

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 504 | 18. KW | 30.04.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Sachwerte-Check: Solvium bringt weitere Anleihe mit Container-Investments	2
Auf ein Wort: Aream-Chef Markus Voigt will Angebote für Privatanleger pushen	5
Wohnen im Alter: Barrierefreiheit Voraussetzung für Leben in eigener Wohnung	9
Wechsel Dich I	12
Fondsrisikobegrenzungs-Gesetz I: Zwingende Anwendung verschoben	13
Wechsel Dich II	14
Fondsrisikobegrenzungs-Gesetz II: Neue Regeln für Anbieter offener Fonds	15
Studie Stromversorgung: Gaskraftwerke sind keine günstige Übergangslösung	17
Rechenzentren: Starke Nachfrage in den kommenden Jahren	19
Das Letzte	21
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

Am 26. April fand zum 30. Mal der Tag der Erneuerbaren Energien statt. Anlass ist die Katastrophe von Tschernobyl, die sich vor 40 Jahren ereignete. Damals explodierte im heutigen Gebiet der Ukraine ein Kernkraftwerk. Menschen starben schnell oder qualvoll in den nächsten Wochen, Monaten und Jahren. Hierzulande stellten Salat und Spinat strahlenden Sondermüll dar. Waldpilze und Wildfleisch sind heute noch belastet.

Und doch wirkt es, als sei die Erfahrung verblasst. Anders lässt sich kaum erklären, mit welcher Leichtigkeit heute wieder über nukleare Risiken gesprochen wird – und wie selbstverständlich Drohungen mit Atomwaffen Teil geopolitischer Machtspiele geworden sind.

Deutschland hat nach Fukushima 2011 den Ausstieg aus der Kernenergie beschlossen. Ein Zurück wäre teuer, langwierig und politisch hoch riskant. Stattdessen setzt die Politik auf neue Gaskraftwerke als Reserve, wenn Sonne und Wind nicht liefern. Das wird als pragmatische Lösung verkauft. Tatsächlich droht es, alte Abhängigkeiten nur zu verlängern. Der Vorschlag von Wirtschaftsministerin **Katherina Reiche** wirft zudem Fragen nach Nähe zur Branche auf – nicht zuletzt mit Blick auf ihre frühere Rolle bei Westenergie.

Markus Voigt, Chef des New-Energy-Unternehmens **Aream**, findet im Gespräch mit dem Fondsbrief deutliche Worte. Und eine Studie des **Forums Ökologisch-Soziale Marktwirtschaft** stellt die Logik der Gaskraftwerke als Brückentechnologie grundsätzlich in Frage.

Gleichzeitig zeigt die Debatte, wie stark energiepolitische Fragen emotional aufgeladen sind. Sie sind längst Teil eines kulturellen Konflikts geworden, der mit Fakten allein kaum noch zu befrieden ist. Umso wichtiger wäre es, politische Spannungen gezielt zu entschärfen – auch durch pragmatische Maßnahmen. Dazu kann es gehören, staatlich gesetzte Preisfaktoren wie die CO₂-Abgabe zumindest temporär zu überprüfen. Nicht als Abkehr vom Klimaschutz, sondern als Versuch, Akzeptanz zurückzugewinnen. Denn die Polarisierung greift weiter um sich. Selbst beiläufige Themen werden zu politischen Symbolen aufgeladen. Die Bereitschaft zur Differenzierung sinkt, die Lautstärke steigt. Buckelwal Timmy/Hope kann ein Liedchen davon singen.

Viel Spaß beim Lesen!



BVT

Wohnungsprojekt in Connecticut verkauft

BVT hat die Projektentwicklung „Millyard“ in Hartford, Connecticut, für rund 98 Millionen Dollar an einen institutionellen Investor verkauft. Trotz Herausforderungen in der Bauphase konnte die Projektentwicklung innerhalb von 28 Monaten fertiggestellt werden. Die Gesamtinvestitionskosten belaufen sich auf rund 83 Millionen Dollar. Das Fondsmanagement konnte aus diesem Projekt eine Projektrendite von mehr als zehn Prozent p. a. des durchschnittlich gebundenen Eigenkapitals erzielen. Das Projekt umfasst 269 Class-A-Apartments auf einer Gesamtwohnfläche von rund 24.700 Quadratmetern und 404 Stellplätze. Entwicklungspartner war das US-Unternehmen **Criterion Development Partners**.



Kingstone

Kleyers/Frankfurt

KINGSTONE Real Estate hat für den Fonds „KINGSTONE Bezahlbares Wohnen Deutschland“ ein Neubau-Wohnobjekt mit 96 öffentlich geförderten Wohnungen in Frankfurt erworben. Die Immobilie zählt zur Quartiersentwicklung „Kleyers“ von **Swiss Life Asset Managers**. Zum Objekt gehören zudem eine Kita, zwei Einzelhandels- und zwei Büroeinheiten.



Container im Hafen von Hamburg. Solvium bringt eine Anleihe mit sechs Prozent Zinsen.

Sachwerte-Check

Anleihe aus der Sachwertekiste

Solvium bringt weitere Namensschuldverschreibung mit Containern

Sachwert gleich Immobilie – diese Gleichung gilt schon lange nicht mehr. In einem schwierigen Marktumfeld waren die Hahn-Gruppe mit rund 60 Millionen Euro und US Treuhand mit umgerechnet 50 Millionen Euro 2025 die umsatzstärksten Anbieter von Alternativen Investment Fonds mit Immobilien.

Solvium steigerte seinen Umsatz verteilt auf verschiedene Container-Vehikel allerdings um zehn Prozent auf 112 Millionen Euro. Aktuell platziert Solvium die Namensschuldverschreibung „Solvium Exklusiv Invest 46-01“.

Objekte: Anleger wetten auf die Infrastruktur des Welthandels, denn sie beteiligen sich an Container, Güterwagen und Wechselkoffer. Die Argumentation ist eingängig: Der Markt für Logistikequipment ist realwirtschaftlich fundiert, breit diversifiziert und langfristig wachsend. Container, Tankcontainer oder Wechselkoffer sind zentrale Bausteine globaler Lieferketten – und werden zunehmend von Leasinggesellschaften und Investoren finanziert. Ohne Container kein globaler Handel, ohne Logistik kein Wohlstand. Rund 90 Prozent der Waren werden über Schiffe transportiert – ein strukturell wachsender Markt, auch wenn uns der Iran-

Krieg aktuell die Grenzen der Seewege aufzeigt.

Markt: Die durchschnittliche Lebensdauer eines Standardcontainers für den Seefrachtverkehr beträgt rund 15 Jahre. Je nach Bedarf und Zustand müssen demnach jährlich fünf bis sieben Prozent des weltweiten Bestands in die Zweitmärkte überführt werden. In der anschließenden Nutzung werden Container zum Beispiel für Inlandstransporte, als Lager-, Büro- oder Baucontainer verwendet. Aufgrund der Tatsache, dass sich die Preise für gebrauchtes Equipment an den Neupreisen orientieren, zahlen die Käufer für Altcontainer Preise von bis zu 50 Prozent der jeweils gültigen Neupreise. Neben Standard-Containern kauft Solvium aus Gründen der Diversifikation auch Tankcontainer und Wechselkoffer. Das sind austauschbare Transportbehälter mit ausklappbaren Stützbeinen, die auch ohne Kran durch das Absenken des Lkw-Fahrgestells abgesetzt werden können.

