



J A H R E

Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2024

NOVEMBER | DEZEMBER

30. JAHRGANG

D 6,00 EUR | A 6,70 EUR | CH 9,00 CHF | LUX 6,90 EUR



SACHWERTANLAGEN SPEZIAL 2024

**Mein Geld Medien unterstützt
die Sachwertanlagebranche in
herausfordernden Zeiten**

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

Mein Geld Medien unterstützt die Sachwertanlagebranche in herausfordernden Zeiten

Mein Geld Medien unterstützt die Sachwertanlagebranche in herausfordernden Zeiten. Die Immobilienkrise stellt viele Initiatoren vor Probleme, doch die Mein Geld Medien Gruppe ist entschlossen, die seriösen Häuser zu stützen. Durch crossmediales Marketing und sorgfältig ausgewählte Produkte hilft der Verlag Anlegern und Vermittlern, fundierte Entscheidungen zu treffen.

2024 bringt der Sachwertanlagebranche sowohl Herausforderungen als auch Chancen. Zinserhöhungen treiben die Finanzierungskosten in die Höhe und könnten die Marktaktivität bremsen. Gleichzeitig stehen alternative Anlagen wie Rohstoffe und Kunst unter Druck, da die globale Volatilität die Preisentwicklung negativ beeinflusst.

Strategische Planung ist entscheidend, um das Potenzial dieser Anlagen zu nutzen. Flexibilität und fundierte Marktkenntnisse sind unerlässlich, um sich an die Veränderungen anzupassen. Die Mein Geld Medien Gruppe stellt hierfür relevante Informationen und Produkte zur Verfügung. Das jährliche Sachwertanlage Spezial bietet wertvolle Einblicke und Orientierung in der sich wandelnden Produktlandschaft.

Zusätzlich soll auch dieses Jahr die Initiatoren-Lounge die Anbieter und Vermittler fördern und den Austausch untereinander vertiefen. Das treffen wird von externen Experten wie der bvi und der Afw begleitet. Darüber hinaus sollen fundierte Artikel, Experteninterviews und Tipps Anlegern und Vermittlern helfen, sich in der komplexen Welt der Sachwertanlagen besser zurechtzufinden. Die Mein Geld Medien Gruppe bleibt ein verlässlicher Partner, um in diesen Zeiten Orientierung zu bieten. •

MEIN GELD



INTERVIEW

Dr. Peters punktet mit neuem Nahversorgungsfonds

Im Sommer hat die Dr. Peters Group mit dem „Immobilienportfolio Deutschland II“ einen neuen Nahversorgungsfonds lanciert. Die „Mein-Geld“-Redaktion sprach mit Vertriebsgeschäftsführer Sven Mückenheim über die aktuelle Entwicklung des Immobilienmarkts sowie über die Vorzüge der Nahversorgung und die Vertriebsaktivitäten rund um den neuen Fonds

Herr Mückenheim, wie schätzen Sie derzeit den Immobilienmarkt ein?

SVEN MÜCKENHEIM: Die Bodenbildung haben wir mittlerweile durchschritten. Im ersten Halbjahr 2024 ist das Handelsvolumen in dem für Dr. Peters relevanten Markt für Gewerbeimmobilien gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum um 34 Prozent gestiegen. Zugegeben von einem niedrigen Niveau. Aber die Richtung stimmt. Probleme gibt es noch immer bei Projektentwicklungen. Auch Büroimmobilien tun sich weiterhin schwer. Viele andere Sektoren waren und sind wohl auf wie beispielsweise die Lebensmittel- und Nahversorgung sowie der Bereich rund um Baumärkte und Fachmarktzentren. Wer sich jetzt mit langfristig vermieteten Bestandsimmobilien aus diesen Sektoren eindecken kann, wird davon nachhaltig profitieren.

Warum ist der Nahversorgungssektor Ihrer Meinung nach so interessant?

SVEN MÜCKENHEIM: Lebensmittelhändler und Nahversorgungszentren haben auch in den vergangenen Jahren – allen ökonomischen Krisen zum Trotz – eine durchweg stabile Entwicklung gezeigt. Da hier die Güter

des täglichen Bedarfs gehandelt werden, gilt dieser Wirtschaftszweig als systemrelevant. Was ihn weitestgehend unabhängig von konjunkturellen Einflüssen macht.

