

2. Beteiligungen im Jahr 2025



Auf die Asset-Manager kommt es an

Vertrauen ist ein entscheidender Faktor. Das ist das überraschende Ergebnis einer Private-Banking-Umfrage von Scope unter professionellen Investoren im Sachwertbereich.

Das Bedürfnis nach faktenbasierter Reputation bei Sachwertinvestments hat die Stiftung Finanzbildung Consulting aufgegriffen und für TiAM Advisor Service eine Meta-Studie in der Real-Asset-Branche durchgeführt. Das Landshuter Consulting- und Analysehaus ist das Sozialunternehmen der gemeinnützigen Stiftung Finanzbildung, die sich seit Jahren um Transparenz und Finanzverständnis verdient macht. Meta steht hier nicht für den Google-Konzern, sondern für die wörtliche Bedeutung „übergeordnet“ oder auch „jenseits von“.

Der Fokus der Studie lag auf der Zusammenführung öffentlicher Marktdaten für Publikums- und Spezial-AIF (Alternative Investment Funds). Hinzu kamen verfügbare Performancedaten, Unternehmensdaten und Unternehmensbewertungen. All das fügten die Studienersteller zu einem Gesamtbild zusammen. Damit liefert die Studie eine journalistische Pre-Due-Diligence vor den ganz individuellen Investoren-Due-Diligence-Prüfungen.

2.1 Zum Markt für Sachwert-Investments

Der Markt für geschlossene Publikums-AIF ist 2025 nicht verschwunden, aber er ist sichtbar schmaler, vorsichtiger und selektiver geworden. Wir erleben derzeit keinen einfachen zyklischen Dämpfer, sondern eine Phase der Marktneuordnung. Das prospektierte Angebotsvolumen fiel 2025 auf nur noch 369 Mio. Euro und lag damit 62 % unter dem Vorjahr, wie eine Analyse der Berliner Ratingagentur ergab. Zugleich sank das platzierte Eigenkapital auf rund 438 Mio. Euro, nach 572 Mio. Euro im Jahr 2024.

Hinzu kommt: Von den zehn neu zugelassenen Publikums-AIF waren ausnahmslos alle Immobilienfonds. Das unterstreicht, dass der Markt gegenwärtig enger geworden ist und sich die Anbieter stärker auf vermeintlich verständliche, vertriebsfähige Sachwerte konzentrieren. Dennoch gab es bereits im Vorjahr Infrastruktur- und Energiefonds, die auch 2025 platziert wurden.

in Mio. EURO	Publikums-AIF	Publikums-VA	Gesamtinvestition Retail
Cash-Magazin	1.138 *	k. A.	k. A.
k-mi	650	280	940
Scope	438	k. A.	k. A.

** incl. ELTIF & Crowdfunding*

Damit ist der Befund jedoch nur oberflächlich erfasst. Denn die rückläufigen Zahlen sind nicht allein Ausdruck fehlender Nachfrage, insbesondere bei Profi-Anlegern. Sie spiegeln vielmehr ein Bündel struktureller Belastungen wider: die hohe Attraktivität festverzinslicher Alternativen, das schwache Immobilienumfeld, den zunehmenden Wettbewerb durch ELTIFs sowie die Verunsicherung vieler Anleger durch Krisen- und Ausfallmeldungen im Sachwertsegment.

Bei institutionellen Investoren reift zunehmend das Grundmodell: Wir suchen die Assetklasse und das Investitionsobjekt aus und gestalten dann die rechtliche Verpackung. Besonders wichtig ist dabei die Differenzierung zwischen Absatzschwäche und Produktlogik: Geschlossene Publikums-AIF leiden derzeit zwar unter zurückhaltender Zeichnungsbereitschaft, sie stehen aber anders als offene Immobilienfonds nicht unter unmittelbarem Rückgabedruck und sind deshalb nicht zu Notverkäufen gezwungen

Gerade im aktuellen Markt ist das ein unterschätzter Stabilitätsvorteil.

An dieser Stelle ist der Bezug zu Sonja Knorr von Scope zentral. In der von ihr präsentierten Private-Banking-Umfrage wird deutlich: „Werterhalt hat als Anlageziel für die meisten (78%) oberste Priorität, gefolgt von Diversifikation (62%) und Gesamrendite (IRR) (57%).“

Zugleich zeigt dieselbe Umfrage die Achillesferse des Marktes: „Als größte Herausforderung wird von den Befragten das Reputationsrisiko infolge unerfahrener Asset Manager eingeschätzt.“

Genau darin liegt der Schlüssel zum Verständnis der gegenwärtigen Marktphase. Das Problem der Publikums-AIF ist derzeit weniger die ökonomische Grundlogik des Sachwertinvestments als vielmehr die Frage, wem Vertrieb und Anleger noch Vertrauen schenken

Hier die platzierungsstärksten Anbieter 2025 lt. Scope

1.	Munich Private Equity Funds AG	70,0 Mio. Euro
2.	HAHN Gruppe	60,4 Mio. Euro
3.	US Treuhand	49,9 Mio. Euro
4.	ILG Gruppe	34,1 Mio. Euro
5.	Primus Valor	30,0 Mio. Euro

Hier die platzierungsstärksten KVGs 2025 lt. Scope

1.	HANSAINVEST	79,2 Mio. Euro
2.	Munich Private Equity Funds AG	70,0 Mio. Euro
3.	DeWet Deutsche Wertinvestment	60,4 Mio. Euro
4.	ILG Gruppe Kapitalverwaltungsges.	34,1 Mio. Euro
5.	Alpha Ordinatum	30,0 Mio. Euro

Klaus Wolfermann, Chef des VKS-Verbandes, formuliert diese Diagnose noch schärfer. Sein entscheidender Satz lautet: „Die Branche hat kein Zahlenproblem. Sie hat ein Vertrauensproblem.“

Diese Zuspitzung ist analytisch treffend. Denn die schwächeren Platzierungszahlen erklären sich nicht allein aus Makroökonomie, Zinsniveau oder Immobilienpreisen, sondern auch aus beschädigter Glaubwürdigkeit im Markt. Wolfermann verweist dazu auf Problemfälle wie Project, One Group/Soravia und DEGAG.

Sein zweites Schlüsseldiktum bringt die strategische Konsequenz auf den Punkt: „Risikokommunikation ist kein Vertriebshindernis. Sie ist das Fundament jeder ehrlichen Kundenbeziehung.“

Folgende Anbieter sind derzeit unter besonderer Beobachtung der Redaktion aufgrund problembezogener Marktberichte (Watchlist oder Blacklist)

DEGAG

DF Deutsche Finance

DFI

HEP Global

IMMAC Holding

One Group

MyHouse

WealthCap

Davon ist auch die neue TiAM-AIF-Meta-Studie geleitet: Zentraler Beurteilungspunkt ist zunächst der Asset-Manager beziehungsweise der Emittent. In der ab Jahresmitte zur Verfügung stehenden Komplettstudie nimmt die Analyse der Produkthanbieter den ersten Due-Diligence-Schritt ein. Hierbei werden nicht nur Anbieterratings betrachtet, sondern auch Historie, Performance, Zweitmarktdaten und Bilanzauswertungen.

2.2 Die besten Anbieter in der TiAM AIF Meta Studie

Bemerkenswert ist, dass die Marktverengung nicht zu einer vollständigen Erosion geführt hat, sondern zu einer stärkeren Konzentration auf robuste Anbieter und klar verständliche Strategien. Laut Scope stammen 67 % des Platzierungsvolumens 2025 aus Angeboten des Jahres 2024. Das zeigt, dass Bestandsprodukte mit laufendem Vertrieb weiterhin funktionieren.

Die fünf stärksten Anbieter vereinten rund 244 Mio. Euro beziehungsweise 56 % des gesamten platzierten Eigenkapitals auf sich. Unter ihnen finden sich Munich Private Equity Funds, Hahn Gruppe, US-Treuhand, ILG und Primus Valor.

Gerade diese Entwicklung erlaubt eine wichtige Schlussfolgerung: Der Markt schrumpft nicht wahllos, sondern sortiert sich qualitativ. Wer über Jahre kontinuierlich Produkte platziert, realwirtschaftlich verständliche Nutzungsarten bedient und den Vertrieb nicht mit überkomplexen Konstruktionen überfordert, hat im Jahr 2025 bessere Chancen als Häuser mit wechselnder Story, schwacher Kommunikation oder beschädigtem Ruf. Das ist kein Massenmarkt mehr, sondern ein Markt der überprüften Adressen.

Folgende TOP Anbieter aus der TiAM Meta Studie repräsentieren die nachfolgenden Investmentschwerpunkte

BVT Group – US-Immobilien / Infrastruktur

Dr. Peters - Immobilien / Flugzeuge

Hahn Gruppe - Handelsimmobilien

Jamestown – US-Immobilien

KGAL - Immobilien / Infrastruktur

LHI Group - Immobilien / Strukturierte Finanzierung

Ökorenta – Energie / Infrastruktur

Patrizia Grundinvest - Immobilien

Real.I.S. - Immobilien

Solvium - Logistik

US Treuhand - US-Immobilien

WiDE Wertimmobilien Deutschland - deutsche Wohnimmobilien

Aufteilung des gesamten Platzierungsvolumen nach Assetklassen laut Scope

Immobilien	70 Prozent
Private Equity	23 Prozent
Erneuerbare Energie	5 Prozent
Infrastruktur	2 Prozent
Multi Asset	0,5 Prozent

Die Anbieteranalyse geht jedoch weit über die reinen Umsatzzahlen hinaus. Zum einen ist ein breiter Datenansatz eingeflossen. Zum anderen wurden auch Emittenten berücksichtigt, die aktuell bereits zur Assetklasse ELTIF gewechselt sind, früher jedoch AIF angeboten haben oder als Investmentboutique für institutionelle Anleger mit individuellen rechtlichen Gestaltungen fungieren. Bei den Anbietern haben sich sehr klar folgende Häuser als beste Anbieter mit einem SEHR GUT herauskristallisiert:

BVT ist im gegenwärtigen Umfeld deshalb stark positioniert, weil das Haus seit Jahren für disziplinierte Real-Asset- und US-Residential-Konzepte steht. Das spricht für Kontinuität, Produktfähigkeit und eine funktionierende Platzierungsarchitektur selbst in einem schwierigen Markt.

Dr. Peters Group ist ein gutes Beispiel für einen Anbieter, der sich an das neue Umfeld anpasst, statt daran zu zerbrechen. Dr. Peters sieht zudem den Vertrieb nicht mehr eindimensional, sondern hat parallel ein Wertpapiergeschäft aufgebaut.

Hahn Immobilien / Hahn Gruppe profitiert von der defensiven Qualität des Nahversorgersegments, das in einem volatilen Immobilienzyklus als vergleichsweise robust wahrgenommen wird. Stärken sind Spezialisierung, Timing und Zielgruppenaufigkeit. Hahn steht damit prototypisch für die neue Qualität im Markt: kein Bauchladen, sondern eine sauber besetzte Nische mit überzeugender Nachfragebasis.

Jamestown ist weiterhin ein hochrelevanter Qualitätsname, weil das Haus im US-Immobiliensegment über Jahrzehnte eine eigenständige Markenposition aufgebaut hat und eine hervorragende Leistungsbilanz vorlegen kann.

KGAL ist als diversifizierter Real-Asset-Manager mit Schwerpunkt auf Real Estate, Sustainable Infrastructure und Aviation fachlich klar als Qualitätsanbieter einzuordnen. Die Gesellschaft betont selbst ihre langjährige Expertise über mehrere Sachwertsegmente und verwaltet laut eigener Angabe rund 16 Mrd. Euro. Diese Breite ist im heutigen Markt, insbesondere bei institutionellen Anlegern, ein Pluspunkt.

LHI ist vor allem als strukturierungsstarke Boutique mit Expertise in Real Estate, Renewables und Infrastructure zu sehen, mit absolutem Fokus auf semiinstitutionelle und institutionelle Investoren. Das Frühjahrgutachten beschreibt die LHI Gruppe als Anbieter mit hoher Strukturierungs- und Assetklassenkompetenz sowie einem signifikanten verwalteten Bestand. LHI steht für Tiefe, institutionelle Nähe und hohen Sachverstand.

Ökorenta ist im aktuellen Markt aus analytischer Sicht deshalb interessant, weil Scope das Segment Erneuerbare Energien trotz kleinerer Volumina weiterhin als eigenständige relevante Assetklasse ausweist. Häuser wie Ökorenta profitieren davon, dass die Energiewende reale Investitionsbedarfe schafft und Sachwerte jenseits klassischer Immobilien ermöglicht. Die Leistungsbilanz ist beeindruckend.

Patrizia Grundinvest steht exemplarisch für die Konvergenz von klassischem AIF-Markt und ELTIF-Welt. Ausdrücklich muss hervorgehoben werden, dass sich das platzierungsstarke Haus Patrizia Grundinvest stärker dem ELTIF zugewandt haben. Das ist kein Rückzug aus dem Sachwertmarkt, sondern eine Migration in eine flexiblere, europaweit anschlussfähige Produktlogik. Wer Patrizia heute analysiert, muss das Haus nicht nur als klassischen Immobilienanbieter, sondern als Plattform für verschiedene regulierte Zugangsformen zu Real Assets lesen.

REAL.IS ist einer der starken Emittenten in der Sparkassenwelt. Deshalb wird das Haus außerhalb dieser roten Bankenwelt kaum wahrgenommen. Es weist gute Bilanzzahlen aus, und auch die Zweitmarktkurse sind aner kennenswert.

Solvium ist aus fachlicher Sicht ein Sonderfall und gerade deshalb interessant. Das Haus ist kein klassischer Immobilienanbieter, sondern positioniert sich in Infrastruktur und Transportlogistik. Solvium ist seit 2011 Anbieter und Manager von Investments in Infrastruktur und Transportlogistik für Privatanleger, Family Offices, Stiftungen und institutionelle Investoren. Der Fokus liegt auf Containern, Wechselkoffern und Güterwagen. Die gute Leistungsbilanz muss hervorgehoben werden.

US Treuhand gehört 2025 klar zur Spitzengruppe. Das ist bemerkenswert, weil US Treuhand ausgerechnet in einem medial schwierigen US-Büroimmobilienumfeld Platzierungsstärke zeigt. Qualität zeigt sich hier also nicht in einem wind schattenfreien Markt, sondern in der Fähigkeit, auch gegen einen negativen Nachrichtentrend investorenfähig zu bleiben.

WiDE Wertimmobilien Deutschland steht für echte Wertschöpfung im Bestand und Neubau von Wohnimmobilien inklusiv hohe Sanierungskompetenz. Investments werden hoch professionell im Sinne der Anleger gemanagt. Mit allen Konsequenzen - auch bei Sanierung von Drittfonds.

2.3 Das kritische Marktumfeld: Offene Immobilienfonds als Negativspiegel

Für die Einordnung geschlossener Publikums-AIF ist der Blick auf offene Immobilienfonds unverzichtbar. Der Markt der offenen Immobilienfonds gilt aktuell als besonders herausfordernd: volkswirtschaftliche Unsicherheit, schwierige Transaktionsmärkte, deutliche Nettomittelabflüsse und punktuelle Rücknahmeaussetzungen prägen das Bild. Allein 2025 betrug der Nettomittelabfluss rund 7,6 Mrd. Euro nach 5,9 Mrd. Euro im Vorjahr.

Hinzu kamen Rücknahmeaussetzungen, unter anderem bei WERTGRUND Wohnselect D und Fokus Wohnen Deutschland. Dies wird sich fortsetzen und regulatorisch Niederschlag finden.

Diese Entwicklung ist für geschlossene AIF doppelt relevant: Zum einen belastet sie die gesamte Wahrnehmung von Immobilienprodukten. Zum anderen macht sie sichtbar, dass offene Strukturen in Stressphasen konstruktionsbedingt unter Liquiditätsdruck geraten können, während geschlossene Vehikel genau diesen Rückgabemechanismus nicht haben.

Insofern ist der Gegensatz zwischen offen und geschlossen nicht nur ein Rechtsformthema, sondern ein Risikomechanismus. Offene Immobilienfonds versprechen mehr Liquidität, müssen diese aber in Krisenlagen auch organisieren. Geschlossene Publikums- und Spezial-AIF verlangen dem Anleger von vornherein eine längere Bindung ab und vermeiden dadurch Fristentransformationsdruck

2.4 Ausblick ELTIF: Konkurrenz, Ergänzung und nächster Entwicklungsschritt

Der ELTIF ist 2026 nicht mehr Randphänomen, sondern die dynamischste neue Produktgattung im Private-Market-Angebot. Scope spricht ausdrücklich von einem „Massenstart“: 2025 kamen 113 neue ELTIFs auf den Markt, das europäische ELTIF-Vermögen stieg bis Ende 2025 auf mindestens 34,0 Mrd. Euro und damit um rund 55%.

ELTIFs wird sowohl institutionell als auch retailseitig stark wachsen. Klaus Wolfermann hat allerdings recht, wenn er vor einer naiven Verklärung des ELTIF warnt. Auch dort verschwinden Asset-Risiken nicht. Seine Feststellung „ELTIFs sind eine sinnvolle Ergänzung – aber am Ende wirken dort die exakt gleichen Risiken“ ist analytisch richtig. Das Vehikel ändert den Zugang, nicht die Qualität des Underlyings.

2.5 Das noch unterschätzte Thema: offenes oder geschlossenes Sondervermögen

Genau hier liegt wahrscheinlich einer der nächsten Innovationsschübe des Sachwertmarktes. Offene Infrastruktur-Sondervermögen sind bislang massiv untergewichtet. Der Markt sucht erkennbar noch nach der optimalen Kombination aus Liquiditätsversprechen, Vertriebsfähigkeit, regulatorischer Kompatibilität und Asset-Eignung.

Darin liegt enormes Potenzial für Sachwertanlagen. Das geschlossene Sondervermögen bleibt dort sinnvoll, wo Planbarkeit, illiquide Assets, klare Laufzeitlogik und Schutz vor Rückgabedruck im Vordergrund stehen.

Offene oder semi-liquide Sondervermögen gewinnen dort an Attraktivität, wo breitere Anlegerkreise erreicht, regelmäßige Zeichnungen ermöglicht und Vertriebshürden gesenkt werden sollen.

Der Markt wird sich deshalb nicht zwischen offen und geschlossen entscheiden, sondern die Struktur künftig stärker an Assetklasse und Zielgruppe anpassen.

2.6 Entwicklung der Finanzanlagenvermittler

Die DIHK-Zahlen zeigen ein klares Auseinanderlaufen: Die Gesamtzahl der 34f-Finanzanlagenvermittler blieb 2025 zunächst relativ stabil beziehungsweise stieg bis Januar 2026 leicht. Gerade die anspruchsvolleren Lizenzbereiche geschlossene Investmentvermögen und Vermögensanlagen schrumpften jedoch deutlich. Von April 2025 bis April 2026 gingen die Erlaubnisse für geschlossene Fonds um 261 Einträge zurück, bei Vermögensanlagen um 221 Einträge. Im ersten Quartal 2026 setzte sich der Rückgang fort: Nr. 2 sank von 7.593 auf 7.497, Nr. 3 von 4.700 auf 4.617. Quelle: DIHK

Stichtag	34f gesamt	Nr. 2 geschlossene Fonds	Nr. 3 Vermögensanlagen
01.04.2025	41.018	7.758	4.838
01.01.2026	41.243	7.593	4.700
01.04.2026	41.211	7.497	4.617

Einordnung: Das ist weniger ein allgemeiner Kollaps des Finanzanlagenvertriebs als vielmehr eine qualitative Bereinigung. Viele Vermittler behalten die „sichere“ Nr.-1-Erlaubnis für offene Investmentfonds, während Speziallizenzen für geschlossene Fonds und Vermögensanlagen offenbar zunehmend als haftungs-, prüfungs- und vertriebstechnisch schwerer tragbar gelten. Die DIHK weist zudem darauf hin, dass Mehrfachzählungen möglich sind. Sinkende Kategorienzahlen bedeuten also oft nicht vollständige Marktaustritte, sondern den Rückzug aus bestimmten Produktsegmenten.