Kalkulation: Mit sechs Prozent Verzinsung liegt das Angebot im oberen Bereich klassischer Zinsanlagen. Tatsächlich handelt es sich jedoch nicht um eine klassische Anleihe, sondern um eine qualifiziert nachrangige Namens-

LAUFZEIT	3 Jahre
Zins p. a. ¹ in %	6,01 %
Zins p. a. ¹ in EUR	12.020,00 €
Rückzahlung ² in %	100 %
Rückzahlung ² in EUR	200.000,00 €
Gesamtrückfluss ¹ in %	118,03 %
Gesamtrückfluss in EUR	236.060,00 €

Prognostizierte Rückzahlung ohne Berücksichtigung des Agios.

schuldverschreibung mit dreijähriger Laufzeit. Das bedeutet: Anleger stehen im Insolvenzfall hinten in der Gläubigerhierarchie. Eine Einlagensicherung existiert nicht. Darüber dürften sich die potenziellen Investoren jedoch im Klaren sein, denn mit Tickets ab 200.000 Euro richtet sich das Angebot an eine Zielgruppe, der wir Erfahrungen an den Finanzmärkten oder zumindest die Beratung durch qualifizierte Vermögensberater unterstellen dürfen.

Konzept: Anders als bei einem geschlossenen AIF sind die Zeichner der Namensschuldverschreibung keine Gesellschafter, sondern Gläubiger. Die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg übertragen sie somit komplett an das Solvium-Management. Aber mal ganz ehrlich: Das ist in der Realität bei einem Fonds auch nicht anders. Stress gibt es sowieso nur, falls es nicht so läuft wie geplant. Solvium kauft Container und Wechselkoffer, vermietet sie und überweist den Anlegern aus den Einnahmen einen festen Zins in Höhe von 6,01 Prozent.

Die Anbieter verweisen auf die Krisenresistenz des Containerleasingmarktes, etwa während der Finanzkrise oder der Pandemie. Tatsächlich zeigte sich das Segment vergleichsweise robust. Und dennoch ist eine der weltweit größten Containerreedereien im September 2016 in die Insolvenz geraten. In den vergangenen Jahren ist so aus den ehemals Top-20-Reedereien, die die großen Handelsrouten in der Containerschifffahrt dominierten, eine Top-11-Gruppe geworden. Hieraus ergeben sich besondere Kauf- und Vermietungsmöglichkeiten, so Solvium. Die Größe einer Reederei allein ist also kein Indiz für die Risiken eines Geschäftes. Genaue Marktkenntnisse

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

WIRTSCHAFTSSTARKE STANDORTE

Rufen Sie uns an:
069/6380 939-0

IDENTIFIZIEREN UND AUSWÄHLEN

www.ustreuhand.de



Commerz Real

Nächster KI-Mieter

In München zieht die nächste auf künstliche Intelligenz (KI) spezialisierte Firma in eine „Hausinvest“-Immobilie. Wie die **Commerz Real** mitteilt, wird **Lio Technologies** expandieren und hat dafür etwa 2.400 Quadratmeter im Seidl Forum gemietet. Das Münchner Technologie-Startup hat eine Lösung für den Unternehmenserwerb auf KI-Basis entwickelt, um Beschaffungsprozesse wie Lieferantenanalyse, Angebotsvergleich oder Bestellungen weitgehend zu automatisieren und effizienter zu gestalten.

und -erfahrungen sind erforderlich, um die passenden Nutzer zu finden.

Anbieter: Die Historie der Solvium-Gruppe ist ein Pluspunkt. Bislang wurden alle Produkte planmäßig bedient und mehr als 500 Millionen Euro an Anleger ausgezahlt.

Kosten: Aus der Beteiligung fließen 6,5 Prozent in die Provision für Vertriebspartner. Hinzu kommt ein Agio in Höhe von drei Prozent. Die mit den Initialkosten vergleichbaren Gebühren summieren sich also auf 9,5 Prozent. Bei einem geplanten Gesamtbetrag in Höhe von 75,6 Millionen Euro fallen somit knapp 7,2 Millionen Euro an Provisionen an.

Meiner Meinung nach... Die Namensschuldverschreibung von Solvium steht exemplarisch für einen wachsenden Markt: Investments in reale Assets jenseits klassischer Immobilien. Aber auch

ein robuster Markt wie das Container-Business ist nicht ohne unternehmerische Risiken. Der Markt hängt eng an globalen Handelsströmen, geopolitischen Entwicklungen und der wirtschaftlichen Lage großer Logistikunternehmen. Selbst große Reedereien sind in der Vergangenheit insolvent gegangen – ein Hinweis darauf, dass Größe kein verlässlicher Sicherheitsindikator ist. Und auch das sollen Anleger wissen: Bei einer Laufzeit von 36 Monaten und Provisionen von gut neun Prozent, betragen die weichen Kosten aufs Jahr umgerechnet rund die Hälfte der in Aussicht gestellten Zinsen. ■

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.

Auf ein Wort

Mit Sonne und Wind zurück zu Privatanlegern

Aream will New-Energy-Anleihen um ELTIF ergänzen - Markus Voigt verweist auf Kalifornien als Vorbild

Markus Voigt ist seit zwei Jahrzehnten im Geschäft mit Erneuerbaren Energien aktiv. In den vergangenen Jahren lag der Fokus auf institutionellen Investoren, doch künftig will Voigt mit der Aream Group das Geschäft mit privaten Anlegern wieder stärker ankurbeln.

Der Fondsbrief: Sind Sie Mitglied im **Katherina-Reiche-Fanclub**?

Markus Voigt: Wir haben kürzlich darüber diskutiert, wer der schlechteste Wirtschaftsminister für Deutschland war, und selbst diejenigen, die sich früher auf **Robert Habeck** geeinigt hatten, sind nun anderer Ansicht. Schlimmer geht immer, aber auch ich habe nicht erwartet, dass die Wirtschaftspolitik unter einem CDU-Kanzler **Friedrich Merz** durch Trickereien und dumme Entscheidungen auffällt.

Was meinen Sie damit?



Markus Voigt, Aream

Bislang sollen 95 Prozent des Sondervermögens in Höhe von 500 Milliarden Euro zweckentfremdet worden sein. Die Elektrifizierung entwickelt sich weltweit deutlich schneller als hierzulande, aber wir agieren rückwärtsgewandt mit Gasheizungen und hybrider Technik. Hier ist eine beeindruckende Zahl: China hat im vergangenen Jahr Solaranlagen mit einer Leistung von 315 Gigawatt gebaut. Deutschland kommt innerhalb von 25 Jahren bis jetzt gerade einmal auf 130 Gigawatt.

Haben wir nicht zu viel Sonnenstrom? Ein Beleg dafür sind die negativen Strompreise. ►



KONTAKT

Paschalis Christodoulidis
+49 2204 9490-262
pchristodoulidis@de-wert.de

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

hahnag.de

HIH Invest

Wien für Instis

HIH Invest hat ein Büro- und Geschäftshaus im 2. Wiener Gemeindebezirk für den Fonds eines institutionellen Investors erworben. Die siebengeschossige Liegenschaft wurde 1993 errichtet und ist vollvermietet. Sie umfasst rund 7.170 Quadratmeter Mietfläche. Davon entfallen 6.500 Quadratmeter auf Büroflächen, 450 Quadratmeter auf Gastronomie, 120 Quadratmeter auf Einzelhandel und 100 Quadratmeter auf Lagerflächen. Zudem stehen den Mietern 61 Tiefgaragenstellplätze für Pkw zur Verfügung.

Wir befinden uns in einer Übergangsphase. Das darf nicht überraschen, wird sich aber zügig ändern. Seit anderthalb Jahren registrieren wir eine Explosion in der Effizienz von Batteriespeichern. Die negativen Peaks werden daher schneller verschwinden als gedacht. Die Entwicklung in Kalifornien zum Beispiel ist uns zwei Jahre voraus. Dort registrieren wir einen deutlichen Rückgang negativer Strompreise. Außerdem: Unsere Kohleanlagen sind kaum steuerbar, was ebenfalls zu einer Überproduktion beiträgt.

Sie haben unter der Firmierung **Voigt und Collegen** eine Vielzahl von Publikumsfonds aufgelegt, sich dann aber auf institutionelle Investoren fokussiert. Warum?

Der Markt für geschlossene Beteiligungen für Privatkunden befand sich lange im Rückwärtsgang. Und das Interesse

institutioneller Investoren für den Sektor Erneuerbarer Energien ist stetig gewachsen. Da lag es auf der Hand, sich eher dieser Investorengruppe zuzuwenden.

