DER FONDS Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 515 I 40. KW I 02.10.2026 I ISSN 1860-6399 I KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: BVT startet Publikums-AIF mit Batteriespeichern 2

ELTIF-Check: MPE legt zweiten Private-Equity-ELTIF für Privatanleger auf 5

Altersvorsorgedepot: Scope erkennt neuen Absatzkanal für ELTIF 8

Realometer: Real I.S. betont steigende Bedeutung laufender Mieteinnahmen 11

Wechsel Dich I 11

Spezialfonds: Neue Rangliste bei institutionellen Kundengruppen überrascht 12

Wechsel Dich II 13

Private Markets: Mangelnde Liquidität bremst Investitionen 13

Venture-Capital: Nebenstrecken zum Königsweg gesucht 15

Highstreet-Report: Shoppingcenter bluten langsam aus 16

Gesundheitsimmobilien: Ärztezentren erhöhen Angebot und Nachfrage 17

Das Vorletzte 18

Impressum 20

Zu guter Letzt... 20

Meiner Meinung nach...

Donald Trump ist schwach wie nie. In einer aktuellen Reuters/Ipsos-Umfrage erreicht er nur noch 32 Prozent Zustimmung unter den Amerikanern. Seine Auftritte sind wirr, peinlich, aber leider auch gefährlich. So wie seine Rede vor der UNO, ein Cocktail aus Eigenlob und haltlosen Lügen, gewürzt mit der Drohung, Iran zu vernichten. Zurück in Washington, rollte er den roten Teppich für Chinas KP-Chef **Xi Jinping** aus und scherzte bei einem Rundgang im Weißen Haus über den Auto-Pen, den er statt eines Fotos von **Joe Biden** in die Reihe früherer US-Präsidenten an die Wand gehängt hat. Was wird sich Xi wohl dabei gedacht haben?

Wie ich lese, wenden sich immer mehr Republikaner von ihrem Präsidenten ab, weil er massiv die Ergebnisse der Midterm-Wahlen im November gefährdet. Das sollte für Europa doch ein gutes Timing sein, gemeinsam mit dem kanadischen Premierminister **Mark Carney** den Druck auf die Amerikaner zu erhöhen: „Macht Euch frei von diesem schwächlichen Autokraten und begrenzt den Schaden, den er mit Zöllen, Beleidigungen und Kriegen angezettelt hat."

Doch was passiert hierzulande? Da verleiht ein mächtiges Medienhaus **Peter Thiel** einen Award. Dem Mann, der ein eigenwilliges Verständnis zur Presse- und Meinungsfreiheit hat. Der eine Klage finanzierte, die das Nachrichtenportal Gawker in die Insolvenz trieb. Thiel unterstützte Donald Trump und förderte dessen **Vize J.D. Vance**, der seinerseits Deutschlands Zukunft in Händen der Rechtsextremen sieht. Ausgerechnet jetzt zeichnet ein deutsches Medienhaus also einen der einflussreichsten Männer aus Trumps politischem Umfeld aus. Welch ein Signal.

Applaudiert hat unter anderem **Markus Söder**, bayerischer Ministerpräsident. Naja, die CSU war nie so ganz geschmackssicher in der Auswahl ihrer politischen Verbündeten. So hat Ungarns Ex-Autokrat **Viktor Orban** mehrfach Klausurtagungen und andere Veranstaltungen der CSU als Ehrengast besucht.

Nenn mir deine Freunde, und ich sag dir, wer du bist. Gilt auch bei den Linken, die sich nach ihrem Triumph in Berlin nur unbeholfen von Hamas-Sympathisanten und Clan-Kriminellen distanzieren. Ein Wahlsieg, den sie unter anderem mit Enteignungsplänen gegen Wohnungsbaugesellschaften erzielt haben. Ich will ja nicht alles besser wissen, aber vielleicht kann mir jemand erklären, warum ich unter solchen Vorzeichen in den Wohnungsbau investieren sollte? Wer Geld für Grundstücke, Planung und Bau aufbringen soll, erwartet Antworten auf die Frage, wie verlässlich die politischen Rahmenbedingungen künftig sind.

Eventuell bin ich nach der Expo Real schlauer. Nächste Woche trifft sich die Immobilienbranche in München. Ich bin gespannt.

Viel Spaß beim Lesen!

Hahn Gruppe

Spanisches Portfolio

Der „Hahn Sierra Food Retail Fonds“, der gemeinsam von der **Hahn Gruppe** und **Sonae Sierra** gegründet und verwaltet wird, hat ein Portfolio aus neun Verbrauchermärkten in Spanien erworben. Verkäufer des Portfolios ist ein internationaler institutioneller Investor. Sämtliche Objekte sind langfristig und vollständig an **Mercadona** vermietet, den Marktführer im spanischen Lebensmitteleinzelhandel. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf mehr als 60 Millionen Euro.

Hannover Leasing

Mandat verlängert

Hannover Leasing hat sein Mandat als Asset Manager für die Immobilie Central Post in Rotterdam bis Ende 2028 verlängert und dabei mehrere Wettbewerber ausgestochen. Das Unternehmen kündigte an, in den kommenden zwei Jahren eine Reihe von Maßnahmen umzusetzen, um das Gebäude weiterzuentwickeln und im Markt zu positionieren. Central Post zählt zu den markanten Büroimmobilien in Rotterdam und verbindet einen etablierten Standort mit moderner Nutzung und hoher Sichtbarkeit.

Batteriespeicher sind für die Energiewende unverzichtbar. Bild ist KI-generiert

Fonds-Check

First Mover unter Strom

BVT bringt Publikums-AIF mit Investitionen in Batteriespeicher

Batteriespeicher sind für die Energiewende unverzichtbar. BVT ist als First Mover im Markt für Sachwertebeteiligungen bekannt und bietet Privatanlegern mit einem neuen geschlossenen Fonds Zugang zu diesem Markt. Welche Speicher das Geld verdienen sollen, ist bei Zeichnung allerdings noch offen.

Konzept. Strom kaufen, wenn er günstig ist, und verkaufen, wenn die Preise steigen: So lässt sich das Geschäftsmodell eines Batteriespeichers stark vereinfacht beschreiben. Hinzu kommen mögliche Einnahmen aus Dienstleistungen zur Stabilisierung des Stromnetzes. Einen Teil der Kapazität können Betreiber gegen feste Vergütungen einem Vertragspartner überlassen, im Fachjargon „Tolling“ genannt. Die übrige Kapazität vermarkten sie selbst. Das eröffnet Ertragschancen, macht die Kalkulation aber abhängig von Strompreisen, Wettbewerb und der künftigen Vergütung für Netzdienstleistungen.

An diesem Geschäft möchte BVT Privatanleger mit dem Publikums-AIF „BVT Batteriespeicher“ beteiligen. Der Fonds soll mindestens 60 Prozent seines investierten Kapitals in wenigstens drei deutsche Projektgesellschaften stecken, deren Speicher jeweils eine Kapazität von mindestens zehn Megawattstunden vorsehen. Bis zu 40 Prozent dürfen in andere zulässige Anlagen fließen, darunter auch Projekte zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien. Der Name verspricht also einen Schwerpunkt, keine ausschließliche Investition in Batteriespeicher.

Konkrete Zielinvestitionen stehen noch nicht fest. BVT will vorzugsweise Projekte erwerben, die bereits laufen oder baureif sind. Auch Projekte in der Entwicklungsphase kommen in begrenztem Umfang infrage. Eine gesicherte Fläche und ein gesicherter Netzanschluss gelten laut Unterlagen stets als Voraussetzung. Das klingt nach einer vernünftigen Auswahlhürde. Ob BVT geeignete Projekte zu Preisen bekommt, die nach Finanzierung und Fondskosten noch attraktive Erträge ermöglichen, können Anleger heute nicht beurteilen.