Die Herausforderungen bleiben erheblich: höhere Dokumentationspflichten, Geeignetheitsprüfung, Kostentransparenz, Prüfberichtspflichten nach FinVermV, Haftungsrisiken bei komplexen Sachwerten, eine alternde Vermittlerschaft, Nachfolgeprobleme und steigender Digitalisierungsdruck. Medienberichte sprechen für Anfang 2026 von einer „Schrumpfkur“ bei 34f- und 34i-Vermittlern. Zugleich wird bei Honorar-Finanzanlagenberatern ein kleiner Zuwachs beobachtet. Insbesondere das jährliche AfW-Vermittlerbarometer macht das hohe Durchschnittsalter von 55 plus deutlich.

Künftige Möglichkeiten liegen vor allem in Spezialisierung statt Breite: Sachwertnahe Beratung mit sauberer Zielmarktdefinition gilt als Chance. ELTIF-2.0-Produkte können als Nachfolgeprodukt der Sachwertbranche gesehen werden, weil sie offene und geschlossene ELTIF-Strukturen verbinden. Besonderes Potenzial bietet die investitionsstarke Zielgruppe der semi-professionellen sowie vermögenden privaten Anleger mit größerem lösungsorientiertem Beratungsbedarf.

Kooperationen mit Haftungsdächern, Pools und spezialisierten Plattformen sind der Plan B für regulierungsmüde Vermittler. Sie geben damit einen Großteil der administrativen Aufgaben ab, müssen dafür aber Einschränkungen bei der freien Produktauswahl akzeptieren. Ein stärkerer Fokus kann auch auf Bestandskunden liegen. Vermittler, die Nr. 2 und Nr. 3 behalten, können sich künftig als Qualitätsanbieter positionieren. Dafür müssen sie Compliance, Produktprüfung und Risikokommunikation jedoch noch professioneller aufstellen.

Prognose: Die Zahl der Lizenzen für geschlossene Fonds und Vermögensanlagen dürfte weiter sinken oder bestenfalls stagnieren. Den Qualitätsanbietern bleibt ein Zeitfenster von rund zehn Jahren. Gleichzeitig könnte das tatsächlich vermittelte Volumen bei den verbleibenden Spezialisten stabiler sein, als die Registerzahlen vermuten lassen. Der Markt wird kleiner, regulierter und professioneller. Daraus ergeben sich Chancen für gut kapitalisierte, digitalisierte und sachwertkompetente Anbieter.

2.7 Historie der Zahlenwelt

Generell erfüllt die Bundesbank die Erwartungen nicht, auswertbare und detaillierte Daten für den Gesamtmarkt bereitzustellen. Das ist enttäuschend, da Marktbeobachter mit der Einführung der Regulierung und der monatlichen Meldepflicht gehofft hatten, dass diese Zahlen auch der Öffentlichkeit zugänglich gemacht würden. Tatsächlich gibt es im monatlichen Kapitalmarktbericht einen etwa vierseitigen Anhang, in dem Zahlen veröffentlicht werden. Diese sind jedoch nicht transparent und nur für Experten verständlich. Es wurde festgestellt, dass die Zahlen lediglich für die internen Statistiken der Bundesbank erhoben

werden – ob daraus eine konkrete Funktionalität abgeleitet werden kann, bleibt fraglich. Seit Jahrzehnten übernehmen diese Aufgabe dankenswerterweise die bereits erwähnten Analysten.

Vor der Finanzkrise 2008 erreichten die Platzierungsrekorde für Eigenkapital knapp 13 Milliarden Euro. Danach pendelten sich die jährlichen Volumina immerhin noch bei fünf Milliarden Euro ein. Verglichen damit wirken die aktuellen rund zwei Milliarden Euro geradezu marginal. Allerdings ist das Geschäft mit institutionellen Investoren mittlerweile ein wichtiger Umsatzfaktor und verdoppelt das Gesamtvolumen nicht selten.

Zusätzlich problematisch ist die uneinheitliche Begrifflichkeit innerhalb des Marktes. Laut Kapitalanlagegesetzbuch werden geschlossene Fonds heute als geschlossene Investmentvermögen bezeichnet, während offene Fonds künftig als offene Investmentvermögen geführt werden. Viel wichtiger als diese formale Bezeichnung wäre jedoch die Akzeptanz durch Aufsichtsbehörden, Verbraucherschützer und die Politik – ein Aspekt, in dem der Sachwertmarkt bislang kaum Fortschritte gemacht hat.

Ein Beispiel für inkonsistente Bewertungen liefert die Stiftung Finanztest, eine Organisation von Stiftung Warentest und Herausgeber des Buches Banken verstehen. In diesem Buch werden Staatsanleihen als geeignet für sicherheitsorientierte Anleger und als Basisanlage für fast jedes Depot beschrieben. Wenige Zeilen später räumt Finanztest jedoch ein, dass die Geschichte zahlreiche Beispiele von Staaten kennt, die ihre Schulden nicht mehr bedienen konnten. So mussten Besitzer griechischer Staatsanleihen erhebliche Verluste hinnehmen. Auch Staatsanleihen bieten also keine absolute Sicherheit.

Ebenso kritisch ist die fehlende (negative) Würdigung der 100-jährigen Staatsanleihe der Republik Österreich. Dies wirft die Frage auf, inwieweit Verbraucherzentralen wie Stiftung Warentest bzw. Finanztest tatsächlich unabhängig sind. Vielmehr scheint es, als würden sie ihre Inhalte so formulieren, wie es die Hand, die sie füttert, erwartet.

Fazit:

Entscheidender Faktor für den Markt ist und bleibt Vertrauen. Dieses kann nur durch Fakten und Transparenz erreicht werden. Die individuelle Due-Diligence eines Investors ist nicht zu ersetzen. Dennoch können fundierte Datensammlungen wie die TiAM-AIF-Meta-Studie Transparenz schaffen und eine Leitplanke darstellen.

Der Markt der Publikums-AIF ist 2025 schwächer geworden, aber nicht substanzlos. Er verliert Volumen, gewinnt aber an Selektivität. Er steht unter Makro-, Immobilien- und Vertrauensdruck, verfügt jedoch zugleich über reale Stärken: Langfristigkeit, Schutz vor Rückgabedruck, Sachwertbezug und die Fähigkeit, antizyklisch Chancen zu nutzen.

Die Gewinner dieser Phase sind Anbieter mit Spezialisierung, belastbarer Historie, transparenter Kommunikation und einem Produktverständnis, das nicht nur Prospekte, sondern Anlegerinteressen ernst nimmt. Genau deshalb sind Häuser wie BVT, Hahn, Jamestown, US Treuhand, Dr. Peters, ÖKORENTA, Patrizia GrundInvest oder in ihrer jeweiligen Nische auch KGAL, LHI und Solvium so relevant. Aber auch andere stehen auf dem Sprung in die Sachwertanbieter-Elite. Sachwerte sind ein wichtiger Bestandteil eines diversifizierten Portfolios. Es kommt auf die Auswahl der richtigen Partner an.

Nicht ohne Grund ist das Motto der Stiftung Finanzbildung: Denken Sie an Werte – im doppelten Sinn.

Platzierungszahlen Historie

Platzierungszahlen	Eigenkapital in Mio. EUR
2004	12.844,70
2005	12.295,30
2006	11.642,20
2007	12.657,20
2008	10.212,00
2009	5.479,50
2010	6.243,10
2011	5.750,00
2012	4.500,00
2013	5.510,00
2014	680,00
2015	1.325,00
2016	1.502,00
2017	2.327,27
2018	1.384,38
2019	2.127,00
2020	1.650,00
2021	2.418,00
2022	1.820,00
2023	1.123,00
2024	940,00
2025	438,00

Quelle: bis 2024 Feri EuroRating, Stefan Loipfinger, k-mi. 2025 scope nur Publikums-AIF

2.8 Ausblick 2026/2027: Sachwert-AIF und ELTIF zwischen Tiefpunkt, Vertrauensfrage und neuer Produktarchitektur

Der Markt für sachwertbezogene Publikums-AIF geht aus einer ungewöhnlich schwachen Ausgangslage in die Jahre 2026 und 2027. Nach Scope fiel sogar das prospektierte Neuangebot um **62 Prozent auf 369 Mio. Euro**. Damit befindet sich der klassische Publikums-AIF faktisch auf einem der niedrigsten Niveaus seit Einführung des KAGB. Als Gründe werden unter anderem die Zurückhaltung privater Anleger, attraktive Zinsalternativen, schwache Immobilienmärkte, Insolvenzen und ein wachsendes ELTIF-Angebot genannt, wie DAS INVESTMENT berichtet.

Für 2026 ist deshalb weniger eine schnelle Rückkehr zu alten Platzierungsstärken zu erwarten als vielmehr eine **vorsichtige Bodenbildung**. Scope rechnet wieder mit Emissionsaktivitäten oberhalb des schwachen Jahres 2025, jedoch weiterhin unterhalb des Niveaus von 2024. EXXEC NEWS nennt für 2026 geplante Publikums-AIF unter anderem von BVT, Dr. Peters, Hahn, HTB, Jamestown, MPE, Ökorenta, Patrizia GrundInvest und US Treuhand. Das mögliche Eigenkapitalvolumen wird gemäß der Deutschen Finanz Presse Agentur mit **400 bis 600 Mio. Euro** skizziert.

Die Erholung wird jedoch selektiv bleiben. Immobilienfonds, insbesondere in den Bereichen Nahversorgung, Zweitmarkt und defensive Nutzungsarten, dürften eher Vertrauen zurückgewinnen als zyklische Büro- oder Projektentwicklungsmodelle. Energie, Infrastruktur, Private Equity, Private Debt und Multi-Asset-Sachwerte können profitieren, sofern sie einfach erklärbar, transparent strukturiert und vertriebsfähig sind und von seriösen Emittenten aufgelegt werden. Der Markt wird kleiner, aber professioneller: weniger Produktfülle, mehr Due Diligence, mehr Bestandsvertrieb, mehr digitale Zeichnung und eine stärkere Konzentration auf wenige etablierte Anbieter.

Die negative Wahrnehmung offener Immobilienfonds kann auf weitere Sachwertprodukte ausstrahlen. Rückgabedruck, Abwertungen und ausgesetzte Anteilsrücknahmen betreffen zwar ein anderes Produktsegment, beschädigen aber beim Privatanleger das Grundvertrauen in Immobilien- und Sachwertanlagen insgesamt. Dies gilt, obwohl offene Immobilienfonds einen grundsätzlichen Konstruktionsfehler aufweisen, den geschlossene Immobilienfonds nicht haben. Der Unterschied bleibt wesentlich: Geschlossene AIF sind nicht täglich rückgabefähig und müssen daher in Krisen nicht in gleichem Maße Liquidität schaffen. Genau diese Illiquidität ist jedoch kommunikativ ambivalent: Sie schützt das Portfolio, erschwert aber den Vertrieb. Der künftige Erfolg hängt davon ab, ob Anbieter Illiquidität nicht als Schwäche, sondern als notwendige Langfristprämie erklären können.

Der ELTIF ist der wichtigste Hoffnungsträger, aber kein Allheilmittel. Scope dokumentiert für 2025 einen starken europäischen Wachstumsschub: **113 neue ELTIFs**, ein verwaltetes Vermögen von **34 Mrd. Euro** und damit ein Plus von **55 Prozent**. Bis 2028 erwartet Scope gemäß fundresearch.de mehr als **70 Mrd. Euro** ELTIF-Volumen. Das Cash-Magazin beschreibt zugleich, dass 2026 viele praktische Vertriebshürden, etwa Depotfähigkeit, laufende Bewertung und Plattformanbindung, zunehmend gelöst werden und der breite Vertrieb dadurch realistischer wird.

Trotzdem wird der ELTIF den Niedergang klassischer Publikums-AIF nur teilweise auffangen. Er verschiebt den Markt eher, als ihn eins zu eins zu ersetzen. ELTIFs sprechen stärker Banken, Plattformen, Vermögensverwalter und digitale Depots an. Klassische Publikums-AIF bleiben dagegen erklärungsintensive Beteiligungsprodukte für beratungsnahen Vertriebe. Zudem warnt Morningstar vor neuen Risiken: Viele ELTIFs sind komplex, teuer, nur teilweise in Private Assets investiert, und semiliquide Strukturen müssen erst beweisen, wie belastbar sie bei Rückgabewünschen wirklich sind, wie Cash-News berichtet.

Ein mögliches **AIF-Sondervermögen** oder **ELTIF-Sondervermögen** könnte tatsächlich ein Gamechanger werden. Allerdings weniger wegen der Assetklasse selbst, sondern wegen der Vertriebslogik im Bankenumfeld. Depotfähigkeit, ISIN,

laufende Bewertung, standardisierte Abwicklung und die Einbindung in bekannte Fondssysteme sind für Banken, Pools und Plattformen entscheidend. Wenn Sachwerte in einer Fondsarchitektur erscheinen, die sich technisch wie ein vertrauter Publikumsfonds handhaben lässt, sinkt die operative Vertriebshürde erheblich. Genau hier liegt der Reiz von Strukturen nach dem Muster von Commerz Reals klimavest: langfristige Infrastruktur- und Energiethemen mit regelmäßiger Bewertung und breiterer Anschlussfähigkeit an den Bankvertrieb.

Die Lösung aller Vertriebsprobleme ist dieses Modell jedoch nicht. klimavest-ähnliche Produkte zeigen, dass Sachwerte für Privatanleger massentauglicher werden können, wenn Produktverpackung, Nachhaltigkeit, Depotfähigkeit und Kommunikation stimmen. Sie lösen jedoch nicht automatisch Fragen zu Bewertung, Liquiditätsmanagement, Kosten, Zielmarktangrenzungen und Performancerwartung. Gerade bei semiliquiden oder offenen Sachwertstrukturen wird der Markt künftig besonders genau prüfen müssen, ob versprochene Verfügbarkeit und tatsächliche Asset-Liquidität zusammenpassen.

Für den vorliegenden BeteiligungsKompass 2026 ergibt sich damit ein vorsichtig konstruktiver Ausblick: Der klassische Publikums-AIF bleibt 2026/2027 unter Druck, aber nicht bedeutungslos. Seine Zukunft liegt in Spezialisierung, Qualität, nachvollziehbaren Sachwertstorys und professioneller Anlegerkommunikation. Der ELTIF wird zum Wachstumsvehikel der Branche, kann den AIF aber nicht vollständig ersetzen. Entscheidend wird sein, ob die Branche aus dem Tiefpunkt des Jahres 2025 eine neue Produktgeneration entwickelt: reguliert, depotfähig, digital anschlussfähig, transparent und langfristig investiert. Dann könnte aus dem Tiefstand keine dauerhafte Marginalisierung, sondern der Beginn einer strukturellen Neuordnung des privaten Sachwertmarktes werden.

3. Trends und Aussichten 2026



BVT Unternehmensgruppe



Fachbeitrag

Die Schlüsseltechnologie für die Energiewende

Batteriespeicher werden dringend gebraucht – und als aufblühende Assetklasse für Investoren immer interessanter.

Um die Energiewende wirklich vollziehen und produzierten grünen Strom auch vollständig und nahezu jederzeit nutzen zu können, braucht es Speicher. Für Investoren ist das eine Gelegenheit, eine technisch spannende, wirtschaftlich lukrative und gesellschaftlich bedeutende Entwicklung zu unterstützen.

Während sich Europa auf eine weitgehend emissionsfreie Energieversorgung bis 2050 zubewegt, hat sich eines deutlich herauskristallisiert: Der Umbau unseres Energiesystems erfordert nicht nur Windräder und Solarpanels. Es braucht Speicher für den erzeugten Strom – und zwar viele. Seit dem Boom der erneuerbaren Energien sind flexible Lösungen gefragt, die Strom genau dann verfügbar machen, wenn er gebraucht wird, und nicht nur dann, wenn der Wind weht oder die Sonne scheint.

Rückenwind bekommt das Thema durch geopolitische Entwicklungen. Der Krieg in der Ukraine legte die Abhängigkeit von fossiler Energie und ihren Anbietern offen. Diese Situation verstärkte den Ruf nach Unabhängigkeit. Gleichzeitig sind die Strompreise in extreme Höhen geschnellt. Verbraucher, Industrie und nicht zuletzt Investoren bekamen die Auswirkungen zu spüren.

Systematischer Einsatz von Speichern notwendig

Heute stammen knapp 60 Prozent der deutschen Stromproduktion aus regenerativen Quellen. Eine Entwicklung, die technologische Herausforderungen mit sich bringt. Der Strom fließt immer dezentraler, seine Einspeisung schwankt. Während Solaranlagen mittags häufig ein Überangebot erzeugen, bleiben an

windstillen und sonnenarmen Tagen die Netze unterversorgt. Zwei Wege können aus diesem Dilemma führen: ein massiver Netzausbau und der systematische Einsatz von Speichern. Lange galt das Speicherthema als Nebenschauplatz. Doch mittlerweile ist klar, dass Batteriespeicher angekommen sind. Sie werden technisch immer ausgereifter und rechnen sich wirtschaftlich immer mehr – und sind bald flächendeckend verfügbar.

Diese Speicherarten gibt es

Der europäische Markt kennt vier große Speichertechnologien: mechanisch, elektrochemisch (also Batterien), thermisch und chemisch. Mit 53 Gigawatt dominieren derzeit mechanische Speicher wie Pumpspeicherkraftwerke. Thermische Speicher wie Warmwasserbehälter leisten mit rund 1 Gigawatt wertvolle Dienste, bleiben allerdings Nischenlösungen. Chemische Speicher, allen voran Wasserstoff, gelten langfristig als sehr vielversprechend, kämpfen aber noch mit Infrastruktur- und Effizienzproblemen.

Bleiben die Batteriespeicher. Sie sind mit aktuell 35 Gigawatt auf dem Vormarsch und bieten, was die Energiewende braucht: kurzfristige, flexible und skalierbare Speicherung. Ihr großer Vorteil liegt darin, dass sie sich fast überall installieren lassen. Ob auf dem Flachdach, neben dem Umspannwerk oder als Teil eines Windparks. Lithium-Ionen-Batterien, insbesondere in der langlebigen LFP-Variante, dominieren den Markt, während Alternativen wie Natrium-Ionen noch in den Kinderschuhen stecken.

Wie viel Speicher brauchen wir eigentlich?

In Europa sind aktuell rund 890 Gigawattstunden Speicherkapazität vorhanden – bei einem täglichen Stromverbrauch von 8.000 Gigawattstunden. Die aktuelle Speicherleistung in Europa reicht damit kalkulatorisch betrachtet aus, um den Stromverbrauch 2,5 Stunden lang zu decken, wenn plötzlich kein neuer Strom erzeugt würde und die Gasnetze außer Betracht gelassen werden. Dass Batteriespeicher mehr als eine technische Spielerei sind, zeigt sich im Strommarkt: Die Zahl negativer Strompreisstunden in Deutschland nimmt rasant zu. 459 waren es im Jahr 2024, über 380 bis Mitte 2025. Zeiten, in denen Erzeuger zuzahlen, wenn sie Strom einspeisen wollen. Hier kommen Speicher ins Spiel, weil sie Preisspit-

zen glätten, Arbitragegeschäfte ermöglichen und überlastete Netze entlasten können.

