahezu gleich häufig als künftige Wachstumstreiber genannt. Einen klaren Favoriten gibt es nicht. Während Private Equity insbesondere aufgrund hoher Renditeerwartungen attraktiv erscheint, punktet Infrastruktur durch ihre Anschaulichkeit und den großen Investitionsbedarf im Zuge der Energiewende. Private Debt wird hingegen wegen stabiler Cashflows und geringerer Volatilität geschätzt. Multi-Asset-Strategien werden vor allem als Einstiegsprodukt für weniger erfahrene Anleger gesehen, verlieren aber im Vergleich zum Vorjahr etwas an Bedeutung. Immobilien spielen laut Umfrage nur eine untergeordnete Rolle.

Deutlich konkreter fallen die Einschätzungen bei den Renditeerwartungen aus. Für Private Equity erwarten die meisten Anbieter Netto-Renditen (IRR) zwischen zehn und 15 Prozent jährlich, teilweise auch darüber. Infrastruktur und Private Debt wird überwiegend im Bereich von sechs bis zehn Prozent eingeschätzt. Immobilien liegen typischerweise zwischen fünf und acht Prozent. Multi-Asset-Produkte bewegen sich im Bereich von zehn bis 12,5 Prozent,

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

- **Investitionsstrategie:** Vermietete Immobilien im Euroraum
- **Geplante Ausschüttung:** 5%* p.a., 110%* Verkaufserlöse
- **Mindestbeteiligung:** 10.000€

Kaufvertrag erstes Fondsobjekt bereits unterschrieben!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte



Mehr Informationen auf unserer Website

* Prospektierte Ausschüttung: 5% p.a. ab dem 01.01.2027 (davor eine Anfängliche Ausschüttung von 3% p.a.) sowie 110% nach Verkauf der Immobilien, darüber hinausgehende Beträge zu 2/3 an die Anleger und 1/3 an Jamestown. Vor Steuern, bezogen auf das investierte Eigenkapital.

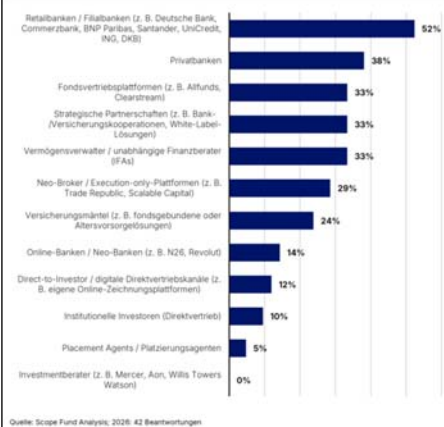
Disclaimer: Dies ist eine Marketinganzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt der Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen, um die potenziellen Chancen und Risiken vollständig zu verstehen. Alle Angaben in dieser Marketinganzeige stammen von Jamestown und beruhen auf eigener Ausarbeitung. Die Angaben zur Beteiligung Jamestown Europa GmbH & Co. geschlossene Publikums-Investment KG sind verkürzt dargestellt und stellen kein verbindliches Angebot dar. Verkaufsprospekt und Basisinformationsblatt sind u. a. bei der Jamestown US-Immobilien GmbH, Gereonstr. 43-65, 50670 Köln erhältlich.

Commerz Real

Lernen in Sevilla

Commerz Real hat für ihren Fonds „Institutional Smart Living Europe Fund“ die Studentenwohnanlage „One Sevilla“ im Süden Spaniens erworben. „One Sevilla“ wurde 2021 fertiggestellt und umfasst 249 Betten in Einzel- und Doppelzimmern mit eigenem Bad und Küchenzeile. Darüber hinaus stehen Lernräume, ein Fitnessbereich und Freizeitflächen zur Verfügung. Der Vermietungsstand während der Semester liegt bei rund 94 Prozent. Im Bestand befinden sich neben Sevilla Anlagen in Wien, Dublin und Frankfurt Main.

Abbildung 27: Umfrage – Welche Vertriebswege werden künftig für den ELTIF-Gesamtmakrt am wichtigsten sein [Bis zu drei Nennungen]?



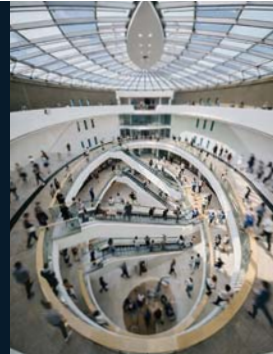
In Banken sehen die ELTIF-Anbieter die Vertriebspartner Nummer eins.

was auf einen signifikanten Anteil wachstumsorientierter Komponenten wie Private Equity hindeutet. Insgesamt zeigt sich im Vergleich zum Vorjahr ein leicht gestiegener Optimismus hinsichtlich der Renditeperspektiven.

Unter dem Strich werden ELTIFs von den befragten Asset Managern vor allem als strategisches Wachstumsinstrument betrachtet. Sie dienen der Demokratisierung von Private Markets, der Erschließung neuer Kundengruppen und der europaweiten Distribution von Anlageprodukten. Gleichzeitig bestehen weiterhin strukturelle und regulatorische Herausforderungen, die eine vollständige Marktdurchdringung bremsen könnten. Die Zukunftsaussichten bleiben jedoch in der Einschätzung von Scope positiv, getragen von steigender Nachfrage, zunehmender Produktvielfalt und einem breiten Spektrum attraktiver Renditeprofile. ■

||| 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)



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.

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz GmbH

Am liebsten in eigenen vier Wänden altern

Im hohen Alter ist der Wunsch nach Verbleib im vertrauten Umfeld ungebrochen - Pflege durch Angehörige

Deutschlands Gesellschaft altert rapide – doch der Wohnungsmarkt ist darauf nur unzureichend vorbereitet. Zwischen wachsender Nachfrage, steigender Pflegebedürftigkeit und begrenzten finanziellen Spielräumen entsteht ein Spannungsfeld, das Politik und Immobilienwirtschaft gleichermaßen herausfordert.

