



DIGEST

Top Story – Seiten 1 bis 4

Sachwertbranche: Quartalsumfrage

Rat an die Branche: „Mehr Kommunikation, mehr Aufklärung, mehr Werbung.“

Produkte – Seite 5

Sachwertinvestments

Evolv legt Solar Debt Fonds nach Artikel 8 auf. ♦ Moonfare lanciert semi-liquide Strategie.

Investmentfonds

M.M.Warburg & Co. bringt Fonds mit effektiver CO2-Reduktion.

From the Desk – Seite 6

Positive Trends beflügeln Listed Private Equity, schreibt unser Autor **Benjamin Lorenz**, Portfolio-Manager bei der Partners Group.

Unternehmen – Seite 7

Jamestown veröffentlicht Leistungsbilanz 2023. ♦ **Hep global**: Gesamtergebnis erheblich gesteigert. ♦ Überplanmäßige Ausschüttungen bei **asuco-Fonds**. ♦ Investmenthaus **abrdn** und **University of Edinburgh**: Entwicklung eines KI-basierten Anlageinstruments.

Märkte/Assetklassen – Seite 8

Gesundheitsimmobilienmarkt im Fokus nationaler und internationaler Kapitalquellen. ♦ **Deutsches Hotelmarktvolumen** dank Neubauten stabil. ♦ Research-Kooperation untersucht den **Immobilien-Investmentmarkt USA**.

Für Sie gelesen – Seite 9

Aktivistische Investoren: Laut Beratungsunternehmen **Alvarez & Marsal** neue Ziele und Dynamik in Europa. ♦ **Bargeldlose Zahlungsmittel** werden laut **Deutscher Bundesbank** beliebter. ♦ **UBS**: Weltweites **Vermögenswachstum** gleicht Einbruch von 2022 aus. ♦ **Finanzielle Nachteile für Selbstständige und Frauen im Ruhestand**, so analysiert der Versicherer **HDI**.

Sonderbeilage –

Seiten 10 bis 16

EXXECNEWS stellt vor
Aktuelle Sachwert-Rendite-Anlagen im Überblick.

*** TOP STORY

Sachwertbranche: Quartalsumfrage

Rat an die Branche:

„Mehr Kommunikation, mehr Aufklärung, mehr Werbung“

Die regelmäßigen Umfragen, die EXXECNEWS seit langer Zeit durchführt, stehen gelegentlich im Verdacht, dass die Aussagen, die uns erreichen, weniger „wahrheitsgemäß“ als imagefördernd sind. Die Antworten, die wir hier zitieren, lassen alle den Schluss zu, dass sie die aktuelle Situation so weit wie denkbar überzeugend und „im besten Wissen und Gewissen“

wiedergeben. Vor allem gibt es Antworten, die dem derzeit unverdient negativen Image dieser Branche mit dem fehlenden öffentlichen Engagement von Emittenten PRO-Branche im Zusammenhang stehen und die Branche auffordern, daran Grundlegendes zu ändern. Bitte lesen Sie besonders die Meinungen von Gordon Grundler, Volker Arndt und Sven Mückenheim.

1 Wie verlief der Platzierungsverlauf im zweiten Quartal? Wie zufrieden sind Sie?

Martin Ebben, Leiter Vertrieb, asuco Vertriebs GmbH: Die Platzierung im zweiten Quartal verlief ähnlich wie im ersten Quartal und blieb leicht hinter den Erwartungen. Positiv ist für uns die Tendenz der letzten Wochen, da die Nachfragen zu unseren aktuellen und den für die zweite Jahreshälfte geplanten Produkten wieder zugenommen haben.

Marc Nagel, Geschäftsführer Buss Capital Invest GmbH: Wir sind mit dem zweiten Quartal und insgesamt mit dem ersten Halbjahr sehr zufrieden. Wir konnten erneut eine Vermögensanlage im Containersegment nach dem neuen Vermögensanlagengesetz als Publikumsinvestment strukturieren und in den Vertrieb geben. Der Vertrieb lief sehr erfolgreich und wir konnten in rund zwei Monaten, im Zeitraum von Anfang April bis Ende Mai rund 17 Millionen Euro am Markt platzieren. Die Möglichkeit das prospektierte Emissionsvolumen von zehn Millionen Euro auf 17 Millionen Euro zu erweitern, haben wir vollständig ausgenutzt.

