

# 2025 Endlich Klarheit in der Sachwert-Welt. Es geht massiv voran: WETTEN, DASS..?

## Zwei richtungsweisende Erkenntnisse



Benjamin Fischer

**BlackRock**

Der globale Markt für Alternative Investments wird bis 2030 voraussichtlich 30 Billionen US-Dollar übersteigen. Immer mehr Privatanleger investieren nun auch in Privatmarktanlagen, da sie Investments in Unternehmen ermöglichen, die nicht an der Börse notiert sind. Dies bietet ihnen die Chance, ihr Portfolio noch weiter zu diversifizieren. (BlackRock/Prequin)

Dezember 2024

ELTIF 2.0 [hat] der Sachwertbranche einen wichtigen Relevanzschub verpasst. Mit der ELTIF-Novelle stoßen nun verstärkt neue Anbieter auf den Markt, Start-ups ebenso wie etablierte Emissionshäuser, die vorher vor allem institutionelle oder semi-institutionelle Zielgruppen bedient haben. Das Angebot für Privatanleger steigt, und damit auch der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung.

Dezember 2024



Lars Gentz

**WALNUT**

### \*\*\* EDITORIAL

**Eine positive Zukunft der Sachwertbranche zu erwarten war in den Jahren seit Corona eine Hoffnung. Nunmehr ist diese Hoffnung gestorben und zur Wirklichkeit geworden. Die Sachwertbranche hat ganz gewiss Potenzial und damit eine gute Zukunft.**

Die Erkenntnisse von Blackrock, Walnut, Portagon und die Diktion der in dieser EXXECNEWS-Ausgabe gebrachten Umfrage-Ergebnisse sind eindeutig. Und zwar auf allen Ebenen: Anleger suchen, mit sich verstärkendem Druck, rentable und sichere Investments. Kapital haben Anleger mehr als genug. Investmenthäuser und Emittenten bieten diese Investments. Der Staat wird beide, Anleger und Initiatoren, fördern. Es ergibt sich also eine breite win-win Situation. Allerdings entsteht keine jeweilige windfall-Erfolgsgeschichte, sondern es muss von allen Protagonisten der individuelle Erfolg erarbeitet werden.

Die Entscheidung, wer erfolgreich sein wird, determiniert der Nachweis über dauerhafte anlegerkonforme Performance. Maßstab dafür ist die nachhaltige Zufriedenheit der Investoren. Damit wird der von mir seit Jahren erwartete Wettkampf der Brands beginnen und dauern.

Schiedsrichter über den nachhaltigen überzeugenden Erfolg einer Marke wird die Generation der jungen Investoren sein. Diese folgt den Angeboten, die digitale Informationsquellen präsentieren. Es sind Faktenchecks, seit in diesen Tagen viele soziale Medien diese abgeschafft haben, alternativ zu schaffen. Finfluencer werden gerade zu einem Auslaufmodell. Sie sind ein vorübergehendes Zeitgeistphänomen, Modell Rattenfänger von Hameln.

Anlageberatung ist nämlich eine verantwortungsvolle Aufgabe, keine Kaffeesatz-Leserei. Es werden Medien auf Basis (old school) journalistischer Sorgfalt und Verantwortung Kapitalanlage-Thema bearbeiten und Anlageberatung machen, wobei es nicht um raten, sondern um Vertrauen und Verantwortung geht.

Dr. Dieter E. Jansen, EXXECNEWS-Herausgeber

### INHALT

#### EDITORIAL

Seite 1

2025 Endlich Klarheit in der Sachwertwelt. Es geht massiv voran: Wetten, dass?

#### PERSPEKTIVEN

Kapitalanlage 2024 Teil 1

Alternative Investmentfonds und Anbieter von Vermögensanlagen.

Seiten 2 bis 10

Fragen an die Produktanbieter.

#### Kapitalanlage 2023 Teil 2

Vertriebe

Seiten 11 und 14 Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer.

#### LATEST NEWS

Seite 14 und 15

#### EXXECNEWS STELLT VOR:

Seite 16 bis 22

Übersicht der aktuellen Sachwert-Beteiligungsangebote.

# Kapitalanlage 2025

## Teil 1

### Alternative Investmentfonds und Vermögensanlagen Fragen an Produktanbieter

**2025** Endlich Klarheit  
in der  
Sachwert-Welt.  
Es geht massiv voran: WETTEN DASS..?

Zum Jahresanfang befragt EXXECNEWS die Anbieter von alternativen Investmentfonds und Vermögensanlagen nach ihrem Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres und den Plänen für das kommende

Jahr. Zudem werden aktuelle Entwicklungen des Marktgeschehens thematisiert und die Ansichten der Produktanbieter eingeholt. In diesem Jahr nahmen 17 Unternehmen an unserer Umfrage teil.

**1** Haben sich Ihre Platzierungserwartungen 2024 erfüllt? Falls nein, worauf führen Sie dies zurück? Oder können Sie aus Ihrer Erfahrung bestätigen, dass sich die Zeichnungsbereitschaft der Anleger grundlegend verbessert hat?

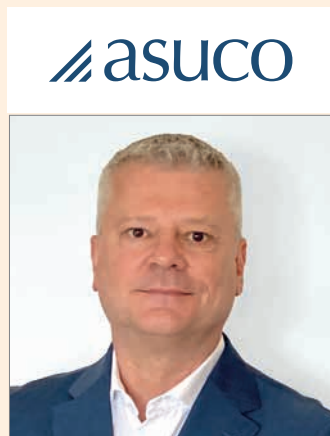
**Martin Ebben, Leiter Vertrieb, asuco Vertriebs GmbH:**

Ehrlich gesagt nein. Aber dies verwundert natürlich nicht, da wir erst seit 06. Dezember 2024 wieder mit einer Publikums-Emission und einer Mindestinvestition von 5.000 Euro, der Serie „asuco ZweitmarktZins 38-2024“, im Markt sind.

**Christian Holste, Head Client Advisory & Business Development bei Aquila Capital:** Insgesamt konnten wir dank unserer diversifizierten Produktpalette eine zufriedenstellende Entwicklung verzeichnen, obgleich unsere Erwartungen an das Jahr 2024 ursprünglich höher waren. Besonders erfreulich ist die deutlich gestiegene Zeichnungsbereitschaft der Anleger im Bereich nachhaltiger Investmentthemen. Auch wenn viele Investoren weiterhin die höheren Zinsniveaus am Markt nutzen, zeigt sich ein klarer Trend zur Diversifikation in Sachwerte.

**Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter Buss Capital Invest GmbH:** Unsere Erwartung hat sich sehr gut erfüllt, denn unser Produkt „Buss Container 80“ wurde sehr zügig in circa zwei Monaten mit rund 17 Millionen Euro platziert und die Nachfrage war sehr hoch. Unser Vertrieb hätte deutlich mehr vertreiben können. Aber für uns ist immer klar, dass wir uns am Containermarkt orientieren und nicht am Vertriebsmarkt. Das kommt langfristig immer unseren Anlegern und uns als Assetmanager zugute.

**Jens Freudenberg, Geschäftsführer Vertrieb, BVT Unternehmensgruppe:** Vertrieblich gesehen bin ich mit 2024 nicht zufrieden. In Bezug auf unseren Fokusmarkt USA zeigten sich Anleger und Vertriebe verunsichert und abwartend – vor allem aufgrund der US-Wahl Anfang November, obwohl der Wahlausgang generell nur bedingt Einfluss auf die Immobilienmärkte hat. Erfreulicherweise sind uns auch in diesem Jahr wieder erfolgreiche US-Exits gelungen – einzelne Verkäufe mussten jedoch auch wir zurückstellen, weil die Zinsen noch zu hoch waren. Die US-Einkäufer hatten bereits auf Preisabschläge spekuliert, wir haben die Objekte aber erst einmal in den Bestand genommen und gehen dann ab 2025 in den Verkauf.



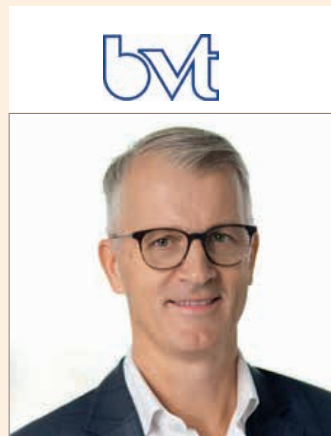
Martin Ebben



Christian Holste



Dr. Dirk Baldeweg



Jens Freudenberg



Achim Bauer



Sven Mückenheim

Insgesamt sind die USA derzeit ein sehr attraktiver Einkaufsmarkt, wir konnten uns in diesem Jahr gleich zwei attraktive Projekte sichern. Zurückhaltung erleben wir auch bei unseren Portfolio-Fonds. Die Zielfonds sind gut eingekauft, die Fonds performen, aber der Absatz ist schwierig. Ebenfalls ernüchternd ist die Situation im institutionellen Vertrieb – auch hier sind die Investoren abwartend und versuchen, Portfolioungleichgewichte mit Anleihen wieder zu heilen. Meine persönliche Meinung dazu: Da müssen wir jetzt durch. Und wenn die Zinsen weiter sinken, richtet sich der Blick der Anleger auch wieder auf interessante Beteiligungsmodelle. Wir sind gut gerüstet für 2025!

**Achim Bauer, Geschäftsführer Caprendis:** Aufgrund des Ausfalls der KVG mussten wir in 2024 für unsere Fonds zu einer neuen Service-KVG wechseln. Im vierten Quartal konnten wir wieder plangemäße Eigenkapitalzahlen für unseren „CAP Immobilienwerte 3“ verzeichnen.

**Sven Mückenheim, Vertriebschef Dr. Peters Group:** Wir haben 2024 rund 32 Millionen Euro im Retail-Vertrieb platziert. Angesichts des herausfordernden Marktes sowie eines kritischen Sentiments rund um Immobilieninvestments sind wir mit dem Erreichten zufrieden. Obgleich wir uns für 2024 mehr vorgenommen hatten. Speziell im zweiten Halbjahr konnten wir uns im Fondsbereich der allgemeinen Unsicherheit nicht entziehen. Wir wissen, dass Privatanleger weiterhin krisenresistente und wertstabile Sachwertinvestments suchen. Jedoch nehmen sie sich für die Produktauswahl sowie für ihre Investitionsentscheidung deutlich mehr Zeit. Bei der Platzierung unseres derzeitigen 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaffenburg“ sehen wir, dass viele

Investoren nach Investmentlösungen mit Steuergestaltungsmöglichkeiten suchen. Entsprechend hoch ist in diesem Segment unsere Neukundenquote. Ebenso wie die durchschnittlichen Zeichnungsvolumina.

**Jürgen Göbel, Geschäftsführer Euramco Holding:** Die allgemein schwache Platzierungsentwicklung für große Teile der Branche ist aus unserer Sicht durch zwei wesentliche Faktoren bedingt: Zum einen hat die Schieflage bei wichtigen Marktteilnehmern auch im Jahr 2024 zu einer starken Verunsicherung bei Vermittlern und Anlegern geführt. Zum anderen konnten Anleger zumindest bis Mitte 2024 im kurzfristigen festverzinslichen Bereich Renditen von drei Prozent jährlich und sogar mehr erzielen.



Zusammen mit der unsicher erscheinenden weiteren wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, hat dies zu einer deutlichen Zurückhaltung bei Investitionen in Publikums-AIF geführt.

In Bezug auf den „Euramco Clean Power“ wurden dementsprechend unsere Erwartungen in 2024 leider nicht erfüllt. Mit dem ersten Investment des Fonds im Dezember 2024, einem bereits fertiggestellten Solarpark in Bayern, sehen wir jedoch eine wachsende Nachfrage von Vermittlern nach unserem Beteiligungsangebot. Weitere Investments in Wind- und Solarparks befinden sich in der Prüfung. Wir werden in 2025 intensiv daran arbeiten, die Vorteile unserer Sachwert-Beteiligung hervorzuheben: Anleger leisten einen wichtigen Beitrag zur klimaneutralen Stromerzeugung und sichern sich gleichzeitig eine langfristig solide Ausschüttung von durchschnittlich fünf Prozent jährlich. Das zu erwartende Gesamtergebnis während der planmäßigen Laufzeit beträgt 173 Prozent. Bei einer vorgesehenen Restlaufzeit des Fonds bis Ende 2033 entspricht das einem durchschnittlichen Ertrag von 8,1 Prozent jährlich. Gerade im vergangenen Jahr haben wir mit äußerst erfolgreichen Exits bei Wind-Fonds mit Gesamttrückflüssen von 260 Prozent beziehungsweise 400 Prozent unsere Kompetenz im Asset-Management von Erneuerbaren-Energie-Anlagen bewiesen. Unsere Berater wie auch Anleger honorieren dies ausdrücklich. Wir stellen zudem fest, dass die Zinssenkungen der EZB bereits im vierten Quartal 2024 zu einem Umdenken bei den Anlegern geführt haben. Daher sehen wir dem Jahr 2025 positiv entgegen und rechnen mit deutlich steigenden Umsatzzahlen in der Gesamtbranche, insbesondere aber auch für unseren „Euramco Clean Power“.

**Thorsten Eitle, Mitbegründer & Chief Sales Officer von hep solar:** Das Jahr 2024 brachte Herausforderungen mit sich. Trotz anspruchsvoller Marktgegebenheiten und politischer Dynamiken sind wir mit der Platzierung unserer Investments zufrieden. Anleger erkennen die vielversprechenden Chancen im Bereich Erneuerbarer Energien. Wir blicken daher mit Zuversicht auf die kommenden Monate.

**Fabian Spindler, Geschäftsführer Jamestown US-Immobilien GmbH:** Wir haben für unsere aktuellen Fonds „Jamestown 32“ rund 100 Millionen US-Dollar eingesammelt. Damit sind wir mehr als zufrieden. Natürlich fallen diese Zahlen verglichen zu unseren großvolumigen Vorgängerfonds – wie dem „Jamestown 31“ mit 610 Millionen US-Dollar – geringer aus. Hintergrund sind unter anderem die schwierigen Zeiten auf den Immobilienmärkten in den letzten ein bis zwei Jahren und das daraus resultierende vorsichtiger Verhalten der Anleger.

**Nico Auel, Vorstand von Munich Private Equity:** Wir haben unser Platzierungsergebnis das neunte Jahr in Folge gesteigert. Bei der Schließung unseres Fonds „International 8“ haben wir im Sommer mit über 200 Millionen Euro einen echten Meilenstein erreicht. Wir blicken daher sehr zufrieden auf 2024 zurück.

**Jörg Busboom, geschäftsführender Gesellschafter Ökorenta Invest GmbH:** Anders als geplant, hatten wir die ersten fünf Monate des Jahres kein Produkt im Vertrieb, da uns das Genehmigungsverfahren unseres alternativen Publikumsfonds „Ökorenta Erneuerbare Energien 15“ länger aufgehalten hat, als erwartet. Das hat uns gegenüber unserer Planung deutlich in Rückstand gebracht. Seit Vertriebsstart des Fonds im Juni ist die Platzierung über die Monate jedoch gut gelaufen, vor allem seit Oktober ist wieder mehr Schwung im Markt. Auch unser Spezialprodukt für semiprofessionelle und professionelle Investoren mit der Ausrichtung „Schenken und Vererben“, der „Ökorenta ÖKOstabil 16“, wird von den Anlegern mit Interesse angenommen, so dass wir unter dem Strich mit dem zweiten Halbjahr sehr zufrieden sind, das Gesamtjahr jedoch hinter unseren Platzierungserwartungen zurückbleibt.

**Clemens Thoma, Leiter Marketing und Kommunikation, Paribus-Gruppe:** Unsere Platzierungsergebnisse blieben leider hinter den Erwartungen zurück. Innen- und außenpolitischen Krisen, die konjunkturell



Jürgen Göbel



Fabian Spindler



Thorsten Eitle



Nico Auel

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter

le Situation in Deutschland, starke Börsen und nicht zuletzt ein herausforderndes Zinsumfeld führten zu anhaltender Zurückhaltung bei den Investoren. Die vier seit dem Sommer durchgeführten Zinssenkungen der EZB führten zu einer merklichen Besserung der Zeichnungsbereitschaft und lassen uns zuversichtlicher ins Jahr 2025 schauen.

**Gordon Grundler als Vorstand der Primus Valor AG:** Unsere Platzierungserwartungen wurden letztendlich deutlich übertroffen. Auch wenn wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung eine gewohnt erhöhte Platzierungsgeschwindigkeit im letzten Quartal des Jahres erwartet haben, so blicken wir doch positiv überrascht auf die vergangenen drei Monate zurück. Somit freuen wir uns außerordentlich über die Schließung unseres Fonds „ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus“ (kurz: „ICD 12 R+“) zum Jahreswechsel mit einem eingesammelten Eigenkapital jenseits von über 90 Millionen Euro. Unserer Ansicht nach haben die umfangreichen Ankäufe des vergangenen Halbjahres für unser Fonds-Portfolio den herausragenden Zulauf im Jahresendgeschäft einschlägig begünstigt.

**Sven Jessen, Geschäftsführer reconcept consulting GmbH:** Die Nachfrage der Investoren nach Grünen Geldanlagen ist unverändert groß, Green Bonds haben sich in den letzten Jahren vom Nischenmarkt zum relevanten Finanzierungsmarkt für Erneuerbare Energien und nachhaltige Projekte entwickelt – und dies ist ein globaler Trend. Weltweit ist der Green-Bond-Markt auf ein Rekordvolumen von 4,2 Milliarden US-Dollar angewachsen (Citi Sustainable Debt Capital Markets Update). Dieser Trend spiegelt sich auch bei reconcept wider: 2024 übertraf das Anlegerinteresse unserer Kunden sogar unser Angebot. Der „reconcept Green Bond III“ hatte das Emissionsvolumen von 20 Millionen Euro schnell erreicht, sodass wir aufgrund starker Investorennachfrage auf ein Platzierungsvolumen von bis zu 22,5 Millionen Euro erhöht haben. Auch unser seit Dezember im Vertrieb angebotene „Solar Bond III“ erfreut sich regen Interesses – bei Anlegern wie Vertriebspartnern.