Der demografische Wandel verändert den Wohnungsmarkt grundlegend. Bis Ende der 2030-er Jahre wird die Zahl der Menschen im Rentenalter auf mehr als 20 Millionen steigen. Besonders dynamisch wächst die Gruppe der Hochbetagten, die häufiger auf Pflege angewiesen ist – und damit andere Wohnformen benötigt als die heute dominierenden klassischen Wohnungen.

Doch trotz steigender Nachfrage nach altersgerechten Angeboten bleibt die Realität eindeutig: Die große

Mehrheit der Senioren lebt in den eigenen vier Wänden. Selbst im hohen Alter ist der Wunsch nach Verbleib im vertrauten Umfeld ungebrochen. Gleichzeitig verändert sich die Haushaltsstruktur – immer mehr ältere Menschen leben allein. Bei den über 85-Jährigen betrifft das bereits mehr als die Hälfte. Damit steigt der Bedarf an Wohnformen, die Selbstständigkeit ermöglichen und zugleich Unterstützung bieten.

Parallel wächst die Zahl der Pflegebedürftigen rasant. Innerhalb eines Jahrzehnts hat sie sich mehr als verdoppelt und liegt inzwischen bei 5,7 Millionen Menschen. Dennoch findet Pflege überwiegend zu Hause statt: Rund 86 Prozent der Betroffenen werden im privaten Umfeld versorgt, meist durch Angehörige. Der politisch gewollte Grundsatz „ambulant vor stationär“ prägt den Markt nachhaltig – und verschiebt die Nachfrage weg von klassischen Pflegeheimen hin zu wohnortnahen Lösungen. ►



#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.

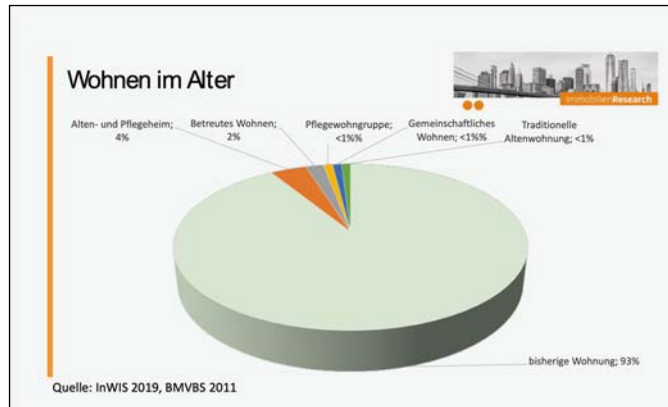
Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de 

KGAL

Batteriespeicher

Der New-Energy-Fonds „**KGAL ESPF 5**“ hat in ein Battery Energy Storage System in Mecklenburg-Vorpommern investiert. Der Batteriespeicher ist nahezu fertiggestellt. Verkäufer und künftiger Betreiber ist der Mittelständler **FENECON**. Das Projekt verfügt über eine Leistung von 17,3 Megawatt (MW) und eine Speicherkapazität von 48,8 Megawattstunden (MWh). Als eigenständiger Speicher kann das System Strom kurzfristig speichern oder abgeben, um Preisschwankungen im Day-Ahead- und Intraday-Handel auszugleichen.



Die eigene Wohnung stellt bei Senioren die bevorzugte Wohnform dar. Darüber sollten Investoren von Pflegeheimen nachdenken.

Bei den **alten Senioren (80plus)** ist die Pflegequote hoch, und so rücken pflegeorientierte Wohnformen für sie in den Fokus. Diese Altersgruppe, die 2025 knapp 5,9 Millionen Menschen ausmachte, wird ein längerfristiger Anstieg um knapp 55 Prozent bis zum Jahr 2050 aufweisen. Im Anschluss folgt ein

leichter Rückgang und danach wieder ein schwacher Anstieg, der aber nicht ausreicht, um den Höchststand wieder zu erlangen. Diese volatile Entwicklung bringt für die Anbieter zunehmende Herausforderungen im Segment des Senioren-Wohnens mit sich.

Die Entwicklung der **Anzahl und Struktur der Haushalte** im Seniorenalter nimmt einen bestimmten Einfluss auf die Wohnungsnachfrage.

Nach dem **Mikrozensus 2022** wohnten rund 6,0 Millionen Menschen ab 65 Jahren in den Hauptwohnsitzhaushalten allein, das war gut jede dritte Person (34 Prozent). 2002 waren es noch 5,2 Millionen (36 Prozent). Dieser Entwicklung zugrunde liegt einer-



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



seits eine Zunahme der älteren Bevölkerung insgesamt und andererseits ein wachsender Anteil von Senioren, die noch in einer Partnerschaft leben. Mit zunehmendem Alter steigt der Anteil der Alleinlebenden: So lebte in der Altersgruppe 85plus 2022 gut jede zweite Person (56 Prozent) allein. Ein Grund dafür ist, dass viele ältere Menschen allein zurückbleiben, wenn ein Partner stirbt.

Ökonomisch ist die Lage widersprüchlich. Viele Senioren verfügen über stabile Einkommen und Vermögen, insbesondere in Form von Wohneigentum. Gleichzeitig gibt es eine wachsende Gruppe mit begrenzten finanziellen Möglichkeiten. Steigende Mieten und zusätzliche Pflegekosten verschärfen diese Situation. Altersgerechtes Wohnen wird damit für viele zur finanziellen Herausforderung – trotz staatlicher Förderung.

Der Staat setzt zwar den regulatorischen Rahmen – etwa durch Vorgaben zur Barrierefreiheit oder Pflegegesetze –, trägt aber auch zur Kostenentwicklung bei. Fachkräftemangel in der Pflege, steigende Qualitätsanforderungen und wirtschaftlicher Druck führen zunehmend zu Engpässen im Angebot. Selbst bestehende Einrichtungen geraten unter Druck, während neue Projekte oft an Finanzierung oder Personal scheitern.



Alleinstehende können sich einen Heimplatz kaum leisten.

Zugleich verändern sich die Ansprüche der älteren Generation. Jüngere Senioren wollen aktiv bleiben, selbstbestimmt wohnen und Dienstleistungen flexibel nutzen. Hochaltrige hingegen benötigen zunehmend Sicherheit und Versorgung. Beide Gruppen eint jedoch ein zentrales Ziel: möglichst lange unabhängig zu leben. Erst wenn gesundheitliche Einschränkungen zunehmen, rücken alternative Wohnformen in den Fokus.

