AIF
Sachwerte
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

15. Jahrgang

Ausgabe 21
05. Oktober 2026

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

DIGEST

Top Story – Seiten 1 bis 5
Immobilienmess Expo Real
„Die Expo Real hat der Mipim in Cannes den Rang abgelaufen."

Produkte – Seite 6
Sachwertinvestments **Ardian** startet Infrastruktur-ELTIF. ◆ **LBBW AM** launcht ELTIF. ◆ **ILG** mit neuem Nahversorgungs-Fonds im Vertrieb. ◆ Investmentfonds **BNPP AM**: Fonds zum Thema „strategische Unabhängigkeit Europas" aufgelegt. ◆

From the Desk – Seite 7
Rechtsanwalt **Dr. Tim Banerjee** von der Kanzlei Banerjee & Kollegen schreibt über Statusrisiken und Ausgleichsansprüche selbstständiger Finanzdienstleister.

Unternehmen – Seite 8
dwpbank erhält MiCAR-Erlaubnis für Kryptoverwahrung und Transferdienstleistungen. ◆ KVG **UniCredit Invest Alternatives** erweitert Geschäftsführung. ◆ Ehemalige **HAL REIM** hat neuen Eigentümer. ◆

Märkte/Assetklassen – Seite 9
Studentisches Wohnen bietet neue Investmentchancen in Deutschland. ◆ **Internationale Aktienmärkte** bieten Chancen für Faktor-Investing. ◆

Für Sie gelesen – Seite 10
Mehr privates Finanzvermögen an die Kapitalmärkte lenken, so analysiert **Deutsche Bank Research**. ◆ **Neuberger**: Private Markets werden in europäischen Portfolios deutlich an Bedeutung gewinnen. ◆

*** TOP STORY

Immobilienmesse Expo Real

„Die Expo Real hat der Mipim in Cannes den Rang abgelaufen"

Drei Tage lang steht München mit der Expo Real im Mittelpunkt der internationalen Immobilienbranche. Ein Schwerpunkt in diesem Jahr: Infrastrukturprojekte. EXXECNEWS hat die Meinungen und Erwartungen von Immobilienexperten und Ausstellern zum aktuellen Immobilienmarkt und zur größten deutschen Immobilienmesse eingefangen.

Foto: Unternehmen

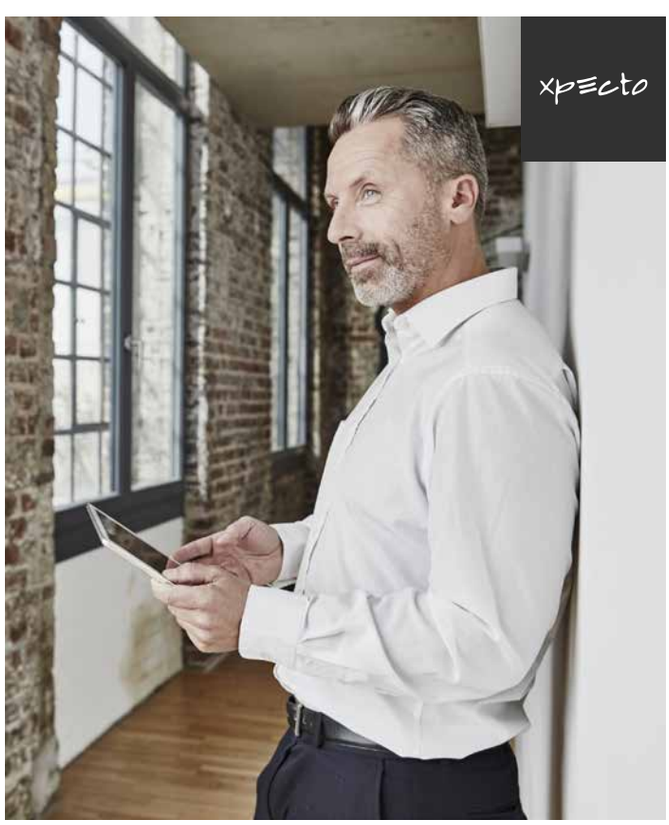
Werner Rohmert

„Inzwischen müsste aber auch der letzte intellektuelle Nachzügler mitbekommen haben, dass sich die Welt des Generationen-Geschenks der Niedrigzinsen auf längere Zeit geändert hat", meint das Ur-Gestein deutscher Immobilien-Berichterstattung **Werner Rohmert**, Herausgeber des **„Der Immobilienbrief"** und Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft deutscher Immobilienjournalisten, mit Blick auf die Expo Real 2026. Er sagt: *„Das übliche Zukunftsgeschwalle über Chancen und Risiken mit vielen ‚wenn' wird uns nicht erspart bleiben. Es geht aber um nicht mehr oder weniger als um die Frage, ob nicht die erfahrensten Profis der Szene wieder auf das dümmste Geschäft verfallen. Gerade mit 30 oder 40 Jahren Erfahrung müssen wir insbesondere heute nachdenken, inwieweit unser Know-how in die Zukunft übertragbar ist. Und das Paradoxe, das uns vielleicht in die Irre führt, ist gerade, dass sich das aktuelle Immobiliengeschäft wieder in Richtung unseres tradierten Know-hows bewegt.*

Die Expo Real, die internationale Fachmesse für Immobilien, Investitionen und Infrastruktur, findet vom 5. bis 7. Oktober 2026 in München statt. Mit rund 42.000 Fachbesuchern aus 70 Ländern und mehr als 1.700 Ausstellern bietet die Expo Real direkten Zugang zu Entscheidern, neue Geschäftsmöglichkeiten und wertvolle Marktimpulse. Als international führendes Ökosystem für Real Assets bringt sie alle relevanten Akteure zusammen und bildet die gesamte Wertschöpfungskette ab – von Entwicklung und Finanzierung über Investition und Betrieb bis hin zu Transformation und Innovation.

Im Zahlenwerk scheint sich die Messe ausgesprochen resilient zu verhalten. Die Anmeldungen lägen auf Vorjahresniveau, berichtet die Organisation. So richtig vermag ich den optimistischen Meldungen nicht glauben. Schon letztes Jahr meldeten Besucher ein gefühltes Auseinanderklaffen von Präsenz und Zahlen. Backgroundgespräche sehen zwar auch Gewinner mit Eigenkapital, die sich über gute Einkaufschancen freuen, allerdings auch viele Gesprächspartner, die auf die ungelösten Probleme verweisen. Die Zinsen bleiben hoch. Die Baukosten steigen. Die Nachfrage ist trübe. Bei Gewerbe hängen Wolken aus Konjunktur,

Fortsetzung auf Seite 2



25 Jahre

xpect more
mit unserer Software für Risiko- und Beteiligungsmanagement.

Behalten Sie Risiken, Beteiligungen und Zahlungsflüsse jederzeit im Überblick. Unsere Lösung strukturiert alle Daten übersichtlich, automatisiert Routinen und liefert aussagekräftige Reports für fundierte Entscheidungen. So steigern Sie Effizienz und Transparenz in allen Prozessen.

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

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Wettbewerbsverlust und KI über dem Markt. Neubauwohnungen erreichen bei den notwendigen Mieten von 21 bis 25 Euro nur noch zehn Prozent der Mieter.

Thematisch werden mit den Bereichen Wohnen, Logistik, Handel und Hotellerie sowie erstmals auf investierbarer Infrastruktur die aktuellen Kühe durch die Immobiliendörfer getrieben. Ob ‚gefühlt' nach wie vor jeder zweite Besucher sich als Transformationsmanager bezeichnen wird, werden wir sehen. Im professionellen Bereich ist der ESG- beziehungsweise Nachhaltigkeitszug sowieso nicht aufzuhalten. Dafür sorgen schon Mieter und Investoren."

Foto: Unternehmen
Lutz Aengevelt

„*Der Immobilienmarkt bewegt sich 2026 zwischen Zurückhaltung und Zeichen der Belebung*", urteilt die **Messe München** als Veranstalter der Expo Real: „*Der aktuelle Trendindex der Expo Real zeigt, dass die Aussteller und Besucher von Europas führender Fachmesse für Immobilien, Investitionen und Infrastruktur die Marktlage verhaltener bewerten als noch im Vorjahr. In der Umfrage, die jährlich vom Meinungsforschungsinstitut IfaD im Auftrag der Messe München durchgeführt wird, beurteilen 40 Prozent der Befragten die derzeitige Lage am Immobilienmarkt als ‚zurückhaltend' oder ‚sehr zurückhaltend' (2025: 22 Prozent). Optimistisch zeigen sich 25 Prozent (2025: 44 Prozent).*"

Dr. Lutz Aengevelt, geschäftsführender Gesellschafter von **Aengevelt Immobilien**, kann diese Umfrageergebnisse nicht bestätigen: „*Gerade in den letzten sechs bis acht Wochen hat sich die Stimmung bei den Marktteilnehmern deutlich aufgehellt. Besonders positiv: An die Stelle von Abwarten nach dem Prinzip Hoffnung sind mittlerweile realistische Markteinschätzungen getreten.*" Vor diesem Hintergrund sagt Aengevelt: „*Dem Marktgeschehen und dem Jahresendgeschäft kommen eine deutlich größere Bedeutung zu als in den letzten drei Vorjahren. Die Expo Real ist hierbei der Auftakt und ein ganz wichtiger Eckpfeiler.*"

Foto: Unternehmen
Maysarah Mahmoud Salim Eid

Aufschlussreich sind auch die von Expo Real veröffentlichten Zahlen über die Akteure am Immobilienmarkt: „*Das Ranking der relevantesten Investoren im Immobiliensektor wird von einem Quartett angeführt. An der Spitze rangieren Fonds und Kapitalverwaltungsgesellschaften. Allerdings hat deren Bedeutung im Vergleich zum Vorjahr etwas abgenommen (81 Prozent, 2025: 89 Prozent), so dass sie nun gleichauf mit Private Equity (81 Prozent, 2025: 83 Prozent) liegen. Family Offices sowie Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungswerke folgen mit nur einem Prozentpunkt weniger knapp dahinter. Investiert wird vor allem in Wohngebäude. 67 Prozent der Befragten nennen Wohnen als Investitionsschwerpunkt. Erst mit weitem Abstand folgen Digitale Infrastruktur wie beispielsweise Datenzentren sowie Soziale Infrastruktur, also etwa Einrichtungen für Bildung, Gesundheit oder Verwaltung.*"

„*Für viele Matadore hat die Expo Real der Mipim in Cannes den Rang abgelaufen*", meint Rohmert. Das wird unterstrichen von Abu Dhabi, das erstmals mit einem umfangreichen Infrastrukturprogramm an der Expo Real teilnimmt. **Maysarah Mahmoud Salim Eid**, Director General des **Abu Dhabi Projects and Infrastructure Centre** (ADPIC), präsentiert ein Infrastrukturprogramm mit einem Volumen von über 56 Milliarden US-Dollar. Die Initiative richtet sich an Investoren, Entwickler und Experten, um neue strategische Partnerschaften zu etablieren und die vielfältigen Infrastrukturprioritäten des Emirats umzusetzen.

