

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 513 | 36. KW | 04.09.2026 | ISSN 1860-6399 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Anlage-Check: Paribus- Anleihe finanziert Bosch- Immobilie in Berliner AIF	2
US Treuhand: Lothar Estein plaudert über die US-Immobilienmärkte	6
Seniorenmobilien für Immobilien-Investoren: Wo die jungen Alten wohnen	9
Personalia I	11
KfW-Energiewende- Barometer: Aus der Klimamüdigkeit erwacht	12
Kombi-Fonds: Sparen und Spenden in einem Produkt	14
Sammlerstücke: Wenn der Dino-Schädel in viele Tokens aufgeteilt wird	15
Private Markets: Trendwende wird erst in einigen Jahren erwartet	17
Personalia II	17
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Der ELTIF sollte den Sachwertemarkt für private Kapitalanleger in Schwung bringen. Ob als Ersatz oder als Ergänzung zu den weiterhin schwächelnden Alternativen Investmentfonds (AIF), darüber diskutiert die Branche mit unterschiedlichen Argumenten. Als wichtige Vorteile gelten die Einbuchung der Anteile in das Wertpapierdepot und der europäische Regulierungsrahmen. Geschaffen wurde der European Long-Term Investment Fund vor allem, um langfristiges privates Kapital für Infrastruktur und andere nicht börsennotierte Anlagen zu mobilisieren.

Im Vertrieb ist der ELTIF allerdings noch längst nicht überall angekommen. Banken und Sparkassen müssen teilweise weiterhin technische und organisatorische Voraussetzungen schaffen. Freie Vermittler halten sich mitunter zurück, weil sie befürchten, über das notwendige Wertpapierdepot den unmittelbaren Zugriff auf ihre Kunden zu verlieren. Außerdem, auch das gehört zur Wahrheit, liegen die Provisionserlöse teilweise deutlich unter denen klassischer AIF.

Hep hat nun die Notbremse gezogen und den im August 2025 aufgelegten „**hep Solar Invest ELTIF**“ vorzeitig aus dem Vertrieb genommen. Mit dem Fonds sollten Privatanleger die Entwicklung, den Bau und den Betrieb von Photovoltaik- und Speicherprojekten in Europa, Japan und Nordamerika finanzieren. Das Produkt traf jedoch nicht auf die erhoffte Nachfrage. **Onvista** weist zuletzt ein Fondsvolumen von rund 630.000 Euro aus.

„Ich glaube, wir waren mit diesem Produkt zu früh dran. Der Markt ist eigentlich reif, und Solarenergie wichtiger denn je. Nur mit dem ELTIF tun sich viele Investoren noch schwer“, sagte **hep**-Vertriebsgeschäftsführer **Oliver Lang** gegenüber **FONDS professionell ONLINE**. Investitionen habe der Fonds noch nicht vorgenommen. Die Anleger sollen deshalb ihr eingezahltes Kapital vollständig zurückerhalten; die bislang entstandenen Kosten übernimmt nach Angaben **Langs hep**.

Der Rückschlag steht im Gegensatz zum starken Wachstum des Gesamtmarktes. **Scope Fund Analysis** zählte bis Ende Juli 2026 europaweit 49 neue ELTIFs, davon mindestens 33 für Privatanleger. Damit stieg die Zahl der aktiven Produkte auf 315. Deutschland profitiert als Fondsstandort davon allerdings nur am Rande: Von den 49 Neuaufgaben wurden 22 in Luxemburg, 14 in Frankreich, zehn in Irland und lediglich drei bei der **BaFin** registriert.

Soweit öffentlich bekannt, ist der „**hep Solar Invest ELTIF**“ der erste in Deutschland angebotene ELTIF 2.0, der wegen zu geringer Nachfrage vorzeitig eingestellt wird. Das widerlegt nicht die Wachstumsprognosen für den Gesamtmarkt, macht aber deutlich, dass eine europäische Fondshülle allein noch kein Vertriebs Erfolg ist. Entscheidend bleiben ein überzeugendes Anlagekonzept, erreichbare Vertriebspartner und genügend Anleger, die ihr Kapital tatsächlich langfristig binden wollen.

Viel Spaß beim Lesen!



Jagdfeld Gruppe

Kein ADLON-Verkauf

Der geplante Verkauf des **ADLON**-Hotels ist zunächst gescheitert. Zwar hat mit 86 Prozent eine Mehrheit der Gesellschafter des **ADLON**-Fonds dem Beschluss über den Verkauf zugestimmt, die im Gesellschaftsvertrag geforderte Kapitalmehrheit von 75 Prozent wurde mit 71,04 Prozent indes knapp verpasst. Rund 99 Prozent der Gesellschafter sind Kleinanleger, betont die **Jagdfeld Gruppe**. Daneben haben sich professionelle Zweitmarktinvestoren eingekauft, die Anteile im Umfang von nominal rund 35 Mio. Euro zu niedrigen Kursen erwarben und nicht verkaufen wollen. Doch das soll nicht das Ende der Pläne sein, stellt **Anno August Jagdfeld** klar, Geschäftsführer des Fonds: „Klar ist, dass 86 Prozent unserer Gesellschafter den Verkauf wollen. Das ist ein überwältigendes Mandat, jetzt nochmals den Verkauf anzugehen.“

KINGSTONE

Infrastructure

KINGSTONE Investment Management (KINGSTONE IM) steigt mit Gründung der **KINGSTONE Infrastructure Investments (KII)** in die Assetklasse Infrastruktur ein. Die neue Gesellschaft ist ein Joint Venture zwischen **KINGSTONE IM** und der **ADVENTRA Asset Management GmbH**. **ADVENTRA** zählt zu den Spezialisten für institutionelle Infrastruktur- und Real Assets-Investments. Geschäftsführer der neuen Gesellschaft sind **Friedrich von Carlowitz**, **Karsten Mieth** und **Maximilian Radert**.



Bosch-Gebäude in Berlin. Fondsobjekt in einem AIF von Paribus, an dem sich Anleger nun über eine Anleihe beteiligen können.
© Paribus/Fotograf Nils Hendrik Müller

Anlage-Check

Hybride Immobilien-Anleihe

Neues Produkt von Paribus investiert in AIF aus dem eigenen Haus

In der vergangenen Ausgabe hat Paribus-Geschäftsführer Hans-Henning Brand im Interview mit dem Fondsbrief die erste Unternehmensanleihe angekündigt. Der Hamburger Sachwerte-Spezialist kombiniert dabei einen Festzins von 5,5 Prozent mit Anteilen an einem Immobilienfonds als Sicherheit. Dahinter steht das Technologiezentrum der Bosch-Tochter BSH in Berlin.

Mit dem Anleihekaptial finanziert Paribus keinen neuen Immobilienerwerb. Vielmehr sollen die Nettoerlöse von rund 9,5 Millionen Euro vollständig in Anteile des bereits aufgelegten Publikums-AIF Paribus Technologiezentrum Berlin fließen. Die Paribus Finance wird damit selbst Fondsanleger. Die erworbenen Anteile dienen gleichzeitig als Sicherheit für die Anleihegläubiger.

Geschlossene Fonds und börsenfähige Anleihen sind zwei ziemlich unterschiedliche Anlagewelten. Paribus versucht nun, beide miteinander zu verbinden. Die **Paribus Finance GmbH** hat mit der Unternehmensanleihe 2026/2030 erstmals eine besicherte Inhaberschuldverschreibung aufgelegt. Das Volumen beträgt maximal zehn Millionen Euro, der Kupon 5,5 Prozent jährlich. Die Zinsen werden halbjährlich

ausgezahlt. Regulär endet die Laufzeit am 20. März 2030. Allerdings darf die Emittentin die Fälligkeit einseitig um bis zu zwei Jahre auf März 2032 verschieben. Für diesen Verlängerungszeitraum steigt der Zins auf 6,5 Prozent. Die Stückelung beträgt 1.000 Euro.

Das Interessante ist weniger der Kupon als die Konstruktion hinter der Anleihe. Paribus Finance will den Nettoemissionserlös nicht für allgemeine Unternehmenszwecke verwenden. Bei vollständiger Platzierung bleiben nach Kosten rund 9,5 Millionen Euro übrig. Rund 500.000 Euro gehen also für die Emission drauf, darunter 300.000 Euro Vertriebsprovisionen und 200.000 Euro Berater- und Bankkosten. Die verbleibenden Mittel sollen in Anteile des Publikums-AIF „Paribus Technologiezentrum Berlin“ investiert werden.

