

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 512 | 34. KW | 21.08.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Edeka sorgt für die halbe Miete im AIF der Hahn Gruppe	2
Auf ein Wort: Hans- Henning Brand über Sachwerte-Philosophien	6
Klimawandel I: Hitzewelle und ihre Konsequenzen auf Erneuerbare Energien	10
Personalia	11
Gesundheitsimmobilien: Attraktive Rendite und sozialer Impact	13
Private Debt: Mezzanine- Fonds als Ergänzung zu Hypothekendarlehen	14
Klimawandel II: Hitzestress setzt Immobilienmärkten künftig erheblich zu	17
Wirtschaftswachstum: Privater Konsum entscheidet über Trendwende	19
Zu guter Letzt	21
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

Hat tatsächlich jemand geglaubt, **Sahra Wagenknecht** würde ernsthaft Distanz wahren zur AfD? Wie naiv ist das? Die ehemalige Linken-Chefin macht kein Geheimnis daraus, dass sie Mitglied war im Stalin-Fanclub. Sie relativierte die Verbrechen eines Massenmörders, der Millionen Menschen in Todeslager geschickt hat oder gleich erschießen ließ. In Russland genießt der ehemalige Diktator wieder große Sympathien. Und das nur zum einen staatlich verordnet – so hat Russlands Präsident **Wladimir Putin** in den vergangenen Jahren zahlreiche Stalin-Statuen aufstellen lassen. Die Zustimmung kommt aber auch aus dem Herzen. Alte Frauen und junge Männer legen Blumen nieder zu Füßen der Figuren mit dem dicken Schnurrbart. Und preisen den Kriegstreiber Wladimir Putin.

Spätestens hier schließt sich der Kreis zur AfD. Für mich und viele andere unverständlich, haben die Verantwortlichen des vom Verfassungsschutz als gesichert rechtsextremistisch eingestuften AfD-Landesverbands Sachsen-Anhalt ein eigenes Verhältnis zum russischen Präsidenten. Nach dem Wahlprogramm der AfD sollen die Kinder verstärkt russisch lernen. Der Schüleraustausch mit Moskau soll intensiviert werden. AfD-Politiker tauschen sich mit russischen Vertretern auf höchster Ebene aus. Und das, obwohl das staatlich gelenkte russische Fernsehen täglich den Westen und vor allem Deutschland verteufelt und uns mit der totalen Vernichtung droht. Obwohl Deutschland im Visier russischer Drohnen ist. Obwohl eine Eskalation längst nicht mehr ausgeschlossen ist.

Für Sahra Wagenknecht alles offenbar ebenfalls kein Problem. Als Steigbügelhalter bietet sie sich in Sachsen-Anhalt bei der AfD an. Mich überrascht das keineswegs. Wer damit gerechnet hat, dass das BSW rund um Wagenknecht der AfD Stimmen abjagt, der dürfte sich getäuscht fühlen. Mit ihren populistischen Vorstellungen fischt sie eher im Teich derjenigen ehemaligen Linken-Wähler, die sich nach autoritären Strukturen sehnen - entweder aus verklärter Erinnerung an die DDR oder geprägt durch die verharmlosende Ostalgie in Familie und Freundeskreis.

Und bevor jetzt wieder Leute nölen, was hat das Thema denn im Fondsbrief verloren, dazu zwei Anmerkungen. Erstens: Setzt die AfD ihre Pläne um, wird Deutschland arm und unsicher. Kein Euro, keine EU, keine Nato. Und erhebliche wirtschaftliche Folgen. Wer will das? Und zweitens: Der Chefredakteur bestimmt die Themen, und das bin ich.

Viel Spaß beim Lesen!



Deutsche Finance Insolvenz in Boston

Der erste geschlossene Immobilienfonds der **Deutsche Finance Group** steht vor der Insolvenz. Betroffen sind die Anleger des „DF Deutsche Finance Investment Fund 17 – Club Deal Boston II“. Knapp 1.200 Zeichner haben 58 Millionen Dollar in den Bau eines Laborgebäudes in der Nähe von Boston investiert. Die Deutsche Finance war bei dem Projekt gemeinsam mit institutionellen Investoren aus Europa und den USA engagiert. In einem Vorgängerfonds ging das Konzept auf. Der „Der IF 15“ hat seinen Anlegern eine Rendite von 16 Prozent p.a. erwirtschaftet und wurde vorzeitig zurückbezahlt. Der Insolvenzantrag wurde erforderlich, weil weder ein Verkauf des Objekts noch ausreichende Vermietungserfolge erzielt werden konnten. Ursächlich für die negative Entwicklung des Projekts seien unter anderem der Zinsanstieg, das gleichzeitig gestiegene Angebot an Laborflächen und der damit verbundene hohe Leerstand. Auch wegen der eingeschränkten Förderung medizinischer Forschung in den USA sei es nicht gelungen, Mieter für die Immobilie zu finden. Ein potenzieller Käufer habe keine Finanzierung bekommen. Nun fällt das Objekt an die finanzierende Bank. Deutsche Finance hat noch zwei weitere Fonds mit ähnlichen Objekten aufgelegt: „IF 20“ und „IF 21“. Dabei handelt es sich um Fonds, die ausschließlich in vollständig oder überwiegend eigenkapitalfinanzierte Projekte investiert haben. Das Unternehmen prüft hier alternative Nutzungskonzepte.



Fonds-Check

Edeka hat langen Atem

Supermarkt zahlt Hälfte der Miete im Immobilienfonds der Hahn Gruppe

Ein Lebensmittelhändler, ein großflächiger Supermarkt, ein lang laufender Mietvertrag. Fertig ist der typische Publikums-AIF der Hahn Gruppe. So auch beim aktuellen Immobilienfonds, dem „Pluswertfonds 187“. Doch diesmal gibt es leichte Abweichungen.

Denn der Ankermieter sorgt nur für rund die Hälfte der Einnahmen im Fonds. Die Verträge der anderen Nutzer laufen in wenigen Jahren aus. Außerdem gehört die denkmalgeschützte ehemalige Güterhalle zum Ensemble, die heute als Veranstaltungs- und Kulturfäche genutzt wird.

Objekt. Mit dem Angebot unter der Nummer 187 finanzieren Fondszeichner ein Fachmarktzentrum in Bensheim. Das Grundstück umfasst 45.200 Quadratmeter mit 12.500 Quadratmetern vermietbarer Fläche. Hinzu kommen rund 380 Stellplätze. Das überwiegend 2015 errichtete Objekt ist zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung voll vermietet. Die Jahresmiete summiert sich auf rund 2,07 Millionen Euro.

Mieter. Entscheidend für den nachhaltigen Investitionserfolg ist Edeka. Der Verbrauchermarkt belegt rund 6.860 Quadratmeter und zahlt 1,12 Millionen

Euro Jahresmiete. Damit stammen 54 Prozent der gesamten Mieterträge von der **Edeka Südwest Stiftung & Co. KG**. Der Vertrag läuft bis Ende Juni 2046 und damit deutlich über die geplante Fondslaufzeit hinaus. Hinzu kommen Verlängerungsoptionen. Das ist zunächst ein starkes Argument. Lebensmittelmärkte haben sich auch in den schwierigen Jahren des stationären Einzelhandels als robuste Immobiliennutzung erwiesen. Außerdem ist der Edeka-Vertrag bei einem Verkauf des Objekts ein wichtiger Wertfaktor.

Der übrige Mietermix ist ebenfalls nahversorgungs- und fachmarkttypisch. Die **Drogeriemarktkette dm** trägt 7,4 Prozent zur Jahresmiete bei, **Alnatura** 7,2 Prozent. Hinzu kommen unter anderem **Takko**, **Deichmann**, **AWG**, **Das Futterhaus**, eine Apotheke und **Matratzen Concord**. Allerdings sind die Laufzeiten dieser Verträge erheblich kürzer als bei Edeka. Alnatura ist bis April 2030 gebunden, Takko bis 2032, dm, Deichmann, AWG, Futterhaus und Apotheke überwiegend bis 2035. Matratzen Concord hat mit Juni 2028 die kürzeste Festlaufzeit. Die durchschnittliche Restlaufzeit aller Verträge gibt Hahn zum geplanten Platzierungstag mit 14 Jahren an – wesentlich geprägt durch Edeka. ►

Hier liegt ein wesentlicher Punkt der Kalkulation: Hahn unterstellt in der Prognose, dass Mietverträge, deren Festlaufzeiten während der Fondslaufzeit enden, zu gleichen Konditionen fortbestehen. Immerhin berücksichtigt die Rechnung bei Vertragsverlängerungen einmalige Kosten von einer halben Jahresmiete zusätzlich zu den regulären Instandhaltungsansätzen.

Standort. Bensheim liegt an der Bergstraße zwischen den Metropolregionen Rhein-Main und Rhein-Neckar. Das Fachmarktzentrum befindet sich in integrierter Stadtlage und ist über die A5 und regionale Verkehrsachsen gut erreichbar. Das von Hahn abgegrenzte Einzugsgebiet umfasst rund 80.600 Einwohner. Die einzelhandelsrelevante Kaufkraft liegt mit einem Index von 108,7 über dem Bundesdurchschnitt. Allerdings ist das Wettbewerbsumfeld nicht ohne Konkurrenz. Unmittelbar nördlich befindet sich ein Aldi; außerdem konkurriert der Standort mit Einzelhandelsangeboten in Heppenheim, Lampertheim, Viernheim und teilweise Mannheim und Darmstadt.