Fortsetzung auf Seite 3

ADVERTORIAL

Wohnimmobilien-AIF: Was Vermittler prüfen sollten

Ein Wohnimmobilien-AIF wird nicht gut, nur weil „Wohnen" daraufsteht. Auch eine attraktive Prognose ersetzt keine Produktprüfung. Sieben Fragen entscheiden, ob ein Angebot belastbar ist – und nach der Kundenprüfung vermittelt oder empfohlen werden kann.

Erstens: Wer trägt die Verantwortung? Entscheidend sind eine KVG mit BaFin-Erlaubnis, erfahrenes Management, klare Zuständigkeiten für Portfolio- und Risikomanagement sowie eine Verwahrstelle. Vermittler sollten wissen, wer entscheidet, kontrolliert und berichtet.

Zweitens: Was darf der Fonds kaufen? Anlagebedingungen und Prospekt zeigen Immobilienarten, Standorte, Objektgesellschaften und Gewerbeanteile. Stehen die Objekte nicht vollständig fest, bleibt ein Blind-Pool-Risiko. Dann zählen klare Ankaufskriterien und ein nachvollziehbarer Entscheidungsprozess.

Drittens: Wie wird der Kaufpreis geprüft? Immobilien und Beteiligungen an Immobiliengesellschaften müssen vor dem Erwerb extern bewertet werden. Bei direkt erworbenen Sachwerten darf die Gegenleistung den ermittelten Wert grundsätzlich nicht oder nur unwesentlich übersteigen. Zu prüfen sind Bewerter, Stichtag, Ergebnis und Kaufpreis.

Viertens: Wie entsteht Risikomischung? Nicht nur die Zahl der Häuser zählt. Wichtig sind Wohnungen, Standorte, Mietverhältnisse, Gewerbeanteile, Finanzierungen und Ankaufszeitpunkte. Viele Einheiten an einem schwachen Standort bleiben ein Klumpenrisiko.

Fünftens: Wie solide ist die Finanzierung? Fremdkapital, Zinsbindung, Tilgung, Fälligkeiten und Anschlussfinanzierung gehören auf den Tisch. Dazu kommen Reserven für Leerstand, Instandhaltung und Modernisierung. Eine Kalkulation, die nur bei günstigen Zinsen funktioniert, ist nicht tragfähig.

Sechstens: Woher soll der Ertrag kommen? Bei Bestandswohnimmobilien vor allem aus Mieten, weniger Leerstand, vernünftiger Modernisierung und einem späteren Verkauf. Ausschüttung, Kapitalrückzahlung und Ertrag sind sauber zu trennen.

Siebtens: Was kostet die Beteiligung – und wie kommt der Anleger wieder heraus? Ausgabeaufschlag, Initialkosten, laufende Vergütungen und Erfolgsbeteiligungen mindern das Ergebnis. Geschlossene Publikums-AIF sind langfristige unternehmerische Beteiligungen. Die Anteile sind nur eingeschränkt veräußerbar; Verluste bis zum Totalverlust sind möglich.

Foto: Unternehmen
Max Dachs

Beim „WIDe Fonds 10" lassen sich diese Punkte konkret prüfen: Verkaufsprospekt, Basisinformationsblätter, Anlagebedingungen, Jahresbericht 2025, CHECK-Analyse und der erste Objektankauf in Leipzig liegen vor. Die WIDe-KVG ist reguliert, eine Verwahrstelle benannt; der Fonds investiert mittelbar über Objektgesellschaften vorwiegend in deutsche Wohnimmobilien und strebt Risikomischung an. Der erste Ankauf macht das Konzept greifbarer. Für weitere Investitionen bleiben die Ankaufskriterien wichtig.

Mein Fazit: Das Ergebnis einer Prüfung darf auch ein klares Ja sein. Wenn Produkt, Zielmarkt und Kunde zusammenpassen, der Anleger die Bindung und einen Totalverlust tragen kann und die je nach Vertriebsweg erforderliche Geeignetheits- oder Angemessenheitsprüfung dokumentiert ist, lässt sich der „WIDe Fonds 10" nachvollziehbar vermitteln oder empfehlen – nicht aus dem Bauch, sondern auf Basis geprüfter Unterlagen.

Unser Autor:

Max Dachs ist Geschäftsführer Vertrieb der WIDe Wertimmobilien Deutschland Vertriebs GmbH und der DFI Deutsche Fondsimmobilien Vertriebs GmbH. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Finanzdienstleistung.
https://www.wide-kvg.de

Fortsetzung von Seite 2

ADPIC wurde 2023 mit der Aufgabe gegründet, Investitionsprojekte zu beaufsichtigen und zu steuern, die darauf abzielen, die Lebensqualität aller Einwohner des Emirats Abu Dhabi zu verbessern. Dazu gehören vielfältige Projekte in den Bereichen Wohnen, Infrastruktur, Tourismus, Gemeinschaftseinrichtungen und Bildung.

Foto: Unternehmen

Rachel Shone

„Auf der Expo Real dürften sich die Diskussionen weniger um eine Rückkehr auf den Wachstumspfad drehen und stärker um die Frage, ob aus der Stabilisierung allmählich eine Erholung wird. Insbesondere Deutschland befindet sich weiterhin in einer langwierigen Preisfindungsphase. Investoren diskutieren nach wie vor darüber, auf welchem Niveau sich die Immobilienwerte letztlich einpendeln werden. Vor diesem Hintergrund dürfte der selektive Wiedereinstieg institutioneller Investoren in Real Assets ein zentrales Thema der Messe sein, insbesondere die Frage, auf welche Segmente sich dieses Interesse konzentrieren wird", meint **Rachel Shone**, Managing Director von **Principal Asset Management** (www.principalam.com), ein Unternehmen der Principal Financial Group mit einem verwalteten Vermögen von knapp über 600 Milliarden US-Dollar. *„Die Stimmung am Immobilienmarkt lässt sich weltweit wohl am besten als vorsichtige Stabilisierung beschreiben. In Europa ist das Bild allerdings weiterhin heterogener und differenzierter. Das Sentiment der Investoren bleibt verhalten, zugleich mehren sich die Anzeichen dafür, dass sowohl die Preisentwicklung als auch die Fundamentaldaten einen Boden finden."*

„Kapital für Investitionen ist grundsätzlich vorhanden" sagt **Ulrich Höller**, geschäftsführender Gesellschafter der **ABG Real Estate Group**, München (www.abg-group.de), mit rund vier Milliarden Assets under Management, aber: *„Deutschland muss aber wieder besser darin werden, daraus konkrete Projekte zu entwickeln. Lange Planungs- und Genehmigungsverfahren sowie komplexe regulatorische Anforderungen verzögern Investitionen und verteuern Projekte. Wohnungsbau-Turbo und BauGB-Novelle setzen an den richtigen Stellen an. Ob daraus tatsächlich eine Beschleunigung entsteht, entscheidet sich jedoch vor Ort. Die Kommunen haben neue Handlungsspielräume erhalten und müssen bereit sein, diese auch zu nutzen und Entscheidungen zügig zu treffen."* ◆

Foto: Unternehmen

Ulrich Höller

Fortsetzung auf Seite 4

ADVERTORIAL

Wie sich mit Sachwertanlagen Steuern sparen lassen

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

Foto: Unternehmen

Vanessa Meinker

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

Steuerfreie Veräußerungsgewinne bei geschlossenen Publikums-Immobilien-AIF

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

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

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

Sonderabschreibungen bei geschlossenen Spezial-AIF, die in Windenergieanlagen investieren

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

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

Beim Schenken oder Vererben von Fondsanteilen profitieren Begünstigte davon, dass der sogenannte schenkung- oder erbschaftsteuerliche Wert deutlich unter dem Nennwert der Beteiligung liegt. Auf diese niedrigere Bewertung wird die Steuerlast aus einer Erbschaft oder Schenkung berechnet. Der Effekt: Die Steuerlast reduziert sich beträchtlich. Das ist ein großer Vorteil etwa gegenüber dem direkten Schenken oder Vererben von Immobilien zum Verkehrswert. Tipp: Die Steuerlast für die Begünstigten sinkt weiter, wenn sich der Schenkende ein Nießbrauchrecht an der Beteiligung sichert. Damit erlangt dieser, trotz Übertragung des Sachwerts auf den Begünstigten, weiterhin die regelmäßigen Auszahlungen und reduziert dabei den Schenkungswert in Höhe des Werts des Nießbrauchs.

Steuerbegünstigte Übertragung von Windenergiefonds im Betriebsvermögen

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

Unsere Autorin:

Vanessa Meinker ist Geschäftsführerin der Dr. Peters Kapitalverwaltungsgesellschaft. Mit mehr als 160 aufgelegten Investmentlösungen sowie einem Gesamtinvestitionsvolumen von über acht Milliarden Euro zählt die Dr. Peters Group zu den größten und erfahrensten deutschen Anbietern strukturierter Sachwertanlagen. Das inhabergeführte Unternehmen ist seit 1975 am Markt und managt Sachwertanlagen für Privatanleger und Institutionelle Investoren.
https://www.dr-peters.de

Fortsetzung von Seite 3

Der Wohninvestmentmarkt in Europa bleibt in Bewegung

Anlässlich der Expo Real 2026 blickt Christian Müller, Head of Research & Strategy Germany bei Savills Investment Management (https://www.savills.de/standort/frankfurt.aspx) **auf den europäischen Wohnimmobilienmarkt. Disziplin und Selektion seien gefragt, meint Müller.**

Foto: Unternehmen

Christian Müller

Der Nahost-Konflikt ist noch nicht gelöst, die Zinsmärkte sind entsprechend volatil und die Finanzierungskonditionen sind wieder angespannter. Investoren sondieren weiterhin den Markt nach Chancen. Denn mit einem disziplinierten und selektiven Investmentansatz bieten sich nach wie vor **attraktive Rendite-Risiko-Profile** in Sektoren mit belastbaren Fundamentaldaten. Bei langfristig erfolgreichen Wohninvestments stehen drei Faktoren besonders im Fokus: Struktureller Nachfrageüberhang, Bezahlbarkeit und Regulatorik.