Offenbar haben Sie den Privatanleger als Kunden wiederentdeckt. Auf Ihrer Homepage bewerben Sie eine Anleihe mit 7,25 Prozent Zinsen.

Das ist schon unsere zweite Retail-Anleihe. Die erste haben wir zügig platziert, und auch die aktuelle befindet sich auf der Zielgeraden.

Wie stehen Sie zu anderen Vehikeln für Privatanleger?

Wir arbeiten an Direktinvestitionen in Photovoltaikanlagen. Sie ermöglichen über den Investitionsabzugsbetrag die Möglichkeit, Steuern zu sparen. Und wir möchten einen ELTIF auflegen, den

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/.



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 Gesamtmitrueckfluss 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.

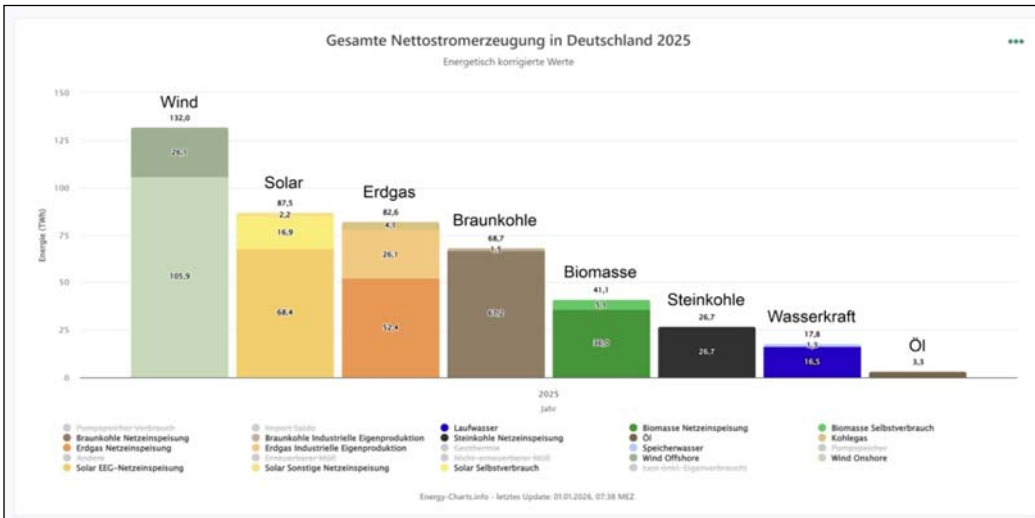
DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

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.



Windkraft und Solaranlagen sind in der Stromerzeugung weit vorne. Dennoch ist eine Reserve für die Dunkel-Flaute nötig. Alles läuft auf Gaskraftwerke hinaus.

wir im Idealfall europaweit vertreiben können. Dazu führen wir Gespräche mit kleineren Banken als potenzielle Partner.

Ein ELTIF wird kaum 7,25 Prozent ausschütten.

Der Anteil Erneuerbarer Energien ist bereits so groß, dass eine stabile Energie-Produktion auch unabhängig von Exporten wahrscheinlich ist. ■

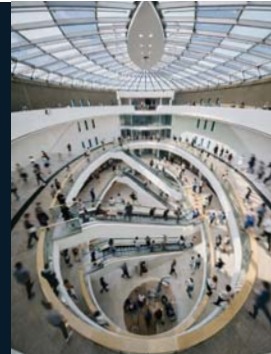
Der ELTIF hat ein anderes Risikoprofil als die Anleihe mit Projektentwicklungsrisiken. Beim ELTIF halten wir eine Zielrendite von sechs Prozent für angemessen.

Welche Auswirkungen wird der Iran-Krieg auf die weltweite Energie-Versorgung haben?

Kurzfristig sehen wir die Konsequenzen an jeder Tankstelle. Langfristig dürften die Auswirkungen auf die Energiemärkte überschaubar bleiben.

||| 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)

AIF Capital Group

Parken am Bahnhof

Die **AIF Capital Group** hat ein Parkhaus und den angrenzenden Fernbusbahnhof in zentraler Lage am Frankfurter Hauptbahnhof erworben. Beide Objekte wurden über einen Asset Deal für den Spezial-AIF „Parkhaus II-Fonds“ übernommen. Im Zuge der Transaktion wurde ein Pachtvertrag über 15 Jahre mit Q-Park abgeschlossen. Mit dem Erwerb setzt AIF Capital ihre Strategie als Bestandhalter fort. Parkhäuser in zentralen Innenstadtlagen bieten stabile Cashflows und eine dauerhaft hohe Nachfrage durch die urbane Verdichtung.

Von Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz GmbH

Barrierefreiheit ist entscheidend

Herausforderung liegt in der Umsetzung - höhere Mieten kaum durchzusetzen

Das Spektrum der Wohnformen im Alter reicht heute von der eigenen Wohnung bis hin zur vollstationären Pflegeeinrichtung. Trotz wachsender Angebotsvielfalt bleibt jedoch eines konstant: Die große Mehrheit der Senioren lebt weiterhin im klassischen Wohnmodell. Rund 95 Prozent wohnen im eigenen Zuhause, während nur ein kleiner Teil alternative Wohnformen nutzt.

Grundsätzlich lassen sich die Angebote entlang des Unterstützungsbedarfs einordnen: Vom selbstständigen Wohnen ohne Service über serviceorientierte Zwischenformen bis hin zur vollstationären Pflege. Diese Abstufung bildet den Kern des Marktes – und verdeut-

licht zugleich die Herausforderung, passende Angebote für sehr unterschiedliche Lebensphasen bereitzustellen.

Die dominante Wohnform bleibt das Leben in der bisherigen Wohnung. Für viele ältere Menschen ist sie Ausdruck von Selbstbestimmung, sozialer Einbindung und gewohnter Lebensführung. Häufig leben Senioren seit Jahrzehnten in ihren Wohnungen, verfügen über vergleichsweise große Wohnflächen und sind eng in ihr Umfeld eingebunden.

Allerdings stößt dieses Modell zunehmend an Grenzen: Viele Wohnungen sind nicht barrierefrei, Umbauten sind

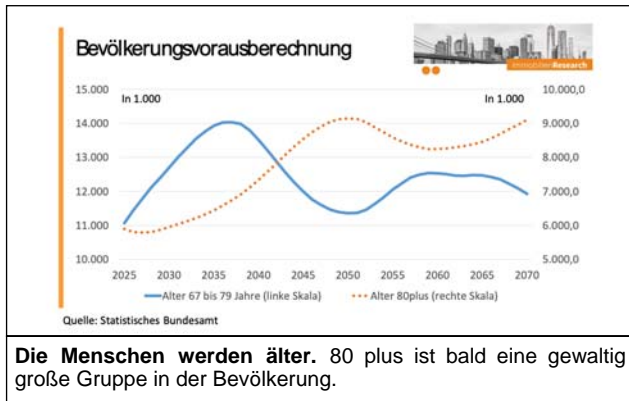


Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de





Die Menschen werden älter. 80 plus ist bald eine gewaltig große Gruppe in der Bevölkerung.

teuer oder technisch schwierig. Mit zunehmendem Alter steigen zudem Risiken wie Isolation oder Unterstützungsbedarf. Dennoch bleibt der Wunsch, in den eigenen vier Wänden zu altern, prägend.

Historische Wohnformen wie die Altenwohnungen der 1960er- und 1970er Jahre spielen weiterhin eine Rolle, verlieren aber an Bedeutung. Sie werden heute häufig modernisiert oder in neue Nutzungskonzepte überführt.

Deutlich wichtiger ist inzwischen das Thema Barrierefreiheit. Der Bedarf an barrieregedrehten Wohnungen wächst, doch das Angebot bleibt begrenzt: Nur ein kleiner Teil der Wohnungen erfüllt umfassende Kriterien. Gleichzeitig bestehen erhebliche Unsi-

cherheiten über den tatsächlichen Bedarf. Einerseits steigt er durch Alterung und Pflegebedürftigkeit, andererseits bleiben viele Senioren bewusst in ihren bestehenden Wohnungen.