Kalkulation. Die Fondsgesellschaft zahlt für die Immobilie 34,1 Millionen Euro. Gemessen an der aktu-

ellen Jahresnettokaltmiete entspricht das dem 16,4-fachen. Das erscheint für eine vollvermietete, relativ moderne Handelsimmobilie mit einem bis 2046 laufenden Edeka-Vertrag zunächst nachvollziehbar. Anleger müssen allerdings mehr finanzieren als den Immobilienkauf. Das ist bei diesem AIF genauso wie bei anderen typischen Angeboten.

Die Gesamtinvestitionskosten einschließlich Agio summieren sich auf knapp 43,8 Millionen Euro. Neben dem Kaufpreis fallen 2,61 Millionen Euro Anschaffungsnebenkosten an, 1,83 Millionen Euro Finanzierungskosten und vier Millionen Euro fondsabhängige Initialkosten. Hinzu kommt eine Liquiditätsreserve von rund 1,24 Millionen Euro. Die Initialkosten entsprechen 9,14 Prozent des Gesamtaufwands. Davon entfallen 2,47 Millionen Euro auf die Beteiligungsvermittlung und 1,53 Millionen Euro auf die Konzeption. Dadurch erhöht sich der Gesamtaufwand ohne Agio auf das 20,5-fache der Jahresmiete, was immer noch ein guter Wert ist.

Von den Gesamtinvestitionskosten finanziert der Fonds 17,85 Millionen Euro mit Fremdkapital. Das entspricht knapp 41 Prozent des Gesamtaufwands.



Deutsche Service Kapitalverwaltungs - GmbH

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

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

Diskret - Seriös - Kompetent - Verlässlich



Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

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



Paribus

Verkauf mit Plus

Mit dem Verkauf der Immobilien des Fonds „IMMAC Pflegezentren K&S Renditefonds“ realisiert **Paribus** die erste Immobilientransaktion seit der Übernahme der **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH** im März 2026. Der erzielte Verkaufspreis liegt deutlich über dem Mindestverkaufspreis. Der Mittelrückfluss aus dem Verkauf steigt auf rund 150 Prozent des eingezahlten Kapitals. Während der Laufzeit erhielten die Anleger regelmäßig Ausschüttungen, sodass der Gesamtrückfluss in Summe bei mehr als 280 Prozent liegen wird.

Das Darlehen läuft mit einem Nominalzins von 2,82 Prozent, wobei dieser Satz eine Zinsvorauszahlung – ein Damnum – von zehn Prozent der Darlehenssumme berücksichtigt. Ziel ist es, damit die laufenden Zinszahlungen niedrig zu halten. Die Konditionen sind fix bis Ende 2036. Ab Juli 2027 beginnt die Tilgung mit anfänglich 1,25 Prozent. Bei der Anschlussfinanzierung kalkuliert Hahn mit vier Prozent Zins. Bevor die Festzinsvereinbarung ausläuft, muss Hahn mit den Mietern der kleineren Flächen eine Anschlussvermietung aushandeln oder Nachmieter finden. Edeka als langfristiger Ankermieter dürfte die Verhandlungen erleichtern.

Anleger beteiligen sich ab 20.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Die geplante Fondslaufzeit reicht bis Ende 2040. Die Ausschüttung in Höhe von 4,75 Prozent p.a. wird quartalsweise ausbezahlt. Da für 2034 keine Ausschüttung vorgesehen ist, ergibt sich über die

Laufzeit eine durchschnittliche Auszahlung von 4,42 Prozent jährlich. Insgesamt prognostiziert Hahn bis 2040 Ausschüttungen von 63 Prozent der Beteiligungssumme. Hinzu kommt am Ende der kalkulierte Anteilswert von 111 Prozent. Daraus ergibt sich der im Prospekt genannte Gesamtmittelrückfluss von 174 Prozent einschließlich Rückführung des eingesetzten Kapitals. Nach Abzug des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus vor Steuern von 69 Prozent. Die entscheidende Größe ist dabei der Exit. Für 2040 kalkuliert Hahn den Anteilswert auf Basis des 16,25-fachen der für 2041 erwarteten Jahresmiete. Im Prognosefall errechnet Hahn einen IRR von 4,59 Prozent vor und 3,74 Prozent nach Steuern.

Kosten. Die Einstiegskosten summieren sich auf rund 16 Prozent inklusive Agio bezogen auf die Beteiligungssumme. Jährlich fallen für Verwaltung rund 0,7 Prozent an. Die Prognoserechnung



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



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

Eine Marke der Versicherungsgruppe
 **die Bayerische**

Mieter	Nutzung	Mietfläche in m²	Jahresmiete in Euro p. a. (netto)	Mietanteil in %	Ende Festlaufzeit	Restlaufzeit in Jahren*
EDEKA Südwest Stiftung & Co. KG	Verbrauchermarkt	6.854,59	1.120.719,12	54,0	30.06.2046	19,8
dm-drogerie markt GmbH + Co. KG	Drogerie	844,32	154.057,08	7,4	02.06.2035	8,7
Alnatura Produktions- und Handels GmbH	Biomarkt	868,12	148.932,12	7,2	15.04.2030	3,5
AWG Allgemeine Warenvertriebs GmbH	Bekleidung	811,49	98.400,00	4,7	30.06.2035	8,8
Deichmann SE	Schuhe	513,36	96.972,80	4,7	14.06.2035	8,7
Takko Holding GmbH	Bekleidung	504,40	99.722,16	4,8	10.06.2032	5,7
Musiktheater Rex GmbH	Veranstaltung	652,52	87.600,00	4,2	31.08.2036	9,9
AKTIVA Heimtextilprodukte GmbH & Co. KG	Tierbedarf	711,09	90.895,80	4,4	18.06.2035	8,7
Florian Meissl	Apotheke	259,90	82.626,36	4,0	17.06.2035	8,7
Matratzen Concord GmbH	Möbel	415,73	58.266,12	2,8	10.06.2028	1,7
Klier Hair Group GmbH	Friseur	75,41	24.675,36	1,2	30.06.2030	3,8
Westfa-Werlung Modersohn GmbH & Co. KG	Außenwerbung	0,00	3.798,00	0,2	31.10.2029	3,1
EWE Go GmbH	Ladenzäulen	0,00	7.374,72	0,4	28.02.2039	12,4
Gesamt		12.511,54	2.074.039,44	100,0		14,0

* Restlaufzeit in Jahren gerechnet ab dem 30.09.2026

nennt bis zum Ende der Laufzeit 2040 Gesamtkosten von 27,5 Prozent.

Anbieter. Hahn bleibt seiner Linie treu. Seit Jahrzehnten konzentriert sich das Unternehmen auf großflächige Einzelhandelsimmobilien. Die Gruppe hat inzwischen mehr als 190 Immobilienfonds für private und semiprofessionelle Anleger mit einem Investitionsvolumen von mehr als vier Milliarden Eu-

ro aufgelegt. Ende 2025 verwaltete Hahn 128 Immobilienstandorte mit 1,4 Millionen Quadratmetern Mietfläche und 2,9 Milliarden Euro Assets under Management. Die Vermietungsquote lag bei 99 Prozent.

Meiner Meinung nach... liefert Hahn mit dem Pluswertfonds 187 ein klassisches Core-Handelsinvestment: Bestehendes und vollvermietetes Objekt, etablierter Standort, hoher Lebensmittelanteil und vor allem ein Ankermieter, dessen Vertrag deutlich länger läuft als der Fonds selbst. Der bis 2046 gebundene Edeka ist das stärkste Argument des Angebots. Die Kehrseite der Konzentration ist offensichtlich: Mehr als die Hälfte der Miete hängt an einem einzigen Nutzer. Gleichzeitig laufen die Verträge fast aller anderen Mieter während der Fondslaufzeit aus. Die Prognose setzt voraus, dass diese Flächen zu vergleichbaren Konditionen weitervermietet werden können. Das ist bei einem funktionierenden Fachmarktzentrum durchaus plausibel, aber keineswegs garantiert. Wie immer gilt auch hier: Selbst ein sauber kalkulierter Fonds ist eine unternehmerische Beteiligung. ■



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Commerz Real

Pangaea-Fonds

Die **Commerz Real** und die **Versicherungsgruppe die Bayerische** arbeiten bei Infrastrukturinvestments zusammen. Commerz Real wird zum 1. Januar 2027 als Fondsmanager die Steuerung des mehr als 500 Millionen Euro umfassenden „Pangaea Life Blue Energy“ übernehmen. Der Fonds investiert in Erneuerbare-Energien-Anlagen und in Energiespeicher und Energieeffizienz-Projekte. **Pangaea Life** entstand 2017 als Marke für Sachwertinvestments in erneuerbare Energien und Wohnimmobilien.

Auf ein Wort

Anleger begrüßen AIF-Umwandlung

Hans-Henning Brand kennt verschiedene Philosophien in Sachwerte-Branche

Seit gut einem Jahr ist Hans-Henning Brand Geschäftsführer bei Paribus. Zuvor war er 24 Jahre lang im Private Banking und für das Thema geschlossene AIF bei der LBBW/BW-Bank verantwortlich. Im Gespräch mit dem Fondsbrief spricht er über unterschiedliche Unternehmens-Philosophien.