In den meisten wachstumsstarken europäischen Städten übersteigt der Bedarf an Mietwohnungen das Angebot – die Neubautätigkeit kann oft nicht mithalten. **Demografische Veränderungen** und Urbanisierung sorgen für strukturelle Nachfrage, während höhere Finanzierungskosten den Erwerb von Wohneigentum für viele Haushalte erschweren. Dieser strukturelle Nachfrageüberhang ist einer der wesentlichen Treiber für Investitionen in europäische Wohnungsmärkte.

Die Ausgangslage unterscheidet sich jedoch deutlich von Land zu Land.

Deutschland, die Niederlande und Schweden zählen zu den liquidesten europäischen Wohninvestmentmärkten. In anderen Ländern befindet sich der institutionelle Mietwohnungsmarkt noch stärker in der Entwicklung. Hinzu kommen erhebliche Unterschiede unter anderem bei Eigentumsquoten, Bezahlbarkeit und Regulierung.

Ein paneuropäischer Ansatz ermöglicht es, diese verschiedenen Marktstrukturen und Zyklen gezielt zur Diversifikation zu nutzen. In dem Zusammenhang sind lokale Marktkenntnis und Präsenz vor Ort entscheidend, denn vor allem auch die regulatorischen Rahmenbedingungen variieren stark. Während zum Beispiel Deutschland und die Niederlande weiterhin von vergleichsweise restriktiven Vorgaben geprägt sind, hat Irland 2026 seine Mietregulierung gelockert, um Investitionen und Neubau zu unterstützen.

Der Blick sollte nicht allein auf die großen Metropolen gerichtet sein. Steigende Wohnkosten und Binnenmigration verändern die Nachfrage innerhalb nationaler Märkte. Davon können suburbane Standorte im Umfeld großer Städte, gut angebundene Pendlerstädte und Regionalzentren mit hoher Lebensqualität, guter Infrastruktur und positiven wirtschaftlichen Perspektiven profitieren. Auch innerhalb eines Landes gilt es daher, lokale Nachfragetreiber und die langfristigen Perspektiven eines Standorts differenziert zu analysieren.

Neben Standort und Nachfrage bleibt **Bezahlbarkeit ein wesentlicher Faktor**. Tragfähige Mieten können Leerstandsrisiken reduzieren, stabile Cashflows unterstützen und regulatorischen Risiken entgegenwirken. Bezahlbarkeit ist damit nicht nur aus gesellschaftlicher Perspektive relevant, sondern auch ein wichtiger Faktor für die langfristige Stabilität eines Investments.

Für langfristig orientierte Investoren liegt die Chance im europäischen Wohninvestmentmarkt daher vor allem in der Differenzierung: zwischen Ländern, Städten und Wohnsegmenten. Wer strukturelle Nachfrage, Bezahlbarkeit und regulatorische Rahmenbedingungen gemeinsam betrachtet, kann auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld mit einem disziplinierten Investmentansatz attraktive Opportunitäten identifizieren. ◆

Fortsetzung auf Seite 5

HAUSMITTEILUNG DER BVT UNTERNEHMENSGRUPPE:

Windpark Emlichheim 2: BVT nimmt sechs Anlagen früher als geplant in Betrieb

Die Erweiterung des Windparks Emlichheim ist abgeschlossen. Sechs neue Windenergieanlagen von Enercon speisen bereits Strom ins Netz ein. Damit wächst die Gesamtleistung des Standorts auf mehr als 61 Megawatt.

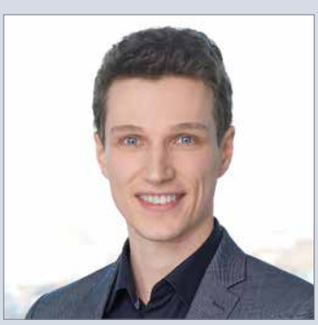


Foto: Unternehmen

Pascal Dieterich

Die Energiewende braucht neue Wind- und Solaranlagen und die entsprechende Infrastruktur, um erneuerbaren Strom zuverlässig ins Netz zu bringen. Ein aktuelles Beispiel, wie das gelingen kann, ist die Erweiterung des Windparks Emlichheim in Niedersachsen. BVT hat dieses Projekt einige Monate früher als geplant erfolgreich abgeschlossen und die sechs neu errichteten Windenergieanlagen gemeinsam mit dem Anlagenhersteller Enercon bereits Ende Juli in Betrieb genommen. Ursprünglich war die Inbetriebnahme erst für November 2026 vorgesehen.

Windpark wächst auf mehr als 61 Megawatt

Der Windpark Emlichheim in Emlichheim im Landkreis Grafschaft Bentheim besteht bereits seit dem Jahr 2000. Im Jahr 2018 wurde der Standort von BVT im Rahmen eines Repowerings modernisiert. Die zwölf bestehenden Windenergieanlagen verfügen über eine Gesamtleistung von 36 Megawatt. Mit den sechs neuen Anlagen kommen weitere 25,4 Megawatt hinzu. Damit steigt die Gesamtleistung des Windparks auf mehr als 61 Megawatt. Das Investitionsvolumen für die Erweiterung liegt bei rund 45 Millionen Euro.

Bei der Erweiterung des Windparks Emlichheim verantwortete BVT die Projektentwicklung und -umsetzung sowie die Organisation der Fremdfinanzierung. Auch das Asset Management sowie die technische und kaufmännische Betriebsführung werden von BVT-Teams und in enger Zusammenarbeit mit den BVT-nahen Unternehmen der e-Gruppe übernommen.

Der Standort Emlichheim verfügt über eine Besonderheit: Die Erweiterung profitiert von einer über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) gesicherten 20-jährigen Einspeisevergütung auf Basis des EEG 2023. Der EEG-Zuschlag liegt bei mehr als 70 Euro pro Megawattstunde. Zudem sind die Windbedingungen in Emlichheim über einen längeren Zeitraum dokumentiert. Unter einer P75-Windannahme wird für die Investoren eine Rendite im hohen einstelligen beziehungsweise nahezu zweistelligen Bereich angestrebt, allerdings gilt auch hier: Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Bürger und institutionelle Anleger beteiligt

Die Finanzierung der Erweiterung erfolgte über ein öffentliches Angebot nach dem Vermögensanlagengesetz, das im Herbst 2025 überzeichnet geschlossen wurde. Neben institutionellen Anlegern, die bereits seit vielen Jahren mit BVT zusammenarbeiten, wurde auch eine Bürgerbeteiligung umgesetzt. Bei der Realisierung des Projekts arbeitete BVT zudem eng mit den Gemeinden und Behörden vor Ort zusammen. Dazu gehörten auch naturschutzfachliche Ausgleichsmaßnahmen, die gemeinsam mit lokalen Landwirten umgesetzt wurden.

Nächster Schritt: Batteriespeicher

Mit der Inbetriebnahme der sechs neuen Windenergieanlagen ist die Entwicklung des Standorts noch nicht abgeschlossen. Für co-located Batteriespeicher, die direkt mit dem Windpark verbunden werden können, wurden bereits Flächen gesichert. Das entsprechende Projekt wird derzeit geplant. Damit könnte der Standort nicht nur zusätzliche Erneuerbare Energie erzeugen, sondern künftig auch einen Beitrag dazu leisten, Stromerzeugung und Stromspeicherung stärker miteinander zu verbinden.

Unser Autor:

Pascal Dieterich ist Asset Manager Energie & Infrastruktur bei der BVT Unternehmensgruppe, München. Die BVT ist langjährig erfahrener Spezialist im Bereich Energie und Infrastruktur und hat aktuell einen Publikums-AIF mit Fokus auf Batteriespeicher aufgelegt. Mehr unter https://www.bvt.de/assetklassen/energie-und-infrastruktur

Fortsetzung von Seite 4

„Aktuelle Unsicherheiten sind Gift für Immobilieninvestoren“

Ulrich Creydt
Foto: Unternehmen

Das meint **Ulrich Creydt**, Steuerberater und Geschäftsführer der **Ypsilon Group** (www.ypsilon.group), eines inhabergeführten Beratungsunternehmen mit drei integrierten Geschäftsbereichen – Tax, Audit & Advisory –an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Köln und München.

Für Immobilieninvestoren ist bekanntlich nichts wichtiger als ein langfristig verlässliches politisches, rechtliches und steuerliches Umfeld. Nur wenn dieser Dreiklang gewährleistet ist, sind die meisten bereit, ein langfristiges Investment zu tätigen. Doch aktuell ist eher das Gegenteil der Fall: Deutschland und viele andere Länder finden auf dem Krisenmodus nicht raus.

Während man der Bundesregierung kaum eine Schuld an den geopolitischen Krisen anlasten kann, verantwortet sie sehr wohl die Steuer- und Gesetzespolitik als auch die Stimmung im Land. Viele Initiativen dürften sich negativ auf das Investmentverhalten auswirken.

Die diskutierte **Mietrechtsreform** soll zum Beispiel Vermietern strengere Vorgaben bei möblierten Wohnungen sowie Kurzzeitvermietungen machen. Bei Indexmieten sollen nicht länger die gesamten Verbraucherpreiserhöhungen angerechnet werden können, sondern nur noch ein Anteil. Gerade in der Neubauvermietung ist dieser Inflationsausgleich wichtig, ist er doch die einzige Möglichkeit für Neubau-Investoren eine langfristige Wertstabilität zu sichern.

Auch die groß angekündigte **Rentenreform** kommt nicht vom Fleck. Verbraucher sind gut beraten, ihr Schicksal besser selbst in die Hand zu nehmen und zum Beispiel durch Immobilieninvestitionen ihre Altersvorsorge zusätzlich abzusichern.

Das **Gebäudemodernisierungsgesetz**, welches das Gebäudeenergiegesetz der Vorgängerregierung ablöst, sorgt eher für weitere Verunsicherungen als für angekündigte Vereinfachungen. Das gilt insbesondere für Vermieter, die neue Heizungen einbauen, die mit Öl oder Gas betrieben werden. Sie werden an den verbrauchsabhängigen Heizkosten ihrer Mieter beteiligt. Hinzu kommt: Die Deutsche Umwelthilfe bereitet eine Verfassungsklage gegen das Gesetz vor. Bis das Bundesverfassungsgericht ein Urteil fällt und für Klarheit sorgt, werden viele Monate ins Land ziehen.