Damit steht der Markt für Wohnen im Alter vor einem grundlegenden Umbruch. Gefragt sind flexible, bezahlbare und bedarfsgerechte Wohnkonzepte, die den Spagat zwischen Autonomie und Versorgung meistern. Ob dies gelingt, wird entscheidend dafür sein, wie Deutschland künftig altert – und wie es wohnt. ■

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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

Schultheiß

„Sorglospaket“

Die **Schultheiß Projektentwicklung AG** positioniert ihr Leistungsangebot für Immobilieninvestoren als Komplettlösung entlang der Wertschöpfungskette. Für professionelle und semi-professionelle Investoren legt sie in Kürze erste Immobilienfonds auf. Von der Grundstücksakquise bis zu Vermietung und Verwaltung bietet der Projektentwickler ein „Sorglospaket“ für Investoren, einschließlich Projekt-, B-Plan- und Infrastrukturentwicklung, Finanzierungsstruktur, Ingenieurleistungen und Vermietungs-Service.

Energie bestimmt gute Lage

JLL: Sichere Stromversorgung verspricht höhere Mieteinnahmen

Wie sicher ist die Verfügbarkeit von Energie? Die Antwort darauf wird zunehmend ein entscheidender Faktor bei Investitionsentscheidungen im Gewerbeimmobiliensektor mit weitreichenden Auswirkungen auf Projektrealisierbarkeit, Immobilienwerte und Gebäudeperformance.

Laut der Studie „Where Energy meets Property“ von **Jones Lang LaSalle (JLL)** ändert sich dadurch nicht nur die Rolle von Immobilien in der Energiewertschöpfungskette. Standorte mit gesicherter Energieversorgung versprechen auch höhere Mieteinnahmen.

„Insbesondere für Unternehmen aus dem Industrie- und Logistikbereich zählen Stromausfälle und Energieunterbre-

chungen zu den größten Betriebsrisiken. Diesen Aspekt beziehen sie daher immer stärker in ihre Standortbewertung ein und sind bereit, Prämien für eine zuverlässige Energieinfrastruktur zu zahlen“, sagt **Helge Scheunemann**, Head of Research JLL Germany. „Das traditionelle Immobilienmantra ‚Lage, Lage, Lage‘ weicht zunehmend Lage, Resilienz, Zuverlässigkeit.“

Diese Präferenzen übersetzen sich bereits in messbare Marktdaten. Das Research von JLL belegt, dass etwa im Silicon Valley Mietverträge mit hoher Stromleistung von 4.000 Ampere oder mehr in den vergangenen drei Jahren im Durchschnitt 49 Prozent höhere Mieten erzielt haben als alle anderen Mietverträge. Im Vergleich zu Gebäuden,



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



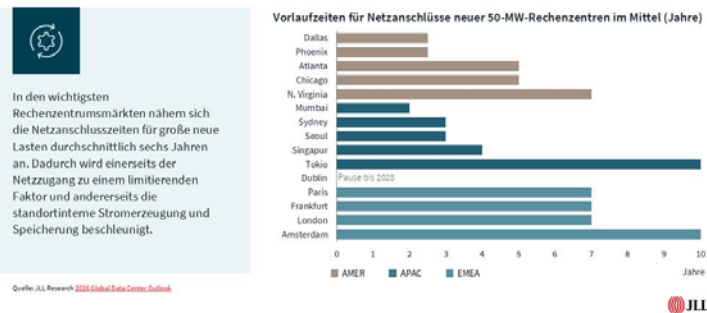
Wechsel Dich I

Patrizia hat Steffen Hartmann zum Head of Fund Management Real Estate Core Commercial ernannt. Damit verstärkt das Unternehmen seine smarte Real Assets-Plattform für Gewerbeimmobilien in seinen wichtigsten europäischen Wachstumsmärkten. Von Frankfurt aus übernimmt Hartmann die Verantwortung für das Core-Portfolio von Patrizia im Bereich Gewerbeimmobilien. Er bringt 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen institutionelles Portfoliomanagement, Fondsstrukturierung und Anlagestrategie mit.

Die **BIB – Bank im Bistum Essen** stärkt ihre Führungsebene und hat in **Anja Langa, Thomas Homm** und **Andreas von Usedom** drei erfahrene Banker zu Generalbevollmächtigten ernannt. Langa und Homm stehen als hausinterne Fach- und Führungskräfte für Marktkenntnis und Kontinuität, während von Usedom Impulse von außen einbringt und im kommenden Jahr als neues Vorstandsmitglied vorgezogen ist.

FERI hat Christopher Kuschel zum Head of Fixed Income berufen. In dieser Rolle verantwortet er im Multi Asset-Ansatz der FERI die Segmente Money Markets & Bonds. Kuschel verfügt über mehr als 16 Jahre Erfahrung im Portfoliomanagement mit dem Schwerpunkt Fixed Income. Dabei war er zuletzt als Senior Portfoliomanager im Discretionary Portfolio Management der **BNP Paribas** in Frankfurt tätig.

Veraltete Netzinfrastruktur sorgt bei steigender Energienachfrage für Wachstumsbeschränkung



Sieben Jahre müssen Betreiber von Rechenzentren in Frankfurt warten, bis die nötigen Netzanschlüsse gebaut sind. In Asien und USA geht es zügiger.

die in den vergangenen drei Jahren fertiggestellt wurden, fällt die Prämie mit 33 Prozent immer noch üppig aus. Dagegen erzielen Neubauten ohne entsprechende Leistungszusagen lediglich Mietaufschläge von im Schnitt elf Prozent. „Auch in Deutschland sehen wir diese Entwicklung bereits bei energieintensiven Nutzern“, so **Scheunemann**.