Der Fondsbrief: Was hat Sie gereizt, nach einem Vierteljahrhundert Bank-Business noch mal etwas anderes zu gestalten?

Hans-Henning Brand: Die LBBW nahm durch die BWEquity als führender Dienstleister insbesondere im Sparkassensektor lange eine besondere

Rolle bei der Auswahl, Prüfung und Begleitung geschlossener Publikumsfonds ein. Dieses Marktsegment ist in den vergangenen Jahren als Nische kleiner geworden und rückt, auch mangels Angebots und Skalierbarkeit, zunehmend aus dem Fokus von Anbietern und Vermittlern. Für mich war deshalb der Wechsel zu einem inhabergeführten Investmentunternehmen reizvoll, das grundsolute und vor allem hervorragend im Asset Management von Sachwertinvestments ist.

Worin sehen Sie die größten Unterschiede?

In großen Banken und Konzernen gibt es natürlich andere Prozesslandschaft-

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

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

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

bvt



Hans-Henning Brand

ten und Abläufe als in mittelständischen Betrieben - beides hat Vor- und Nachteile. Nach der langen Zeit als Geschäftsführer der BWEquity finde ich bei Paribus diesen Spirit wieder. Mehr gestalten und mutig sein zu können, um für Kunden Zugänge und Lösungen zu schaffen.

Wie verhalten sich die Sparkassen aktuell?

Sparkassen sind fast vollständig inaktiv. Der AIF-Absatzschwerpunkt der Vergangenheit lag hauptsächlich im Bereich der geschlossenen Immobilienfonds, in dem es noch einen Mangel an Angebot gibt. Aus den Vertriebseinheiten kommt nicht genug Nachfrage, eigene Prüfkapazitäten und -kompetenzen sind kaum vorhanden. Einige Sparkassen sind erfolgreich mit ELTIF-Angeboten, die Mehrzahl der Häuser wartet jedoch die weitere Entwicklung im Thema ELTIF nebst dazugehöriger Prozesslandschaft ab.

Wird sich der ELTIF durchsetzen?

Der Reiz am ELTIF liegt meiner Meinung nach vor allem im Vorteil der Abwicklung und der Depotverwahrbarkeit. Ob der klassische AIF nicht mehr zeitgemäß sei, wie manche behaupten, wird sich zeigen. Der ELTIF wird sich über die Zeit sicher etabliert haben - als ein Weg von mehreren, in Sachwerte zu investieren. Am Ende ist es aber nicht die Verpackung, die den Nutzen für den Kunden sicherstellt. Die Qualität des Assets und des Asset Managements wird entscheidend bleiben für die Performance.

Vor einigen Monaten hat Paribus die HKA übernommen, die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Immac, und damit rund 120 Fonds mit 140 Objekten. Würden Sie das heute noch mal machen?

Auf jeden Fall. Natürlich gibt es Herausforderungen - bei den Fonds, bei Prozessen usw. Es gehört aber mittlerweile zu unseren Kernkompetenzen, unsere Erfahrung und das Know-how in Investmentfonds in Notsituationen anderer nutzenstiftend einzubringen. Rund 40 Mitarbeiter der HKA arbeiten inzwischen am

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

**WAS MACHT EINE BESTANDSIMMOBILIE
AM ERSTEN TAG?**

Miete erwirtschaften.

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

www.ustreuhand.de



Union Investment

Mieter im Seestern

Union Investment hat in seiner Düsseldorfer Architekturkone „Seestern 3“ einen Mietvertrag über 10.000 Quadratmeter abgeschlossen. Ein globaler Technologiekonzern hat sich für zehn Jahre Bürofläche, Lagerfläche und 140 PKW-Stellplätze gesichert. Die vollvermietete Immobilie liegt im Bürogebiet Seestern auf der linksrheinischen Seite Düsseldorfs. Das Bürohaus mit einer Gesamtmietfläche von rund 33.000 Quadratmetern gehört seit dem Jahr 1999 zum Portfolio des Offenen Immobilien-Publikumsfonds „UniImmo: Europa“.

Paribus-Standort in Hamburg. Wir haben die Fondsimmobilen in gemischten Teams vor Ort in Augenschein genommen und begonnen, die Fonds bestmöglich zu stabilisieren. Ein großer Teil der Fonds stellt sich dabei stabil dar. Die HKA hat ganz aktuell einen erfolgreichen Verkauf durchgeführt, der deutlich über der damaligen Prognose lag. Insgesamt sehen wir eine hohe gesellschaftliche Relevanz und eine langfristig wachsende Nachfrage nach Pflegeangeboten. Mit der HKA gemeinsam unter einem Gesellschafterkreis haben wir ein stabiles Fundament geschaffen, um unseren Bereich Healthcare gezielt auszubauen. Daher ja, würden wir.

Wie reagieren die Anleger, wenn Paribus die Fonds von anderen Unternehmen und damit auch die Kommunikati-on übernimmt?

Natürlich sind Anleger verunsichert

durch die Insolvenz der Immac, und verständlicherweise stehen viele Fragen im Raum. Wir arbeiten gemeinsam mit den Kollegen der HKA an Prozessen und IT-Lösungen, um eine transparente bzw. überhaupt wieder eine laufende Kommunikation sicherzustellen. Ich denke die meisten Kunden sind froh, dass ein erfahrenes Investmenthaus zur Seite gesprungen ist.

Paribus hat sich mit der Übernahme von Drittfonds einen Namen gemacht. Planen Sie weitere Transaktionen?

Unser Fokus liegt derzeit darauf, die HKA nach Kräften zu unterstützen und für die übernommenen Fonds und Immobilien die bestmögliche Perspektive zu schaffen. Konkrete weitere Transaktionen planen wir aktuell nicht. Wir verstehen uns jedoch als Investmentplattform für uns und unsere Kunden - und sind immer offen für Opportunitäten. ►



KAPITAL, DAS WERTE SCHAFFT



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

Ist Paribus der einzige Bieter, oder haben Sie Mitbewerber bei einer potenziellen Übernahme?

Ja, es gab tatsächlich weitere Interessenten. Dass wir den Zuschlag erhalten haben, führen wir insbesondere auf unsere Erfahrung in der Übernahme, Neuordnung und langfristigen Weiterführung bestehender Fonds zurück. Die Perspektiven für die Bestandsanleger, die Fonds und die Mitarbeiter dürften den Ausschlag zu unseren Gunsten gegeben haben.

Paribus hat sich eine weitere Expertise erarbeitet, nämlich die Umwandlung von alten geschlossenen Immobilienfonds in regulierte AIF. Ist das im Sinne der Altanleger?

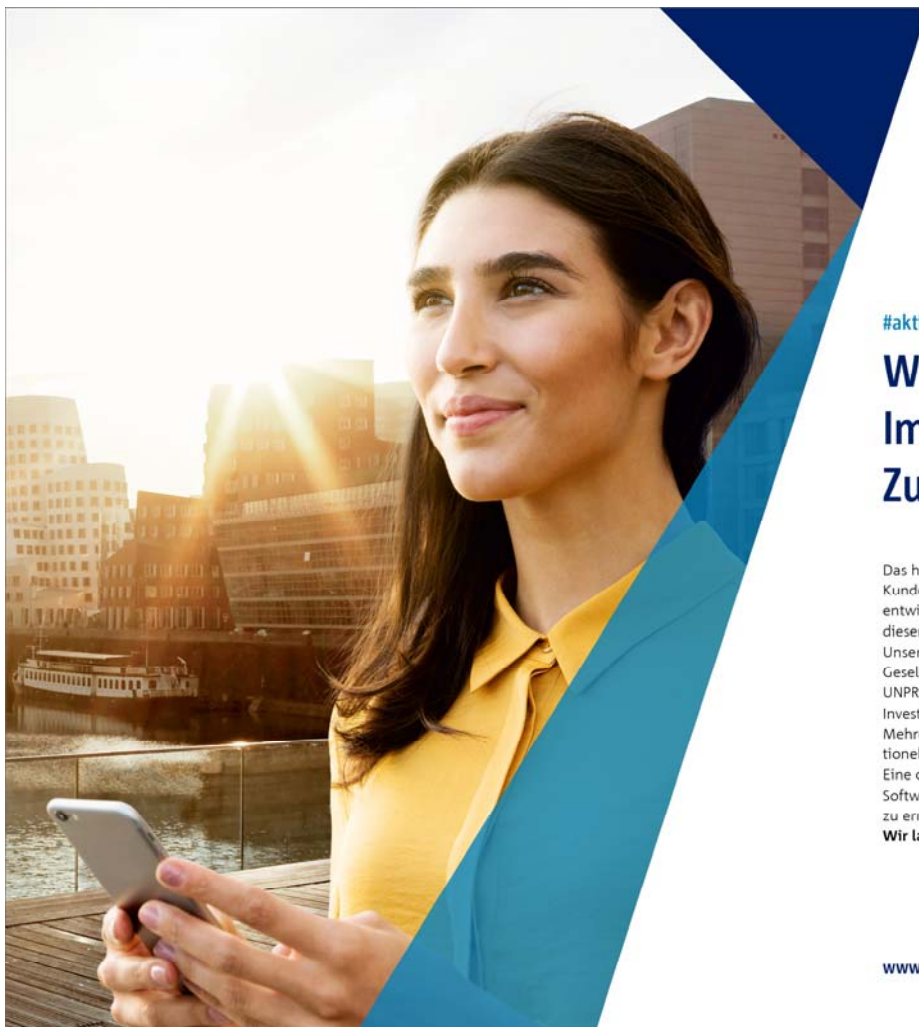
Mit der Umwandlung in die regulierte Welt des KAGB erfolgt letztlich nur ein konsequenter Schritt: Die Regulierung soll dem Anleger dienen. Beim „Paribus Technologiezentrum Berlin“ haben sich mehr als 80 Prozent der Anleger für die Fortführung ihres Investments entschieden. Diese hohe Quote ist ein deutliches Vertrauenssignal der Anleger, die nicht zuletzt durch die Neuausrichtung des Fonds und über hohe laufende jährliche Ausschüttungen profitieren.