Damit kaufen Anleger allerdings keine Anteile an dem Immobilienfonds. Schuldner bleibt die Paribus Finance GmbH. Sie ist auf den Erwerb und das Halten von Beteiligungen an geschlossenen Immobilienfonds spezialisiert und hält bereits Beteiligungen an anderen AIF. Mit dem Emissionserlös soll sie eine Minderheitsbeteiligung von maximal 30 Prozent am Technologiezentrum-Fonds erwerben. ►

Bosch-Tochter als Mieter

Der Sachwert dahinter hat durchaus Potenzial. Der Fonds hält mittelbar einen rund 37.000 Quadratmeter großen Büro-, Forschungs- und Laborcampus in Berlin-Spandau. Alleiniger Mieter ist die **BSH Hausgeräte GmbH**, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der **Robert Bosch GmbH**. BSH nutzt die Immobilie als weltweites Forschungs- und Entwicklungszentrum für Wäschepflege. Rund 950 Mitarbeiter aus 26 Nationen arbeiten dort.

Der Mietvertrag läuft bis Ende August 2036 und damit mindestens viereinhalb Jahre länger als die geplante Laufzeit der Anleihe. Die Miete wird jährlich zu 100 Prozent an die Entwicklung des Verbraucherpreisindex angepasst. Für die Immobilie spricht außerdem die Lage. Nur rund 600 Meter entfernt entsteht mit der „Siemensstadt Square“ eines der großen Berliner Stadtentwicklungsprojekte. Paribus selbst kennt Objekt und Mieter bereits lange und betreut die Immobilie seit 2011.

Auch die Kennzahlen des zugrunde liegenden Fonds sind ordentlich. Paribus kalkuliert mit durchschnittli-

chen Auszahlungen von 6,2 Prozent jährlich und einem IRR von 6,6 Prozent. Die prognostizierten Auszahlungen sollen von sechs Prozent für 2026 auf sieben Prozent ab 2035 steigen. Der rechnerische Ankauffaktor liegt beim 15,7-fachen der für August 2026 vertraglich fixierten Jahresmiete. Die Fondslaufzeit ist bis Ende 2036 geplant.

Besichert heißt nicht sicher

Damit kommt der entscheidende Punkt der Konstruktion. Die von Paribus Finance erworbenen Fondsanteile werden zugunsten der Anleihegläubiger an einen Sicherheitentreuhänder verpfändet. Die Schuldverschreibungen selbst sind unmittelbare, unbedingte, nicht nachrangige und besicherte Verbindlichkeiten der Emittentin. Die Sicherheiten werden vom Treuhänder getrennt von seinem eigenen Vermögen verwaltet.

Das ist zweifellos besser als eine Unternehmensanleihe, bei der Investoren ausschließlich auf die allgemeine Bonität des Emittenten vertrauen – auch wenn es keine Garantie für die Rückzahlung der zehn Millionen Euro bedeutet. Der Prospekt weist ausdrücklich



Mehr Diversifikation im Portfolio? Gibt's bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de



Commerz Real

Stoneybatter Place

Die **Commerz Real** hat für ihren „Institutional Smart Living Europe Fund“ das Studentenwohnheim Stoneybatter Place in Dublin erworben. Verkäufer ist **Harrison Street Asset Management**, vertreten durch Savills **Irland**. Stoneybatter Place wurde 2023 fertiggestellt und verfügt über 142 Betten. Betreiber ist und bleibt das auf studentisches Wohnen in Irland und Großbritannien spezialisierte Unternehmen **Mezzino**, das bereits die 2025 ebenfalls vom Fonds erworbene Wohnanlage Grangegorman House in Dublin bewirtschaftet.

darauf hin, dass der geplante Erwerbspreis der Fondsanteile keine Aussage über deren Verkehrswert oder möglichen Verwertungserlös erlaubt. Im Sicherungsfall kann der Wert erheblich vom investierten Betrag abweichen. Zeichner von geschlossenen Immobilienfonds kennen das.

Das sollte Anlegern bewusst sein. Die Sicherheit besteht eben nicht aus einem erstrangigen Grundpfandrecht unmittelbar an der Berliner Immobilie, sondern aus verpfändeten Anteilen an einem geschlossenen Fonds, der seinerseits mittelbar die Immobilie hält. Das ist ein erheblicher Unterschied.

Ein Objekt, ein Mieter

Der Immobilienfonds ist ein typischer Ein-Objekt-Fonds mit einem Mieter. Damit hängen Wert und Ausschüttungsfähigkeit letztlich wesentlich von BSH und dem Berliner Gewerbeimmo-

bilienmarkt ab. Der langjährige Mietvertrag mit der Bosch-Tochter entschärft dieses Risiko erheblich, beseitigt es aber nicht. Hinzu kommen klassische Immobilienrisiken, etwa mögliche zusätzliche Modernisierungs- und Revitalisierungskosten. Für den neuen Mietvertrag wurden verschiedene CapEx-Maßnahmen vereinbart. Der Prospekt nennt außerdem Risiken aus Baumängeln und energetischen Modernisierungen sowie mögliche Auswirkungen auf einen späteren Verkaufspreis.

Meiner Meinung nach... hat sich Paribus für den Einstieg in das Anleihegeschäft eine nachvollziehbare Konstruktion ausgesucht. Statt einer klassischen Unternehmensanleihe ohne konkreten Sachwertbezug wird das Anlegergeld weitgehend in einen Immobilienfonds investiert, dessen Objekt Paribus seit vielen Jahren kennt. Ein langfristiger, indexierter Mietvertrag mit einer Bosch-Tochter, ein Forschungsstandort mit



Verlässlichkeit trägt.
Vertrauen verbindet.

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

mehr erfahren:
www.bonavis-treuhand.de



Highlights des Investments

- ✓ **Attraktive Verzinsung:** 5,5 % p. a. mit halbjährlichen Zinszahlungen.
- ✓ **Planbare Laufzeit:** Weniger als 4 Jahre (Stand bei Dokumentenerstellung) bis 20. März 2030, Verlängerung bis max. März 2032 möglich.
- ✓ **Mittelbarer Zugang zum Sachwert:** Wirtschaftliche Anbindung an ein langfristig vermietetes Immobilieninvestment.
- ✓ **Zusätzliche Besicherung:** Verpfändung von Fondsanteilen am Paribus Technologiezentrum Berlin zugunsten der Anleihegläubiger.
- ✓ **Niedrige Einstiegshürde:** Erwerb der Inhaberschuldverschreibung bereits ab EUR 1.000 möglich.

Risiken des Investments

Emittenten- und Ausfallrisiko: Zins- und Rückzahlungen hängen von der Zahlungsfähigkeit der Emittentin ab.

Abhängigkeit vom Fondsinvestment: Im Verwertungsfall können Wert und Verwertungserlös der Sicherheiten unter den offenen Forderungen der Anleihegläubiger liegen.

Kurs- und Zinsänderungsrisiko: Bei einem Verkauf durch den Anleger vor Fälligkeit können insbesondere Veränderungen des Marktzins, der Bonität der Emittentin oder des Marktumfelds zu Kursverlusten führen.

Eingeschränkte Handelbarkeit: Bei geringem Handelsvolumen an der Börse kann die Anleihe möglicherweise nicht jederzeit oder nur mit Preisabschlägen veräußert werden.

ten sie auf die unternehmerischen Chancen des Fondsinvestments und tauschen sie gegen einen festen Rückzahlungsanspruch gegenüber Paribus Finance.

Anders als die Beteiligung am geschlossenen Immobilienfonds ist die Anleihe börsenfähig und kann grundsätzlich über die Frankfurter Börse verkauft werden. Bei einem

hoher Nutzerbindung und die Laufzeit des Mietvertrags weit über das Ende der Anleihe hinaus sind klare Pluspunkte.

Interessant ist die Anleihe vor allem für Anleger, denen die mehr als zehnjährige Bindung eines geschlossenen Immobilienfonds zu lang ist. Sie erhalten einen festen Kupon von 5,5 Prozent und grundsätzlich eine deutlich kürzere Laufzeit. Dafür verzich-

Emissionsvolumen von lediglich zehn Millionen Euro sollten Anleger allerdings nicht mit einem liquiden Sekundärmarkt rechnen. Ein vorzeitiger Verkauf könnte deshalb nur mit Preisabschlägen oder zeitweise gar nicht möglich sein.

Paribus Finance-Anleihe:

ISIN: DE000A460QL9

WKN: A460QL ■

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.

Deutsche Finance

Klage gegen BVK

Die **Deutsche Finance Group** hat beim Superior Court des US-Bundesstaates Delaware Klage gegen die **Bayerische Versorgungskammer (BVK)** eingereicht. Die BVK habe durch falsche Darstellungen der Deutsche Finance Group die Verantwortung für Verluste des US-Immobilienportfolios zugeschrieben, die sie durch Entscheidungen und Unterlassungen selbst mitverursacht habe. Die Deutsche Finance Group verlangt Schadensersatz, dessen Höhe in einem Geschworenengericht (Jury Trial) festzustellen ist.