**Frank Iggesen, Sprecher der Geschäftsleitung Scholz und Partner GmbH:** Die Platzierungserwartungen vom Anfang letzten Jahres wurden fast vollständig erfüllt. Es sind nur noch Restanten unseres ersten hybriden Spezial-AIF vorhanden. Dieser ist investiert in eine Sozialimmobilie und eErneuerbare Energien-Photovoltaikanlagen. Die Zeichnungsbereitschaft ist gegenüber den beiden Vorjahren leicht zurückgegangen. Anleger warten –weiterhin mit Liquidität ausgestattet – auf den richtigen Einstiegszeitpunkt.

**Volker Arndt, Geschäftsführer US Treuhand Verwaltungsgesellschaft für US-Immobilienfonds mbH:** Unsere Platzierungserwartungen 2024 haben sich nicht erfüllt. Zum einen konnten wir erst Mitte April 2024 mit dem Vertrieb unseres Fonds „UST XXVI“ starten und zudem erfolgte die Freigabe der KVG zur ersten Immobilieninvestition durch den AIF erst Anfang Juni 2024. So haben wir wertvolle Zeit und damit Platzierungszeit im Jahr 2024 verloren.

## 2 Welchen Anteil haben Direktzeichnungen an Ihrem Gesamtplatzierungsvolumen?

**Martin Ebben:** Der Vertrieb unserer Produkte wird nahezu ausschließlich über Vermittler abgewickelt. Die wenigen Direktzeichnungen stammen in der Regel aus dem Kreis der Mitarbeiter und dem „Friends and Family“ Umfeld.

**Christian Holste:** Um ihre jeweiligen Anforderungen zu erfüllen, betreiben wir unsere institutionellen Investoren grundsätzlich individuell

und nehmen insofern Direktzeichnungen an. Darüber hinaus arbeiten wir im Bereich von ELTIFs – also im Geschäft mit Wholesale-Kunden – mit Vertriebspartnern wie beispielsweise Sparkassen sowie unserem Mehrheitsgesellschafter Commerzbank zusammen. Das institutionelle Geschäft überwiegt bei uns noch, wobei das Wholesale-Segment jedoch an Bedeutung gewinnt. Anleger aus dem Bereich Retail betreuen wir nicht unmittelbar, ihnen stehen jedoch die vorbenannten Vertriebspartner zur Verfügung.

**Dr. Dirk Baldeweg:** Direktzeichnungen finden bei uns nur in kleinstem Kreis im Family and Friends Programm statt.

**Jens Freudenberg:** Im Privatkundensegment platzieren wir fast ausschließlich im B2B-Geschäft über unsere Platzierungspartner. Im institutionellen Bereich arbeiten wir ebenfalls mit Partnern zusammen, konzipieren jedoch daneben auch individuelle Lösungen für einzelne Investoren.

**Achim Bauer:** Kleiner als zehn Prozent.

**Sven Mückenheim:** Unser Geschäftsmodell basiert auf der Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern im B2B-Bereich. Direktzeichnungen spielen eine untergeordnete Rolle.

**Jürgen Göbel:** Keinen – wir arbeiten seit vielen Jahren sehr gut mit unabhängigen Finanz- und Vermögenberatern sowie Banken und Sparkassen zusammen.

**Thorsten Eitle:** Direktzeichnungen haben einen Anteil von etwa zehn Prozent.

**Fabian Spindler:** Der Anteil der Direktzeichnungen liegt aktuell bei rund 20 Prozent unseres Gesamtplatzierungsvolumens. Direktzeichnungen spielen für uns eine wichtige Rolle, da sie die enge Beziehung zu unseren Anlegern widerspiegeln.

**Jörg Busboom:** Unser Geschäftsmodell ist traditionell im B2B Bereich angesiedelt. Wir platzieren unsere Fonds in erster Linie über Vertriebspartner, Direktzeichnungen sind bei uns die Ausnahme. Deren Anteil liegt derzeit bei nicht mehr als etwa fünf Prozent.

**Gordon Grundler:** Dank unserer starken Vertriebspartner machen Direktzeichnungen einen verschwindend geringen Teil unseres Volumens aus. Positiv möchten wir jedoch die Beteiligung aus den eigenen Reihen hervorheben. So haben uns eine Vielzahl von Mitarbeitern ebenfalls ihr Vertrauen mit einer Investition in den Fonds „ICD 12 R+“ geschenkt.

**Sven Jessen:** Online-Zeichnungen nehmen von Jahr zu Jahr einen höheren Stellenwert bei reconcept ein. 2024 lag deren Anteil bei rund 25 Prozent.

**Frank Iggesen:** Unsere Anleger akquirieren wir mittlerweile vollständig im Rahmen der direkten Kundenansprache.

**Volker Arndt:** Wir platzieren 100 Prozent des Volumens über unsere Vertriebspartner. Direktzeichnungen werden bei uns nicht akzeptiert. Melden sich unbetreute Interessenten, benennen wir Vertriebspartner in seiner Region.

**3** **Wie sieht Ihre Produktplanung für 2025 aus? Werden Sie Ihre Assetklassen-Palette erweitern oder einschränken? Welche Volumina erwarten Sie?**

**Martin Ebben:** Wir sind Spezialisten für Investitionen auf dem Zweitmarkt geschlossener Immobilienfonds. Dies ist unsere Unternehmensausrichtung auch für die Zukunft. Weitere Assetklassen überlassen wir gerne anderen Spezialisten. Unsere aktuelle Emission „asuco ZweitmarktZins 38-2024“ sieht ein

Gesamtvolumen von 50 Millionen Euro vor und kann bis 04. Dezember 2025 platziert werden. Hinzukommen werden individuelle Lösungen für einzelne Investoren – Erwartungen hinsichtlich Volumina gibt es dabei nicht, da diese Art von Investmentlösung nicht planbar ist. Wir planen und arbeiten darüber hinaus weiter intensiv an einem Angebot für unsere Platzierungspartner mit einer Zulassung nach § 34f GewO – hier werden die Volumina wieder im mittleren, zweistelligen Millionenbereich liegen.

**Christian Holste:** Mit unserem „AC One Planet“ ELTIF konnten wir im vergangenen Jahr einen bedeutenden Erfolg über unsere Wholesale-Kanäle erreichen. Der am 1. März 2024 gestartete Fonds, der unmittelbar und breit gestreut in nicht börsennotierte Anlagen und Finanzierungen aus den Bereichen Erneuerbare Energien und nachhaltige Infrastruktur investiert, hat bereits ein Volumen von über 150 Millionen Euro erreicht. Für das zweite Quartal 2025 planen wir, einen weiteren ELTIF mit Fokus auf Infrastruktur-Finanzierungen über Fremdkapital für Erneuerbare-Energien-Projekte zu starten. In Summe erwarten wir Neugelder in diesem Bereich von deutlich über einer halben Milliarde Euro in 2025. Im institutionellen Bereich planen wir für 2025, unser Angebot durch weitere Produkte in den Bereichen Private Debt und Energy-Transition (unter anderem Investitionen in Energiespeicherung, Stromnetze, Energieeffizienz oder E-Mobilität) zu erweitern. Diese strategische Ausrichtung entspricht dem wachsenden Bedarf an nachhaltigen Investmentlösungen im Value Add- und Debt-Bereich.

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter

**Dr. Dirk Baldeweg:** Das Jahr 2024 war ein gutes Jahr für bestehende Containerflotten. Mit unserem Produkt „Buss Container 80“ hatten wir ein ideales Timing. Im Jahr 2025 wird das Umfeld schwieriger sein, weil im Jahr 2024 auch sehr viele neue Container vor allem von den Reedereien selbst bestellt wurden. Hier könnte es im ersten Halbjahr 2025 teilweise zu einem Überangebot kommen. Ab dem zweiten Halbjahr erwarten wir, dass sich der Markt normalisiert und sich wieder in einem Gleichgewicht befindet. Entsprechend planen wir für 2025 verhalten und werden erst wieder ein Produkt in den Vertrieb geben, wenn sich ein stabiler Marktausblick gefestigt hat.

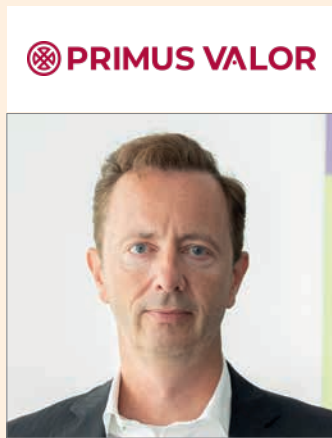
**Jens Freudenberg:** Auch 2025 liegt unser Fokus insbesondere im Privatkundengeschäft auf dem Bereich USA. Für den Anfang 2024 aufgelegten Publikums-AIF „BVT Residential USA 19“ haben wir im November mit „Aventon Holly Hill“ in der Metropolregion Orlando die erste Investition in eine attraktive Apartmentanlage getätigt, ein zweites Projekt ist bereits in intensiver Prüfung. Der Zeitpunkt für den Einstieg ist jetzt sehr günstig, was BVT im Sinne der Anleger 2025 nutzen wird. Wir gehen davon aus, den aktuellen Fonds im zweiten Quartal durch einen Folgefonds ablösen zu können. Darüber hinaus beobachten wir sehr genau auch den deutschen Immobilienmarkt. Interessant sind aus unserer Sicht hier derzeit die Einkaufsmöglichkeiten am Zweitmarkt Immobilien, die wir 2025 für unseren aktuellen Spezial-AIF weiter nutzen werden. Hier haben wir bereits eine überzeugende Portfoliodiversifikation erreicht. Im Bereich Energie und Infrastruktur bietet BVT auch 2025 mit der „Concentio-Dachfondsserie“ für Privatanleger und dem „BVT Sustainable Energy-Konzept“ für institutionelle Investoren zeitgemäße Investitionsmöglichkeiten mit ökologischer Ausrichtung und der fundierten Expertise eines langjährig erfahrenen Asset Managers.

**Achim Bauer:** Als Spezialist für § 6b-Fonds bleiben wir unserer Produktlinie der Immobilienfonds als Spezial-AIF auch treu. Wir planen für 2025 etwa zehn Millionen Euro Eigenkapital.

**Sven Mückenheim:** Mit dem Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“, unserem 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaf-



Jörg Busboom



Gordon Grundler



Clemens Thoma



Sven Jessen

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen

Foto: Unternehmen



fenburg“ und voraussichtlich einer Wertpapieremission sehen wir uns für dieses Jahr gut aufgestellt. Vorgenommen haben wir uns, das Ergebnis aus 2024 zu verbessern. 2023 belief sich unser Platzierungsvolumen auf rund 38 Millionen Euro. Da wollen wir in diesem Jahr mindestens wieder hin. Zusätzliches Volumen erwarten wir uns von der ersten Fondslösung für institutionelle Investoren aus der bei Dr. Peters neu aufgebauten Assetklasse Erneuerbare Energien. Mittlerweile haben wir ein erstes PV-Projekt angekauft und ebenso einen fertig konzipierten Spezial-AIF vorliegen, den wir aktuell schon im Rahmen des Pre-Marketings bei institutionellen Adressen präsentieren. Das bisherige Feedback aus diesen Gesprächen stimmt uns optimistisch.

**Jürgen Göbel:** Im Jahr 2025 werden wir uns zunächst auf die Platzierung unseres „Euramco Clean Power“ – Fonds konzentrieren. Die weitere Planung sieht neue Sachwert-Beteiligungen im Bereich Erneuerbare Energien und gegebenenfalls auch wieder Immobilien vor.

**Thorsten Eitle:** Aktuell befindet sich der „HEP Solar Club Deal 1“ als Spezial-AIF in der Platzierung, Planungen für einen ELTIF im zweiten Quartal laufen und ein Nachfolgeprodukt im Publikums-Bereich nach Platzierung des Club Deals mit einer ähnlichen Ausrichtung befinden sich in der Konzeption.

**Fabian Spindler:** Für 2025 planen wir bereits das Nachfolgeprodukt des „Jamestown 32“. Dabei bleiben wir unserer Strategie treu: Einzelhandel und gemischt genutzte Gewerbeimmobilien werden weiterhin im Fokus des Vermietungsfonds stehen. Die Herausforderungen am US-Büromarkt sind nach wie vor groß. Zwar sehen wir in unseren Class-A-Bestandbüros deutlich niedrigere Leerstände und eine steigende Nachfrage als im Marktdurchschnitt. Doch die Verhandlungen werden härter – es werden vor allem hohe Investitionen in den Mieterausbau und mehr mietfreie Zeiten verlangt, was die Vermietungskosten auf Rekordniveau treibt. Darüber hinaus arbeiten wir an der Auflage eines ersten Europafonds. Ob dieser Ende 2025 oder Anfang 2026 kommt ist, noch offen. Für uns wäre dies ein bedeutender Schritt und würde Anlegern neue Möglichkeiten



Frank Iggesen



Volker Arndt



Simon Pieperei

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter

bieten, mit Jamestown in europäische Immobilien zu investieren.

**Nico Auel:** Wir haben mit dem „MPE International 9“ und dem „MPE Direct Return 6“ aktuell zwei Private-Equity-Dachfonds im Vertrieb. In Kürze erwarten wir zudem die Zulassung unseres ELTIF. Wir bleiben auch in dieser Produktkategorie unserem Konzept treu und konzentrieren uns ausschließlich auf

Private Equity und dort genauer gesagt auf Fondsinvestitionen im Lower Mid Market-Segment. Hier besteht aus unserer Sicht das beste Risiko-Rendite-Profil. Mit diesen drei Produkten sind wir sehr gut für 2025 aufgestellt. Was die Volumina betrifft, so wollen wir auch im neuen Jahr erneut organisch wachsen.

**Jörg Busboom:** Wir sind 2025 in der komfortablen Situation, dass wir produktseitig mit unseren beiden genannten Fonds sehr gut aufgestellt sind und für die kommenden Monate genug Fondsvolumen in der Platzierung haben. Wenn wir sehr schnell vorankommen, wird es später im Jahr einen Nachfolgefonds im Publikumsbereich geben, wobei wir der Assetklasse der Erneuerbaren Energien selbstverständlich weiterhin treu bleiben werden. Der Bereich erweist sich gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen als äußerst krisenresistent und zukunftsfähig. Im Übrigen liegt hier unsere inzwischen mehr als 25-jährige Expertise. Für Ökorenta-Verhältnisse haben wir unsere Erwartungen für 2025 mit 60 Millionen Euro Platzierungsvolumen entsprechend hoch gesteckt.

**Clemens Thoma:** Unser Schwerpunkt bleiben weiterhin konservativ kalkulierte Immobilieninvestments. Unsere KVG konnte darüber hinaus zum Jahresende ihre Zulassung auf die Assetklasse Erneuerbare Energien erweitern und plant für 2025 einen Fonds, der den Fokus auf den Aufbau von öffentlicher E-Ladeinfrastruktur in Deutschland legt. Wir gehen in diesem Markt von einem sich aufhellenden Marktumfeld und steigenden Platzierungszahlen aus.

# SACHWERTE SIND UNSERE DNA UND DAS SEIT DEKADEN.

KOMPETENZ IN SACHWERTINVESTITIONEN  
SEIT 50 JAHREN.



DR. PETERS GROUP

www.dr-peters.de

**Gordon Grundler:** Noch wollen beziehungsweise können wir nicht allzu viel verraten, wir werden jedoch auf jeden Fall unserem Kerngeschäft treu bleiben und noch im Frühjahr 2025 unsere erfolgreiche „ImmoChance-Deutschland-Reihe“ fortführen.

**Sven Jessen:** Wir werden unser Engagement am Markt der Grünen Geldanlage auch 2025 mit neuen Green Bonds fortsetzen.

**Frank Iggesen:** Für 2025 erwarten wir den weiteren Ausbau unseres wachsenden karitativ-kirchlichen Portfolios im Bereich sozialer Investments und Erneuerbarer Energien. Dabei wird der Schwerpunkt weiterhin auf Spezial-AIF liegen. Ein Zielvolumina haben wir dabei nicht festgelegt, halten jedoch zehn bis 15 Millionen Euro für realistisch.

**Volker Arndt:** Wir platzieren in 2025 den „UST XXVI“ weiter. Eine Ausweitung der Assetklassen-Palette kommt für uns nicht in Frage; wir sind Spezialist für Beteiligungsangebote mit US-Immobilien. Das wird auch in Zukunft so bleiben.

**Simon Pieperit, WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH:** Im Januar 2025 beginnen wir den Vertrieb des „WIDe Fonds 10“. Es handelt sich um ein Nachfolgeprodukt der bisherigen Immobilienreihe mit überwiegender Investition in deutsche Bestandswohnimmobilien. Wir planen mit einem Kommanditkapital von 15 bis 20 Millionen Euro in 2025.

## 4 Welche Auswirkungen hat die geänderte Zins- und Inflationslage auf Ihre Planungen?

**Martin Ebben:** Die jüngsten Zinssenkungen und auch die aktuelle Entwicklung der Inflationsrate tragen grundsätzlich weiter zur Stabilisierung des Immobilienmarktes bei. Auf die Planung unserer Emissionen hat dies jedoch kaum einen Einfluss. Immobilieninvestitionen – auch auf dem Zweitmarkt – sind Investitionen in Substanzwerte und grundsätzlich langfristig zu betrachten. Zugegeben ist die aktuelle Einkaufssituation besonders attraktiv und nach unserer Überzeugung der Grundstein für eine zukünftige hervorragende Performance.

**Christian Holste:** Selbstverständlich hat der abrupte Zinsanstieg des Jahres 2022 unsere Assetklasse beeinträchtigt und alternative Zinsanlagen gestützt. Am „langen Ende“ der Zinsstrukturkurve bleibt diese Konkurrenzsituation hartnäckig bestehen, während die Zinsen für kurzfristige Verbindlichkeiten perspektivisch weiter fallen dürften. Bei unseren langfristig ausgerichteten Anlagestrategien kompensieren wir dies über verbesserte Bedingungen beim Erwerb von Assets. Und bei Fonds mit kurzfristigerem Anlagehorizont, wie unseren Debt-Funds, nimmt die Attraktivität kontinuierlich zu.

**Dr. Dirk Baldeweg:** Das geänderte Zinsniveau, sprich die sinkenden Zinsen können sich positiv für unsere Investmentsituation auswirken. Sinkende Zinsen in den USA könnten die Finanzierung von Containerflotten wieder günstiger machen und hierüber unter Umständen neue Investitionsoptionen eröffnen. In Deutschland führen die sinkenden EU-Zinsen dazu, dass Sachwertinvestitionen relativ zu Festgeld attraktiver werden.