Sven Mückenheim, Vertriebsgeschäftsführer Dr. Peters Group: Wir sind mit dem Platzierungsverlauf sehr zufrieden. Bei unserem aktuellen 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaffenburg“ waren zum Ende des zweiten Quartals bereits deutlich mehr als 50 Prozent des Emissionsvolumens vergriffen. Zudem ist es uns gelungen, zwei Anleihe-Investments voll zu platzieren. Die Vertriebszeit hierfür lag nur bei etwa drei Monaten. Das lässt uns auch weiterhin optimistisch nach vorne schauen.

Paschalis Christodoulidis, Prokurist & Leiter Vertrieb Privatkunden HAHN-Immobilien-Beteiligungs AG: Unser aktuelles Investmentprodukt, der „Hahn Pluswertfonds 181 – Baumarkt Köln“, wurde im April in den Vertrieb gebracht. Wir sind sehr zufrieden mit dem



Martin Ebben



Marc Nagel

Platzierungsverlauf. Bereits zur Jahresmitte wurde mehr als die Hälfte des Eigenkapitals gezeichnet. Der Fonds wird von den Anlegern sehr positiv aufgenommen.

Thorsten Eitle, Mitbegründer und Chief Sales Officer Hep Solar: Sicherlich sind die aktuellen Marktgegebenheiten herausfordernd, aber auch wenn die Zielvorgaben nicht erreicht werden konnten, so ist das Vertrauen unserer Investoren in unsere Investmentstrategie ungebrochen.

Fabian Schindler, Geschäftsführer Jamestown US Immobilien GmbH: Wir sind mit der Platzierung unseres Fonds „Jamestown 32“ zufrieden. Insgesamt konnten wir bis heute rund 100 Millionen US-Dollar einwerben. Der Fonds konnte Anfang des zweiten Quartals die ersten zwei Investitionsobjekte ankaufen: Fountain Oaks in Atlanta, Georgia und Tamarac Town Square im Großraum Miami. Bei beiden Immobilien handelt es sich um Nahversorgungszentren mit Wertsteigerungspotenzial.

Jörg Busboom, geschäftsführender Gesellschafter Ökorenta Invest GmbH: Unser aktueller Publikums-AIF ist Ende Mai gestattet worden und im Verlauf des Juni mit dem Vertrieb gestartet: mit dem Anlauf sind wir sehr zufrieden.

Fortsetzung auf Seite 2

DAS JAHRBUCH DER DEUTSCHEN ANLAGEBERATUNG 2024

– Das „Who is Who“ der Sachwert-Kapitalanlagebranche –

Die Marke ist das wichtigste Asset!

Veröffentlichen Sie das Porträt Ihres Hauses im Jahrbuch.

Kontakt: Tel. +49 40 59 35 31 29 • Jahrbuch@exxecnews.de



*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor: Der Platzierungsverlauf des ersten Quartals hat sich im zweiten Quartal fortgesetzt. Seit der deutlich gestiegenen Platzierungsgeschwindigkeit, die im Herbst 2023 begann, sind wir mit der Entwicklung sehr zufrieden und steuern nun in den kommenden Tagen und Wochen auf die Eigenkapital-Marke von 50 Millionen Euro zu. Folglich war eine sinnvolle Entscheidung, das ursprünglich prospektierte Eigenkapital von 40 Millionen Euro im März auf 60 Millionen Euro zu erhöhen.

Nico Auel, Geschäftsführer RWB Partners GmbH: Wir sind sehr zufrieden mit dem bisherigen Platzierungsergebnis. In Kürze steht fest, wie viel Kapital wir für unseren Private-Equity-Dachfonds „RWB International 8“ einsammeln konnten. Schon jetzt ist klar, dass es mindestens 60 Prozent mehr sind als beim Vorgängerfonds.