Die Bedeutung der Energiesicherheit wird in den kommenden Jahren zunehmen. Der Strombedarf steigt rasant – getrieben durch KI, Rechenzentren, Automatisierung in der Fertigung und das Laden von Elektrofahrzeugen. Gleichzeitig trifft diese Nachfrage auf eine Netzinfrastruktur, die für deutlich langsamere und besser vorhersehbare Wachstumsmuster konzipiert wurde. Das Stromsystem wandelt sich von einer linearen Kette – von zentralisierter Erzeugung über Übertragungsnetze bis zu Endnutzern – hin zu einem dezentraleren Netzwerk, in dem Energie zunehmend näher am Verbrauchsort erzeugt, gespeichert und verwaltet wird.

Gerade für Deutschland ist diese Entwicklung von besonderer Relevanz. Mit einer Industriequote von rund 23 Prozent weist Deutschland eine im internationalen Vergleich sehr hohe Industrialisierung auf. Die Industrie verbraucht jährlich etwa 217 TWh Strom und ist damit für rund 44 Prozent des gesamten Stromverbrauchs verantwortlich. Besonders die energieintensiven Branchen wie Chemie, Metallerzeugung und -bearbeitung sowie Kokerei und Mineralölverarbeitung prägen die Nachfrage.

Gleichzeitig zählen die deutschen Industriestrompreise zu den höchsten in Europa. Diese Kostenbelastung hat eine breite Standortdebatte ausgelöst und führt zu Investitionszurückhaltung sowie Produktionsverlagerungen energieintensiver Unternehmen.

Viele Standorte sind jedoch auf diese Entwicklungen nicht vorbereitet. Die Folge: Die Netzanschlussfristen für große neue Lasten liegen in den wichtigsten europäischen Rechenzentrumsmärkten mittlerweile bei durchschnittlich fünf bis sieben Jahren, wodurch der Zugang zu Strom bereits lange vor Baubeginn zu einem limitierenden Faktor wird. „In der Praxis behelfen sich die Akteure häufig mit einer gestaffelten Bereitstellung der Strommengen beziehungsweise durch lokale Lösungen, was die Anschlussdauer im Einzelfall verkürzen kann“, weiß **Martina Williams**, Head of JLL Work Dynamics Northern Europe.

Nicht nur Rechenzentren, sondern auch Industrie- und Logistikgebäude benötigen immer mehr Strom, weil Automatisierung und die zunehmende Elektrifizierung die Arbeitsprozesse grundlegend verändern. „Besonders das Laden von Elektrofahrzeugen an Arbeitsplätzen, in Einkaufszentren und Lagerhallen belastet die Stromnetze stark – eine unkontrollierte Ladeinfrastruktur kann den Spitzenstrombedarf eines Standorts sogar mehr als verdreifachen. Für Krankenhäuser, Forschungslabore und andere kritische Einrichtungen ist eine unterbrechungsfreie, absolut zuverlässige Stromversorgung unverzichtbar geworden“, unterstreicht **Williams**.

Energieinfrastruktur und Immobilienwert seien heute untrennbar miteinander verbunden. Gebäude mit intelligenter Energieverwaltung und eigener

Stromerzeugung hätten in der aktuellen Energiekrise einen klaren Wettbewerbsvorteil. „Energiesicherheit ist längst kein technisches Detailthema mehr – sie steht auf der Agenda der Unternehmensführung ganz oben und erfährt vor allem bei geopolitischen Spannungen und Ereignissen eine neue Aufmerksamkeit.“

Eine Schlüsselrolle, um die Herausforderungen der Energieversorgung zu lösen, nehmen Batteriespeicher ein. Die Kosten sind seit 2015 um 75 Prozent gefallen, von 448 auf 108 US-Dollar pro Kilowattstunde (2025). Deutschland verfügt inzwischen über mehr als 10 GW installierte Speicherkapazität, mit stark steigender Tendenz. Diese Systeme können Stromspitzen schneller und günstiger abfangen als teure Netzausbauten und sorgen dafür, dass schwankende erneuerbare Energien zu einer stabilen 24/7-Versorgung werden.

„In Deutschland zahlt sich die Kombination aus Photovoltaik und Batteriespeichern besonders für Logistik- und Industriegebäude mit großen Dachflächen aus. Verbesserte gesetzliche Regelungen für Eigenverbrauch und Netzeinspeisung machen Investitionen sicherer und rechnen sich schneller“, weiß **Scheunemann**.

Seit 2020 stammen über 90 Prozent der weltweit neu geschaffenen Stromkapazitäten aus sauberen Energien – zwei Drittel davon allein aus Solarzellen. Der Treiber ist vor allem die Wirtschaftlichkeit: Erneuerbare sind inzwischen der schnellste und kostengünstigste Weg, neue Kapazitäten zu schaffen.

Deutschland strebt an, bis 2030 mindestens 80 Prozent des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien zu decken. Weltweit flossen 2025 Rekordinvestitionen von 2,3 Billionen US-Dollar in die Energiewende – mehr als doppelt so viel wie 2020. Kommerzielle dezentrale Energielösungen haben sich im selben Zeitraum verfünffacht. „Energie ist längst kein nachgelagertes Kostenthema mehr“, betont **Scheunemann**. „Stromverfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Kosten bestimmen heute Standortwahl, Projektmachbarkeit und Immobilienwert. Gebäude interagieren zunehmend aktiv mit dem Stromsystem – das schafft echte Wettbewerbsvorteile.“ ■



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

Kontakt:
info@dskv.eu +49 89 41 62 700 - 0



Wechsel Dich II

Die **Ten Brinke Group** hat zum 1. April **Arjen ten Brinke** zum CEO ernannt. Er übernimmt die Position seines Vaters **Albert ten Brinke**, der das Unternehmen mehr als 32 Jahre lang geführt hat. Mit der frühzeitig und gezielt vorbereiteten Nachfolge bleibt der Projektentwickler ein international tätiges Familienunternehmen und setzt seinen Kurs mit Kontinuität in Strategie, Führung und Werten fort.

Bernhard Berg (66) verlässt Ende März die **CAERUS Debt Investments AG** in den Ruhestand. Für das Düsseldorf Unternehmen war er fünf Jahre als Chief Operating Officer tätig. Sein Nachfolger, **Markus Kreuter**, trat bereits Anfang Februar bei CAERUS ein. Zu Bergs wichtigsten Stationen zählt er die **R+V Versicherungsgruppe**, die **Generali-Gruppe**, die **IVG Institutional Funds** und die **Corpus Sireo Holding**.