**Jens Freudenberg:** Für den US-Immobilienmarkt war der Zinsscheid der Fed im September 2024 ein wichtiges psychologisches Signal. In dem von BVT fokussierten Segment US-Class-A-Multifamily erwarten wir dadurch eine weitere Belebung am Immobilien-Investmentmarkt und mit weiter fallenden Zinsen deutlich verbesserte Voraussetzungen für interessante Deals, gerade im Development-Bereich.

**Achim Bauer:** Die sinkenden Zinsen werden sich bei uns erst beim nächsten Fonds im Rahmen der Objektfinanzierung bemerkbar machen.

**Sven Mückenheim:** Aktuell sehen wir gute Möglichkeiten, in unseren Fokusfeldern attraktive Gewerbeimmobilien anzukaufen. Und das zu Faktoren, die wir lange nicht mehr gesehen haben. Hinzu kommen positive Effekte durch das veränderte Zinsumfeld. Gerade bei unserem aktuellen AIF im Bereich Nahversorgung stehen wir kurz vor dem nächsten Ankauf zu einem sehr guten Kaufpreisfaktor. In diesem Segment bestehen in der Regel indexierte Mietverträge, so dass die Mieteinnahmen aufgrund dessen sich erhöhen und der Investor eine Lösung für den Kaufkraftherhalt hat. Die Entwicklungen insgesamt bleiben dynamisch. Das zeigt beispielsweise das erneute Anziehen der Inflation zum Ende des vergangenen Jahres auf 2,6 Prozent. Auch für dieses Jahr sehen Experten mehrere Preistreiber. Vollständig im Griff ist die Teuerung jedenfalls nicht. Während dies für zahlreiche Unternehmen, vor allem aber für Privathaushalte eine nicht zu unterschätzende Herausforderung darstellt, können Investoren

mit dem richtigen Investment durch indexierte Mietverträge von einer auch nach vorne raus etwas höheren Inflationsentwicklung profitieren. **Jürgen Göbel:** Im Moment keine.

**Thorsten Eitle:** Die gefallen Zinsen wirken sich positiv auf Sachwerte und letztendlich auf die Fonds aus. Dadurch ergeben sich zusätzliche Opportunitäten.

**Fabian Spindler:** Die geänderte Zins- und Inflationslage stellt die gesamte Immobilienbranche vor Herausforderungen. Gleichzeitig bietet das aktuelle Marktumfeld aber auch Chancen: Im Einkauf profitieren wir aktuell von den gesunkenen Preisen für US-Gewerbeimmobilien. Dazu haben wir auch Zugang zu einigen Objekten, die noch vor ein paar Jahren noch nicht am Markt gewesen wären. Der für Mitte 2025 geplante Fonds „Jamestown 33“ wird daher von diesem attraktiven Marktumfeld profitieren können, ebenso wie sein Vorgängerfonds „Jamestown 32“, der aktuell bereits zu 75 Prozent investiert ist.

**Nico Auel:** Auf der Platzierungsseite könnten sich die sinkenden Zinsen positiv auswirken, da die kurzfristige Attraktivität von Zinsprodukten wieder abnimmt. Allzu groß dürfte dieser Effekt jedoch nicht sein, da die anhaltende Unsicherheit eher zu Zurückhaltung bei den Anlegern geführt hat. Bei den Assets führen sinkende Zinsen zu günstigeren Finanzierungsbedingungen. Im Segment, in das wir investieren, kommt zwar vergleichsweise wenig Fremdkapital zum Einsatz. Bei den Verkäufen an das nächst höhere Segment allerdings sind günstige Zinsbedingungen sehr relevant. Wir erwarten daher, dass die Deal-Aktivitäten in 2025 noch einmal deutlich zunehmen.

**Jörg Busboom:** Die gestiegenen Zinsen haben vor allem Auswirkungen auf unseren Assetankauf, denn wir sind damit als Eigenkapitalpartner für Projektierer von Wind- und Solarparks noch interessanter als zuvor. Die Projektierer sitzen auf großen Projekt-Beständen, vor allem im Solarbereich und die institutionellen Investoren, die früher den Markt leergekauft haben, halten sich extrem zurück. Im Ankauf haben wir insofern derzeit eine richtig gute Situation und können zu Preisen einkaufen, von denen wir früher nur geträumt haben. Besser kann es ankaufseitig für unsere Fondsportfolios nicht laufen!

**Clemens Thoma:** Die Zinswende hatte drastische Auswirkungen auf die Produktausgestaltung und die deutlich gestiegenen Finanzierungskosten konnten durch Indexierung von Mietverträgen nur bedingt aufgefangen werden. Bonds erlebten durch die gestiegenen Zinsen eine Renaissance und die Risikoprämie für Sachwertinvestments schrumpfte merklich. Durch die Rückkehr zu moderateren Zinssätzen sehen wir einen ausbalancierteren Markt für Sachwertinvestments.

**Gordon Grundler:** Vor allem die rückläufigen Kreditzinsen geben uns mehr Spielraum im Einkauf von Immobilien.

**Sven Jessen:** reconcept hat in der Vergangenheit stets marktgerechte Angebote zur Verfügung gestellt und wird diesen Ansatz auch in Zukunft beibehalten. Unser Fokus liegt darauf, Produkte anzubieten, die sowohl den aktuellen Marktbedingungen als auch den Bedürfnissen der Anleger gerecht werden.

**Frank Iggesen:** Die bereits erfolgte und weiterhin erwartete Lockerung der weltweit relevanten Zinspolitik von FED und EZB führt nach gesunkenen Kaufpreisen in der Folge zu neuen Investmentopportunitäten. Das gibt uns Spielraum bei der Restrukturierung karitativer Immobilienportfolios.

**Volker Arndt:** Den aktuell laufende Zinsabwärtszyklus haben wir im Vorfeld bereits so erwartet; hier sehen wir keine Anpassungen für unsere Planungen. Bei der Inflationslage könnte sich in den USA ein neuerlicher Anstieg ergeben; dies sollte im Jahr 2025 noch keine größeren Auswirkungen auf dem Zinsmarkt haben.

**Simon Pieperit:** Die geänderte Zinslage führte dazu, dass sich ein Immobilienfonds wieder seriös kalkulieren ließ. Immobilien waren schon immer ein geeignetes Investment, das bei Inflation im Preis steigt, während Geld an Wert verliert.

5 Mit der ELTIF 2.0-Novellierung Anfang dieses Jahres wurde ein deutlicher Aufschwung dieser Anlageform erwartet. Dieser ist bislang nicht eingetroffen. Sehen Sie dafür systembedingte Gründe? Werden Sie die Möglichkeiten, die ELTIF 2.0 bietet, nutzen?

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter



**Martin Ebben:** ELTIF-Anlageprodukte sind aktuell in aller Munde und auch die großen Player sind oder werden in Kürze mit ELTIF-Produkten am Markt sein. Auch wir setzen uns selbstverständlich intensiv mit dem Thema auseinander. Aktuell können wir aber noch nicht von einem marktreifen Produkt sprechen.

**Christian Holste:** Wir haben die Vorzüge der ELTIF-Novellierung frühzeitig erkannt und bereits 2022 unseren „AC One Planet“ ELTIF konzipiert. Daher war dies der erste ELTIF 2.0 auf dem Markt. Der Erfolg gibt uns Recht: Der Fonds verzeichnet hohe Mittelzuflüsse und die Rendite bewegt sich im Zielkorridor der angestrebten annualisierten Wertentwicklung von fünf bis sechs Prozent nach Kosten – ohne den für Infrastrukturinvestments typischen J-Kurven-Effekt.

Auch der Blick auf die Fondsgattung insgesamt stimmt uns optimistisch: Analysten erwarten ein Wachstum des ELTIF-Marktes von 14 Milliarden Euro Ende 2023 auf 30 bis 50 Milliarden Euro in den nächsten drei Jahren.

**Dr. Dirk Baldeweg:** Aufgrund der geschilderten Marktsituation werden wir vorerst keinen ELTIF auflegen.

**Jens Freudenberg:** Für BVT bleibt auch 2025 die klassische Investment-KG für illiquide Assets wie Immobilien zunächst der Standard. Wir beobachten das Thema ELTIF aber sehr genau. Es gibt schon Vertriebe, die sich hauptsächlich auf ELTIFs fokussieren, deshalb können und wollen wir das Thema nicht komplett ignorieren. Wir haben bereits ein Konzept in der Schublade und könnten es relativ kurzfristig umsetzen, warten aber zunächst noch die weitere Marktentwicklung ab.

**Achim Bauer:** Den Rechtsrahmen als ELTIF für unsere zukünftigen Anlagekonzepte werden wir vorerst nicht in Betracht ziehen.

**Sven Mückenheim:** Wir beobachten, dass der ELTIF im vergangenen Jahr mit dem steigenden Produktangebot viel Aufmerksamkeit erhielt. Dass der Umsatz dem Vernehmen nach in einigen Fällen nicht die Erwartungen erfüllte, dürfte nicht nur an strukturellen Themen wie zum Beispiel der Abwicklung gelegen haben. Im Bankensektor funktioniert eine Verpackung wie der ELTIF unserer Einschätzung nach gut. Im freien Vertrieb hingegen gibt es nach wie vor erhebliche Hürden.

**Jürgen Göbel:** Das hängt vermutlich mit der allgemeinen Zurückhaltung zusammen, die wir im vergangenen Jahr gegenüber langfristig ausgerichteten Sachwertbeteiligungen beobachteten. Zudem sehen Anleger, aber auch viele Vermittler den Vorteil, dass der geschlossene Publikums-AIF etwas bietet, was dem ELTIF, der eher einem offenen Fonds ähnelt, fehlt: Die Transparenz durch greifbare Investments, während der ELTIF den Aufbau eines mehr oder weniger anonymen breiten Portfolios mit

sich bringt. Insofern wird Euramco seiner bisherigen Ausrichtung mit der Emission von geschlossenen Publikums- und Spezial-AIF weiterhin treu bleiben.

**Thorsten Eitle:** Dass der erwartete Aufschwung bisher ausblieb kann viele Gründe haben, sicherlich muss auch noch einiges für den Bekanntheitsgrad getan werden. Wir sehen großes Potenzial in der Anlageform und prüfen daher die Implementierung eines ELTIFs. Wir sind zuversichtlich, dass die verbesserten Rahmenbedingungen langfristig zu einem größeren Interesse und einer höheren Akzeptanz führen werden.

**Fabian Spindler:** Mit der neuen ELTIF-Verordnung und dem von der BaFin dazu veröffentlichten FAQ hat der Gesetzgeber die Rahmenbedingungen für diese Produktkategorie deutlich verbessert. Grundsätzlich bietet der ELTIF viel Flexibilität, er ist aber dennoch nicht universell für jede Investitionsstrategie geeignet. Aufgrund der erforderlichen Risikomischung und der Einschränkung bei der Aufnahme von Fremdkapital des ELTIF sehen wir auch weiterhin Vorteile bei den bekannten Produkten nach dem KAGB. Es ist außerdem davon auszugehen, dass die Umsetzung der AIFMD II auch die Flexibilität unter dem KAGB weiter erhöht, beispielsweise durch die Einführung des geschlossenen Sondervermögens für Publikumsfonds. Jamestown prüft und beobachtet die regulatorischen Rahmenbedingungen und die weiteren Entwicklungen fortlaufend, um jeweils die passende Produkthülle für die eigenen Investitionsstrategien wählen zu können.

**Nico Auel:** Wir möchten die Möglichkeiten, die ELTIF 2.0 bietet, gezielt nutzen – zunächst, um Private Equity in Österreich wieder für Privatanleger in der Fläche zugänglich zu machen. Perspektivisch planen wir, auch in weiteren EU-Ländern aktiv zu werden. Wichtig ist aus meiner Sicht, dass auch der ELTIF kein Selbstläufer ist. Er bringt einige Chancen mit sich, etwa was die Vertriebsbedingungen angeht. Dennoch handelt es sich eher um eine Evolution, statt um eine Revolution. Auch ELTIFs sind erklärungsbedürftig und illiquide beziehungsweise semi-illiquide. Eine Wachstumsstory etwa wie bei ETFs erwarte ich nicht. Dennoch bin ich überzeugt, dass sich die Entwicklungen im Zuge des ELTIF positiv auswirken und bereits zu höherer Aufmerksamkeit für unsere Produkt- und Anlageklasse geführt hat.

**Jörg Busboom:** Die Novellierung und die damit einhergehende zunehmende Flexibilisierung geht definitiv in die richtige Richtung. Der ELTIF ist für bestimmte Vertriebswege ein interessantes Vehikel, das sich neben den KG-Modellen als zusätzliche „Sachwertverpackung“ etablieren wird. Der Markt muss sich jedoch noch finden. Wir als Ökorenta haben für 2025 nicht vor, einen ELTIF aufzulegen.

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter

### asuco ZweitmarktZins 38-2024

Das Basisinvestment für jeden Anleger!

#### Investment-Manager mit nachweisbar erfolgreichem Investitionskonzept!

Realisierte Liquidationsgewinne (Stand 31.12.2024):

118 Liquidationen  
37 % ☺ Veräußerungsgewinn

WERBEMITTEILUNG

#### Gemeinsam mit dem Marktführer investieren am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds:

- ✓ Immobilien aller Nutzungsarten und Regionen
- ✓ Investition deutlich unter aktuellen Markt-/Verkehrswerten ✓ breite Risikostreuung
- ✓ Sicherheitsorientierung
- ✓ überdurchschnittliche Renditechance

Weitere Informationen unter  
[www.zweitmarktzens.eu](http://www.zweitmarktzens.eu)

#### Disclaimer

Dies ist eine unverbindliche Information, die ausschließlich Werbe- und Informationszwecken dient und damit keine Anlageberatung und Anlagevermittlung darstellt. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit diesen Kapitalanlageprodukten verbunden sind, entnehmen Sie bitte den allein verbindlichen Verkaufsunterlagen sowie dem letzten offengelegten Jahresabschluss mit Lagebericht. Diese Unterlagen können unter [www.asuco.de](http://www.asuco.de) kostenlos heruntergeladen werden.

#### Gesetzlicher Warnhinweis

Der Erwerb dieser Kapitalanlageprodukte ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

**Clemens Thoma:** Die Limitierung einzelner Anlagevermögenswerte auf maximal 20 Prozent führt zwar zu einer Diversifizierung und damit zu einer besseren Risikostreuung des ELTIF. Jedoch führt diese Limitierung auch systemimmanent zu einer Verpflichtung von mindestens fünf Einzelinvestments, was das Vehikel für bankenunabhängige Häuser wie Paribus deutlich weniger attraktiv macht.

**Gordon Grundler:** Aller Voraussicht nach nicht. Diese Art von Investment-Vehikel ist grundsätzlich nicht uninteressant, doch wir sehen aktuell keine Gründe, einen solch neuen Sektor zu erschließen.

**Sven Jessen:** Nein, reconcept wird weiterhin grüne, festverzinsten Anleihen platzieren, keine ELTIFs.

**Frank Iggesen:** Wir beobachten die Entwicklung zunächst ohne konkrete Produktplanungen. Die bei ELTIF gegebenen Rückgabemöglichkeiten für Anleger in einem tendenziell illiquiden Investmentmarkt bei Immobilien, führt unserer Einschätzung nach zu den gleichen Herausforderungen wie bei offenen Fonds. Hier lehrt uns als konservative Fondsboutique die jüngere Geschichte im Fondsmarkt.

**Volker Arndt:** Wir haben bereits vor einem Jahr nicht damit gerechnet, dass die ELTIFs ein Gamechanger werden. Insofern sind wir heute auch nicht überrascht. Wir sehen dies auch nicht bei Immobilienfonds in 2025. Wie bereits im vergangenen Jahr werden wir auch in 2025 keinen ELTIF aufliegen.

## 6 Welchen Stellenwert haben Angebote für semi-professionelle und professionelle Anleger im Rahmen Ihrer Emissionstätigkeit?

**Martin Ebben:** Individuell konzipierte und gemanagte Investmentlösungen haben für uns einen großen Stellenwert und werden von unseren Partnern immer wieder nachgefragt. Mit einem Angebot für semi-professionelle Anleger in der Form eines Private Placement sind wir aktuell mit unserer Serie „asuco ZweitmarktZins 37-2023 pro“ im Markt. Die Platzierung dieser Serie mit einer Mindestinvestition von 200.000 Euro läuft noch bis Ende September 2025.

**Christian Holste:** Der Schwerpunkt unserer Emissionstätigkeit richtet sich weiterhin an institutionelle beziehungsweise professionelle Anleger. Zudem sind einige unserer Vehikel auch für semi-professionelle Investoren geöffnet.

**Dr. Dirk Baldeweg:** Insbesondere bei sehr großen Investitionen arbeiten wir mit institutionellen Investoren. Große Containerbestandsflotten

sind oft sehr begehrte Investments bei unseren institutionellen Investoren. Dies haben wir vielfach beim Exit aus Publikumsinvestments genutzt. Unsere zuletzt platzierten Publikumsangebote betrafen zudem Containerflotten, bei denen das Eigenkapital durch institutionelle Investoren bereitgestellt wurde.

**Jens Freudenberg:** BVT bietet schon seit der Unternehmensgründung vor nun fast 50 Jahren neben dem Privatkundengeschäft auch maßgeschneiderte Sachwertbeteiligungsangebote für die Zielgruppe der heutigen semiprofessionellen und professionellen Anleger, unter anderem auch über nach Luxemburger Recht konzipierte Fonds.