Kalkulation. Die Szenariorechnung unterstellt drei Beteiligungen mit unterschiedlichen Geschäftsmodellen: Einen eigenständigen Speicher, einen Speicher zusammen mit einer Photovoltaikanlage und eine Kombination aus Speicher, Photovoltaik und Ladeinfrastruktur. Außerdem setzt sie Kommanditein-

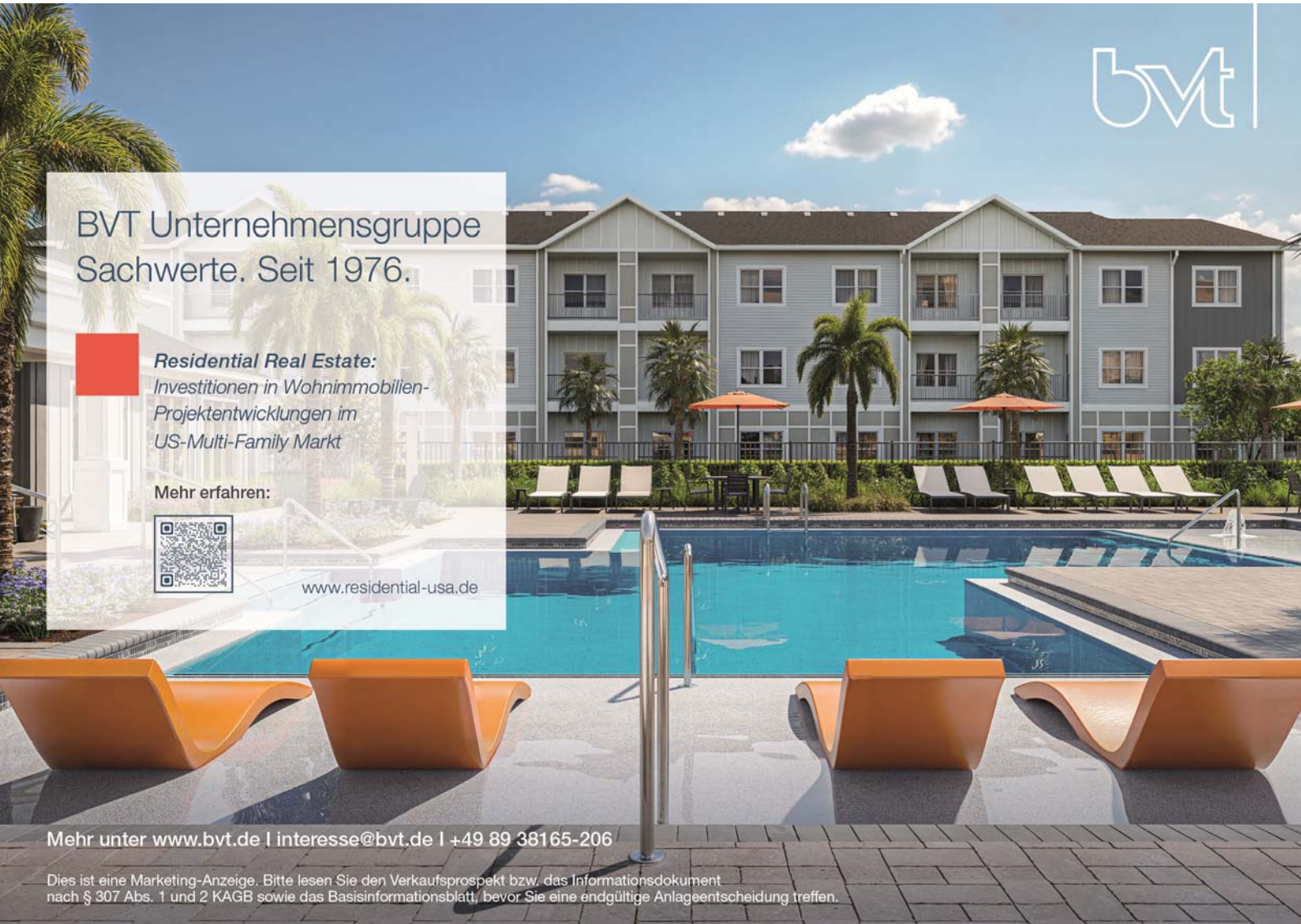
lagen von insgesamt 35 Millionen Euro voraus. Das ist eine Rechenannahme, kein bereits vorhandenes Portfolio.

Gewinn-Szenario. Im mittleren Szenario stellt BVT Gesamtrückflüsse von rund 146 Prozent des eingezahlten Betrags einschließlich Ausgabeaufschlag in Aussicht. Darin stecken sowohl Erträge als auch die Rückzahlung von Kapital. Ab 2028 prognostiziert der Anbieter jährliche Auszahlungen von fünf bis sieben Prozent und eine Schlusszahlung von 96 Prozent. Wie empfindlich das Ergebnis auf veränderte Annahmen reagiert, zeigen BVTs eigene Szenarien. Im pessimistischen Fall kalkuliert der Prospekt unter anderem mit zehn Prozent geringeren Markterlösen der Speicher und rund 15 Prozent höheren verschiedenen Betriebskosten. Für Anleger ergibt sich dann über die gesamte Laufzeit ein Rückfluss von etwa 98 Prozent ihrer Einzahlung. Das Stressszenario weist sogar nur rund 42 Prozent aus.

Die Laufzeit führt zu einer weiteren Besonderheit. Der Fonds plant seine Auflösung zum 31. Dezember 2034. Bei der Bewertung der Beteiligungen berücksichtigt das Konzept laut Prospekt jedoch prognostizierte Zahlungsströme der Speicherprojekte über 25 Jahre, einschließlich möglicher späterer Erneuerungen der Batterien. Anleger verdienen damit am Ende nicht allein an den bis 2034 erzielten Betriebsergebnissen. Sie setzen auch darauf, dass ein Käufer den erwarteten Erträgen der folgenden Jahre einen entsprechenden Wert beimisst.

Die Verkaufsunterlagen nennen für das mittlere Szenario eine Zielrendite von 6,5 Prozent jährlich nach der Methode des internen Zinsfußes, vor persönlichen Steuern. Das Basisinformationsblatt zeigt in diesem Fall eine jährliche Durchschnittsrendite von 4,59 Prozent. Die Zahlen nutzen unterschiedliche Berechnungsmethoden: Der interne Zinsfuß berücksichtigt, wann Auszahlungen erfolgen und wie viel Kapital danach noch gebunden ist; die Durchschnittsrendite bezieht die gesamten Rückflüsse auf die anfängliche Anlage über die Haltedauer.

Anleger zahlen drei Prozent Ausgabeaufschlag auf



UBS Real Estate

Fonds wird aufgelöst

Das Ratinghaus **Scope** stellt das Rating des „UBS (D) Euroinvest Immobilien“ mit sofortiger Wirkung ein. Grund für die Entscheidung ist die am 24. September 2026 von der verwaltenden Kapitalverwaltungsgesellschaft **UBS Real Estate GmbH** bekanntgegebene Kündigung der Verwaltung und die Auflösung des Sondervermögens. Damit erlischt die Möglichkeit der Rücknahme und der Ausgabe von Anteilen des Sondervermögens. Die UBS Real Estate GmbH wickelt in der Folge das Sondervermögen ab und verteilt es an die Anleger.

ihre Kommanditeinlage, immerhin weniger als die üblichen fünf Prozent Agio. Zusätzlich belastet BVT den Fonds in der Beitrittsphase mit Initialkosten von bis zu rund 7,8 Prozent der Einlage. Laut Basisinformationsblatt mindern die gesamten Produktkosten die modellierte jährliche Rendite über die empfohlene Haltedauer um 6,3 Prozentpunkte.

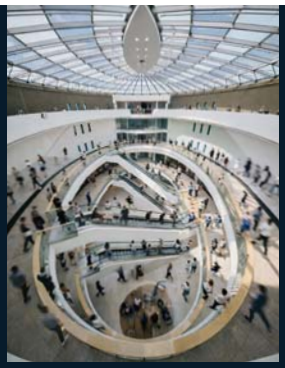
BVT kann Fremdkapital einsetzen, auch über die Zielgesellschaften. Der Prospekt erlaubt grundsätzlich Kredite bis zu 150 Prozent des maßgeblichen investierbaren Kapitals. Rechnerisch entspricht das einem Verhältnis von etwa 40 Prozent Eigenkapital zu 60 Prozent Fremdkapital.

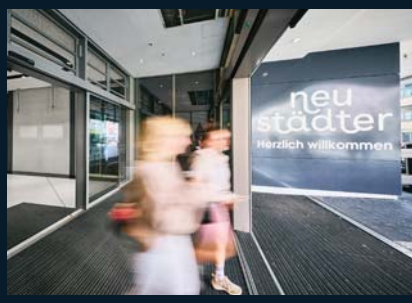
Meiner Meinung nach… BVT erschließt Privatanlegern einen Markt mit nachvollziehbarem Bedarf und verschiedenen Einnahmequellen. Die vorgesehenen Anforderungen an Netzanschluss und Fläche sprechen für eine gezielte Projektauswahl – als Blind Pool, wie in den meisten Beteiligungsmodellen inzwischen üblich. Initialkosten, eventuelle Kredite und die Abhängigkeit vom späteren Verkaufspreis verlangen eine Rendite, die solche Risiken einer unternehmerischen Beteiligung überzeugend bezahlt.

BVT ist als Anbieter mit jahrzehntelanger Erfahrung in Sachen Beteiligungsmodelle ein geeigneter Partner für solch ein Investment. Tickets ab 10.000 Euro zuzüglich Agio. ■

HANNOVER LEASING

HL Invest neustädter, Gießen





Investieren Sie in das urbane Versorgungszentrum neustädter in Gießen:

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

WERBEMITTEILUNG

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

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

ELTIF-Check

Private Equity über mehrere Ebenen

MPE bringt ELTIF mit Investitionen in Risikokapital für Anleger ab Tickets zu 5.000 Euro

Und noch ein Check, diesmal nicht zu einem AIF, sondern zu einem ELTIF. MPE öffnet Private Equity für Anleger ab 5.000 Euro. Der neue „MPE Mid Market Private Equity ELTIF 2" investiert allerdings nicht direkt in Unternehmen und auch nicht unmittelbar in Private-Equity-Fonds. Dazwischen liegen mehrere Ebenen. Das sorgt für Diversifikation – aber auch für Kosten. Anleger müssen zudem viel Geduld mitbringen.