Bei der LBBW haben Sie einen Mischfonds konzipiert. Planen Sie etwas Ähnliches bei Paribus?

Wir bringen aktuell unsere erste Unternehmensanleihe an den Markt. Mit Sachwertbezug über die Investition und Absicherung durch Fondsanteile. Bei Stückelungen ab 1.000 Euro und 5,5 Prozent p.a. Zinsen richten wir uns damit an Privatanleger und professionelle Investoren. Ein Mischbezug für zukünftig folgende Unternehmensanleihen könnte denkbar sein, ein Mischfonds über verschiedene Anlageklassen hinweg ist jedoch nicht geplant.

Eine Sache noch: Paribus wird mit Lokomotiven in Verbindung gebracht. Dazu habe ich länger nichts gehört oder gelesen.

Paribus hat eine lange Historie und Kompetenz im Thema Rail, und wir sondieren seit geraumer Zeit diesen Infrastrukturbereich sehr intensiv. Tatsächlich arbeiten wir gerade an unserer Investmentplattform, damit wir und interessierte Anleger hier investieren können. Mehr hoffentlich in Kürze. ■



#aktiverimmobilienmanager

Wir vereinen Immobilie mit Zukunft

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

Wir laden Sie ein, dabei zu sein!

www.realisag.de

 **Real I.S.**

ÖKORENTA

Erster AIF aufgelöst

Nach zehn Jahren regulärer Laufzeit löst **ÖKORENTA** seinen erste Alternative Investmentfonds auf. Berechnungen zeigen eine deutliche Outperformance des Fonds „Erneuerbare Energien VIII“ gegenüber dem Prospektszenario von 157 Prozent. Die Assets wurden teilweise bereits liquidiert, so dass die Gesellschaft den Anlegern eine Erlöszahlung in Höhe von 30 Prozent des Kommanditkapitals angekündigt hat. Mit der aktuellen Auszahlung steigt der Gesamtrückfluss nun auf 172 Prozent.

Trockene Flüsse und Gluthitze

Klimawandel holt Europäer ein - Konsequenzen auf den Energiemarkt

Hitzerekorde, ausgetrocknete Flüsse und abgeschaltete Kraftwerke: Der Klimawandel ist in Europa längst kein abstraktes Zukunftsszenario mehr. Ausgerechnet die extremen Temperaturen dieses Sommers zeigen zugleich, wie sich die Bedingungen am Strommarkt verändern.

Während Kern- und Wasserkraft unter Hitze und Wassermangel leiden, produziert die Photovoltaik dann besonders viel Strom, wenn er zunehmend gebraucht wird. Vor zehn oder 15 Jahren ließ sich der Klimawandel in Deutschland noch vergleichsweise leicht verdrängen. Die Folgen schienen weit entfernt: schmelzendes Eis in der Arktis, Dürren in Afrika, steigende Meeresspiegel auf pazifischen Inseln. Wer die Er-

derwärmung relativieren wollte, konnte darauf verweisen, dass das Leben in Mitteleuropa im Wesentlichen weiterging wie zuvor.

Dieses Argument wird von Jahr zu Jahr schwieriger. Europa ist inzwischen der sich am schnellsten erwärmende Kontinent der Erde. Nach Angaben des europäischen Klimadienstes Copernicus hat sich Europa gegenüber dem vorindustriellen Niveau bereits um rund 2,5 Grad erwärmt – mehr als doppelt so schnell wie der globale Durchschnitt. Seit Mitte der 1990-er Jahre stiegen die Temperaturen im Schnitt um rund 0,5 Grad je Jahrzehnt.

Der Sommer 2026 liefert dafür Anschauungsmaterial. Schon im Mai traf

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

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

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte



Mehr Informationen auf unserer Website

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

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

Wechsel Dich

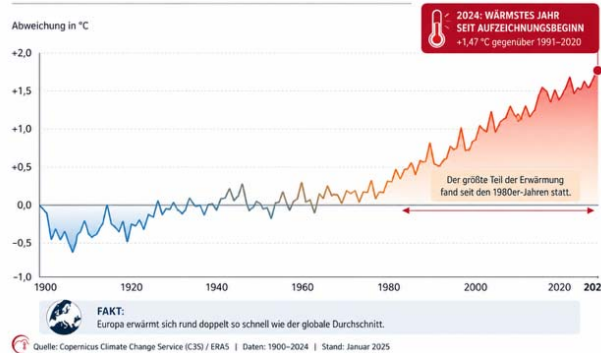
Maximilian Blau wurde in die Geschäftsführung der **e+k Development GmbH** berufen. Der langjährige Mitarbeiter übernimmt künftig die operative Verantwortung für die Projektentwicklungssparte der e+k AG. In seiner neuen Funktion steuert er die Bereiche Akquisition, Projektentwicklung und Projektrealisierung und verantwortet deren strategische Weiterentwicklung. Der 36-Jährige ist seit 2019 für e+k tätig, zuletzt als Senior Manager Project Development.

Jürgen Wache übernimmt die Führung der **Volksbank Brawo**. Mit seinem Antritt gibt **Lars Berkefeld** das Mandat als Interims-Vorstandssprecher ab, bleibt dem Institut aber als Vorstandsmitglied erhalten. Die Volksbank Brawo ist vor allem wegen ihres umfangreichen Beteiligungsportfolios angeschlagen und benötigt Hilfen der Sicherungseinrichtung des **Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)**.

BBI Immobilien stellt sich neu auf. Mit **Phil Radtke**, **Nadine Vigansky** und **Maximilian Vigansky** beteiligen sich drei Unternehmer über ihre Beteiligungsgesellschaften an dem Traditionshaus am Kurfürstendamm und übernehmen die Führung des Kerngeschäfts mit Wohnimmobilien und Kapitalanlagen. Geschäftsführer **Andreas Krone** wird parallel den Bereich Industrie und Logistik des seit 1995 am Berliner Markt tätigen Unternehmens ausbauen.

EUROPAS KLIMA WIRD HEIßER

Temperaturabweichung in Europa gegenüber dem Mittel 1991–2020



eine ungewöhnlich frühe Hitzewelle Westeuropa; in Teilen Frankreichs, Englands und Wales lagen die Tagesmitteltemperaturen mehr als zehn Grad über dem langjährigen Durchschnitt. Der Juni wurde anschließend zum heißesten Juni, der jemals in Westeuropa gemessen wurde. Die Durchschnittstemperatur lag dort bei 20,74 Grad und damit gut drei Grad über dem Mittel der Jahre 1991 bis 2020. Auch der Juli setzte die Entwicklung fort. Copernicus meldete schließlich für Westeuropa den heißesten Juni-Juli-Zeitraum seit Beginn der Messungen.

Was das mit Erneuerbaren Energien zu tun hat, zeigt ein Blick nach Frankreich. Das Land produziert normalerweise rund 70 Prozent seines Stroms in Kernkraftwerken. Doch Kernreaktoren brauchen große Mengen Kühlwasser. Werden Flüsse zu warm oder führen sie zu wenig Wasser, kann die Leistung der Kraftwerke nicht beliebig aufrechterhalten werden. Umweltvorschriften begrenzen die Erwärmung der Flüsse durch zurückgeleitetes Kühlwasser.

Genau das wurde in diesem Sommer zum Problem. Bereits im Juni musste EDF mehrere Reaktoren drosseln. Am Standort Golfech an der Garonne ging ein Reaktor vollständig vom Netz, in Nogent und Bugey wurde die Leistung deutlich reduziert. Zeitweise waren nach Angaben des Energiemarktdienstes Montel rund 6,2 Gigawatt und damit knapp zehn Prozent der französischen Kernkraftkapazität von hitzebedingten Einschränkungen betroffen.

Im Juli wurden erneut drei Reaktoren zeitweise abgeschaltet, weitere Anlagen

mussten ihre Leistung reduzieren. Anfang August verschärfte sich die Situation erneut. Wegen hoher Wassertemperaturen und niedriger Pegelstände standen bis zu 7,3 Gigawatt französischer Kernkraftleistung unter Einschränkungen. Gleichzeitig war die Windstromproduktion in Deutschland wegen der für Hitzeperioden typischen windarmen Wetterlage gering. Die Folge: Die Day-ahead-Strompreise stiegen am 11. August in Deutschland und Frankreich um mehr als 20 Prozent.