Volker Arndt, Geschäftsführer US Treuhand-Gruppe: Der „UST XXVI“ hatte Mitte April seinen Vertriebsstart; bis zum Ende des zweiten Quartals konnten 9,1 Millionen US-Dollar eingeworben werden. Damit sind wir zufrieden.

2 Was sind Ihre Pläne für die kommenden Monate? Sind neue Produkte in Vorbereitung? Welche Assetklasse? Welches Volumen?

Martin Ebben: Für unsere Partner mit einer Zulassung als Wertpapierinstitut planen wir ein Wertpapierangebot, mit dem wir uns in der Billigungsphase befinden. Wir hoffen, dass die Billigung in den nächsten Wochen erfolgt. Darüber hinaus arbeiten wir mit Hochdruck an attraktiven Angeboten für unsere Partner mit einer Zulassung nach § 34 f GewO. Entsprechend unserer Spezialisierung bieten die Produkte eine Investitionsmöglichkeit am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds. Das maximale Emissionsvolumen der geplanten Angebote liegt bei zusammen 75 Millionen Euro.

Marc Nagel: Wir arbeiten an neuen Projekten. Die Containermärkte beobachten wir weiterhin sehr intensiv und prüfen fortlaufend neue Investitionsmöglichkeiten. Wann ein neues Containerprojekt in den Vertrieb kommen wird, ist derzeit noch offen.

Sven Mückenheim: Im Juni haben wir unseren neuen Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ auf den Markt gebracht und konnten nur wenige Wochen nach dem Vertriebsstart bereits einen ersten Ankauf für den Fonds realisieren. Erworben haben wir ein Nahversorgungszentrum mit rund 7.500 Quadratmetern vermietbarer Fläche im nordrhein-westfälischen Beckum. Die drei Hauptmieter sind REWE, ALDI Nord und tedom. Der Kaufpreis des Nahversorgungszentrums lag bei elf Millionen Euro, was einem attraktiven Kaufpreisfaktor von 14,6 entspricht. Ein weiteres Investitionsobjekt befindet sich schon in fortgeschrittener Ankaufsprüfung. Die Auszahlung des „Immobilienportfolio Deutschland II“ liegt prognosegemäß anfänglich bei 4,25 Prozent p.a. und soll sich dann über mehrere Auszahlungsstufen auf bis zu fünf Prozent p.a. steigern. Der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss beläuft sich über die geplante Fondslaufzeit auf 165,2 Prozent. Die Höhe des einzuwerbenden Kommanditkapitals ist auf bis zu 30 Millionen Euro taxiert.

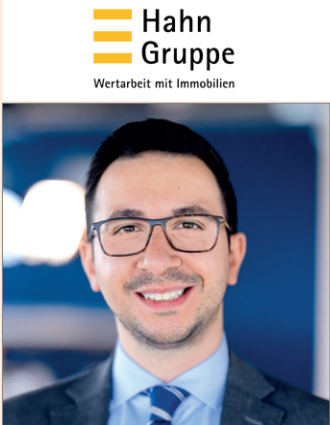
Paschalis Christodoulidis: Wir konzentrieren uns derzeit voll auf die Vermarktung unseres aktuellen „Hahn Pluswertfonds“. In den kommenden Monaten rechnen wir mit einer vollständigen Platzierung.

Thorsten Eitle: Der Vertrieb für unsere aktuellen Produkte „HEP – Solar Green Energy Impact Fund I“ (Publikums-AiF) und „HEP Solar Club Deal I“ (Spezial-AiF) läuft noch bis Ende 2024. Mit diesen Investitionsmöglichkeiten in Solarinfrastruktur sind wir bestens positioniert. Gleichzeitig sind wir in Vorbereitung der neuen Produkte, um diese nach Ausplatzierung nahtlos zur Verfügung stellen zu können.