Batteriespeicher wirken damit gleich doppelt: Sie stabilisieren das System – und eröffnen Chancen für smarte Vermarktung. Ihre Fähigkeit, Regelenergie bereitzustellen, macht sie zudem zu einem immer wichtigeren Baustein für die Netz- und Versorgungssicherheit. Als flexible Ressource sind sie binnen Sekunden abrufbar. Batteriespeicher verdrängen klassische Anlagen zunehmend aus den Regelenergiemärkten.

Investieren in Stromspeicher: flexibel, rentabel, zukunftssicher?

Der Preisverfall bei Lithium–Ionen-Batterien – minus 85 Prozent seit 2013 – hat den Speichermarkt wirtschaftlich überhaupt erst geöffnet. Parallel steigt das Bewusstsein für die strategische Rolle von Speichertechnologien. Ambitionierte Prognosen sagen für Europa bis 2030 weitere 128 Gigawatt Speicherleistung voraus, was für Deutschland mehr als eine Verdopplung gegenüber heute bedeuten würde.

Batteriespeicher lassen sich an mehreren Märkten gleichzeitig einsetzen (das sogenannte Revenue Stacking), sei es im Intraday- bzw. Day-Ahead-Markt oder aber an den Regelenergiemärkten. Die jährlichen Erlöse bewegen sich je nach Betriebsstrategie etwa zwischen 150.000 und 250.000 Euro pro Megawatt und können so zweistellige Renditen hervorbringen.

Wer größere Planungssicherheit sucht, greift auf Alternativen wie Tolling Agreements zurück. Hier wird die Betriebsführung ausgelagert, der Investor erhält eine fixe Vergütung – aktuell rund 80.000 bis 120.000 Euro pro Megawatt und Jahr. Auch Innovationsausschreibungen der Bundesnetzagentur bieten langfristige Tarife, wenn Speicher gemeinsam mit Wind oder Photovoltaik betrieben werden.

Speicher sind dringend notwendig

Die Energiewende funktioniert nicht ohne Speicher. Batteriespeicher schließen die Lücke zwischen fluktuierender Erzeugung und stabilem Verbrauch. Ihre Rolle ist systemkritisch – als Brücke, als Puffer, als Schrittmacher eines dezentralen Energiesystems. Dabei bleiben Herausforderungen, wie unklare Baurechtslagen, Engpässe bei Netzanschlüssen und ein regulatorisches Umfeld, das teils noch in

Bewegung ist. Doch angesichts der Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten, des weiter sinkenden Preisniveaus und der politischen Dringlichkeit ist klar, dass Speicher dringend benötigt werden.

Für Investoren ergibt sich daraus ein vielversprechendes Feld, das nicht nur technisch spannend, sondern auch wirtschaftlich lukrativ und gesellschaftlich relevant ist. Wer heute einsteigt, investiert in eine Anlageklasse sowie in die Infrastruktur der Zukunft.

Einen ausführlichen Fachbeitrag zum Thema „Batteriespeicherinvestitionen als zentraler Baustein der Energiewende“ haben die BVT-Autoren Fabian Meloni, Senior Investment Manager Energie und Infrastruktur, und Dr. Dominik Schall, Leiter des Geschäftsbereichs Energie und Infrastruktur, für die 'Absolut|private' verfasst, einer Fachpublikation für institutionelle Investoren mit Fokus auf Private-Market-Investments.

Mehr Infos gewünscht? Schreiben Sie an: interesse@bvt.de

CAV Partners AG



Buy & Hold funktioniert nicht mehr – Aktives (Aktivistisches) Portfolio-Management ist notwendig

Die Märkte werden komplexer, traditionelle Korrelationen von Assetklassen brechen auf und nicht nur bei Aktien und Anleihen ist der rein passive Ansatz nicht mehr ausreichend, auch im Sachwerte-Bereich wie bei Immobilien und seit letzter Zeit mehr denn je bei Erneuerbaren Energien gilt aktives Management als entscheidender Erfolgsfaktor.

Wachsender Druck auf die „alten“ Demokratien und geopolitische Konflikte haben Themen wie Klimaziele und Transformation zeitweise in den Hintergrund gedrängt. Gleichzeitig schreitet der Ausbau Erneuerbarer Energien – insbesondere im PV-Bereich – weiter voran. Die Branche ist „erwachsen geworden“: Förderabhängigkeit nimmt ab, während Diskussionen über Subventionsabbau, Systemintegration und Speicherlösungen an Bedeutung gewinnen.

„Ein rein passives Investitionsverhalten reicht in einer sich dynamisch verändernden Welt nicht mehr aus und führt langfristig zu einem signifikant höheren Risiko.“

Die dynamischen innen- und insbesondere weltpolitischen Veränderungen haben auch deutliche Auswirkungen und Veränderungsdruck auf jedes kleine und große Vermögen. Ein ausschließlich passives Investitionsverhalten und ein Fokus auf die klassischen Anlageklassen ohne signifikante Aktienquote, griff in den vergangenen Jahren zu kurz.

Und dies wird in der Zukunft wohl ebenso sein. Abgesehen von den erratischen politischen Entwicklungen in den USA, haben insbesondere die dynamischen Zinsentwicklungen und die Auswirkungen auf Anleihen, Immobilien und alle

weiteren Anlageklassen ein aktives und teils sogar aktivistisches Management notwendig gemacht. Da nur wenige Investoren in allen Anlageklassen die jeweiligen Experten im eigenen Haus haben, bedarf es der richtigen Partner und Asset-Manager.



Aktives Management ist weit mehr als nur das bloße Reagieren auf Marktveränderungen. Es ist eine kontinuierliche, proaktive und oft auch aktivistische Strategie, die darauf abzielt, die Performance von Anlagen durch gezielte Eingriffe zu maximieren. Dies kann durch die Umstrukturierung von Geschäftsmodellen, die Identifikation von Effizienzpotenzialen oder durch gezielte Beteiligungen an Unternehmensentwicklungen geschehen.

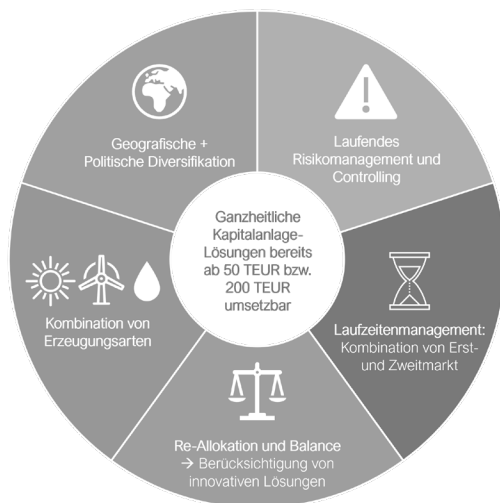
Entsprechend steigt die Bedeutung eines aktiven, professionellen Managements – insbesondere auf Ebene der Projektgesellschaften sowie im operativen Management der Investments. Der Druck zur Anpassung des Managements zeigt sich in den vergangenen Jahren bei Investments von Erneuerbaren Energien besonders deutlich. Während sich in der Vergangenheit viele Erneuerbare Energieprojekte in einem stabilen und aufgrund staatlicher Subventionierungen über die Laufzeit sehr gut kalkulierbaren Marktumfeld bewegten, ändern sich nun politische als auch operative Rahmenbedingungen rapide.

Neben einer deutlich längeren technischen Verfügbarkeit auch über die ursprüngliche 20-jährige Laufzeit hinaus, einem parallelen signifikanten technischen Fortschritt und einer starken Kostendegression sowohl im Betrieb als auch beim Bau von Neuanlagen gibt es auch auf politischer Seite weiterhin sehr dynamische Veränderungsprozesse wie neue Abstandsregeln, Beteiligungen am Netzausbau und stetig sinkende gesetzliche Vergütungsansprüche. Abseits der augenscheinlichen Vergütungssätze ändern sich auch dahinterliegende Regelungen stetig, wie bspw. zur Vergütung im Falle von negativen Marktstrompreisen, welche viele bisherige Kalkulationen bei Projektentwicklern und Banken obsolet werden lassen.

Emanzipation der Erneuerbaren Energien als eigenständige Anlageklasse

Neutral von außen betrachtet und bezogen auf die Veränderungsprozesse könnte einfach von einer notwendigen Emanzipation der Anlageklasse gesprochen werden. Allerdings müssen sowohl Investoren als auch die Manager diese Evolution rechtzeitig sehen und die damit einhergehenden Schritte und Konsequenzen umsetzen und bedenken. Während politische Anpassungen nur schlecht gemanagt werden können und aus diesem Grund das häufig größte Risiko darstellen, kann den weiteren Punkten durch aktives Handeln in der Regel entgegengetreten werden.

Für ein professionelles Management von Vermögen und hier im Speziellen für Erneuerbare Energien sind ein strategischer Portfolio-Ansatz mit einer breiten Diversifikation, ein echtes Laufzeitenmanagement sowie die Kombination von Erzeugungsarten, verschiedenen Ländern und ergänzenden Satelliten-Themen essenziell. Dementsprechend sollten innerhalb eines EE-Portfolios auch Themen wie Repowering – also die technische Erneuerung von Altanlagen-, die Kombination von neuen- und bestehenden Anlagen (Secondaries) erfolgen und neue Teillösungen wie Agri-PV sowie die signifikante Ergänzung um Speicherlösungen Platz finden.



Wichtige Bausteine eines strategischen EE-Portfolios

Obligatorisch, aber dann eben doch in der Praxis immer problematisch sind zudem ein effektives Finanz- und Technik-Controlling. Hierbei machen umfangreiche Vergleichsdaten, langjährige Erfahrung und die richtigen lokalen Partner den Unterschied.

Fazit

Früher genügte es bei Erneuerbaren Energien auf die richtigen Einzelprojekte zu setzen und diese – „Buy & Hold“ - über einen langen Zeitraum zu halten. Doch die heutige Realität verlangt nach einer flexiblen, anpassungsfähigen und wirklichen Gesamtstrategie, die in der Lage ist, sowohl auf die bisherigen als auch zukünftigen Marktveränderungen reagieren zu können. Der Buy & Hold-Ansatz funktioniert in einem sich dynamisch verändernden Umfeld nicht mehr zuverlässig und kann letztlich zu einem signifikant höheren Risiko im Gesamtvermögen führen. Mittels professionellem und aktivem Management kann dem gut begegnet werden. Zudem werden in einem ganzheitlichen EE-Portfolioansatz Risiken deutlich begrenzt und Erträge optimiert bzw. stabilisiert. Die erfolgreiche Emanzipation der Erneuerbaren Energien als wirkliche Anlageklasse und ihre besonderen Eigenschaften bereichern die strategische Asset Allokation von Investoren nachhaltig und sichern zugleich Erträge sowie die Cash-Flow-Planung ab. Ganz „nebenbei“ kann mit einer Aufnahme von Erneuerbaren Energien mit der Vermögensanlage eine zusätzliche positive Wirkung für die Gesamtgesellschaft geschaffen werden.



Thomas Hartauer

Gründer & Vorstandsvorsitzender der CAV Partners AG

Prof. Dr. Thomas Beyerle

Professor für Immobilienwirtschaft, Immobilienresearch

Die Zukunft der Sachwertbranche – Stabilitätsanker oder Systemrisiko?

Die Sachwertbranche – und mit ihr die Immobilienwirtschaft – befindet sich in einem tiefgreifenden Strukturwandel. Die Zinswende 2022 hat Geschäftsmodelle erschüttert, die jahrelang im Null Zinsumfeld oftmals auf Fremdkapitaloptimierung basierten. Gleichzeitig erzwingen ESG, KI / Digitalisierung und der demographische Wandel neue Antworten. Für Anlegerinnen und Anleger entstehen daraus neue Chancen, aber auch deutliche Risiken.

Strukturell zeigt sich dies besonders im Bürosegment. Der Wertverfall vieler CBD-Büroobjekte in Frankfurt, München oder Hamburg – teils über 20 % seit 2022 – ist Ausdruck der hybriden Arbeitswelt und steigender Cap Rates. Projekte wie „FOUR“ in Frankfurt illustrieren, wie selbst moderne Landmark-Entwicklungen mit Vorvermietungsrisiken kämpfen, während ältere B- und C-Bestände ohne ESG-Nachrüstung kaum noch finanzierbar sind.

Parallel verschieben sich die Kapitalströme hin zu resilienteren Assetklassen. Logistikimmobilien profitieren weiterhin vom E-Commerce-Trend sowie Re-Shoring-Effekten. Ähnlich im Wohnsegment: Die starke Mietpreisdynamik in Städten wie zB. Berlin oder Stuttgart, gepaart mit massiver Wohnungsunterversorgung, macht Wohnportfolios trotz regulatorischer Bremsklötze attraktiv – allerdings nur, wenn energetische Sanierungen finanzierbar bleiben. Hinzu kommt die „Vergesellschaftungsdebatte von Unternehmen mit mehr als 3.000 Wohneinheiten“ –aktuell allerdings noch mit Berliner Fokus.

Auch Nischen gewinnen an Bedeutung. Pflege- und Gesundheitsimmobilien profitieren unmittelbar vom demografischen Wandel. Gleichzeitig entstehen mit Energie- und Infrastruktur-Sachwerten neue Produktkategorien: Quartierswärmenetze, PV-Dachportfolios oder Batteriespeicher lassen die Grenzen zwischen Immobilien und Infrastruktur zunehmend verschwimmen. Fonds, die in solche

Anlagen investieren, entwickeln sich zu echten Alternativen für langfristig orientiertes Kapital.

Für Anlegerinnen und Anleger heißt das: Chancen ergeben sich dort, wo reale Nachfrage und strukturelle Trends zusammenfallen. Die Risiken steigen jedoch: Energiekosten, ESG-Reportings, Taxonomie-Unsicherheiten und stark differenzierte Marktpreise erfordern detailliertere Standort- und Objektdaten denn je. Die Sanierungsquote vieler Wohnportfolios zeigt, wie groß die „Brown Discount“-Gefahr tatsächlich ist.

In der Vermögensstrukturierung verändern Sachwerte damit ihre Rolle. Sie bleiben Stabilitätsanker – aber nicht mehr als Renditeturbo, sondern als inflationsgeschützter Vermögensbaustein. Modelle wie tokenisierte Immobilienanteile, Genossenschaftsbeteiligungen oder offene Sachwertfonds können perspektivisch breitere Bevölkerungsschichten erreichen. Voraussetzung ist jedoch bessere Finanzbildung: Wer die Wechselwirkungen zwischen Zins, Cashflow, ESG und Lebenszykluskosten nicht versteht, investiert blind.

Damit entsteht eine neue Verantwortung für die Branche. Sie muss Transparenz schaffen, Komplexität reduzieren und erklären, warum ein nachhaltiges Quartier Zukunft hat - jenseits von ideologiegeleiteten Forderungen ohne ökonomische Unterlegung – und ein unsaniertes 70er-Jahre-Objekt nicht. Sachwerte bleiben ein ökonomisches Rückgrat, aber eines, das neu justiert werden muss. Wer aktiv gestaltet, gewinnt. Wer abwartet, verliert.



Prof. Dr. Thomas Beyerle

HBC Hochschule Biberach

Professor für Immobilienwirtschaft, Immobilienresearch

Holger Fuchs

Leadership Pioneers GmbH

Vertrauen mit Laufzeit**Warum Sachwerte vor allem ein Entscheidungs- und Kommunikationsgeschäft sind**

Sachwerte sind selten ein reines Produktproblem. Und selten nur ein Zins- oder Renditeproblem. In der Praxis sind sie vor allem ein Entscheidungsproblem unter Unsicherheit - mit langen Laufzeiten, dünner Informationslage, begrenzter Liquidität und einer Vertrauensbeziehung, die sich erst Jahre später bewährt oder bricht.

Im Zentrum der Zukunftsdebatte stehen verständlicherweise Regulierung, Zinsniveau, Produktinnovation, ESG, Digitalisierung und Vertriebskanäle. Doch eine Variable bleibt systematisch unterschätzt: wie Menschen tatsächlich entscheiden, wenn Komplexität hoch ist, Vergleichbarkeit niedrig und das Feedback zeitverzögert kommt.

Gerade deshalb lohnt ein nüchterner, aber unbequemer Blick: Die Zukunft der Sachwertbranche entscheidet sich an Entscheidungsarchitektur, Kommunikationsqualität und Governance - nicht nur an Assets.

Drei Thesen zur Zukunft der SachwertbrancheThese 1: Sachwerte sind Vertrauensprodukte mit Zeitverzögerung

Zwischen Zeichnung und „Realität“ (Cashflows, Exit, Refinanzierung, Kosten, Marktwertannahmen) liegt oft eine lange Phase. Diese Phase ist psychologisch heikel: Wo Information lückenhaft ist, füllt der Mensch die Lücken mit Deutungen. Und Deutungen sind selten neutral.

Das zentrale Dilemma:

- Zu viel Vereinfachung erhöht Abschlusswahrscheinlichkeit, senkt aber langfristig Vertrauen.
- Zu viel Komplexität erhöht formale Korrektheit, senkt aber tatsächliches Verstehen.

Die Branche gewinnt kurzfristig oft mit Vereinfachung. Langfristig zahlt sie dafür über Beschwerden, Vertrauensabbrüche, regulatorischen Druck und Reputationsrisiken.

Konsequenz: Weniger „Story“, mehr Story-Disziplin: klare, wiederholte, überprüfbare Aussagen plus ein Kommunikationsrhythmus, der Unsicherheit nicht kaschiert, sondern führt.

These 2: Der kritische Moment ist nicht der Kauf – sondern die Jahre danach

Viele Prozesse sind stark auf den Zeichnungszeitpunkt optimiert (Geeignetheit, Risikoaufklärung, Kostendarstellung). Notwendig, aber psychologisch unvollständig. Denn nach der Zeichnung beginnt der schwierigere Teil: Unsicherheit managen.

Typische Dynamik nach 12 - 36 Monaten:

- Weniger Preisfeedback als bei börslichen Anlagen erzeugt eine Illusion von Stabilität.
- Treten Abweichungen auf (Ausschüttung niedriger, Bauverzug, Refinanzierung teurer, Exit später), fällt die Reaktion oft überproportional aus, weil das mentale Modell „stabil“ war.
- Es entstehen vorhersehbare Muster: Festhalten trotz veränderter Datenlage (Sunk-Cost-Effekt), Informationsvermeidung (Berichte werden ignoriert) oder Alarmismus (jede Nachricht wird als Krisensignal interpretiert).

Konsequenz: Zukunftsfähige Anbieter behandeln Investor Relations nicht als Reportingpflicht, sondern als Stabilitätsdienstleistung: Erwartungsmanagement, Szenario-Klarheit, transparente Abweichungskommunikation.

These 3: Regulierung ist nötig – aber nicht ausreichend

Regulierung prüft Dokumente und Prozesse. Wirtschaftspsychologie prüft, ob Menschen Informationen verstehen, verarbeiten und in Handlungen übersetzen. Behavioral Finance zeigt seit Jahrzehnten: Menschen entscheiden unter Unsicherheit systematisch verzerrt. Nicht weil sie „unvernünftig“ sind, sondern weil Heuristiken dominieren und Emotionen Risiko „färben“.

Konsequenz: Die Branche braucht ein Upgrade von „Aufklärung“ zu Entscheidungsarchitektur: Wie werden Illiquidität, Zeitverzug, Kosten und Szenarien so vermittelt, dass sie im Kopf tatsächlich ankommen?