Hitze bedeutet also nicht automatisch billigen Solarstrom im Überfluss. Im Gegenteil: Sie kann das gesamte Stromsystem verknappen.

Für Betreiber von Photovoltaikanlagen ist das eine interessante Entwicklung. Ihr Problem der vergangenen Jahre ist bekannt: Wenn mittags sehr viele Solaranlagen gleichzeitig produzieren, fällt der Börsenpreis – mitunter sogar unter null. Der Solarstrom verliert ausgerechnet dann an Wert, wenn besonders viel davon erzeugt wird.

Dieses Problem ist keineswegs verschwunden. Die steigende Solarleistung sorgt weiterhin regelmäßig für negative Strompreise in Deutschland. Doch die Hitzewellen dieses Sommers zeigen die andere Seite der Entwicklung. Wenn gleichzeitig Kernkraftwerke gedrosselt werden, Wasserkraft wegen niedriger Pegel weniger produziert und Klimaanlagen den Stromverbrauch erhöhen, bekommt die Solarproduktion einen höheren systemischen Wert.

Das lässt sich bereits in Zahlen erkennen. Die sogenannte Capture Rate beschreibt, welchen Anteil des durchschnittlichen Börsenpreises Solarstrom tatsächlich erlässt. In Deutschland stieg sie im zweiten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahr um gut zehn Prozentpunkte auf 43,6 Prozent. Im Juni erreichte sie 59,4 Prozent. Der erzielte durchschnittliche Solarpreis erhöhte sich von 21,66 Euro je Megawattstunde im April

auf 60,90 Euro im Juni. Der Zusammenhang sollte allerdings nicht überinterpretiert werden. Photovoltaik profitiert nicht vom Klimawandel als solchem. Hohe Temperaturen reduzieren sogar den Wirkungsgrad von Solarmodulen. Wirtschaftlich entscheidend ist vielmehr, **wann** der Strom produziert wird und wie knapp Strom in diesen Stunden ist.

Damit schließt sich der Kreis. Die entscheidende Veränderung gegenüber der Klimadebatte vor 15 Jahren besteht darin, dass Europa die Folgen der Erderwärmung inzwischen unmittelbar erlebt. Hitze betrifft nicht mehr nur Landwirtschaft oder Tourismus. Sie erreicht Immobilien, Verkehr, Industrie und Energieversorgung. Und vieles spricht dafür, dass sich diese Entwicklung fortsetzt. Die Weltorganisation für Meteorologie geht davon aus, dass die Temperaturen in allen europäischen Regionen auch künftig stärker steigen werden als im globalen Durchschnitt. Häufigkeit und Intensität extremer Hitze sollen weiter zunehmen – unabhängig davon, welches Emissionsszenario letztlich eintritt.

Das bedeutet nicht, dass Europa vom Klimawandel stärker betroffen sein wird als jede andere Region der

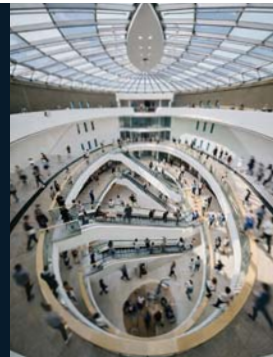
Erde. Inselstaaten, Teile Afrikas oder Asiens sind durch Meeresspiegelanstieg, extreme Hitze oder Wasserknappheit teilweise noch existenzieller bedroht. Aber Europa gehört klimatisch keineswegs mehr zu den Zuschauern. Es ist zum Hotspot der Erwärmung geworden.

Für die Energiewirtschaft entsteht daraus eine bemerkenswerte Wechselwirkung. Einerseits macht der Klimawandel die Notwendigkeit deutlich, fossile Energieträger zu ersetzen. Andererseits verändert er selbst die Voraussetzungen der Stromproduktion. Kern- und Wasserkraft werden anfälliger für Hitze und Wassermangel, während der Strombedarf für Kühlung steigt.

Photovoltaik löst diese Probleme nicht alleine. Netze, Speicher, flexible Verbraucher und ein Mix unterschiedlicher Erzeugungsarten bleiben unverzichtbar. Doch dieser Sommer zeigt: Solarstrom ist nicht nur Teil der Antwort auf den Klimawandel. In einem zunehmend heißen Europa kann er ausgerechnet dann besonders wertvoll werden, wenn andere Kraftwerke an ihre klimatischen Grenzen stoßen. ■

||| HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen



Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

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

WERBEMITTEILUNG

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

Pandion AG

Insolvenz angemeldet

Die **PANDION AG** hat beim Insolvenzgericht in Köln einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung gestellt. Entsprechende Anträge werden auch für die **PANDION Real Estate GmbH**, die **PANDION Vertriebsgesellschaft mbH**, die **PANDION Design GmbH**, die **PANDION Projektmanagement GmbH** und die **PANDION Engineering GmbH** gestellt. Pandion entwickelt Wohn- und Gewerbeimmobilien in mehreren deutschen Großstädten. Aktuell werden rund 3.800 Wohnungen und 200.000 Quadratmeter Bürofläche geplant oder gebaut.

PAMERA

Living in Atlanta

PAMERA North America hat den Erwerb der Wohnanlage „The Grove at Ben Hill Flats“ in Atlanta, Georgia, abgeschlossen. Der Kauf erfolgte über ein 50/50-Joint-Venture mit dem Multifamily-Investmentmanager **PXV Multifamily** aus Miami. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt 32 Millionen Dollar. Damit schließt PAMERA ihr siebtes US-Investment ab. Die 2004 fertiggestellte Anlage umfasst 216 Wohneinheiten in 16 dreigeschossigen Gebäuden auf einem rund 6,6 Hektar großen Grundstück. Die Wohnungen sind mit durchschnittlich rund 103 Quadratmetern überdurchschnittlich groß. Zur Ausstattung zählen Clubhaus, Fitnessbereich, Pool, Tennisplätze, Hundepark und Spielplatz.

Rendite und sozialer Impact

Gesundheitsimmobilien werden zur strategischen Wachstumsallokation

Gesundheitsimmobilien haben sich im europäischen Immobilienmarkt zunehmend als eigenständige und strategisch relevante Assetklasse etabliert.

Insbesondere vor dem Hintergrund eines volatilen Kapitalmarktumfelds, steigender Finanzierungskosten und struktureller Veränderungen in klassischen Nutzungsarten wie Büro oder Handel gewinnen Healthcare-Assets für institutionelle Investoren an Bedeutung. Die Attraktivität der Assetklasse basiert dabei auf einer Kombination aus langfristig planbarer Nachfrage, hoher Krisenresistenz und vergleichsweise stabilen Cashflows.

Der zentrale Nachfrageimpuls resultiert zweifelsfrei aus dem demografischen Wandel. Die Zahl der Hochbetagten und Pflegebedürftigen steigt kontinuierlich, wodurch der Bedarf an Pflegeheimen, betreutem Wohnen, Ärztehäusern, Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) sowie ambulanten Versorgungseinrichtungen langfristig gesichert erscheint. Gleichzeitig bleibt die Neubautätigkeit aufgrund gestiegener Baukosten, regulatorischer Anforderungen und restriktiver Finanzierungsbedingungen deutlich unter dem tatsächlichen Bedarf. Das daraus resultierende Angebotsdefizit erhöht die strukturelle Attraktivität der Assetklasse zusätzlich.

Aus Investorensicht besitzt Healthcare heute zunehmend Core- beziehungsweise Core+-Charakter. Langfristige Pacht- und Mietverträge, häufig gekoppelt mit Indexierungsklauseln, schaffen eine hohe Ertragssicherheit und bieten zugleich einen partiellen Inflationschutz. Darüber hinaus profitieren Gesundheitsimmobilien von ihrer gesellschaftlichen Relevanz als Bestandteil kritischer Infrastruktur und von ihrer guten Vereinbarkeit mit ESG-Strategien, da finanzielle Rendite und sozialer Impact miteinander verbunden werden können.

Gleichzeitig zeigt sich der Markt differenzierter als noch vor wenigen Jahren. Die Marktbereinigung der Jahre 2022 bis 2026 hat verdeutlicht, dass Gesundheitsimmobilien klassische Betreiberimmobilien sind. Der wirtschaftliche Erfolg hängt maßgeblich von der Bonität und operativen Leistungsfähigkeit des Betreibers ab. Restrukturierungen und Insolvenzen betreffen weniger die Immobilie selbst als vielmehr die Betreiberstruktur. Für Investoren rückt daher die Analyse von Betreiberqualität, Pachtfähigkeit und Refinanzierungsmöglichkeiten stärker in den Fokus des Risikomanagements.

Besonders interessant ist die aktuelle Renditesituation. Im ersten Halbjahr 2026 lagen die Bruttorenditen für Core-Produkte im Healthcare-Segment bei etwa 3,75 Prozent bis 5,0 Prozent. Value-Add-Strategien und Sekundärstandorte erzielten Renditen von mehr als 5,5 Prozent. Innerhalb der einzelnen Nutzungsarten bewegen sich Pflegeheime, betreutes Wohnen und Ärztehäuser überwiegend in einer Renditespanne von 4,5 bis 5,5 Prozent, während Medizinische Versorgungszentren (MVZ) aufgrund ihrer hohen Nachfrage und begrenzten Verfügbarkeit Renditen zwischen 4,75 und 5,75 Prozent erreichen können.