Mit dem reformierten ELTIF-Regime sollen auch Privatanleger mit überschaubarem Vermögen Zugang zu einer Anlageklasse erhalten, die lange Zeit institutionellen und vermögenden Investoren vorbehalten war. **Munich Private Equity**, kurz **MPE**, nutzt diese Möglichkeit mit dem „MPE Mid Market Private Equity ELTIF 2".

Konzept. Der Fonds investiert mindestens 85 Prozent seines für Investitionen verfügbaren Kapitals in den ebenfalls von MPE verwalteten „Munich Private Equity Mid Market ELTIF 2". Dieser Master-ELTIF wiederum legt überwiegend über andere Private-Equity-Fonds in Unternehmen an. Schwerpunkte bilden Buyout- und Growth-Strategien in Europa. Damit verteilt sich das Kapital letztlich auf eine Vielzahl nicht börsennotierter Unternehmen.

Das ist die Stärke des Konzepts: Statt das Geld auf einige wenige Beteiligungen zu konzentrieren, soll die Dachfondskonstruktion Risiken über Fonds, Unternehmen, Regionen und Strategien verteilen. Gerade für Privatanleger ist eine solche Diversifikation bei Private Equity auf eigene Faust kaum erreichbar. Allerdings erkaufen sie sich diese Streuung mit einer komplexen Konstruktion. Der Anleger beteiligt sich zunächst über eine Treuhandgesellschaft an einer geschlossenen Investment-KG. Diese fungiert als Feeder-ELTIF und investiert mindestens 85 Prozent ihres Kapitals in den Master-ELTIF. Der wiederum

Die Bayerische

Erstes Projekt

Die **S&P Commercial Development** setzt die Zusammenarbeit mit ihrem neuen Gesellschafter, der **Versicherungsgruppe die Bayerische**, in einem ersten Projekt um. Als Service Development Partner übernimmt das Unternehmen die Revitalisierung eines Bürogebäudes in München. Die Wirtschaftskanzlei **Noerr**, die zwischenzeitlich einen Standortwechsel in Betracht gezogen hatte, konnte für eine erneute langfristige Anmietung gewonnen werden. Sie erweitert ihre Flächen auf rund 10.500 Quadratmeter.

investiert in Private-Equity-Zielfonds, die schließlich die Beteiligungen an Unternehmen halten.

Kosten. Interessant wird es deshalb beim Blick auf die Gebühren. Der Ausgabeaufschlag beträgt fünf Prozent der Kommanditeinlage. Zusätzlich fallen auf Ebene des Master-ELTIF Initialkosten von bis zu 6,9 Prozent an. In den Anlagebedingungen wird die Summe aus Ausgabeaufschlag und indirekt anfallenden Initialkosten mit maximal 11,90 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlage angegeben.

Das ist eine ordentliche Hypothek zum Start. Bei 10.000 Euro Zeichnungssumme kommen zunächst 500 Euro Agio hinzu. Gleichzeitig belasten die Initialkosten des Master-ELTIF dessen Vermögen. Damit ist es nicht getan. Laut Basisinformationsblatt erreichen Verwaltungs- und sonstige Verwaltungs- oder Betriebskosten auf Fonds- und Master-Ebene zusammen geschätzt 2,4 Prozent des durchschnittlichen Nettoinventarwerts pro Jahr. Hinzu kommen geschätzte Transaktionskosten von 0,3 Prozent. Das Basisinformationsblatt beziffert die Kosten eines Investments von 10.000 Euro über die empfohlene Haltedauer insgesamt auf 3.847 Euro. Ihre jährliche Renditewirkung wird mit 2,5 Prozentpunkten angegeben: Aus angenommenen 6,5 Prozent Rendite vor Kosten würden demnach vier Prozent nach Kosten. Und selbst damit ist die Gebührenfrage noch nicht vollständig beantwortet. Denn auch auf Ebene der Private-Equity-Zielfonds können laufende und erfolgsabhängige Vergütungen entstehen. Darauf weist MPE im Basisinformationsblatt ausdrücklich hin.

Kalkulation. Zusätzlich beteiligt sich die Kapitalverwaltungsgesellschaft am

Marketinganzeige

Jamestown Europa

Jetzt in Jamestown Europa investieren!

Der Fonds im Überblick

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

Erstes Fondsobjekt bereits angekauft!

Oranienburger Straße 4–5, Toplage in Berlin Mitte

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

Mehr Informationen auf unserer Website

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

Erfolg. Hat der Master-ELTIF die Zeichnungssumme der Anteilklasse F sowie eine rechnerische Verzinsung von sechs Prozent jährlich ausgezahlt, stehen der KVG zehn Prozent der darüber hinausgehenden Auszahlungen zu.

Gewinn-Szenario. Bei einem Einsatz von 10.000 Euro nennt MPE für die 13-jährige Haltedauer im mittleren Szenario einen Rückfluss nach Kosten von 16.955 Euro. Das entspricht vier Prozent jährlich. Im optimistischen Szenario sind es 22.271 Euro beziehungsweise 6,1 Prozent jährlich. Im pessimistischen Szenario bleiben 11.118 Euro oder 0,8 Prozent jährlich. Im Stressszenario kommen lediglich 5.977 Euro zurück – ein Minus von durchschnittlich 3,74 Prozent pro Jahr. Garantiert ist keines dieser Ergebnisse.

Noch wichtiger ist ein anderer Punkt. Wer hier investiert, sollte auf das Geld langfristig verzichten können – zumindest im Sinne seiner persönlichen Liquiditätsplanung. Die Grundlaufzeit reicht bis Ende 2039. Sie kann durch Gesellschafterbeschluss um insgesamt bis zu vier Jahre verlängert werden. Erste Auszahlungen sind nicht vor Anfang 2032 vorgesehen.

Das Basisinformationsblatt ordnet das Produkt in Risikoklasse sechs von sieben ein – also in die zweithöchste Kategorie. Das relativiert auch einen der großen Vorteile des neuen ELTIF-Regimes. Regulierung und die Öffnung für Kleinanleger machen Private Equity zwar leichter zugänglich. Sie verändern aber nicht den Charakter der Anlageklasse. Beteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen bleiben illiquide, Bewertungen sind weniger transparent als bei börsengehandelten Anlagen und der wirtschaftliche Erfolg hängt entscheidend davon ab, zu welchen Preisen Beteiligungen später verkauft werden können.

Meiner Meinung nach... Der „MPE Mid Market Private Equity ELTIF 2“ zeigt ziemlich gut, was ELTIF 2.0 möglich macht. Mit 5.000 Euro können Privatanleger ein breit diversifiziertes Private-Equity-Portfolio erreichen, das ihnen ansonsten kaum offenstünde. Der Preis dafür: Lange Kapitalbindung, Risikoklasse sechs und eine Konstruktion über Feeder, Master und Zielfonds mit Gebühren auf mehreren Ebenen. Also ähnlich wie bei den AIF, die MPE früher aufgelegt hat ■.

KGAL

Fonds in Auflösung

Der offene Infrastrukturfonds der **KGAL** für Privatanleger „klimaSUBSTANZ“ wird aufgelöst. Die beiden Erneuerbare-Energien-Anlagen des Fonds werden während der Abwicklung weiter bewirtschaftet und später veräußert. Verfügbare Liquidität wird schrittweise an die Anleger ausgezahlt. Ausschlaggebend für die Auflösung ist die fehlende Aussicht auf ausreichende Neuzeichnungen, um den Fonds langfristig auf eine wirtschaftlich sinnvolle Größe zu entwickeln und das Portfolio weiter zu diversifizieren.

Neue Argumente für ELTIF

Scope erkennt zusätzlichen Absatzkanal durch Altersvorsorgedepot

Das geplante Altersvorsorgedepot könnte Privatmarktanlagen einen zusätzlichen Absatzkanal eröffnen. Nach Berechnungen von Scope kämen langfristig jährliche Mittelzuflüsse in Milliardenhöhe infrage. Doch hohe Kosten, eingeschränkte Liquidität und offene Fragen bei der Risikoeinstufung dürften das Geschäft zunächst bremsen.

Mit der Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge könnte sich für Anbieter von ELTIFs ein neuer Markt öffnen. Während das kostengedeckelte Standard-Altersvorsorgedepot ausschließlich in liquide OGAW-Anlagen wie Fonds und ETFs investieren darf, sollen im erweiterten, frei gestaltbaren Depot grundsätzlich auch alternative Anlagen zulässig sein. Dazu zählen ELTIFs, über die Privatanleger Zugang zu Infrastruktur, Private Equity, Private Debt oder Immobilien erhalten.