Der unterschätzte Risikotreiber: Narrative statt Modelle

In Sachwertmärkten wirken Narrative besonders stark – weil Standardisierung und tägliche Bepreisung fehlen. Anleger kaufen häufig nicht nur einen Anteil, sondern eine Geschichte: „Substanz“, „Inflationsschutz“, „Stabilität“. Das kann sachlich begründet sein – als unreflektiertes Leitnarrativ wird es riskant.

Unbequeme, aber notwendige Branchenfrage: Wie robust sind Produkte, wenn zentrale Annahmen nicht eintreten (Exit-Fenster zu, Refinanzierung teurer, Baukosten/Regulatorik/ Markt verändert)? Und wie viele Konstruktionen funktionieren nur, solange das Narrativ ungestört bleibt?

Das ist keine Moralfrage, sondern eine Zukunftsfrage.

Praxis-Kasten 1: Entscheidungs-Check vor der Zeichnung

Diese 10 Fragen sind absichtlich unbequem. Wer sie nicht beantworten kann, sollte nicht zeichnen oder zumindest pausieren.

Welche Rolle soll der Sachwert im Portfolio spielen (Einkommen, Inflationsschutz, Stabilisierung, Beimischung)?

- Welche drei Annahmen müssen stimmen, damit der Case aufgeht (z. B. Exit-Timing, Refinanzierung, Vermietung, Kosten)?
- Welche Annahme ist am wahrscheinlichsten falsch und was passiert dann?
- Welche Information müsste ich haben, damit ich mich auch bei Gegenwind nicht „überrascht“ fühle?
- Was ist mein Plan, wenn Ausschüttungen 24 Monate unter Plan liegen?
- Welche Kosten akzeptiere ich und wofür exakt (Struktur, Vertrieb, Management, Performance Fees)?
- Verstehe ich die Bewertungslogik oder vertraue ich nur auf Autorität/Label/Marke?
- Wie sieht das reale Liquiditätsprofil aus und was bedeutet das für meinen Alltag?
- Welche Alternative würde ich wählen, wenn niemand auf mich schaut (Peer-group, Berater, Status)?
- Welche Entscheidung würde ich einem engen Freund raten mit denselben Daten?

Finanzbildung wird an diesem Punkt praktisch: nicht mehr „Wissen über Produkte“, sondern Entscheidungsreife.

Praxis-Kasten 2: Drei typische Fehler und wie man sie verhindert

1. Illiquidität wird unterschätzt oder romantisiert

- Risiko: Stressreaktion bei unerwartetem Liquiditätsbedarf
- Gegenmaßnahme: 24-Monats-Stresstest (Worst-Case) vorab

2. Kosten werden als Nebensache behandelt

- Risiko: Rendite wird strukturell aufgefressen, Frust steigt
- Gegenmaßnahme: Kosten als Rendite-Gegner rechnen, nicht als Fußnote lesen

3. Narrative werden mit Garantien verwechselt

- Risiko: Vertrauensbruch bei Abweichungen
- Gegenmaßnahme: Szenarien-Logik (Base / Downside / Ugly) plus Handlungsplan

Was heißt das für Anleger, Berater und Anbieter?

Für Anleger: Reife vor Rendite

Sachwerte können sinnvoll sein, wenn Anleger drei Dinge realistisch akzeptieren: Zeitbindung, Unsicherheit, Szenarien. Wer das nicht kann, sollte eher liquide, transparente Instrumente nutzen - nicht aus „Angst“, sondern aus Passung.

Für Berater: Von Abschlusslogik zu Begleitlogik

Viele Konflikte entstehen nicht aus Täuschung, sondern aus falschem Erwartungsmanagement. Menschen erinnern nicht, was gesagt wurde, sondern was sie verstanden haben. Und sie verstehen oft das, was ins eigene Weltbild passt.

Ein Upgrade der Beratung heißt:

- Erwartungsmanagement als Pflichtbestandteil
- Fragen, die Denkfehler sichtbar machen („Was wäre ein guter Grund, nicht zu investieren?“)
- Dokumentierte Szenarien als spätere Referenz („Dieses Risiko war benannt; jetzt ist es eingetreten; so reagieren wir.“)

Kurzfristig kostet das manchmal Abschlüsse. Langfristig ist es die einzige tragfähige Vertrauensbasis.

Für Anbieter: Governance schlägt Glanz

Die Zukunftsfähigkeit zeigt sich an drei internen Fragen:

- Welche Anreize dominieren: Vertrieb oder Bestand?
- Gibt es ein sauberes Vorgehen für Abweichungen („Bad News“)?
- Wie transparent sind Kosten, Interessenkonflikte und Bewertungsannahmen -verständlich, nicht nur formal?

3

Praxis-Kasten 3: Das Bad-News-Protokoll

Wenn Abweichungen auftreten, entscheidet Kommunikation oft mehr als die Abweichung selbst.

1. Fakt: Was ist passiert - ohne Weichzeichner.
2. Ursache: Warum ist es passiert - ohne Schuldverschiebung.
3. Auswirkung: Konsequenz für Zeit, Cashflow, Risiko.
4. Szenarien: Base / Downside / Ugly - mit Maßnahmen je Szenario.
5. Rhythmus: Fixer Termin fürs nächste Update.

Das ist simpel. Und in der Umsetzung selten, obwohl genau hier Vertrauen entsteht.

Fazit: Die Zukunft der Branche ist eine Frage von Entscheidungsqualität

Sachwerte können in Vermögensstrukturierung und Altersvorsorge eine Rolle spielen. Aber Wachstum und Legitimität der Branche hängen daran, ob sie eine harte Wahrheit akzeptiert:

Sachwerte sind Vertrauensverträge mit Laufzeit.

Vertrauen entsteht nicht durch Hochglanz, sondern durch Entscheidungsarchitektur, Transparenz, Erwartungsmanagement und Governance.

Ein Jahrbuch wie der Beteiligungskompass kann genau hier Orientierung stiften: weniger Produktmythen, mehr Entscheidungsfähigkeit – für Anleger, Berater und Anbieter.

Literaturhinweise

Daniel Kahneman (2011). Thinking, Fast and Slow.

Richard Thaler & Sunstein, C. (2008). Nudge.

Robert J. Shiller (2019). Narrative Economics.

Paul Slovic (Arbeiten zur Risikowahrnehmung und Affect Heuristic).

George A. Akerlof (1970). The Market for "Lemons".

Gerd Gigerenzer (Arbeiten zu Risikokompetenz und verständlicher Statistik).

Stiftung Finanzbildung (Kontext: Finanzbildung, Multiplikation).

Holger Fuchs (2025). Bewusstseinsintelligenz



Holger Fuchs MSc
Geschäftsführender Gesellschafter
Leadership Pioneers GmbH



Gebrauchte Fondsanteile – eine unterschätzte Anlagechance

Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds fristet in der öffentlichen Wahrnehmung oft ein Schattendasein. Dabei hat sich dieses Marktsegment in den letzten Jahren erheblich gewandelt – zum Besseren. Was früher manchmal als Notausgang für Anleger in Schwierigkeiten galt, ist heute eine eigenständige und attraktive Investmentstrategie. Wer verstehen möchte, warum das so ist, muss zunächst verstehen, wie geschlossene Immobilienfonds funktionieren – und wo der Zweitmarkt dabei ins Spiel kommt.

Was ist eigentlich ein Zweitmarkt?

Geschlossene Immobilienfonds funktionieren nach einem vergleichsweise einfachen Prinzip: Viele Anleger bündeln ihr Geld, um gemeinsam in eine oder mehrere Immobilien zu investieren – und das über viele Jahre, oft zehn bis fünfzehn. Der Fonds ist dabei von Anfang an auf eine feste Laufzeit ausgelegt. Wer seinen Anteil zurückgeben möchte, kann das in der Regel nicht einfach tun: Anders als bei Aktien oder offenen Fonds gibt es keine regelmäßige Rückgabemöglichkeit. Der Fonds ist „geschlossen“.

Genau hier kommt der Zweitmarkt ins Spiel. Er ist der Ort, an dem Anleger ihre Anteile verkaufen können – nicht an den Fonds selbst, sondern an andere Investoren. Das klingt simpel, ist aber in der Praxis ein strukturierter Handelsprozess mit eigenen Regeln, Bewertungsverfahren und spezialisierten Marktteilnehmern. Der Zweitmarkt schafft damit Liquidität in einem Marktsegment, das strukturell nicht darauf ausgelegt ist.

Verkäufer wollen raus – Käufer steigen ein

Die Gründe, warum jemand seinen Fondsanteil verkauft, sind vielfältig: ein Erbfall, eine Scheidung, veränderte Lebensumstände oder der Wunsch, das eigene Portfolio umzuschichten. Für den Käufer ergibt sich daraus eine interessante Ausgangssituation – denn Verkaufsdruck auf der einen Seite schafft Chancen auf der anderen.

Wer heute einen Anteil am Zweitmarkt erwirbt, steigt in einen Fonds ein, der bereits läuft. Die Immobilien sind vorhanden, vermietet und produzieren stabile Mieteinnahmen. Es liegen Objektberichte, Verkehrswertgutachten und eine Ausschüttungshistorie vor. Kurz gesagt: Man kauft keine Prognose, sondern eine belegbare Realität. Das ist ein wesentlicher Unterschied zum Primärmarkt, wo Anleger auf zukünftige Entwicklungen vertrauen müssen, die zum Zeitpunkt der Investition noch nicht eingetreten sind.

Für professionelle Zweitmarktfonds bedeutet das konkret: Sie analysieren historische Cashflows, Mieterstrukturen, Restlaufzeiten und den Zustand der Objekte, bevor sie Kaufentscheidungen treffen. Die Bewertungsgrundlage ist damit deutlich solider als bei Neuinvestments.

Günstig kaufen, was andere loswerden wollen

Weil Verkäufer am Zweitmarkt oft unter Zeitdruck stehen oder Liquidität benötigen, werden Fondsanteile häufig unterhalb ihres Nettoinventarwerts gehandelt. Für Käufer bedeutet das: attraktive Einstiegspreise bei Anlagen, die sich bereits in der stabilen Reifephase befinden. Die risikoreichere Anfangsphase – wenn Immobilien erstmals gekauft, finanziert und vermietet werden – liegt für diese

Fonds schon hinter ihnen.

Dazu kommt ein weiterer Vorteil: verkürzte Restlaufzeiten. Wer am Zweitmarkt einsteigt, muss nicht mehr die volle ursprüngliche Fondslaufzeit abwarten, sondern profitiert von einem zeitlich überschaubaren Engagement mit absehbarem Enddatum. Das erhöht die Planbarkeit deutlich.

Spezialisierte Zweitmarktfonds bauen aus solchen Einzelanteilen ein breit gestreutes Portfolio auf. Sie profitieren dabei gleichzeitig von günstigen Einkaufspreisen und verteilen das Risiko auf viele verschiedene Objekte und Regionen.

Ein Markt, der erwachsen geworden ist

Der Zweitmarkt von heute ist ein anderer als noch vor einem Jahrzehnt. Damals dominierten wenig regulierte Handelsplattformen und intransparente Strukturen. Heute prägen institutionelle Investoren, regulierte Fondsstrukturen und professionelle Analysehäuser das Bild. Klare Bewertungsprozesse und regulatorische Anforderungen schaffen ein Umfeld, in dem beide Seiten – Käufer wie Verkäufer – verlässlich agieren können.

Diese Professionalisierung hat dazu geführt, dass der Zweitmarkt nicht mehr nur als Notlösung wahrgenommen wird, sondern als bewusst gewählte Anlageklasse. Für Investoren, die nach realen Sachwerten suchen und weder tägliche Börsenschwankungen noch reine Prognoserisiken in Kauf nehmen wollen, bietet er ein überzeugendes Profil. Besonders in einem Umfeld mit gestiegenen Zinsen und volatilen Kapitalmärkten wächst das Interesse spürbar.

Stabile Nachfrage in einem veränderten Marktumfeld

Die wirtschaftlichen Veränderungen der letzten Jahre – steigende Zinsen, neue Finanzierungskonditionen, veränderte Regulatorik – haben den gesamten Immobilienmarkt erfasst. Gleichzeitig suchen viele Anleger verstärkt nach Möglichkeiten, über Bestandsimmobilien in Sachwerte zu investieren, ohne dabei das Risiko eines Neuprojekts eingehen zu müssen. Der Zweitmarkt bietet genau diesen Zugang: zu laufenden Fonds mit belegbarer Historie, stabilen Cashflows und transparentem Preisgefüge.

Ein Blick nach vorne: offene Fonds als nächstes Feld

Während der Zweitmarkt für geschlossene Fonds seit Jahrzehnten etabliert ist, zeichnet sich ein neues Wachstumsfeld ab: offene Immobilienfonds. Rückgabeaussetzungen, gesetzlich vorgeschriebene Haltefristen und temporäre Liquiditätsbeschränkungen sorgen dafür, dass auch deren Anleger zunehmend nach Alternativen suchen. Professionelle Zweitmarktkäufer könnten hier künftig eine ähnlich stabilisierende Rolle übernehmen wie im Markt für geschlossene Fonds.

Der Zweitmarkt für Immobilienfonds – einst eine Nische – entwickelt sich zur strategisch genutzten Anlageoption. Wer die Mechanismen versteht, findet hier ein Segment, das Transparenz, Stabilität und attraktive Renditechancen auf eine Weise verbindet, die der Primärmarkt in dieser Form nicht leisten kann.

3



Simon Wiesmann

Leiter Portfoliomanagement der HTB Group

ÖKORENTA

ÖKORENTA
ökorentabel investieren.

Erneuerbare als starkes Basisinvestment

Erneuerbare Energien sind frei verfügbar, unschlagbar günstig und eines der stabilsten Güter im Wirtschaftskreislauf. Wer in herausfordernden Zeiten wie diesen in die heimische Stromerzeugung aus regenerativen Quellen investiert, nutzt ein systemrelevantes Wirtschaftsgut mit steigender Nachfrage. Warum dies so ist? Beantworten Sie sich folgende drei Fagen und schauen Sie selbst!

1. **Stellt Strom in unserer Gesellschaft ein Grundbedürfnis dar – ähnlich wie Essen und Trinken?**
2. **Bedeutet heimische Ressourcen, bei denen wir nicht von Importen abhängen, Sicherheit?**
3. **Funktioniert unsere Wirtschaft nach dem Prinzip „günstige Wirtschaftsgüter setzen sich gegenüber teureren am Markt durch“?**

Konnten Sie **drei Mal mit „ja“** antworten? Dann ist Ihnen die Bedeutung der Erneuerbaren Energien klar!

Höchste Systemrelevanz

Die zuverlässige Versorgung mit Strom ist überlebenswichtig, denn seine Verfügbarkeit bildet das Rückgrat der modernen Welt. Greift man sich konkret nur einige der Bereiche heraus, für die Strom essenziell ist, kann man sich leicht vorstellen, was ohne eine gesicherte Versorgung geschieht: Wasserversorgung, Herstellung von Lebensmitteln, Krankenhäuser, Telefonie, Sicherheits- und Alarmsysteme, Ampeln, Licht, Kühlketten, industrielle Produktionsprozesse, E-Mobilität – sämtliche Prozesse sind auf eine stabile Stromversorgung angewiesen. Eine zuverlässige Bereitstellung von Strom ist somit von höchster wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Priorität. Für Stromproduzenten ist dies eine enorm komfortable Situation, denn es wird konjunkturunabhängig immer einen Absatzmarkt für ihr Produkt geben!



Durch wiederholte Energiekrisen beflügelt: Die Garanten für eine sichere, bezahlbare und heimische Stromversorgung lassen Anleger von einem der wichtigsten Güter im Wirtschaftskreislauf profitieren.

Volkswirtschaftliche Resilienz

Mit jeder erneuten Energiekrise bekommen wir drastisch vor Augen geführt, was geopolitische Konflikte in Regionen, aus denen wir fossile Energien beziehen mit Märkten und Preisen anrichten! Wind und Sonne sind heimisch verfügbare, unendliche Ressourcen, die frei zur Verfügung stehen und uns im rohstoffarmen Deutschland energietechnische Souveränität sichern. Dabei ist eine Vollversorgung durch Erneuerbare Energien im Vergleich mit anderen neuerdings wieder diskutierten Möglichkeiten wie z.B. der Kernenergie, die auf Uranimporte angewiesen und technologisch nach wie vor nicht beherrschbar ist, einfach umzusetzen. Sie erfordert nichts weiter als das konsequente Weiterbeschreiten eines Weges, auf dem schon sehr erfolgreich eine erhebliche Distanz zurückgelegt wurde: In Deutschland beziehen wir inzwischen rund 60 % unseres Stroms aus regenerativen Ressourcen. Bis 2030 sollen es mindestens 80 % sein und bis 2040 soll Strom hierzulande komplett heimisch und klimaneutral erzeugt werden.

Unschlagbar günstig

Stromerzeugung aus Wind und Sonne ist – anders als fälschlicherweise gerne behauptet, die günstigste Art der Stromherstellung. Je nach Anlagengröße kann Strom aus den unendlichen Ressourcen zwei- bis dreimal günstiger produziert werden als aus Erdgas, denn Wind und Sonne stellen keine Rechnung. Atom-

energie ist nochmals teurer als Gas. Der Neubau von Atommeilern verschlingt Milliarden – und diese Technologie ist so gefährlich, dass sie nicht versicherbar ist. Ungeachtet der politisch und medial vielfältig geführten Diskussionen über mehr Gaskraftwerke oder Mini-Atomreaktoren steht außer Frage: Nur der weitere rasche Ausbau der Erneuerbaren Energien in Verbindung mit Speichertechnologien und einem forcierten Ausbau der Stromnetze kann für ein bezahlbares, unabhängiges und zukunftsfähiges Energiesystem sorgen – etwas anderes zu glauben, ist realitätsfremd!

Schlüsseltechnologie Stromspeicher

Immer mehr Wind- und Photovoltaikanlagen an das bestehende Stromnetz anzuschließen funktioniert jedoch nicht, denn mehr fluktuierende Einspeisung stellt dessen Stabilität vor große Herausforderungen. Wind und Sonne unterliegen bekanntermaßen natürlichen Schwankungen. Um die Balance zwischen Stromerzeugung und -verbrauch aufrechtzuerhalten, müssen Netzbetreiber flexibel und schnell reagieren können. Die paradoxe Situation: Regelmäßig werden Energieanlagen gestoppt, um eine lokale Überlastung der Stromnetze zu vermeiden und es kommt zu großen Strompreisschwankungen bis hin zu negativen Strompreisen. Eine entscheidende Rolle spielen hier Speichertechnologien, die ermöglichen, Überschüsse an erzeugter Energie aufzunehmen und bei Bedarf abzugeben. Für die nächsten Jahre ist mit einer Vervielfachung heutiger Speicherkapazitäten zu rechnen.

Attraktiver Käufermarkt

Über viele Jahre erwies es sich auch für erfahrene Marktteilnehmer wie die ÖKORENTA Gruppe als Herausforderung, an gute Wind- und Photovoltaikprojekte in Deutschland zu gelangen, denn der Markt war von einem Angebotsmangel geprägt. Diese Situation hat sich inzwischen grundlegend geändert. Der beschleunigte Zubau von Photovoltaik- und Windenergiekapazitäten sorgt seit rund zwei Jahren für einen Käufermarkt. Wer wie wir über ein starkes Netzwerk in der Branche verfügt, kann derzeit von erstklassigen Einkaufsbedingungen profitieren. Die Preise insbesondere für Windprojekte bewegen sich aktuell auf einem Niveau, das wir in den vergangenen 20 Jahren nicht gesehen haben!