Meiner Meinung nach... erscheint vor diesem Hintergrund Healthcare für Finanzinvestoren nicht nur als defensiver Diversifikator im Portfolio, sondern zunehmend als strategische Wachstumsallokation. Entsprechend weisen aktuelle Musterportfolios institutioneller Investoren bereits Healthcare-Anteile von rund zwölf Prozent in Deutschland beziehungsweise 15 Prozent auf europäischer Ebene aus. Die Assetklasse verbindet stabile Erträge mit langfristigem Nachfragewachstum und bleibt damit eines der attraktivsten Segmente des europäischen Immobilienmarktes. ■

Professor Thomas Beyerle

Private Debt ergänzt Banken zunehmend

Umfrage von Pegasus: Alternative Finanzierungen werden wichtiger - Mezzaninefonds profitieren

Banken werden vorsichtiger, Eigenkapital ist knapp und Milliarden an Immobilienkrediten müssen refinanziert werden. Davon profitieren alternative Kreditgeber. Der „Private Debt Report 2026“ von Pegasus Capital Partners zeigt allerdings: Kapital gibt es nicht mehr um jeden Preis. Qualität des Objekts, Eigenkapital des Sponsors und Finanzierungsstrukturen entscheiden darüber, wer noch Geld bekommt.

Die Immobilienkrise ist auch eine Finanzierungskrise. Der Zinsanstieg seit 2022, höhere Baukosten, gesunkene Bewertungen und strengere regulatorische Vorgaben haben die Bedingungen grundlegend verändert. Banken vergeben Kredite selektiver und verlangen mehr Eigenkapital. Wo klassische Darlehen nicht mehr ausreichen, gewinnen Mezzanine-Kapital, Whole Loans und andere Private-Debt-Strukturen an Bedeutung. Der Immobilienmarkt entwickelt sich damit von einem überwiegend bankendominierten System zu einem breiteren Finanzierungssystem.

Wie groß der Bedarf ist, zeigen die von Pegasus ausgewerteten Finanzierungsanfragen. Nach drei Jahren steigender Nachfrage erreichte das angefragte Volumen für Mezzanine und Whole Loans im ersten Halbjahr 2025 einen bisherigen Höchststand. Anschließend ging es zwar zurück, blieb aber auf dem hohen Niveau der beiden Vorjahre. Auch im ersten Quartal 2026 bestätigte sich die Nachfrage.

Private Debt ersetzt dabei keineswegs die Banken. Vielmehr müssen unterschiedliche Kapitalquellen kombiniert werden. Das bestätigt eine Befragung von 35 Projektentwicklern, Banken, Investoren und Family Offices. Wegen der geringen Teilnehmerzahl ist sie zwar nicht repräsentativ, zeigt aber ein recht einheitliches Stimmungsbild: Alternative Finanzierungen werden wichtiger.

Knapp 70 Prozent der befragten Projektentwickler bevorzugen die Kombination aus Senior-Darlehen

NEUE INVESTMENTCHANCE

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

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



© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

6,2% p.a.

Durchschnittliche Auszahlungung

15,7

Multiplikator Ankauf

BSH Hausgeräte GmbH

Mietvertrag bis Ende 2036

**Geschlossener
Publikums-AIF**

Mindestbeteiligung 20.000 €

PARIBUS

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



Mehr erfahren:
paribus.de

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

und Mezzanine-Kapital, rund 30 Prozent reine Whole Loans. Mehr als 60 Prozent erwarten 2026 eine steigende oder deutlich steigende Nachfrage nach Mezzanine. Die größten Probleme sehen die Entwickler nicht in der Qualität ihrer Projekte, sondern in der Zurückhaltung der Banken, den hohen Finanzierungskosten und dem begrenzten Angebot alternativen Kapitals.

Auch die Banken zeigen sich gegenüber Mezzanine keineswegs ablehnend. Mehr als 40 Prozent bewerten die Kombination von Senior Loan und Mezzanine positiv, weitere 50 Prozent neutral. Allerdings stellen sie klare Anforderungen an Rangrücktritt, Intercreditor Agreements und Risikoverteilung. Für sämtliche befragten Banken sind Reputation und Track Record des Mezzanine-Investors wichtig oder sehr wichtig.

Das zeigt, wie sehr sich der Markt verändert hat. Es reicht nicht mehr, lediglich Kapital bereitzustellen. Gefragt sind Finanzierungspartner, die Projekte verstehen, überwachen und notfalls durch schwierige Situationen begleiten können. Parallel dazu wird stärker nach Nutzungsarten differenziert. Wohnimmobilien bleiben aufgrund des strukturellen Nachfrageüberhangs vergleichsweise robust. Zu wenig Neubau trifft auf Urbanisierung,

Zuwanderung und kleinere Haushalte. Im Gewerbesegment ist das Bild schwieriger. Moderne, energieeffiziente Büroflächen in guten Lagen bleiben gefragt, während ältere Objekte in Randlagen zunehmend mit Leerstand kämpfen.

Das spiegelt sich auch bei der Finanzierung wider. Projektentwickler nennen Wohnen, studentisches Wohnen und Mikroapartments als bevorzugte Segmente. Büro wird skeptischer gesehen. Nach Einschätzung des Reports dürfte ein überproportionaler Teil der Refinanzierungslücke auf Büroimmobilien und ausgewählte Einzelhandelsobjekte entfallen.

Für Kapitalanleger eröffnet die Finanzierungslücke entsprechende Renditechancen. Allerdings unterscheiden sich die Erwartungen erheblich nach Rang und Risiko. Die befragten Investoren erwarten für Senior Loans überwiegend vier bis sechs Prozent, für Whole Loans sieben bis neun Prozent. Mezzanine wird mehrheitlich erst bei Renditen zwischen zwölf und 15 Prozent interessant.

Family Offices nennen Rendite und Diversifikation als wichtigste Motive für Mezzanine-Investments. Sie



KONTAKT

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

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT SUBSTANZ

hahnag.de

bevorzugen ebenfalls Wohnen und streben überwiegend Laufzeiten zwischen einem und vier Jahren an. Ihre Renditeerwartungen liegen mehrheitlich zwischen zehn und zwölf Prozent.

Dass solche Renditen möglich sind, ist kein Geschenk des Marktes. Sie sind Ausdruck des höheren Risikos. Steigende Zinsen und die Insolvenzen von Projektentwicklern haben die Kreditgeber vorsichtiger gemacht. Höhere Eigenkapitalanforderungen sind inzwischen Normalität, Covenants werden enger gefasst und stärker überwacht. Cash-Sweeps, Liquiditätsreserven und Step-in-Rechte gewinnen an Bedeutung. Whole Loans und Senior-Stretched-Finanzierungen gibt es teilweise nur noch für erstklassige Objekte und Kreditnehmer.

Darin liegt möglicherweise die wichtigste Botschaft des 55-seitigen Reports: Private Debt wächst nicht deshalb, weil alternative Finanzierer die Kreditprüfung der Banken außer Kraft setzen. Im Gegenteil. Auch sie selektieren inzwischen genau. Projekte mit robusten Fundamentaldaten erhalten Kapital – allerdings teurer und häufig nur mit höherem Eigenkapitaleinsatz. Die Zeit hoher Fremdkapitalhebel und nahezu unbegrenzter Liquidität ist vorerst vorbei.

Gleichzeitig bleibt das Angebot knapp. Altprojekte binden bei Entwicklern Eigenkapital und erschweren neue Aktivitäten. Verluste aus früheren Engagements wiederum bremsen Investoren. Pegasus beschreibt daher eine ungewöhnliche Situation: Eine hohe Nachfrage nach Finanzierung trifft auf ein vergleichsweise kleines Angebot. Zunehmend stoßen deshalb angelsächsische Finanzierungsplattformen mit internationalem Kapital in diese Lücke. Sie verlangen jedoch entsprechende Margen, umfangreiche Durchgriffsrechte und ein intensiveres Reporting.

Für Investoren ergibt sich daraus eine interessante Konstellation. Die Knappheit von Fremdkapital eröffnet attraktive Margen, gleichzeitig ist die Auswahl des Finanzierungspartners wichtiger geworden. Nicht der höchste Kupon entscheidet über die Qualität eines Debt-Investments, sondern letztlich die Frage, ob Asset, Sponsor, Kapitalstruktur, Sicherheiten und Exit zusammenpassen.

Private Debt ist damit keine vorübergehende Notlösung der Immobilienkrise. Es dürfte sich dauerhaft als zusätzlicher Baustein neben Bankkredit und Eigenkapital etablieren. ■



hausInvest

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

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

COMMERZ REAL  Ein Fonds der Commerz Real Investmentgesellschaft mbH

Marketing-Anzeige

INTREAL

Weiter gewachsen

Die **INTREAL** setzt ihren Wachstumskurs fort und hat ihre Fondsplattform im zweiten Quartal 2026 ausgebaut. Zum 30. Juni 2026 beliefen sich die Assets under Administration (AuA) der Gruppe auf 91,1 Milliarden Euro. Gegenüber dem Vorquartal entspricht dies einem Anstieg von 158 Millionen Euro.