Ihr aktueller Fonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ investiert in Nahversorgungsimmobilien. Wie ist die Platzierung angelaufen?

SVEN MÜCKENHEIM: Wir sind mit der Startphase zufrieden. Mehr als ein Drittel des geplanten Kommanditkapitals ist bereits durch Kontingente belegt und wir erhalten allorts positives Feedback – vor allem für den früh getätigten ersten Ankauf. Erworben haben wir ein etabliertes Nahversorgungszentrum im nordrhein-westfälischen Beckum. Dadurch fließen dem Fonds schon jetzt über 750.000 Euro an verlässlichen Miteinnahmen zu. Was uns wiederum schon jetzt ermöglicht, die prognostizierten Auszahlungen von anfänglich 4,25 Prozent p. a. in voller Höhe zu leisten. Damit dürften wir in der weiteren Platzierung des Fonds vertrieblich punkten. ●

Vielen Dank für das Gespräch.

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



Residential Real Estate:
*Investitionen in Wohnimmobilien-
Projektentwicklungen im
US-Multi-Family Markt*

Mehr erfahren:



Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 38165-206

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

DR. PETERS GROUP

Starker Umsatz und wachsendes Potenzial: Die Rolle der Nahversorgung aus Sicht von Investoren

Der Einzelhandel in Deutschland erzielte im Jahr 2023 einen Umsatz von rund 650 Milliarden Euro, was einem Anstieg von 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Mit täglich rund 50 Millionen Kunden ist der Einzelhandel eine zentrale Säule unserer deutschen Wirtschaft.

Eine der ökonomisch bedeutendsten Subbranchen im Einzelhandel ist der Nahversorgungsbereich, der über alle Vertriebs-schienen hinweg im vergangenen Jahr einen Gesamtumsatz von rund 200 Milliarden Euro erwirtschaften konnte und dabei auch weiter gute Wachstumsaussichten hat. Denn mit Blick auf die Prognosen zum erwartbaren Bevölkerungszuwachs dürfte sich das Absatzpotenzial im Nahversorgungsbereich in den kommenden Jahren noch einmal deutlich erhöhen.

Doch nicht nur wirtschaftlich spielt der Nahversorgungsbereich hierzulande eine zentrale Rolle. Er deckt die Grundbedürfnisse der Bevölkerung ab und gilt damit als weitestgehend konjunkturunabhängig und krisenresistent. Zudem fungieren Supermärkte und Discounter sowie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren für große Teile der Bevölkerung als soziale Begegnungsstätte. Ein Beleg hierfür ist das

Wachstum des stationären Lebensmittelhandels, dessen Umsatz allein im Zeitraum von 2020 bis 2023 um etwa 18 Milliarden Euro zugenommen hat.

HOHE NACHFRAGE NACH NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN

Entsprechend dazu sind Immobilien wie Supermärkte und Discounter sowie Fachmarkt- und Nahversorgungszentren sowohl bei privaten als auch bei institutionellen Investoren sehr gefragt. So zeigte sich beispielsweise im sonst schwachen Transaktionsjahr 2023 ein bemerkenswerter Trend: Zum ersten Mal seit gut einer Dekade befand sich das Einzelhandelssegment auf Augenhöhe mit den Bereichen Büro und Logistik. Laut einer Analyse von Savills führte das Handelssegment mit einem Transaktionsvolumen von etwa 5,5 Milliarden Euro sogar das Ranking aller gewerblichen Nutzungsarten an. Mit einem Anteil innerhalb des Handelssegments von mittlerweile rund 60 Prozent waren es vor allem die zuvor genannten Supermärkte und Discounter sowie die Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, die das Transaktionsgeschehen 2023 antrieben und damit prägten. »

Stefan Gerth
Chef-Einkäufer Immobilien
der Dr. Peters Group



Mit einer starken Performance starteten Handelsimmobilien auch in dieses Jahr: Allein im ersten Quartal 2024 belief sich deren Transaktionsvolumen auf fast zwei Milliarden Euro. Auch hier waren es erneut vor allem die Supermärkte und Discounter sowie die Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, die im Vergleich zum Vorjahresquartal zulegen konnten.