Gewinner der Binnenwanderung

US Treuhand-Chef Lothar Estein kauft Fondsobjekte aus Sondersituationen

„Wir haben einen Präsidenten, der einige Fehler macht. Der Handelskonflikt mit Kanada ist überflüssig. Auch die anderen Zollkriege sind sinnlos, und der Iran-Krieg kostet viel Geld. Trotzdem ist die amerikanische Wirtschaft robust. Sie kann die Fehler des Präsidenten wegstecken.“

Der das sagt, ist **Lothar Estein**, Gründer und Chef des US-Fonds-Anbieters **US Treuhand**. Er besitzt sowohl die deutsche als auch die amerikanische Staatsbürgerschaft, lebt in Florida und zählt seit Jahrzehnten zu den erfolgreichen Investoren auf den amerikanischen Immobilienmärkten. Estein dürfte also wissen, worüber er redet. Aktuell platziert US Treuhand gemeinsam mit

dem deutschen Geschäftsführer **Volker Arndt** den Publikums-AIF „UST XXVII“. Der aktuelle Fonds setzt eine Produktreihe fort, die inzwischen bei der Nummer 27 angekommen ist. „Bis auf einen Hotelfonds haben alle unsere Fonds ein zweistelliges Ergebnis für ihre Anleger erzielt“, sagt Estein. Regelmäßig investiert er auch eigenes Geld in die Fondsimmobilen.

So banal es klingt: Der Schlüssel zum Erfolg liegt im Einkauf. „Ich bin als etablierter Investor bekannt. Wenn ich an einer Immobilie interessiert bin, wissen die Verkäufer, dass ich meine Zusagen einhalte“, sagt Estein. Bei den Deals geht es häufig um Liquidität. Unternehmen und vermögende Familien müssen zügig verkaufen und nehmen

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)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt mit möglichen Nachträgen und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Bei den dargestellten Prognosen und Szenarien handelt es sich um Schätzungen der zukünftigen Wertentwicklung, die auf den aktuellen Marktbedingungen beruhen und kein exakter Indikator sind. Die Anlage kann zu einem finanziellen Verlust führen, da keine Kapitalgarantie besteht.



Lothar Estein platziert aktuell den US-Immobilienfonds mit der Nummer 27.

daher teils kräftige Preisabschläge in Kauf. So auch beim aktuellen Fonds, der zunächst ein Bürogebäude in Dallas günstig erworben hat. Eine zweite Immobilie, ebenfalls in der texanischen Metropole, soll Anfang 2027 in den Fonds überführt werden.

Warum ausgerechnet Dallas? Ältere TV-Zuschauer kennen die Stadt aus der gleichnamigen Fernsehserie der 80er-Jahre: J. R. Ewing, die Southfork Ranch und eine Familie, die mit der Ölexploration reich geworden ist. Seitdem hat sich viel verändert. Texas zählt gemeinsam mit Florida, Georgia und South

Carolina zu den Gewinnern der Wanderungsbewegung innerhalb der USA. Zwischen 2018 und 2024 verlegten 100 Unternehmen ihre Zentrale in die Region Dallas, viele davon aus Kalifornien. Die Gründe dafür sind vielfältig. Estein verweist unter anderem auf das steuerliche Umfeld: Texas erhebt keine persönliche Einkommensteuer und keine klassische Körperschaftsteuer, Unternehmen können allerdings der Franchise Tax unterliegen. Zudem lasse sich in republikanisch geführten Bundesstaaten vergleichsweise unkompliziert ein Unternehmen gründen.

Nach Einschätzung von Volker Arndt profitiert davon vor allem der Büromarkt der Region: „Er bietet Gelegenheiten wie kaum jemals zuvor.“ Nach Berechnungen von US Treuhand haben sich die Preise typischer Bürogebäude innerhalb der vergangenen 20 Jahre kaum verändert. Gleichzeitig seien die Baukosten allein seit 2015 um 57 Prozent gestiegen, die durchschnittlichen Mieten jedoch nur um rund 27 Prozent. Das schreckt Projektentwickler ab, sodass in den kommenden Jahren kaum neue Flächen auf den Markt kommen. „Leerstand gibt es daher vor allem in Gebäuden, die 40 Jahre und älter sind“, berichtet

#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.

Dr. Peters

DIL-Fonds verwaltet

Die **Dr. Peters Group** übernimmt die Anlegerverwaltung für neun Fonds der **Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)**, einer Tochtergesellschaft der **Deutschen Bank**. Bei den Beteiligungsangeboten handelt es sich um drei Private-Equity-Fonds und sechs Fonds, die in Erneuerbare Energien investiert sind. Mit der Übernahme erweitert die Dr. Peters Group den von ihr gemanagten Kundenkreis um mehr als 10.000 Privatanleger und semi-professionelle Investoren.

Arndt. „In Class-A-Gebäuden und Trophy-Immobilien steigen die Mieten schon jetzt spürbar. Auch in unserem Fondsobjekt.“

US Treuhand stellt den Anlegern auf Grundlage der eigenen Kalkulation nach rund viereinhalb Jahren einen Gesamtrückfluss von 169 Prozent in Aussicht. Einschließlich des Agios beträgt der Kapitaleinsatz 105 Prozent. Daraus ergäbe sich ein Überschuss von 64 Prozentpunkten des Nominalkapitals beziehungsweise rund 61 Prozent bezogen auf den tatsächlichen Einsatz – jeweils vor Steuern. Das klingt sehr optimistisch, erscheint aber nicht unrealistisch. Die Rechnung setzt allerdings voraus, dass Vermietung und späterer Verkauf gelingen wie geplant.

Bleibt die Frage nach **Donald Trump**, seinen oft erratischen Entscheidungen und den Vorbehalten deutscher Anle-

ger. „Es ist Trump total egal, ob deutsche Investoren sich an US-Immobilien beteiligen. Außerdem wird er sowieso nicht mehr lange im Amt sein“, sagt Estein und lässt durchblicken, dass er bei den Zwischenwahlen im November mit dem Verlust der republikanischen Mehrheiten in beiden Kammern des Kongresses rechnet.

Natürlich kennen die Vertriebsverantwortlichen bei US Treuhand die Vorbehalte potenzieller Investoren. Das Thema betrifft sie ebenso wie andere Anbieter von US-Immobilienfonds. „Die Diskussionen führen wir“, räumt Arndt ein. „Aber seltsamerweise spielen sie nur bei Investitionen in Sachwerte eine Rolle.“ Ein Anleger, der amerikanische Aktien kauft, fragt dagegen ja auch nicht danach, wer gerade im Weißen Haus sitzt. ■

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.

Von Professor Günter Vornholz, ImmobilienResearch Vornholz

Wo die jungen Alten leben

Die Märkte für Seniorenimmobilien sind von unterschiedlichen Definitionen geprägt

Wird über Seniorenimmobilien berichtet, so fast überwiegend über die Vorteile für die Anleger. Investitionen in Wohnformen für Senioren sollen für Anleger eine interessante Option darstellen. Ist das wirklich so? Im Folgenden sollen die verschiedenen Argumente kritisch hinterfragt werden.

Unter Seniorenimmobilien werden verschiedene Konzepte erfasst. Aufgrund unterschiedlicher Präferenzen der Senioren und unterschiedlicher Notwendigkeiten von Pflege kann grundsätzlich zwischen wohnwirtschaftlichen und pflegeorientierten Konzepten unterschieden werden.

Die mangelnde Eindeutigkeit – insbesondere bei service-orientierten Konzepten – erschwert die Vergleichbarkeit der Wohnformen, da gleiche Angebote unterschiedlich und unterschiedliche Angebote gleich

bezeichnet werden. Die Konstrukte sind oft unscharf definiert, die Leistungsversprechen schwer vergleichbar. Es werden neben dem Ausdruck „Wohnen im Alter“ auch die Begriffe „Senior Living“ und „Pflegeimmobilien“ verwendet. Auch in den Statistiken finden sich unterschiedliche Definitionen und Abgrenzungen. Zudem hängt die Nachfrage stark von der Zahlungsfähigkeit der Zielgruppe ab. Ein zentrales Risiko liegt zudem in der Fehleinschätzung der Nachfrage: Bedarf ist nicht gleich zahlungsfähige Nachfrage. Das alles führt zu Irritationen bei Investoren, Betreibern und Senioren.