**Achim Bauer:** Unser aktuelle § 6b-Fonds ist als Spezial-AIF konzipiert.

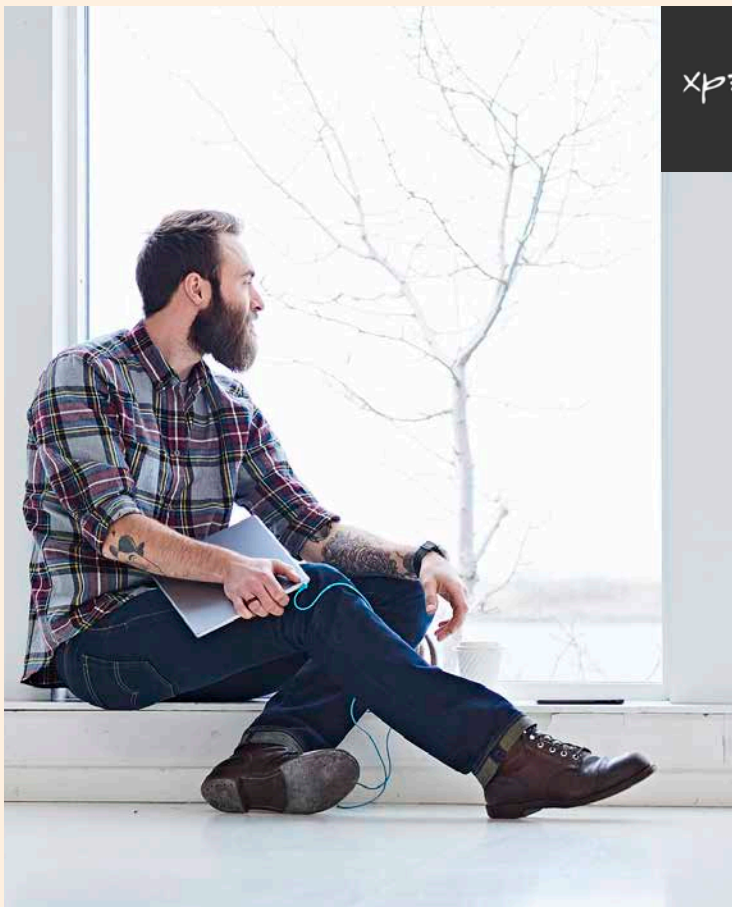
**Sven Mückenheim:** Die Erweiterung des Zielgruppenfokus auf institutionelle Investoren ist Teil unserer strategischen Ausrichtung. Ein besonders hohes Interesse aus dieser Zielgruppe erfahren wir an der Assetklasse Erneuerbare Energien. Hier haben wir uns in den vergangenen beiden Jahren regulatorisch und im Management sehr gut aufgestellt und stehen nun kurz vor dem offiziellen Vertriebsstart unseres ersten Spezial-AIF.

**Jürgen Göbel:** Wir sind in regelmäßigem Austausch mit einer Reihe von semi-professionellen und professionellen Investoren. Bei passender Gelegenheit und entsprechender Verfügbarkeit geeigneter Assets werden Investments umgesetzt. Der Schwerpunkt unserer Aktivitäten wird jedoch 2025 bei den Publikums-AIF liegen.

**Thorsten Eitle:** Angebote für semi-professionelle und professionelle Anleger spielen eine zentrale Rolle in unserem Segment, wir können nicht nur spezielle Produkte im Bereich Erneuerbare Energien anbieten, sondern es ermöglicht uns langfristige Partnerschaften mit unseren Investoren aufzubauen. Wir bieten neben klassischen Investmentprodukten zusätzlich Investitionen direkt in Solarprojekte, und das weltweit – wir nennen es Managed Accounts.

**Nico Auel:** Im Retail-Geschäft bleiben Privatanleger die Hauptzielgruppe. Beim ELTIF ist zudem eine Tranche ab 200.000 Euro für semi-professioneller Anleger geplant. Innerhalb unserer Unternehmensgruppe bietet zudem Munich Private Equity Partners PE-Dachfondsprogramme für institutionelle Investoren an und konnte dabei in 2024 ebenfalls einen Fundraising-Erfolg feiern. Die Kollegen haben die fünfte Fondsgeneration mit mehr als 440 Millionen Euro statt der anvisierten 300 Millionen Euro geschlossen.

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter



xpecto

Software für Sachwerte

**Gut, jemanden zu haben, der so auf Sachwerte spezialisiert ist. Selbst, wenn er nur Software kann.**

Ganz gleich für welche Sachwerte Sie eine Lösung suchen. Wir haben sie. Inklusive Anlegerverwaltung, Fonds- und Risikomanagement, Controlling, automatisiertem Meldewesen und allem, was Sie zur Verwaltung Ihrer AIFs oder Ihres Immobilienportfolios benötigen.



Erfahren Sie mehr:  
vertrieb@xpecto.com  
www.xpecto.com



**Jörg Busboom:** Unser Fokus liegt im klassischen Retailbereich. Hier haben wir unsere Platzierungsstärke. Mit dem genannten „Ökorenta ÖKOstabil 16“, den wir derzeit in der Platzierung haben, sprechen wir semiprofessionelle und professionelle Anleger an. Insofern sind wir mit unseren Spezialfonds auch für diese Anlegergruppen interessant. Der Bereich ist derzeit für uns noch eine Nische, die wir allerdings 2025 weiter ausbauen wollen.

**Clemens Thoma:** Wir setzen verstärkt auf die Ansprache professioneller Investoren, bieten aber weiterhin Investments für private und semiprofessionelle Anleger an.

**Gordon Grundler:** Wie man an unserem Zeichnungslimit von 10.000 Euro erkennen kann, möchten wir vor allem Privatpersonen die Möglichkeit bieten, an einer Investition in Sachwerte (in unserem Fall eben Bestandswohnimmobilien in Deutschland) zu partizipieren und zu profitieren. Hierauf fokussieren wir uns, auch wenn wir vereinzelt gewerbliche Investoren beziehungsweise professionelle Anleger bei uns begrüßen dürfen.

**Sven Jessen:** reconcept Green Bonds treffen als Grüne Unternehmensanleihen erfreulicherweise insbesondere bei Stiftungen auf Interesse. Doch mit Blick auf unseren Gesamtumsatz machen vermögende Privatanleger/innen weiterhin die überwiegende Mehrheit unserer Kunden aus.

**Frank Iggesen:** Wir tätigen die neuen Investments überwiegend in grundlegender Abstimmung mit den Bedürfnissen unserer vorwiegend semi-professionellen Kunden. Das gibt uns Planungssicherheit und reduziert für unsere Anleger Vertriebs- und Risikokosten zu Gunsten der Anlegerrendite.

**7 Zur Finanzierung des Nachholbedarfes bei der deutschen Infrastruktur wird überwiegend der Einsatz privaten Kapitals erwartet. Wird dies zu einem spürbaren Aufschwung der Sachwertbranche führen?**

**Martin Ebben:** Bei Gesprächen mit unseren Vertriebspartnern vernehmen wir nur sehr selten eine erhöhte Nachfrage nach Infrastrukturprojekten oder nach Public Private Partnership-Projekten. Sicherlich werden solche Angebote am Markt ihren Erfolg haben. Allein dadurch wird sich jedoch unserer Meinung nach kein Aufschwung entwickeln. Hierzu bedarf es auch solide konzipierter Produktangebote aus anderen Assetklassen.

**Christian Holste:** Der enorme Investitionsbedarf in die deutsche Infrastruktur über die nächsten zehn Jahre schafft attraktive Möglich-

keiten für private Investoren im Sachwertsektor. Zudem werden die Rahmenbedingungen für private Infrastrukturinvestitionen durch geplante gesetzliche Erleichterungen aktiv verbessert, wodurch unter anderem der Ausbau Erneuerbarer Energien forciert werden dürfte. Aus unserer Sicht wird dies zu einem spürbaren Aufschwung der Sachwertbranche führen.

**Dr. Dirk Baldeweg:** Wir sind hier positiv gestimmt. Anleger sollten die Finanzierung von Infrastruktur als eine sinnvolle Investitionsmöglichkeit betrachten. Wenn die Rahmenbedingungen stimmen, kann diese Assetklasse zu einem Aufschwung für die Sachwertbranche führen.

**Jens Freudenberg:** Vor dem Hintergrund des Megatrends Klimawandel sehen wir hier nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene großes Investitionspotential. Erneuerbare Energien und Infrastruktur generieren stabile und gut prognostizierbare Cashflows und weisen eine geringe Korrelation zur allgemeinen Konjunktur und zu anderen Assetklassen auf. Das alles sind sehr gute Voraussetzungen, um das Interesse von Anlegern an entsprechenden Sachwertinvestitionen zu forcieren.

**Achim Bauer:** Private Kapitalgeber, besonders Kleinanleger, erwarten von Kapitalanlagen i.d.R. laufende Rückflüsse. Das wird bei großen Infrastrukturprojekten, die lange Planungs- und Genehmigungszeiten haben, schwierig zu gestalten sein. Deshalb wird hier viel Überzeugungsarbeit zu leisten sein, um privates Kapital, auch von Kleinanlegern zum Beispiel über ELTIFs anzulocken.

**Sven Mückenheim:** Institutionelle Investoren haben bereits in den vergangenen Jahren mit unterschiedlichen Anlagestrategien und Investmentvehikeln sehr hohe Milliardenbeträge in Sachwerte wie Infrastruktur und infrastrukturnahe Assets investiert. Dementsprechend dominieren sie diesen Investmentmarkt und es ist davon auszugehen, dass diese Entwicklung im positiven Sinn anhalten wird. Im Geschäft mit Privatanlegern haben aus heutiger Sicht vor allem die Assetklasse Erneuerbare Energien, aber auch infrastrukturnahe Immobilien das größte Potenzial von der auch politisch gewünschten Aktivierung privaten Kapitals zu profitieren. Insgesamt ist es gut für unsere Branche, wenn mehr Aufmerksamkeit auf Sachwertinvestitionen gelegt wird und sowohl mehr Anbieter als auch Investoren sich diesem Themenbereich widmen.

**Jürgen Göbel:** Wir sehen in diesem Bereich zukünftig gute Chancen für die Sachwertbranche. Sofern die zu erwartenden Renditen,

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter



**Warum Sie in den kanadischen Solarmarkt investieren sollten**

**Ehrgeizige Klimaziele, ein steigender Strombedarf und staatliche Förderungen machen Kanada zu einem der Wachstumsmärkte für den Ausbau von Solarenergie.**

Insbesondere die westkanadische Provinz Alberta eignet sich durch ihre hoch gelegene Prärie und einer überdurchschnittlich hohen Sonneneinstrahlung für die Produktion von Solarstrom. Erfahren Sie mehr über die Vorteile des Solarstandortes bei Ihrem Solarspezialisten hep solar.

Mehr Infos auf unserer Webseite unter [hep.global](https://www.hep.global)

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt des Fonds, um eine endgültige Anlageentscheidung zu treffen.

**hep solar**

die Absicherung des investierten Kapitals und die Verfügbarkeit von geeigneten Assets ausreichend gut sind, kann dies zu einer erhöhten Investmentaktivität führen.

**Thorsten Eitle:** Der Bedarf an Investitionen in die deutsche Infrastruktur ist enorm. Die Einbindung privaten Kapitals kann durchaus zu einem deutlichen Wachstum in der Sachwertbranche führen, zumal Investoren zunehmend die Chancen und Vorteile dieser Anlageform erkennen.

**Fabian Spindler:** Wir gehen davon aus, dass die Finanzierung des Nachholbedarfs bei der deutschen Infrastruktur durch den Einsatz von privatem Kapital durchaus zu einem spürbaren Aufschwung der Sachwertbranche führen könnte. Die Einbindung privaten Kapitals öffnet neue Investitionsmöglichkeiten in Infrastrukturprojekte, die für die öffentliche Hand allein schwer zu stemmen wären.

Im Übrigen ist auch der BVI dieser Meinung. In ihrer Stellungnahme zum Entwurf eines Wachstumschancengesetzes hebt er hervor, dass deutsche Fonds in der Lage sind, einen signifikanten Beitrag zur Infrastrukturfinanzierung zu leisten. Dies wird nicht nur die Entwicklung von Infrastrukturprojekten beschleunigen, sondern auch die Attraktivität und Rentabilität von Sachwerten steigern. Laut BVI stehen beispielsweise Logistikgebäude mit über 15 Millionen Quadratmetern für Solaranlagen zur Verfügung. Damit schaffen Infrastrukturprojekte neue, attraktive Anlagemöglichkeiten und beflügeln die Sachwertbranche.

Es ist also zu erwarten, dass die Förderung von Infrastrukturinvestitionen durch privates Kapital nicht nur die Entwicklung der Infrastruktur vorantreibt, sondern auch signifikante Wachstumsimpulse für die Sachwertbranche mit sich bringt, indem sie neue attraktive Anlageoptionen für Investoren schafft.

**Nico Auel:** Wir spüren bei Munich Private Equity, dass das Interesse an sinnvollen Sachwerten seit Jahren kontinuierlich zunimmt. Für uns und unsere Kunden und Partner sind dabei die langfristigen, attraktiven Eigenschaften unserer Produkte die ausschlaggebenden Argumente – Stabilität und eine gute Rendite. Diese Eigenschaften stehen auch zukünftig für uns im Vordergrund. Von kurzfristigen Hoffnungen, die zudem abhängig von politischen Entscheidungen sind, halten wir nichts.

**Jörg Busboom:** Davon ist meiner Meinung nach derzeit nicht auszugehen, denn Infrastrukturthemen sind sehr langfristig ausgelegt und grundsätzlich renditearm. Für große, institutionelle Konsortien rechnen sich Investitionen in Infrastruktur, weil sie mit sehr langen Amortisationszeiträumen kalkulieren können. Für den klassischen Anleger und Investor sind die erwartbaren Renditen zu schmal und die Zeiträume

zu lang. Insofern werden wir Straßen und Brücken nicht als Assets in Sachwertfonds sehen, es sei denn, von politischer Seite werden Rahmenbedingungen geschaffen, die die Amortisationszeiträume verringern

– aber das ist Stand heute nicht zu erwarten. Anders sieht dies bei der Energieinfrastruktur aus. Die gesetzlich verankerten Ziele zum Ausbau der Erneuerbaren liegen im Interesse der deutschen Wirtschaft und müssen in der kommenden Legislaturperiode konsequent weiterverfolgt werden. Entsprechend werden grüne Energien als Assetthema auch in der Sachwertbranche an Bedeutung zulegen, wobei insbesondere Batteriespeicher als Joker der Energiewende deutlich mehr Beachtung finden werden.

**Clemens Thoma:** Fakt ist, dass viele Bereiche der Infrastruktur in Deutschland auf privates Kapital angewiesen sind. Die klaffenden Lücken sind teils eklatant und der Kapitalbedarf ist bereits jetzt sehr hoch. Paribus fokussiert sich in diesem Feld auf den Bereich der E-Ladeinfrastruktur für Pkw im öffentlichen Raum. Selbst wenn nur die Hälfte der politisch geforderten eine Million Ladepunkt bis 2030 errichtet werden soll, so ist die Verkehrswende ohne privates Kapital nicht umsetzbar.

**Gordon Grundler:** Das wird man sehen. Sachwerte gelten unserer Ansicht nach weiterhin im Volksmund als stabile und inflationsresistente Anlage, gleichzeitig sparen wir mit unseren energetischen Sanierungsmaßnahmen nachweislich CO<sub>2</sub>-Ausstoß ein. Ob dies jedoch in einem wirklichen Aufschwung der Sachwertbranche mündet, bleibt abzuwarten.

**Sven Jessen:** Ja, davon ist auszugehen, zumindest sind Impulse für unsere Branche der Sachwertinvestments dadurch zu erwarten. Ob Schiene oder Stromtrasse – der Bedarf an Sanierung und Ausbau ist riesig. Die entsprechend hohe Investitionsnotwendigkeit in die deutsche Infrastruktur ist ein Fakt, für die auch die zukünftige Bundesregierung nach Lösungen suchen wird – staatliche Infrastrukturfonds, in die auch privates Kapital fließt, waren bereits im Gespräch.

**Frank Iggesen:** Es ist unserer Einschätzung nach unabdingbar zum Beispiel im Wachstumsmarkt Energie sowohl in Anlagen zur Gewinnung Erneuerbarer Energien als auch den Transport – sprich Infrastruktur – zu investieren. Gleiches gilt für die vermeintlich hoheitlichen Aufgaben der Ersatzinvestitionen im Bereich Straße, Brücken, etc. Hier kann privates Kapital, etwa über alternative Investmentfonds, die dringend notwendigen Umsetzungen beschleunigen.

**Volker Arndt:** Bislang noch keinen Stellenwert. ♦

## Kapitalanlage 2025 Teil 1 Produktanbieter

### Investieren Sie in eine lebenswerte Zukunft

mehr erfahren:  
[www.euramco-asset.de](http://www.euramco-asset.de)



### Solarpark erworben ✓

- sonnenreicher Standort in Bayern
- geplante Laufzeit bis Ende 2033
- prognostizierte Gesamtausschüttung 173 %



# Kapitalanlage 2025

## Teil 2

### Vertriebe

## Fragen an Vertriebe, Pools und Haftungsdächer

**2025** Endlich Klarheit in der Sachwert-Welt. Es geht massiv voran: WETTEN DASS..?

Neben den Produktanbietern stehen auch die Vertriebe im Fokus der Berichterstattung von EXXECNEWS. Auch diese wurden gebeten, über ihren Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres zu berichten.

**1 Sind Sie mit Ihren Platzierungsergebnissen 2024 im Sachwertbereich (AIF/ Vermögensanlagen/Direktinvestments) zufrieden?**

**Ralph Heller, Geschäftsführender Gesellschafter HW HanseInvest GmbH:** Insgesamt sind wir mit der Entwicklung des Platzierungsumsatzes nicht ganz zufrieden. Das Ergebnis ist vor dem Hintergrund des schwierigen Marktes (Schulnote 4) aber akzeptabel.

**Axel Hermann, Prokurist Hörtkorn Finanzen:** Wir sind unter den gegebenen Umständen sehr zufrieden. In Summe haben wir ein Platzierungsergebnis in Höhe von rund 49 Millionen Euro erzielt. Damit liegen wir leicht über unserem Vorjahresergebnis. In Zeiten von steigenden Zinsen, aber auch von Insolvenzen bei Marktteilnehmern halten wir es für wichtig, sich um die Investoren und deren aktuelle Problemfelder aktiv zu kümmern.

**Helmut Schulz-Jodexnis, Bereichsleiter Sachwerte & Immobilien bei Jung, DMS & Cie.:** Das Marktumfeld im zu Ende gehenden Jahr war von Krisen und Herausforderungen geprägt und daher wie schon das Vorjahr stark rückläufig. Vor diesem Hintergrund sind wir mit der Entwicklung zufrieden. Wir gehen derzeit von einem Plus von fünf Prozent gegenüber dem schon positiven Trend des Vorjahres bei JDC aus.