Private sowie institutionelle Investoren, aber auch Anbieter von Sachwertinvestments wie die Dr. Peters Group profitieren derzeit im Ankauf von Nahversorgungsimmobilien von einem sichtbar veränderten Marktumfeld. Durch die mittlerweile etwas gesunkenen Zinsen in Kombination mit ebenfalls gesunkenen Einkaufsfaktoren ergeben sich immer häufiger Gelegenheiten, gut gelegene und wettbewerbsstarke Nahversorgungsimmobilien zu erwerben. Und das zu einem Ankaufspreis, der auch wieder attraktive Auszahlungen erlaubt – von jährlich vier Prozent oder mehr.

STABILITÄT DURCH BONITÄTSSTARKE MIETER UND INDEXIERTE MIETVERTRÄGE

Eine gute Nahversorgungsimmobilie zeichnet sich durch eine Reihe von Faktoren aus wie zum Beispiel ein zur Immobilie passendes Nutzungskonzept, welches den Bedürfnissen der umliegenden Bevölkerung in optimaler Weise Rechnung trägt, sowie eine zukunftsfähige Mikrolage mit einer vorteilhaften Wettbewerbssituation. Zudem ist es bei der Auswahl der richtigen Immobilie entscheidend, auf bonitätsstarke und namhafte Mieter zu setzen, die im besten Fall bereits langjährig am jeweiligen Standort etabliert sind und über ebenso



langjährige und wertgesicherte Mietverträge verfügen. Das schafft finanzielle Stabilität und erhöht die Attraktivität der jeweiligen Immobilie – auch aus Sicht der finanzierenden Banken, was wiederum die Kreditkonditionen für Nahversorgungsimmobilien verbessert und damit zusätzlich deren Rentabilität.

Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass Nahversorgungsimmobilien nicht nur heute, sondern auch in Zukunft eine wichtige Rolle auf dem Immobilienmarkt spielen werden. Allein die Fähigkeit von namhaften Lebensmittelkonzernen wie Edeka, REWE, Lidl, Kaufland & Co., wirtschaftliche Schwankungen abzufedern und selbst in Krisenzeiten stabile oder gar wachsende Erträge zu erwirtschaften, macht Nahversorgungsimmobilien zu einer bevorzugten Wahl. Kommt dann noch ein professionelles und wertorientiertes Ankaufs- und Asset Management hinzu, bieten Nahversorgungsimmobilien genau die Attraktivität und vor allem Stabilität, die viele private und institutionelle Investoren derzeit zu Recht im Immobiliensektor suchen. •

STEFAN GERTH



INTERVIEW

Jenseits der Bankenwelt: Anja Bamberg über unabhängige Finanzberatung

Anja Bamberg lebt und arbeitet in Herdecke und ist Spezialistin für unabhängige Kapitalanlagen. Mit über 30 Jahren Berufserfahrung betreut die zertifizierte Finanzplanerin und ehemalige Filialleiterin einer deutschen Großbank Kunden in ganz Deutschland. Sie ist in gemeinnützigen Aktivitäten engagiert, Vorsitzende im Prüfungsausschuss der IHK und gern gesehene Vortragsrednerin. Ihre Kunden schätzen ihre tiefe Expertise, ihr Vertrauen und ihre persönliche Beratung, die das übliche Maß übersteigen

Frau Bamberg, Sie waren als Kundenberaterin im gehobenen Privatkundensegment und Filialleiterin in der Bankenwelt tätig, warum nach 27 Jahren der Schritt in die Selbstständigkeit?

ANJA BAMBERG: Die Regulatorik in den Banken und das eingeschränkte Produktangebot erlauben eine diversifizierte Vermögensstrukturierung nicht in dem Maße, wie ich es in der Selbstständigkeit leisten kann. Um weiterhin eine authentische und maßgeschneiderte Beratung zu gewährleisten, war der Schritt in die Selbstständigkeit für mich nur folgerichtig. So kann ich eine umfassende Finanzanalyse sowie die aktive Betreuung von komplexen Wertpapier- und Beteiligungsvermögen unter Berücksichtigung der 72er-Regelung anbieten.

Was können Kunden von Ihnen erwarten?