Auch die Ergebnisse der letzten Landtagswahlen verunsichern insbesondere ausländische Investoren. Sie könnten sich in Berlin aufgrund der Vergesellschaftungsdiskussion zu großen Wohnungsbeständen zurückziehen. Dabei wären die Auswirkungen auf die Mieten gering: Die betroffenen Immobilienunternehmen mit mehr als 3.000 Wohnungen zählen zu den Anbietern, deren Wohnungen eher niedrige Mieten haben. Außerdem würde der Wohnungsankauf das Land Berlin in eine finanzielle Situation manövrieren, die kaum Spielraum für andere wichtige Investitionen ließe. Das wird in der Diskussion vielfach vergessen. ◆

Der niederländische Immobilienmarkt ist auf Erholungskurs

Bart Vink
Foto: Unternehmen

Im Rahmen der internationalen Immobilienmesse Expo Real 2026 beschreibt Bart Vink, Head of Fund Management bei a.s.r. real assets, den aktuellen niederländischen Immobilienmarkt. a.s.r. real assets (https://asrrealassets.com/) **ist Teil von a.s.r., einer der größten Versicherungen der Niederlande, und verwaltet Assets under Management (AuM) in Höhe von rund 13,5 Milliarden Euro.**

Gestützt auf solide wirtschaftliche Fundamentaldaten – mit stärkerem Wirtschaftswachstum und geringerer Arbeitslosigkeit als in der Eurozone – gewinnt der niederländische Immobilienmarkt 2026 wieder mehr an Dynamik.
Laut CBRE wechselten im ersten Halbjahr Immobilien im Wert von rund sieben Milliarden Euro den Besitzer. Das sind 36 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum 2025. Die Erholung verläuft jedoch uneinheitlich. Finanzierungskosten und die Nachfrage nach hochwertigen Flächen prägen den Markt, während sich die Verfügbarkeit von Immobilien je nach Sektor und Standort unterscheidet. Das zeigt sich in den wichtigen Nutzungsarten Büro, Wohnen, Einzelhandel und Science Parks.

Büros: Qualität und Lage machen den Unterschied
Die Nachfrage nach modernen, gut angebundenen und energieeffizienten Büroflächen steigt. Im ersten Quartal 2026 wurden landesweit rund 215.000 Quadratmeter Bürofläche vermietet. Auf Flächen höchster Qualität entfielen etwa 72 Prozent der Nachfrage. Unternehmen suchen Standorte, die für Beschäftigte attraktiv sind und ihren Nachhaltigkeitsanforderungen entsprechen. Besonders gefragt sind erstklassige Büroflächen in der Nähe von Fernverkehrsbahnhöfen in den fünf größten Städten. Dort lag der Leerstand Ende 2025 bei nur 4,3 Prozent gegenüber 12,7 Prozent im landesweiten Durchschnitt. Ältere Immobilien an weniger attraktiven Standorten laufen stärker Gefahr, nicht mehr den Anforderungen zu entsprechen. Für Eigentümer werden Sanierungen und eine klare Positionierung zunehmend wichtiger.

Wohnen: Das begrenzte Mietwohnungsangebot prägt den Markt
Der Wohnungsmarkt ist weiterhin von einer starken Nachfrage und einem begrenzten Angebot geprägt. Laut a.s.r. real assets stiegen die Marktmieten im ersten Quartal 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um acht Prozent. Gleichzeitig werden weiterhin Mietwohnungen verkauft, während der Neubau die Angebotslücke noch nicht schließen konnte. Dadurch wird es für Wohnungssuchende schwieriger, eine Mietwohnung zu finden, und der Wettbewerb nimmt zu. Investoren müssen Chancen dennoch sorgfältig prüfen: Die Mietregulierung begrenzt Erhöhungen bei bestehenden Mietverträgen, und insbesondere internationale Investoren bleiben zurückhaltend. Für die Hauspreise wird ein weiteres, aber moderateres Wachstum erwartet. Marktprognosen gehen für 2026 von einem Anstieg um etwa 3,5 Prozent aus.

Einzelhandel: Gute Lagen profitieren
Auch Einzelhandelsimmobilien erweisen sich 2026 als widerstandsfähiger, als viele erwartet hatten. Die Leerstandsquote sank im ersten Quartal auf 3,6 Prozent nach 4,1 Prozent Ende 2025. Besonders gefragt sind erstklassige Innenstadtlagen und Nahversorgungszentren mit einem großen Einzugsgebiet. Internationale Einzelhändler suchen weiterhin nach geeigneten Flächen, während Verbraucherinnen und Verbraucher auf die höheren Preise achten. Die Verbesserung kommt daher nicht allen Einkaufsstraßen gleichermaßen zugute. Kleine oder ungünstig geschnittene Einheiten in weniger gefragten Lagen lassen sich weiterhin schwerer vermieten. Für Eigentümer sind der richtige Mietermix und Flächen, die sich für neue Einzelhandelskonzepte eignen, entscheidend. Das positive Wachstum der Marktmieten, das nach der Pandemie 2023 wieder einsetzte, setzt sich fort – besonders in erstklassigen Innenstadtlagen und im Nahversorgungshandel.

Science Parks: Innovationsökosysteme stützen die Nachfrage

Niederländische Science Parks werden zu einem immer wichtigeren Teil des Immobilienmarkts. Sie bringen Universitäten, Forschungseinrichtungen, Start-ups und etablierte Technologieunternehmen in eng vernetzten Innovationsökosystemen zusammen. Die Nachfrage konzentriert sich auf flexible, hochwertige Büros, Labore und Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, die sich an den veränderlichen Anforderungen der Nutzer orientieren. An ausgewählten Science Parks ist der Immobilienbestand schneller gewachsen als am traditionellen Büromarkt. Das hat vorübergehend zu höheren Leerständen geführt; die langfristigen Aussichten bleiben jedoch positiv.

Die wachsenden Investitionen in Innovation und technologische Wettbewerbsfähigkeit dürften die Rolle der Science Parks als wichtige Standorte für Forschung, Fachkräfte und Unternehmertum weiter stärken.

Der niederländische Immobilienmarkt dürfte sich im zweiten Halbjahr weiter erholen. Flächendeckende Wertsteigerungen sind jedoch unwahrscheinlich: Entscheidend werden Lage, Ertrag, Vermietbarkeit und Gebäudequalität sein. Die seit drei Jahren stabilen Renditen deuten darauf hin, dass der Markt seinen Tiefpunkt erreicht. Wer 2026 in den Niederlanden investiert, muss jedoch den jeweiligen Standort, das Gebäude und die Menschen, die es nutzen, genau verstehen. ◆

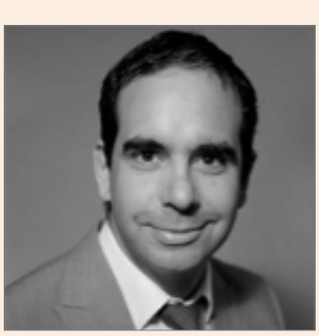
LBBW AM launcht ELTIF

Die **LBBW Asset Management** (LBBW AM) bietet **über die Vertriebsstellen BW-Bank und Sparkassen** eine Investitionsmöglichkeit in einen neuen European Long-Term Investment Fund (ELTIF) an. Der Dachfonds richtet sich an Retail-, Private-Banking- und Wealth-Management-Kunden und eröffnet ab einer Mindestanlage von 5.000 Euro einen gebündelten Zugang zu Private-Markets-Anlagen, die sonst hauptsächlich institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Der Evergreen-Fonds **„LBBW Private Markets Select"** investiert über Zielfonds in Private Debt, Infrastruktur, Private Equity und Venture Capital. Der Fonds fokussiert sich dabei regional auf Europa und investiert in zukunftsweisende Themen wie zum Beispiel wirtschaftliche Transformation oder Datenmanagement.
Kern des Konzepts sei es, den Anlegern Zugang zu einem breit diversifizierten Portfolio zu ermöglichen. Das Zielportfolio soll nach Abschluss der Aufbauphase von maximal fünf Jahren und durch anschließende fortlaufende Reinvestitionen mindestens 15 Zielfonds mit mehr als 500 zugrundeliegenden Einzelinvestments enthalten. Damit sollen die Vorteile privater Märkte erschlossen und zugleich Konzentrationsrisiken reduziert werden. **Das Renditeziel liegt bei mehr als fünf Prozent jährlich (nach Kosten, vor individuellen Steuern) bei einer empfohlenen Haltedauer von mindestens zehn Jahren.** Teile des Renditeziels werden in Form von Ausschüttungen in Höhe von rund 2,5 Prozent frühestens nach dem dritten Jahr nach Fondsauflage an Anleger ausgezahlt. Das angestrebte Fondsvolumen liegt bei über 100 Millionen Euro. AIFM ist **FundRock LIS S.A.** (DFPA/MB) ◆ www.lbbw.de

Weitere Informationen demnächst auf www.DFPA.info

BNPP AM: Fonds zum Thema „strategische Unabhängigkeit Europas" aufgelegt

Der Vermögensverwalter **BNP Paribas Asset Management** (BNPP AM) hat den **„BNP Paribas Europe Strategic Autonomy Bond Fund"** aufgelegt und knüpft mit einer weiteren Assetklasse laut eigener Angabe an den Erfolg des vor einem Jahr per Aktienfonds („BNP Paribas Europe Strategic Autonomy fund") gestarteten Investmentthemas an.
Vor dem Hintergrund geopolitischer Veränderungen investiert auch der nun aufgelegte Anleihefonds in europäische Unternehmen, die dem mit mehr als 1,8 Billionen Euro an EU-Zusagen gestützten Streben nach größerer strategischer Autonomie Rechnung tragen. **Dabei weist die Anlagestrategie vier zentrale Themenfelder auf: Verteidigung, Infrastruktur, Resilienz sowie Cybersicherheit & Digitales.**
Der weitere Investmentansatz besteht zum einen aus einem Top-down-Ansatz, um das Portfolio anhand makroökonomischer Faktoren nach Duration, Laufzeiten, Sektoren, Regionen und Ratings auszurichten. Zum anderen werden via Bottom-up-Analyse Emittenten identifiziert, deren Finanzierungsbedarf unmittelbar auf Europas Übergang zu mehr Resilienz und strategischer Eigenständigkeit einzahlt.