Der Zeitpunkt erscheint günstig. Seit Inkrafttreten der reformierten ELTIF-Verordnung Anfang 2024 hat sich das Angebot deutlich vergrößert. Die als ELTIF 2.0 bezeichnete Neuregelung lockerte Vorgaben zur Portfoliostruktur und zum Vertrieb an Privatanleger. Viele Anbieter setzen inzwischen auf Evergreen-Fonds ohne festes Laufzeitende, die regelmäßige Zeichnungen und – unter bestimmten Bedingungen – Rückgaben ermöglichen.

Scope hat 53 solcher Evergreen-ELTIFs untersucht, die in Deutschland

PARIBUS

WERBUNG

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

UNTERNEHMENSANLEIHE 2026/2030 ISIN DE000A460QL9

BESICHERTE UNTERNEHMENSANLEIHE

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

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

Mehr zur Anleihe:
paribus-finance.de

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

PARIBUS TECHNOLOGIEZENTRUM BERLIN

GESCHLOSSENER PUBLIKUMS-AIF

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

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

Mehr zum Paribus Technologiezentrum Berlin:
paribus.de

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

vertrieben werden können. Demnach weisen 46 Produkte einen Summary Risk Indicator, kurz SRI, von höchstens fünf auf. Damit würden 87 Prozent des untersuchten Angebots die zunächst vorgesehene Risikogrenze für das erweiterte Altersvorsorgedepot erfüllen. Besonders hoch ist die Quote bei Infrastruktur-ELTIFs: 15 von 16 Produkten bleiben innerhalb der Grenze. Bei Private Debt sind es zwölf von 14, bei Private Equity zehn von elf und bei Multi Asset sieben von zehn Fonds. Auch die beiden untersuchten Immobilien-ELTIFs erfüllen die Vorgabe.

Ganz so einfach ist die Rechnung allerdings nicht. Denn die Risikoeinstufung kann sich während der Laufzeit verändern. Steigt ein bereits im Depot befindlicher ELTIF von Risikoklasse 5 auf 6, stellt sich die Frage, ob der Anleger verkaufen muss oder den Fonds weiterhin halten darf. Gerade in einer Marktkrise, in der eine Heraufstufung besonders wahrscheinlich wäre, könnten Rückgaben eingeschränkt, Sekundärmärkte ausgetrocknet oder sogenannte Gates aktiviert sein. Eine regulatorisch verlangte Umschichtung könnte dann an der fehlenden Liquidität scheitern.

Mit der Risikoklasse beschäftigt sich inzwischen auch der Europäische Gerichtshof. Auslöser ist der Streit über die Risikoeinstufung des offenen Immobilienfonds „UniImmo: Wohnen ZBI“. Zu klären ist unter anderem, ob täglich berechnete Anteilspreise für die Ermittlung des SRI ausreichen oder ob auch die zugrunde liegenden Immobilien mindestens monatlich bewertet werden müssen. Das erwartete Urteil könnte über offene Immobilienfonds hinaus Folgen für weitere Private-Market-Produkte haben.

Zur größeren Hürde für ELTIFs dürften allerdings die Kosten werden. Beim Standard-Altersvorsorgedepot sollen die Effektivkosten auf ein Prozent begrenzt sein. Für das erweiterte Depot ist zwar kein entsprechender Höchstwert vorgesehen. Das preiswerte Standardangebot schafft jedoch einen unmittelbaren Vergleich und damit eine Art Schattendeckel.

Scope hat die Verwaltungsvergütungen von 45 Evergreen-ELTIFs ausgewertet. Bei den jeweils teuersten Anteilsklassen reichen sie von einem bis 4,7 Prozent jährlich, im Durchschnitt liegen sie bei 2,5 Prozent. Selbst bei den günstigsten Anteilsklassen beträgt der

Seahawk Investment

Schiffs-Darlehen

Mit **Universal Investment** legt **Seahawk Investments** den "Seahawk Maritime Credit Fund" auf. Der in Luxemburg domizilierte Reserved Alternative Investment Fund (RAIF) erweitert die Investmentplattform des Unternehmens um maritime Privatkredite. Der erste Teilfonds SMCF I wird von einem Family Office aus der Schifffahrtsbranche als Ankerinvestor unterstützt. Der Fonds schließt eine Finanzierungslücke, weil sich Banken wegen verschärfter Kapitalanforderungen aus der Schiffsfinanzierung zurückziehen.

Mittelwert noch 1,7 Prozent. Private-Equity-ELTIFs kommen durchschnittlich auf zwei Prozent in der günstigsten und 3,1 Prozent in der teuersten Anteilsklasse.

Das mögliche Geschäftsvolumen ist dennoch beträchtlich. Scope hält mittel- bis langfristig jährliche Einzahlungen von 30 Milliarden bis 50 Milliarden Euro in die neuen Altersvorsorgedepots für möglich. Flössen davon fünf bis zehn Prozent über die erweiterten Depotvarianten in ELTIFs, ergäbe sich ein jährliches Absatzpotenzial von 1,5 Milliarden bis fünf Milliarden Euro. Zum Vergleich: Ende 2025 waren nach Angaben von Scope insgesamt erst 4,4 Milliarden Euro deutscher Anleger in ELTIFs investiert.

Zusätzlich könnten Gelder aus bestehenden Riester-Verträgen umgeschichtet werden. Der dort angesammelte Kapitalstock wird auf rund 220 Milliarden Euro beziffert. Unterstellt Scope, dass davon 20 Prozent in neue Altersvorsorgedepots und wiederum fünf bis zehn Prozent in ELTIFs fließen, errechnet sich ein einmaliges Zusatzpotenzial von 2,2 Milliarden bis 4,4 Milliarden Euro.

Diese Zahlen sollte die Branche allerdings nicht mit gesicherten Mittelzuflüssen verwechseln. Sowohl die angenommene Wechselquote aus Riester-Verträgen als auch der ELTIF-Anteil von fünf bis zehn Prozent sind Szenarien. Viele Vorsorgesparer dürften zunächst die leicht verständlichen und kostengünstigen Standarddepots bevorzugen. Scope rechnet daher erst in der zweiten Hälfte des Jahres 2027 mit einer breiteren Einbindung von ELTIFs in die erweiterten Depotangebote. ■

Wechsel Dich I

Die **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** und die **Gubbi AG** bauen ihre Zusammenarbeit aus. Dabei geht es um den GDX Primary, über den Digital Assets und Kryptowertpapiere für den professionellen Finanzmarkt zugänglich gemacht werden. Neben einer vertrieblichen Kooperation sollen mit Hilfe der Fondsbörse bisher weitgehend illiquide Digital Assets im Zweitmarkt einfacher handelbar werden. Über die Kooperation kann die Fondsbörse ihren mehr als 700 Vertriebspartnern einen erweiterten Zugang zum GDX Primary Market anbieten.

Columbia Threadneedle Investments baut ihre Kompetenzen in den Bereichen aktive ETFs und Research Enhanced Strategies weiter aus. Der Asset-Manager hat **Gianluca Di Mascio** zum Portfolio Manager und **Karan Bhanot** zum Associate Portfolio Manager im Londoner Team für Research Enhanced Strategies ernannt. Beide berichten an **Chris Lo**, Head of Research Enhanced Strategies mit Sitz in Boston.

Der **BVI** hat **Wolfgang Scheibel**, Präsident des OLG Braunschweig a.D., zum neuen Fondsombudsmann bestellt. Er blickt auf eine langjährige Karriere als Richter in Zivil- und Strafsachen zurück. Vor seinem Amt als Schlichter leitete er fünf Jahre das LG Braunschweig und stand danach elf Jahre an der Spitze des OLG Braunschweig. Wolfgang Scheibel ist ein ausgewiesener Experte der alternativen Streitbeilegung.

Wertzuwachs und Miet-Phantasie

Real I.S. sieht stärkere Dynamik in Benelux-Ländern und Dänemark

Steigende Bewertungen allein dürften Europas Immobilienmarkt vorerst kaum tragen. Für Investoren zählen wieder stärker die laufenden Erträge und die Frage, ob ein Objekt höhere Mieten erzielen kann.

Zugleich driften Standorte und Gebäudequalitäten weiter auseinander. Zu diesem Ergebnis kommt das „Realometer“ vom August 2026, die strategische Immobilienmarktanalyse des Fondsanbieters **Real I.S.**

Die Erwartungen an die Konjunktur haben sich seit der vorigen Auswertung eingetrübt. Für die untersuchten Länder reduzierte Real I.S. die zusammengefasste Wachstumserwartung für 2026 von 1,7 auf 1,2 Prozent. Unter anderem Deutschland, Frankreich und Belgien schneiden in der Länderbewertung schlecht ab. Dänemark, die Niederlande und Luxemburg verbinden dagegen vergleichsweise geringes Risiko mit höherer Dynamik.