ANJA BAMBERG: Meine Kunden kennen mich als Spezialistin und schätzen neben

meiner langjährigen Berufserfahrung meinen 360-Grad-Blick sowie meine Expertise, die über das übliche Fachwissen zu Bankprodukten hinausgeht. Zufriedenheit und ein offener und vertrauensvoller Umgang auf Augenhöhe sind für mich keine Slogans, sondern die Voraussetzung für jede Kundenbeziehung. Transparente, verständliche Erläuterungen sowie eine gradlinige Dokumentation sind für mich eine Selbstverständlichkeit. Ich versetze mich in die Lage meines Gegenübers und betrachte die persönliche finanzielle Situation meiner Kunden aus deren Sicht – das ist mein Konzept des 360-Grad-Blicks.

Wie sieht Ihre Partner- beziehungsweise Produktpalette aus, was bietet Ihr Netzwerk?

ANJA BAMBERG: Ich bin seit mehr als 30 Jahren eine konstante Ansprechpartnerin für meine Kunden, arbeite unabhängig und habe Zugang zu zahlreichen Vollbanken und »



Fondsplattformen meiner Wahl. Selbstverständlich sind die Banken dem deutschen Sicherungsfonds angeschlossen, sodass die Depot- und Kontoführung unter Berücksichtigung der Sicherheitsanforderungen erfolgt. Zudem bin ich an keine festgelegten Produkte gebunden.

Individuelle Kundenberatung, sagt das nicht jeder Finanzberater?

ANJA BAMBERG: Jeder Kunde ist individuell – meine Beratung setzt genau darauf! Ich kümmere mich gerne um meine Kunden von Hamburg bis München, bin äußerst flexibel und begleite Kunden auf Wunsch auch zu Bankterminen. Bei mir gibt es keine standardisierten Anlage-Pakete, sondern ich erstelle basierend auf den Vorgaben und Wünschen der Kunden ein Konzept, das so individuell wie jeder Kunde ist. Das erfordert Zeit, aber die nehme ich mir gerne, und meine Kunden schätzen dies sehr – vielleicht werde ich auch deshalb so oft weiterempfohlen.

Individuelle Vermögenskonzepte zu erarbeiten, mit denen sich die Kunden langfristig wohlfühlen, ist mir eine Herzensangelegenheit. Für mich gehören neben einer angemessenen Liquidität und einer Immobilie auch ein breit aufgestelltes Wertpapierdepot sowie gezielte direkte Beteiligungsinvestments in jedes Portfolio. Die letztgenannten findet man unter anderem im Bereich Immobilien, Infrastruktur

und Logistikausrüstung wie beispielsweise Wechselkoffer und Container. Letztere sind beliebt, weil sie durch regelmäßige feste Ausschüttungen, eine feste Laufzeit und Rückzahlung dem Gesamtportfolio Stabilität und Planbarkeit verleihen.

Was motiviert Sie, was bewegt aktuell Ihre Finanzberatung?

ANJA BAMBERG: Mit einem Lächeln: meine Familie, echte Freunde, unsere Hunde, die Natur und gutes Essen. Den Blick nach vorne richten und aus den Fehlern der Vergangenheit lernen – das ist im Privaten genauso wichtig wie im Beruf.

Anleger achten immer stärker auf die Nachhaltigkeit bei der Auswahl ihrer Anlagen. Bei Investitionsentscheidungen spielen zunehmend ethische, soziale und ökologische Aspekte eine Rolle. Maßgeschneiderte, langfristig orientierte Strategien zur Vermögensanlage weiterzuentwickeln, ist in dem aktuell schwierigen wirtschaftlichen und politischen Umfeld besonders herausfordernd geworden. Daher sind die regelmäßige Überprüfung der Kundenportfolios und die Auswahl geeigneter Partnerunternehmen und Produkte das A und O. Ich bilde mich zudem laufend weiter und besuche regelmäßig Fachtagungen.

Vielen Dank für das Gespräch.