Ein zentrales Problem liegt in den Anreizen: Für Vermieter lohnen sich Investitionen oft nicht, da sich Barrierefreiheit kaum in höheren Mieten niederschlägt. Damit bleibt die Anpassung des Bestands ein Engpass im Markt.

Zwischen dem klassischen Wohnen und dem Pflegeheim hat sich ein breites Feld serviceorientierter Wohnformen etabliert. Dazu zählen Service Wohnen, Betreutes Wohnen und Seniorenresidenzen. Sie richten sich vor allem an ältere Menschen mit geringem bis mittlerem Unterstützungsbedarf und verbinden eigenständiges Wohnen mit optionalen Dienstleistungen.

Der Markt wächst dynamisch, bleibt aber ein kleines Segment. Besonders das Betreute Wohnen verzeichnet Zuwächse, während klare Abgrenzungen zwischen den Konzepten fehlen. Diese Unschärfe führt zu Intransparenz für Nutzer und Investoren.

Die Unterschiede liegen vor allem im Grad der Verbindlichkeit: Während beim Service-Wohnen Leistungen flexibel hinzugebucht werden, umfasst das

#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 

Union Invest

Verkauf Bogenhausen

Union Investment hat den Vertrag für den Verkauf einer Büroimmobilie am Prinzregentenplatz in München unterzeichnet. Der Übergang der Nutzen und Lasten erfolgt Ende Juni dieses Jahres. Käufer ist eine von **CONREN Land** verwaltete Gesellschaft. Das Objekt im Stadtteil Bogenhausen verfügt über 21.330 Quadratmeter Mietfläche und wurde 2011/2012 kernsaniert. Im Jahr 2011 erwarb Union Investment die Immobilie für das Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Deutschland“.

Betreute Wohnen meist verpflichtende Grundservices. Seniorenresidenzen gehen darüber hinaus und bieten hochwertige, oft kostenintensive Angebote für zahlungskräftige Zielgruppen.

Trotz Wachstumspotenzial steht das Segment vor strukturellen Herausforderungen. Der Bedarf ist schwer zu quantifizieren, hängt stark von Zahlungsfähigkeit und Präferenzen ab und wird durch barrierefreie Bestandswohnungen teilweise substituiert.

Neben den etablierten Formen existieren gemeinschaftliche Wohnmodelle wie Senioren-WGs, Mehrgenerationenhäuser oder Co-Housing. Sie setzen auf gegenseitige Unterstützung, soziale Einbindung und gemeinschaftliche Organisation des Alltags.

Diese Modelle bieten Antworten auf Vereinsamung und Unterstützungsbedarf,

bleiben jedoch ein Nischenphänomen: Weniger als ein Prozent der Senioren lebt in solchen Arrangements. Gründe sind unter anderem organisatorische Anforderungen, begrenzte Bekanntheit und individuelle Präferenzen.

Am Ende des Spektrums stehen Alten- und Pflegeheime, die eine umfassende Betreuung gewährleisten. Sie sind insbesondere für stark pflegebedürftige Menschen notwendig, verlieren jedoch relativ an Bedeutung. Der Anteil der stationär Versorgten ist rückläufig, auch aufgrund des politischen Leitbilds „ambulant vor stationär“.

Zudem ist die gesellschaftliche Akzeptanz begrenzt: Viele Senioren verbinden Pflegeheime mit einem Verlust an Selbstbestimmung und Privatsphäre. Entsprechend wird ein Umzug in eine solche Einrichtung erst in einer späten Lebensphase in Betracht gezogen. ▶



hausInvest

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

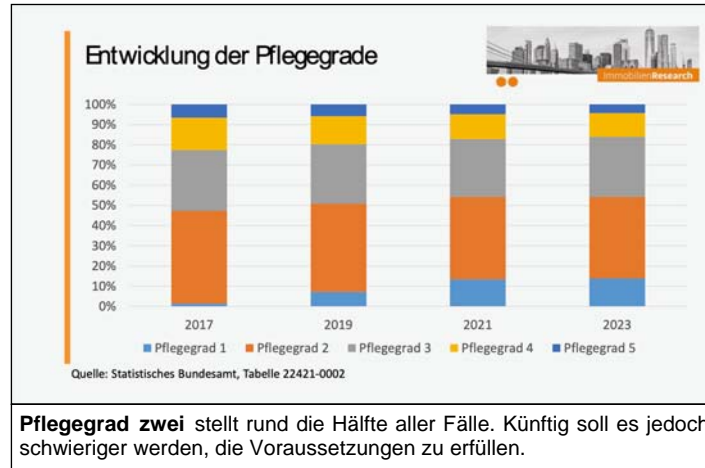
hausinvest eröffnet Ihnen Schritt für Schritt ein Investment in einen der erfolgreichsten Offenen Immobilienfonds. Mit Stories von Menschen und ihren Visionen in den hausInvest Immobilien. Wie ETERNO in Frankfurt am Main. Jetzt Story erleben auf hausinvest.de

Wechsel Dich I

Michael Oehme ist tot. Wie wir erst kürzlich erfahren haben, ist er bereits Mitte Januar in der Dominikanischen Republik nach kurzer, schwerer Krankheit gestorben. Oehme ist vielen in der Branche als PR-Manager bekannt, der eine Reihe von Unternehmen vertreten hat. In den letzten Jahren lebte er in der Schweiz und war dort erfolgreich als Bau-träger tätig.

Die **Schultheiß Projektentwicklung AG** erweitert ihr Management-Team: Seit dem 1. April 2026 ist **Petra Hamacher-Weiß** als Fondsmangerin und Prokuristin für das Nürnberger Unternehmen tätig. In ihrer neuen Funktion verantwortet Hamacher-Weiß insbesondere die Konzeption und Steuerung der Fondsaktivitäten. Zudem übernimmt sie die Betreuung institutioneller Investoren. Als Prokuristin trägt sie darüber hinaus unternehmerische Verantwortung für diesem Geschäftsbereich.

HIH Invest startet eine Kooperation mit dem Fintech-Unternehmen **Loanbox** und nutzt künftig deren Softwarelösung **Fincetra** für Finanzierungsausschreibungen sowie das laufende Darlehensmanagement. Ziel ist die Digitalisierung und Standardisierung der Prozesse entlang des gesamten Fremdkapitalzyklus, von der Ausschreibung über den Angebotsvergleich bis zur Verwaltung bestehender Finanzierungen.



Zwar entstehen neue Wohnformen, doch die Nachfrage bleibt stark vom Wunsch nach Selbstständigkeit geprägt. Alternative Modelle gewinnen an Bedeutung, können das klassische Wohnen jedoch bislang nicht verdrängen.

Die zentrale Herausforderung liegt daher weniger im Fehlen von Konzepten als in deren Umsetzung: Es braucht mehr barrierefreie Wohnungen, transparente Angebote und bezahlbare Lösungen. Nur so kann die Vielfalt der Wohnformen tatsächlich wirksam werden.

Für Investoren bedeutet das einen Perspektivwechsel. Nicht allein neue Seniorenresidenzen oder Pflegeheime stehen im Fokus, sondern zunehmend die Anpassung bestehender Wohnungen. Barrierefreiheit, altersgerechte Umbauten und quartiersnahe Dienstleistungen gewinnen an Bedeutung. Doch genau hier liegt ein strukturelles Problem: Investitionen in barrierefreie Standards lassen sich oft kaum über höhere Mieten refinanzieren – ein Hemmnis, das den Markt ausbremst.

Gleichzeitig bleibt der Bedarf an Pflegeimmobilien hoch. Mit dem starken Wachstum der Hochaltrigen steigt auch die Zahl der Pflegebedürftigen. Doch das Segment hat an Attraktivität eingebüßt. Fachkräftemangel, steigende regulatorische Anforderungen und wachsende Kosten setzen Betreiber unter Druck, Insolvenzen nehmen zu. Für Investoren wird damit nicht mehr nur der Standort entscheidend, sondern vor allem die Qualität des Betreibers. Pflegeheime sind kein risikoloser „Core“-Baustein

mehr, sondern ein zunehmend anspruchsvolles Investment.