Unsere Projektpipeline ist daher exzellent gefüllt und steht für den hochwertigen Portfolioaufbau der aktuellen ÖKORENTA Portfoliofonds zur Verfügung

Bewährte ÖKORENTA Fonds – zuverlässige Performance

Von den starken Rahmenbedingungen können Anleger mit den Sachwertfonds der ÖKORENTA Gruppe profitieren. Die vollregulierten Alternativen Investmentfonds (AIF) richten sich sowohl an private als auch an professionelle und semiprofessionelle Anleger, die Wert auf langjährige Expertise und Zuverlässigkeit legen. Die Fonds der ÖKORENTA zeichnet das Portfoliokonzept aus, welches Anlegerrisiken erfolgreich streut und auch in volatilen Zeiten für eine zuverlässige Performance sorgt.

Fazit: Wiederholte Energiekrisen beflügeln die Erneuerbaren Energien und machen sie zu einem unverzichtbaren Anlagethema. Wer überzeugende Sachwertlösungen zur Energiewende sucht, wird beim Experten ÖKORENTA fündig.

Informationen zu den aktuellen Alternativen Investmentfonds der ÖKORENTA Gruppe:

oekorenta.de/aktuelle-fonds

Gender-Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



Jörg Busboom

Geschäftsführender Gesellschafter der ÖKORENTA Invest AG

PARIBUS

PARIBUS

Immobilieninvestments im neuen Marktumfeld - Strukturierung als Kern des Investorserfolgs

Die Immobilienmärkte befinden sich seit mehreren Jahren in einem fortdauernden Transformationsprozess. Steigende Zinsen, verschärfte regulatorische Bedingungen und veränderte Nutzungsanforderungen führen zu einer deutlichen Neubewertung vieler Assetklassen. Für Investoren bedeutet dies ein anspruchsvolleres Umfeld: Erfolgreiches Investieren erfordert gegenwärtig weit mehr als reine Kapitalallokation. Der Schlüssel ist die richtige Strukturierung von Investments, aktives Risikomanagement und die strategische Weiterentwicklung von Assets.

Paribus ist seit über 23 Jahren auf diese Art der wertorientierten Investmentsteuerung spezialisiert. Als inhabergeführtes Investmenthaus strukturieren wir Beteiligungen für institutionelle, semiprofessionelle und private Investoren – mit einem Fokus auf Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen. Unser Leistungsspektrum umfasst die Konzeption neuer Fondsstrukturen, die operative Steuerung im Asset und Fondsmanagement sowie die Übernahme und Neuordnung bestehender Portfolios. Insbesondere in komplexen Markt- oder Sondersituationen zeigt sich der Wert langfristiger operativer Erfahrung. In den vergangenen Jahren konnten wir mehrere Fondsportfolios aus herausfordernden Ausgangslagen erfolgreich übernehmen, stabilisieren und strategisch neu positionieren.

Büroimmobilien: Ein Markt im Wandel – und mit klaren Chancen für Differenzierung

Der Büroimmobilienmarkt verdeutlicht den strukturellen Wandel besonders deutlich. Während die öffentliche Diskussion lange einen generellen Nachfragerückgang durch Homeoffice suggerierte, zeigt sich heute vor allem eine sich zuspitzende Marktpolarisation:

- Qualitativ hochwertige, flexibel nutzbare und ESG-konforme Objekte sind gefragt.
- Ältere Bestände ohne klare Perspektive geraten stärker unter Druck.

Damit entstehen selektive, aber attraktive Opportunitäten – vorausgesetzt, die Entwicklungspotenziale einzelner Immobilien werden präzise analysiert und aktiv gehoben.

Ein Beispiel aus unserem aktuellen Portfolio ist das Technologiezentrum Berlin in der Siemensstadt. Die Immobilie wird von einem Industrieunternehmen langfristig als Entwicklungs- und Kompetenzstandort genutzt und verfügt über einen indexierten Mietvertrag bis 2036. Parallel dazu werden gezielte ESG-Maßnahmen umgesetzt, um die Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit des Gebäudes langfristig zu sichern.

Ein essenzieller Faktor für die nachhaltige Wertstabilität ist die unmittelbare Nachbarschaft zur entstehenden Siemensstadt Square, einem der größten europäischen Innovationsquartiere. Die dortige Verbindung von Forschung, Technologie, industrieller Entwicklung und modernen Arbeitswelten stärkt die Standortqualität nachhaltig und erhöht die strategische Relevanz des Technologiezentrums im wachsenden Berliner Innovationsökosystem. Gerade solche Standortstrukturen verdeutlichen, dass Stabilität im Immobilienbereich häufig weniger von kurzfristigen Marktbewegungen abhängt als von der Qualität der Nutzung und der langfristigen Entwicklungsperspektive eines Standorts.

Wohnimmobilien: Ein strukturell resilientes Marktsegment

Während sich das Bürosegment zunehmend ausdifferenziert, bleibt der deutsche Wohnungsmarkt klar von einem strukturellen Nachfrageüberhang geprägt. Deutschland ist weiterhin ein Mieterland, gleichzeitig liegt die Neubautätigkeit deutlich unter dem tatsächlichen Bedarf. Schätzungen zufolge fehlen derzeit rund 1,4 Millionen Wohnungen, bis 2030 steigt der Bedarf auf etwa 2,4 Millionen zusätzliche Wohneinheiten an.

Für Investoren entsteht daraus ein Marktsegment mit relativ hoher struktureller Stabilität. Anders als in vielen anderen Immobiliensegmenten wird die Nachfrage im Wohnungsmarkt weniger von konjunkturellen Schwankungen als von langfristigen demografischen und urbanen Entwicklungen bestimmt. Gleichzeitig führt die Kombination aus steigenden Baukosten, strengeren energetischen Anforderungen und begrenzter Neubautätigkeit dazu, dass gut gemanagte Bestandsimmobilien zunehmend an strategischer Bedeutung gewinnen.

Unsere Wohnstrategie konzentriert sich auf wirtschaftsstarke Regionen und selektive B Standorte. Die Wertsteigerung entsteht durch:

- Energetische Modernisierung,
- Aktives Vermietungs- und Leerstandsmanagement,
- Moderate Nachverdichtung oder Aufstockung,
- Konsequente Portfolio-Optimierung.

Das Ergebnis ist ein attraktives Investmentprofil, das laufende, planbare Cashflows mit zusätzlichem Wertsteigerungspotenzial generiert.

Erfahrung als Stabilitätsanker für anspruchsvolle Marktphasen

Die letzten Jahre haben klar gezeigt, dass Immobilienmärkte Phasen des Wachstums und der Anpassung durchlaufen. Für Investoren wird es daher zunehmend wichtig, mit Partnern zu arbeiten, die unterschiedliche Marktzyklen kennen und Investments resilient strukturieren können.

Für Paribus bedeutet das insbesondere: Unternehmerisches Denken, realistische Risikobewertung und eine Strukturierung, die auch anspruchsvolle Marktphasen trägt. Gerade in einem Umfeld struktureller Veränderungen wird die Kombination aus Erfahrung, Strukturierungskompetenz und operativem Asset Management zu einem zentralen Erfolgsfaktor – und damit zu einem wesentlichen Beitrag zur Wertstabilität und langfristigen Performance von Immobilieninvestments.

3



Hans-Henning Brand

Geschäftsführer Paribus

Infrastruktur als Anlageklasse – und wie Privatanleger Zugang erhalten

Infrastruktur ist die Grundlage unseres modernen Lebens. Energie- und Wasserversorgung, digitale Netze, Verkehrssysteme oder Entsorgungsstrukturen sorgen dafür, dass Wirtschaft und Gesellschaft funktionieren. Gleichzeitig steht die Infrastruktur weltweit vor einer gewaltigen Transformation. Digitalisierung, Urbanisierung, Energiewende und der demografische Wandel verändern und vergrößern die Anforderungen an Versorgungsnetze, Mobilität oder soziale Einrichtungen. Der Investitionsbedarf ist gewaltig. Staaten allein werden diese Aufgabe kaum stemmen können. Private Investoren spielen daher eine wichtige Rolle beim Ausbau und bei der Modernisierung zentraler Infrastrukturen.

Für Investoren ist das kein grundsätzlich neues Thema. Große institutionelle Kapitalanleger wie Versicherungen oder Versorgungswerke investieren seit jeher gezielt auch in Infrastruktur, die sich als Assetklasse durch einige, für sie vorteilhafte Eigenschaften auszeichnet: Infrastrukturinvestments generieren in der Regel relativ stabile, langfristig planbare Cashflows, da die meisten Geschäftsmodelle auf regulierten Einnahmen oder langfristigen Nutzungsverträgen basieren. Hinzu kommt, dass die Nachfrage nach grundlegenden Versorgungsleistungen oft weniger stark von konjunkturellen Schwankungen abhängt als andere Wirtschaftsbereiche.

Der Zugang zu dieser Assetklasse ist jedoch anspruchsvoll. Infrastrukturprojekte sind komplex, kapitalintensiv und erfordern spezielles Know-how. Institutionelle Investoren investieren deshalb häufig über spezialisierte Infrastrukturfonds oder beteiligen sich gemeinsam mit erfahrenen Asset-Managern an entsprechenden Projekten.

Was große Vermögensverwalter und Pensionsfonds seit Jahren praktizieren, ist für Privatanleger allerdings nur schwer nachzubilden. Einzelne Infrastrukturprojekte oder direkte Beteiligungen sind für private Investoren weder zugänglich noch sinnvoll diversifizierbar.

In den vergangenen Jahren hat sich hier jedoch einiges verändert. Regulatorische Rahmenwerke wie der European Long-Term Investment Fund (ELTIF) ermöglichen es, Infrastruktur- und andere Private Markets-Investments auch breiteren Anlegergruppen schnell und unkompliziert bereits mit kleinen Beträgen zugänglich zu machen.

Mit dem **PATRIZIA Infrastructure Invest** bietet PATRIZIA Investoren genau diese Möglichkeit. Der Fonds richtet sich sowohl an private als auch an (semi-)professionelle Anleger und ermöglicht ihnen Zugang zur langjährigen Infrastruktur-Expertise von PATRIZIA.

Die Ausrichtung des Fonds basiert auf einem diversifizierten Ansatz: Investiert wird sowohl in Infrastructure Equity als auch in Infrastructure Debt. Eigenkapitalbeteiligungen eröffnen die Möglichkeit, an der Wertentwicklung von Infrastrukturunternehmen zu partizipieren, während Fremdkapitalfinanzierungen laufende Erträge aus der Finanzierung realwirtschaftlicher Infrastrukturprojekte generieren.

Darüber hinaus kombiniert die Anlagestrategie des Fonds Direktinvestments mit Beteiligungen an institutionellen Zielfonds aus dem Infrastrukturuniversum von PATRIZIA oder Drittanbietern. Dadurch kann ein Portfolio aufgebaut werden, das unterschiedliche Regionen, Sektoren und Geschäftsmodelle abbildet. Gleichzeitig profitieren Anleger von der Erfahrung eines Infrastrukturmanagers, der bereits seit mehr als zwei Jahrzehnten in diesem Segment aktiv ist und weltweit zahlreiche Investitionen umgesetzt hat.

Ein zentrales Element der Investmentstrategie ist die Ausrichtung auf gesellschaftliche Megatrends, die die Entwicklung moderner Infrastruktur prägen.

PATRIZIA bündelt diese Entwicklungen unter dem Akronym DUEL: Digitaler Wandel, urbaner Wandel, Energiewende und Living Transition.

Der digitale Wandel führt zu einem stetig steigenden Bedarf an digitaler Infrastruktur. Rechenzentren, Glasfasernetze oder Mobilfunkmasten bilden das physische Rückgrat der digitalen Wirtschaft. Neue Anwendungen wie aktuell der Boom bei der künstlichen Intelligenz erfordern immer leistungsfähigere Netzwerke und entsprechende Infrastruktur.

Der urbane Wandel wiederum stellt Städte weltweit vor neue Herausforderungen. Wachsende Metropolregionen benötigen intelligente Lösungen für Mobilität, Energieversorgung oder Ressourcenmanagement. Smarte Verkehrssysteme, moderne Versorgungsnetze oder energieeffiziente Stadtbeleuchtung sind Beispiele für Infrastrukturen, die in diesem Kontext an Bedeutung gewinnen.

Ein weiterer zentraler Treiber ist die Energiewende. Der Ausbau erneuerbarer Energien erfordert nicht nur neue Erzeugungsanlagen, sondern auch Netzinfrasturktur, Speichertechnologien oder innovative Lösungen für Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Energieversorgung.

Schließlich verändert auch der Wandel der Lebensgewohnheiten die Anforderungen an Infrastruktur. Demografische Entwicklungen und neue Formen des Arbeitens und Wohnens erhöhen den Bedarf an sozialer Infrastruktur – etwa in den Bereichen Wohnen, Bildung oder Gesundheitsversorgung.

Die Strategie des PATRIZIA Infrastructure Invest orientiert sich gezielt an diesen langfristigen Entwicklungen. Dadurch entsteht ein Portfolio, das verschiedene Infrastruktursegmente miteinander verbindet – von digitaler Infrastruktur über nachhaltige Energieprojekte bis hin zu Lösungen im Bereich Kreislaufwirtschaft oder moderner Versorgungsnetze.

Die Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft wird in den kommenden Jahrzehnten enorme Investitionen in Infrastruktur erfordern. Für Investoren eröffnet sich damit ein breites Spektrum an Möglichkeiten, an dieser Entwicklung zu partizipieren. Mit dem PATRIZIA Infrastructure Invest wird dieses chancenreiche Spektrum, in Kombination mit der Infrastruktur-Expertise der PATRIZIA, auch für Privatanleger zugänglich.

3



Klaus Weber

Geschäftsführer, PATRIZIA GrundInvest

Edmund Pelikan

Geschäftsführer der Stiftung Finanzbildung und
Lehrbeauftragter an der Hochschule Landshut

Mediale Wahrnehmungsstörung könnte die Reputationsprobleme vergrößern –
Kommentar von Edmund Pelikan

Eine Befragung unter Vertriebsmultiplikatoren hat ein ernüchterndes Bild gezeichnet: Die meisten von ihnen ziehen für ihre Anlageentscheidungen im Wesentlichen noch ein oder zwei Fachmedien heran. Was nach gesunder Selektion klingt, ist bei näherer Betrachtung ein strukturelles Warnsignal – für den gesamten Markt der Sachwertinvestments.

Hinter einem dieser bevorzugten Medien steht eine einflussreiche Finanzberatermesse, deren Teilnehmer und Aussteller zunehmend selektiv zugelassen werden. Diese Veranstalterarroganz wird vom Markt fast klaglos hingenommen – weil dieser Anbieter den Zugang zu den entscheidenden Vertriebsmultiplikatoren faktisch kontrolliert. Dass derselbe Veranstalter vor Jahren einen wegen Wertpapierbetrugs verurteilten Straftäter – bekannt als der „Wolf of Wall Street“ – zu einem Motivationsreferat eingeladen hat, wurde damals kaum kommentiert. Man kennt den eigenen Einfluss. Und handelt entsprechend.

Der erste Denkfehler: Der klassische Beratermarkt stirbt – leise, aber sicher

Finanzberater im Sachwertbereich haben ein strukturelles Problem, das sich in Zahlen ablesen lässt. Das platzierte Eigenkapital in geschlossene Publikums-AIF ist von rund 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2022 auf nur noch 438 Millionen Euro im Jahr 2025 eingebrochen – ein Rückgang von über 60 Prozent in drei Jahren. Der klassische Beratermarkt für Sachwertinvestments verliert zugleich seinen Endkunden. Anleger holen sich ihre Informationen heute direkt aus dem Netz, über soziale Medien und – zunehmend – über Künstliche Intelligenz. Ob das wünschenswert ist, ist längst irrelevant. Es ist Realität. In fünf Jahren wird

der klassische Sachwertberater für Privatanleger strukturell bedeutungslos sein. Wachsen werden nur jene, die sich konsequent auf professionelle und semiprofessionelle Anleger ausgerichtet haben.

Dass diese Realität im Bewusstsein der Branche noch nicht angekommen ist, zeigte sich für mich eindrücklich bei einem Gastvortrag an der Hochschule Landshut im BWL-Kompetenzkurs von Prof. Dr. Bernd Mühlfriedel zum Thema „Finanznachrichten richtig lesen lernen“. Studierende, die täglich Portfoliotheorien entwickeln und Aktien analysieren, waren verblüfft, wie systematisch sie durch Onlinemedien, soziale Netzwerke und halluzinierende KI-Systeme in ihrer Wahrnehmung fehlgeleitet werden. Der Informationsfokus verschiebt sich unaufhaltsam in Richtung digitaler Meinungsführer – mit allen damit verbundenen Risiken für Anlageentscheidungen.

Der zweite Denkfehler: Das selbst geschaffene Monopol

Sachwertanbieter schaffen ohne Not eine gefährliche Medienkonzentration – und sägen damit an dem Ast, auf dem sie sitzen. Ein erheblicher Teil der Marketingbudgets fließt heute an Medienagenturen, die 50 bis 80 Prozent dieser Mittel für sich beanspruchen. Die implizite Erwartung: Diese Agenturen platzieren ihre Klienten kostenfrei in den großen Magazinen. Das ist eine Illusion. Verlage, die selbst um jeden Anzeigenkunden kämpfen, werden kein redaktionelles Advertorial verschenken. Diese Fehlkalkulation wird sich mittelfristig rächen.

Die Konsequenz ist bereits sichtbar: Fachjournalisten, die den Sachwertmarkt über Jahre positiv-kritisch begleitet haben, ziehen sich sukzessive zurück. Es ist eine Frage der Existenz – und des Selbstrespekts. Die großen Tageszeitungen – Welt, Süddeutsche, FAZ, Handelsblatt – interessieren sich ohnehin nicht für monetäre Hofberichterstattung. AIF und ELTIF sind für deren Leser zu spitz, die Marktrepputation nach den Insolvenzen von Immac, Project Investment oder One Group zu beschädigt.

Hinzu kommt: ELTIF 2.0 – das neue europäische Vehikel, auf das viele Hoffnungen gesetzt werden – ist in Deutschland bislang vor allem ein Versprechen geblieben. Deutsche Anleger hielten Ende 2025 rund 4,4 Milliarden Euro in ELTIFs. Gemes-

sen an dem, was der Markt braucht und was regulatorisch möglich wäre, ist das ein bescheidener Anfang. Der Knoten ist noch nicht geplatzt – er wird gerade erst gelockert.

Was zurückbleibt, ist kein Marktgleichgewicht

Wenn positiv-kritische Berichterstattung verschwindet, füllt sich das Vakuum nicht mit Stille. Es füllt sich mit etwas anderem – und das sollte der Branche zu denken geben.

Auf der einen Seite: ein oder zwei verbliebene Multiplikatoren mit faktischer Gatekeeper-Funktion. Auf der anderen Seite: Medien, deren Geschäftsmodell auf Schaden, Verdacht und negativer Berichterstattung basiert – und die sich darüber eine erhebliche Marktmacht erarbeitet haben. Wer als Anbieter auf deren Radar gerät, steht vor einer unangenehmen Wahl. Manche dieser Publikationen bieten kostenpflichtige „Beratungsleistungen“ oder bezahlte Textbeiträge an. Und es ist kein Geheimnis, dass der Druck zur Zusammenarbeit dort besonders spürbar wird, wo die Berichterstattung kritisch zu werden droht. Das ist kein pauschaler Vorwurf an seriöse investigative Medien – kritische Berichterstattung ist unverzichtbar und hat ihren Platz. Aber das beschriebene Muster existiert, und es schadet dem Markt insgesamt.