**Christian Hammer, Geschäftsführer NFS Netfonds Financial Service GmbH:** Die prominenten Insolvenzfälle der Projektentwicklungsanbieter haben weiterhin Auswirkungen auf die Platzierung der Assetklasse, insbesondere im Bereich Immobilien. Unser AIF-Umsatz ist in 2024 hingegen stark gestiegen. Einige professionelle Anleger haben zum Beispiel Spezial-AIF im Bereich Private Equity in ihr Anlagespektrum aufgenommen.

**Felix Knaak, Referent Vertriebsrecht und Produktmanager Geschlossene Beteiligungen und Kapitalanlagen, Plansecur:** Wir bewegen uns für das Kalenderjahr 2024 auf etwa dem Platzierungsniveau von 2020. Wir sind mit den Platzierungsergebnissen nicht zufrieden, aber auch nicht unzufrieden. Wir haben insbesondere im vierten Quartal eine dynamischere Platzierungsgeschwindigkeit wahrgenommen und erwarten, dass sich diese 2025 fortsetzen wird.

**Jamal El Mallouki, Co-Founder und Chief Growth Officer Portagon:** Auf unserer Plattform für alternative Vermögensanlagen konnten wir erkennen, dass die Investitionen im Sachwertbereich gegen den Trend im Jahr 2024 gestiegen sind. Das ist gut, aber wir sehen weiterhin, dass Nachholbedarf in der Nutzung dieses Segments für eine ausgewogene und erfolgreiche Asset-Allokation besteht. Wir sind also grundsätzlich mit dem Jahr 2024 „zufrieden“ und sehen weiterhin großes Steigerungspotenzial.

**Lars Gentz, Geschäftsführer der Vertriebsplattform für Privatmarktfonds Walnut Live:** Als Vertriebsplattform spiegeln unsere Zahlen weniger

Zudem wurden sie nach ihren Einschätzungen der Trends und Entwicklungen des kommenden Jahres gefragt. Acht Unternehmen gaben bereitwillig Auskunft.

die allgemeine Marktlage wider sondern vielmehr das Engagement der Sachwertbranche mit Blick auf die Digitalisierung ihrer Prozesse. Hier konnten wir in diesem Jahr erneut ein starkes Interesse beobachten – sowohl bei Produktanbietern als auch von Seiten der Berater. 2024 haben wir das 20. Emissionshaus an Walnut Live angebunden. Die Zahl der registrierten Finanzberaterinnen und Finanzberater hat im Juli die Marke von 2.000 überschritten. Besonders stark fiel das Wachstum bei den digitalen Abschlüssen aus: Hier steht seit Jahresbeginn ein Plus von 160 Prozent. Bei 8.900 durchgeführten Live-Meetings 2024 mündet damit aktuell jede zweite Online-Beratung im erfolgreichen Abschluss. Insofern sind wir mit dem Jahresergebnis sehr zufrieden und freuen uns auf 2025.

**Markus Kreuter, Managing Director bei zinsbausteine.de:** Für eine Plattform im Immobilienumfeld beginnt sich der Markt zu erholen. Wir sind daher im schwierigen Umfeld mit der Entwicklung zufrieden.

**2 Welche Assetklassen bestimmten Ihr Platzierungsgeschäft? Erwarten Sie im kommenden Jahr erhebliche Veränderungen?**

**Ralph Heller:** Aktuell stärkste Assetklasse ist „Erneuerbare Energien“, unter anderem auch wegen der Platzierung von Direktinvestments, für die eine rege Nachfrage herrscht.

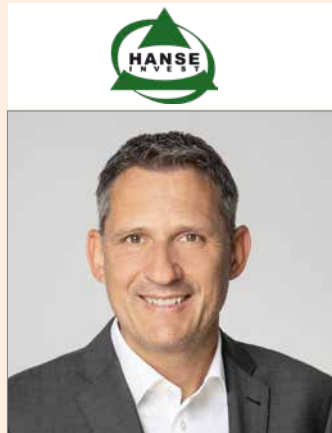
**Axel Hermann:** Wir denken, dass jeder Vermittler seinen eigenen Fokus hat. Wir sind spezialisiert auf die Assetklassen Immobilien In-/Ausland sowie Private Equity über alle Wachstumsphasen hinweg. Wenn es hier einen Trend gibt, dann der zu Auslandsimmobilien. Das Vertrauen in den eigenen Standort hinsichtlich Wirtschaftskraft sowie geopolitische Risiken sind hierfür ursächlich. Dieser Trend wird aus unserer Sicht im kommenden Jahr eher noch zunehmen.

**Helmut Schulz-Jodexnis:** In diesem Jahr war der Bereich „New Energy“ eindeutig der Gewinner. Wir erwarten, dass dieser Trend auch im kommenden Jahr anhält.

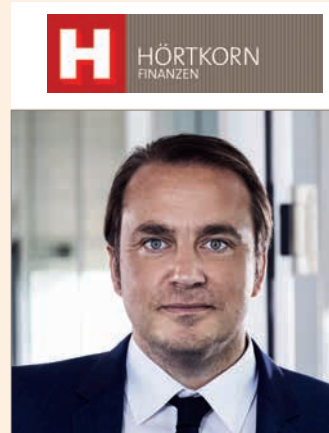
**Christian Hammer:** Private Equity und Erneuerbare Energien spielen mittlerweile die Hauptrolle im Vertrieb von AIF. Das wird unseres Erachtens nach auch in den nächsten Jahren so bleiben. Professionelle Vermögensverwalter widmen sich zunehmend diesem Thema. Reine Produktverkäufer werden hingegen durch die Problemfälle der letzten Zeit über Jahre mit Kundenschwund und dadurch eben auch mit Umsatzrückgang rechnen müssen.

**Felix Knaak:** Die wichtigsten Assetklassen waren Zweitmarktimmobilien, Erneuerbare Energien, gefolgt von US-Immobilien.

**Jamal El Mallouki:** Vor allem Direktinvestments im Bereich der Privatplatzierungen waren der Treiber im letzten Jahr. Was uns darüber hinaus



Ralph Heller



Axel Hermann



Helmut Schulz-Jodexnis



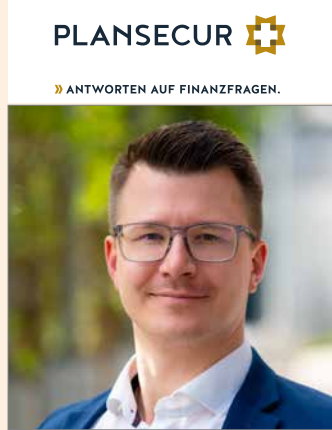
Christian Hammer

besonders gefreut hat, ist, dass wir bereits erste Zeichnungen bei den ELTIFs auf unserer Plattform verbuchen konnten. Hier bin ich für 2025 und darüber hinaus sehr zuversichtlich, dass sich mit der ELTIF-Reform und den daraus resultierenden Möglichkeiten für Berater und Anleger die Platzierungen noch signifikant verstärken werden.

**Lars Gentz:** Über unsere Plattform können Beraterinnen und Berater sowohl Spezial- als auch Publikums-AIFs gemeinsam mit ihren Kunden digital abschließen. Das Angebot deckt alle für die Sachwertbranche relevanten Assetklassen ab – von Private Equity über Immobilien bis zu Erneuerbare-Energie-AIF. Den stärksten Zuwachs verzeichnen wir bei den Publikums-AIF, wobei es weniger eine bestimmte Assetklasse ist, die dominiert, sondern eher einzelne Anbieter. Wie sich das platzierte Volumen in den kommenden Jahren verteilen wird, hängt davon ab, welche Emissionshäuser sich entscheiden, den Digitalisierungsweg konsequent zu beschreiten. Hier dürften wir künftig noch einiges an Bewegung sehen.

**Markus Kreuter:** Immobilienprojektentwicklungen bleiben im Fokus. Wir sehen hier neue Projektstarts mit positiven Risikoparametern. Erhebliche Veränderungen wird es dann geben, wenn wir den Bereich Energie für unsere Anleger\*innen erschließen.

**3** Hat die 2024 stark promotete Anlageform ELTIF 2.0 Ihrer Meinung nach bei Anlegern große Chancen? Wie attraktiv ist ELTIF 2.0 für Sie als Vertrieb? Wie kommentieren Sie die Aussage eines Berufskollegen, dass die übliche Provisionsstruktur von ELTIFs für freie Vertriebe/Vertriebsgesellschaften nicht ausreichend sei und dass daher ELTIF 2.0 keine Chance im Vertrieb habe?

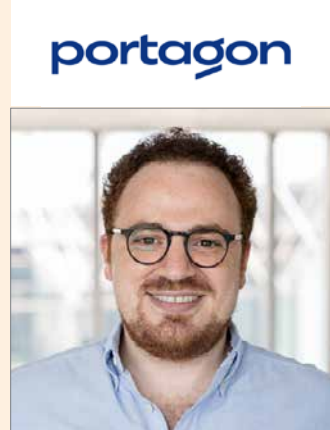


Felix Knaak



Lars Gentz

**Ralph Heller:** Grundsätzlich sehen wir den ELTIF 2.0 als Chance für den Markt, allerdings nicht als „Selbstläufer“. Die Möglichkeit zur Abbildung der Assets in den Wertpapierdepots sowie die „Teil-Liquidität“ der Produkte sollte die Akzeptanz im Bereich des Bankenvertriebes deutlich steigern. Für Endvertriebe halten wir die aktuell von uns im Markt wahrgenommenen Provisionsstrukturen für nicht unattraktiv. Allerdings stellt sich für uns noch die Frage, ob die Vergütung für Intermediäre, die die Branche für die erfolgreiche Einführung der Assetklasse zweifellos benötigt, attraktiv genug gestaltet werden kann. Wir beobachten aktuell die Entwicklungen.



Jamal El Mallouki



Markus Kreuter

## Kapitalanlage 2025 Teil 2 Vertriebe

**Axel Hermann:** Aus unserer Sicht ist der ELTIF nichts für uns beziehungsweise unsere Kunden. Wir meinen, dabei handelt es sich um ein Investment für den breiten Bankenvertrieb: Große Volumina, ständige Verfügbarkeit, ein wiederkehrender Beratungsvorgang und depotfähig.

Hörtkorn Finanzen bevorzugt konkret definierte Assets in überschaubarer Größe. Der Investor weiß bei uns, was er bekommt. Ebenfalls bevorzugen wir inhabergeführte Emittenten mit einer langfristigen Unternehmensphilosophie.

**Helmut Schulz-Jodexnis:** Bisher haben wir noch keine Produktangebote der AIF-Anbieter gesehen.

Weder aus dem Vertrieb und daher vermutlich auch nicht von Kundenseite ist eine nennenswerte Nachfrage wahrnehmbar. Eigentlich schade, denn bei Jung, DMS & Cie. sind alle Vertriebsvoraussetzungen inklusive Beratungsprogramm gegeben. In der Beratung, wie wir sie verste-

**HAMBURG ASSET MANAGEMENT**

**Ihre Service-KVG für Immobilien,  
Private Equity, Mobilien und New Energy**

Tel. 040 300 846 - 240 | Mail: kontakt@hh-asset.de | Web: www.hh-asset.de



hen, wird nicht provisionsorientiert, sondern nach Geeignetheit entschieden.

**Christian Hammer:** Die Tatsache, dass AIF in Form von ELTIFs nunmehr depotfähig sind, bringt natürlich eine ganz neue Vermittlerschaft ins Spiel. Vermögensverwalter, Family-Offices und Honorarberater können diese Assetklasse nun ganzheitlich darstellen. Dazu kommt, dass anbieterseitig die ganz großen Player ihre Produkte nun europaweit anbieten können. Die Regulierung über Brüssel ist für diese Schwergewichte natürlich besonders interessant. Für Vermittler, die durch Abschlussprovisionen getrieben sind, ist der ELTIF uninteressant. Für die Berater, die professionelle Assetallocation betreiben, handelt es sich aber um ein ganz neues Werkzeug. Hierbei handelt es sich um ein enorm großes Potenzial. Klar ist aber auch, dass ELTIFs langfristig gute Performances beweisen müssen. Es wird hier schwarze Schafe geben. Zum Beispiel jene, die durch zu hohe Kostenstrukturen ihren eigenen Profit maximieren wollen, aber eben nicht im Sinne der Anleger. Der ELTIF per se ist kein Allheilmittel und muss sich natürlich beweisen.

**Felix Knaak:** Mangels Abwicklungsmöglichkeiten über unsere bestehenden Kooperationspartner bieten wir derzeit noch keine ELTIFs an. Unserer Meinung nach sind die Emittenten euphorischer als die Vertriebe. Wir haben einzelne Vertriebsstimmen vernommen, die Interesse an dieser neuen Anlageform haben, ohne dass jedoch eine besondere Dringlichkeit geäußert wurde. Wir beobachten weiterhin den Markt und die aktuellen Entwicklungen. Wenn die Provisionen bei ELTIFs vergleichsweise niedrig ausfallen, könnten Vermittler andere Produkte priorisieren, die wirtschaftlich attraktiver erscheinen. Die Kritik an der Provisionsstruktur ist berechtigt, wenn der wirtschaftliche Anreiz für freie Vertriebe nicht im Verhältnis zum Beratungsaufwand steht. Jedoch könnte ELTIF 2.0 durchaus Chancen haben, wenn Fondsgesellschaften attraktive Rahmenbedingungen für die Vertriebspartner schaffen.

**Jamal El Mallouki:** Aus meiner Sicht hat die Anlageform ELTIF 2.0 nicht nur großes Potenzial bei Anlegern, sondern kann auch als Startrampe für eine wichtige Ausweitung und Verbesserung des Anlageuniversums für private Investoren dienen. Die Reform hat die Teilhabe an den Privatmärkten deutlich vereinfacht, ohne dabei den hohen Anlegerschutz zu beschneiden. Durch die Möglichkeit, in diese Assetklassen zu investieren, kann eine Diversifikation der Anlagestrategie erreicht werden. Allein 2024 sind 41 ELTIF von der europäischen Aufsichtsbehörde, der ESMA, registriert und zugelassen worden. Das sind mehr als je zuvor in einem Jahr seit 2015. Ein starkes Zeichen, dass die ganze Branche davon ausgeht, dass der Anteil privater Investments weiter an

Bedeutung gewinnen wird. Private Investoren erhalten jetzt Zugang zu Investitionsmöglichkeiten, die bisher institutionellen oder nur sehr vermögenden Privatpersonen vorbehalten waren. Einerseits entscheidend wird jedoch die Edukation aller Beteiligten sein, vom Finanz- und Vermögensberater bis hin zu den Anlegern selbst. Genauso wichtig ist eine effiziente und regulatorisch sichere Abwicklung der Investitionen, einschließlich einer reibungslosen Depoteinbuchung, um Vertrauen und nachhaltigen Erfolg zu gewährleisten.

**Lars Gentz:** Wir finanzieren uns ausschließlich über Gebühren, die von den angebotenen Produktpartnern getragen werden. Für Beraterinnen und Berater sowie Vertriebsgesellschaften ist die Nutzung von Walnut Live kostenfrei. Insofern spielt die Ausgestaltung der Provisionsstruktur von ELTIFs für unsere Arbeit keine wesentliche Rolle. Grundsätzlich ist es so, dass ELTIF 2.0 der Sachwertbranche einen wichtigen Relevanzschub verpasst hat. Vor der Reform blieb die Zahl der Emissionshäuser, die Privatmarktfonds für Privatanleger auflegten, über Jahre nahezu konstant. Mit der ELTIF-Novelle stoßen nun verstärkt neue Anbieter auf den Markt, Start-ups ebenso wie etablierte Emissionshäuser, die vorher vor allem institutionelle oder semi-institutionelle Zielgruppen bedient haben. Das Angebot für Privatanleger steigt, und damit auch der Bedarf an qualifizierter Finanzberatung. Wir gehen davon aus, dass die Zahl der gelisteten ELTIFs im Walnut Live sukzessive zunehmen wird.

**Markus Kreuter:** Mit unserer ECSP-Lizenz werden wir uns dem Thema ELTIF 2.0 nicht nähern. Zur Provisionsstruktur können wir keine Angaben machen.

**4** **Wie wirken sich die Möglichkeiten der digitalen (Direkt-) Zeichnung auf die Zukunft des freien Vertriebs aus? Wirken sich die dadurch möglicherweise reduzierten Umsatzmöglichkeiten auch abträglich auf den notwendigen Nachwuchs bei freien Vermittlern und Beratern aus?**

**Ralph Heller:** Die Möglichkeit einer direkten Investition ohne Beratung über entsprechende Plattformen gab es schon immer. Allerdings war und ist das nur für wirklich informierte Selbstentscheider sinnvoll. Die Beraterschaft hat also unverändert ihre Berechtigung, wenn sie „ihren Job“ gut macht und dem Kunden damit Mehrwerte erbringt. Insofern sehen wir hier keine Änderung der Situation. Dass die Branche der

## Kapitalanlage 2025 Teil 2 Vertriebe

**BVT** Unternehmensgruppe  
Sachwerte. Seit 1976.

**Residential Real Estate:**  
Investitionen in die Entwicklung  
von Wohnraum in den USA.

Mehr erfahren: [www.residential-usa.de](http://www.residential-usa.de)

Der Film  
zum Fonds

[www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 381 65-206

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.

Vermittler/Berater seit Jahren ein demografisches Problem hat ist bekannt. Wir sehen allerdings durchaus gute Berater, vor allem aus dem Bankenbereich, nachwachsen, die den Weg in die Selbstständigkeit/Unabhängigkeit gehen.

**Axel Hermann:** Die Digitalisierung ist an sich richtig und notwendig. Wie in allen Branchen werden gleichwohl Marktanteile vom klassischen Vertrieb abgeknabbert. Zusätzlich geraten durch den digitalen Online-Vertrieb die Margen unter Druck. Dem können Sie nur Exklusivität, Fachkompetenz und hohe Servicequalität entgegensetzen. Der klassische Nachwuchs, wie wir ihn kennen, wird wohl tatsächlich in der Breite nicht mehr nachwachsen. Viele junge Investoren und Vermittler bewegen sich in Märkten, in denen sie für ihre Investments Realtime-Kurse erhalten bei gleichzeitigen Renditeversprechen jenseits der 20 Prozent.