Aufgrund der demografischen Entwicklung, insbesondere einer alternden Gesellschaft bei steigender Lebenserwartung, bieten Seniorenimmobilien erhebliches und wachsendes Nachfragepotenzial. Investoren profitieren von der steigenden Nachfrage nach spezialisierten Wohnlösungen für ältere Menschen,

ustreuhand
Gemeinsam Investieren

**KEIN ORT IN AMERIKA ZIEHT MEHR
UNTERNEHMENSZENTRALEN AN
ALS DALLAS.**

100 Unternehmen in sieben Jahren

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

www.ustreuhand.de

**MADE
IN THE USA**

PATRIZIA

Mietvertrag verlängert

PATRIZIA hat den Mietvertrag mit dem Bestandsmieter **SRC Security Research & Consulting GmbH** im Bürogebäude „Art Quadrat“ in Bonn langfristig verlängert. Das Unternehmen hat sich frühzeitig für weitere zehn Jahre an den Standort gebunden. Der Vertrag über insgesamt rund 3.550 Quadratmeter Mietfläche im zweiten und dritten Obergeschoss sowie 50 Stellplätze läuft nun bis 2038. Die vorgesehenen Investitionen sollen die energetische Qualität sowie langfristige Attraktivität des Gebäudes weiter verbessern.

die zugleich finanzielle Renditen und soziale Nachhaltigkeit versprechen.

Bei der demografischen Entwicklung ist aber eine Differenzierung zwischen den Kohorten der „jungen Alten“ (bis 80 Jahre) und der „alten Alten“ (über 80 Jahre) erforderlich. Diese beiden Gruppen weisen sowohl divergierende Entwicklungen als auch unterschiedliche Wohnpräferenzen auf.

Die jungen Alten sind noch größtenteils mobil und streben ein selbstbestimmtes Leben an. Sie kommen für wohnorientierte Wohnformen wie die „normale“ Wohnung oder serviceorientierte Wohnungen in Betracht. Der Verlauf der zukünftigen Nachfrage stellt für die entsprechenden Wohnungsanbieter eine große Herausforderung dar. Zunächst zeigt sich eine signifikante Ausweitung der Nachfrage, die jedoch ab der Mitte der 2030er Jahre ebenso stark einbricht;

anschließend gibt es wieder einen leichten Anstieg.

Die „alten Senioren“ im Alter über 80 Jahren weisen einen deutlich höheren Pflegebedarf auf, weshalb bei ihnen bedeutend häufiger pflegeorientierte Wohnformen anzutreffen sind. Die Nachfrage zeigt bis zum Jahr 2050 einen kontinuierlichen Anstieg. Danach bleibt sie auf diesem hohen Niveau, jedoch leicht volatil. Es sollte allerdings auch beachtet werden, dass eine ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung zu einer divergierenden Nachfrage nach unterschiedlichen Wohnformen führt.

Wichtig für die Attraktivität und den Erfolg von Senior-Living-Immobilien sind starke Betreiber, die durch hohe Pflegestandards und bewährte Expertise das Vertrauen von Bewohnern und Investoren haben. Immobilien mit etablierten

PARIBUS

WERBUNG

Seit 2003 entwickelt und strukturiert Paribus Kapitalanlagen und investiert gemeinsam mit professionellen, semi-professionellen und privaten Investoren.

UNTERNEHMENSANLEIHE 2026/2030 ISIN DE000A460QL9

BESICHERTE UNTERNEHMENSANLEIHE

Fester Kupon mit kurzer, klar definierter Grundlaufzeit und zusätzlicher Besicherung durch Verpfändung von Fondsanteilen in Höhe des Nennbetrags.

- **ab 1.000 €**
Stücklung
- **5,5 %**
halbjährliche Zinsauszahlungen p. a.
- **4 Jahre**
Anlagehorizont (bis zu 2 Jahre Verlängerung)

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

GESCHLOSSENER PUBLIKUMS-AIF

Direkte Beteiligung an einem Immobilienfonds mit langfristig indexiertem Mietvertrag und Teilhabe an den laufenden Erträgen.

- **20.000 €**
Mindestbeteiligung
- **6,2 %**
Auszahlungen p. a.
- **11 Jahre**
Anlagehorizont



Mehr zur Anleihe:
paribus-finance.de

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Wertpapierprospekt zur Unternehmensanleihe sowie die Anlagebedingungen bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.



Mehr zum Paribus Technologiezentrum Berlin:
paribus.de

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

Wechsel Dich I

Die **HANSAINVEST LUX S.A.** hat **Maciej Borzyński** in den Vorstand berufen. In der Führungsebene der Luxemburger Tochtergesellschaft der HANSAINVEST übernimmt Borzyński die Verantwortung für das Risikomanagement. Borzyński übernimmt zum 1. September 2026 als neues Vorstandsmitglied vollständig die Verantwortungsbereiche Risikomanagement, Bewertung, IT, Rechnungswesen und Controlling sowie die Personalverwaltung der HANSAINVEST LUX S.A. Die Luxemburger Aufsichtsbehörde hat der Bestellung bereits zugestimmt. Borzyński bildet damit gemeinsam mit **Christian Moersch** und **Marc Biermann** den Vorstand der Luxemburger Tochtergesellschaft der HANSAINVEST.

Konstantin Matern wurde von **Silverton Group** zum Director Investment Private Debt/Real Estate ernannt. Er ist Ansprechpartner für Mandanten und Neukunden und kommt von **HFS Helvetic Financial Services AG**; zuvor war er bei **LENWOOD Capital** und **LINUS Digital Finance**. **Sven Sivarajah** verstärkt Silverton als Senior Investment Manager Real Estate Investments & Restructuring und kommt von **Knight Frank Germany**.

Bettina Meckel wurde bei **JLL Germany** zur Lead Director und Leiterin des Asset Managements ernannt. Sie folgt auf **Alexandra Meyder-Cyrus**. Meckel ist seit 2007 bei JLL und verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Asset- und Portfoliomanagement.

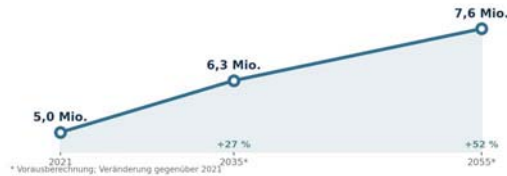
SENIORENIMMOBILIEN

Wachsender Bedarf - steigende Betriebsrisiken

Demografie schafft Nachfrage. Personalengpässe, Betreiberprobleme und Regulierung entscheiden über den Anlageerfolg.

Zahl der Pflegebedürftigen steigt deutlich

Deutschland, in Millionen



ALTER UND PFLEGEBEDARF

50 %

der Menschen ab 80 Jahren waren 2023 pflegebedürftig.

PERSONAL BIS 2049

+280.000 bis +690.000

zusätzliche Pflegekräfte werden voraussichtlich benötigt.

Betreibern gelten als sichere und rentable Investments. Im Vergleich zu anderen Immobilien gelten Seniorenimmobilien grundlegend als sicheres Investment. Die Verwaltung eines Heims kümmert sich um Instandhaltung, Sanierung, Mietverträge, Kostenübernahme aus Mietverhältnissen usw. Stabile Cashflows sind gegeben, da langfristige Mietverhältnisse und eine vergleichsweise geringe Fluktuation zu planbaren Mieteinnahmen beitragen.

Doch das Segment hat an Attraktivität eingebüßt. Fachkräftemangel, steigende regulatorische Anforderungen und wachsende Kosten setzen Betreiber unter Druck, Insolvenzen nehmen zu. Die Insolvenz des Betreibers ist das größte Risiko. Dass ein neuer Betreiber gefunden wird, ist zwar wahrscheinlich – aber es kann dauern. In der Zwischenzeit hat der Anleger Mietausfälle. Eine Seniorenimmobilie ist ein Spezialobjekt, das sich nicht ohne Weiteres in ein Hotel oder in eine andere Nutzung überführen lässt.

Ein signifikantes und kontinuierlich zunehmendes Problem stellt der Fachkräftemangel dar. Gemäß den gesetzlichen Vorschriften ist die Anzahl der belegten Betten in Heimen auf jene Betten beschränkt, die unter Berücksichtigung des entsprechenden Personals verfügbar sind. Personalengpässe können zur Folge haben, dass Betten leer bleiben und finanzielle Risiken bis zur Insolvenz drohen. In den zurückliegenden Jahren ist eine bedeutsame Zunahme der Insolvenzen in diesem Sektor zu verzeichnen.

Staatliche Eingriffe sorgen immer wieder für Strukturbrüche. Der Einfluss des Staates bestimmt, welche nachhaltigen Entwicklungsmöglichkeiten die einzelnen Wohnformen haben. Die Gesetze und Normen variieren je nach Wohnform.