Dass die Finanzierung ein wesentlicher Teil der Rechnung bleibt, unterstreicht eine Entwicklung nach dem Datenstand des Realometers: Die Europäische Zentralbank erhöhte im September ihre Leitzinsen um 0,25 Prozentpunkte. Seit dem 16. September beträgt der Einlagenzins 2,50 Prozent. Für Immobilienkäufer erschwert das die Hoffnung, allein mit günstigeren Finanzierungskosten oder sinkenden Ankaufsrenditen Wertzuwächse zu erzielen. Ob eine Investition trägt, hängt umso stärker von Kaufpreis, Fremdkapitalkosten und tatsächlich erzielbarer Miete ab.

Bei Büros verläuft die Trennlinie laut Real I.S. vor allem zwischen hochwertigen Objekten in guten Lagen und älteren Gebäuden an schwächeren Standorten. Die Ankaufsrenditen hätten sich stabilisiert, die Mietprognosen leicht verbessert. Berlin, Hamburg, Köln und München bewertet der Anbieter im Standortvergleich als relativ risikoarm. Eine günstige Bewertung der Stadt ersetzt allerdings keine Prüfung des Gebäudes: Leerstand, Energiebedarf und Kosten für eine Neuvermietung entscheiden über den Ertrag des einzelnen Fondsobjekts.

Auch der Einzelhandel lässt sich kaum noch als einheitlicher Markt betrachten. Lebensmittelmärkte und Fachmarktstandorte gelten Real I.S. als stabil, während sich die Risikobewertungen der Länder unterschiedlich entwickeln. Für Logistikimmobilien sieht der Anbieter langfristige Impulse durch Infrastruktur- und Verteidigungsinvestitionen. Die Niederlande und Schweden schneiden in seiner Analyse bei Risiko und Dynamik gut ab. Solche Standortbewertungen beschreiben Chancen im Markt; sie sagen noch nichts darüber aus, ob der Preis einer konkreten Immobilie attraktiv ist.

Überraschend stark bewertet das Realometer Hotels. Sie erzielen unter den untersuchten Nutzungsarten derzeit die höchste Gesamtbewertung; Amsterdam und Frankfurt stechen bei der Kombination aus Renditebewertung und Risiko hervor. Die Einstufung ist jedoch kein Nachweis höherer Fondsrenditen. Hotelerträge hängen von Auslastung, Zimmerpreisen, Betreiberqualität und Vertragsgestaltung ab.

Wohnen bleibt für Real I.S. eine zentrale Anlageklasse. Der Anbieter verweist auf Nachfrageüberhang und steigende Mieten, registriert aber zugleich eine leicht schlechtere Bewertung an fast allen untersuchten Standorten. Für Deutschland liefert die amtliche Statistik einen zusätzlichen Hinweis zur Angebotsseite: Von Januar bis Juli 2026 genehmigten die Behörden 148.800 Wohnungen, 12,9 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Eine Genehmigung ist freilich noch keine fertiggestellte Wohnung und beseitigt den Nachfrageüberhang nicht unmittelbar. ■

Verschiebung bei Spezialfonds-Investoren

Sozialversicherer und Zusatzkassen auf Platz eins - gemischte Wertpapierfonds stellen stärkstes Segment

Das Nettomittelaufkommen in Spezialfonds summierte sich im zweiten Quartal 2026 auf 11,0 Milliarden Euro, was fast eine Punktlandung auf dem Durchschnitt der jüngeren Vergangenheit ist. Eine Überraschung gibt es beim Ranking der Investorengruppen im „Spezialfondsmarkt Quarterly“ von Kommalpha.

Bis Ende des zweiten Quartals summiert sich das Nettomittelaufkommen des laufenden Jahres in Spezialfonds auf 19,4 Milliarden Euro. Das sind 3,3 Milliarden Euro mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum mit 16,1 Milliarden Euro. Bei einer längeren Rückschau stellt sich allerdings leichte Ernüchterung ein, denn in den Jahren vor 2023 lag das Halbjahresergebnis der Nettomittelaufkommen auf deutlich höherem Niveau (2022: 47,5 Milliarden Euro, 2021: 45,3 Milliarden Euro, 2020: 34,6 Milliarden Euro). "Bei einer einfachen linearen Hochrechnung plus eines geschätzten Zusatzbetrages für das erfahrungsgemäß starke Jahresendquartal wird das Nettoneugeschäft des Jahres 2026 um die 50-Milliarden-Euro-Marke pendeln", so die Einschätzung von **Clemens Schuerhoff**, Vorstand bei **Kommalpha**.

Die Halbjahresbilanz des Nettoneugeschäfts auf Ebene der Investorensegmente ist insofern bemerkenswert, da das Ranking im Hinblick auf die typische Vergangenheit ungewöhnlich ist und auch nicht den Größenverhältnissen am Spezialfondsmarkt entspricht. Auf dem ersten Platz liegen Sozialversicherungen und öffentliche/kirchliche Zusatzversorgungseinrichtungen mit 4,3 Milliarden Euro Nettomittelaufkommen in Spezialfonds. „Das ist deshalb eine bemerkenswerte Ansage, da es sich bei Sozialversicherungen und Zusatzversorgungseinrichtungen um eine hinsichtlich der Anzahl der Akteure recht kleine Kundengruppe handelt, die in der langfristigen Vergangenheit auch eher ein Nischendasein fristete", sagt Schuerhoff. ▶

Wechsel Dich II

Christian Schumacher kehrt zur **Privatbank Berenberg** zurück. Ab sofort wird er Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung, Mitte 2027 soll er zum Geschäftsleiter berufen werden. Schumacher wird ab sofort zeitanteilig seine Arbeitszeit für Berenberg einsetzen und zunächst weiterhin für die Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft **HansaInvest** als Geschäftsführer tätig sein.

Savills Investment Management (Savills IM) hat **Alex Griffiths** zur Global Head of Client Capital ernannt. Sie kommt von AEW Europe, wo sie als Managing Director und Head of Investor Relations tätig war. In ihrer knapp 13-jährigen Tätigkeit bei **AEW Europe** leitete Griffiths die Bereiche Capital Raising, Client Relationship Management, Projektmanagement, Investor Services, Marketing und Kommunikation.

Cushman & Wakefield setzt den strategischen Ausbau seines Logistics & Industrial-Geschäfts in Deutschland fort und verstärkt seine Präsenz in Frankfurt und der Region Central. Mit **Yunus Erciyas, Fabian Scholz** und **Tom Gosmann** wechseln drei langjährig erfahrene und im Markt etablierte Immobilienberater gemeinsam zu Cushman & Wakefield. Sie arbeiten seit rund zehn Jahren zusammen. In dieser Zeit haben sie das Logistics & Industrial-Geschäft von **Colliers** in Frankfurt und der Rhein-Main-Region aufgebaut und weiterentwickelt.

Die Silbermedaille geht an Kreditinstitute mit 3,9 Milliarden Euro Nettomittelaufkommen per Ende Juni 2026. Auf dem dritten Platz landen Corporates mit einem Nettoneugeschäft in Höhe von 3,5 Milliarden Euro in Spezialfonds. Auf dem vierten Platz des Rankings schließen sich Altersvorsorgeeinrichtungen mit 3,0 Milliarden Euro an. Somit hat sich die größte Investorenkategorie wieder etwas berappelt, kommt allerdings an die Wachstumsraten aus den 2010er-Jahren bei Weitem nicht ran.

Knapp dahinter auf Platz fünf reihen sich die Versicherungen als zweitgrößte Kundengruppe im Spezialfondsmarkt ein. Ihre Spezialfonds sammelten im laufenden Jahr 2,95 Milliarden Euro netto zum Datenstichtag ein. Die beiden größten Investorensegmente verzeichnen somit weiterhin ein verhaltenes und unterdurchschnittliches Nettoneugeschäft in Spezialfonds.

Auf Ebene der Spezialfondskategorien liegen beim Nettomittelaufkommen per Ende Juni 2026 gemischte Wertpapierspezialfonds mit 6,9 Milliarden Euro vorn. Das ist vor dem Hintergrund der Dominanz von Masterfondsstrukturen, wo trennscharfe Subfonds auf Masterfondsebene meistens als gemischte Mandate klassifiziert werden, wenig überraschend. Rentenspezialfonds belegen Platz zwei mit einem Nettoneugeschäft in Höhe von 6,1 Milliarden Euro. Die Bronzemedaille des kumulierten Nettomittelaufkommens per Ende Juni 2026 geht an Dachspezialfonds, die 2,5 Milliarden Euro netto einsammelten. ■

Mangelnde Liquidität bremst Investitionen

Anleger haben differenzierte Meinung zu Private Markets

Europäische Fondsselektoren erwarten mehr Private Markets in den Portfolios ihrer Kunden. Ausgerechnet die mangelnde Liquidität gilt ihnen zugleich immer häufiger als größtes Hindernis. Für ELTIF-Anbieter ist das eine unbequeme Kombination.