Fabian Schindler: Wie von Jamestown erwartet, hat der Transaktionsmarkt in den USA seit Jahresbeginn an Dynamik gewonnen und wir sind zuversichtlich zeitnah weitere Objekte für „Jamestown 32“ ankaufen zu können.



Sven Mückenheim



Paschalis Christodoulidis



Thorsten Eitle

Jörg Busboom: Wir arbeiten an der Emission eines Spezial-AiF, des „ÖKORENTA ÖKostabil 16“, der spezifisch auf das Thema „Erben & Schenken“ zugeschnitten sein wird. Das Basisvolumen wird zehn Millionen Euro betragen, eine Erhöhungsoption denken wir jedoch mit ein.

Gordon Grundler: Erste Vorbereitungen für unseren Nachfolge-Fonds laufen bereits. Unser Fonds „ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus“ (kurz: ICD 12 R+) wird noch bis Ende des Jahres 2024 für Investoren zugänglich sein. Mit dem Nachfolger werden wir definitiv unserer bisherigen Strategie und unserer Anlageklasse von Bestandsimmobilien in Deutschland treu bleiben.

Nico Auel: Wir werden in wenigen Tagen die neunte Generation unserer International-Serie auf den Markt bringen. Ebenso arbeiten wir mit Hochdruck an einem ELTIF und für den Herbst planen wir mit dem mittlerweile sechsten Fonds unseres Direct Return-Konzepts. Bei allen drei Produkten handelt es sich um breit streuende Private-Equity-Dachfonds für Privatanleger – also das Konzept, auf das wir uns seit 25 Jahren spezialisieren.

Volker Arndt: Weitere Platzierung des „UST XXVI“. Keine weiteren Produkte in Vorbereitung.

Johannes Lahner, Geschäftsführer WIDE Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH: Wir planen in den nächsten Monaten ein Nachfolgeprodukt, den „WIDE Fonds 10“, auf den Markt zu bringen. Er befindet sich in der Gestattungsphase. Auch dieser Fonds wird schwerpunktmäßig wieder in deutsche Bestandswohnmobilien investieren.



Jörg Busboom

3 Wie sind Ihre Erwartungen bezüglich Ihrer Assetklasse für die kommenden Monate?

Martin Ebben: Der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds bietet gerade in der Krise besondere Chancen und eröffnet durch die nochmals verbesserten Einkaufsmöglichkeiten viel Potenzial für die Zukunft. Eine Stabilisierung des Kursniveaus zeichnet sich vereinzelt bereits ab. Es wird aber voraussichtlich noch Monate dauern, bis der breite Markt die Talsohle vollständig durchlaufen hat.

Marc Nagel: Wir gehen operativ in der Containervermietung von starken Sommermonaten aus. Es ist allerdings aktuell noch nicht zuverlässig einzuschätzen, wie sich der Vermietungsmarkt für neue Container entwickeln wird und wann es neue interessante Opportunitäten geben wird. Hier sind weiter Geduld und Augenmaß gefragt.

Sven Mückenheim: Immobilien im Lebensmittel- und Nahversorgungssektor bleiben aufgrund ihrer Robustheit und Krisensicherheit sehr gefragt. Investoren profitieren vom Umsatzwachstum und der Expansionsfreude der Branche sowie von bevorzugt langfristigen und indexierten Mietverträgen. Schon mit unserem „Immobilienportfolio Deutschland I“ haben wir unter Beweis gestellt, dass Nahversorgungsimmobilien vielversprechende Möglichkeiten bieten und der Markt gute Voraussetzungen bereitstellt. Diese Chancen wollen wir weiter nutzen. Als ebenso attraktiv sehen wir Hotelimmobilien an. Nach den Corona-Jahren 2020 und 2021 sind die Gästeübernachtungen längst wieder auf einem Rekordniveau angekommen und auch die zukünftigen Perspektiven für den deutschen Hotelmarkt sind derzeit sehr gut.