Die größten Wachstumschancen liegen derzeit zwischen diesen beiden Polen. Service-Wohnen und betreutes Wohnen etablieren sich als dynamisches Segment zwischen Selbstständigkeit und Pflege. Sie treffen den Wunsch

vieler älterer Menschen, möglichst lange unabhängig zu leben und zugleich bei Bedarf Unterstützung abrufen zu können. Entsprechend wächst das Angebot deutlich. Doch auch hier ist Vorsicht geboten: Die Konzepte sind oft unscharf definiert, die Leistungsversprechen schwer vergleichbar. Zudem hängt die Nachfrage stark von der Zahlungsfähigkeit der Zielgruppe ab.

Ein zentrales Risiko liegt zudem in der Fehleinschätzung der Nachfrage. Bedarf ist nicht gleich zahlungsfähige Nachfrage. Während im Premiumsegment durchaus Potenzial besteht, fehlt es vielerorts an bezahlbaren Angeboten für breite Bevölkerungsschichten. Wer hier falsch positioniert, riskiert Leerstand – trotz scheinbar wachsender Zielgruppe.

Hinzu kommt ein oft unterschätzter Faktor: Die zeitliche Dynamik der Demografie. Die Gruppe der „jungen Alten“ wächst zunächst stark, wird aber perspektivisch wieder kleiner. Die Nachfrage verschiebt sich damit langfristig stärker in Richtung pflegeintensiver Angebote. Investitionen müssen diese Verschiebung antizipieren.

Der Markt für Seniorenimmobilien ist damit kein Selbstläufer, sondern ein differenziertes Feld mit sehr unterschiedlichen Teilmärkten. Erfolg verspricht nicht das pauschale Engagement im „Wohnen im Alter“, sondern die präzise Abstimmung von Konzept, Standort und Zielgruppe. ■

Von Eric Romba, Rechtsanwalt und Partner OsborneClarke

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben

Zeitfenster für Early Mover bei massenmarkttauglichen geschlossenen Publikums-Sondervermögen

Mit dem Fondsrisikobegrenzungs-gesetz (FRiG), in Kraft seit dem 16. April 2026 (BGBl. 2026 I Nr. 97), hat der Gesetzgeber das geschlossene Publikums-Sondervermögen (gPSV) eingeführt. § 139 S. 2 KAGB n.F. ermöglicht erstmals die Auflegung geschlossener Publikums-AIF als Sondervermögen – neben der bewährten geschlossenen Investment-KG und der Investmentaktiengesellschaft mit fixem Kapital.

Die eigentliche Pointe liegt in § 366 Abs. 3 KAGB n.F.: Die zwingende Anwendung von § 95 KAGB – der Verbriefungsnorm – wird auf geschlossene Publikums-Sondervermögen bis zum 16. April 2028 verschoben. Eine oberflächliche Lesart wertet dies als Wartezeit. Die Gesetzesbegründung (BT-Drs. 21/3510, S. 115) stellt jedoch klar: „Die spätere verpflichtende Geltung von § 95 schließt eine frühere freiwillige Anwendung durch die Kapitalverwaltungsgesellschaften nicht aus.“ Damit entsteht ein 24-monatiges Opt-in-Zeitfenster für Early Mover.

Bis April 2028 existieren zwei Gestaltungsvarianten: Der Default-Pfad ohne Anteilsschein, bei dem die Anlegerstellung über das KVG-Register dokumentiert wird – ohne Depotfähigkeit, ohne Zweitmarkt. Und der Opt-in-Pfad mit freiwilliger Anwendung von § 95 KAGB: Ausgabe von Anteilsscheinen als Globalurkunde, Zentralregisterwertpapier nach eWpG oder Kryptofondsanteil nach KryptoFAV. Für massenmarkttaugliche Publikumsfonds ist der Opt-in praktisch zwingend.

Die Abwicklungslogik des gPSV unterscheidet sich vom offenen Fonds. Forward-Pricing und tägliche NAV-Berechnung entfallen; an ihre Stelle treten Platzierungsphase, periodische Bewertung und strukturierter Exit bei Fondsende. Die Anteile werden in einer definierten Platzierungsphase gezeichnet und am Closing-Tag ausgegeben. Ein Rücknahmerecht besteht nicht. Exit-Pfade sind Ausschüttungen während der Laufzeit, Zweitmarktverkauf (nur bei Depotfähigkeit) und Liquidationsauszahlung bei Fondsende. ▶



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


PEGASUS
CAPITAL PARTNERS

Wechsel Dich II

Die **Montano Real Estate GmbH** hat **Niklas Baldauf** zum neuen Head of Asset Management verpflichtet. Er war zuletzt als Director Asset Management bei **Accumula Real Estate Management** in München tätig. Zuvor arbeitete er unter anderem für **Nuveen Real Estate**, wo er zuletzt als Head of Asset Management Retail Northern Europe ein umfangreiches Portfolio verantwortete. Weitere Stationen umfassen Positionen bei **Allianz Real Estate** und **Clarendon Asset Management**.

bulwiengesa stellt die Geschäftsführung neu auf und beruft mit **Sven Carstensen**, **Felix Embacher** und **Kristian Reinhold** ein Führungsteam zur Leitung der Bereiche Beratung, Daten und Research und zur strategischen Weiterentwicklung mit Fokus auf die Integration in das Scout24-Ökosystem.

Julian Schinke ist neuer Senior Director bei **JLL** und übernimmt damit die Rolle des Industrials Industry Lead in der EMEA-Region im Bereich Consulting. Er kommt von **Drees & Sommer**, wo er im Consultingbereich für die strategische und organisatorische Leistungssteigerung der Kundenorganisationen und die interne Entwicklung des Beratungsbereichs zuständig war.

Eine deutsche Pensionskasse hat gemeinsam mit dem Family Office der **Schoeller Group** ein Joint Venture zur langfristigen Sicherung und strategischen Weiterentwicklung des Hamburger Alsterhauses gebildet. Die **Realty Corporation** strukturierte die Transaktion.

Bei Wahl der Globalurkunde wird diese einmalig bei Clearstream eingeliefert. Alternativ kommt die Begebung als Zentralregisterwertpapier oder Kryptofondsanteil in Betracht. Der kritische Pfad liegt nicht im KAGB, sondern in der Dienstleister-Infrastruktur: Verwahrstellen-Prozesse, Clearstream-Anbindung und Vertriebsplattformen müssen gemeinsam entwickelt werden. Bei Kryptofondsanteilen nach § 95 Abs. 5 KAGB i.V.m. KryptoFAV stößt das klassische Delivery-versus-Payment-Modell an Grenzen.

Die Delivery erfolgt on-chain durch Registerumschreibung; die Payment-Seite hat der Gesetzgeber bewusst offengelassen. Drei Szenarien sind realistisch: SEPA-Zahlung off-chain (robust, aber mit Settlement-Risiko), E-Geld-Token unter MiCAR für atomares DvP on-chain (regulatorisch möglich, Marktreife begrenzt) und tokenisiertes Giralgeld (noch im Pilotstadium). Mittelfristig dürfte der digitale Wholesale-Euro die Settlement-Lücke schließen.

Das gPSV fällt als Investmentvermögen nach § 1 Abs. 1 KAGB automatisch unter das InvStG. Es gilt die intransparente Besteuerung der §§ 6 bis 24 InvStG – ein Paradigmenwechsel gegenüber der transparenten Investment-KG. Auf Fondsebene greift die Körperschaftsteuer (effektiv 15,825 Prozent) auf inländische Einkünfte. Die Teilfreistellung nach § 20 InvStG variiert je nach Fondskategorie erheblich: 60 Prozent bei Inlands-Immobilienfonds, 80 Prozent bei Auslands-Immobilienfonds, null bei sonstigen Fonds.