Kontakt

ANJA BAMBERG
zertifizierte Finanzplanerin

Schluchtweg 2
58313 Herdecke

023309 72816
0173 4107177

ab@anbacus.de
www.anbacus.de

US TREUHAND

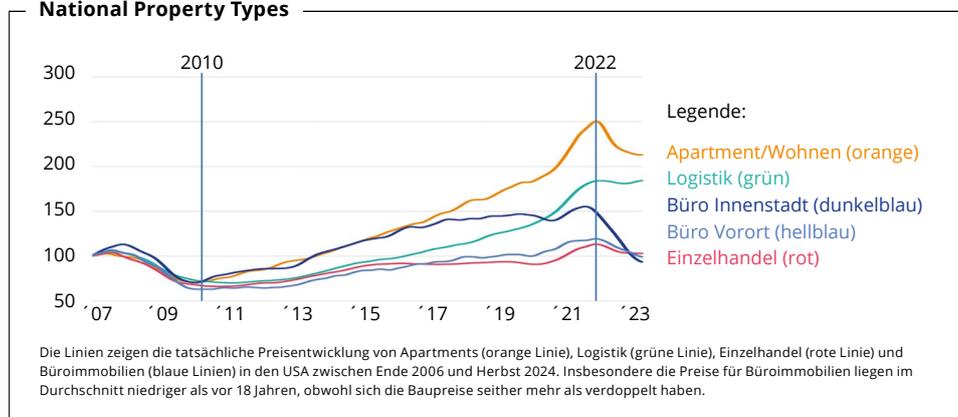
Gemeinsam Investieren

Bei Investitionen in den größten Immobilienmarkt der Welt stehen interessierten Anlegern grundsätzlich viele Wege offen. Eine besondere Möglichkeit, in US-amerikanische Immobilien zu investieren, bietet die US Treuhand. Gemäß unserer Anlagephilosophie versteht sich die US Treuhand in erster Linie als Investmentpartner mit hoher Eigenbeteiligung (mindestens 11 %) und nicht nur als reiner Initiator alternativer Investmentfonds. Anleger und Eigentümer der US Treuhand werden gemeinsam mittelbare Eigentümer an den US-Immobilien und partizipieren gemeinsam an den Erfolgen der Investitionen. Die US Treuhand und ihre

US-amerikanische Schwestergesellschaft Estein USA, Ltd. haben sich seit 30 Jahren ausschließlich auf den US-Immobilienmarkt fokussiert und spezialisiert. Das Gesamtinvestitionsvolumen von rund 4,8 Milliarden US-Dollar unterstreicht das Know-how der US Treuhand und den einzigartigen Zugang zum US-amerikanischen Immobilienmarkt.

Der Fokus unserer Investitionen liegt aktuell auf erstklassigen Bestandsimmobilien im Bürosegment. Bessere Kaufgelegenheiten in diesem Segment hat es während der vergangenen 20 Jahre kaum gegeben (blaue Linien). »

National Property Types



ustreuhand
Gemeinsam Investieren

Unsere Einschätzung beruht zum einen auf der Erwartung einer steigenden Nachfrage insbesondere nach hochwertigen, energieeffizienten Büroflächen bei gleichzeitig abnehmendem Angebot aufgrund extrem hoher Baukosten. Viele Unternehmen sind auf der Suche nach solchen Flächen. Aufhorchen ließ jüngst eine Befragung vom „Wall Street Journal“, dass in den kommenden drei Jahren vier von fünf US-Firmenlenker eine vollständige Rückkehr der Mitarbeiter ins Büro planen. Dies würde bedeuten, dass die überwältigende Mehrheit der Manager kein Homeoffice mehr dulden würde. Nach vielen Jahren rückläufiger Mietnachfragen könnte dieser Paradigmenwechsel einen gewaltigen Boom an den Büromärkten entfachen.

Anleger können zusammen mit der US Treuhand als Investmentpartner von den aktuell noch günstigen Marktbedingungen profitieren. Getreu dem Motto: Im Einkauf liegt der Gewinn. •

US TREUHAND



Weitere Informationen finden Sie unter:
www.ustreuhand.de





◀ v. l. n. r. **Christian Hamann** und
Thorsten Eitle, Gründer hep solar

HEP SOLAR

15 Jahre hep solar – ein Gespräch mit den Gründern

Vor 15 Jahren wurde das Unternehmen hep solar gegründet, und seitdem hat es sich zu einem der führenden Anbieter im Bereich Photovoltaik und Solarinvestments entwickelt. In einem exklusiven Interview blicken die Gründer Christian Hamann und Thorsten Eitle auf die Entstehung und Entwicklung des Unternehmens zurück

EINE ZUFÄLLIGE BEGEGNUNG, DIE ALLES VERÄNDERTE

Auf die Frage, wie sie sich kennengelernt haben, schmunzelt Christian Hamann: „Die meisten unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kennen die Geschichte wahrscheinlich schon, weil wir sie oft beim Onboarding erzählen. Aber ich erzähle sie gerne noch einmal. Thorsten und ich kennen uns seit der Schulzeit, hatten uns aber aus den Augen verloren, bis wir uns 2008 zufällig im Supermarkt wiedertrafen.“ Zu diesem Zeitpunkt war Hamann gerade in die Kanzlei seines Vaters als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer eingestiegen, während Thorsten Eitle als Vermögensverwalter gearbeitet hat. Doch beide wollten mehr: etwas Handfestes, das zugleich nachhaltig ist. So begann ihre Reise in die Welt der Solarenergie.