Fadi Berbari
Foto: Unternehmen

Dazu **Fadi Berbari**, Senior Euro Aggregate Portfolio Manager bei BNP Paribas Asset Management: *„Damit Europa seine Abhängigkeiten reduzieren kann, sind gezielte Investitionen in Schlüsselbereiche wie Verteidigung und kritische Infrastruktur nötig. Genau das können Anleger nun über eine liquide, aktiv gemanagte Anleihenstrategie mit diversifiziertem Ansatz unterstützen. Unser Aktienfonds hat das große Anlegerinteresse an europäischer Autonomie bestätigt; das Thema auch Anleiheinvestoren zugänglich zu machen, war daher ein logischer Schritt."* (DFPA/MB) ◆ www.bnpparibas.de

Ardian startet Infrastruktur-ELTIF

Die Private-Markets-Investmentgesellschaft **Ardian** hat die Auflegung des **„Ardian Access Infrastructure ELTIF"** („AAI ELTIF") bekannt gegeben.
Der Fonds wurde konzipiert, um den Zugang zu privaten Infrastrukturinvestments in Europa zu verbreitern. Mit einer einzigen Anlagelösung eröffnet er qualifizierten Anlegern die Infrastruktur-Investmentkompetenz von Ardian. Der unbefristete, sogenannte „Evergreen"-Fonds ermöglicht Privatanlegern den Zugang zum globalen Infrastruktur-Deal-Flow in einem eigens für sie entworfenen Format. Die Investments erfolgen sowohl direkt über die Direkt- und Co-Investments als auch indirekt mittels Fonds-Investments im Rahmen der Secondaries-Aktivitäten von Ardian, die ein verwaltetes Vermögen (AUM) von 61 Milliarden US-Dollar umfassen.
Der „AAI ELTIF" ist ein neuer Teilfonds des **„Ardian Access Series UCI Part II"** neben dem bestehenden Teilfonds „Ardian Access Infrastructure". Er stellt die neueste Ergänzung der Ardian-Access-Plattform dar, die Anlagelösungen im Evergreen-Format anbietet und es Anlegern ermöglicht, Zugang zu den privaten Märkten zu erhalten. Die Auflegung erfolge vor dem Hintergrund einer großen Nachfrage nach Infrastrukturinvestments. Ursächlich dafür sind Trends wie Energiesicherheit, Energiewende und Digitalisierung. Der Mindestanlagebetrag liegt bei 10.000 Euro, mit der Möglichkeit monatlicher Einzahlungen und sofortigem Einsatz des investierten Kapitals. Der Fonds wird neben Sekundär- und Co-Investments auch Minderheitsbeteiligungen eingehen. Ardian legt den ELTIF in Zusammenarbeit mit **iCapital** auf, einer globalen Fintech-Plattform. Über sämtliche Investmentplattformen hinweg verwaltet und beaufsichtigt Ardian ein Vermögen von 200 Milliarden US-Dollar in den Bereichen Private Equity, Real Assets und Private Credit. (DFPA/MB) ◆ www.ardian.com

Altersvorsorgedepot: FlatexDegiro bringt Angebot auf den Markt

FlatexDegiro, Plattform für Wertpapierhandel und den Vermögensaufbau in Europa, bringt ihr Angebot für das staatlich geförderte Altersvorsorgedepot auf den Markt. Mit drei Depotmodellen und einem digitalen Zugang schaffe das Unternehmen eine Lösung für den langfristigen Vermögensaufbau am Kapitalmarkt.
Das Angebot umfasst drei Depotmodelle: das Standarddepot Core, das Standarddepot Plus sowie das individuell gestaltbare Altersvorsorgedepot Flex.

Oliver Behrens
Foto: Unternehmen

Mit dem Standarddepot Core setze Flatex neue Maßstäbe bei den Kosten der privaten Altersvorsorge. Es fallen für das Standarddepot Core weder Depot- noch Vertragsgebühren an. Zudem werden keine Orderprovisionen für Sparpläne und Einmalanlagen berechnet. Darüber hinaus erstattet Flatex mindestens in den ersten fünf Jahren die Produktkosten (Total Expense Ratio, TER). Danach liegen die laufenden Produktkosten (TER) bei maximal 0,07 Prozent pro Jahr. Durch den vollständigen Ausgleich der Produktkosten (TER) für mindestens die ersten fünf Jahre zählt das Standarddepot Core nach aktuellem Marktvergleich laut Unternehmen zu den Angeboten mit den niedrigsten Gesamtkosten; marktübliche Spreadkosten im Zusammenhang mit Wertpapiertransaktionen bleiben hiervon unberührt.
„Jeder Euro, den Sparer nicht für Depotgebühren zahlen, arbeitet für die Altersvorsorge. Je länger die Laufzeit des Depots, desto größer wird der Unterschied", sagt **Oliver Behrens**, CEO von FlatexDegiro. *„Deshalb haben wir unser Angebot konsequent darauf ausgerichtet, die Einstiegshürden für Sparer möglichst niedrig zu halten und die Kostenbelastung über die gesamte Ansparphase auf ein Minimum zu reduzieren."* (DFPA/MB) ◆ www.flatexdegiro.com

ILG mit neuem Nahversorgungs-Fonds im Vertrieb

Das Emissionshaus **ILG** startet mit einem neuen Fonds in den Vertrieb. Der **„ILG Fonds Nr. 46"**investiert in ein nahversorgungsorientiertes Fachmarktzentrum in Warendorf im Münsterland und richtet sich an private und semiprofessionelle Anleger. Die Mietvertragsrestlaufzeit der Immobilie liegt bei rund 10,5 Jahren (mietgewichtet, zum 1. Januar 2027). Die Immobilie bilde den bedeutendsten Bestandteil der Einzelhandelsagglomeration in Warendorf und Umgebung. Edeka fungiert als Generalmieter der Flächen, die von einem Marktkauf Lebensmittelvollsortimentsmarkt und einem Toom Baumarkt genutzt werden. **Der Fonds mit einer Mindestbeteiligung von 20.000 Euro wird prognosegemäß 5,00 Prozent jährlich ab dem 1. Januar 2027 ausschütten. Die Ausschüttung erfolgt monatlich.**
(DFPA/MB) ◆ www.ilg-gruppe.de

Beraterrecht

Statusrisiken und Ausgleichsansprüche selbstständiger Finanzdienstleister

Finanzdienstleistungsvertriebe arbeiten häufig mit mehrstufigen Strukturen aus Hauptvertretern, Vermittlungsgesellschaften und selbstständigen Finanzdienstleistern. Zwei aktuelle Entscheidungen betreffen zentrale Risiken dieses Modells. Diese Risiken lassen sich durch konsistente Organisation und belastbare Daten begrenzen.

Foto: Unternehmen

Dr. Tim Banerjee

An der Schnittstelle von Arbeits- und Vertriebsrecht ist die Rechtsprechung immer in Bewegung. Daher ist es für Finanzdienstleistungsunternehmen und -experten wichtig, die maßgeblichen Entscheidungen zu kennen. Zwei neuere Gerichtsentscheidungen befassen sich mit dem sozialversicherungsrechtlichen Status freier Handelsvertreter und den Handelsvertreterausgleich nach Vertragsende.

Das Landessozialgericht Baden-Württemberg entschied mit Urteil vom 5. November 2025, dass während einer langjährigen Vertriebstätigkeit keine abhängige Beschäftigung beim auftraggebenden Unternehmen bestanden hatte (Az. L 2 BA 3638/24). Nach ihrem Ende wechselte der Betroffene in eine Festanstellung. Später machte er geltend, bereits die frühere Zusammenarbeit sei sozialversicherungspflichtig gewesen.

Die Deutsche Rentenversicherung folgte dem zunächst. Das Gericht stellte auf das Gesamtbild der Tätigkeit ab. Der Handelsvertreter plante Arbeitszeit und Reisen eigenverantwortlich, verfügte über keinen festen Arbeitsplatz im Betrieb und unterlag keinen arbeitnehmertypischen Urlaubs- oder Krankheitsregelungen. Sein Schwerpunkt lag auf dem Aufbau neuer Kundenkontakte und Vertriebsstrukturen. Kostenerstattungen, technische Hilfsmittel und eine Außendarstellung mit Bezug zum Unternehmen änderten die Bewertung nicht.

Für Finanzvertriebe ist diese Betrachtung besonders relevant. Vorschriften zu Beratungsstandards, Dokumentation oder auch Compliance stehen einer selbstständigen Tätigkeit grundsätzlich nicht entgegen. Kritisch wird die Zusammenarbeit, wenn daraus eine persönliche Steuerung von Arbeitszeit, Arbeitsort und konkreter Arbeitsausführung entsteht. Verbindliche Prozesse und Berichtspflichten sollten deshalb einen nachvollziehbaren fachlichen oder regulatorischen Zweck haben.

Vertrag und Vertriebsalltag müssen übereinstimmen

Ein als Handelsvertretervertrag bezeichnetes Dokument sichert den Status nicht. Betriebsprüfungen und Statusverfahren erfassen die gelebte Zusammenarbeit. Regelmäßige Einzelanweisungen, feste Anwesenheitszeiten, genehmigungspflichtige Abwesenheiten oder eine laufende Kontrolle des persönlichen Arbeitseinsatzes können die vertraglich zugesagte Freiheit entwerten. Unternehmen sollten fachliche Qualitätsvorgaben in nachvollziehbaren Richtlinien festhalten.

Die Entscheidung über Zeit, Ort und Organisation der Tätigkeit sollte beim Vermittler verbleiben, soweit keine gesetzliche Pflicht eine engere Vorgabe verlangt. Führungskräfte benötigen dafür klare Leitlinien. E-Mails, Kalenderfreigaben, Zielgespräche und Einträge in Vertriebssystemen können später für die Statusbeurteilung herangezogen werden.

Auch die Vergütung gehört in die Prüfung. Umsatzabhängige Provisionen sprechen häufig für unternehmerische Chancen und Risiken. Ein festes Entgelt kann zusammen mit weiteren Umständen auf Beschäftigung hindeuten. Problematisch ist zudem eine Praxis, in der der Finanzdienstleister weder seine Tätigkeit wirtschaftlich gestalten noch über Umfang und Schwerpunkt seiner Vertriebsarbeit entscheiden kann.