Eine zentrale Bedeutung kommt der Pflegepolitik zu („ambulant vor stationär“), sie hat einen erheblichen Einfluss auf den Pflegemarkt. Der Pflegesektor (stationär oder ambulant) kann von einer künftig leicht steigenden Zahl an Pflegebedürftigen profitieren. Die staatliche Finanzierung, vor allem die finanziellen Schwierigkeiten der Sozialversicherungen, begrenzen die Expansionschancen der stationären Pflegeeinrichtungen und begünstigen alternative Betreuungsformen. Dies zeigt auch die aktuelle Diskussion um die Pflegeversicherung.

Meiner Meinung nach ... ist der Markt für Seniorenimmobilien kein Selbstläufer, sondern ein differenziertes Feld mit sehr unterschiedlichen Teilmärkten. Die Assetklasse ist mit einem gewissen Risiko verbunden und erfordert ein tiefes Verständnis für die komplexe Verbindung zwischen Immobilie, Betrieb und staatlicher Regulierung. Die Herausforderungen für dieses Segment spiegeln sich in den höheren Renditen wider.

Professor Günter Vornholz,
ImmobilienResearch Vornholz
GmbH, Lüdinghausen

www.ImmobilienResearch-Vornholz.de

Das Erwachen aus der Klimamüdigkeit

KfW ermittelt in ihrem aktuellen Energiewende-Barometer Trendwende trotz Konjunkturdelle

Die Investitionsbereitschaft der deutschen Privathaushalte in klimafreundliche Technik nimmt wieder deutlich zu. Nach dem KfW-Energiewende-Barometer 2026 sind 66 Prozent bereit, mit eigenen Maßnahmen zur Energiewende beizutragen. Im Vorjahr waren es 59 Prozent. Den Klimaschutz halten 84 Prozent für wichtig oder sehr wichtig. Grundlage ist eine Befragung von mehr als 4.300 Haushalten.

Auch bei den tatsächlich eingesetzten Technologien geht es voran. Rund 14 Millionen Haushalte und damit 34 Prozent nutzen mindestens eine der erfassten Lösungen – Photovoltaik, Solarthermie, Batteriespeicher, Wärmepumpe, Pelletheizung oder Elektroauto. Binnen Jahresfrist kamen etwa 1,1 Millionen Haushalte hinzu, nach 800.000 im Vorjahr. Weitere fünf Prozent planen in den kommenden zwölf Monaten ihren Einstieg.

„In den vergangenen Jahren wirkten viele Menschen in Deutschland ‚klimamüde‘. Das Thema Klimaschutz stand weniger stark im Fokus. Trotz andauernder Kon-

junkturdelle in Deutschland scheinen die Menschen nun umzudenken; sie wollen wieder in die Energiewende investieren. Das ist eine gute Nachricht. Der außergewöhnliche Hitzesommer 2026 hat die Notwendigkeit des Klimaschutzes nochmal verdeutlicht“, sagt **Dirk Schumacher**, Chefvolkswirt der **KfW**.

Am dynamischsten entwickeln sich Photovoltaik und Elektromobilität. Der Anteil der Haushalte mit einer Aufdach-Solaranlage stieg von 16 auf 18 Prozent. Inzwischen laufen 55 Prozent dieser Anlagen mit einem Batteriespeicher. Vor drei Jahren waren es erst 31 Prozent. Speicher nutzen mittlerweile zehn Prozent aller Haushalte und 23 Prozent der Eigentümer. Nach Berechnungen der KfW sind ihre Preise zwischen 2013 und 2024 um etwa 85 Prozent gefallen. Das stärkt den Eigenverbrauch.

Die Erhebung deckt sich mit den Marktdaten: Ende 2025 waren nach Angaben der **Bundesnetzagentur** in Deutschland 117 Gigawatt Solarleistung installiert. ▶

Marketing-Anzeige

Aktueller Publikums-AIF
Wind, Solar, Speicher

Jetzt informieren!

ökorenta.de
vertrieb@oekorenta.de
Tel. 04941 60497-285



ÖKORENTA
Erneuerbare Energien 16



* Dies ist eine Marketing-Anzeige. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Weitere Angaben und die mit dieser unternehmerischen Beteiligung verbundenen Risiken entnehmen Sie bitte dem allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Verkaufsprospekt des AIF und dem Basisinformationsblatt. Diese Dokumente finden Sie unter oekorenta.de/aktueller-publikums-aif/.

BFW Mitte

Anreize gefordert

Der **BFW Landesverband Mitteldeutschland** fordert eine stärkere Sonderabschreibung für den Wohnungsbau. 2025 erloschen 35.700 Baugenehmigungen. In Sachsen stehen 2026 insgesamt 199,3 Millionen Euro für neue Bewilligungen im sozialen Wohnungsbau bereit, davon 65 Millionen Euro für rund 740 Sozialwohnungen in Dresden und Leipzig.

Peaksid Capital

Textil-Lager

Peaksid Capital Advisors hat seine Logistik-Entwicklung am Standort Mülheim-Kärlich bei Koblenz vollständig und langfristig an einen großen Textildienstleister vermietet. Geplanter Baustart für das Projekt, das zum von Peaksid verwalteten „PREF IV-Fonds“ gehört, ist noch dieses Jahr. Die 60.000 Quadratmeter große Immobilie wird unter anderem eine Lagerkapazität von 76.000 Europaletten und weiteren 140.000 Stellplätzen für Kleinkartons bieten.

Hamburg Team

Wohnen in Hamburg

HAMBURG TEAM hat die Baugenehmigung für das Wohnbauprojekt Uffelsweg im Hamburger Stadtteil Veddel erhalten. Das Vorhaben umfasst sieben Gebäude mit 185 Wohnungen in einem breit gefächerten Mix aus Ein- bis Vierzimmerwohnungen. Die Gebäude werden im Effizienzhaus 40-Standard errichtet.

Mehr Rückenwind für die private Energiewende

KfW-Energiewendebarmeter 2026



Im Jahresverlauf kamen 16,4 Gigawatt hinzu. Um das gesetzliche Ziel von 215 Gigawatt im Jahr 2030 zu erreichen, wären künftig allerdings durchschnittlich 19,6 Gigawatt jährlich nötig. Der Ausbau muss sich also trotz der positiven Stimmung beschleunigen.

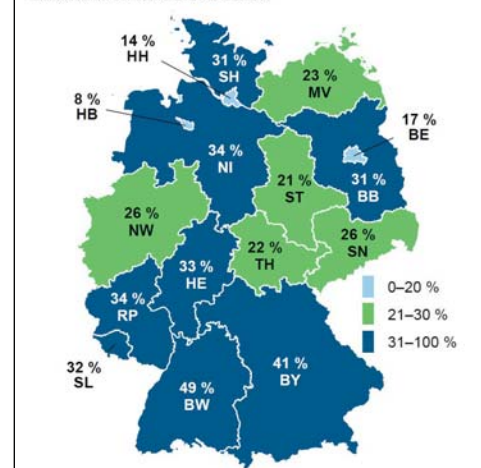
Elektroautos oder Plug-in-Hybride stehen inzwischen bei zehn Prozent der Haushalte in der Garage oder vor der Haustür, nach sieben Prozent im Vorjahr. Die Zahl der zugelassenen reinen Elektro-Pkw überschreitet laut **Kraftfahrt-Bundesamt** im Januar 2026 erstmals die Marke von zwei Millionen.

Die Energiewende ist zudem sozial ungleich verteilt. Im obersten Einkommensviertel zählt die KfW 51 Prozent „Energiewender“, im untersten nur 20 Prozent. In selbst genutzten Ein- und Zweifamilienhäusern verwenden 59 Prozent mindestens eine der Technologien, in Mietwohnungen lediglich 15 Prozent. Fast zwei Drittel der Haushalte heizen weiterhin mit Gas oder Öl, Wärmepumpen kommen erst auf neun Prozent.

Für Investoren ist das Barometer damit ein doppeltes Signal. Der private Markt für Solartechnik, Speicher, Wärmepumpen, Ladeinfrastruktur und Energiedienstleistungen wächst. Sein Potenzial lässt sich aber nur ausschöpfen, solan-

ge Finanzierung, Förderung und regulatorische Rahmenbedingungen verlässlich bleiben. Gerade Mietwohnungen und ältere Gebäude bilden ein bislang kaum erschlossenes Feld. Zugleich steigt dort mit der CO₂-Bepreisung der Kostendruck. Zu einem brei-

Anteile der Haushalte mit mindestens einer Energiewendetechnologie, Durchschnitt der Jahre 2025 und 2026.