**Helmut Schulz-Jodexnis:** Im Bereich der geschlossenen AIF ist ein Trend hin zu einer digitalen Zeichnung nicht erkennbar. Anleger setzen vielmehr weiterhin auf gute und direkte Beratung. Wir halten allerdings digitale Abschlussmöglichkeiten als administrative Unterstützung und bei der Beratungsdokumentation für eine echte Unterstützung der Vertriebsarbeit.

Direkte digitale Zeichnungsmöglichkeiten sehen wir nicht als Ursache dafür, dass Vermittler und Berater weniger Umsatzmöglichkeiten haben. Andere Kriterien wie etwa die Qualität der Produkte, unzulängliche Performance der Anbieter – auch bei AIF – sowie steigende Verwaltungskosten durch immer mehr Regulierung sind größere Hindernisse.

**Christian Hammer:** Komplexe Finanzinstrumente wie AIF sollten weiterhin professionell beraten werden. Zeichnungsstrecken, die auf Homepages von Anbietern auf Endkunden abzielen, sind nicht zielführend. Berater hingegen sollten sich dem Trend nicht verschließen und solche technischen Hilfsmittel auch nutzen. Der „Nachwuchs“ muss das natürlich auch erkennen, sonst wird er keinen Erfolg haben.

**Felix Knaak:** Die digitalen (Direkt-)Zeichnungsmöglichkeiten verändern den freien Vertrieb erheblich. Vermittler müssen ihre Geschäftsmodelle anpassen, digitale Tools effektiv nutzen und gleichzeitig ihre Stärke – die persönliche Beratung – in den Vordergrund stellen. Nachwuchs kann nur gewonnen werden, wenn der Beruf als innovativ, attraktiv und zukunftssicher wahrgenommen wird. Dafür sind sowohl Vertriebe als auch Emittenten gefragt, digitale Technologien sinnvoll zu integrieren und

den Wert persönlicher Beratung hervorzuheben, um die Attraktivität der Branche langfristig zu sichern.

**Jamal El Mallouki:** Die digitalen Möglichkeiten zur Zeichnung von Privatmarktprodukten beeinflussen die Vertriebsformen unterschiedlich – abhängig von der Komplexität der Produkte und der Vertriebsstruktur, zum Beispiel Banken, Family Offices, große Netzwerke von Vermögensberatern oder Einzelberater. Beim ELTIF als Einstiegsprodukt in den privaten Kapitalmarkt bleibt die Beratung entscheidend. Da der private Kapitalmarkt für viele Anleger Neuland ist, benötigen sie Aufklärung und Unterstützung bei ihrer Entscheidungsfindung.

Digitale Tools bieten enorme Chancen: Sie ermöglichen Vertriebsorganisationen Zeitersparnis, Skalierung und eine größere Reichweite. Der entscheidende Mehrwert liegt jedoch in der Kombination aus digitaler Zeichnung, Abwicklung und Einbuchung über ein Privatmarktd Depot. Die Effizienzsteigerung schafft Raum für hochwertige Beratung, was langfristig die Kundenbindung stärkt. Insgesamt ergänzt die Digitalisierung den freien Vertrieb und macht ihn zukunftssicher.

**Lars Gentz:** Das Gegenteil ist der Fall. Gerade im Sachwert-Bereich übernehmen Berater für ihre Kunden eine wichtige Lotsenfunktion, die mit zunehmender Öffnung der Privatmärkte für den Retail-Vertrieb noch an Bedeutung gewinnen wird. Um das damit einhergehende Umsatzpotential zu erschließen, braucht es effiziente Prozesse – und genau hier setzt die Digitalisierung an.

Um Ihr Beispiel aufzugreifen: Durch die E-Zeichnung fallen Anfahrtszeiten weg, während verschiedene Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfungen im Walnut Live die Wahrscheinlichkeit für Nacharbeiten senken. Aber auch wer lediglich die Anträge digital generiert oder Kundendaten über ein CRM-System verwaltet, spart bereits viel Zeit, die er in den Kern seines Geschäfts investieren kann: die Finanzberatung. Die Digitalisierung macht den Beruf also tendenziell sogar attraktiver – insbesondere für Nachwuchskräfte, die moderne und flexible Arbeitsweisen schätzen.

**Markus Kreuter:** Die digitale Zeichnungsstrecke wird sich dauerhaft durchsetzen. Die klassischen Strukturen werden sich im Zuge der Veränderung der anlegenden Alterskohorten zum Auslaufmodell entwickeln. Die junge Generation wird dauerhaft digitale Strecken nutzen. ♦

## Kapitalanlage 2025 Teil 2 Vertriebe

### LATEST NEWS

#### ▲ Fondsbörse Deutschland meldet sehr gutes Handelsjahr

Die **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler** blickt laut eigener Angabe auf ein sehr erfolgreiches Handelsjahr zurück. **Der Nominalumsatz stieg von 211,20 Millionen im Jahr 2023 an auf 248,29 Millionen im Jahr 2024. Der Durchschnittskurs für den Gesamtmarkt blieb mit 68,09 Prozent beinahe unverändert gegenüber dem Vorjahr (67,35 Prozent), da im marktbestimmenden Immobilien-Segment die Kurse nicht von den nachgebenden Leitzinsen profitieren konnten.**

Im Gegenteil ermäßigte sich der Durchschnittskurs für Immobilienbeteiligungen für das Gesamtjahr von 82,74 Prozent im Jahr 2023 auf 78,60 Prozent im Jahr 2024 – verursacht durch das anhaltend schwierige Marktumfeld für Gewerbeimmobilien. Der Segmentumsatz stieg an von 132,85 Millionen im Jahr 2023 auf 167,53 Millionen im Jahr 2024. Fast unverändert gegenüber dem Vorjahr verlief der Handel mit Schiffsbeteiligungen. Dort lag der Durchschnittskurs bei 54,75 Prozent im Jahr 2024 gegenüber 53,97 Prozent im Vorjahr, der Segmentumsatz bei 33,49 Millionen gegenüber 34,19 Millionen im Vorjahr. Bei den „Sonstigen“ legte der Umsatz zu von 44,16 Millionen im Vorjahr auf 47,27 Millionen im Jahr 2024. Der Durchschnittskurs kletterte optisch von 35,41 Prozent im Jahr 2023 auf 43,07 Prozent im Jahr 2024. Tatsächlich bewegten sich die Einzelkurse aber weniger. Ausschlaggebend für den erhöhten Durchschnittswert war vielmehr der sinkende Handelsanteil niedrig bewerteter Flugzeugfonds.

**Alex Gadeberg**, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG, über das abgelaufenen Geschäftsjahr: „Auch im Jahr 2024 sind wir unserem strategischen Ziel greifbar näher gekommen, zur ersten Adresse im Handel mit illiquiden Assets zu werden. Die sehr erfreulichen Umsatzentwicklung von [Zweitmarkt.de](https://www.zweitmarkt.de) ist dabei nur ein Aspekt. Darüber hinaus haben wir durch unseren neu gestarteten Private Markets-Handelsplatz <https://pm.fondsboerse.de> sowie durch unsere neue Kooperation mit der



Alex Gadeberg

Foto: Unternehmen

*Privatmarktplattform Privatize auch im B2B und B2C-Geschäft so viele Mandatierungen hinzugewonnen, dass diese noch jungen Geschäftsfelder einen zunehmend spürbaren Beitrag zu unserem Wachstum leisten. Unabhängig von allen Unsicherheiten des konjunkturellen Umfeldes sehen wir daher äußerst optimistisch ins kommende Jahr und in die weitere Zukunft.“* (DFPA/MB) ♦ [www.zweitmarkt.de](https://www.zweitmarkt.de)

#### ▲ Partnerschaft für regulierte Krypto-Vermögensverwaltung geschlossen

Der Krypto-Vermögensverwalter **Alpha Beta Asset Management** und **F5 Crypto** haben eine strategische Kooperation geschlossen, um Anlegern den sicheren und regulierten Zugang zum Markt für digitale Assets zu erweitern. Als erste vollständig durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)** und **Bundesbank** regulierte Krypto-Vermögensverwaltung in Deutschland bietet Alpha Beta Asset Management maßgeschneiderte Investmentlösungen. Mit **F5 Crypto** – in Berlin seit 2018 auf Krypto-Investments spezialisiert – verbindet Alpha Beta Asset Management nun Vermögensverwaltungskompetenz mit Krypto-Know-how und wissenschaftlich fundierten Anlagestrategien. Anleger profitieren laut Unternehmen von einem größeren Spektrum digitaler Assets, strengen regulatorischen Rahmenbedingungen und einem erweiterten Angebot an Krypto-Finanzprodukten, die in Deutschland entwickelt wurden.

„Dank der Zusammenarbeit mit **F5 Crypto** können wir unseren Kunden einen noch umfassenderen Zugang zu digitalen Assets bieten – mit höchstem Sicherheitsanspruch und maximaler Transparenz“, so **Markus van de Weyer**, Gründer und Geschäftsführer der Alpha Beta Asset Management. „Diese Partnerschaft ermöglicht es uns, unsere wissenschaftlich fundierten Krypto-Investmentstrategien einem breiteren Anlegerkreis zugänglich zu machen. Gemeinsam heben wir den Standard für professionelle Krypto-Vermögensverwaltung in Deutschland auf ein neues Niveau“, ergänzt **Florian Döhnert-Breyer**, Geschäftsführer von **F5 Crypto Capital**. (DFPA/MB) ♦ [www.abam-gmbh.com](https://www.abam-gmbh.com)



### ▲ Netfonds überschreitet erstmals vier Milliarden Euro Assets under Management

Der Finanzdienstleister **Netfonds** hat im wichtigen Investment-Geschäftsbereich das Jahr 2024 mit einem neuen Höchstwert abgeschlossen. **Die Summe der über die Netfonds-Gruppe administrierten Assets wurde im Jahresvergleich von 23,8 Milliarden Euro auf 28,3 Milliarden Euro gesteigert. Dies entspricht einem Wachstum von 18,9 Prozent.**

Noch dynamischer entwickelten sich die „Assets under Management“ im Bereich Vermögensverwaltung, Fondsmanagement und als Fondsinitiator. Dort überschritt Netfonds zum Jahresresultimo mit 4,05 Milliarden Euro erstmals die Marke von vier Milliarden Euro. **Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert von 26,5 Prozent.** Davon entfallen knapp drei Milliarden Euro auf die Vermögensverwaltung für Privatkunden.

Zu Beginn des neuen Jahres erfolgt darüber hinaus die bereits im Rahmen der Anleiheemission angekündigte Übernahme eines weiteren Fondsinitiators durch die Netfonds-Tochter GSR. Im Jahr 2025 erwartet Netfonds hierdurch eine Steigerung des EBITDA um mehr als eine Million Euro. Für das laufende Jahr 2025 wird ein weiterhin dynamisches Wachstum im zweistelligen Prozentbereich prognostiziert. (DFPA/MB) ♦ [www.netfonds.de](http://www.netfonds.de)

### ▲ Primus Valor-Fonds mit erhöhter Auszahlung

Investoren des Fonds „**ImmoChance Deutschland G.P.P.4**“ des Mannheimer Initiators **Primus Valor** freuen sich über eine gute Nachricht zum Jahresstart: Statt der ursprünglich geplanten Auszahlung von 30 Prozent wird im Januar 2025 eine erhöhte Auszahlung von 50 Prozent geleistet.

**Damit summiert sich die Gesamtauszahlung des 2010/2012 platzierten Fonds auf mittlerweile 189 Prozent** – ein Beweis für die erfolgreiche Exit-Strategie des Fonds. Die Erhöhung der Auszahlung resultiert insbesondere aus dem profitablen Verkauf von Immobilien an den Standorten Kassel, Kaufungen und Steinau an der Straße. Auch das Objekt in der Grünen Straße in Schwerin wurde erfolgreich veräußert. Diese Verkäufe unterstreichen den Mehrwert einer vorausschauenden Bestandsentwicklung und der sorgfältigen Vorbereitung für den Exit. Die kontinuierlichen und zuletzt überdurchschnittlichen Auszahlungen des Fonds (insgesamt allein 50 Prozent im Jahr 2024) zeigen eindrucksvoll, wie Geduld und strategische Marktexpertise Anlegern langfristig zugutekommen, so Primus Valor.

„Umfangreiche Ankäufe für unseren kürzlich ausplatzierten Fonds „ICD 12 R+“ und die nun übertroffenen Auszahlungserwartungen des Fonds G.P.P.4 bestätigen einmal mehr unsere Stärke, nicht nur in der Akquisition, sondern auch im Exit erfolgreich zu agieren“, erklärt **Gordon Grundler**, Vorstand der Primus Valor AG: „Im noch jungen Jahr 2025 sind weitere Auszahlungen für unsere Anleger des Fonds Nr. 4 zu erwarten.“ (DFPA/LJH) ♦ [www.primusvalor.com](http://www.primusvalor.com)

### ▲ DVFA legt neue Fassung der Deutschen Grundsätze für Finanzresearch vor

Die **Kommission Unternehmensanalyse** der DVFA Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management e.V. hat eine aktualisierte Version der DGFR vorgelegt. Die gründlich überarbeitete Neufassung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen wurde unter anderem gezielt auf die Verbreitung von Anlageempfehlungen und Research-Studien über Social Media sowie Corporate Bonds sowie Schuldscheindarlehen (SSD) angepasst. „Mit den DGFR 3.0 tragen wir den dynamischen Entwicklungen im Bereich Finanzresearch Rechnung und bieten Analysten wie auch Unternehmen eine aktualisierte Best-Practice-Basis. Damit schaffen wir Orientierung in einem komplexen regulatorischen Umfeld“, erklärt **Volker Sack**, Leiter der DVFA-Kommission Unternehmensanalyse.

Seit ihrer Erstveröffentlichung im Jahr 2006 haben sich die DGFR als Standard für Finanzanalysten und Broker etabliert. Mit der neuen Fassung wird der bisherige Fokus auf Aktien um weitere wichtige Anlageklassen erweitert. Zudem beinhalten die aktualisierten Mindeststandards praktische Leitlinien für den Einsatz moderner Kommunikationsplattformen. (DFPA/ABG) ♦ [www.dvfa.de](http://www.dvfa.de)

### ▲ Nettofondsvermögen aller europäischen Immobilienfonds gestiegen

Das Nettofondsvermögen aller regulierten europäischen Immobilienfonds (AIF) ist laut Fondskommentar der **Intreal Luxembourg** in den ersten drei Quartalen 2024 leicht gewachsen. Dies gehe aus den Statistiken der **European Fund and Asset Management Association (EFAMA)** hervor. **Von 999,4 Milliarden Euro zum Jahresende 2023 erhöhte sich das Gesamt-Nettofondsvermögen bis zum Ende des dritten Quartals 2024 um 26,8 Milliarden Euro auf 1.026,2 Milliarden Euro** und überschritt damit erneut die Billionen-Euro-Marke. Dies entspricht einem Zuwachs von rund 2,7 Prozent. **Rudolf Kömen**, Geschäftsführer der Intreal Luxembourg, kommentiert: „Die leichte Zunahme im Laufe von 2024 ist bemerkenswert, da die Fonds per Saldo Mittelabflüsse zu verzeichnen hatten. Diese beliefen sich von Januar bis September netto auf 2,2 Milliarden Euro. Blickt man nur auf das dritte Quartal, betragen die Mittelabflüsse 1,4 Milliarden Euro. Dass das Fondsvermögen insgesamt dennoch gestiegen ist, resultiert aus Aufwertungen, die der Stabilisierung des Preisniveaus an den Immobilienmärkten geschuldet sind.“

Das Bild über die Länder hinweg sei uneinheitlich: Während vor allem Immobilienfonds in Österreich, Deutschland und im Vereinigten Königreich in den ersten drei Quartalen Abflüsse zu verzeichnen hatten, gab es auch Länder

mit umgekehrtem Trend. So erhielten vor allem Immobilienfonds in Irland (plus 1,2 Milliarden Euro) und in der Schweiz (plus 782,8 Millionen Euro) im gleichen Zeitraum erhebliche Mittelzuflüsse. Die Statistik zum Ende des dritten Quartals umfasst insgesamt 3.949 alternative Investmentfonds (AIF) der Gattung Real Estate. Das sind 38 Fonds mehr als Ende 2023.

Kömen: „2024 war kein einfaches Jahr für Immobilienfonds. Es gab insgesamt wenig Fondsaufgaben im Markt. Ich rechne aber fest damit, dass sich diese Entwicklung 2025 verbessert. Vor allem vonseiten institutioneller Investoren erwarte ich höhere Zuflüsse. Wir befinden uns in vielversprechenden Gesprächen und haben mehrere Fonds konkret in Vorbereitung. Bei Privatanlegern dürfte es noch etwas dauern. Diese sind oft zögerlicher als die Profis und ziehen dann nach.“ (DFPA/MB) ♦ [www.intreal.de](http://www.intreal.de)

### ▲ Geldvermögen der Deutschen ist gestiegen

Fast unbeeindruckt vom Krisenumfeld haben die großen Aktienindizes in vergangenem Jahr kräftig zugelegt. Allein der Dax ist 2024 um rund 19 Prozent gestiegen. Von den Kursgewinnen profitieren auch die privaten Haushalte in Deutschland. Laut vorläufigen Berechnungen von **Michael Stappel**, Analyst bei der **DZ Bank**, ist das Geldvermögen um fast sechs Prozent auf 9,3 Billionen Euro gestiegen. **Allein Aktien und Fonds sorgten für einen Zuwachs in Höhe von nahezu 200 Milliarden Euro.**

„Mehr als 20 Prozent des Geldvermögens stecken mittlerweile in Aktien und Fonds. Die Deutschen verlieren damit zunehmend die Scheu vor dieser Assetklasse und profitieren von der positiven Börsenentwicklung“, sagt Volkswirt Stappel. Weniger erfreulich ist jedoch der zweite Booster für den Vermögensaufbau: Die Sparquote ist mit 11,5 Prozent hoch und wurde nur von den Corona-Jahren 2020 und 2021 getoppt. „Inflation, Energiewende, Ampel-Aus und geopolitische Krisen verunsichern die Verbraucher. Deshalb halten viele ihr Geld zusammen. Allerdings bleibt zu viel davon auf dem Girokonto liegen und verliert so real an Wert“, so Stappel. Mit fast 37 Prozent machen Bargeld und Einlagen weiterhin die größte Vermögensklasse der Haushalte aus.