DIE GEBURTSTUNDE VON HEP SOLAR

Der Wunsch, einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten, stand für beide von Anfang an im Mittelpunkt. „Unser Geschäftsmodell sollte nicht nur wirtschaftlich sinnvoll,

sondern auch ökologisch nachhaltig sein“, erklärt Christian Hamann. Die Entscheidung für Photovoltaik war naheliegend, denn zu dieser Zeit wurde die Technologie von der Regierung stark gefördert und gewann an Popularität.

Im Jahr 2008 starteten sie ihr erstes Projekt auf einem ehemaligen NVA-Gelände im brandenburgischen Spremberg. „Wir haben sehr viel aus diesem ersten Projekt gelernt, vor allem, dass Geduld und Durchhaltevermögen entscheidend sind“, so Eitle. Bereits ein Jahr später, 2009, wurde hep offiziell gegründet, und der Solarpark in Spremberg war das erste erfolgreiche Projekt des jungen Unternehmens.

INTERNATIONALES WACHSTUM IN REKORDZEIT

Nur ein Jahr nach der Gründung wagte hep den Sprung ins Ausland. Der britische Markt war der erste Schritt, gefolgt von Japan im Jahr 2013 und Nordamerika im Jahr 2020. „Wir sind damals schnell an die Grenzen »

Zukunft durch

Solarenergie

Lizenzierte
Kapitalverwaltungsgesellschaft

> **6.000**
Investoren

400 Mio. Euro
Assets Under Management

> **90 Solarparks**
Weltweit entwickelt

1.458 MWp
Kombinierte Kapazität

> **7.500 MWp**
Weltweite Pipeline

hep solar in Zahlen

Seit über 15 Jahren verbindet hep solar Knowhow im operativen Umgang mit Solarparks mit hoher Kompetenz im Finanzbereich. Dabei deckt das Unternehmen die gesamte Wertschöpfungskette der Solarenergie ab: Von der Projektentwicklung über den Bau bis zum langfristigen Betrieb. Über internationale Solarinvestments mit unterschiedlichen Laufzeiten und Rendite-Risiko-Profilen bietet hep solar Anlegern und Investoren die Möglichkeit, in die Entwicklung, den Bau oder den Betrieb der Parks zu investieren, und sich so am weltweiten Ausbau von Solarenergie zu beteiligen.

Durch die Fokussierung auf Solarparks und deren Finanzierung hat hep solar hauseigene Spezialisten an den Standorten in Japan, Deutschland, Polen, Kanada und den USA sowie ein globales Netzwerk an Geschäftspartnern und Dienstleistern.

hep solar beschäftigt weltweit über 200 Mitarbeiter:innen und Mitarbeiter mit Niederlassungen in Deutschland, Japan, USA und Kanada.

Kanada

England

USA

Deutschland

Japan

Oktober 2024

because: there is **no planet b.**

hep
solar



^ Von der grünen Wiese bis zum fertigen Solarpark – das ganzheitliche Geschäftsmodell von hep solar am Beispiel Nordendorf

des deutschen Marktes gestoßen“, erinnert sich Christian Hamann. „Es gab nur wenige Flächen, und die Genehmigungsverfahren waren langwierig. Deshalb haben wir uns international umgesehen.“

Besonders der amerikanische Markt erwies sich als äußerst attraktiv. „In den USA dauert die Planung einer 20-Megawatt-Anlage nur ein halbes Jahr, während dies in Deutschland mehrere Jahre beanspruchen kann“, erläutert er. Auch in Japan war der Einstieg erfolgreich, vor allem nach der Atomkatastrophe in Fukushima, die das Land dazu veranlasste, auf Solarenergie zu setzen.