Steuerlich kritisch ist der Nexus zum § 95-Opt-in: Der automatisierte Kapitalertragsteuerabzug nach § 43 EStG i.V.m. § 44 InvStG setzt Depotfähigkeit voraus – und damit einen Anteilsschein. Ohne Opt-in wird das gPSV zum Veranlagungsfall, was für Privatanleger unattraktiv und für Vertriebskanäle eine operative Hürde ist. Die Vorabpauschale nach § 18 InvStG verlangt einen NAV-Meldeprozess, ohne den kein maschineller Steuerabzug funktioniert.

Das gPSV eröffnet neue Gestaltungsräume, insbesondere für Immobilien-

und DLT-affine Strukturen. Die Übergangsvorschrift ist keine Sperre, sondern eine Einladung. Wer die operative Infrastruktur jetzt mit Verwahrstelle und Zentralverwahrer aufsetzt, kann Marktstandards mitgestalten. Die Rechtsformwahl bleibt eine mehrdimensionale Entscheidung – aufsichtsrechtlich, operativ, steuerlich und vertrieblich. ■

Selektive Erholung - keine Entspannung Wachstum trotz Mittelabflüsse

Das Nettofondsvermögen regulierter europäischer Immobilienfonds (AIF) lag zum Jahresende 2025 bei 1.049 Milliarden Euro – ein Plus von 1,4 Prozent oder 14 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr.

Dies geht aus den Zahlen der European Fund and Asset Management Association (EFAMA) hervor. Auch das Wachstum bei der Anzahl der Fonds setzte sich fort. So stieg die Zahl von 4.032 Ende 2024 um 226 Fonds auf 4.258 zum Ende 2025.

„Wir sehen derzeit eine selektive Erholung – von einer breiten Entspannung kann jedoch noch keine Rede sein“, sagt **Ilva Diaco**, Conducting Officer Portfolio Management, Marketing & Distribution bei **INTREAL Luxembourg**. Denn insgesamt verzeichneten europäische Immobilien-AIFs Nettomittelabflüsse in Höhe von rund 11,2 Milliarden Euro oder 1,08 Prozent des Vorjahresvermögens.

Luxemburg verzeichnete mit einer Mittelabflussquote von 6,8 Prozent (minus 9,26 Milliarden Euro) überdurchschnittliche Rückgänge, während Deutschland mit 1,13 Prozent (minus 3,24 Milliarden Euro) im europäischen Durchschnitt lag. Demgegenüber standen positive Kapitalbewegungen in einzelnen Märkten: So erzielten Immobilienfonds in Griechenland Nettomittelzuflüsse in Höhe von 7,3 Prozent des Vorjahresvermögens (plus 535 Millionen Euro) und in der Schweiz von 4,5 Prozent (plus 2,37 Milliarden Euro). ■

Neues Gesetz verschärft Regeln für Fonds

Reaktion auf Erfahrungen vergangener Krisen zum Beispiel bei offenen Immobilienfonds

Das **Fondsrisikobegrenzungs-gesetz (FRiG)** erlaubt nicht nur neue Modelle wie das geschlossene Sondervermögen für private Kapitalanleger (siehe Seite 13), sondern es verschärft außerdem die Regeln für Investmentfonds deutlich.

Was auf den ersten Blick wie ein technisches Detail der Finanzmarktregulierung wirkt, ist tatsächlich ein tiefgreifender Eingriff in die Funktionsweise der Branche. Ziel ist es, Risiken zu begrenzen, Transparenz zu erhöhen und den Fondsmarkt krisenfester zu machen.

Mit dem Fondsrisikobegrenzungs-gesetz (FRiG) zieht der Gesetzgeber die Zügel im Fondsmarkt an – und trifft dabei besonders die Immobilienfonds. Was lange als vergleichsweise stabiles Segment galt, wird nun stärker reguliert. Hintergrund sind Erfahrungen aus vergangenen Krisen, in denen offene Immobilienfonds Rücknahmen aussetzen mussten und Anleger monatelang nicht an ihr Geld kamen.

Kern des neuen Gesetzes sind strengere Liquiditätsregeln. Immobilienfonds müssen künftig verpflichtend Instrumente vorhalten, um Mittelabflüsse zu steuern. Dazu gehören Rücknahmebeschränkungen, Mindesthaltefristen oder Gebühren. Für Anleger bedeutet das: Im Ernstfall kann der Zugriff auf ihr investiertes Kapital eingeschränkt werden – nicht als Ausnahme, sondern als systematisches Instrument zur Stabilisierung.

Der Gesetzgeber reagiert damit auf ein strukturelles Problem des Segments. Immobilienfonds investieren in illiquide Assets – Gebäude lassen sich nicht kurzfristig verkaufen. Gleichzeitig bieten viele Produkte tägliche oder kurzfristige Rückgabemöglichkeiten. Gerät der Markt unter Druck, kann diese Konstruktion schnell kippen. Genau hier setzt das FRiG an: Liquidität wird künftig aktiv gemanagt, nicht erst im Krisenfall improvisiert. ▶



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

Regulatorische Anpassungen

Vier mögliche LMTs für Offene Immobilien-Publikumsfonds

Mechanismen zur Sicherung der Fondsliquidität in außergewöhnlichen Marktphasen

 <p>Swing Pricing</p> <p>Anteilpreis wird bei großen Mittelbewegungen angepasst. Kosten tragen die Verursacher, nicht die verbleibenden Anleger</p>	 <p>Rücknahmebeschränkungen (Gating)</p> <p>Rückgaben werden auf einen festen Prozentsatz pro Tag/Woche begrenzt, um geordnete Abflüsse zu sichern</p>
 <p>Verlängerung der Kündigungsfrist</p> <p>Mehr Zeit zwischen Rückgabemeldung und Auszahlung, damit Fondsmanager Liquidität steuern können</p>	 <p>Rückgabegebühr (Redemption Fee)</p> <p>Zusätzliche Gebühr bei Anteilrückgaben, um Liquiditäts- und Transaktionskosten zu decken und verbleibende Anleger zu schützen</p>

Auch beim Risikomanagement steigen die Anforderungen deutlich. Fondsanbieter müssen ihre Prozesse professionalisieren, Risiken laufend überwachen und umfassender berichten. Die Finanzaufsicht erhält im Gegenzug mehr Eingriffsmöglichkeiten. Immobilienfonds werden damit regulatorisch stärker wie Banken behandelt – zumindest, was die Kontrolle ihrer Risiken betrifft.

Ein weiterer Hebel ist die Transparenz. Berichtspflichten gegenüber der BaFin und Investoren werden ausgeweitet, insbesondere bei Bewertungen, Liquidität und Auslagerungen. Gerade bei Immobilienfonds, deren Bewertungen oft nur periodisch erfolgen und stark von Annahmen abhängen, dürfte das den Druck auf nachvollziehbare Bewertungsmodelle erhöhen.

Für die Branche bedeutet das Gesetz vor allem eines: mehr Aufwand. Die neuen Vorgaben erhöhen die regulatorischen Kosten und erschweren flexible Geschäftsmodelle. Gleichzeitig könnte sich das Angebot verändern. Produkte mit aggressiveren Renditeversprechen oder knapper Liquidität dürften seltener werden.

Für Anleger ist die Bilanz ambivalent. Einerseits steigt der Schutz vor abrupten Fonds-Schließungen und Marktverwerfungen. Andererseits sinkt die kurzfristige Verfügbarkeit des investierten Kapitals. Immobilienfonds verlieren damit ein Stück ihrer bisherigen Attraktivität als „liquide Sachwertanlage“.

Hinzu kommt ein möglicher Nebeneffekt: Wenn Rückgaben stärker reguliert sind, könnten Fonds in Stressphasen stabiler bleiben – aber auch weniger flexibel auf Marktveränderungen reagieren. Das Risiko verschiebt sich damit teilweise vom Fonds auf den Anleger.