Meine Prognose

Binnen zwei bis drei Jahren wird die Medienlandschaft rund um Sachwertinvestments weiter erodieren. Kritische – und teilweise destruktive – Publikationen werden an Einfluss gewinnen. Das Berichterstattungsmonopol der verbliebenen Multiplikatoren wird enger. Und in der Welt der sozialen Medien und KI-Algorithmen werden Negativmeldungen nach oben gespült und dauerhaft sichtbar bleiben – während ausgewogene Berichte in der Versenkung verschwinden.

Das Ergebnis: Qualitätsanbieter, die zwischen negativer Stimmungsmache und Monopolstrukturen zerrieben werden, verlieren – unabhängig von der tatsächlichen Güte ihres Produkts. Wer nicht aufpasst, finanziert mit seinem konzentrierten Medienbudget exakt jene Strukturen, die ihn langfristig gefährden.

Was jetzt gebraucht wird

Das gute alte Prinzip „Leben und leben lassen“ klingt unspektakulär. Aber es trifft den Kern. Positiv-kritische Marktbeobachter und unabhängige Fachberichter-statter sind kein lästiges Beiwerk. Sie sind ein notwendiges Gegengewicht zu Algorithmen, die Empörung belohnen, und zu sozialen Medien, die Fakten zunehmend irrelevant machen. Der Markt braucht beide – konstruktive wie kritische Stimmen – um in Balance zu bleiben. Zum Wohl mündiger Anleger, die sich eine eigene Meinung bilden wollen.

Wer das nicht versteht und weiter auf Monokultur setzt, beschleunigt den eigenen Abstieg. Der Luftröhrenschnitt ist keine Metapher. Er ist überfällig. Und die Uhr tickt.

Denken Sie in Werten – im doppelten Sinn.

3



Edmund Pelikan

Geschäftsführer der Stiftung Finanzbildung und
Lehrbeauftragter an der Hochschule Landshut

Dr. Peters Group



Wie sich mit Sachwertanlagen Steuern sparen lassen

Sachwertinvestments in Immobilien und Infrastruktur (z.B. Erneuerbare-Energien-Anlagen) bieten nicht nur die Chance auf Ausschüttungsrenditen, die deutlich über der Verzinsung von risikoarmen Anlagen wie Bundesanleihen oder Tagesgeld liegen, sondern auch diverse Möglichkeiten, die Steuerlast zu senken.

Vanessa Meinker, Geschäftsführerin der Dr. Peters Kapitalverwaltungsgesellschaft, erklärt anhand konkreter Beispiele, mit welchen fünf Sachwertstrukturen Steuern optimiert oder gespart werden können.

Steuerfreie Veräußerungsgewinne bei geschlossenen Publikums-Immobilien-AIF

Ganz gleich, ob Nahversorgungszentren, Hotelimmobilien, Pflegeheime oder Bürohäuser: Immobilien generieren durch die regelmäßigen und idealerweise indexierten Mieteinnahmen planbare und stabile Cashflows. Die sich hieraus ergebenden Mietrenditen sind wesentliche Grundlage für die jährlichen Auszahlungen, die bei vielen aktuellen Fonds in Höhe von etwa 4,0 bis 5,0 % p.a. liegen. Hinzu kommt der mögliche Wertzuwachs der jeweiligen Immobilie. Diesen realisieren die Fondsanleger beim Veräußern des Objekts. Erfolgt der Verkauf nach Ablauf von zehn Jahren Haltedauer (Spekulationsfrist), vereinnahmen Anleger den Veräußerungsgewinn steuerfrei.

Steuervorteile durch § 6b/§ 6c EStG: Immobilienfonds als Reinvestitionslösung

Eine besondere Steuerkonstellation können Investoren (insbesondere Unternehmer und Landwirte) nutzen, die Erlöse aus dem Verkauf von Grund und Boden oder daraus gebildete Rücklagen nach § 6b bzw. § 6c Einkommensteuergesetz (EStG) auf eine gewerblich geprägte Immobilien-Fondsgesellschaft übertragen. Also auf einen sogenannten 6b-Fonds. Durch Nutzung eines Übertragungsfaktors kann ein steuerlicher Gewinn aus einem Verkauf übertragen werden und die Steuerlast in die Zukunft verschoben werden.

Sonderabschreibungen bei geschlossenen Spezial-AIF, die in Windenergieanlagen investieren

Mit Investments in Erneuerbare-Energien-Anlagen profitieren Anleger von stabilen und langfristigen Auszahlungen, die typischerweise oberhalb von 5,0 % p.a. und somit über den durchschnittlichen Renditen von Immobilienfonds liegen. Nicht nur das: Dank attraktiver Sonderabschreibungen gem. § 7g EStG können im Jahr der Inbetriebnahme und in den folgenden vier Jahren neben der linearen Abschreibung auch Sonderabschreibungen von insgesamt bis zu 40 % der Anschaffungs- oder Herstellungskosten genutzt werden, die im Ergebnis steuerfreie Auszahlungen über viele Jahre (zumeist rund 15 Jahre) mit sich bringen.

Erbschaft- und schenkungsteuerliche Vorteile bei der Übertragung von Anteilen an geschlossenen Immobilienfonds

Beim Schenken oder Vererben von Fondsanteilen profitieren Begünstigte davon, dass der sogenannte schenkung- oder erbschaftsteuerliche Wert deutlich unter dem Nennwert der Beteiligung liegt. Auf diese niedrigere Bewertung

wird die Steuerlast aus einer Erbschaft oder Schenkung berechnet. Der Effekt: Die Steuerlast reduziert sich beträchtlich. Das ist ein großer Vorteil etwa gegenüber dem direkten Schenken oder Vererben von Immobilien zum Verkehrswert.

-> **Tipp:** Die Steuerlast für die Begünstigten sinkt weiter, wenn sich der Schenkende ein Nießbrauchrecht an der Beteiligung sichert. Damit erlangt dieser, trotz Übertragung des Sachwerts auf den Begünstigten, weiterhin die regelmäßigen Auszahlungen und reduziert dabei den Schenkungswert in Höhe des Werts des Nießbrauchs.

Steuerbegünstigte Übertragung von Windenergiefonds im Betriebsvermögen

Für die Weitergabe von Windenergiefonds-Beteiligungen lassen sich Verschonungsregelungen nutzen, die das Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz in § 13a und § 13b vorsieht. Danach können solche Fondsanteile, die als Betriebsvermögen klassifiziert sind, im Zuge der sogenannten Optionsverschonung bis zu 100 % erbschaft- und schenkungsteuerfrei transferiert werden. Die Übertragung erfolgt also komplett freibetragschonend.



Vanessa Meinker
Geschäftsführerin der
Dr. Peters Kapitalverwaltungsgesellschaft

Struktur schlägt Stimmung: Warum wir im US-Sunbelt in Büro investieren

Immobilienmärkte entstehen nicht aus Schlagzeilen, sondern aus ökonomischen Anreizsystemen. Fiskalische Rahmenbedingungen, Standortpolitik, Demografie und Kapitalmarktmechanik greifen ineinander. Wer in den USA investiert, investiert daher nicht in einen homogenen Markt, sondern in regionale Wettbewerbsfähigkeit.

Seit mehr als einem Jahrzehnt verlagert sich wirtschaftliche Dynamik strukturell in die Sunbelt-Region – insbesondere nach Texas, Florida und Georgia. Diese Entwicklung ist kein kurzfristiger Zyklus, sondern Ausdruck konsistenter Standortlogik. Bundesstaaten mit niedrigen oder keinen Einzelstaatensteuern, unternehmerfreundlichen Regulierungen und moderaten Lebenshaltungskosten schaffen reale Wettbewerbsvorteile. „Cost of Doing Business“ und „Cost of Living“ wirken wie ökonomische Gravitationskräfte. Kapital, Unternehmen und qualifizierte Arbeitskräfte reagieren darauf systematisch.

Migration folgt diesen Anreizmechanismen. Unternehmensverlagerungen sind keine Modeerscheinung, sondern strategische Kalkulation: effizientere Kapitalbindung, geringere operative Kosten, höhere Skalierbarkeit. Wo reale Kaufkraft steigt, und regulatorische Planbarkeit gegeben ist, entsteht wirtschaftliche Verdichtung. Immobilien sind in diesem Zusammenhang kein Treiber, sondern ein Indikator dieser Entwicklung.

Hinzu kommt eine geopolitische Dimension. Die Fragmentierung globaler Lieferketten, handelspolitische Spannungen und sicherheitspolitische Risiken beschleunigen Reshoring- und Nearshoring-Prozesse. Produktionskapazitäten werden

verstärkt in die USA verlagert. Industrielle Cluster im Süden gewinnen an Bedeutung – mit entsprechenden Effekten auf Verwaltungs-, Technologie- und Dienstleistungsstandorte. Wirtschaftliche Aktivität erzeugt Flächennachfrage – auch in einem veränderten Arbeitsumfeld.

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Debatte um Büroimmobilien neu.

Die pauschale These einer strukturellen Obsoleszenz greift zu kurz.

In vielen US-Regionen existiert ein signifikanter Bestand veralteter Flächen. Gleichzeitig ist die Neubautätigkeit infolge höherer Gestehungs- und Finanzierungskosten deutlich zurückgegangen. Replacement Costs liegen vielfach deutlich oberhalb aktueller Transaktionspreise. Angebot und Nachfrage verschieben sich qualitativ.

Marktbereinigung bedeutet Selektion, nicht Zusammenbruch. Teile des Bestands verlieren an Relevanz oder werden umgenutzt. Gleichzeitig verengt sich das Angebot hochwertiger Flächen in wirtschaftlich wachsenden Regionen. Die entscheidende Variable ist daher nicht die Assetklasse als solche, sondern Standortqualität, Mieterbonität, Vertragsstruktur und konservative Finanzierung.

Das aktuelle Umfeld ist geprägt von fiskalischen Herausforderungen, steigender Staatsverschuldung, geopolitischer Unsicherheit und konjunkturellen Risiken. Kapitalmärkte reagieren darauf häufig prozyklisch. In Phasen erhöhter Verunsicherung wird Zurückhaltung pauschal, Differenzierung seltener. Mehrere Marktzyklen haben gezeigt, dass Bewertungsdiskrepanzen gerade dann entstehen, wenn Marktstimmung und regionale Fundamentaldaten auseinanderlaufen.

Investierbar sind nicht Narrative, sondern Cashflows – und diese entstehen aus Standortqualität und Struktur. Wer regionale Wettbewerbsfähigkeit, Angebotsentwicklung und Kapitalmarktmechanik zusammendenkt, erkennt, dass zyklische Verwerfungen nicht zwangsläufig strukturelle Risiken darstellen.

Struktur schlägt Stimmung, weil sie auf Analyse basiert.
 Standortpolitik schafft Wettbewerbsfähigkeit.
 Wettbewerbsfähigkeit erzeugt Migration.
 Migration erzeugt Nachfrage.
 Nachfrage trifft auf selektiv werdendes Angebot.

An dieser Schnittstelle entstehen Investitionsentscheidungen, die nicht von Popularität, sondern von ökonomischer Logik getragen werden. Genau dort positionieren wir uns.

Struktur schlägt Stimmung. Konkret: Dallas-Fort Worth, Texas

Migration folgt Anreizen – die Daten geben recht

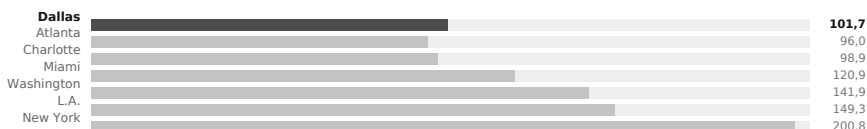
Bundesstaaten ohne Einkommensteuer, unternehmerfreundliche Regulierung und moderate Lebenshaltungskosten schaffen Wettbewerbsvorteile. Kapital, Unternehmen und Talente reagieren systematisch.

<h1>#1</h1> <p>Dallas / Fort Worth attraktivster Immobilienmarkt der USA <small>pwc / ULI 2025 & 2026</small></p>	<h1>100</h1> <p>Dallas / Fort Worth Unternehmenssitze angesiedelt 2018-2024 <small>Platz 1 aller US-Städte</small></p>	<h1>600 K</h1> <p>Dallas / Fort Worth neue Arbeitsplätze seit 2018 <small>größter Jobzuwachs aller US-Metros</small></p>
--	---	---

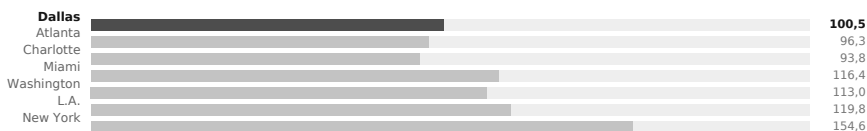
STANDORTKOSTEN IM VERGLEICH · 100 = NATIONALER DURCHSCHNITT

Warum Firmen und Talente nach Dallas gehen

COST OF LIVING



COST OF DOING BUSINESS



Standortpolitik → Migration → Nachfrage → Investitionschance

0 %	Einkommensteuer in Texas
8,34 Mio.	Einwohner · +1,3 Mio. seit 2015
22	Fortune-500-Sitze in DFW
2.700 Mrd. \$	Texas-BIP · 8. größte Volkswirtschaft der Welt
Rang 3	Data-Center-Markt DFW in den USA

Struktur schlägt Stimmung – weil sie auf Analyse basiert.

Quellen: Dallas Economic Development Guide 2025 · pwc / Urban Land Institute · CBRE H1 202

3

**„Standortpolitik schafft Wettbewerbsfähigkeit.
Wettbewerbsfähigkeit erzeugt Migration.
Migration erzeugt Nachfrage.“**



Volker Arndt
US Treuhand

WIDe Wertimmobilien
Deutschland Fondsmanagement GmbH



Wo der echte Bedarf wohnt

Wer über den deutschen Wohnungsmarkt spricht, denkt zuerst an München, Frankfurt, Hamburg. Diese Städte dominieren die mediale Wahrnehmung – zu Recht, denn dort zeigen sich die Extremwerte der Mietpreisentwicklung am deutlichsten. Doch wer als Investor die wirklich belastbaren Märkte sucht, schaut besser woanders hin. Nicht auf die teuersten Quadratmeter, sondern auf den Wohnraum, den die meisten Menschen tatsächlich brauchen: eine ordentliche Wohnung zu einer Miete, die ein normales Haushaltsbudget nicht sprengt. Das ist der eigentliche strukturelle Engpass des deutschen Wohnungsmarkts. Genau in diesem Segment ist die WIDe Gruppe seit Jahren bewusst positioniert – nicht als Reaktion auf Markttrends, sondern als konsequente Antwort auf die strukturellen Engpässe des Wohnungsmarkts.

Für Investoren bedeutet das: Nicht die teuersten Märkte liefern heute die stabilsten Renditen, sondern die Segmente mit echter Nachfrage – und genau dort entscheidet sich aktuell, wer in diesem Marktumfeld nachhaltig Rendite erzielt.

Das Segment, das niemand baut

Bezahlbarer Wohnraum mit vernünftigem Standard – das klingt nach einer einfachen Anforderung. Sie ist es nicht, jedenfalls nicht auf der Angebotsseite. Neubau in diesem Preissegment rechnet sich heute faktisch nicht mehr. Der Baupreisindex für Wohngebäude liegt laut Statistischem Bundesamt (Basisjahr 2021 = 100) im ersten Quartal 2025 bei 132,6 Punkten – die Baupreise sind damit um rund ein Drittel gestiegen, Tendenz weiter steigend. Handwerkerkapazitäten sind knapp, Genehmigungsverfahren dauern im Schnitt 26 Monate, bei Geschosswohnungsbau sogar 34 Monate. Die Bauzinsen verharren seit Juli 2025 stabil bei 3,8 bis 4,3 Prozent. Die EZB hat ihren Leitzins zuletzt am 30. April 2026 zum sieb-

ten Mal in Folge unverändert bei 2,0 % belassen. Die Inflation im Euroraum ist im April 2026 bereits auf 3,0 Prozent gestiegen; Zinssenkungen sind angesichts wachsender geopolitischer Risiken nicht mehr das wahrscheinliche Szenario. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) prognostiziert für 2026 nur noch rund 215.000 Fertigstellungen bundesweit – bei einem IW-ermittelten Jahresbedarf von rund 372.000 neuen Wohnungen.

Das Ergebnis ist ein sich stetig vergrößerndes Defizit. Und dieses Defizit konzentriert sich genau im Normalwohnungssegment: Wohnraum mit ausreichendem Standard, für Familien, Facharbeiter, ältere Menschen mit mittlerem Einkommen. Hier ist die Nachfrage am stärksten – und das Neubauangebot am schwächsten.

Sachsen, Nordbayern, Berlin – die Märkte, die wir kennen

WIDe investiert nicht in Spitzenlagen der sieben Topstädte. Unser Fokus liegt auf Städten und Regionen, die von den großen Marktcommentaren eher am Rand behandelt werden, in der Realität aber eine eigenständige, robuste Nachfragedynamik entwickelt haben.

Dresden und Leipzig weisen laut DZ HYP (Immobilienmarkt Ostdeutschland 2025/2026) im Bundesvergleich ein noch vergleichsweise niedriges Mietpreinsniveau auf – bei anhaltend hoher Nachfrage in den Wachstumszentren. Leipzig verzeichnete 2025 unter den deutschen Metropolen den stärksten Anstieg der Angebotsmieten: Laut einer GeoMap-Auswertung von über drei Millionen Angebotsdaten stieg die Mediankaltmiete von 9,00 Euro auf 9,48 Euro pro Quadratmeter – ein Plus von 5,4 Prozent. Sachsen ist kein Geheimtipp mehr, aber noch immer ein Markt mit realistischen Einstiegspreisen und planbaren Einnahmen.

In Nürnberg und Nordbayern zeigt sich ein anderes, aber nicht weniger überzeugendes Bild: kontinuierliche, unaufgeregte Mietpreisentwicklung ohne Überhitzungsdynamik. Die Angebotsmieten stiegen von 10,52 Euro je Quadratmeter im zweiten Quartal 2023 auf 11,73 Euro im vierten Quartal 2025 – Quartal für Quartal, ohne Ausreißer. Das ist kein Hype, das ist ein funktionierender Markt. Der Arbeitsmarkt in der Metropolregion Nürnberg ist breit aufgestellt, der Woh-

nungsbedarf durch Hochschulen, Industrie und Verwaltung dauerhaft gesichert.

Berlin: eine Rückkehr mit gutem Grund

Nach einer Phase der Zurückhaltung kehren wir nach Berlin zurück – und das ist kein sentimentales Wiedersehen, sondern eine nüchterne Marktentscheidung. Der marktaktive Leerstand im Berliner Geschosswohnungsbau liegt bei 0,3 Prozent; ein ausgeglichener Markt beginnt erst bei zwei bis drei Prozent. Die Bevölkerung der Stadt wächst weiter, der Wohnungsneubau hinkt dem Bedarf strukturell hinterher. Die Angebotsmieten im Neubau lagen 2025 laut CBRE/Berlin Hyp bei durchschnittlich 15,80 Euro je Quadratmeter – während die Mieten in laufenden Mietverträgen nach Zensus-Daten deutlich darunter liegen. Die Mietpreisbremse, die der Berliner Senat zum 1. Januar 2026 bis Ende 2029 verlängert hat, begrenzt bei Wiedervermietungen die zulässige Miethöhe auf maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete. Für professionelle Bestandshalter ist das ein bekannter und eingepreister Rahmen – zugleich ist er das politische Eingeständnis, dass der Berliner Wohnungsmarkt strukturell angespannt bleibt.