Private Markets sollen in den nächsten fünf Jahren deutlich mehr Anleger erreichen. Nach einer Befragung von 1.051 europäischen Fondsselektoren könnte der Anteil der Retail- und Wholesale-Investoren mit entsprechenden Anlagen von derzeit 63 auf 88 Prozent steigen. Das ist jedoch lediglich eine Erwartung der Befragten, keine Prognose auf Basis bereits zugesagten Kapitals. Auch sagt die Zahl nichts darüber aus, wie viel Geld Anleger künftig tatsächlich investieren.

Die von **Research in Finance** gemeinsam mit **Neuberger** erstellte Studie zeigt dennoch, wo Fondsselektoren Chancen sehen. Rund 74 Prozent nennen die Diversifikation als Vorteil, 55 Prozent hohe Renditechancen. Bei den Aufstockungsabsichten liegt Private Equity vorn: Per saldo wollen 37 Prozent der Befragten ihre Allokation in den kommenden zwölf Monaten erhöhen. Bei nicht börsennotierter Infrastruktur sind es 29 Prozent, bei Private Credit 25 Prozent.

Der Gegenpol zur Wachstumsfantasie heißt Liquidität. 65 Prozent der Befragten sehen darin ein Hindernis, nach 57 Prozent im Vorjahr. Fast jeder Zweite bemängelt mangelnde Transparenz, 37 Prozent nennen hohe Mindestanlagen. Mehr Zugang zu Private Markets löst also das Problem der gebundenen Mittel nicht. Wer Beteiligungen an Unternehmen, Immobilien oder Infrastruktur in ein leichter zugängliches Fondsprodukt verpackt, macht die zugrunde liegenden Anlagen dadurch nicht kurzfristig verkäuflich. ▶

Das gilt besonders für Fonds mit laufenden Zeichnungs- und Rückgabemöglichkeiten. Evergreen-Strukturen finden laut Studie in vielen europäischen Märkten Zuspruch. Für Anleger klingt ein möglicher Ausstieg attraktiv. Wobei solch ein semi-liquider ELTIF natürlich weniger Kapital vermögensmehrend investieren kann, wenn er einen erheblichen Teil des Fondsvermögens an Liquidität vorhalten muss.

Entscheidend bleiben außerdem die konkreten Rückgaberegeln: Welche Fristen gelten, wie viel Kapital hält der Fonds dafür vor, und was passiert, wenn viele Anleger gleichzeitig verkaufen wollen? Zwischen einem regelmäßigen Rückgabefenster und jederzeit verfügbarer Liquidität liegt ein erheblicher Unterschied. Neuberger selbst verweist bei der Beurteilung solcher Strukturen auf Bewertungsrhythmus und Rückgabebedingungen.

Auch die ELTIF-Zahlen sprechen für wachsende Aufmerksamkeit. 74 Prozent der befragten Fondsselektoren kennen die Struktur, im Vorjahr waren es 68 Prozent. 21 Prozent empfehlen ELTIFs bereits oder investieren selbst, nach 13 Prozent im Vorjahr. Weitere 18 Prozent planen laut Befragung einen Einstieg innerhalb von zwölf Monaten. Bekanntheit, Vertriebsabsicht und tatsächliche Mittelzuflüsse sind allerdings drei verschiedene Größen. Aus der Umfrage lässt sich kein künftiges Absatzvolumen ableiten.

Die Ergebnisse stammen zudem aus einer Untersuchung, an der ein Anbieter von Private-Markets-Produkten mitgewirkt hat. Das entwertet die Antworten der Fondsselektoren nicht, verlangt aber eine saubere Lesart: Befragt wurden Vermittler und professionelle Auswähler, nicht 1.051 Privatanleger. Ihre Erwartungen beschreiben Vertriebschancen und Vorbehalte im Markt.

Meiner Meinung nach… Private Markets gewinnen im Vertrieb an Boden. Die eigentliche Bewährungsprobe für ELTIFs und Evergreen-Fonds liegt jedoch dort, wo die Studie das größte Hindernis sieht: beim Umgang mit Liquidität. Ein einfacher Einstieg ist noch kein einfacher Ausstieg. ■

Mehr Diversifikation im Portfolio?
Gibt‘s bei uns.

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

Jetzt informieren:
www.pangaea-life.de

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

Eine Marke der Versicherungsgruppe
die Bayerische

Nebenstrecken zum Königsweg gesucht

Strategische Käufer, Wachstumsinvestoren und alternative Kapitalgeber schließen Lücke zum IPO-Markt

Der schwierige Markt für Börsengänge zwingt Venture-Capital-Investoren und Start-ups, neue Wege für den Exit zu suchen. Dabei gewinnen strategische Übernahmen und Sekundärmarkttransaktionen an Bedeutung. Zu diesem Ergebnis kommt der Mid-Year Review 2026 der internationalen Anwaltskanzlei Reed Smith.

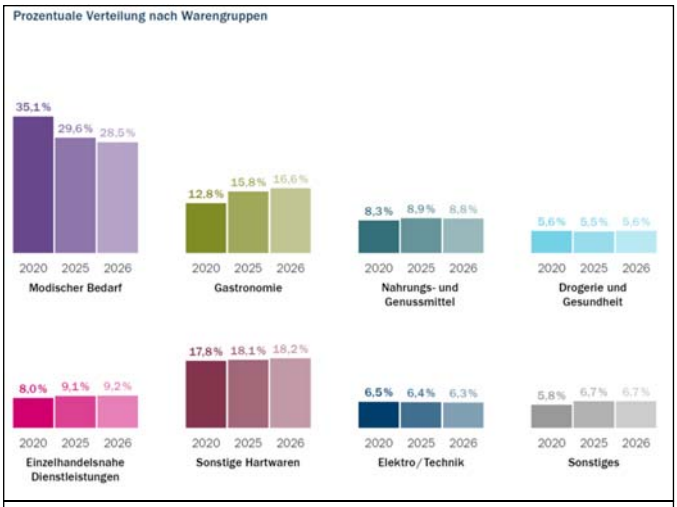
Strategische Käufer, Wachstumsinvestoren und alternative Kapitalgeber schließen demnach zunehmend die Lücke, die der lange schwache IPO-Markt hinterlassen hat. Allerdings profitieren davon längst nicht alle Unternehmen. Entscheidend sind ein nachweisbarer Product-Market-Fit und Geschäftsmodelle, die konkrete, geschäftskritische Probleme lösen. Entsprechend konzentriert sich die Liquidität auf vergleichsweise wenige Gesellschaften.

Nach Angaben von Reed Smith entfallen rund 81 Prozent des Handels am Sekundärmarkt auf die 20 größten Namen. Dass es sich dabei um mehr als eine Momentaufnahme handelt, zeigen Zahlen von **PitchBook**. Das Transaktionsvolumen bei Venture-Secondaries soll auf Grundlage der Umsätze im ersten Quartal 2026 rund 112 Milliarden Dollar am Jahresende erreichen. Secondaries entwickeln sich damit von einer Notlösung für fehlende Börsengänge zu einem eigenständigen Liquiditätskanal für den VC-Markt.

Gleichzeitig verändert sich die Investorenschaft. Corporate-Venture-Gesellschaften und Infrastrukturfonds engagieren sich verstärkt, selbst Private-Equity-Häuser gehen inzwischen Minderheitsbeteiligungen insbesondere an KI-Unternehmen ein. Auch Deutschland profitiert davon. Im zweiten Quartal 2026 flossen laut KfW Research 3,4 Milliarden Euro in deutsche Start-ups – so viel wie seit vier Jahren nicht mehr. ■

Shopping-Center bluten langsam aus

Highstreet-Report zählt 1.120 Läden weniger als 2020 - Top-Einkaufsstraßen halten ihr Niveau



Der Anteil von Modegeschäften geht kontinuierlich zurück. Dafür nimmt die Zahl der Kneipen und Restaurants zu.

Die Zahl der Geschäfte in Deutschlands Einkaufsstraßen liegt fast auf dem Niveau von 2020. Innerstädtische Shopping-Center haben dagegen knapp 15 Prozent ihrer Läden verloren. Für Immobilieninvestoren gewinnt der Nutzungsmix an Bedeutung. Das zeigt der aktuelle Highstreet Report 2026 von Columbia Threadneedle Real Estate und bulwiengesa.

Für die Untersuchung erfassten die Studienautoren die A-Lagen von 100 deutschen Städten und 114 innerstädtische Shopping-Center. In den Einkaufsstraßen zählten sie 8.903 Geschäfte, nur 20 weniger als 2020. In den Centern sank die Zahl im selben Zeitraum von 7.431 auf 6.331. Insgesamt gingen damit rund 1.120 Läden verloren.