Eine regelmäßige Statusprüfung sollte Vertrag und operative Abläufe erfassen, besonders nach Umstrukturierungen oder veränderten Compliance-Prozessen. Bei erheblichen Zweifeln kann ein Statusfeststellungsverfahren nach § 7a SGB IV Rechtssicherheit schaffen. Eine falsche Einordnung kann Beitragsnachforderungen, Säumniszuschläge und arbeitsrechtliche Folgeansprüche auslösen.

Die Dokumentation wird bei Vertragsende erneut wichtig

Nach Vertragsende kann ein Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB entstehen. Er betrifft den wirtschaftlichen Wert der aufgebauten Kundenbeziehungen, den das Unternehmen weiter nutzen kann. Im Finanzvertrieb erschweren unterschiedliche Abschluss-, Bestands-, Dynamik-, Folge- und Betreuungsprovisionen die Berechnung.

Das OLG Köln wies mit Urteil vom 27. April 2026 einen Ausgleichsanspruch ab, weil verwertbare Angaben zu den durch die Vertragsbeendigung verursachten Provisionsverlusten fehlten (Az. 19 U 143/23). Dem Sachurteil war ein Beschluss des BGH vom 20. August 2025 vorausgegangen, der die frühere Verwerfung der Berufung korrigiert hatte (Az. VII ZB 16/24). Gesamtprovisionen und allgemeine Angaben zum Kundenbestand ermöglichten keine tragfähige gerichtliche Schätzung.

Maßgeblich sind ausgleichsrelevante Geschäftsverbindungen

Der Ausgleich ist keine pauschale Abfindung für die Dauer der Zusammenarbeit. Ausgangspunkt sind neue Kunden oder wesentlich erweiterte Geschäftsverbindungen, aus denen dem Unternehmen erhebliche Vorteile verbleiben. Für die Berechnung ist zu untersuchen, welche Stamm- oder Mehrfachkunden bestehen, welche provisionspflichtigen Folgegeschäfte zu erwarten gewesen wären und welche Vergütungen gerade wegen der Beendigung entgehen.

Für Finanzdienstleisterstrukturen können Folgeanlagen, Vertragsverlängerungen, Erweiterungen des Versicherungsschutzes, Dynamisierungen oder weitere Abschlüsse innerhalb einer bestehenden Kundenverbindung relevant werden. Der einmalige Abschluss eines Produkts trägt den Anspruch nicht automatisch. Entscheidend bleibt die Provisionsvereinbarung; reine Verwaltungs- und Betreuungsvergütungen sind anders zu behandeln als Provisionen für werbende Tätigkeiten.

Ausgleichsfragen sollten daher bereits während der Vertragslaufzeit in der Dokumentation berücksichtigt werden. Kundenherkunft, Erst- und Folgegeschäft, Produktart, Laufzeit, Stornierung und Provisionsbestandteile müssen getrennt auswertbar sein. In hierarchischen Vertrieben sollte erkennbar bleiben, welcher Vermittler den Kunden gewonnen und wer ein späteres Geschäft veranlasst hat. Eine reine Gesamtabrechnung nach Umsatz erschwert die Prüfung. Finanzvertriebe sollten ihre Strukturen also über den gesamten Vertragszyklus konsistent gestalten.

Unternehmerische Freiheit, sachlich begründete Compliance-Vorgaben und eine belastbare Zuordnung von Kunden und Provisionen ergänzen sich. Wer erst nach einer Betriebsprüfung oder Kündigung reagiert, muss den tatsächlichen Ablauf aus Verträgen, E-Mails und Abrechnungen rekonstruieren. Fortlaufende Dokumentation verbessert die Verteidigung gegenüber Sozialversicherungsträgern und ermöglicht eine realistische Bewertung von Ausgleichsansprüchen. ◆

Unser Autor:

Dr. Tim Banerjee ist Rechtsanwalt und Gründer der Kanzlei Banerjee & Kollegen in Mönchengladbach. Er berät unter anderem Finanzdienstleister im Handelsvertreter-, Vertriebs- und Arbeitsrecht und vertritt deren Interessen vor Gerichten in ganz Deutschland.

www.banerjee-kollegen.de

UNTERNEHMEN

dwpbank erhält MiCAR-Erlaubnis für Kryptoverwahrung und Transferdienstleistungen

Die **Deutsche WertpapierService Bank AG** (dwpbank), Dienstleister für Wertpapierservices in Deutschland, baut ihr regulatorisches Angebot für digitale Vermögenswerte aus. Nachdem die dwpbank seit Dezember 2025 den Handel mit Kryptowerten MiCAR-konform für ihre Kundeninstitute ausführen kann, verfügt sie nun auch über die Erlaubnis der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) für die Verwahrung und Verwaltung von Kryptowerten für Kunden sowie für die Erbringung von Transferdienstleistungen für Kryptowerte.
Mit der neuen MiCAR-Erlaubnis erweitert die dwpbank ihre Lösung für digitale Vermögenswerte wpNex um ein eigenes Serviceangebot für die Kryptoverwahrung (Custody) und damit verbundene Transferdienstleistungen für Kryptowerte. Dafür stellt sie die Prozessintegration bereit und übernimmt zentrale regulatorische Prozesse unter anderem im Meldewesen.
Gemeinsam mit angeschlossenen Sparkassen arbeitet die dwpbank als Dienstleister für Wertpapierservices derzeit an einem Kryptoangebot für Kunden. Die neue MiCAR-Erlaubnis bilde dafür einen weiteren wichtigen Baustein und ermögliche eine vollständig integrierte Kryptolösung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe. Gleichzeitig baut die dwpbank **wpNex** als zentrale Lösung für digitale Vermögenswerte entlang der Anforderungen ihrer Kundeninstitute und der regulatorischen Entwicklungen aus. Ziel sei es, Kundeninstitute aus allen drei Bankensektoren auch bei den nächsten Entwicklungsschritten des digitalen Kapitalmarkts zu unterstützen. (DFPA/MB) ◆ www.dwpbank.de

KVG UniCredit Invest Alternatives erweitert Geschäftsführung

Foto: Unternehmen
Julian Schnurrer

Die Geschäftsführung der Kapitalverwaltungsgesellschaft **UniCredit Invest Alternatives** wird von zwei auf drei Mitglieder erweitert. **Ingo Hartlief** bleibt Vorsitzender der Geschäftsführung, **Julian Schnurrer** übernimmt die Verantwortung für Portfolio und Asset Management von **Johannes Seidl**, der auf eigenen Wunsch ausscheidet. **Antoine Castro** tritt neu in die Geschäftsführung ein und wird die strategische Weiterentwicklung, Transformation und das Wachstum des Unternehmens mit vorantreiben. Gleichzeitig übernimmt er die Verantwortung für Client Relations & Services.
Julian Schnurrer ist seit 2009 im Unternehmen tätig und war zuletzt Head of Portfolio Management & Financing Real Estate.

Foto: Unternehmen
Antoine Castro

Antoine Castro verfügt über nahezu 30 Jahre internationale Erfahrung in den Bereichen Alternative Investments, Immobilien, Investment Management, Unternehmensstrategie und Governance. Zuvor war er Chairman und CEO der PAREF Group sowie Global Partner und Senior Vice President bei Fosun International, einer weltweit tätigen Investmentgruppe. Zu seinen Führungspositionen zählten außerdem der Vorsitz bei Resolution Property in Großbritannien sowie bei den Immobilienaktivitäten von Fosun auf der Iberischen Halbinsel. (DFPA/AZ) ◆ www.ucinvestalternatives.eu

Aus Caceis wurde Crédit Agricole Caceis

Seit dem 1. Oktober 2026 hat **Caceis** seinen Markennamen in **Crédit Agricole Caceis geändert**. Diese Entwicklung markiere einen entscheidenden Schritt in der strategischen Ausrichtung der Gruppe und stehe in Einklang mit dem mittelfristigen Plan „ACT 2028" der Crédit Agricole. Mit der Markenumstellung will Caceis die Reputation und die internationale Bekanntheit der Marke Crédit Agricole gezielter nutzen. Während sich der Markenname ändert, **bleiben die Firmierung, die Teams und das Dienstleistungsangebot unverändert**. Die Beziehungen zu Kunden und Partnern werden wie bisher fortgeführt. (DFPA/MB) ◆ www.caceis.com

KARRIERE

Dr. Benon Janos wurde mit sofortiger Wirkung zum CEO der Online-Brokerage-Plattform FlatexDegiro berufen. Gemeinsam mit Oliver Behrens übernimmt er die operative Führung von FlatexDegiro. Während Janos die Verantwortung für das Brokerage- und Privatkundengeschäft übernimmt, wird sich Behrens vor allem auf das B2B-Geschäft und die Treasury-Aktivitäten konzentrieren. Janos war bislang CFO und stellvertretender CEO. ◆

Foto: Unternehmen
Dr. Benon Janos

Foto: Unternehmen
Oliver Netz

Oliver Netz wurde zum neuen Vorstandsmitglied der InterRisk Versicherungs-AG und der InterRisk Lebensversicherungs-AG bestellt. Beide Unternehmen sind Teil der Vienna Insurance Group (VIG). Zum 1. Januar 2027 wird er, vorbehaltlich der Zustimmung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), die Nachfolge von Beate Krost antreten. Netz wird die Positionen des Chief Operating Officers (COO) und des Chief Information Officers (CIO) vereinen. Netz war zuvor unter anderem Partner bei der Ernst & Young Wirtschaftsprüfung und Managing Director Advisory für das internationale Softwarehaus EPAM. Seit Ende 2025 ist Netz selbständig und unterstützt die Nürnberger Versicherung bei der Einführung von IFRS nach der Übernahme durch die Vienna Insurance Group. ◆

Foto: Unternehmen
Andrea Ritzmann

Andrea Ritzmann wurde zum Chief Financial Officer (CFO) der Vermögensverwaltung HRK Lunis bestellt. Ritzmann ist seit April 2026 für das Unternehmen tätig und gehört seit dem 1. August 2026 dem Vorstand an. Mit der wachsenden Größe des Unternehmens gewinnt die Finanzfunktion zunehmend an Bedeutung. Die HRK Lunis trage dieser Entwicklung Rechnung, indem sie die Funktion des CFO künftig als eigenständige Vorstandsposition besetzt. Bernhard Pfitzner verlässt den Vorstand auf eigenen Wunsch. Der Vorstand der HRK Lunis wird künftig aus fünf Personen bestehen. ◆