Energiewende. Die neuen Bundesländer hinken dem Westen bei der Nutzung erneuerbarer Energien hinterher.

ten Investitionsmarkt wird die Energiewende erst, wenn auch Haushalte ohne eigenes Dach und großes Budget teilhaben können. ■

Sparen und spenden im Kombi-Modell

Fair Finance Institute analysiert Markt besonderer Fonds - Teil des Kapitals unterstützt spezielle Projekte

Rendite erzielen und gleichzeitig gemeinnützige Projekte unterstützen: Eine bislang wenig beachtete Gruppe von Investmentfonds verbindet beide Ziele. Das Fair Finance Institute hat den Markt erstmals systematisch untersucht und im deutschsprachigen Raum 36 Fonds mit einer fest verankerten Spendenkomponente identifiziert. Zusammen kommen sie auf ein Volumen von 8,3 Milliarden Euro.

Das Prinzip unterscheidet sich vom individuellen Spenden des Anlegers. Bei den Fonds ist die Unterstützung regelbasiert im Produkt oder in einzelnen Anteilsklassen verankert. Das Geld kann beispielsweise aus einem festen Anteil des Fondsvolumens, der Verwaltungsgebühr, den Erträgen oder der Performance stammen. Am weitesten verbreitet ist das Volumenmodell: 16 der 36 untersuchten Fonds bestimmen ihre Spende anhand des verwalteten Vermögens. Die Hälfte der Produkte sind Aktienfonds, daneben finden sich Misch- und Rentenfonds sowie Mikrofinanzprodukte.

Bislang sind auf diesem Weg mindestens **27,9 Millionen Euro** an soziale und ökologische Organisationen und Projekte geflossen, etwa für Bildung, Kinderförderung sowie Klima- und Umweltschutz. Dabei profitieren nach Angaben des **Fair Finance Institutes** häufig kleinere Organisationen und Projekte.

Zu den größeren Anbietern zählt **GLS Investments**. Die Gesellschaft betreut vier der untersuchten Fonds mit zusammen 739 Millionen Euro Volumen. Seit Auflage haben sie knapp 3,3 Millionen Euro gespendet. Der größte ist mit 328 Millionen Euro der „GLS Bank Klimafonds“. Allein über ihn wurden bislang 979.000 Euro weitergereicht.

Gemessen am gesamten nachhaltigen Fondsmarkt bleibt die Idee bislang eine Nische. Nur **7,5 Prozent** der Fonds mit etablierten Nachhaltigkeitssiegeln verfügen laut Studie über eine Spendenkomponente. ■



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

Wenn ein Bruchteil am Sammlerstück genügt

Timeless Investments tokenisiert Whisky, Uhren, Kunst, Wein, Sneaker und andere Memorabilia

Timeless Investments bietet Privatanlegern Anteile an einem Triceratops-Schädel an. Das ungewöhnliche Objekt lenkt den Blick auf einen wachsenden Markt für tokenisierte Sammlerstücke – und dessen schwer kalkulierbare Risiken.

Kinder lieben Dinos. Und spätestens seit der T-Rex im „Jurassic Park“ auf Jagd ging, sind auch Erwachsene von den Urzeit-Riesen beeindruckt. Waren die Dinosaurier im Film computeranimiert, graben Paläontologen immer wieder echte Relikte aus. Privatanleger können sich bei **Timeless Investments** an einem Dinosaurierfossil beteiligen.

Die Berliner Plattform hat einen rund 67 Millionen Jahre alten Triceratops-Schädel in digitale Anteile zerlegt. Der angesetzte Gesamtpreis beträgt 775.800 Euro, der Einstieg ist ab 50 Euro möglich. Anleger sollen außerdem die Möglichkeit haben, ihre Token über einen plattformei-

genen Handelsplatz anderen Nutzern anzubieten. Nach Unternehmensangaben wurden bislang mehr als 950 Sammlerstücke mit einem Gesamtwert von über 45 Millionen Euro tokenisiert. Dazu zählen Uhren, Oldtimer, Kunst, Whisky, Wein, Sneaker und Erinnerungsstücke.



Triceratops-Schädel. Digital zerlegt in tokenisierte Anteile

Das Interesse an Dinosaurierfossilien ist durch einige spektakuläre Auktionen gestiegen. Das Triceratops-Skelett „Big John“ erzielte 2021 bei **Chris-**



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



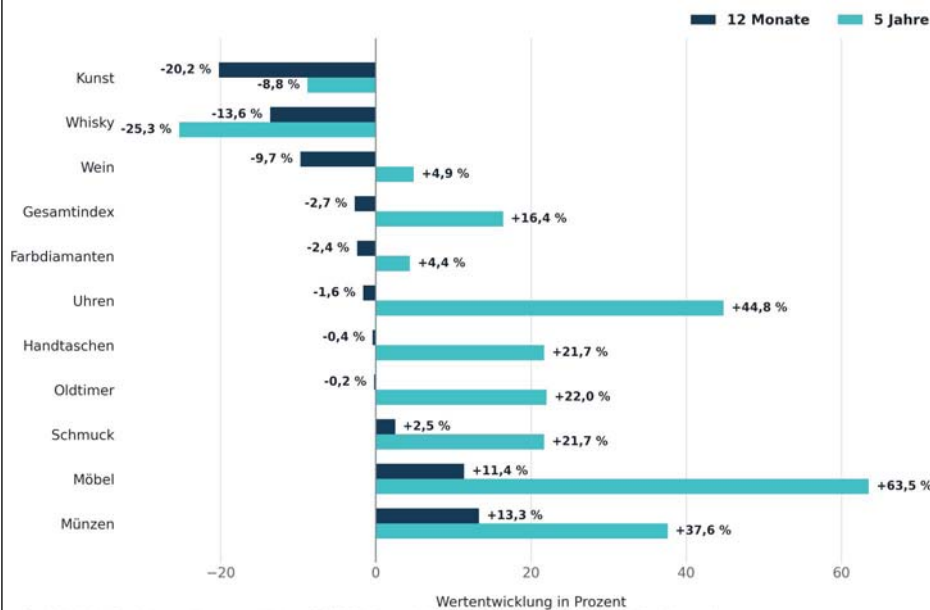
Jetzt informieren unter:
www.dskv.eu

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



Sammlerstücke: Kurzfristig schwach, langfristig uneinheitlich

Wertentwicklung ausgewählter Luxus- und Sammlerkategorien bis zum 2. Quartal 2025



Luxusartikel und schöne Dinge können im Wert kräftig steigen. Allerdings kann es auch in die andere Richtung gehen. Entscheidend ist immer, was ein anderer Sammler zahlen würde.

tie's rund 6,6 Millionen Euro. Für das Stegosaurus-Skelett „Apex“ wurden 2024 bei **Sotheby's** 44,6 Millionen Dollar bezahlt. Solche Rekorde eignen sich allerdings kaum zur Bewertung anderer Fossilien. Zustand, Vollständigkeit, Originalsubstanz, Herkunft und wissenschaftliche Bedeutung unterscheiden sich erheblich. Zudem basiert der Markt auf wenigen Transaktionen und einem kleinen Kreis potenzieller Käufer.

Timeless verweist auf einen bereits verkauften Edmontosaurus-Schädel, der nach rund achteinhalb Monaten eine Rendite von 22,4 Prozent erzielt habe. Die Aussage beruht auf Angaben des Unternehmens und betrifft lediglich ein Einzelobjekt. Rückschlüsse auf die Anlageklasse lassen sich daraus nicht ziehen.

Auch bei etablierten Sammlerstücke ist die Wertentwicklung keineswegs verlässlich. Der Knight Frank Luxury Investment Index verlor 2024 insgesamt 2,7 Prozent. Die von Timeless hervorgehobenen Zuwächse von Uhren um 44,8 Prozent, Münzen um 37,6 Prozent und Oldtimern um 22 Prozent beziehen sich nicht auf ein Jahr, sondern auf einen Zeitraum von fünf Jahren. Für 2025 weist **Knight Frank** beim Gesamtindex ein weiteres Minus von 0,4 Prozent aus.

Warum Sammler überhaupt bereit sind, hohe Preise zu zahlen, zeigt die im April 2026 im „Financial Analysts Journal“ veröffentlichte Studie „Emotional Yields of Collectibles“. Forscher um **Elroy Dimson** von der **Cambridge Judge Business School** untersuchten die Wertentwicklung von 13 Sammelkategorien über

110 Jahre. Bei 24 von 30 betrachteten Zeitreihen ermittelten sie eine positive „emotionale Rendite“ von durchschnittlich 2,64 Prozent jährlich. Gemeint sind Freude, Leidenschaft oder gesellschaftliches Ansehen, die mit dem Besitz eines Sammlerstücks verbunden sind. Für diesen ideellen Ertrag nehmen Käufer offenbar eine geringere finanzielle Rendite in Kauf.