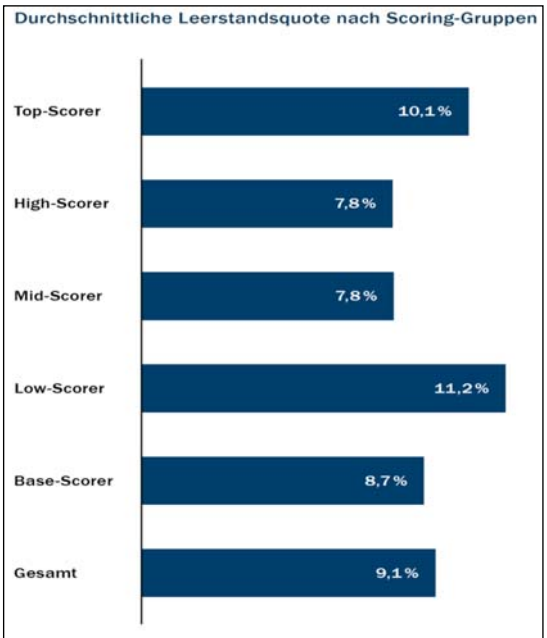
Die nahezu stabile Zahl in den Einkaufsstraßen verdeckt einen deutlichen Wechsel der Mieter. Mode bleibt mit 28,5 Prozent zwar die größte Warengruppe. Seit 2020 verschwanden jedoch 1.398 Modegeschäfte aus den erfassten Lagen – knapp ein Viertel des damaligen Bestands. Die Gastronomie legte im selben Zeitraum um 433 Betriebe auf 2.533 zu. Auch Dienstleistungen und Angebote für den täglichen Bedarf gewinnen an Bedeutung.

Für Vermieter ist das mehr als ein Wechsel der Namen auf den Schaufenstern. Ein Restaurant benötigt andere Flächen, Technik und Mietkonditionen als eine Modekette. Shopping-Center suchen laut Columbia Threadneedle zudem Nutzungen jenseits des klassischen Handels, etwa Büro, Bildung, Gesundheit oder Wohnen. Ob das wirtschaftlich aufgeht, hängt vom einzelnen Objekt ab. Eine neu belegte Fläche sagt noch nichts über Umbaukosten, Miethöhe und laufenden Ertrag.

Erstmals erfasst der Report den Leerstand systematisch. Im Durchschnitt der untersuchten Standorte stehen 9,1 Prozent der verfügbaren Einheiten leer. Die Unterschiede sind groß: Lippstadt kommt laut Studie auf null Prozent, Ulm auf zwei Prozent. In Gera beträgt die Quote 25 Prozent, in Solingen 29 Prozent. Selbst eine hohe Bewertung des Gesamtstandorts garantiert offenbar keinen Mieter für jede Ladenfläche. Weil die Studie den Leerstand erstmals misst, lässt sich aus dieser Zahl noch kein zeitlicher Trend ableiten.

Iris Schöberl, Deutschlandchefin von Columbia Threadneedle Real Estate, nennt marktgerechte Mieten, flexible Flächen und kommunales Engagement als Voraussetzungen für einen erfolgreichen Wandel. Für Investoren ergeben sich daraus konkrete Fragen: Welche Nachfrage trägt die Lage? Welche andere Nutzung erlaubt das Gebäude? Und wie viel Kapital kostet der Umbau, bevor neue Mieter Erträge bringen?

Meiner Meinung nach… ist die Innenstadt nicht verschwunden, sie wechselt aber ihre Mieter. Stabile Ladenanzahlen in Einkaufsstraßen sind ein gutes Signal. Einen stabilen Immobilienertrag belegen sie noch nicht. ■



Knapp jeder zehnte Laden steht leer. Wobei es kaum Unterschiede zwischen Top– und Low-Scorern gibt.

Versorgungszentren erweitern Angebote

Gesundheitsimmobilien: Zahl der Ärztehäuser steigt konstant - großer Portfoliodeal im ersten Halbjahr

Die Zahl pflegebedürftiger Menschen dürfte in den kommenden Jahrzehnten deutlich steigen. Gleichzeitig verteuern Baukosten neue Einrichtungen, und die medizinische Versorgung verlagert sich teilweise vom Krankenhaus in ambulante Angebote.

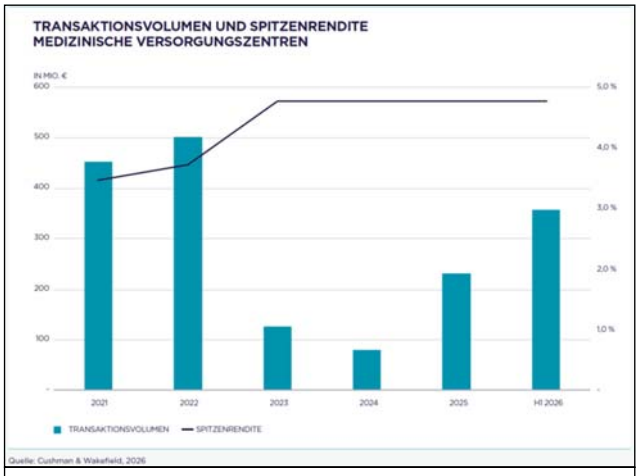
Das schafft Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien – garantiert Eigentümern aber noch keine sicheren Mieten. Diese Spannung prägt den „Healthcare Report Deutschland 2026“ von **Cushman & Wakefield**.

Der Immobilienberater betrachtet Pflegeheime und Betreutes Wohnen, medizinische Versorgungszentren (MVZ) und Ärztehäuser sowie Vorsorge- und Reha-Einrichtungen. Als langfristigen Treiber nennt er die Demografie: Ausgehend von 5,7 Millionen im Jahr 2023 könnte die Zahl der Pflegebedürftigen bis 2070 auf 7,7 Millionen wachsen. Das ist ein Szenario, keine feststehende Bedarfszahl. Das **Statistische Bundesamt** kommt je nach Annahme über die künftigen Pflegequoten auf unterschiedliche Ergebnisse; eine Variante mit konstanten Quoten erwartet für 2070 rund 6,9 Millionen Pflegebedürftige.

Mehr Pflegebedürftige bedeuten zudem nicht im gleichen Verhältnis mehr Pflegeheimplätze. Laut Report leben etwa 14 Prozent der Betroffenen dauerhaft im Heim, während Angehörige und ambulante Dienste den Großteil der Versorgung übernehmen. Betreutes Wohnen kann von diesem Wandel profitieren, weil es eigenständiges Wohnen mit Unterstützungsangeboten verbindet. Ob ein Standort wirtschaftlich trägt, hängt allerdings auch davon ab, wer diese Leistungen erbringt und was Bewohner bezahlen können.

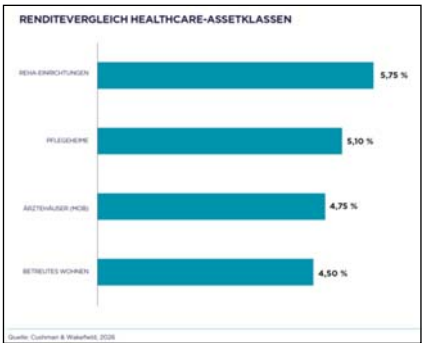
Für erstklassige Pflegeheime nennt Cushman & Wakefield eine Spitzenrendite von rund 5,1 Prozent, für Betreutes Wohnen 4,5 Prozent. Ärztehäuser liegen bei 4,75 Prozent, Reha-Einrichtungen bei 5,75 Prozent. Gemeint sind Ankaufsrenditen für besonders gefragte Immobilien, keine Ausschüttungen oder Prognosen für Fondsanleger. Die höhere Rendite einer Reha-Immobilie ist daher nicht automatisch das bessere Geschäft: Der Markt ist kleiner, Verkäufe sind seltener, und ein Ausfall des Betreibers kann eine spezialisierte Immobilie schwer treffen.

Auch die Transaktionszahlen verlangen einen zweiten Blick. Für das erste Halbjahr 2026 meldete Cushman & Wakefield insgesamt rund 1,82 Milliarden Euro Umsatz mit deutschen Gesundheitsimmobilien – mehr als doppelt so viel wie im Vorjahreszeitraum. Einen erheblichen Teil der Aktivität prägte jedoch ein einzelner großer Portfoliodeal im stationären Gesundheitsbereich. Aus einem starken Halbjahr lässt sich deshalb noch kein gleichmäßig belebter Markt für jede Objektart ableiten.



Die Spitzenrendite liegt seit vier Jahren stabil bei 4,75 Prozent. Die Umsätze sind seit 2022 gesunken.

Im ambulanten Bereich wächst die Zahl der MVZ. Nach Angaben der Kassenärztlichen Bundesvereinigung gab es Ende 2024 mehr als 5.000 dieser Einrichtungen. Für Immobilieninvestoren erweitert das grundsätzlich die mögliche Mieternachfrage. Entscheidend bleibt, ob ein Ärztehaus am konkreten Standort ausreichend Praxen bindet und ob Zuschnitt und Ausstattung auch für andere medizinische Nutzer taugen. Eine steigende Zahl von MVZ macht nicht jedes Gebäude zu einem gefragten Ärztehaus.



Reha-Einrichtungen bringen die höchste Rendite - typisch für Betreiber-Immobilien.