Fortsetzung auf Seite 3

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 2

Paschalis Christodoulidis: Unsere Assetklasse, versorgungsorientierte Handels- und Mixed-Use-Immobilien, zeigt seit Ende 2023 deutliche Stabilisierungstendenzen in einem schwierigen Marktumfeld. Viele Investoren möchten sich neu positionieren und mit Neuinvestments langfristig gesicherte Cashflows erzielen. Wir sind daher sehr optimistisch.

Thorsten Eitle: Mit der Assetklasse Photovoltaik sind wir für die kommenden Monate und Jahre sehr gut aufgestellt. Angesichts des wachsenden Bewusstseins für Erneuerbare Energien und der zunehmenden Investitionen in nachhaltige Infrastruktur, sehen wir ein vielversprechendes Wachstumspotenzial. Unsere Investitionen in Solarinfrastruktur streben weiterhin stabile Renditen an, um unseren Anlegern langfristig attraktive Chancen zu bieten.

Fabian Schindler: Aufgrund des deutlich gesunkenen Preisniveaus ergeben sich sehr attraktive Kaufgelegenheiten. Wir erwarten eine weitere Zunahme der Aktivitäten auf dem Transaktionsmarkt in den USA.

Jörg Busboom: Die Ankaufssituation im Bereich Solarenergie war und ist ausnehmend erfreulich – und auch im Bereich Windenergie sehen wir schnellere Genehmigungsverfahren und damit vermehrt spannende Opportunitäten. Wir blicken aktuell auf eine Ankaufspipeline sehr guter Assets, mit der erworbenes Kapital zeitnah investiert werden und die Arbeit aufnehmen kann.

Gordon Grundler: Die bisherigen Ankäufe unseres Fonds „ICD 12 R+“ haben unsere Einschätzung bestätigt, dass sich der Immobilienmarkt in einer Phase befindet, die einen günstigen Einstieg erlaubt. Bisher unterboten unsere letztendlich erzielten Kaufpreise durchgehend den jeweiligen Gutachterwert. Diese Situation möchten wir auch die kommenden Monate intensiv für uns nutzen und unser Fonds-Portfolio, welches derzeit an neun bundesweiten Standorten vertreten ist, weiter ausbauen. Unserer Einschätzung nach könnte derzeit der „Boden“ erreicht sein – jedoch gehen wir nicht davon aus, dass die Immobilienpreise bereits kurz- sondern eher mittelfristig wieder ansteigen werden.

Nico Auel: Die Private-Equity-Branche als Ganze musste in den vergangenen Monaten mit einer ruhigeren Transaktionsdynamik zurechtkommen. Mittlerweile zeichnet sich eine Wende ab. Und dennoch hat diese Phase offenbart, welche Strategien in herausfordernden Gewässern überzeugen und welche nicht. Wir sind hier mit unserem Fokus auf den Lower Mid Market sehr zufrieden. Denn



Gordon Grundler



Nico Auel

die Anzahl der Deals bei mittelständischen Unternehmen blieb vergleichsweise stabil. Dazu beigetragen haben unter anderem der geringere Fremdkapitaleinsatz in diesem Segment, die Unabhängigkeit vom Börsengang als Exit-Kanal und der Fokus auf operative und strategische Arbeit, um Wertsteigerungen herbeizuführen.

Volker Arndt: Wir sind optimistisch, ein gutes Platzierungsergebnis zu erzielen. Die Rückmeldungen unserer Vertriebspartner zu unserem Produkt sind sehr positiv.

Johannes Lahner: Immobilien beziehungsweise Immobilien-AIF sind derzeit aufgrund diverser Schlagzeilen am Markt nicht sonderlich nachgefragt. Aus unserer Sicht zu Unrecht. Der Markt bietet wieder mittel-/langfristige Chancen. Die Kaufpreise ziehen an und das aktuelle Zinsniveau lässt Fremdfinanzierungen wieder zu. Das Angebot an Wohnraum ist unverändert knapp und der Neubau liegt brach. Eine Immobilie hat sich in der Vergangenheit stets als geeignetes Investment angeboten und wir gehen davon aus, dass dies auch zukünftig der Fall sein wird.