Das **Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA)** erweitert seinen Förderkreis. **Franklin Templeton** wird als neues Fördermitglied künftig die Arbeit des DIA unterstützen und zur Stärkung der unabhängigen Aufklärungs- und Forschungsarbeit im Bereich Altersvorsorge beitragen.

Alexander Beigel ist seit dem 1. April Teil der Geschäftsführung der **Hannover Leasing Finance GmbH**, gemeinsam mit **Stefan Ziegler** und **Thomas Aigner**. Seit Januar 2025 war Beigel bereits als Head of Structuring im Unternehmen tätig.

Differenzierte Sicht auf Debt-Fonds

Illiquide Vermögenswerte in liquiden Strukturen verursachen Spannungen

Kreditausfälle in den USA, Kursrückgänge bei börsennotierten Private-Debt-Vehikeln und neue Risiken im Softwaresektor: Seit einigen Monaten berichten Wirtschaftsmedien verstärkt über Risiken und mögliche Verwerfungen im Markt für Private Debt.

Dabei werfen sie wichtige Fragen zur Stabilität und Transparenz der Assetklasse auf. **Markus Faulhaber**, Senior Strategic Advisor der **BF-Gruppe**, und **Eugenio Sangermano**, Geschäftsführer von **BF.capital**, plädieren für einen differenzierten Blick auf Private Debt.

„Das zentrale Problem liegt häufig nicht in der Qualität der zugrunde liegenden Darlehensstrukturen, der Kreditnehmer oder der Darlehensdokumentation. Vielmehr entstehen Spannungen dort, wo illiquide Vermögenswerte in vergleichsweise liquiden Fondsstrukturen auf Anleger mit kürzerem Anlagehorizont treffen“, sagt Sangermano.

Viele der diskutierten Kritikpunkte betreffen vor allem spezifische Strukturen einzelner Marktsegmente, etwa börsennotierte Business Development Companies (BDC) in den USA, und lassen sich nur bedingt auf Fondstrukturen übertragen, wie sie typischerweise in den Portfolien europäischer Investoren enthalten sind. Ein Beispiel ist die Entwicklung bei **BlackRock TCP Capital Corp.**, die einen deutlichen Rückgang des Nettoinventarwerts meldete und die Auszahlungen einschränkte.

Der Fall zeige vor allem strukturelle Besonderheiten des BDC-Modells: Höherer Leverage auf Fondsebene, börsliche Handelbarkeit mit volatilen Kursreaktionen und eine stärkere Abhängigkeit von stabilen laufenden Erträgen zur Dividendenfinanzierung. Klassische Private-Debt-Fonds seien deutlich konservativer strukturiert – häufig ohne Leverage auf Fondsebene, mit langfristig gebundenem Kapital und einer Ausschüttungspolitik, die auf stabilen Zins- und Tilgungsströmen basiert.

Auch die aktuelle Diskussion über Risiken im Technologie- und Softwaresektor wird aus Sicht von Sangermano zu stark auf Private Debt fokussiert: „Tatsächlich sind Private-Equity-Investoren aufgrund der Bewertungsabhängigkeit ihrer Portfolios deutlich stärker von möglichen Wertkorrekturen betroffen. Private-Debt-Fonds hingegen vergeben überwiegend kurzfristige Darlehen mit klaren Covenants und Senior-Stellung in der Kapitalstruktur – Faktoren, die die Rückzahlung in vielen Fällen wahrscheinlicher machen.“

„Technologische Transformation kann auch neue Finanzierungsmöglichkeiten eröffnen. Unternehmen investieren verstärkt in Automatisierung, Dateninfrastruktur und KI-Integration, was wiederum zusätzlichen Kapitalbedarf generiert. Für Private-Debt-Manager mit ausgeprägter Branchenexpertise kann die Fähigkeit, technologische Disruption differenziert zu bewerten, daher eher zu einer Quelle relativer Wettbewerbsvorteile werden als zu einem strukturellen Risiko für die Assetklasse insgesamt“, so Faulhaber.

Darüber hinaus mehrten sich in den vergangenen Monaten kritische Stimmen, die vor Überhitzungstendenzen und potenziellen systemischen Risiken von Private Debt warnen. Das Wachstum von Private Debt sei in erster Linie eine Folge verschärfter Bankenregulierung nach der Finanzkrise. Während Banken sich aus Teilen des Mittelstands- und Sub-Investment-Grade-Kreditgeschäfts zurückgezogen haben, schließen Private-Debt-Fonds diese Finanzierungslücke. Gleichzeitig ist die Branche in den vergangenen Jahren deutlich transparenter und regulierter geworden, etwa durch Rahmenwerke wie AIFMD II oder ELTIF 2.0.“

Aus Sicht von Faulhaber liegt die zentrale Risikodimension daher weniger in einer systemischen Gefahr der Assetklasse als vielmehr in fundierter Analyse, disziplinierter Strukturierung und aktivem Management. ■

Seelage mit Bergblick treibt Preise auf den Gipfel

Kreis Miesbach führt Rangliste mit gefragten Immobilien an - zweistelliges Plus in gesamter Alpenregion



Wie aus dem Bilderbuch. In solch einer Lage am Tegernsee zahlen Käufer Liebhaberpreise für Häuser und Wohnungen.

Badeseen im Sommer, Skipisten im Winter - der Freizeitwert in den Regionen nahe der bayerischen Alpen überzeugt Immobilienkäufer – egal ob als Erst- oder Zweitwohnsitz. Die Experten aus dem Maklerhaus VON POLL IMMOBILIEN haben die Entwicklung der durchschnittlichen Angebotspreise für Wohnimmobilien in den neun bayerischen Landkreisen in erster Alpenreihe für die Jahre 2020 bis einschließlich 2025 analysiert.