Zu begrüßen sei, dass nach der langen Niedrigzinsphase vor allem Termineinlagen, aber auch Sichteinlagen wie Tagesgeldkonten wieder Zinsen in nennenswertem Umfang abwerfen. „Im letzten Jahr stiegen die Zinseinkünfte der privaten Haushalte wegen des insgesamt höheren Zinsniveaus auf voraussichtlich 30 Milliarden Euro“, so Stappel. Insgesamt rechnet der Volkswirt auch für 2025 mit einer guten Perspektive für die Geldanlage: „Die Börsen dürften trotz Schwankungen tendenziell weiter nach oben zeigen und die Zinseinnahmen aus Bankeinlagen und Rentenpapieren weitgehend stabil bleiben.“ (DFPA/MB) ♦ [www.dzbank.de](http://www.dzbank.de)



Michael Stappel

### ▲ Mondial KVG: Günzel zur neuen Geschäftsführerin ernannt

Die Münchener Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Mondial** hat die Ernennung von **Maïke Günzel** zur Geschäftsführerin zum 1. Januar 2025 bekannt gegeben. Günzel wird das Geschäftsführungsteam, bestehend aus **Michael Vogt** (Sprecher der Geschäftsführung) und **Cornelius Hell** (Geschäftsführer), ergänzen. Bereits seit September 2022 unterstützt sie die Mondial KVG im Bereich Akquisition und ist seit Januar 2024 als Prokuristin tätig.

Mit über 13 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche, davon mehr als acht Jahre im Umfeld von offenen und geschlossenen AIF, in der Projektentwicklung und ihrem Fachwissen in den Bereichen Rechtswissenschaften, Immobilien- und Fondswirtschaft sowie Akquisition, bringe sie eine herausragende Expertise für die neue Aufgabe mit. Günzel hat bereits zahlreiche Projekte und Investmentstrategien der Mondial KVG erfolgreich umgesetzt. Zudem bringe sie Erfahrungen aus ihrer Tätigkeit als Unternehmensberaterin bei **Rosenbaum Nagy Unternehmensberatung**, als Senior Transaktionsmanagerin bei der **Immac Verwaltungsgesellschaft** sowie als Leiterin Transaktion bei **Magna Real Estate** mit.

(DFPA/MB) ♦ [www.mondial-kvg.de](http://www.mondial-kvg.de)



Maïke Günzel

## i IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
**EXXECNEWS** Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Leo J. Heil (LJH)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB),  
Achim Griesel (ABG), Leo J. Heil (LJH),  
Axel Zimmermann (AZ)

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketing/Anzeigen: Achim Griesel  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf,  
Axel Zimmermann

Preis: 2,50 €

Nächste Ausgabe: 27. Januar 2025

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2025.

# EXXECNEWS STELLT VOR: BETEILIGUNGSMARKT-SACHWERT-RENDITEANLAGEN

Auf den Folgeseiten präsentiert die Redaktion eine Auswahl von 22 Offerten. Die Auswahl der Angebote ist auch das Ergebnis eines redaktionellen Checks (kein Rating), der sich genauer durch die zeitgemäße Anlageform, die besondere Performance der Emittenten und ein überzeugendes Rendite-Potenzial auszeichnet.

Erstmals bat die Redaktion die Emittenten, die Besonderheit ihres Angebotes aus ihrer Sicht zu betonen. Noch haben nicht alle geantwortet. Aber in künftigen Übersichten sollen die Meinungen von Redaktion und Emittenten gleichberechtigt nebeneinander stehen. Damit können sich Anleger ein

schnelles und umfassendes Bild über die Qualität des jeweiligen Kapitalanlage-Angebotes verschaffen. Das gründliche Studium der Verkaufsunterlagen vor Zeichnung soll dies aber nicht ersetzen.

Eine weitere Neuerung bietet die Angebots-Übersicht auf der letzten Seite: Neben AIF und Vermögensanlagen werden erstmals auch Wertpapier-Emission genannt. Emittenten, die bislang überwiegend Vermögensanlagen platziert haben, setzen zunehmend auf das Angebot von festverzinslichen Wertpapieren. Die Vorteile: weniger Bürokratie und meist sogar handelbar.

In dieser Ausgabe werden präsentiert: 10 Assetklassen und 22 Anlageofferten

## Büroimmobilien



### Immobilienwerte II Aschaffenburg



<b>Emissionskapital:</b>	<b>11,7 Mio. Euro</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>12,3 Mio. Euro</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>20.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>148,1 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>31.12.2038</b>

Der „Immobilienwerte II Aschaffenburg“ investiert über eine Objektgesellschaft in eine Büroimmobilie in Aschaffenburg. Dortiger Hauptmieter ist die Paket- und Expressdienstleisterin DPD Deutschland GmbH (DPD). Seit 1975 strukturiert und managt die Dr. Peters Gruppe Sachwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren und hat 155 Investmentangebote mit einem Investitionsvolumen von über 8,5 Milliarden Euro aufgelegt.

KVG: Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft, Dortmund, [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## Erneuerbare Energien



### BVT Concentio Energie & Infrastruktur II



<b>Emissionskapital:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>10.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>175,5 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>31.12.2042</b>

Über die Treuhandkommanditistin BVT Treuhandgesellschaft mbH, München, können sich Anleger am „BVT Concentio Energie & Infrastruktur II“ der Münchener BVT-Gruppe mit jahrzehntelangem Standing beteiligen. Durch Investitionen in Spezial-AIF sollen jeweils 45 Prozent mittelbar in Erneuerbare Energien und Infrastrukturprojekte angelegt werden. Obwohl keine nachhaltigen Investitionen im Sinn der EU-Taxonomie angestrebt werden, sollen die geplanten Investitionen einen Mindestanteil von 70 Prozent an nachhaltigen Investments enthalten. Anlageschwerpunkt des Fonds ist Europa, Kanada und Staaten des East Asia Summits, den ost- und südasiatischen und ozeanischen Staaten.

KVG: derigo GmbH & Co. KG, München. [www.derigo.de](http://www.derigo.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

<sup>1)</sup> Gemäß eines mittleren Prognose-Szenarios ausweislich des Basisinformationsblattes



### Euramco Clean Power



**Emissionskapital:** bis 80 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** bis 200 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 10.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 138 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2033  
**Nachhaltigkeitskonzept:** Artikel-9-Fonds

Über den „Euramco Clean Power“ können sich Anleger an Erneuerbare-Energien-Anlagen – insbesondere Wind- und Solarparks – in der Europäischen Gemeinschaft beteiligen. Der regionale Fokus liegt dabei auf Frankreich, Finnland, Spanien und Portugal. Die Euramco-Gruppe ist ein erfahrener Asset Manager im Bereich der Erneuerbaren Energien. Das bisherige Transaktionsvolumen im Bereich Erneuerbare Energien beträgt 565 Millionen Euro.

KVG: Euramco Invest GmbH, Aschheim [www.euramco-invest.de](http://www.euramco-invest.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1



**Emissionskapital:** 80 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 84 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 5.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 132,6 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2028  
**Nachhaltigkeitskonzept:** PV-Investment

Anleger können sich treugeberisch am alternativen Investmentfonds (AIF) „HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1“ beteiligen. Der Fonds wird nach dem Grundsatz der Risikomischung direkt oder mittelbar in Photovoltaikanlagen investieren. Regional kann in Japan, den USA, die Europäische Union (insbesondere Deutschland), Kanada, Südostasien, Südkorea, Lateinamerika und die Länder der Karibischen Gemeinschaft („CARICOM“) investiert werden. Geplant ist ein Kommanditkapital von 80 Millionen Euro, das auf bis zu 150 Millionen erhöht werden kann.

KVG: HEP Kapitalverwaltung AG, Güglingen. [www.hep.global](http://www.hep.global)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### HEP Solar Club Deal 1



**Emissionskapital:** bis 110 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 200.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 146,1 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2029

Der „HEP Solar Club Deal 1“ mit Zielinvestition in Kanada zeigt sowohl beeindruckende Stärken als auch vielversprechende Chancen und richtet sich speziell an semi-professionelle und institutionelle Investoren mit einer Mindestbeteiligungssumme von 200.000 Euro. Im Fokus steht das 124-Megawatt-Peakleistungsstarke Solarprojekt Alderson in der westkanadischen Provinz Alberta. HEP bringt langjährige Erfahrung im Bereich nachhaltiger Solar-Investments ein, was die operative Effizienz und Risikominimierung stärkt.

**HEP zum Angebot:** „Kanadas Solarsektor wächst aufgrund des steigenden Energiebedarfs und der politischen Förderung rasant. Das Alderson-Projekt kombiniert die Vorteile eines strategisch günstigen Standorts mit der wachsenden Bedeutung nachhaltiger Investments und unterstreicht die Expertise von hep solar im internationalen Solarmarkt.“ (Auszug aus dem Statement)

KVG: HEP Kapitalverwaltung AG, Güglingen. [www.hep.global](http://www.hep.global)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### ÖKORENTA Erneuerbare Energien 15



**Emissionskapital:** 40 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 40 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 5.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 173,3 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2036  
**Nachhaltigkeitskonzept:** Artikel-8-Fonds

Investments in Erneuerbare Energien tragen nicht nur zu einer gesunden Umwelt bei, sondern sind auch rentabel. Der „Ökorenta 15“ bietet die Möglichkeit, an Wind- und Solarenergiebeteiligungen zu partizipieren, an Anlagen zur Erzeugung, zum Transport und zur Speicherung von Erneuerbarer Energie. Angeboten wird der Fonds durch die Auricher Werte GmbH, einer Konzerntochter der seit 25 Jahren tätigen Ökorenta-Gruppe. Mit jährlichen Performanceberichten belegt die Gruppe ihre erfolgreiche Investment-Historie ihrer bislang 26 Fonds. Sie verwaltet heute ein Vermögen von knapp einer halben Milliarde Euro.

**Ökorenta zum Angebot:** „Dieser Fonds setzt die seit 2005 bewährte Serie unserer gut diversifizierten Portfoliofonds mit Investmentfokus auf Solar- und Windparkbeteiligungen fort. Diese verfügen bereits über mehr als 14.000 Anlegermandate und konnten bis dato mit 216 Millionen Euro an Auszahlungen leisten.“ (Auszug aus dem Statement)

KVG: Auricher Werte GmbH, Aurich. [www.auricher-werte.de](http://www.auricher-werte.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## Handelsimmobilien



### Immobilienportfolio Deutschland II



**Emissionskapital:** 30 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 31,5 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 10.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 157,3 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2037

Mit dem Fonds können sich Anleger an Gewerbeimmobilien aus dem Bereich Lebensmittel- und Nahversorgung beteiligen. Diversifikation ist das zentrale Motiv dieses alternativen Investmentfonds (AIF) – ein Portfolio von Objekten an verschiedenen wirtschaftlich attraktiven Standorten – mit namhaften Mietern und langlaufenden Mietverträgen. Angeboten wird der Fonds durch die Dr. Peters Gruppe, die seit 1975 Schwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren strukturiert und managt. Die Gruppe hat bislang 155 Investmentangebote mit einem Investitionsvolumen von über 8,5 Milliarden Euro aufgelegt.

KVG: Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft, Dortmund. [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

<sup>1)</sup> Gemäß eines mittleren Prognose-Szenarios ausweislich des Basisinformationsblattes

## Habona Deutsche Nahversorgungs-Immobilien Fonds 08



<b>Emissionskapital:</b>	<b>50 Mio. Euro</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>95 Mio. Euro</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>10.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>121,5 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>30.06.2031</b>

Wie bereits die Habona-Vorgängerfonds wird sich der „Habona Deutsche Nahversorgungsimmobilien Fonds 08“ auf den Erwerb vollständig errichteter Einzelhandelsimmobilien konzentrieren. Gemeint sind damit primär Immobilien für den Lebensmitteleinzelhandel – Discounter, Vollversorger sowie Nahversorgungszentren. Bei bislang acht geschlossenen, einem offenen Immobilienfonds und drei Spezialfonds für institutionelle Investoren ist die Habona-Gruppe, Frankfurt, ein führender Investment- und Asset Manager, der sich auf Immobilien der Grund- und Nahversorgung spezialisiert hat. Das von ihr verwaltete Immobilienvermögen hat ein Volumen von über einer Milliarde Euro.

KVG: Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg. [www.hansainvest.com](http://www.hansainvest.com)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## Gewerbeimmobilien gemischt



## VC Value Add Plus



## Verifort Capital

<b>Emissionskapital:</b>	<b>21,2 Mio. Euro</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>37,4 Mio. Euro</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>5.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>135,1 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>31.12.2030</b>

Der Fonds wird vornehmlich in inländische Gewerbeimmobilien (Büros, Einzelhandel, Hotels, Logistik und mehr) investieren. Dabei liegt der Schwerpunkt auf „substanzsteigernden Entwicklungsmaßnahmen“. Er folgt damit einer „manage-to-green“-Strategie – Wertsteigerung der Immobilien durch Investitionen in nachhaltige Modernisierungen wie beispielsweise in eine höhere Energieeffizienz. Mit dem Asset Manager Verifort Capital und der Kapitalverwaltungsgesellschaft Hamburg Asset Management hat der Fonds erfahrene Partner an seiner Seite, was eine solide Grundlage für seinen Anlageerfolg bietet.

KVG: Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg. [www.hh-asset.de](http://www.hh-asset.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## Immobilien International



## DF Deutsche Finance Investment Fund 24 – Club Deal US Logistik



## DEUTSCHE FINANCE GROUP

<b>Emissionskapital:</b>	<b>53,5 Mio. US-Dollar</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>56,2 Mio. US-Dollar</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>10.000 US-Dollar</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>122,0 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>30.06.2027</b>

Der Investmentfonds investiert als Co-Investor und Mehrheitsgesellschafter mittelbar in fünf neue Logistikimmobilien an der Wright Road in Creedmoor im Großraum von Austin, Texas, USA, die in zwei Bauabschnitten errichtet werden. Durch das Co-Investment wird die Einbeziehung lokalen Know-hows gewährleistet. Mit einer Vielzahl von in US-Gewerbeimmobilien investierende Fonds hat die Deutsche Finance Group langjährige Erfahrung im amerikanischen Immobilienmarkt aufgebaut und sich insbesondere einen Ruf als Spezialist für kurzläufige, prospektmäßig verlaufende Fonds erworben.

KVG: DF Deutsche Finance Investment GmbH, München. <https://kvg.deutsche-finance.de/>



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## DF Deutsche Finance Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik



## DEUTSCHE FINANCE GROUP

<b>Emissionskapital:</b>	<b>100 Mio. Pfund (GBP)</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>105 Mio. Pfund (GBP)</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>10.000 Pfund (GBP)</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>145 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>2027</b>

Über den „DF Deutsche Finance Investment Fund 23 – Club Deal UK Logistik“ erschließt sich Anlegern eine neue Assetklasse: Der Investmentfonds investiert als Co-Investor mittelbar in Logistikimmobilien in Großbritannien. Ein erstes Portfolio mit Objekten in London, Manchester, Chelmsford, Enfield, Milton Keynes und Nottingham steht bereits fest, weitere Objekte können angebunden werden. Das Transaktionsvolumen auf dem europäischen Markt für Logistikimmobilien ist in den vergangenen zehn Jahren um über 200 Prozent gestiegen. Das meiste Investorenkapital floss dabei – trotz Brexit – mit 1,9 Milliarden Euro nach Großbritannien.

KVG: DF Deutsche Finance Investment GmbH <https://kvg.deutsche-finance.de>



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

<sup>1)</sup> Gemäß eines mittleren Prognose-Szenarios ausweislich des Basisinformationsblattes



## DF Deutsche Finance Investment Fund 22



### DEUTSCHE FINANCE GROUP

<b>Emissionskapital:</b>	<b>35 Mio. Euro</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>36,75 Mio. Euro</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>1.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>152 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>30.06.2029</b>
<b>Nachhaltigkeitskonzept:</b>	<b>Artikel-9-Fonds</b>

Mit bereits 1.000,00 Euro (plus fünf Prozent Agio) können sich Anleger über die Treuhandkommanditistin DF Deutsche Finance Trust GmbH, München, an dem alternativen Investmentfonds (AIF) „DF Deutsche Finance Investment Fund 22“ beteiligen. Vorgesehen ist ein Kommanditkapital von bis zu 35 Millionen Euro. Für den Investmentfonds werden die von den Anlegern geleisteten Kapitaleinlagen in die institutionellen Investmentstrategien investiert. Alle Anteile haben die gleichen Ausgestaltungsmerkmale; es werden also keine unterschiedlichen Anteilsklassen gebildet.

KVG: DF Deutsche Finance Investment GmbH, München. <https://kvg.deutsche-finance.de/>



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)



## Multi-Asset

## BVT Concentio IV



<b>Emissionskapital:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>10.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>30.06.2031</b>

Der neue „BVT Concentio IV“ der BVT Unternehmensgruppe, München, plant Beteiligungen aus den Assetklassen Immobilien, Private Equity, Erneuerbare Energien und Infrastruktur. Daher sollen die Investitionen des „BVT Concentio IV“ (Zielallokation) zu 50 Prozent auf Immobilien und zu 25 Prozent auf Private Equity entfallen. Sie sollen über institutionelle Zielfonds erfolgen, die für private Anleger sonst nicht zugänglich sind. Seit Gründung verzeichnet BVT ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 8,8 Milliarden Euro und platzierte 218 Fonds bei mehr als 80.000 Anlegern.