Bleibt dieses emotionale Erlebnis bei tokenisierten Sachwerten bestehen? Der Anleger kann den Dinosaurierschädel weder bei sich aufstellen noch selbst betrachten. Er trägt die finanziellen Risiken des schwer handelbaren Sammlerstücks, ohne dessen emotionalen Nutzen in vergleichbarer Weise zu erhalten.

Die Tokenisierung löst somit vor allem das Problem der hohen Einstiegssumme. Andere Nachteile bleiben bestehen. Für die Objekte existiert kein kontinuierlicher und transparenter Börsenpreis. Anleger bleiben weitgehend unter sich und müssen sich auf die Auswahl und Bewertung durch den Plattformbetreiber verlassen. Ob die beim Einstieg angesetzte Bewertung bei einem späteren Verkauf erreicht wird, ist offen.

Auch der interne Handelsplatz garantiert keine Liquidität. Ein Anleger kann seinen Anteil nur veräußern, sofern sich auf der Plattform ein Käufer findet. Hinzu kommen Verwahrungs-, Echtheits-, Provenienz- und Plattformrisiken. Bei Fossilien sind außerdem die rechtmäßige Herkunft und mögliche Exportbeschränkungen zu prüfen.

Vergleichbare Modelle betreiben das Schweizer Unternehmen **Splint Invest** und die Hamburger Plattform **Finexity**, die ebenfalls digitale Beteiligungen an Sammlerstücke und anderen Sachwerten anbieten. In den USA hat **Rally** bereits Dinosaurierfossilien für Anleger fraktioniert.

Der Dinosaurierschädel dürfte vor allem Aufmerksamkeit erzeugen. Als Kapitalanlage bleibt er jedoch ein schwer bewertbares, illiquides Einzelstück. Der niedrige Mindestbetrag macht dieses Risiko lediglich leichter zugänglich. ■

Wechsel Dich II

Die **Union Investment Real Estate GmbH** in Hamburg stellt die Geschäftsführungsbereiche ihrer Immobilienplattform neu auf. Die neue organisatorische Aufstellung sieht drei statt wie bisher vier Geschäftsführungsbereiche vor, gegliedert in Fondsmanagement, Real Estate Management und Operations. Das neu geschaffene Ressort Real Estate Management unter der Leitung von **Karim Esch** integriert Investment und Asset Management. Dieses wird für die gesamte immobilienbezogene Wertschöpfungskette verantwortlich sein.

Andreas Trumpp wird ab dem 15. September 2026 das Research der **KGAL-Gruppe** mit den Kern-Assetklassen Real Estate, Sustainable Infrastructure und Aviation verantworten. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in Immobilienmarkt-Forschung und strategischer Marktanalyse und war unter anderem für **Colliers** und **Savills Investment Management** tätig.

Die **GRR GARBE Retail Real Estate GmbH** gewinnt **Jakob Becker** als neuen Leiter Kaufmännisches Management. Er wird zukünftig die Bereiche Buchhaltung, Controlling und IT verantworten. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur und Immobilienökonom bringt 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienwirtschaft mit. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Gestaltung effizienter Prozesse, der weitere Aufbau verlässlicher Datenstrukturen sowie der gezielte Einsatz digitaler Lösungen.

Langer Atem ist Voraussetzung

Investoren rechnen in einigen Jahren mit Performance bei Private Markets

Institutionelle Investoren wollen ihre Anlagen in Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und Immobilien weiter ausbauen. Zugleich achten sie stärker auf Liquidität, Kosten und nachvollziehbare Bewertungen. Das zeigt die Private Markets Study 2026 von Aviva Investors.

Private Markets haben sich in den Portfolios institutioneller Investoren etabliert. Im Durchschnitt entfallen inzwischen 12,5 Prozent der Anlagen auf nicht börsennotierte Beteiligungen, Kredite, Immobilien und Infrastruktur. 49 Prozent der Investoren wollen ihre Quote in den kommenden zwei Jahren weiter erhöhen, 39 Prozent planen keine Veränderung. Lediglich zwölf Prozent möchten ihr Engagement reduzieren.

Befragt wurden 500 institutionelle Investoren aus Europa, Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Zusammen verwalten sie ein Vermögen von 6,5 Billionen Dollar. Zu den Teilnehmern zählen Versicherungen, Finanzinstitute sowie betriebliche und staatliche Altersvorsorgeeinrichtungen.

Die Zahlen sprechen für eine weiterhin hohe Akzeptanz. Allerdings hat sich die Motivation verändert. Nach Jahren des raschen Aufbaus geht es vielen Investoren nicht mehr grundsätzlich um den Zugang zu Private Markets. Sie prüfen genauer, welche Anlageklasse ins Portfolio passt, wie die Rendite erwirtschaftet wird und welche Fondsstruktur ihren Anforderungen entspricht.

Kurzfristig herrscht Zurückhaltung. Für die kommenden zwölf Monate erwarten lediglich 41 Prozent eine bessere Entwicklung der Private Markets gegenüber den Börsen. Auf Sicht von drei Jahren steigt der Anteil auf 67 Prozent. Über fünf Jahre rechnen

76 Prozent mit einer Outperformance. Die große Mehrheit betrachtet Private Markets somit nicht als taktische Anlage, sondern als langfristigen Portfoliobaustein.

Eine wachsende Rolle spielt die erwartete Vergütung für den Verzicht auf jederzeitige Verfügbarkeit. 2023 nannten lediglich 25 Prozent die Illiquiditätsprämie als wesentliches Anlagemotiv. Inzwischen sind es 55 Prozent. Die Investoren sind offenbar zunehmend davon überzeugt, für die langfristige Bindung ihres Kapitals einen messbaren Renditeaufschlag zu erhalten.

Darin liegt jedoch ein Widerspruch. Gerade die fehlende Liquidität ist zugleich das größte Hindernis für weitere Investitionen. Mehr als die Hälfte der Befragten nennt das Liquiditätsmanagement als zentrale Herausforderung. In Nordamerika sind es nahezu zwei Drittel. Unsichere Verkaufszeitpunkte und Ausschüttungen erschweren die Portfolioplanung. Bei Altersvorsorgeeinrichtungen mit täglicher Bewertung und wechselnden Mittelbewegungen fallen diese Einschränkungen besonders ins Gewicht.

Auch die Kosten geraten stärker in den Blick. Mehr als vier von zehn Investoren bezeichnen sie als Hürde für höhere Allokationen. Bei betrieblichen Pensionsplänen mit festgelegten Leistungen liegt der Anteil bei 56 Prozent. Rund 40 Prozent der Befragten sehen außerdem die schwer nachvollziehbare Bewertung nicht börsennotierter Anlagen kritisch. Verzögerte Anpassungen können ein stabileres Bild vermitteln, als es die wirtschaftliche Entwicklung rechtfertigt.

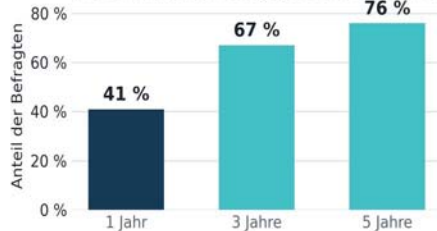
Bei den Anlageklassen hat Infrastruktur derzeit die besten Aussichten auf zusätzliche Mittel. 36 Prozent wollen ihre Quote bei Infrastruktur-Beteiligungen erhöhen, lediglich acht Prozent planen eine Reduzierung. Bei Infrastrukturkrediten stehen 28 Prozent mit Ausbauplänen sechs Prozent auf der Verkäuferseite

Private Markets: Überzeugung mit Einschränkungen

Institutionelle Investoren bleiben langfristig optimistisch – neues Kapital fließt jedoch zunehmend selektiv.