LIP Invest

Logistik in Bramsche

Die **LIP Invest** hat über eine Sale-and-Lease-Back Transaktion eine Logistikimmobilie in Bramsche für den bei der **IntReal** aufgelegten Fonds „LIP LOGISTICS GERMANY V“ erworben. Es handelt sich um ein Distributionszentrum, das 2023 auf einem 18.600 Quadratmeter großen Grundstück errichtet wurde. Die Gesamtmietfläche der Immobilie beläuft sich auf rund 10.000 Quadratmeter.

DWS

Nasdaq-Index-ETF

Die **DWS** bietet mit dem „Xtrackers Electrification Technologies & Smart Grid UCITS ETF“ eine Anlagelösung, die auf die Elektrifizierung und damit verbundene Technologien ausgerichtet ist. Der ETF bildet die Wertentwicklung des Nasdaq Global Electrification Technologies and Smart Grid Index ab und investiert in Unternehmen, die Technologien für die Erzeugung, Speicherung und Übertragung von Elektrizität bereitstellen.

Hitzestress setzt Immobilienmärkten zu

Folgen extremer Temperaturen für Gebäude zeigen sich mit Verzögerung

Wir hatten das Thema Hitze schon vor wenigen Seiten in Kombination mit Erneuerbaren Energien. Eine aktuelle Analyse zeigt, dass Klimarisiken zunehmend auch die Immobilienmärkte bestimmen. Für Investoren könnte daraus ein neuer Faktor bei der Bewertung von Lage und Gebäudequalität entstehen.

Anders als bei Überschwemmungen oder Sturmschäden bleiben die Folgen extremer Temperaturen für Immobilien häufig unsichtbar. Das könnte erklären, warum das Thema in der Immobilienwirtschaft bislang vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit erhält. Dabei reichen die möglichen Folgen weit über die Frage hinaus, ob es sich im Sommer in einer Wohnung oder einem Büro angenehm arbeiten und leben lässt. Längere und häufigere Hitzeperioden können den Kühlbedarf erhöhen, zusätzliche Investitionen notwendig machen und die Vermietbarkeit beeinträchtigen. Im Extremfall leidet sogar die Bausubstanz, beispielsweise durch Spannungsrisse, Materialverformungen oder Setzungen aufgrund ausgetrockneter Böden. Damit wird Hitze potenziell zu einem Faktor für Betriebskosten, Capex und Immobilienwerte.

Wie groß die Unterschiede sind, zeigt ein neu entwickelter deutschlandweiter Hitzestressindex von **Wuest und Partner**. Er berücksichtigt nicht nur die Zahl der Hitzetage im langjährigen Mittel, sondern auch Faktoren wie den Anteil besonders gefährdeter Bevölkerungsgruppen, Passantenfrequenz, Versiegelung, Baumbestand und die Nähe zu Wasserflächen. Die Analyse erfolgt in einem Raster von lediglich 100 mal 100 Metern und erlaubt damit einen ungewöhnlich detaillierten Blick auf einzelne Standorte.

Der bundesweite Durchschnitt des Index liegt bei 0,365 auf einer Skala von null bis eins. Doch die Unterschiede zwischen den Regionen sind er-

heblich. Ein einfaches Nord-Süd-Gefälle gibt es dabei nicht. Entscheidend sind vielmehr lokale Klimabedingungen, Topografie, Bebauungsstruktur sowie Grün- und Wasserflächen.

Vergleichsweise geringe Belastungen zeigen sich in vielen Teilen Norddeutschlands. Küstenregionen profitieren unter anderem vom maritimen Klima, einer stärkeren Luftzirkulation und größeren Wasserflächen. Höhere Werte konzentrieren sich dagegen vor allem in verdichteten Regionen Süd- und Westdeutschlands. Als besonderer Hotspot fällt das Rhein-Neckar- und Oberrheingebiet auf. Auch Teile Thüringens und Mitteldeutschlands weisen erhöhte Belastungen auf.

Interessant für Immobilieninvestoren ist vor allem die Erkenntnis, dass eine hohe Einwohnerdichte alleine noch kein Hitzeproblem verursachen muss. Das zeigt der Vergleich zwischen Hamburg und Ludwigshafen. Beide Städte sind dicht besiedelt und bedeutende Wirtschaftsstandorte. Beim Hitzestress unterscheiden sie sich jedoch erheblich. Hamburg kommt auf einen durchschnittlichen Indexwert von 0,44. Ludwigshafen erreicht dagegen 0,65 und zählt damit zu den besonders belasteten deutschen Städten.

Hamburg profitiert von seiner maritimen Lage, zahlreichen Wasserflächen, Grünräumen und klimatischen Ausgleichsflächen. Ludwigshafen ist dagegen kompakter bebaut und weist größere zusammenhängende Wärmeinseln auf. Hohe Versiegelungsgrade, dichte Bebauung und großflächige industrielle Nutzungen treffen hier zusätzlich auf die klimatischen Bedingungen des Oberrheingebiets.

Die Erkenntnis daraus ist für Immobilieninvestoren relevant: Nicht Einwohnerzahl oder wirtschaftliche Nutzung alleine bestimmen das Hitzerisiko. Entscheidend ist das Zusammenspiel von Klima und Stadtstruktur. ►

Wenn Hitze zum Immobilienrisiko wird

Hitze nimmt zu – und beeinflusst Werte, Kosten und Vermietbarkeit



Noch spannender wird die Analyse beim Blick innerhalb einzelner Städte. Beispiel Hamburg: Die unmittelbar benachbarten Quartiere Ottensen und Othmarschen unterliegen denselben großräumigen klimatischen Bedingungen. Trotzdem unterscheiden sie sich beim Hitzestress deutlich. Othmarschen erreicht einen durchschnittlichen Indexwert von 0,41 und liegt damit nur wenig über dem Bundesdurchschnitt. Ottensen kommt dagegen auf 0,63 – einen Wert, wie er ansonsten eher in den deutschen Hitze-Hotspots zu finden ist.

Der Grund liegt in der Struktur der Quartiere. Ottensen ist stark versiegelt, dicht bebaut und intensiv genutzt. Othmarschen verfügt dagegen über größere Grünflächen, eine geringere Bebauungsdichte und profitiert von der Nähe zur Elbe.

Damit bekommt der klassische Immobilienbegriff der Mikrolage eine zusätzliche Dimension. Zwei Wohnungen können nur wenige Straßen voneinander entfernt liegen und dennoch erheblich unterschiedlichen klimatischen Belastungen ausgesetzt sein. Grünflächen, Baumbestand, Versiegelungsgrad und Möglichkeiten der nächtlichen Abkühlung könnten deshalb künftig stärker in die Bewertung einer Lage einfließen.

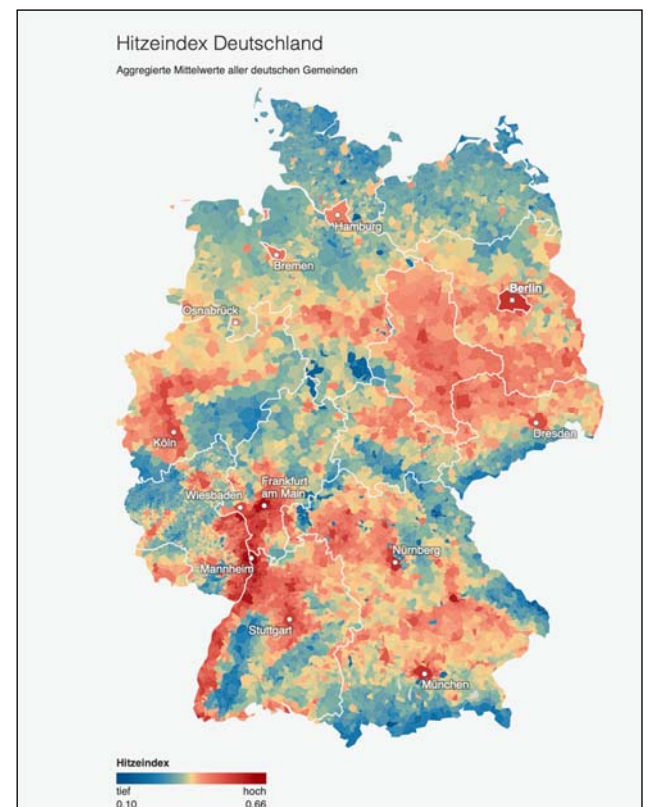
Für Investoren reicht es allerdings nicht, lediglich den Standort zu betrachten. Mindestens ebenso wichtig ist das Gebäude selbst. Große Fensterflächen können beispielsweise problematisch sein, wenn geeignete Verschattungssysteme fehlen. Ausrichtung, Verglasung, Dämmung, Lüftung, Kühlung sowie Dach- und Fassadenbegrünung entscheiden darüber, wie stark sich Räume aufheizen.

Gerade bei Wohnimmobilien könnte die sommerliche Aufenthaltsqualität zunehmend zu einem Vermietungs-

argument werden. Wohnungen, die sich über Tage stark aufheizen und nachts kaum abkühlen, verlieren gegenüber besser angepassten Objekten an Attraktivität. Bei Büros kommt der Einfluss hoher Temperaturen auf Arbeitsbedingungen und Produktivität hinzu.