4 Die Platzierungs-Volumina von Sachwertinvestments blieben im ersten Halbjahr weit hinter den Erwartungen zurück. Sehen Sie den Wendepunkt erreicht? Was wird Ihrer Ansicht nach im zweiten Halbjahr geschehen oder was sollte geschehen? Was wäre zu unternehmen, um Anleger zu mehr Investments zu bewegen?

Martin Ebben: Im Markt für Sachwertinvestments herrscht derzeit eine gewisse Unsicherheit. Hierzu haben sicherlich auch die großvolumigen Insolvenzen dreier Immobilienfondsanbieter bzw. derer Produkte beigetragen. Negative Berichterstattung zu den milliarden schweren offenen Immobilienfonds wie zuletzt die Nachricht über außerplanmäßige zweistellige Wertkorrekturen spielen sicherlich auch eine Rolle. Dem Vertrieb kommt daher die bedeutende Aufgabe zu, Anleger bei einer sachlichen Investitionsentscheidung zu unterstützen. Denn sachlich betrachtet wäre jetzt der richtige Zeitpunkt für eine antizyklische Investition.

Sven Mückenheim: Bereits 2023 hatte die Sachwertbranche einen schweren Stand. Ein für das vergangene Jahr festgestellter Rückgang von rund 45 Prozent beim Platzierungsvolumen spricht Bände. Wobei sich Dr. Peters gegen diese Entwicklung stellen konnte und 2023 im Geschäft mit Privatanlegern um fast 40 Prozent beim Platzierungsvolumen zugelegt hat. Das führen wir neben un-

Fortsetzung auf Seite 4



HAMBURG ASSET MANAGEMENT

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

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

Fortsetzung von Seite 3

seren attraktiven Investmentlösungen vor allem auf die gute Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern zurück. Die Herausforderungen durch gestiegene Finanzierungskosten bei der Asset-Akquisition und dem zugenommenen Wettbewerb durch Anleihen und klassische Anlageinstrumente wie Tages- und Festgeldangebote sind bekannt. Zusätzlich hat unsere Branche derzeit mit vielen kritischen Nachrichten und dadurch mit einem zunehmend negativ geprägten Meinungsbild zu kämpfen. Die Abwertungen bei offenen Immobilienfonds, die Insolvenzen von Projektentwicklern und Immobiliengesellschaften, aber auch die Probleme einzelner Fondsanbieter sowie zu erwartende Verluste bei großvolumigen Vermögensanlagen sorgen dafür, dass das Vertrauen von Vertriebspartnern und Anlegern bröckelt. Umso wichtiger ist es, noch stärker als zuvor die Unterschiede zwischen den einzelnen Akteuren und deren Investmentlösungen herauszustellen. So liegen Welten zwischen Projektentwicklern und Produktanbietern aus diesem Bereich und einem Unternehmen wie Dr. Peters, welches sich auf den Ankauf von krisenresilienten Bestandsimmobilien mit langfristigen und indexierten Mietverträgen konzentriert. Ebenso unterscheiden sich offene Vehikel und geschlossene Immobilienfonds. Gemeinsam als Branche sind wir aufgefordert, diese Form der Kommunikation zu verstärken und aufzuzeigen, warum es ungeachtet der Nachrichtenlage lohnt, über einen AIF in einen soliden Sachwert zu investieren.

Paschalis Christodoulidis: Damit der Gesamtmarkt eine nachhaltige Wende einleitet, sollte sich der Stabilisierungstrend bei den Zinsen verfestigen. Ansonsten ist das Umfeld gut geeignet, um mit qualitätsorientierten Investmentprodukten die Anleger zu überzeugen.