„Der bayerische Alpenrand und das angrenzende Voralpenland stehen aus immobilienpezifischer Sicht für eine hohe Standortqualität und langfristige Stabilität. Die Kombination aus intakter Natur, Sicherheit, ganzjährigem Freizeitwert, leistungsfähiger Infrastruktur und guter Erreichbarkeit unterstreicht die besondere Attraktivität dieser Lage“, weiß **Daniel Ritter**, geschäftsführender Gesellschafter bei **VON POLL IMMOBILIEN**. Das spiegelt sich in den Preisen wider: In allen neun analysierten bayerischen Landkreisen haben sie sich nach oben entwickelt – teils deutlich.

Wenig überraschend ruft der Landkreis Miesbach – in dem sich der Tegernsee und der Schliersee befinden - 2025 die höchsten Quadratmeterpreise auf und führt das Ranking an. Mit durchschnittlich 7.702 Euro pro Quadratmeter sind Wohnimmobilien hier am teuersten.

Mit einem deutlichen Abstand von über 1.100 Euro folgt der Landkreis Garmisch-Partenkirchen. Kaufinteressenten müssen hier mit rund 6.560 Euro für einen Quadratmeter Wohnfläche kalkulieren. Trotz des bereits hohen Preisniveaus haben sich die Immobilienpreise in beiden Landkreisen innerhalb der vergangenen fünf Jahre spürbar nach oben entwickelt. Während die Preise im Landkreis Miesbach 2025 im Vergleich zu 2020 ein Plus von 9,6 Prozent verzeichneten, waren es im Landkreis Garmisch-Partenkirchen sogar 10,6 Prozent.

Quadratmeterpreise knapp unter der 6.000-Euro-Marke finden Interessenten im Landkreis Bad Tölz-Wolfratshausen mit 5.964 Euro sowie im Landkreis Rosenheim mit 5.280 Euro. Auch hier sind die durchschnittlichen Immobilienpreise 2025 verglichen mit 2020 gestiegen – wenn auch deutlich moderater. So gab es im Landkreis Bad Tölz-Wolfratshausen mit 3,9 Prozent den niedrigsten Preisanstieg des gesamten Rankings, im Landkreis Rosenheim mit 7,3 Prozent den zweitniedrigsten Preisanstieg.

Besonders spannend ist ein Blick auf die Preisentwicklung der Landkreise innerhalb des Preissegments zwischen 4.000 Euro und 5.000 Euro pro Quadratmeter, denn diese weisen die höchsten Anstiege im gesamten Ranking auf. Spitzenreiter ist hier der Landkreis Ostallgäu, wo sich die durchschnittlichen Immobilienpreise 2025 im Vergleich zu 2020 um 19,8 Prozent nach oben entwickelt haben, dicht gefolgt vom Landkreis Lindau (Bodensee) mit einem Zuwachs von 19,6 Prozent und vom Landkreis Traunstein mit 19,5 Prozent. Mit insgesamt 11,3 Prozent sind die Preise für Wohnimmobilien im Landkreis Berchtesgadener Land im Fünf-Jahresverlauf vergleichsweise moderater angestiegen.

„Die Nachfrage ist nach wie vor hoch, allerdings reagieren Verkäufer teilweise noch verzögert auf die aktuellen Marktentwicklungen – speziell im Berchtesgadener Land. Im Landkreis Traunstein ist hingegen bereits eine höhere Anpassungsbereitschaft erkennbar“, sagt Martin Althaus, Geschäftsstelleninhaber beim **VON POLL IMMOBILIEN** Partnership Berchtesgadener Land. Die Anzahl an Suchanfragen, die sich auf reine Zweitwohnsitze beziehen, sei regional sehr unterschiedlich. Auch weil viele Gemeinden, wie beispielsweise Bad Reichenhall, eine Zweitwohnsitzsteuer eingeführt haben oder generell keine Neubegründung von Zweitwohnsitzen mehr erlauben, wie Schleching und Unterwössen. ■

Altersvorsorge überfordert viele Menschen

Komplexität von Steuern und Produkten bremst viele aus - Beratung und Empathie unverzichtbar

Drei Viertel der Menschen in Deutschland empfinden das Thema Altersvorsorge als kompliziert. Besonders Haushalte mit geringem Einkommen kämpfen mit dem Gefühl, den Überblick zu verlieren. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle Befragung im Auftrag des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) und der Zurich Gruppe Deutschland.

Demnach schätzen 41 Prozent der Menschen mit einem Haushaltsnettoeinkommen unter 1.000 Euro das Thema als klar kompliziert ein. In höheren Einkommensgruppen sinkt dieser Wert auf unter ein Drittel. „Altersvorsorge ist für viele Menschen kein Randthema, sondern eine echte Überforderung. Die Ergebnisse zeigen deutlich: Wer wenig Einkommen hat, fühlt sich besonders häufig abgehängt – und verliert schneller den Überblick.“, sagt **Peter Schwark**, Sprecher des **Deutschen Instituts für Altersvorsorge**.

Mehr als ein Drittel derjenigen, die Altersvorsorge für kompliziert halten, würden sich nicht damit beschäftigen. Eine relative Mehrheit von 46 Prozent lässt sich davon jedoch nicht abhalten und treibt trotz empfundener Komplexität ihre Altersvorsorge voran.

„Die gefühlte Komplexität von Förderlogiken, Steuern und Produkten bremst viele aus. Deshalb bleiben fundierte Beratung und menschliche Empathie unverzichtbar. Mit guter Beratung zeigt sich schnell: Der Weg zur passenden Lösung ist weit weniger kompliziert, als viele denken“, sagt **Björn Bohnhoff**, Vorstand Leben der **Zurich Gruppe Deutschland**.

Führe Komplexität dazu, dass Vorsorge aufgeschoben oder ganz unterlassen wird, sei das nicht nur ein individuelles, sondern ein gesellschaftliches Problem. ■

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**“.