Hitzestress gehört daher künftig zumindest auf die Checkliste der technischen und wirtschaftlichen Due Diligence. Investoren sollten prüfen, welche zusätzlichen Investitionen erforderlich werden könnten und wie sich diese auf die langfristige Wirtschaftlichkeit auswirken. Besondere Aufmerksamkeit verdienen Immobilien mit vulnerablen Nutzergruppen wie Kindergärten, Schulen, Pflegeeinrichtungen oder Gesundheitsimmobilien.

Noch lässt sich aus dem Hitzestressindex kein unmittelbarer Abschlag auf den Immobilienpreis ableiten. Die Analyse zeigt aber deutlich, welche Faktoren künftig stärker berücksichtigt werden dürften. Für Investoren lautet die entscheidende Frage deshalb nicht mehr nur: Wo liegt die Immobilie? Sondern zunehmend auch: Wie heiß wird es dort – und wie gut ist das Gebäude darauf vorbereitet? ■



Privater Konsum entscheidet über Trendwende

Konsum der Haushalte und Investitionen der Unternehmen liefern bislang keinen Wachstumsimpuls

Wie sieht es aus in den wichtigsten Wirtschaftsnationen? Creditreform hat sich in den einzelnen Ländern umgeschaut. Von einer Trendwende kann keine Rede sein. Fangen wir an mit Deutschland.

Die deutsche Wirtschaft hat die Stagnation hinter sich gelassen, eine breit getragene Erholung zeichnet sich jedoch noch nicht ab. Nach einem Zuwachs von 0,4 Prozent im ersten Quartal stieg das reale Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal 2026 um 0,2 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Im Jahresvergleich beschleunigte sich das Wachstum auf 0,9 Prozent. Gestützt wurde die Entwicklung vor allem von stärkeren Exporten und einer zunehmend expansiven Fiskalpolitik. Die private Binnennachfrage blieb dagegen verhalten. Insbesondere der Konsum der Haushalte und die Investitionen der Unternehmen lieferten bislang keinen breiten Wachstumsimpuls.

„Die aktuellen Wachstumszahlen vermitteln auf den ersten Blick ein positives Bild. In vielen Volkswirtschaften bleibt die Erholung jedoch fragil, weil sie noch nicht von einer breiten Dynamik der Privatwirtschaft getragen wird. Für Deutschland ist nun entscheidend, ob die Impulse aus Verteidigungs- und Infrastrukturinvestitionen auch private Investitionen und den Konsum nachhaltig beleben“, sagt **Benjamin Mohr**, Mitglied der Geschäftsleitung von **Creditreform Rating**.

Euroraum: Öffentliche Investitionen tragen Erholung

Die Wirtschaft des Euroraums wuchs im zweiten Quartal 2026 um 0,4 Prozent und damit stärker als erwartet. Die Erholung bleibt jedoch zwischen den Mitgliedstaaten uneinheitlich. Verfügbare Indikatoren deuten darauf hin, dass öffentliche Ausgaben für Verteidigung und Infrastruktur sowie der Wiederaufbau von Lagerbeständen wichtige Wachstumsimpulse lieferten, während privater Konsum, Wohnungsbau und Kreditnachfrage der Haus-

halte schwach blieben. Creditreform Rating erwartet für den Euroraum ein BIP-Wachstum von 0,9 Prozent im Jahr 2026 und 1,4 Prozent im Jahr 2027. Die EZB dürfte vorsichtig bleiben, bis deutlicher erkennbar ist, dass energiebedingter Preisdruck nicht auf die breitere inländische Inflation übergreift.

Vereinigtes Königreich: Energieschock begrenzt den Zinsspielraum

Nach einem soliden Jahresauftakt verlor die britische Wirtschaft im zweiten Quartal an Schwung. Ein importierter Energieschock verschärfte die Inflationsrisiken, während sich Binnennachfrage und Arbeitsmarkt abschwächten. Anhaltend hohe Dienstleistungsinflation und das Risiko von Zweitrundeneffekten begrenzen den Spielraum für weitere Zinssenkungen der Bank of England. Für 2026 erwartet Creditreform Rating ein Wachstum von 1,0 Prozent und für 2027 von 1,2 Prozent.

USA: KI-Investitionen werden zum zentralen Wachstumstreiber

Die US-Wirtschaft expandierte im zweiten Quartal weiter, das Wachstum verlangsamte sich jedoch. Die Dynamik konzentrierte sich zunehmend auf KI-bezogene Investitionen und wenige Dienstleistungsbranchen, während hohe Finanzierungskosten die breitere Investitionstätigkeit und die Nachfrage der Haushalte belasteten. Für 2026 wird ein US-Wachstum von 2,3 Prozent erwartet. Die Federal Reserve dürfte wegen des erhöhten Inflationsdrucks an ihrem vorsichtigen, datenabhängigen Kurs festhalten.

China: Exportstärke verdeckt die schwache Binnennachfrage

Chinas Wirtschaft verlor im zweiten Quartal 2026 an Dynamik. Exporte, technologieorientierte Produktion und industriepolitische Maßnahmen blieben die wichtigsten Stützen, während Einzelhandel, Verbrauchervertrauen und Immobilieninvestitionen schwach blieben. Für 2026 wird ein Wachstum von 4,6 Prozent erwartet. Weitere geldpolitische Unterstützung dürfte gezielt und nicht breit angelegt erfolgen. ■

Figure 17: Creditreform Rating growth forecasts for 2026 and 2027

Real GDP growth, annual change in %; Creditreform Rating forecasts for European economies, IMF forecasts for World, US and China

	2010-19	2022	2023	2024	2025	2026e	2027e
World	3.7	3.5	3.3	3.3	3.3	3.0	3.4
Euro area	1.4	3.5	0.4	0.9	1.2	0.9	1.4
Germany	2.0	1.8	-0.2	-0.2	0.4	0.9	1.1
France	1.4	2.6	0.9	1.1	1.2	0.6	0.9
Italy	0.3	4.0	0.9	0.7	0.8	0.8	0.7
Spain	1.1	5.8	2.5	3.2	2.6	2.7	2.6
UK	2.0	4.3	0.1	1.1	1.0	1.0	1.2
US	2.4	1.9	2.5	2.8	2.0	2.3	2.2
China	7.7	3.1	5.4	5.0	4.4	4.6	4.1

Sources: Creditreform Rating, IMF

SPRINGER NATURE

 **Springer**

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben

Dieses Fachbuch beleuchtet die zwischenmenschlichen und psychologischen Aspekte des Generationswechsels in Unternehmen.

- Organisation im Übergang stabilisieren: Kommunikation als Führung
- Frühwarnsignale von Blockaden erkennen (wie Entscheidungsaufschub, Doppelautorität, emotionalisierte Sachdiskussionen)
- Praxisnahes Interventionswissen: Diagnosefragen, typische Muster, wirksame Beratungsrollen, Risiken/Fehlwirkungen

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben

 Springer Gabler

©2026

Available here



[link.springer.com
/book/97836627
39297](https://link.springer.com/book/9783662739297)

Impressum

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

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

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

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

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

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

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

Zu guter Letzt...



Mein Buch liegt vor. Und es ist eine große Hilfe für alle Beteiligten in Nachfolge-Prozessen. Daher rühre ich hier die Werbetrommel.

Unternehmensnachfolge wird meist als wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Aufgabe betrachtet. Markus Gotzi ergänzt diese Sicht um einen Aspekt, der seiner Ansicht nach häufig zu wenig Beachtung findet: die emotionalen Herausforderungen für Übergeber, Nachfolger und deren Familien.

In seinem bei Springer Gabler erschienenen Buch „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge – Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben“ verbindet der langjährige Wirtschaftsjournalist und Chefredakteur des Fondsbriefs seine Erfahrungen mit Unternehmen und Unternehmern mit seiner Ausbildung zum psychologischen Berater.

„Eine Nachfolge kann wirtschaftlich sinnvoll und juristisch sauber geregelt sein und trotzdem schwierig werden“, sagt Gotzi. „Denn ein Unternehmer übergibt nicht nur Eigentum und Verantwortung. Er verlässt damit auch eine Position, die über Jahrzehnte einen wesentlichen Teil seiner Identität bestimmt hat.“

Das Buch beschäftigt sich deshalb mit Fragen, die in klassischen Nachfolgeprozessen leicht in den Hintergrund geraten: Warum fällt Unternehmern das Loslassen so schwer? Was bedeutet es für die nächste Generation, Verantwortung zu übernehmen und gleichzeitig mit den Erwartungen der Eltern umzu-

gehen? Welche Rolle spielen familiäre Konflikte, Anerkennung, Vertrauen oder die Angst vor Bedeutungsverlust?

Gotzi kennt die Welt der Unternehmen aus mehr als 25 Jahren journalistischer Arbeit. Ergänzend hat er sich nach seiner Ausbildung zum psychologischen Berater intensiv mit wirtschafts- und betriebspsychologischen Fragestellungen beschäftigt. Diese beiden Perspektiven führt er nun zusammen.

Das Buch richtet sich an Unternehmer und Nachfolger ebenso wie an Berater und andere Beteiligte an Nachfolgeprozessen. Es versteht psychologische Begleitung dabei nicht als Alternative zur rechtlichen, steuerlichen oder wirtschaftlichen Beratung, sondern als Ergänzung.

Zum Buch

Markus Gotzi:
Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge – Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben
Springer Gabler, 2026 ■

Available here



[link.springer.com
/book/97836627
39297](https://link.springer.com/book/9783662739297)