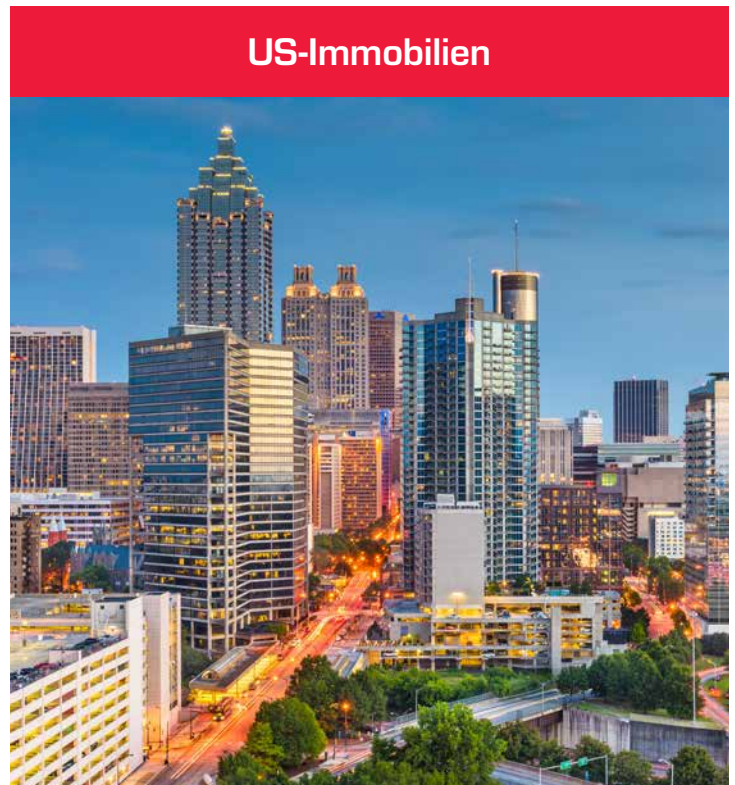
KVG: derigo GmbH & Co. KG, München. [www.derigo.de](http://www.derigo.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)



## US-Immobilien

## BVT Residential USA 19



<b>Emissionskapital:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>nicht fixiert</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>30.000 Euro</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>129,1 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>31.12.2029</b>

Der „BVT Residential USA 19“ investiert mit einem amerikanischen Joint-Venture-Partner in mindestens zwei voneinander unabhängige Unternehmensbeteiligungen zum Bau von Apartmentanlagen (Multi-Family Residential), um sie zu vermieten und dann zu verkaufen. Der jeweilige Exit wird nach etwa drei bis vier Jahren ab Erwerb der jeweiligen Projektgrundstücke angestrebt. Seit Gründung verzeichnet BVT ein Gesamtinvestitionsvolumen von rund 8,8 Milliarden Euro und platzierte über 220 Fonds.

**BVT zum Angebot:** „Mit diesem Fonds investieren Anleger in die Entwicklung und die anschließende Veräußerung von qualitativ hochwertigen ‚Class-A‘-Apartmentanlagen. Eine erste Beteiligung an der Entwicklung der ‚Class-A‘-Apartmentanlage ‚Aventon Holly Hill‘ in Davenport, Florida, mit 288 Wohneinheiten ist bereits erfolgt, eine zweite Beteiligung derzeit in finaler Prüfung.“ (Auszug aus dem Statement)

KVG: derigo GmbH & Co. KG, München [www.derigo.de](http://www.derigo.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## UST XXVI



Gemeinsam Investieren

<b>Emissionskapital:</b>	<b>25 Mio. US-Dollar</b>
<b>Investitionsvolumen:</b>	<b>25 Mio. US-Dollar</b>
<b>Mindestinvestition:</b>	<b>20.000 US-Dollar</b>
<b>Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:</b>	<b>158 Prozent</b>
<b>Laufzeit bis:</b>	<b>31.12.2034</b>

Der Fonds wird in Bestandsimmobilien der Nutzungsarten Büro, Logistik, Handel und Wohnimmobilien investieren. Mindestens 75 Prozent werden in Immobilien in Metropolregionen im Südosten der USA angelegt. Initiator US Treuhand ist einer der marktführenden Anbieter für US-Immobilienfonds mit gesicherter Interessensgleichheit von Lead-Investor (der gleichzeitig der Asset Manager ist) und den Fondsanlegern. Mit einer Firmenhistorie von fast drei Jahrzehnten und einem Gesamtinvestitionsvolumen von mehr als 4,8 Milliarden US-Dollar verfügt das deutsch-amerikanische Unternehmen über hohe Immobilienkompetenz und sehr gute Marktzugänge.

**US Treuhand zum Angebot:** „Ursprünglich als Blind-Pool-Investment gestartet, ist mit dem Kauf einer Class-A-Büroimmobilie in Atlanta das Ankerinvestment gesetzt. Schon jetzt sind die Prognosen höher als zum Prospektaufstellungsdatum.“

KVG: Hansainvest Hanseatische Investmentgesellschaft mbH, Hamburg. [www.hansainvest.de](http://www.hansainvest.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### Jamestown 32



**Emissionskapital:** max. 750 Mio. US-Dollar  
**Investitionsvolumen:** nicht fixiert  
**Mindestinvestition:** 30.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 4,0 Prozent p.a. plus 110 Prozent bei Verkauf  
**Laufzeit bis:** 31.12.2038

Mit dem „Jamestown 32“ setzt die Jamestown-Gruppe ihre Reihe erfolgreicher US-Immobilienfonds fort. Die einzelnen Immobilieninvestments stehen zu Beginn der Platzierung noch nicht fest. Entsprechend ihrer bisherigen Investment-Strategie soll vorrangig in qualitativ hochwertige, vermietete Einzelhandels-, Büro- und Mietwohnobjekte in den wichtigsten Metropolen der USA und bedeutenden Großräumen der US-Küstenstaaten investiert werden. Die bislang aufgelösten 28 Vermietungsfonds haben aus einem eingesetzten Eigenkapital von rund drei Milliarden US-Dollar Gesamtrückflüsse von mehr als sechs Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Stand Januar 2024 verwaltet Jamestown ein Vermögen von 11,9 Milliarden US-Dollar für 80.000 Investoren.

KVG: Jamestown US-Immobilien GmbH, Köln [www.jamestown.de](http://www.jamestown.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)



### Immac Sozialimmobilien 127. Renditefonds

# IMMAC group

**Emissionskapital:** 10,65 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 18,78 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 200.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 189,5 Prozent  
**Laufzeit bis:** 30.10.2038

Der Fonds investiert in zwei bestehende Altenpflegeeinrichtungen mit insgesamt 150 Pflegeplätzen in Alpen-Veen und Sonsbeck, beide Nordrhein-Westfalen. Pächter ist die seit 50 Jahren familiengeführte GPA Brunngraber. Seit ihrer Gründung 1997 hat die Immac Group rund zwei Milliarden Euro in mehr als 170 Betreiberimmobilien investiert. Die Objekte wurden für 130 langfristig orientierte Fonds der Konzerngruppe gebaut oder erworben. Immac ist tätig in Deutschland, Österreich und Irland. Mit der Hannoverschen Volksbank eG als Mehrheitsgesellschafterin ist Immac seit Mai 2023 Teil des genossenschaftlichen Banksystems.

KVG: HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH, Hamburg [www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### IMMAC Irland Sozialimmobilien VI Renditefonds

# IMMAC group

**Emissionskapital:** 19,0 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 19,0 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 200.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 203,6 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.03.2039

Der Fonds investiert in die Pflegeeinrichtung „Bethany House Nursing Home“ in Tyrrellspass (County Westmeath) in Irland, rund 80 Kilometer westlich von Dublin. Immac ist in Irland seit 2018 vertreten und hat seither acht Pflegeheime erworben, die von der Beechfield Care Group, der Immac-Betriebsgesellschaft in Irland, betrieben werden. Seit ihrer Gründung 1997 hat die Immac Group rund zwei Milliarden Euro in mehr als 170 Betreiberimmobilien investiert. Die Objekte wurden für 130 langfristig orientierte Fonds der Konzerngruppe gebaut oder erworben. Immac ist tätig in Deutschland, Österreich und Irland. Mit der Hannoverschen Volksbank eG als Mehrheitsgesellschafterin ist Immac seit Mai 2023 Teil des genossenschaftlichen Banksystems.

KVG: HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH, Hamburg. [www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### Immac Immobilien Renditedachfonds

# IMMAC group

**Emissionskapital:** 6,0 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 6,6 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 10.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 153,9 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2038

Der Renditedachfonds investiert in mindestens drei AIF, darunter auch Spezial-AIF, die bislang nur semiprofessionellen und professionellen Anlegern vorbehalten waren. Drei Beteiligungen wurden bereits eingegangen. Seit ihrer Gründung 1997 hat die Immac Group rund zwei Milliarden Euro in mehr als 170 Betreiberimmobilien investiert. Die Objekte wurden für 130 langfristig orientierte Fonds der Konzerngruppe gebaut oder erworben. Immac ist tätig in Deutschland, Österreich und Irland. Mit der Hannoverschen Volksbank eG als Mehrheitsgesellschafterin ist Immac seit Mai 2023 Teil des genossenschaftlichen Banksystems.

KVG: HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH, Hamburg. [www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

### Verifort Capital HC2

**Emissionskapital:** 31,3 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 71,1 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 5.000 Euro  
**Gesamtrückfluss <sup>1)</sup>:** 140,8 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.12.2035  
**Nachhaltigkeitskonzept:** Artikel-8-Fonds

Mit dem „Verifort Capital HC2“ wird Anlegern das Investment in Sozialimmobilien wie Pflege- und Betreuungseinrichtungen, betreuten Wohnungen, Tagespflege, ambulante Pflege, aber auch Kindertagesstätten und Schulen angeboten. Initiator Verifort Capital, Tübingen, spezialisiert auf Gewerbe- und Sozialimmobilien, verwaltet derzeit rund 630 Millionen Euro Assets under Management in zwölf geschlossenen Immobilienfonds.

KVG: Hansainvest Hanseatische Investment GmbH, Hamburg. [www.hansainvest.com](http://www.hansainvest.com)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

<sup>1)</sup> Gemäß eines mittleren Prognose-Szenarios ausweislich des Basisinformationsblattes



## Wohnimmobilien



### WIDe Fonds 10



**Emissionskapital:** 50,0 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 50,0 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 20.000 Euro  
**Gesamtrückfluss<sup>1)</sup>:** 136,6 Prozent (A)/ 155,4 Prozent (B)  
**Laufzeit bis:** 31.12.2034

Der Fonds bietet die Auswahl von zwei Anteilklassen (ausschüttend oder thesaurierend). Er investiert mittelbar in deutsche Bestandsimmobilien, vornehmlich in Wohnimmobilien. Im Fokus stehen dabei bevölkerungsreiche Regionen außerhalb der Metropolen in Mittel- und Süddeutschland, insbesondere in Bayern, Sachsen und Thüringen. Teilweise Fremdfinanzierung ist möglich. Der Fonds profitiert von der jahrzehntelangen Erfahrung von Dieter Lahner, dem Gründer der familiengeführten WIDe-Gruppe, die für ihre Immobilienfonds kontinuierliche Erfolge belegen kann – beste Ausgangslage auch für den „WIDe Fonds 10“.

**WIDe zum Angebot:** „Der WIDe Fonds 10 zeichnet sich als risikogemischter geschlossener Alternativer Investmentfonds durch eine anlegerfreundliche Konzeption aus. Die Anleger werden bei der Zuteilung von Gewinnen und Entnahmen konzeptionsgemäß an erster Stelle stehen und haben für eine Beteiligung die Wahlmöglichkeit zwischen zwei Anteilklassen.“ (Auszug aus dem Statement)

KVG: WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH, [www.wide-kvg.de](http://www.wide-kvg.de)



[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

## Immobilien-Zweitmarkt



### asuco „ZweitmarktZins 38-2024“



**Emissionskapital:** 50,0 Mio. Euro  
**Investitionsvolumen:** 50,0 Mio. Euro  
**Mindestinvestition:** 5.000 Euro  
**Gesamtrückfluss<sup>1)</sup>:** 160,9 Prozent  
**Laufzeit bis:** 31.09.2035

Geboten wird ein Wertpapier in Form einer Inhaberschuldverschreibung. Das Angebot ist versehen mit einer festen Verzinsung von 4,25 Prozent pro Jahr. Zusätzlich sind jährliche Bonus-Zahlungen vorgesehen, deren Höhe jedes Jahr neu festgelegt wird. Die eingeworbenen Mittel werden zum Erwerb von Anteilen an bereits bestehenden und operierenden Immobilienfonds (Zweitmarkt-Investments) verwendet. Über die 2009 gegründete asuco-Gruppe wurden auf diese Weise bislang rund 600 Millionen Euro investiert.

**asuco zum Angebot:** „Unsere aktuelle Emission überzeugt nicht nur durch die enorme Streuung der Investitionen in aktuell 316 Zielfonds und somit mittelbar in 443 Immobilien aller Nutzungsarten, sondern bietet durch festen Zins und Bonus-Zahlungen ein hervorragendes Risiko-Rendite-Verhältnis.“ (Auszug aus dem Statement)

Emittent: asuco Immobilien-Sachwerte GmbH & Co.KG, Oberhaching, [www.asuco.de](http://www.asuco.de)

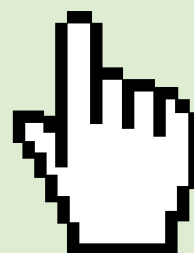


[Link zum Prospekt](#)



[Link zum DFPA-Infopool](#)

Direkt zu  
DFPA Informationspools  
hier klicken



# Übersicht der aktuellen Sachwert-Beteiligungsangebote

## Alternative Investmentfonds (AIF) (Stand 13. Januar 2025)

AIF Name	KVG	Assetklasse	Emissionskapital
Immobilienwerte II Aschaffenburg	Dr. Peters	Büroimmobilien	11,7 Mio. Euro
Paribus München Taunusstraße	Paribus	Büroimmobilien	35,0 Mio. Euro
Patrizia GrundInvest Heidelberg Bahnstadt	Patrizia	Büroimmobilien	51,3 Mio. Euro
Ökorenta Erneuerbare Energien 15	Auricher Werte	Erneuerbare Energien	40,0 Mio. Euro
BVT Concentio Energie & Infrastruktur II	derigo	Erneuerbare Energien	nicht fixiert
Euramco Clean Power	Euramco	Erneuerbare Energien	80,0 Mio. Euro
HEP - Solar Green Energy Impact Fund 1	HEP	Erneuerbare Energien	80,0 Mio. Euro
HEP Solar Club Deal 1	HEP	Erneuerbare Energien	110,0 Mio. Euro
Immobilienportfolio Deutschland II	Dr. Peters	Einzelhandelsimmobilie	30,0 Mio. Euro
Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliens Fonds 08	Hansainvest	Einzelhandelsimmobilie	50,0 Mio. Euro
DF Deutsche Finance Investment Fund 22	DF Deutsche Finance	Immobilien International	35,0 Mio. Euro
DF Deutsche Finance Investment Fund 23	DF Deutsche Finance	Immobilien International (UK)	100,0 Mio. GBP
DF Fund 24 - Club Deal US Logistik	DF Deutsche Finance	Immobilien International (USA)	53,5 Mio. US-Dollar
VC Value Add Plus	HAM	Gewerbeimmobilien Deutschland	21,2 Mio. Euro
HTB 14. Geschlossene Immobilieninvestment Portfolio	HTB	Immobilien-Zweitmarkt	20,0 Mio. Euro
BVT Concentio Vermögensstrukturfonds IV	derigo	Multi-Asset	nicht fixiert
BVF Early Invest 4	HTB	Private Equity	20,0 Mio. Euro
iVC Venture Innovation Fund	Hansainvest	Private Equity	50,0 Mio. Euro
MIG Fonds 17	MIG	Private Equity	bis 100,0 Euro
MIG Fonds 18	MIG	Private Equity	bis 100,0 Euro
MPE Direct Return 6	RWB	Private Equity	nicht fixiert
MPE International 9	RWB	Private Equity	nicht fixiert
Wealthcap Private Equity 25/26	Wealthcap	Private Equity	nicht fixiert
Immac 127. Renditefonds - Alpen-Veen & Sonsbeck	HKA	Sozialimmobilien	10,7 Mio. Euro
Immac Immobilien Renditedachfonds Deutschland	HKA	Sozialimmobilien	6,0 Mio. Euro
Immac Irland IV Renditefonds - Bethany House	HKA	Sozialimmobilien	19,0 Mio. Euro
Verifort Capital HC2	Hansainvest	Sozialimmobilien	31,3 Mio. Euro
Westfälische Sozialimmobilien IV	Scholz & Partner	Sozialimmobilien	4,7 Mio. Euro
TSO Active Property IV	Atlares	US-Immobilien	bis 125,0 Mio. Euro
BVT Residential USA 19	derigo	US-Immobilien	nicht fixiert
UST XXVI	Hansainvest	US-Immobilien	25 Mio. US-Dollar
Jamestown 32	Jamestown	US-Immobilien	bis 750,0 Mio. US-Dollar
DFI Wohnen 2	DFI	Wohnimmobilien	50,0 Mio. Euro
WIDe Fonds 10	WIDe	Wohnimmobilien	50,0 Mio. Euro

©EXXECNEWS

## Vermögensanlagen (Stand 13. Januar 2025)

Vermögensanlage	Anbieter	Art der Anlage	Assetklasse	Emissionsvolumen
ZweitmarktZins 37-2023 pro	Asuco	Namenschuldverschreibung	Immobilien-Zweitmarkt	20,0 Mio. Euro
Container Invest 30-01	Solvium	Direktinvestment	Logistik-Equipment	nicht fixiert
Solvium Exklusiv Invest 26-01	Solvium	Namenschuldverschreibung	Logistik-Equipment	bis 50,0 Mio. Euro
TSO Re Opportunity II	TSO Europe	Limited-Partnership-Anteile	US-Immobilien	75,0 Mio. US-Dollar

©EXXECNEWS

## Wertpapier-Emissionen (Stand 13. Januar 2025)

Wertpapier-Emission	Anbieter	Art der Anlage	Assetklasse	Emissionsvolumen
Imnovation-Anlage 2025/01	Imnovation	6,0 % Zins/ Laufzeit: 31.12.2030	Wohnimmobilien	8,0 Mio. Euro
Ranft Solar Anlage 2024	Ranft	7,0 % Zins/ Laufzeit: 31.12.2028	Erneuerbare Energien	15,0 Mio. Euro
Solar Bond Deutschland III	reconcept	6,5 % Zins/ Laufzeit: 05.05.2031	Erneuerbare Energien	10,0 Mio. Euro
reconcept Green Bond III	reconcept	6,75 % Zins/ Laufzeit: 30.09.2030	Erneuerbare Energien	20,0 Mio. Euro

©EXXECNEWS