Das FRiG markiert damit einen klaren Kurswechsel. Immobilienfonds bleiben ein wichtiger Baustein im Kapitalmarkt – aber sie werden künftig konservativer, transparenter und stärker überwacht. ■



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Studie kritisiert Gas als flexible Reserve

Ausbau droht neue Abhängigkeiten zu schaffen und fossile Strukturen langfristig zu verfestigen

Deutschland setzt bei der Energiewende auf neue Gaskraftwerke. Sie sollen einspringen, wenn Wind und Sonne nicht liefern – als flexible Reserve für die Versorgungssicherheit. Doch eine neue Kurzstudie des Forums Ökologisch-Soziale Marktwirtschaft (FÖS) zeichnet ein anderes Bild: Erdgas ist deutlich teurer und klimaschädlicher, als die politische Debatte vermuten lässt.

Im Zentrum steht die geplante Kraftwerksstrategie der Bundesregierung. Bis Anfang der 2030-er Jahre sollen mindestens zehn Gigawatt neue Gaskraftwerksleistung entstehen. Offiziell gilt Erdgas dabei als „Brückentechnologie“ – ein Übergang auf dem Weg zu einem vollständig erneuerbaren Energiesystem.

Die Studie stellt diese Logik grundsätzlich infrage. Ein zentraler Kritikpunkt: Der Ausbau droht neue Abhängigkeiten zu schaffen und fossile Strukturen langfristig zu verfestigen. Statt die Energiewende zu beschleunigen, könnten Gaskraftwerke sie verzögern – mit Blick auf das Ziel der Klimaneutralität bis 2045 ein erhebliches Risiko. Besonders deutlich wird die Kritik bei den Kosten. Auf

den ersten Blick erscheinen Gaskraftwerke im Vergleich zu manchen Alternativen vergleichsweise günstig. Die reinen Stromgestehungskosten liegen laut Studie bei rund 23 Cent pro Kilowattstunde. Doch diese Zahlen greifen zu kurz.

Sobald Klimaschäden einbezogen werden, verändert sich die Rechnung grundlegend. Dann steigen die gesamtgesellschaftlichen Kosten auf 35 bis 67 Cent pro Kilowattstunde – also auf das Zwei- bis Dreifache.

Der Grund: Ein Großteil der Klimafolgekosten wird bislang nicht über den CO2-Preis abgebildet. Zudem bleiben Methanemissionen entlang der Lieferketten weitgehend unberücksichtigt. Gerade hier liegt ein entscheidender Punkt. Erdgas gilt oft als vergleichsweise klimafreundlich – tatsächlich kann seine Klimabilanz je nach Herkunft deutlich schlechter ausfallen.

Hinzu kommt die hohe Importabhängigkeit. Mehr als 95 Prozent des Erdgases stammen aus dem Aus-

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

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

land. Nach dem Wegfall russischer Pipeline-Lieferungen hat sich die Abhängigkeit nicht aufgelöst, sondern verlagert – etwa auf Flüssiggas aus den USA oder Katar. Damit bleibt Erdgas anfällig für geopolitische Spannungen und Preisschocks.

Die Energiepreiskrise 2022 liefert dafür ein Beispiel. Damals vervielfachten sich die Gaspreise innerhalb kurzer Zeit. In der Spitze lagen sie bei fast 340 Euro pro Megawattstunde. Solche Entwicklungen schlagen direkt auf die Strompreise durch, da Gaskraftwerke häufig den Preis an der Strombörse bestimmen.

Auch die Annahme, Erdgas sei ein marktwirtschaftlicher Energieträger, relativiert die Studie deutlich. Tatsächlich profitiert der Sektor von umfangreichen staatlichen Unterstützungen – von der Finanzierung von Gasspeichern über Subventionen für LNG-Terminals bis hin zu steuerlichen Vorteilen.

Mit der geplanten Kraftwerksstrategie könnten weitere Milliarden hinzukommen. Die Förderung soll über Umlagen auf den Strompreis finanziert werden – und damit von Verbrauchern und Unternehmen getragen werden.

Gleichzeitig verweist die Studie auf Alternativen. Technologien wie Batteriespeicher, Lastmanagement, Bioenergie oder perspektivisch Wasserstoffkraftwerke können ebenfalls zur Versorgungssicherheit beitragen. Ihre Kosten liegen häufig in einer ähnlichen Größenordnung – bei deutlich geringeren Klimafolgen.

Vor diesem Hintergrund plädiert die Studie für einen Strategiewechsel. Der Einsatz von Gaskraftwerken solle auf das unbedingt notwendige Maß begrenzt werden. Stattdessen sollten flexible, klimafreundliche Lösungen stärker gefördert werden.

Die zentrale Botschaft ist eindeutig: Erdgas ist keine günstige Übergangslösung, sondern eine teure Option mit erheblichen Risiken. Die energiepolitische Entscheidung fällt damit grundsätzlicher aus, als es die aktuelle Debatte nahelegt. Es geht nicht nur um Versorgungssicherheit – sondern um die Frage, wie viel fossile Infrastruktur sich ein klimaneutrales Energiesystem überhaupt noch leisten kann. ■

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:

www.residential-usa.de

bvt

Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

KanAm Grund

Vermietung in Paris

Nach der Repositionierung und umfassenden Modernisierung des Gebäudes „35 Marbeuf“ hat die **KanAm Grund Group** die Pariser Büroimmobilie vollständig und langfristig an ein führendes Finanzdienstleistungsunternehmen vermietet und damit eine Vollvermietung auf Spitze-Niveau im Pariser Central Business District erzielt. Das modernisierte Gebäude bietet rund 2.800 Quadratmeter Fläche im Herzen des „Goldenen Dreiecks“ der französischen Hauptstadt.

HanseMerkur Trust

Digital-ELTIF

Die **HanseMerkur Trust AG** hat gemeinsam mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hauck & Aufhäuser Fund Services S.A.** den „Hanse-Merkur Digital Infrastructure ELTIF“ aufgelegt. Der Investment-Schwerpunkt liegt auf Rechen- und Datenzentren, insbesondere im Hyperscaler-Segment.

Bonafide Invest

6b-Fonds mit Kitas

Bonafide Invest legt mit der **DSKV** als Service-KVG einen 6b-Fonds für vermögende Investoren auf. Sie beteiligen sich an einem Portfolio aus Kindertagesstätten mit der Möglichkeit der Übertragung von steuerlichen Rücklagen. Der bei solchen Fonds maßgebliche Übertragungsfaktor liegt bei 210 Prozent. Tickets ab 200.000 Euro plus fünf Prozent Agio.

Rechenzentren stark gefragt

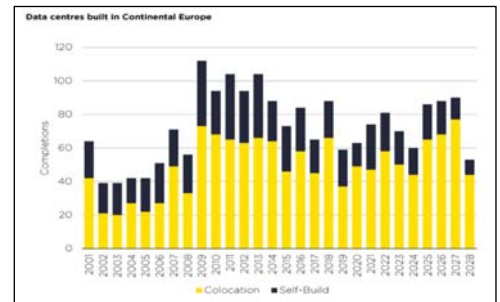
Savills hat Bedarf von knapp 800.000 Quadratmetern ermittelt

Der wachsende Markt für Rechenzentren in Europa wird in den nächsten drei Jahren eine zusätzliche Nachfrage in Höhe von rund **786.000 Quadratmetern an Logistikflächen auslösen. So interpretiert Savills die Ergebnisse seiner aktuellen Studie.**

Auf Grundlage aktueller Entwicklungen in den USA und Irland hat der internationale Immobiliendienstleister jüngste Aktivitäten im Logistik- und Rechenzentrumsbereich in Dublin (Irland) und Houston (USA) analysiert. In Dublin entfielen im Jahr 2025 rund 10 Prozent des jährlichen Logistikflächenumsatzes auf Nutzer entlang der Rechenzentrums-Lieferkette – beispielsweise für Ersatzteillagerung und Betriebsausrüstung – was 20.900 Quadratmetern entspricht. Darüber hinaus sind Savills weitere 46.500 Quadratmeter bekannt, die derzeit an Unternehmen aus diesem Sektor angeboten werden.