Ehemalige HAL REIM hat neuen Eigentümer

Die **Westend Real Assets** übernimmt den Geschäftsbereich **Real Estate Investment Management** (ehemals **HAL REIM**) von **ABN AMRO**. Mit der Transaktion steigt die **Westend Bank** in das Geschäft mit institutionellen Immobilieninvestments ein. Dabei nutzt sie die etablierten Strukturen, das Personal sowie die bestehenden Mandate, die auf die neue Gesellschaft übergehen. Zusätzlich eröffne die neue Eigentümerstruktur der Westend Real Assets die Möglichkeit, ihre spezialisierte Immobilien- und Investmentkompetenz langfristig auszubauen und die Position im institutionellen Marktumfeld weiter zu festigen.
Die Westend Bank mit Sitz in Frankfurt am Main befindet sich zu 100 Prozent im Besitz der **Familie Hopp**. Mit ihrem Beyond-Banking-Modell verbindet sie individuelle Finanzierungslösungen mit exklusiven Family-Office-Services für vermögende Familien, Family Offices, Unternehmen und institutionelle Investoren.
Thomas Rosenfeld, Vorstandssprecher der Westend Bank, sagt: *„Wir gewinnen ein erfahrenes Team mit hoher Immobilien- und Kapitalmarktkompetenz sowie einer klaren Positionierung im institutionellen Markt. Gemeinsam wollen wir die Plattform gezielt weiterentwickeln und institutionellen Investoren sowie Unternehmerfamilien attraktive Lösungen im Bereich Real Assets anbieten."*
Das Team der Westend Real Assets verfügt über langjährig bewährte Erfahrung im Bereich institutioneller Immobilieninvestments mit Fokus auf zukunftsorientierte Assetklassen und spezialisierte Investmentstrategien. Dazu zählen unter anderem Lebensmittel-Einzelhandelsimmobilien, ambulante Gesundheitsimmobilien sowie Rechenzentren. Bereits heute betreut das Team der Westend Real Assets mehr als dreißig institutionelle Investoren im deutschsprachigen Raum und verwaltet als Assetmanager 725 Millionen Euro Assets under Management in insgesamt fünf Spezialfonds. (DFPA/AZ) ◆ https://westendbank.de

Studentisches Wohnen bietet neue Investmentchancen in Deutschland

Studentisches Wohnen entwickelt sich in Deutschland zunehmend zu einer institutionellen Assetklasse. Der neue Report **„Studentisches Wohnen in Deutschland"** des Beratungsunternehmens **Newmark** zeigt, welche Nachfrage- und Angebotstreiber den PBSA-Markt (Purpose-Built Student Accommodation/ studentisches Wohnen) prägen und wo Investmentchancen im Land entstehen.

Die Attraktivität der Assetklasse für Investoren lasse sich unmittelbar an den Mieten ablesen: **In den Top-7-Märkten liegt die Inklusivmiete für möbliertes Studierendenwohnen im Median zwischen 26 und 35 Euro pro Quadratmeter.** Diese Preisdurchsetzung macht PBSA für Investoren zu einer ertragsstarken Wohn-Assetklasse. Von den rund 2,86 Millionen Studierenden in Deutschland hat sich insbesondere die Zahl der internationalen Einschreibungen dynamisch entwickelt. Im Wintersemester 2024/2025 gab es bundesweit 492.000 internationale Studierende – doppelt so viele wie vor 20 Jahren und 4,6 Prozent mehr als im Vorjahr.

In 84 deutschen Hochschulstädten mit mindestens 5.000 Studierenden und 15.000 Einwohnern stehen insgesamt 295.000 Wohnheimplätze zur Verfügung. Damit liegt die PBSA-Unterbringungsquote, definiert als Verhältnis der Wohnheimplätze zur Zahl der Studierenden, bei knapp 13 Prozent. **Die Studierendenwerke stellen mit rund 197.000 Plätzen weiterhin den größten Teil des Angebots. Obwohl sich der Bestand professioneller Betreiber innerhalb der vergangenen zehn Jahre nahezu verdreifacht hat, entfällt in den 84 untersuchten Hochschulstädten weiterhin weniger als ein Drittel der Wohnheimplätze auf private Betreiber.**

Auch auf dem Investmentmarkt ist die begrenzte Produktverfügbarkeit ein wesentlicher Faktor. **Das Interesse nationaler und internationaler Investoren an PBSA hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen, während institutionell investierbare Einzelobjekte und größere Portfolios weiterhin rar sind.** 2025 wurden in Deutschland PBSA-Immobilien im Wert von rund 350 Millionen Euro gehandelt, 30 Prozent mehr als im Vorjahr. Für 2026 erwartet Newmark ein Transaktionsvolumen von mehr als 500 Millionen Euro. Ein erheblicher Teil des Volumens wird zudem von ausländischem Kapital getragen: Internationale Investoren kamen 2025 auf einen Anteil von 33 Prozent am Transaktionsvolumen. (DFPA/MB) ◆ www.nmrk.com

Internationale Aktienmärkte bieten Chancen für Faktor-Investing

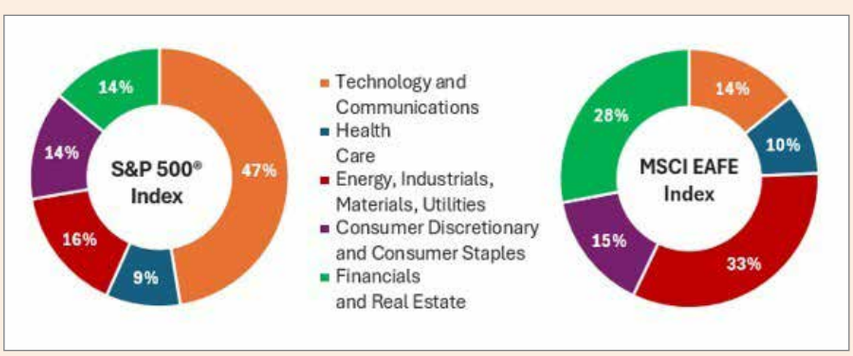
Aktien aus Industrieländern außerhalb der USA könnten nach Einschätzung von **Janus Henderson Investors** ein günstiges Umfeld für einen breit aufgestellten Faktoransatz bieten. Neben einer weniger technologielastigen Branchenstruktur sprechen aus Sicht der Portfoliomanager die größere Marktbreite und Unterschiede bei den Renditetreibern für eine Kombination mehrerer Faktoren. **Der MSCI EAFE, der entwickelte Aktienmärkte außerhalb der USA und Kanadas abbildet, legte 2025 um 32 Prozent zu und übertraf damit den S&P 500 so deutlich wie seit 1993 nicht mehr.** Auch 2026 setzte sich die relative Stärke der Nicht-US-Märkte bislang fort.

Die Marktstruktur unterscheidet sich dabei deutlich von den USA. Während Technologie- und Kommunikationsdienstleistungswerte fast die Hälfte des S&P 500 ausmachen, sind im MSCI EAFE Finanzwerte, Industrie, Grundstoffe und andere konjunktursensitive Branchen stärker vertreten. Nach Einschätzung der Portfoliomanager **Benjamin Wang** und **Zoey Zhu** eröffnet dies zusätzliche Renditetreiber und kann Ineffizienzen schaffen, die sich mit einem systematischen Faktoransatz nutzen lassen.

Dabei setzen die Experten auf eine Kombination von Qualität, Bewertung, Kapitaleffizienz und Geschäftsmomentum. Kein einzelner Faktor habe sich über verschiedene Marktphasen hinweg dauerhaft als überlegen erwiesen. Ein ausgewogener Ansatz könne dagegen unterschiedliche Renditequellen miteinander verbinden und damit die Abhängigkeit von einzelnen Markttrends verringern.

Unterschiede zeigen sich auch bei einzelnen Faktor-Signalen. So habe die Dividendenrendite in internationalen Industrieländern historisch eine größere Bedeutung gehabt als in den USA. Aktien aus dem höchsten Dividendenrendite-Quintil des MSCI-EAFE-Universums erzielten den Angaben zufolge zwischen Juni 2006 und Juni 2026 im Durchschnitt eine um 3,5 Prozentpunkte höhere Jahresrendite als Aktien aus dem niedrigsten Quintil. In den USA lag die entsprechende Differenz bei 0,7 Prozentpunkten.

Janus Henderson betont zugleich, dass daraus kein Anlass für eine einseitige Ausrichtung auf einzelne Faktoren oder Regionen abgeleitet werden sollte. Vielmehr könne eine Diversifikation über mehrere Faktoren und Länder helfen, unterschiedliche Marktphasen und veränderte Renditetreiber zu bewältigen. Die vergangene Wertentwicklung sei dabei kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse. (DFPA/ABG) ◆ www.janushenderson.com



Grafik: Janus Henderson Investors

Eine vielfältigere, weniger technologielastige Sektorverteilung außerhalb der USA: Sektorgewichtung nach GICS im S&P 500 Index und im MSCI EAFE Index. Quelle: S&P Global, MSCI. Stand: 31. August 2026. Der MSCI EAFE Index bildet die Aktienmarktentwicklung der Industrieländer außerhalb der USA und Kanadas ab. Der S&P 500 Index bildet die Wertentwicklung US-amerikanischer Large-Cap-Aktien ab und repräsentiert die breite Entwicklung des US-Aktienmarkts.

US-Multifamily-Markt: Vom Überangebot in die frühe Erholung

Der **US-Multifamily-Markt** zeigt erste Zeichen einer Erholung. Nach der starken Neubauwelle der vergangenen Jahre geht das Angebot zurück, während die Nachfrage nach Mietwohnungen wieder zunimmt. Der neue **„US Multifamily Monitor"** von **bulwiengesa** und **GAR – German American Realty** analysiert die aktuelle Marktphase und die Perspektiven für Investoren.

Hohe Finanzierungskosten und Kaufpreise erschweren vielen US-Haushalten weiterhin den Erwerb von Wohneigentum. Im zweiten Quartal 2026 lagen die monatlichen Kosten für Wohneigentum rund 1.200 US-Dollar über denen vergleichbaren Mietwohnraums. Gleichzeitig stieg die Zahl der Mieterhaushalte innerhalb eines Jahres um rund 680.000. Auf der Angebotsseite läuft die Neubauwelle aus. Im zweiten Quartal wurden 77.700 Multifamily-Einheiten fertiggestellt, während die Nettoabsorption mit 167.500 Einheiten mehr als doppelt so hoch ausfiel. Parallel sank die nationale Leerstandsquote von ihrem Höchststand von 8,5 Prozent Ende 2025 auf 8,1 Prozent im zweiten Quartal 2026. **Damit befindet sich der Markt nach Einschätzung der Autoren am Übergang in eine frühe Erholungsphase.** Der Investment Case beruht dabei weniger auf kurzfristig sinkenden Zinsen als auf einem sich verbessernden Verhältnis von Angebot und Nachfrage. (DFPA/AZ) ◆ https://www.bulwiengesa.de/

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
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe: Leo J. Heinl (LJH)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Achim Griesel (ABG), Leo J. Heinl (LJH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Dr. Tim Banerjee, Max Dachs, Pascal Dieterich und Vanessa Meinker

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketing/Anzeigen:
E-Mail: Redaktion@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf, Axel Zimmermann
Preis: 2,50 €.
Nächste Ausgabe: 19. Oktober 2026
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
©**EXXEC**NEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.
Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2026.