Der Report betont das knappe Angebot an geeigneten Objekten und die geringe Neubautätigkeit. Daraus folgt eine doppelte Herausforderung: Knappheit kann die Vermietung stützen, hohe Bau- und Modernisierungskosten können die Rendite zugleich aufzehren. Gerade bei Pflegeheimen und Reha-Einrichtungen müssen Fonds daher neben Lage und Kaufpreis die wirtschaftliche Stärke des Betreibers, den Zustand des Gebäudes und künftige Investitionen prüfen. ■

Ardian

Infrastruktur-ELTIF

Die Private-Markets-Investmentgesellschaft **Ardian** hat den „Ardian Access Infrastructure ELTIF“ aufgelegt. Der unbefristete „Evergreen“-Fonds ermöglicht Privatanlegern den Zugang zum globalen Infrastruktur-Deal-Flow. Die Investments erfolgen sowohl direkt als auch über Secondaries-Fonds.

Dr. Peters

Stabile Ausschüttung

Die **Dr. Peters Group** hat für ihr Jubiläumsjahr 2025 eine positive Leistungsbilanz ihrer aktiven Immobilienfonds vorgelegt. 50 Jahre nach der Gründung des Unternehmens zahlten die 24 laufenden Immobilienfonds im Schnitt 5,6 Prozent an die mehr als 10.500 Anleger aus. Insgesamt flossen 13 Millionen Euro, was einem Plus von rund sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Union Investment

Fette Vermietung

Der in Campus-Areale investierende Immobilienspezialfonds „Urban Campus Nr. 1“ von **Union Investment** und **Investa Capital Management** hat in den ersten drei Quartalen 29 Neu- und Nachvermietungen über eine Fläche von rund 46.500 Quadratmetern realisiert. Damit wurden jährliche Mieteinnahmen in Höhe von rund acht Millionen Euro gesichert. Aktuell hält der Fonds in Deutschland acht Campus-Immobilien.

Das Vorletzte...

Kürzlich habe ich mal wieder „Herr der Ringe“ geguckt. Der Klassiker nach J.R.R. Tolkien, in dem Hobbits, Zwerge und andere Gefährten den einen Ring in den Vulkan werfen müssen, um den bösen Sauron zu besiegen. Ihr kennt die Story. Und bestimmt auch die Szene, in der Zauberer Gandalf sich einem Dämon entgegenstellt, dem Balrog. „Du kommst hier nicht vorbei“, brüllt der Magier dem Höllenwesen entgegen. „You shall not pass.“

Und mit einem ähnlichen Spruch begrüßten Demonstranten den diesjährigen Preisträger des Axel Springer Awards in Berlin: „Thiel shall not pass.“ Sie kritisieren vor allem, dass Tech-Milliardär **Peter Thiel** mit seinem Datenanalyse-Unternehmen **Palantir** an den Kriegen dieser Welt und an umfassender Überwachung verdient. Palantir heißen die Kugeln aus dem Ringe-Epos, die eine mögliche Zukunft zeigen.

„Er ist ein besonders mutiger Widerspruchsgeist“, so Springer-Chef **Mathias Döpfner** in seiner Laudatio über Thiel, der in seiner Dankesrede seinerseits Teile der Medien als „linke Hassfabrik“ beschimpfte. Nun weiß ich nicht, was daran so mutig sein soll, wenn einer der reichsten Menschen der Welt Millionen in Politiker investiert, um seine Ziele durchzusetzen. Thiel verachtet die Demokratie und wünscht sich Staaten wie Aktiengesellschaften. Mit CEOs statt gewählten Volksvertretern.

In den USA unterstützt Thiel nicht nur Donald Trump, sondern denkt darüber hinaus. Den politischen Aufstieg von **J.D. Vance** förderte er mit Millionen Dollar. Zunächst finanzierte er dessen Wahlkampf um einen Sitz im Senat. Heute ist Vance Vizepräsident. Der hat **Donald Trump** früher zwar mit Hitler verglichen, aber entweder die Meinung über seinen Chef oder sein Rückgrat um 180 Grad gedreht. Denn inzwischen rechtfertigt er jede noch so

Dämon oder Demokrat? Die einen sagen so, die anderen sagen so.

dumme Äußerung und Entscheidung Donald Trumps bis zur Selbstverleugnung.

Sogar wenn der sich mit dem Papst anlegt, springt ihm sein Vize bei. Vance hat das Oberhaupt der katholischen Kirche belehrt und zur theologischen Vorsicht ermahnt, weil Leo XIV. den Iran-Krieg kritisierte. Dabei ist Vance seit seiner Konvertierung vor sieben Jahren selbst Katholik. Oder doch eher Anhänger des „KaTHIELizismus“? Denn auch sein Mentor hat eine eigene Vorstellung zur christlichen Lehre. In seinen theologischen Vorträgen interpretiert Thiel den Antichristen nicht als einen Dämon wie den Balrog, sondern als einen globalen Friedensbringer oder Technokraten, der unter dem Deckmantel von Sicherheit und Organisationen wie der EU oder der UNO die Freiheit unterminiert.

So, wisst Ihr Bescheid. Und Thiels Marionette sucht international nach Verbündeten. Das wissen wir spätestens, seit J.D. Vance bei der Sicherheitskonferenz im vergangenen Jahr für die AfD geworben hat. **Alice Weidel** konnte ihr Glück kaum fassen. Seine Unterstützung für **Viktor Orban** allerdings ging nach hinten los. Der ungarische Autokrat hat die letzte Wahl krachend verloren.

Es ist offenbar nicht einfach, sich auf einen Bösewicht-Endgegner zu einigen. Für die einen ist es ein Dämon mit Feuerpeitsche, für andere ein Demokrat. Das war bei Tolkien eindeutiger. Obwohl… wer weiß. Vielleicht haben ja auch einige bis zum Ende des dritten Teils gehofft, dass Sauron den Ring wieder in seine Hände kriegt. ■

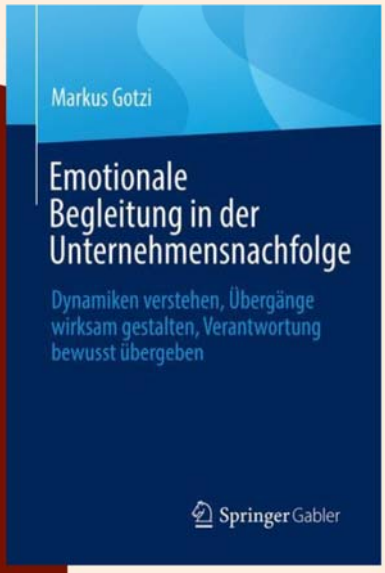
SPRINGER NATURE

Springer

Markus Gotzi

Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge

Dynamiken verstehen, Übergänge wirksam gestalten, Verantwortung bewusst übergeben



©2026

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

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

Available here

link.springer.com/book/9783662739297

Impressum

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

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

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

Hrsg.: Werner Rohmert

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

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

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen– und Kooperationspartner:

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

Zu guter Letzt...

Generationenkonflikte, Gerechtigkeit in der Familie, emotionale Herausforderungen - anhand von fiktiven, aber konkreten Case-Studies analysieren die RÖDL-Experten **Thomas Lang** und **Nicolas Rajko** gemeinsam mit mir die typischen Stolpersteine in den Übergabeprozessen. Teil zwei der Webinar-Reihe, die wir im Frühjahr begonnen haben, berücksichtigt erneut sowohl juristische Anforderungen als auch die psychologischen Faktoren. Anders als bei der ersten Veranstaltung orientieren wir uns diesmal mehr an der Praxis und stellen die Fallbeispiele in den Fokus des Webinars.

Es findet statt am 17. November um 14 Uhr und wird rund anderthalb Stunden dauern. Wer daran teilnimmt, erhält wertvolle Informationen und investiert lediglich seine Zeit, denn die Teilnahme ist kostenfrei.

Weitere Informationen und Möglichkeiten zur Anmeldung finden Sie unter

Unternehmensnachfolge zwischen Recht und Emotion - Case Studies aus der Praxis | RÖDL

Anmeldungen gerne auch direkt per mail an mich: redaktion@gotzi.de

Dass ich ein Buch geschrieben habe zum Thema „Emotionale Begleitung in der Unternehmensnachfolge“, sollten die meisten Leser des Fondsbriefs mitbekommen haben. Ansonsten hilft ein Blick auf die Seite 19.

Inzwischen haben mehrere Medien darüber berichtet, auch der Miesbacher Merkur. Ein gelungenes Interview, wie ich finde.

Unter der Überschrift „Es muss klar sein, wer entscheidet“ geht es ebenfalls um Eigentumsverhältnisse, Emotionen, Konflikte und wie sie sich frühzeitig erkennen und lösen lassen:

https://www.merkur.de/lokales/region-miesbach/miesbach-ort29062/familienbetrieb-vor-dem-generationenwechsel-warum-klare-rollen-entscheidend-sind-94507345.html ■