Auch in Houston zeigen die Ergebnisse ein ähnliches Bild: Laut Savills wurden drei der fünf größten Abschlüsse im vierten Quartal 2025 von Nutzern getätigt, die Dienstleistungen für Rechenzentren oder energiebezogene Infrastruktur erbringen, um das Wachstum des Rechenzentrumsmarktes zu unterstützen. Insgesamt machten vier Abschlüsse in Houston elf Prozent des Flächenumsatzes im zweiten Halbjahr 2025 aus – vergleichbar mit den zehn Prozent Anteil des Rechenzentrumssektors am Flächenumsatz in Dublin im Jahr 2025.

Gemessen in Megawatt (MW) verfügen bestehende Rechenzentren in Europa derzeit über eine Kapazität von 10.990 MW, während sich weitere 2.449 MW im Bau befinden. Vergleicht man das gesamte Flächenumsatzvolumen mit dem Wachstum der Energienachfrage durch im Bau befindliche Rechenzentren in den einzelnen Märkten – 71 MW in Dublin und 250



Bis 2027 bleibt die Nachfrage nach Rechenzentren auf hohem Niveau.

MW in Houston –, ergibt sich laut Savills ein entsprechender Logistikflächenbedarf von 700 bis 1.000 Quadratmeter pro MW Rechenzentrumskapazität. Im Fall von Houston basiert die Analyse ausschließlich auf den größten Abschlüssen, was diese Untergrenze sogar noch erhöhen könnte.

„Geht man von durchschnittlich 820 m² Logistikfläche pro MW aus und überträgt dies auf die führenden europäischen Rechenzentrumsmärkte Frankfurt, London, Amsterdam, Paris und Dublin (FLAPD), in denen derzeit 950 MW im Bau sind, ergibt sich ein zusätzlicher Bedarf von 786.000 Quadratmetern Logistikfläche“, sagt Kevin Mofid, Head of EMEA Logistics Research bei Savills.

„In ganz Europa beobachten wir zunehmend, dass 3PL-Nutzer und spezialisierte Dienstleister Flächen anmieten, um die Rechenzentrumsbranche zu unterstützen. Zunächst überrascht es nicht, dass dieser Bedarf vor allem in den weiter entwickelten Rechenzentrumsmärkten Irland, Vereinigtes Königreich und Niederlande entsteht. Da sich Rechenzentren jedoch weiter über Europa verbreiten, erwarten wir, dass dieser Trend auch in anderen Märkten sichtbar wird“, sagt Sam Quellyn Roberts, Director, Global Occupier Services/EMEA Logistics Markets bei Savills. Zwar würden Nutzer derzeit noch von höheren Leerstandsquoten in Europa profitieren, doch gehen die Entwicklungspipelines zurück – und mit der Zeit könne es schwieriger werden, diese geschäftskritischen Lagerflächen zu sichern. ■

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 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

Jamestown

Ökorenta GmbH

Pangaea Life GmbH

Paribus Holding GmbH & Co. KG

Pegasus Capital Partners GmbH

Real I.S. AG

US Treuhand Verwaltungsgesellschaft mbH

Das Letzte

Meiner Meinung nach... war das erste Webinar zum Thema Unternehmens-Nachfolge von **RÖDL** und mir ein Erfolg. So zumindest interpretiere ich die Kommentare der Teilnehmer im anschließenden persönlichen Gespräch oder per mail. Die Veranstaltung hat mir aber auch noch etwas anderes offenbart. Nämlich die Unterstützung der Menschen in meinem Netzwerk. Vielen Dank an alle, die nicht nur teilgenommen, sondern den Link zur Anmeldung in ihren eigenen Verteilern verbreitet haben.

Aber natürlich ist die Informationsveranstaltung gemeinsam mit **Thomas Lang** und **Nicolas Rajko** kein Selbstzweck. Darum die Bitte: Wer jemanden kennt, der rechtliche Beratung und emotionale Begleitung beim Prozess der Unternehmens-Übergabe oder -Nachfolge benötigt – gerne auf die kombinierte Beratung der RÖDL-Experten mit mir hinweisen. Denn wenn wir den Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung glauben, steht bei 43 Prozent der Familienunternehmen in Kürze eine Nachfolge an. Rund 186.000 Unternehmen suchen einen Nachfolger, wobei 70 Prozent der Übergaben innerhalb der Familie scheitern – häufig, weil typische Konflikte seit vielen Jahren schlummern und nicht transparent gemacht werden.

Anderes Thema. Der Aprilscherz ist hartnäckig – auch am Ende des Monats, der macht, was er will. Die Ukrainer wollen US-Präsident **Donald Trump** anbieten, den Donbas umzutaufen. In Donnyland. Dahinter steckt die Annahme, Trump würde sich mehr für einen Landstrich einsetzen, der seinen Namen trägt. Auch gegenüber seinem Freund **Wladimir Putin**. Sogar eine eigene Flagge soll es schon geben für Donnyland. Und ChatGPT oder eine vergleichbare KI hat bereits eine Hymne komponiert. Hört sich bestimmt an wie ein Song der Village People.

Irre? Würde ich auch sagen. Aber wenn es hilft, das Engagement der Amerikaner im russischen Krieg gegen die Ukraine anzukurbeln... Drehen wir die Geschichte doch weiter. Was könnten wir dem US-Präsidenten anbieten, damit er in der Nato bleibt? Wie wäre es damit? Aus der US-Air-Base in Ramstein würde

Trumpstein. Ich glaube jetzt zwar nicht, dass die USA ihr Hauptquartier in Europa ausgerechnet jetzt aufgeben würden, wo sie die Air-Base als logistischen Knotenpunkt für Einsätze im Iran-Krieg nutzen. Doch Moment, hat Kriegsminister **Pete** „Pulp Fiction“ **Hegseth** nicht gerade erst den Chef der US-Streitkräfte gefeuert? Und wenige Tage später den Marine-Minister? Wahrscheinlich haben sie im Sinne des mit Kreuzritter-Symbolen tätowierten Gotteskriegers nicht genug um den Sieg gebetet. Obwohl, warum sollten sie? Trump hat doch mehrfach behauptet, dass der Iran bereits verloren hat.

Egal, zurück nach Ramstein, dem Ort der fürchterlichen Flugshow-Katastrophe. Im Falle eines Namenswechsels sollten auch die Jungs der Band ähnlichen Namens über eine Umbenennung nachdenken. Die schreiben sich zwar mit zwei „m“, aber nur, weil sie es nicht besser wussten. Steht so jedenfalls auf einer Seite des Rammstein-Forums Austria. Nachzulesen ist ebenfalls, dass der Bandname „Milch“ mal zur Diskussion stand. Konsequenterweise sollte es dann aber „Rohmilch“ heißen, nach dem Lieblingsgetränk des amerikanischen Gesundheitsministers und Impfgegners **Robert F. Kennedy Jr.** Der schreibt derzeit unter anderem internationale Schlagzeilen, weil er in einer Sitzung des Senats eine alternative Prozentrechnung seines Präsidenten verteidigte. 600 Prozent weniger sind 600 Prozent weniger sind 600 Prozent weniger.

Ist doch eigentlich Wurscht, oder? Die Amis haben Trump bestimmt nicht wegen seiner Rechenkünste gewählt. Wobei die Prozente aktuell in den Keller rutschen, wenn die Amerikaner nach ihren Zustimmungswerten gefragt werden. Auch im Zusammenhang mit FBI-Chef **Kash Patel** kommen die Prozente ins Spiel. Oder besser, aus der Flasche. Das Magazin „Atlantic“ hat berichtet, dass Patel öfter so tief ins Glas schaut, dass fast ein SWAT-Team anrücken muss, um ihn zu wecken. So was kannst du dir nicht ausdenken. Trotzdem freue ich mich auf den Mai. Dann laufen die Aprilscherze endgültig aus.

Tun sie doch, oder? ■