Langfristig steigt die Zuversicht

Erwartete Outperformance gegenüber öffentlichen Märkten



Der zentrale Widerspruch

55 %

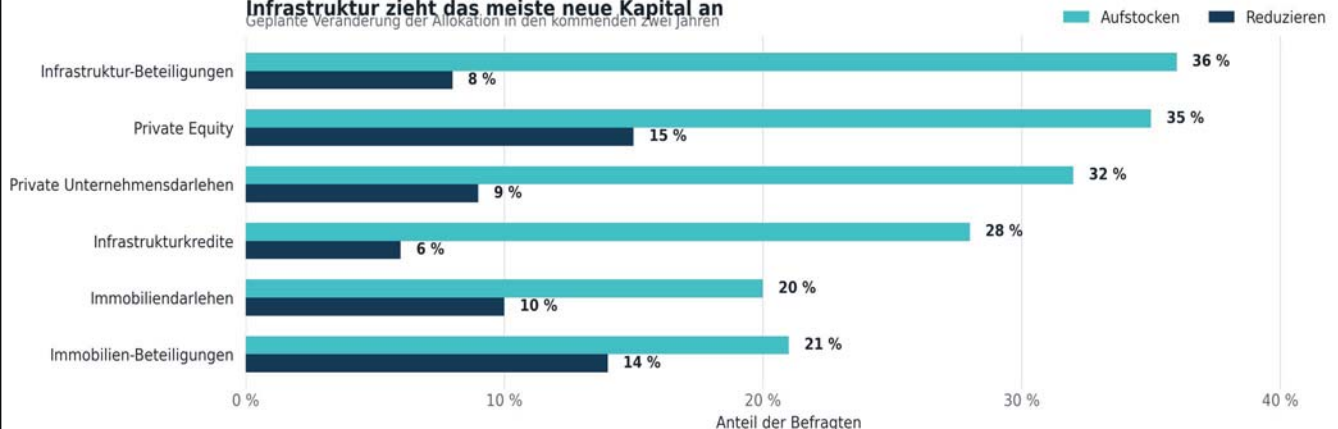
nennen die Illiquiditätsprämie als wichtiges Anlagemotiv

> 50 %

sehen das Liquiditätsmanagement zugleich als zentrale Hürde

Infrastruktur zieht das meiste neue Kapital an

Geplante Veränderung der Allokation in den kommenden zwei Jahren



Quelle: Aviva Investors Private Markets Study 2026; Befragung von 500 institutionellen Investoren mit 6,5 Billionen US-Dollar Anlagevermögen.

Bei Private Markets denken die meisten professionellen Anleger an Infrastruktur und Private Debt. Investitionen in Immobilien dagegen werden zurückhaltender beurteilt. In der Einschätzung der Liquidität und deren Management sind sich Investoren nicht einig.

gegenüber. Die Anleger schätzen langfristig vereinbarte Zahlungsströme, einen gewissen Inflationsschutz und den hohen Kapitalbedarf für Energienetze, Rechenzentren und soziale Infrastruktur.

Zurückhaltender fällt das Urteil über Immobilien aus. Immobilien bleiben zwar die größte Private-Markets-Anlageklasse. Doch bei direkten Beteiligungen wollen nur 21 Prozent aufstocken, während 14 Prozent ihre Quote reduzieren möchten. Die Studie wertet dies nicht als grundsätzlichen Rückzug. Nach Zinsanstieg, Preiskorrekturen und strukturellen Problemen einzelner Nutzungsarten verteilen Investoren ihr Kapital jedoch selektiver.

Private Equity behält ebenfalls seine Bedeutung. 35 Prozent planen höhere Allokationen, 15 Prozent wollen reduzieren. Die schwachen Exit-Märkte und ausbleibende Ausschüttungen erhöhen allerdings den Druck auf die Manager. Künftige Renditen müssen stärker durch operative Verbesserungen erwirtschaftet werden. Steigende Bewertungsmultiplikatoren und billiges Fremdkapital dürften als Renditetreiber weniger zuverlässig sein als in der Vergangenheit.

Verändert werden auch die Zugangswege. Geschlossene Fonds bleiben zwar das wichtigste Instrument. Mehr als die Hälfte der Investoren zählt inzwischen aber Co-Investments zu den bevorzugten Varianten. Sie versprechen mehr Kontrolle, den Zugang zu größeren Transaktionen und teilweise niedrigere Gebühren. Gleichzeitig gewinnen Evergreen-Fonds an Bedeutung. Rund 60 Prozent erwarten, dass diese offenen Strukturen innerhalb der kommenden zehn Jahre mit geschlossenen Fonds gleichziehen oder sie überholen.

Die Studie zeigt damit keinen Rückzug aus Private Markets, wohl aber das Ende ihrer unkritischen Expansion. Institutionelle Investoren wollen weiter aufstocken, verlangen jedoch mehr Transparenz, flexiblere Strukturen und einen nachweisbaren Mehrertrag. Die bloße Aussicht auf eine Illiquiditätsprämie reicht nicht mehr. Fondsmanager müssen zeigen, dass sie diese Prämie nach Kosten tatsächlich verdienen. ■

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



©2026

Available here



[link.springer.com](https://link.springer.com/book/9783662739297)
[/book/9783662739297](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 Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe
Commerz Real AG
**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**

Das Letzte...

LinkedIn bezeichnet sich selbst als das „weltweit größte berufliche Netzwerk im Internet“. Nutzer könnten dort Geschäftsbeziehungen knüpfen und Kontakte kennenlernen. Tatsächlich erlebe ich LinkedIn zunehmend als digitalen Brecheimer, in den die Teilnehmer ihren Frust über Deutschland kotzen.

Jeder kritische Bericht, egal ob angebracht oder überzogen, wird in den unweigerlich folgenden Kommentaren zum Desaster überhöht. Ist die Bahn im Ausland pünktlicher, geht Deutschland vor die Hunde. Ist der Strom woanders günstiger, steht Deutschland vor der Pleite. Schuld sind selbstverständlich die unfähigen Regierungspolitiker der „Kartellparteien“. Alle unfähig. Alle müssen weg.

Woher kommt diese Lust am herbeigeredeten Untergang? Die Psychologie kennt die gesellschaftliche Neigung, eine unausweichliche Katastrophe oder wenigstens das vermeintliche Ende einer Ära geradezu genussvoll heraufzubeschwören: Eine Mischung aus Pessimismus, Untergangsstimmung und paradoxer, mitunter morbider Freude am kollektiven Jammern.

Ist das ein typisch deutsches Phänomen? Im Ausland ist mir diese Lust an der Selbstverachtung jedenfalls noch nicht in vergleichbarer Weise aufgefallen. Vor einigen Ausgaben habe ich beschrieben, wie andere Länder mit ihren teilweise weitaus offensichtlicheren Mängeln umgehen: humorvoll und selbstbewusst.

Hierzulande wird dagegen jede Krise zur nationalen Katastrophe erklärt – auch wenn deren Ursachen ganz woanders liegen. Beim US-Präsidenten **Donald Trump** zum Beispiel, dessen Krieg gegen Iran die Energiepreise und damit auch den Ärger an den Tankstellen massiv in die Höhe getrieben hat. Ein Präsident, der frühere Partner wie Kanada und die Länder der EU mit Zöllen unter Druck setzt und zugleich die Nähe zu Diktatoren wie **Kim Jong Un** sucht.

Oder bei **Wladimir Putin**, der mit seinem Angriff auf die Ukraine zahllose Menschen in die Flucht getrieben, die wirtschaftlichen Verwerfungen verschärft und Deutschland durch seinen Kettenhund **Dmitri Medwedew** erst vor wenigen Tagen mit der Bombardierung Berlins drohen ließ.

Und doch zählen ausgerechnet solche Autokraten zu den Idolen vieler Untergangspropheten, die auch politisch immer mehr Gewicht bekommen. Wer behauptet, Deutschland pumpe ohne Ende Geld ins Ausland, während hier die Menschen verhungerten, redet offenkundigen Unsinn – und darf sich dennoch über gewaltige Zustimmung freuen. Wer dagegen über die vom **Robert Koch-Institut** geschätzten 15.800 Hitzetoten dieses Sommers berichtet, gehört angeblich zu den „Systemmedien“, die abgeschafft werden müssten.

Dabei halten 84 Prozent der Privathaushalte Klimaschutz für wichtig. Das ist ein Ergebnis des aktuellen Energiewende-Barometers der **Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW**. Eine überwältigende Mehrheit, die sich aber anscheinend von den lauten Stimmen der Radikalen niederschreiben lässt.

Ich kann mir die Sehnsucht nach Autorität und strammer Führung wie in vergangenen Zeiten persönlich nicht erklären. Offenbar übt das Dritte Reich auf viele Menschen einen unseligen Reiz aus. Eins ist aber auch klar: Noch immer bewerten die etablierten Parteien die Wahlerfolge der in Teilen als gesichert rechtsextrem eingestuft und vom Verfassungsschutz als Verdachtsfall geführten AfD als Warnschüsse. Noch immer fehlen ihnen die Antworten auf Fragen derjenigen, die für die Demokratie noch nicht verloren sind. Denn um nichts anderes geht es. Und ich habe nicht den Eindruck, als sei die Regierung in der Lage, dieser Gefahr angemessen zu begegnen.

Darüber wird mir schlecht.