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

Iran-Krieg betrifft gebrauchte Tankschiffe

Umsätze an Fondsbörse Deutschland im Vergleich zum vorigen Quartal stabil - Einkaufscenter gefragt

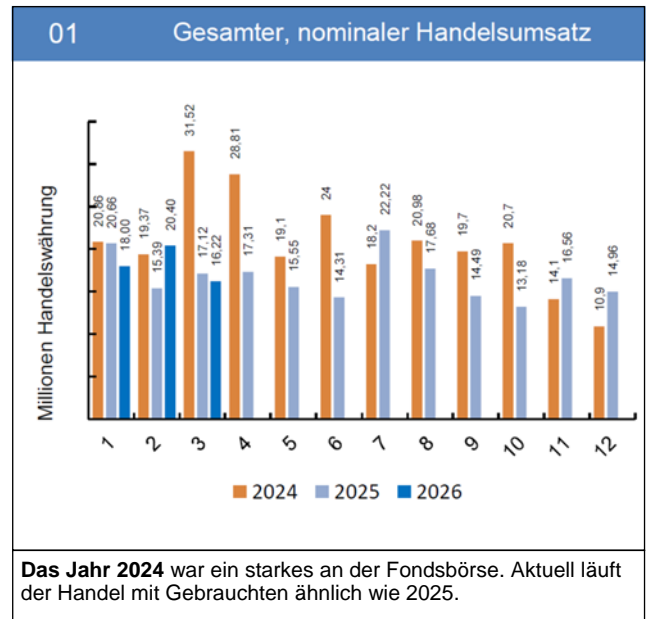
Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG beendete das erste Quartal 2026 mit einem Handelsvolumen von 54,6 Millionen Euro und erzielte damit eine leichte Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr (53,2 Millionen). Bei der Kursentwicklung zeigte sich mit Sicht aufs Quartal kein klarer Trend – es sei denn steigende Volatilität. Schiffsbeteiligungen zeigten sich gegenüber dem Vorjahresquartal (68 Prozent) deutlich ermäßigt mit einem Kursdurchschnitt von 54 Prozent. Im marktbeherrschenden Immobiliensegment hielt sich der Durchschnittskurs bei stabilen 70 Prozent.

Auf Monatssicht gab es deutlich anziehende Kurse bei außerordentlich lebhaftem Handel. Der Durchschnitt für den Gesamtmarkt kletterte von 65 Prozent im Vormonat auf 75 Prozent im März. Aus insgesamt 597 Transaktionen (Vormonat: 493 Transaktionen) entstand ein Nominalumsatz von 16,2 Millionen Euro (Vormonat: 20,4 Millionen Euro).

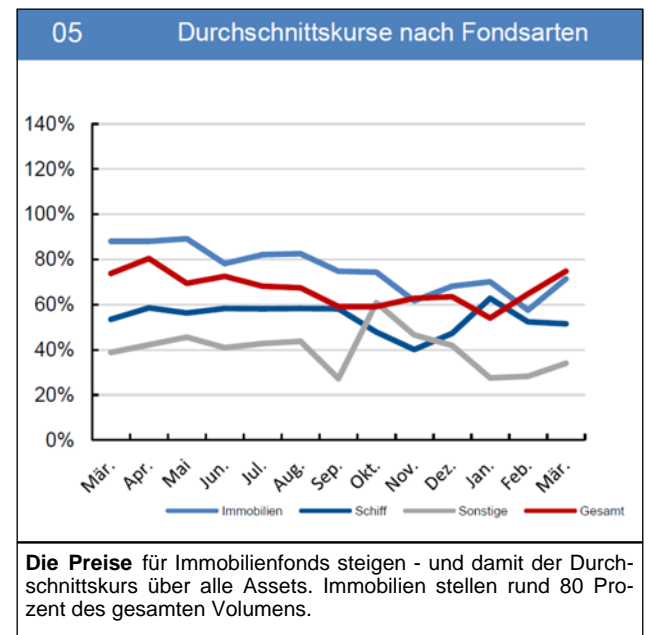
Der Anteil von Immobilienbeteiligungen am Gesamthandel fiel im März mit 81 Prozent sehr hoch aus. Aus 468 Transaktionen (Vormonat: 365 Transaktionen) im Segment entstand ein Nominalumsatz von 13,2 Millionen Euro (Vormonat: 16,01 Millionen). Neben Beteiligungen in Australischen Dollar waren wie schon in den vergangenen Monaten amerikanische und deutsche Einkaufscenter gut nachgefragt. Ein Anteil am Olympia Einkaufszentrum wurde mit 700 Prozent gehandelt. Aber auch insgesamt herrschte rege Nachfrage nach Immobilienfonds, so dass die Kurse für auf breiter Front zulegten auf durchschnittlich 82 Prozent im März (Vormonat: 71 Prozent).

Der Handel mit Schiffsfonds war geprägt vom Iran-Krieg. Beteiligungen an LNG- und Öltankern bleiben wie schon im Vormonat gesucht. Trotzdem kam es vereinzelt zu Kursabschlägen, etwa beim CFB-Fonds 156, wo der Charterer **Qatar Energy** unmittelbar durch die Raketenangriffe aus dem Iran sowie durch die Schließung der Straße von Hormus betroffen ist. Bedingt durch das eher knappe Angebot, aber auch durch Abwarten der weiteren Entwicklungen, blieb der Handel im Segment eher verhalten. Aus 45 Transaktionen (Vormonat: 62 Transaktionen) entstand ein Umsatz von 1,2 Millionen Euro (Vormonat: 2,3 Euro Millionen). Der Durchschnittskurs stieg leicht an von 52 Prozent im Vormonat auf 57 Prozent im März.

Äußerst lebhaft verlief der Handel bei den „Sonstigen Beteiligungen“ wie Private Equity-, Erneuerbare Energien- und Flugzeugfonds, getrieben durch ein hohes



Angebot an Umwelt-Fonds. Die häufig gehandelten Beteiligungen am Biomasse-Fonds „**Doric** Geno Bioenergie 1“ erholten sich nach der Vorstellung eines Fortführungs-Konzeptes von zuletzt 13 Prozent auf bis zu 20 Prozent. Insgesamt entstand bei den „Sonstigen“ aus 84 Vermittlungen (Vormonat: 66 Vermittlungen) ein Umsatz von 1,8 Millionen Euro (Vormonat: 2,1 Millionen). Der Durchschnittskurs im Segment stieg von 28 Prozent im Februar auf 34 Prozent im März. ■



S&P Commercial

Hainberg Quartier

Die **S&P Commercial Development**, eine Beteiligung der **Sontowski & Partner Group**, hat das Wohn- und Geschäftshaus „Hainberg Quartier“ in Nürnberg an **Nuveen Real Estate** für ihre German-living-impact-Strategie verkauft. Die viergeschossige Mixed-Use-Immobilie umfasst 45 Mietwohnungen, darunter 24 geförderte Einheiten, und eine rund 1.500 Quadratmeter großen **EDEKA**-Markt. Die Strategie legt den Fokus auf nachhaltige Wohnimmobilien in deutschen Städten und auf die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum.