Thorsten Eitle: Ob wir bereits den Wendepunkt erreicht haben, ist schwer zu sagen. Allerdings gibt es positive Anzeichen, die darauf hindeuten, dass sich der Markt im zweiten Halbjahr erholen könnte. Wir erwarten, dass der Ausbau der Erneuerbaren Energien, insbesondere der Photovoltaik, weiter an Fahrt gewinnen wird. Mit Blick auf die steigende Nachfrage nach grünem Strom, insbesondere durch den Energiebedarf der Künstlichen Intelligenz, sollten die Investitionsvolumina zunehmen. Wichtig wird es sein, dass wir diese Entwicklungen transparent kommunizieren und die langfristigen Vorteile von Sachwertinvestments klar herausstellen.

Jörg Busboom: In unserem Fall hatten wir nach der Schließung des „ÖKORENTA Erneuerbare Energien 14“ zum 31.12.2023 und bis zur Vertriebsgestattung des „ÖKORENTA Erneuerbare Energien 15“ Ende Mai diesen Jahres eine Phase ohne im Vertrieb befindlichen Publikums-AIF. Die deshalb ausbleibenden Platzierungsergebnisse können wir dem Markt nicht anlasten – und der starke Anlauf des „EE15“ lässt uns optimistisch auf das zweite Halbjahr blicken.

Gordon Grundler: Sollten wir den Wendepunkt noch nicht erreicht haben, erwarten wir diesen für das zweite Halbjahr 2024. Anleger und Berater benötigen Zeit, um sich an die neue Situation am Markt zu gewöhnen. Doch umso mehr

wir durch lukrative Ankäufe nachweisen können, dass der Markt gerade eine herausragende Phase zur antizyklischen Investition bietet, umso mehr Volumen erwarten wir. Das bedarf jedoch einer regen Kommunikation und Aufklärungsarbeit. Immobilie ist nicht gleich Immobilie. Daher nutzen wir Werbemaßnahmen und Webinare, um im Details zu verdeutlichen, warum wir uns gezielt auf Bestandsimmobilien mit Optimierungspotenzial fokussieren – seit jeher.



Volker Arndt



Johannes Lahner

Nico Auel: Der Markt für Sachwertinvestments hat sich im ersten Halbjahr je nach Anlageklasse sehr heterogen entwickelt. Bei Private Equity etwa lagen die Ergebnisse eher über den Erwartungen, wie beispielsweise die Platzierung bei unserem „RWB International 8“ zeigt. Für das zweite Halbjahr erwarten wir, dass die Aufmerksamkeit für Private Equity weiter zunimmt. Nach der ELTIF-2.0-Novelle wagen sich weitere Anbieter in das Privatkundensegment vor. Das sorgt dafür, dass unser Thema insgesamt mehr Raum erhält.

Volker Arnd: Bei uns blieb die Platzierung nicht hinter den Erwartungen zurück. Wir sehen für unser Haus optimistisch in die Zukunft. Wir haben keine Problemfälle. Wir werden auch im zweiten Halbjahr die Platzierung des „UST XXVI“ fortsetzen und versuchen, möglichst viele Vertriebspartner und schlussendlich Anleger von unserem Produkt zu überzeugen. Für den breiten Markt sind wir sehr vorsichtig, bereits jetzt eine Trendwende erwarten zu wollen. Wir sind in einer ausgeprägten Immobilienkrise und das dicke Ende steht hier noch aus. Wie heißt es so „schön“: Das dicke Ende kommt am Schluss! Wir rechnen nicht mit einer signifikanten Belebung der Platzierungszahlen im laufenden Jahr; wenn es überhaupt zu einer Belebung kommt. Es sind erhebliche Altlasten im Markt; dies sorgt für sehr hohe Unsicherheit bei den Vertrieben. Es gibt Anbieter, die offensiv damit umgehen, das ist löblich, doch leider tun dies nicht alle in transparenter Form. (DFPA/DJ/AZ) ♦

Mit gutem Gewissen und der Sonne im Rücken investieren

Der nachhaltige Solarfonds: HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1 geschlossene Investment GmbH & Co. KG

Durch Ihre Investition in unseren Solarfonds unterstützen Sie eine nachhaltige Transformation der Energiewende und werden zum Weltverbesserer in Sachen sauberer Strom.

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

because: there is no planet b.



• **hep solar**