Diese Schere beschreibt keine Ungerechtigkeit, sondern eine Marktchance. Die Angebotspreise für Berliner Mehrfamilienhäuser sind 2025 nochmals um 2,4 Prozent auf rund 2.967 Euro je Quadratmeter gesunken. Wer jetzt gut verwaltete Bestandsobjekte zu diesen korrigierten Preisen erwirbt, positioniert sich in einem Markt, dessen Fundamentaldaten für Vermieter kaum besser sein könnten.

Bestand schützt – gegen Inflation und gegen Leerstand

Was diese Märkte gemeinsam haben: Sie bieten Wohnraum, den Menschen dauerhaft brauchen und bezahlen können. Keine Luxussegmente, keine riskanten Projektentwicklungen, kein Spekulationsaufschlag. Das ist keine Einschränkung unseres Investmentansatzes – es ist der Kern seiner Stärke.

In einem Umfeld, in dem festverzinsliche Anlagen real an Kaufkraft verlieren und Projektentwicklungen mit erheblichen Risiken behaftet sind, rücken stabi-

le Bestandsimmobilien wieder in den Fokus kapitalmarktorientierter Allokation. Bestandsmehrfamilienhäuser im Normalwohnungssegment schützen dabei in zwei Richtungen gleichzeitig: Auf der Einnahmeseite generieren sie Mieterträge ab dem ersten Tag nach Nutzen- und Lastenübergang – ohne Vorlaufzeit, ohne Baukostenrisiko. Auf der Wertseite passen sich Mieten über Marktanpassungen und Indexierungen an das allgemeine Preisniveau an. Gegen Leerstand schützt das strukturelle Defizit selbst: Wohnraum, den sich normale Haushalte leisten können, wird in keinem unserer Zielmärkte in absehbarer Zeit zu viel vorhanden sein.

Urteil vor Rendite – das Fundament

Wer über 40 Jahre in der Banken- und Immobilienbranche agiert hat, entwickelt ein Gespür dafür, wann ein Markt überhitzt ist – und die Konsequenz, entsprechend zu handeln. In den Jahren 2021 bis 2024 hat WIDe bewusst keine neuen Fonds aufgelegt, weil das Preisgefüge keine verantwortungsvolle Konzeption erlaubte. Wie berechtigt dieses Urteil war, zeigt der Verlauf der Immobilienmärkte seitdem. Nicht jedes Emissionshaus war in der Lage, so zu entscheiden.

Seit Gründung der WIDe-Gruppe im Jahr 2010 wurden zehn Fonds emittiert, sechs davon mit überdurchschnittlichen Renditen für die Anleger erfolgreich aufgelöst. Das ist keine Zahl, die wir aus dem Regal holen, um Eindruck zu machen – es ist das ehrlichste Argument, das wir haben.

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist kein Markt für einfache Antworten mehr. Entscheidend ist nicht, wo die höchsten Preise erzielt werden, sondern wo reale Nachfrage dauerhaft tragfähig ist. Wer diese Märkte versteht und konsequent bewirtschaftet, wird auch im aktuellen Umfeld stabile und nachhaltige Erträge erzielen. Das ist die Grundlage, auf der wir heute den WIDe Fonds 10 in einen Markt bringen, der für genau dieses Konzept reif ist.

Der WIDe Fonds 10 (WKN A40KEK / ISIN DE000A40KEK1) ist noch bis zum 31. Dezember 2026 in der Platzierung. Vollständiger Verkaufsprospekt und weiterführende Informationen unter www.wide-kvg.de.

Hinweis: Ertragerwartungen basieren auf dem Verkaufsprospekt vom 05.09.2024. Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für künftige Ergebnisse. Kapitalanlagen in geschlossene AIF sind mit Risiken verbunden. Eine Beteiligung sollte ausschließlich auf Basis eines vollständig gelesenen Verkaufsprospekts erfolgen.

Quellen und Belege

1. Baupreisindex für Wohngebäude

Statistisches Bundesamt (Destatis), Baupreisindex Wohngebäude (Basisjahr 2021 = 100), Q1 2025: 132,6 Punkte (+32,6 % seit 2021). Kostenfreie Daten über GENESIS-Online und Pressemitteilungen:

https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Baupreise-Immobilienpreisindex/_inhalt.html

2. Wohnungsfertigstellungen 2026 und Wohnungsbedarf

IW Köln / Ralph Henger, zitiert nach Tagesspiegel (23. Oktober 2025): Prognose 215.000 Fertigstellungen 2026; Genehmigungsverfahren 26 Monate (Geschosswohnungsbau: 34 Monate):

<https://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/immobilien-iw-prognose-wohnungsbau-schrumpft-2025-und-2026-deutlich-14643632.html>

IW Köln, IW-Report Nr. 39, Oktober 2024 (Deschermeier / Henger / Voigtländer): Jahresbedarf 2021–2025 rund 372.600 Wohneinheiten:

<https://www.iwkoeln.de/presse/pressemitteilungen/jaehrlich-muessten-372600-wohnungen-gebaut-werden.html>

3. EZB-Leitzins / Bauzinsen / Inflation

Finanztip (30. April 2026): EZB-Einlagezins 2,00 % (7. Pause in Folge); Bauzinsen 3,8 – 4,3 %; Inflation Euroraum April 2026: 3,0 %:

<https://www.finanztip.de/zinsentwicklung/ezb-leitzins/>

Raisin (Mai 2026): EZB-März-Projektion Inflation 2,6 %, Wachstumsprognose 0,9 %:

<https://www.raisin.com/de-de/glossar/ezb-leitzins/>

4. Mietmarkt Ostdeutschland / Leipzig und Dresden

DZ HYP, „Immobilienmarkt Ostdeutschland 2025/2026“ (Dezember 2025): Wohnungsmarkt Leipzig und Dresden – anhaltend hohe Nachfrage, vergleichsweise

niedriges Mietpreisniveau. Kostenfreier PDF-Download:

https://dzhyp.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/Ueber_uns/Marktberichte/DZHYP_Marktbericht_Ostdeutschland_2025_2026.pdf

GeoMap / Konii (Januar 2026): Angebotsmieten 2025 – Leipzig +5,4 % (Median 9,48 €/m²), stärkster Anstieg unter den Metropolen:

<https://www.konii.de/news/angebotsmieten-2025-berlin-mit-groesstem-mietpreisrueckgang-leipzig-fuehrt-beiden-anstiegen/>

ImmoScout24: Mietspiegel Leipzig – Q1 2026 Ø 9,10 €/m² (+3,78 % ggü. Q1 2025):

<https://www.immobilienscout24.de/immobilienpreise/sachsen/leipzig/mietspiegel>

5. Mietmarkt Nürnberg

ImmoScout24: Angebotsmieten Nürnberg – Q2/2023: 10,52 €/m²; Q4/2025: 11,73 €/m²:

<https://www.immobilienscout24.de/immobilienpreise/bayern/nuernberg/mietspiegel>

6. Wohnungsmarkt Berlin (Leerstand, Angebotsmieten, Kaufpreise Mehrfamilienhäuser)

Berlin Hyp / CBRE, „Wohnmarktreport Berlin 2026“ (März 2026): Leerstand Geschosswohnungsbau 0,3 %; Angebotsmieten 2025 Ø 15,80 €/m²; Angebotspreise Mehrfamilienhäuser 2025: –2,4 % auf Ø 2.967 €/m². Kostenfreier Download:

<https://www.cbre.de/insights/reports/cbre-berlin-hyp-wohnmarktreport-berlin-2026>

Alle Links zuletzt abgerufen: Mai 2026. Die PDF-Dokumente stehen zum Download bereit und können für die Belegarchivierung gespeichert werden.



Dieter Lahner
Geschäftsführer



6. Marktteilnehmer stellen sich vor

BVT
Unternehmensgruppe
Rosenheimer Straße 141 h
81671 München



50 Jahre BVT

Erfahrung, die sich auszahlt

Geld dort investieren, wo es produktiv arbeitet – diesem Anspruch folgt die BVT Unternehmensgruppe seit ihrer Gründung im Jahr 1976. Aus dieser Idee hat sich ein Spezialist für Sachwertbeteiligungen entwickelt, der privaten und institutionellen Anlegern Zugang zu ausgewählten Investitionen eröffnet. Gerade vor dem Hintergrund volatiler Entwicklungen an den klassischen Kapitalmärkten haben Sachwerte als stabilisierender Baustein im Vermögensmix eine wichtige Bedeutung. Besonders bei mittleren Vermögen ist eine breite Streuung über unterschiedliche Sachwerte und Unternehmensbeteiligungen entscheidend, um Chancen zu nutzen und Risiken zu begrenzen. Hier setzt BVT mit professionell strukturierten, geschlossenen Investmentvermögen an.

Mit rund 50 Jahren Management- und Strukturierungserfahrung zählt BVT zu den etabliertesten Anbietern im Markt für Sachwertinvestitionen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in München und Büros in Köln, Atlanta und Boston konzentriert sich auf die Assetklassen Immobilien in den USA und Deutschland sowie Erneuerbare Energien und Infrastruktur. Seit Gründung haben sich etwa 80.000 Anleger an BVT-Investitionen beteiligt und ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 9,5 Milliarden Euro ermöglicht. Zum 31.12.2025 verwaltet BVT ein Vermögen von rund 4,4 Milliarden Euro. Über die eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo GmbH & Co. KG erfüllt BVT die Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) und sorgt für regulierungskonforme Strukturen.

Das Thema Nachhaltigkeit ist für BVT kein neuer Trend, sondern seit Jahrzehnten ein fester Bestandteil der Unternehmens-DNA. Ein internes ESG-Team verankert Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte sowohl auf Unternehmensebene als auch bei der Entwicklung neuer Produkte und in Investitionsentscheidungen. Unterstützt wird dieses Team von einem extern besetzten Beirat Nachhaltigkeit mit Experten aus verschiedenen Disziplinen. Ziel ist es, ökologische Verantwortung, gesellschaftliche Wirkung und gute Unternehmensführung systematisch in den Wertschöpfungsprozess zu integrieren. BVT ist überzeugt, dass sich dieser Ansatz langfristig für Anleger, Partner und Umwelt auszahlt.

Vor diesem Hintergrund eröffnen moderne Beteiligungskonzepte – verbunden mit einem professionellen Management – attraktive Perspektiven für den Vermögensaufbau. Sie können helfen, vorhandenes Vermögen zu bewahren und zugleich solide zu mehren. Anleger profitieren dabei von der Erfahrung, der internationalen Aufstellung und der klaren Fokussierung der BVT auf produktiv arbeitende Sachwerte mit nachhaltiger Ausrichtung.

CAV Partners AG

Regensburger Straße 31
93128 Regenstauf

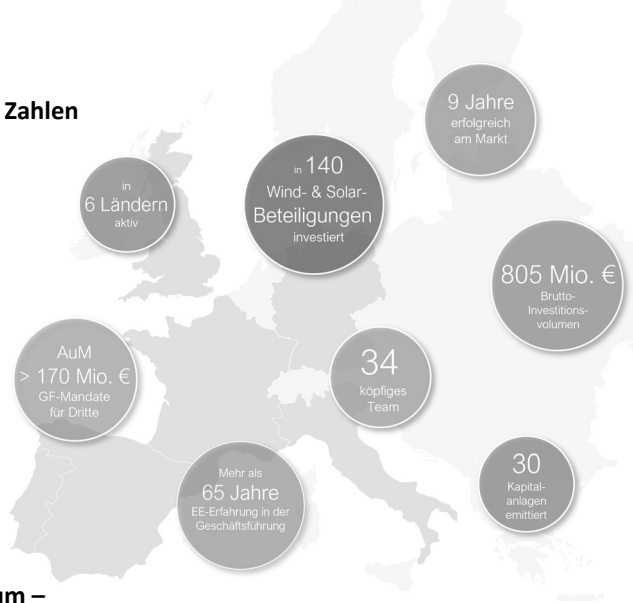
**CAV Partners AG – Clean Assets and Values**

Diesem Leitsatz hat sich die CAV Partners AG seit ihrer Gründung im Jahr 2017 verpflichtet. Ziel des Unternehmens ist es, gemeinsam mit Investor:innen und ausgewählten Partner:innen in Erneuerbare Energien und Speicherlösungen zu investieren und dabei langfristige (Mehr-)Werte zu schaffen. Neben dem Fokus auf wirtschaftlichen Erfolg übernehmen wir ökologische Verantwortung und leisten einen Beitrag zur Energiewende.

Als unabhängige Beratungs- und Asset-Management-Einheit strukturieren wir maßgeschneiderte, nachhaltige Fonds- und Spezialmandatslösungen mit klarem Fokus auf europäische Onshore-Wind- und Photovoltaikprojekte sowie Batteriespeichersysteme. Beim Portfolioaufbau stehen Werterhalt und consequentes Risikomanagement im Mittelpunkt. Durch die Kombination bestehender Anlagen mit neuen Projekten – aus externer Zusammenarbeit und eigener Entwicklung – erreichen wir eine breite Diversifikation über Standorte, Länder, Technologien und Vergütungssysteme. Dieser Ansatz spiegelt sich in den erzielten Ergebnissen und der Zufriedenheit unserer Investor:innen wider. In Deutschland verfügen wir über mehr als 14 projektreife Photovoltaikvorhaben mit über 300 MWp. Im Windbereich wurden veränderte politische Rahmenbedingungen frühzeitig erkannt und über strategische Partnerschaften in konkrete Projekte überführt. Mehrere deutsche Windenergievorhaben befinden sich bereits in Umsetzung oder fortgeschrittenen Genehmigungsverfahren und eröffnen attraktive Investitions- und Entwicklungsperspektiven.

In Italien ist seit dem Start vor fünf Jahren zudem eine Projektpipeline von über 150 MWp aus 23 Photovoltaikprojekten weit entwickelt. Diese Aktivitäten stehen sinnbildlich für Marktzugang, Umsetzungskompetenz und langfristige Wachstumsperspektiven.

Die CAV Partners AG in Zahlen



Unser Leistungsspektrum –

Von der Idee bis zum langfristigen Betrieb und dem Repowering

Seit der Gründung vor 9 Jahren hat die CAV Partners AG ihre Tätigkeitsfelder kontinuierlich erweitert und deckt heute nahezu die gesamte Wertschöpfungskette ab – von Erstgesprächen mit Landeigentümern über Planung und Errichtung bis zur kaufmännischen Betriebsführung und Repowering.

Die Realisierung eigener Photovoltaikprojekte in Deutschland und Italien erfolgt seit 2021 mit länderspezifischen Teams und Partnern. Seit 2022 erweitert die CAV Unternehmensgruppe ihr Leistungsspektrum weiter, indem sie neben der Betriebsführung eigener Anlagen ihre Expertise europaweit auch externen Wind- und Solarfonds als Geschäftsführung anbietet.

Mittlerweile verwalten wir für unsere Investor:innen und Dritte ein Investitionsvolumen von über 800 Mio. EUR als Geschäftsführung und Betriebsführer.

Diese ganzheitliche Herangehensweise ermöglicht es, Investor:innen und Partner:innen nachhaltigen Mehrwert entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu bieten und die Energiewende aktiv mitzugestalten.



v.l.n.r. Vorstand und Gründer **Andreas Roth**, Vorstand **Hubertus Päßgen** und Vorstandsvorsitzender und Gründer **Thomas Hartauer**



www.cav-partners.de

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

An der Reeperbahn 4 A

28217 Bremen

www.htb-fondshaus.de



**Ihre Fondsanteile sind
gebunden?**

Ihr Kapital muss es nicht sein!

Wir kaufen Ihre Anteile an offenen Immobilienfonds. Ohne Rückgabefristen, unkompliziert und zu fairen Preisen.

www.wirkaufendeinenanteil.de



ÖKORENTA Gruppe

Kornkamp 52
26605 Aurich

**ÖKORENTA Gruppe in Zahlen**

- Gründung 1999
- 62 Mitarbeiter
- 31 erfolgreich emittierte Fonds
- 476 Mio. € verwaltetes Eigenkapital
- Mehr als 15.200 betreute Anlegermandate
- 261 Mio. € geleistete Auszahlungen an die Anleger

Expertise & Verlässlichkeit

Kaum ein anderer Vermögenswert kann die eigene Kapitalanlage so erfolgreich stabilisieren und dabei attraktive Renditen erzielen wie eine Sachwertbeteiligung in Erneuerbare Energien. Wer von deren großen Potenzialen profitieren möchte, ist mit der ÖKORENTA Gruppe gut positioniert. Sie verfügt über Fachkompetenz, langjährige Erfahrung und Innovationskraft, um den dynamischen Wachstumsmarkt bestmöglich zu nutzen.

1. Erstklassiger Zugang zu Wind- und Photovoltaikprojekten

Langjährig gewachsene, hervorragende Kontakte zu Projektierern und Betreibern von Energieparks ermöglichen der ÖKORENTA Gruppe den Ankauf attraktiver Projekte. Der Markt bietet aufgrund des starken Zubaus im Photovoltaik- und Windsektor derzeit eine Fülle an neuen Projekten zu guten Preisen – hervorragende Bedingungen für die Experten der ÖKORENTA, um ihre Projektpipeline mit lukrativen, werthaltigen Assets zu bestücken.

2. Professionelles Fondsmanagement

Der Schlüssel zu einer guten Fondsperformance ist das aktive Management während der Fondslaufzeit. Für reibungslose Abläufe und optimale Ergebnisse sorgen in der ÖKORENTA Gruppe das Portfoliomanagement und die kaufmännische Betriebsführung. Sie heben Optimierungspotenziale, beseitigen Schwachstellen in den Energieparks und arbeiten beständig an der bestmöglichen Lösung für den Anlagenbetrieb und die Vermarktung des erzeugten grünen Stroms.

3. Hohe Stromvermarktungskompetenz

Wer in ÖKORENTA Fonds anlegt, wird selbst mittelbar zum grünen Stromproduzenten und nimmt an der Marktentwicklung eines Wirtschaftsguts mit Systemrelevanz teil. Im Fondsmanagement der ÖKORENTA betreut ein eigenes Expertenteam die Strom-Direktvermarktung und Stromlieferverträge (PPAs) jenseits der Vergütung nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Auf diese Weise werden alle Möglichkeiten der Stromvergütung umfassend genutzt.

4. Starke Innovationskraft

Bei aller Beständigkeit und Kontinuität hat die ÖKORENTA Gruppe stets rentable neue Entwicklungen ganz vorne im Blick. Aus diesem Grund nimmt sie das rasant wachsende Thema Stromspeicher für ihre Portfoliofonds verstärkt in den Fokus. Stromspeicher sind ein wichtiger Baustein der Energiewende, denn sie bieten Lösungen für die erforderliche Netzstabilität und Flexibilität im Strommarkt.

5. Überzeugendes Portfoliokonzept

Wie gut die risikogemischten Portfoliofonds der ÖKORENTA funktionieren, belegen die Bestandsfonds des Hauses: Sie können die langfristig kalkulierten Planzahlen oft toppen und Erwartungen übertreffen. Die Fonds haben bis zum Ende des dritte Quartals 2026 Auszahlungen von mehr als 260 Mio. € an die Anleger geleistet. – Eine ansehnliche Historie und eine überzeugende Referenz.

„Mehr als 26 Jahre Beständigkeit, gegenseitiges Vertrauen und die Fähigkeit, Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern oft auch zu übertreffen: In einer Welt, in der sich die Bedingungen in großer Geschwindigkeit verändern, leben wir tagtäglich diese Werte als verlässliche Basis – kontinuierlich, verantwortungsvoll und mit wirtschaftlichem Erfolg!“

Die Unternehmensleitung
der ÖKORENTA Invest AG v.l.n.r.:
Jörg Busboom, Vorstandsvorsitzender,
Karen Kurp (Prokuristin),
Jörg Schmeding (Vorstand)



PARIBUS

König Kontor | Königstraße 28
22767 Hamburg

PARIBUS

Paribus – Gemeinsam unternehmerisch investieren.