GRR Garbe Retail

Penny und Ladepark

GRR GARBE Retail hat einen Supermarkt im bayerischen Altenstadt über einen Asset Deal erworben. Verkäufer ist die **Einzelhandelsportfolio Süddeutschland GmbH & Co. KG**. Die Immobilie wird in das Portfolio des „GRR German Retail Fund No. 4“ integriert. Ankermieter des Objekts ist der Food-Discounter **Penny**, der die Immobilie seit ihrer Fertigstellung im Jahr 2009 nutzt. Die vollvermietete Liegenschaft verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 1.100 Quadratmetern.

Mit dem norwegische Energieunternehmen **Eviny Elektrifisering AS** ist Garbe eine Partnerschaft eingegangen. Ziel ist der Aufbau eines flächendeckenden Netzes ultraschneller Ladeparks an Einzelhandelsstandorten in ganz Deutschland.

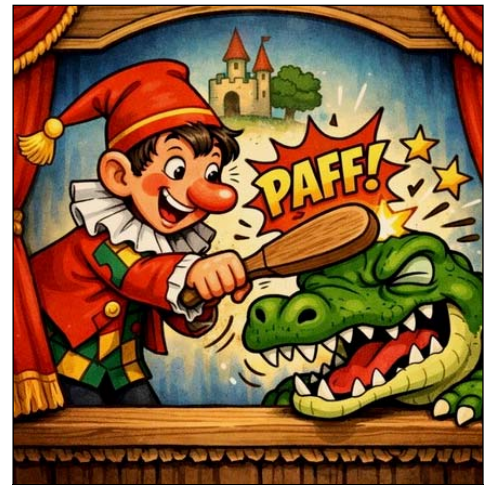
Das Vorletzte

Haben Sie auch den Eindruck, der erste April zieht sich in diesem Jahr über Tage und Wochen hin? Wer morgens die Zeitung aufschlägt, kann sich nicht sicher sein, ob er Meldungen mit Wahrheitsgehalt liest oder auf den Arm genommen wird. Ein Beispiel: Die indische Regierung erwägt den Einsatz von Reptilien zum Grenzschutz. Schlangen und Krokodile sollen illegale Einwanderer abschrecken.

Da die Nachricht in der Ausgabe des Miesbacher Merkur vom 9. April erschien, schließe ich einen Aprilscherz aus. Ok, neu gedacht. Vielleicht kann uns der indische Weg ja ein Vorbild sein. Zwar haben wir hierzulande kaum gefährliche Schlangen, und Krokodile sind entweder im Zoo eingepfercht oder kriegen im Kasperletheater mit der Pritsche auf den Kopf.

Dafür sind bei uns andere Raubtiere auf dem Vormarsch. Der Wolf beispielsweise. Da Meister Isegrim, anders als ein Schäferhund oder ein Chihuahua noch keine Jobbeschreibung in unserer durchorganisierten Bürokratie gefunden hat, bietet sich die Tätigkeit als Grenzschützer doch geradezu an. Wer will schon in die Fänge eines Wolfs geraten? Da können Rotkäppchen, ihre Oma und die sieben Geißlein ein Lied von singen. Und die Akzeptanz des Canis Lupus als verlässliches Mitglied der Gesellschaft dürfte sprunghaft steigen.

Wobei andere wild lebende Spezies auch ohne Dienstleistungen große Sympathien genießen. Der Buckelwal hat es sogar zu einem eigenen Kosenamen gebracht. Das macht es leichter, ihn zu lieben, wie jeder weiß, der einen Wellensittich Hansi oder einen Hamster Chipsey in die Familie integriert hat. Beim Wal ist sich der Fanclub allerdings uneins. Timmy, nennen ihn die einen. Hope, die anderen, was bereits eine gewisse Spaltung der Wal-Gemeinde ausdrückt.



Nimm das, böses Krokodil! Wir werden Dich nie so lieb haben wie einen Buckelwal.

Der Riese treibt durch die Ostsee, findet jedoch nicht den Weg zurück in den Atlantik, wo er besser aufgehoben ist. Erstaunlich, wie groß die Anteilnahme vieler Menschen ist. Unglaublich, wie schnell der Wal in den Fokus von Verschwörung-Fans geriet. Wie ich lese, sehen sie in ihm den konzertierten Versuch der Bundesregierung, Greenpeace und Wissenschaftlern, Experimente an dem Wal durchzuführen. Als wäre jeder einzelne von ihnen Käpt'n Ahab auf seiner Mission, Moby Dick in Lampenöl zu verwandeln. Klingt schräg? Für viele offenbar nicht, die schnell dabei sind mit Morddrohungen: „Alle verbrennen!“ „Lasst es wie einen Unfall aussehen!“

Und auch Sprüche wie dieser machen die Runde, wenn ich Berichten in faktenbasierten Medien glauben darf: „Für den Wal ist kein Geld da, aber die Ausländer kriegen ihr Terrorgeld. Da bleibt doch nur die AfD!“ Offenbar vermag es die Alternative in der Vorstellung ihrer Wähler nicht nur, die von ihren Idolen Donald Trump und Wladimir Putin verursachten hohen Spritpreise zu senken, Vetternwirtschaft zu perfektionieren, die deutsche Geschichte umzuschreiben und die Grenzen zu schließen, sondern auch einen sterbenden Buckelwal wiederzubeleben. Irgendwie passt das Krokodil meiner Meinung nach besser in diese Märchenstunde. ■

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
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 Lortz (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

Jamestown

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 Nachfolgeplänen 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 Übergabende 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-begleiter.de ■