Neuberger legt Marktstudie vor

Steigende Nachfrage: Private Markets werden in europäischen Portfolios deutlich an Bedeutung gewinnen

Foto: Unternehmen
Jesco Schwarz

Private Markets rücken weiter in den Fokus europäischer Anleger: Europäische Fondsselektoren rechnen damit, dass künftig mehr Anleger in dieses Segment investieren werden. **Gleichzeitig gewinnen neuere Fondsstrukturen wie European Long-Term Investment Funds (ELTIFs) weiter an Bedeutung.** Das geht aus der **„Global Private Investment Markets Study"** hervor, die **Research in Finance** in Zusammenarbeit mit dem Investmentmanager **Neuberger** durchgeführt hat. Die Studie basiert auf den Einschätzungen von 1.051 Fondsselektoren aus verschiedenen europäischen Märkten. Unter den Befragten waren 715 Vertreter aus dem Retail-Segment und 336 institutionelle Investoren. Die Ergebnisse zeigen zudem, dass die Netto-Allokationsabsichten der Fondsselektoren aus dem Retail-Segment über alle sieben untersuchten Private-Markets-Anlageklassen hinweg positiv sind. **Eine deutliche Mehrheit der bereits in die jeweilige Anlageklasse investierten Befragten plant, ihre Zielallokation beizubehalten oder zu erhöhen.** Als größtes Hindernis gilt in Europa die mangelnde Liquidität. Diese nannten 65 Prozent der Befragten, nach 57 Prozent im Vorjahr. Auch mangelnde Transparenz (48 Prozent) und hohe Mindestanlagebeträge (37 Prozent) zählen zu den wesentlichen Hürden. Trotz dieser Bedenken sehen europäische Fondsselektoren weiterhin vielfältige Vorteile in Private-Markets-Investments. Die Portfoliodiversifikation bleibt mit 74 Prozent der am häufigsten genannte Vorteil, gefolgt von hohen Renditechancen (55 Prozent), Kapitalwachstum (43 Prozent), einer geringen Korrelation mit anderen Anlageklassen (41 Prozent) und einem langfristigen Anlagehorizont (39 Prozent). **Positiv ist zudem, dass der Anteil der Befragten, die fehlende Zugangsmöglichkeiten zu Private Markets als Hindernis betrachten, von 26 Prozent im Vorjahr auf 21 Prozent gesunken ist.**

Private Markets: Anlegerbasis in Europa dürfte deutlich wachsen

Der Anteil der europäischen Retail-/Wholesale-Investoren, die in Private Markets investieren, dürfte in den kommenden fünf Jahren auf nahezu neun von zehn (88 Prozent) steigen. Aktuell liegt dieser Anteil bei 63 Prozent. Unter institutionellen Investoren ist die Beteiligung an Private Markets mit 75 Prozent bereits höher und dürfte innerhalb von fünf Jahren auf 85 Prozent zunehmen. Dies deute auf eine weitere Verbreiterung der Anlegerbasis für Private-Markets-Investments hin, insbesondere im Retail- und Wealth-Management-Segment. **Bei Private Credit planen per saldo 25 Prozent der europäischen Investoren, ihre bestehende Allokation in den kommenden zwölf Monaten zu erhöhen.** Die Nachfrage nach dieser Anlageklasse bleibt damit hoch. Allerdings werden Anleger zunehmend selektiver: Bei Private Equity (37 Prozent) und nicht börsennotierten Infrastrukturbeteiligungen (29 Prozent) fallen die Netto-Aufstockungsabsichten noch höher aus als bei Private Credit.

ELTIFs gewinnen weiterhin europaweit an Bedeutung

Die Bekanntheit und Nutzung von ELTIFs haben in Europa im Jahresvergleich deutlich zugenommen. **74 Prozent der Fondsselektoren geben an, mit dieser Fondsstruktur vertraut zu sein. Im Jahr 2025 waren es 68 Prozent. Zudem empfiehlt bereits jeder Fünfte (21 Prozent) ELTIFs seinen Kunden oder investiert selbst in entsprechende Anlagevehikel.** Im Vorjahr lag dieser Anteil noch bei 13 Prozent. Weitere 18 Prozent planen, innerhalb der kommenden zwölf Monate mit der Empfehlung von ELTIFs oder entsprechenden Investitionen zu beginnen. Bei den Fondsstrukturen für Private Markets insgesamt werden Evergreen-Vehikel in den meisten europäischen Märkten bevorzugt. Unter Retail-/Wholesale-Investoren ist die Präferenz für Evergreen-Strukturen insbesondere in Frankreich (59 Prozent), den nordischen Ländern (62 Prozent) und der Schweiz (63 Prozent) ausgeprägt. **Jesco Schwarz**, Head of Intermediary Client Group für Deutschland und Österreich bei Neuberger: *„Private Markets haben sich inzwischen stärker etabliert. Ermöglicht wird dies durch breitere Zugangsmöglichkeiten, ein wachsendes Verständnis der Anleger und eine deutliche Nachfrage nach Diversifikation. Die anhaltende Dynamik bei ELTIFs und Evergreen-Produkten ist erfreulich. Anleger nutzen die flexibleren und benutzerfreundlicheren Zugänge zu Private Markets, um ihre bestehenden Investitionen in Geschlossene Fonds zu ergänzen."* (DFPA/MB) ◆ www.nb.com

Deutsche Bank veröffentlicht Marktanalyse zur Spar- und Investitionsunion

Verteidigung, digitaler Wandel, technologischer Aufholprozess: Mehr privates Finanzvermögen benötigt

Europa braucht dringend mehr langfristiges Kapital, um seine Investitionslücke zu schließen und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Gleichzeitig mangelt es dem Kontinent nicht an Wohlstand, jedoch erschwert eine ungünstige Portfolioallokation der privaten Haushalte den weiteren Vermögensaufbau. **Vor diesem Hintergrund versuchen laut Deutsche Bank Research (db Research) politische Entscheidungsträger in der EU zunehmend, zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen. Eine teilweise Umlenkung von Ersparnissen der privaten Haushalte an die Kapitalmärkte könnte den zukünftigen Investitionsbedarf Europas finanzieren und gleichzeitig die Renditen für Sparer erhöhen.** Dies ist eines der Kernelemente der „Spar- und Investitionsunion" der EU. Im Euroraum halten private Haushalte fast ein Drittel ihres Finanzvermögens auf niedrig verzinsten Einlagenkonten. Daher ist ihr Finanzvermögen mit 222 Prozent des BIP (Stand 2025) nur etwa halb so hoch wie in den USA (468 Prozent), die eine stärker kapitalmarktorientierte Sparkultur haben. Aber zumindest seit 2020 ist auch in Europa eine spürbare Verlagerung hin zur Geldanlage am Aktienmarkt zu beobachten. Deutschland sei hierfür ein Paradebeispiel. Obwohl der Anteil der Bankeinlagen mit rund 37 Prozent hartnäckig hoch bleibt, hat sich der Anteil der Aktieninvestitionen von einem Tiefstand von 17 Prozent im Jahr 2009 auf 33 Prozent im Jahr 2025 fast verdoppelt. Die Zahl der Aktionäre ist stetig auf 14 Millionen gestiegen.

Massive Investitionen benötigt

Europa braucht dringend mehr langfristiges Kapital, um seine Investitionslücke zu schließen und die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. **Die Finanzierung des Ausbaus der Verteidigungsfähigkeit des Kontinents, die Beschleunigung des grünen und digitalen Wandels sowie der technologische Aufholprozess zu den USA werden massive zusätzliche Investitionen erfordern, die für den Zeitraum 2025 bis 2031 auf jährlich 1,2 Billionen Euro geschätzt werden.** Positive Nachricht: Private Haushalte im Euroraum verfügten Ende vergangenen Jahres über ein Finanzvermögen von insgesamt 35,1 Billionen Euro (222 Prozent des BIP) . Außerdem seien europäische Bürger fleißige Sparer: EU-Haushalte sparten im Jahr 2025 im Durchschnitt etwa 14,6 Prozent ihres verfügbaren Bruttoeinkommens – Deutsche sogar 19,2 Prozent. Dies ist eine durchweg höhere Sparquote als in den USA (5,6 Prozent) oder Großbritannien (9,8 Prozent). Allerdings hielten Haushalte im Euroraum Ende 2025 fast ein Drittel ihres Finanzvermögens in liquiden, aber niedrig verzinsten Einlagen bei Banken und weitere neun Prozent in nicht fondsgebundenen Versicherungsprodukten (oft Lebensversicherungen). Aktien und Investmentfonds machten 37,3 Prozent aus, deutlich weniger als in den USA (57,1 Prozent).

Schätzungen zufolge könnte eine hypothetische einmalige Verlagerung von zehn Prozent der ausstehenden Privatkundeneinlagen zu den Versicherungen und Pensionskassen beim gegenwärtigen Anlageverhalten zusätzliche Investitionen in die EU-Kapitalmärkte in Höhe von 416 Milliarden Euro generieren.

Die EU habe noch einen langen Weg vor sich, um ihre Spar- und Investitionsunion zu verwirklichen, insbesondere wenn es darum gehe, Ersparnisse von Haushalten an die Kapitalmärkte zu lenken. Staatliche Programme, wie etwa bei der Altersvorsorge, und steuerliche Anreize spielten eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die Bürger zu motivieren, ihr Sparverhalten zu ändern. Schwedens Erfolg etwa basiert auf seiner verpflichtenden Prämienrente und dem steuerbegünstigten Anlagekonto (ISK). Für weitere Schritte wird es daher auf die einzelnen EU-Länder ankommen, da Altersvorsorge und Steuern in ihrer Zuständigkeit liegen. (DFPA/MB) ◆ www.dbresearch.de/