Paribus ist ein inhabergeführtes Finanz- und Investmentunternehmen. Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen und investiert gemeinsam mit professionellen, semi-professionellen und privaten Investoren. Als unternehmerische Plattform entwickelt Paribus dabei Investmentideen und überführt sie in tragfähige Beteiligungsstrukturen. Mit eigener Kapitalverwaltungsgesellschaft und langjähriger Erfahrung im Asset- und Fondsmanagement liegen die Investitionsschwerpunkte in den Bereichen Immobilien, Infrastruktur und unternehmerische Beteiligungen.

Unternehmenskennzahlen.

- > **8 Mrd. EUR betreutes Investitionsvolumen seit Gründung.**
- > **150 Mitarbeiter an den Standorten Hamburg und Wiesbaden.**
- > **200 betreute Fonds und Mandate.**
- > **20 Jahre Expertise in Gewerbe-, Wohn- und Healthcare-Immobilien, Rail und Private Equity.**

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der aktiven und wertorientierten Steuerung von Investments über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg. Paribus übernimmt regelmäßig bestehende Fondsportfolios aus herausfordernden Ausgangslagen, stabilisiert diese operativ und entwickelt sie strategisch weiter. Gerade in anspruchsvollen Marktphasen zeigt sich der Wert dieser Erfahrung: In den vergangenen Jahren konnten mehrere Portfolios erfolgreich übernommen, neu strukturiert und nachhaltig positioniert werden.

Fundierte Marktanalysen, realistische Risikobewertung und aktives Asset Management bilden die Grundlage für resiliente Investmentstrukturen und die systematische Erschließung von Wertpotenzialen.

Aktuelle Investitionsstrategien.

Der **Paribus Technologiezentrum Berlin** ermöglicht Anlegern die Beteiligung an einer modernen und zukunftsorientierten Büroimmobilie in der Siemensstadt. Das Objekt ist langfristig bis 2036 an die BSH Hausgeräte GmbH vermietet, bietet eine hohe laufende Ausschüttung und weiteres Wertsteigerungspotential durch eine der größten Quartiersentwicklungen in Deutschland, der „Siemensstadt Square“ in unmittelbarer Nachbarschaft.

Mit dem **Paribus Wohnimmobilien Deutschland 1** werden Marktchancen im deutschen Wohnimmobiliensektor genutzt. Der Fokus liegt auf wirtschaftsstarke A- und B-Städten sowie wachstumsstarke Regionen. Durch aktive Bestandsentwicklung, gezielte Sanierungsmaßnahmen und effizientem Management werden stabile Cashflows und langfristige Wertsteigerungspotenziale realisiert.

Mit dem **Paribus Technologiefonds** erhalten Investoren Zugang zu einer Anlageklasse, die nur einem ausgewählten Investorenkreis offensteht. Der Dachfonds investiert in ausgesuchte US-Top-Quartile-Venture-Capital-Fonds. Über fünf bis acht Zielfonds entsteht ein diversifiziertes Portfolio mit Beteiligungen an rund 300 bis 400 innovativen Technologieunternehmen.

Weitere Informationen zu Paribus und den Investmenthighlights finden Sie unter www.paribus.de.



PATRIZIA GrundInvest

Fuggerstraße 20
86150 Augsburg

**Über PATRIZIA und PATRIZIA GrundInvest**

Die PATRIZIA SE bietet als global agierendes Unternehmen seit mehr als 40 Jahren Investments in Immobilien und Infrastruktur für institutionelle, semi-professionelle sowie private Kapitalanleger an. Das Spektrum umfasst dabei sowohl Transaktionen als auch das laufende Management von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Infrastruktur-Assets unterschiedlicher Art über eigene lizenzierte Investmentplattformen. Über alle Assetklassen und Investorengruppen hinweg verwaltet PATRIZIA mit rund 800 Mitarbeitern an 26 Standorten derzeit ein Vermögen von insgesamt circa 56 Milliarden Euro.

Über die Tochtergesellschaft PATRIZIA GrundInvest bietet PATRIZIA seit 2015 privaten und auch (semi-) professionellen Anlegern die Möglichkeit, über regulierte und beaufsichtigte Publikumsfonds von dieser PATRIZIA-Expertise zu profitieren. Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren mehr als eine Milliarde Euro in Sachwerte investiert. Dabei manifestiert sich die Erfahrung des Teams in allen Bereichen – von der Produktentwicklung über das Portfolio-, Fonds- und Risikomanagement bis zum Vertrieb und zur Anleger- und Objektbetreuung.

Ein Expertenteam aus erfahrenen Spezialisten entwickelt bei der PATRIZIA GrundInvest entlang der gesamten Wertschöpfungskette attraktive Fondsprodukte. Das Führungsteam der PATRIZIA GrundInvest verfügt über jahrzehntelange

Erfahrung im Bereich der Sachwerte. Zudem greift die PATRIZIA GrundInvest auf das komplette Leistungsspektrum und auf die lokale Expertise der europäischen PATRIZIA Standorte zurück. So können auch private Anleger genauso europaweit in Immobilien und Infrastruktur investieren wie zahlreiche institutionelle Investoren – wie Sparkassen, Banken, Pensionsfonds und Versorgungswerke – bei der PATRIZIA SE und von derselben Expertise profitieren. Die PATRIZIA GrundInvest zählt zu den führenden Anbietern von Publikumsfonds in Deutschland. Und das kommt nicht von ungefähr, denn von den bisher im Management befindlichen Fonds performt ein Großteil über Plan.

Der globale Wandel erzeugt massiven Investitionsbedarf im Infrastruktursektor. Selbst setzt PATRIZIA GrundInvest derzeit mit dem **PATRIZIA Infrastructure Invest** genau auf diesen globalen Infrastrukturtrend und bietet auch Privatanlegern die Gelegenheit, mit einer diversifizierten Anlagestrategie in die hinter diesem Wandel stehenden Megatrends, wie zum Beispiel den digitalen Wandel oder die Energiewende, zu investieren.

Dr. Peters GmbH & Co. KG

Stockholmer Allee 53

44 269 Dortmund

www.dr-peters.de



DR. PETERS GROUP

SACHWERTE
SIND UNSERE DNA
UND DAS SEIT
DEKADEN.

**KOMPETENZ IN
SACHWERTINVESTITIONEN
SEIT ÜBER 50 JAHREN.**



DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de

**US Treuhand Verwaltungsgesellschaft
für US-Immobilienfonds mbH**

Schaumainkai 85

60596 Frankfurt a. Main

www.ustreuhand.de

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

US Treuhand

Die US Treuhand ist einer der marktführenden Anbieter für US-Immobilienfonds mit gesicherter Interessengleichheit von Lead-Investor (der gleichzeitig der Assetmanager ist) und den Fondsanlegern. Mit einer Firmenhistorie von mehr als drei Jahrzehnten und einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 5 Mrd. US-Dollar verfügt das amerikanisch-deutsche Unternehmen über hohe Immobilienkompetenz und sehr gute Marktzugänge.

Gemeinsam Investieren

Die einzigartige Investmentphilosophie „Gemeinsam Investieren“ beruht auf drei Erfolgsprinzipien, die sich positiv verstärken:



U

US-Immobilien-Kompetenz:

Seit 1978 Markterfahrung in den USA und die Vor-Ort-Präsenz des Firmeninhabers und Lead-Investors haben ein nachhaltiges Netzwerk geschaffen.

S

Strategische Marktzugänge mit dualer Investment-Kultur:

Das Erkennen und Verhandeln von Upside-Deals gepaart mit deutscher Gründlichkeit des vorsichtigen Kaufmanns vereinen das Beste aus beiden Welten.

T

Team Lead-Investor & Anleger:

Anleger von US Treuhand Fonds sind immer gleichrangige Investment-partner mit dem Lead-Investor, der gleichzeitig Assetmanager ist und der nachhaltig an den Immobilien beteiligt bleibt.

**WIDe Wertimmobilien
Deutschland Fondsmanagement GmbH**

An der Wiesent 1
91320 Ebermannstadt



Die WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH ist eine nach KAGB regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft mit klarem Fokus auf Bestandswohnimmobilien in Märkten mit strukturellem Nachfrageüberhang. Der Investmentansatz folgt dabei einer einfachen Logik: Investiert wird dort, wo reale Nachfrage dauerhaft tragfähig ist – nicht dort, wo kurzfristig die höchsten Preise erzielt werden. Verwahrstelle ist die Asservandum Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Bubenreuth. Seit Gründung der WIDe-Gruppe im Jahr 2010 wurden zehn geschlossene Wohnimmobilienfonds emittiert – sechs davon mit überdurchschnittlichen Renditen für die Anleger erfolgreich aufgelöst.

Erworben werden vornehmlich Bestandsmehrfamilienhäuser in ausgewählten Regionen – z.B. Sachsen (Dresden, Leipzig), Nürnberg / Nordbayern und Berlin – Märkte, in denen sich bezahlbarer Wohnraum durch stabile Nachfrage, hohe Vermietungsquoten und planbare Mieterträge auszeichnet. Die vollständige Wertschöpfungskette – vom Ankauf bis zur laufenden Bewirtschaftung – wird im eigenen Haus abgebildet.

Der Fokus auf dieses Segment ist bewusst gewählt – auch weil sich hier Marktineffizienzen nutzen lassen, die in stark umkämpften Core-Lagen weitgehend verschwunden sind.

In einem Marktumfeld steigender Zinsen und begrenzter Neubautätigkeit gewinnen solche Bestände zunehmend an Bedeutung: Sie ermöglichen sofortige Cashflows und bieten gleichzeitig Wertsteigerungspotenziale durch aktives Bestandsmanagement – insbesondere in einem Umfeld begrenzter Alternativen im festverzinslichen Bereich.

Aktuelles Produkt: WIDe Fonds 10

Der **WIDe Fonds 10** (WKN A40KEK / ISIN DE000A40KEK1, Prospektdatum 05.09.2024) befindet sich noch bis zum 31. Dezember 2026 in der Platzierung. Mindestbeteiligung: 20.000 Euro zzgl. 5 % Agio, maximales Kommanditkapital 50 Mio. Euro. Anteilklasse A: Kapitalkontoverzinsung 5,0 % p.a.; monatliche Entnahmen von planmäßig 2,5 % p.a., beginnend ab dem 13. Monat nach Einzahlung. Anteilklasse B: Kapitalkontoverzinsung 6,0 % p.a.; keine laufenden Auszahlungen; Auszahlung prognosegemäß im Rahmen der Fondsliquidation. Geplante Laufzeit bis 31. Dezember 2034. (Prospektprognosen; keine Garantie.)



Dieter Lahner ist Gesellschafter-Geschäftsführer der WIDe Gruppe und verantwortet in der KVG strategisches Portfoliomanagement, Administration und Vertrieb. Der gelernte Bankkaufmann verfügt über eine Karriere von über 40 Jahren in der Banken- und Immobilienbranche. Als früherer Vorstandsvorsitzender eines bundesweit tätigen Immobilienkonzerns verantwortete er Objektankäufe im Gesamtwert von über einer Milliarde Euro. Diese Erfahrung prägt bis heute den disziplinierten Investmentansatz der WIDe-Gruppe. Im Jahr 2010 entschied er sich, das anlegerorientierte Immobilienfondsgeschäft als Mehrheitsgesellschafter der WIDe Gruppe in Eigenregie fortzusetzen.



Johannes Lahner ist Gesellschafter-Geschäftsführer und verantwortet in der KVG den Ankauf, operatives Portfoliomanagement, Immobilienverwaltung und Finanzierung. Der gelernte Bankkaufmann ist seit Juli 2017 in der KVG tätig und bringt seine Erfahrungen aus dem Aktiv-Bereich der Bank in Immobilienankauf, Assetmanagement und Finanzierungsstrukturierung ein.



Simon Pieperreit, Diplom-Betriebswirt (FH), verantwortet als Geschäftsführer Risikomanagement, Aufsichtsrecht und Anlegerverwaltung. Er verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Konzeption geschlossener Fonds und ist seit Mai 2017 in der WIDe Gruppe tätig. Er zeichnet für die ordnungsgemäße Regulierung nach KAGB sowie die BaFin-Kommunikation verantwortlich.

Kapitalanlagen in geschlossene AIF sind mit Risiken verbunden. Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. Maßgeblich ist ausschließlich der Verkaufsprospekt vom 05.09.2024.

Stiftung Finanzbildung gGmbH

Benzstraße 13
84030 Landshut



Die Stiftung Finanzbildung setzt sich als **gemeinnützige** GmbH in Form eines monetären **Think Tanks** für ein besseres anlegerorientiertes Finanzverständnis ein. Sie fördert eine intensivere finanzökonomische Bildung sowie monetäre Fakten durch Anreize und Projekte. Abgebildet wird die gesamte Bandbreite von Geldwerten bis Sachwerten.

Finanzbildung ist dabei nur ein erster kleiner Schritt. Jeder dieser kleinen Schritte und jede Initiative sind wichtig und richtig. Doch wir müssen das Ziel im Blick behalten:

- **Tiefgreifendes Finanzverständnis zu schaffen.**
- **Wieder die Soziale Marktwirtschaft lieben lernen.**
- **Die Bedeutung von Wirtschaft und Finanzen für das tägliche Leben und unsere Demokratie anzuerkennen.**

Unsere Mission – unsere Ziele

VERSTÄNDNIS – Stärkung finanzieller Kompetenz – Beispiele für Impulse und Anreize:

- „Jugend wirtschaftet!“: Verleihung von Auszeichnungen an Abiturientinnen und Abiturienten, derzeit in Bayern und Hessen (üblicherweise dotiert mit 100-200 Euro)
- Thesispreise: Prämierung herausragender Abschlussarbeiten im Rahmen des Deutschen FinanzbildungsForums (üblicherweise mit 500 Euro Preisgeld, abhängig von der Finanzlage der Stiftung)
- Medienpreis: Anerkennung von Journalisten und Finanz-Influencern für besondere Verdienste in der Finanzbildung und Ehrung von Finanzbildungsbuchautoren

VERTRAUEN in die Finanzwirtschaft stärken – Beispiele für pragmatisches Controlling und Transparenz:

- Faktenvortrag „Du bist Wirtschaft!“ – Bildungsformat für Schulen, Hochschulen und Finanzmarktakteure
- Faktenvortrag „Finanznachrichten richtig lesen“ – an Hochschulen erprobt
- Entwicklung einer FinanzbildungsBibliothek für Recherche und Wissenstransfer

VERANTWORTUNG – Monetäre Verantwortung fördern – Beispiele für eine wirkungsstarke Gesellschaft:

- Finanzbildungswoche als zukunftsorientiertes Netzwerk
- Experten-Dialoge zum Austausch von Fachleuten aus den Bereichen Sach- und Geldwerte
- „Monetäres Quartett“ als finanzökonomisches Event für private Gönner, institutionelle Förderer und Gäste der Stiftung Finanzbildung

Helfen Sie mit!

Die Stiftung Finanzbildung setzt sich für nachhaltige finanzielle Bildung und anlegerorientierte Aufklärung ein. Mit Ihrer Spende tragen Sie dazu bei, finanzielle Kompetenz und Wissen in der Gesellschaft zu fördern.

Im Geiste von Charlie Munger, langjähriger Vizepräsident von Berkshire Hathaway, ist folgender Gedanke unser Leitbild:

„Das Beste, was ein menschliches Wesen tun kann, ist, anderen menschlichen Wesen zu helfen, mehr zu wissen.“

Spendenkonto: Stiftung Finanzbildung gemeinnützige GmbH
Sparkasse Landshut
IBAN: DE62 7435 0000 0020 2200 14
SWIFT-BIC: BYLADEM1LAH
oder werden Sie Fördermitglied



**Stiftung Finanzbildung
Consulting GmbH & Co. KG**

Benzstraße 13
84030 Landshut



Die Stiftung Finanzbildung Consulting GmbH & Co. KG ist als **Sozialunternehmen** positioniert und bildet die monetäre Basis unseres gemeinnützigen Engagements. Der vertrauensbasierte Tätigkeitsfokus lässt sich als kooperativer **Trust Tank** und **Stakeholder Bridge** beschreiben, der Wissen, Kontakte und Kapital innerhalb des Finanzbildungsmarktes zusammenführt. Stakeholder Bridge beschreiben, der Wissen, Kontakte und Kapital innerhalb des Finanzbildungsmarktes zusammenführt.

TRUSTED CONTROLLING

Ein weiteres Fundament der Stiftung Finanzbildung Consulting ist das monetäre Marktcontrolling sowie die damit verbundene Transparenzinitiative in Form der Vertrauensiegel Sachwert.WEISE.r und Geldwert.WEISE.r. Anfragen unter vertrauensiegel@stiftung-finanzbildung.de

TRUSTED EDUCATION

Edmund Pelikan steht als Vortragsredner, Dozent und Lehrbeauftragter zur Verfügung. Der Leitvortrag **“Du bist Wirtschaft!”** und die Faktenfragen nach Rosling visualisieren die Notwendigkeit, ökonomische Zusammenhänge zu diskutieren. Weitere Formate, teilweise bereits an Hochschulen erprobt, wie **“Finanznachrichten richtig lesen lernen”**, **“Cook & Invest”** sowie **„Javier Milei vs. Ludwig Erhard - Freunde oder Feinde im Geiste?“**, machen wirtschaftliche Themen anschaulich. Die Angebote richten sich insbesondere an Sparkassen, Banken, Vermögensberater, Vermögensverwalter, Family Offices, Service- und Businessclubs sowie Finanzmessen. Anfragen unter veranstaltung@stiftung-finanzbildung.de

Vortrag – Rede – Referat**„DU BIST WIRTSCHAFT!“**

Visualisierung, dass Finanzverständnis für jeden alltagsrelevant und eine Schlüsselkompetenz ist.

Vortrag – Rede – Referat**„Finanznachrichten richtig lesen!“**

News sind das zentrale Element der Kommunikation, herkömmlich oder online. Es ist entscheidend, diese richtig lesen und analysieren zu lernen! – Ein Fahrplan

TRUSTED CONTENT

Ab dem 1. Januar 2026 haben die TiAM Advisor Services, München, und die Stiftung Finanzbildung Consulting eine umfassende Kooperation im redaktionellen Themenschwerpunkt Sachwerte sowie bei Studien, Siegel und Awards zu dieser Assetklasse bekannt gegeben.

Unsere verlagseigenen Publikationen umfassen:

- **FBR – FinanzbildungsReport** – Fachmagazin für Finanzbildung und Newsportal unter finanzbildungsreport.de.
- uns das traditionelle **Jahrbuch Beteiligungskompass – Real Asset Branch Book**
- der **wissenschaftliche Herausgeberband FOR Kompass – Forum of (monetary) Research** für professionelle monetäre Fakten.

Gerne steht die Stiftung Finanzbildung Consulting auch als qualifizierter Content-Lieferant oder Ghostwriter zur Verfügung.

TRUSTED CONSULTANT in der Stiftungsberatung

Als zertifizierter Stiftungsberater (NWB) stellt die Stiftung ihre Kompetenz und Erfahrung gerne für eine nachhaltige Resilienz-Beratung für NGOs, Vereine und Stiftungen zur Verfügung. Ziel ist die Sicherung des langfristigen Stiftungszwecks durch ökonomische, organisatorische und gesellschaftliche Resilienz und Entscheidungsanalytik bei gleichzeitiger Wahrung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit ohne Zweckverwässerung. Ergänzt wird dies durch die forensische Stiftungsberatung.

Anfragen unter stiftungsberatung@stiftung-finanzbildung.de

Schloss | HOHENSTEIN



www.schloss-hohenstein.de