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

Mit mittlerweile 30 Solarparks im eigenen Betrieb und einer Pipeline von 5900 MWp für zukünftige Projekte hat hep große Pläne. Besonders Polen steht im Fokus der Expansion. „Wir haben dort eine Pipeline mit 16 Projekten erworben und bauen aktuell ein eigenes Team auf“, erklärt Christian Hamann. Der Bau des ersten Projekts in Polen soll Ende 2025 beginnen.

Neben der internationalen Expansion bleibt auch der deutsche Markt weiterhin wichtig, betonen die Gründer. „Wir planen, einen eigenen Bestand an Solarparks aufzubauen und stehen dazu in Gesprächen mit potenziellen Investoren“, ergänzt Thorsten Eitle.

INVESTMENTMÖGLICHKEITEN BEI HEP SOLAR

Aktuell bietet hep solar zwei Investmentmöglichkeiten an: einen Publikums-AIF sowie einen Spezial-AIF, die sich an vermögende Privatpersonen und institutionelle Anleger richten und beide nach Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung klassifiziert sind.

Nach 15 Jahren steht hep solar nicht nur für beeindruckendes Wachstum, sondern auch für eine klare Vision: Die Zukunft der Energiegewinnung nachhaltig zu gestalten. ● **HEP**

LHI

Bildungsimmobilien – für das „S“ in ESG

Sie liefern einen Beitrag zu einer Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen durch die Verbindung des Nutzens für das Gemeinwohl mit dem Nutzen für Investoren. Ursachen dafür sind die demografische Entwicklung in Deutschland, der gesetzlich festgelegte Rechtsanspruch auf einen Kita-Platz, der Anspruch auf einen Grundschulganztagsbetreuungsplatz ab 2026, steigende Schülerzahlen und der Fokus auf die nachhaltige und mehrdimensionale Quartiersentwicklung

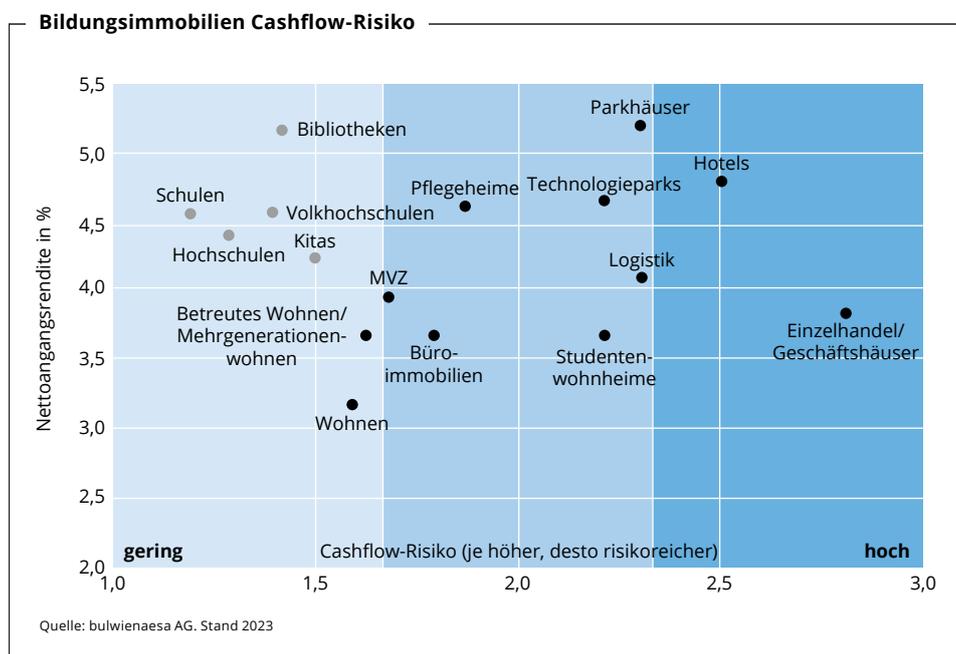
WARUM SIND INVESTMENTS IN BILDUNGSIMMOBILIEN WICHTIG?

Die Kommunen in Deutschland sind für die Bereitstellung der meisten Schul- und Bildungsgebäude verantwortlich. Gemäß dem Statistischen Bundesamt sind die Schülerzahlen auch im Jahr 2023/2024 weiter gestiegen. Rein rechtlich steht jedem Kind von einem Jahr bis unter drei Jahren ein Betreuungsplatz zu. Laut Statista lag die Betreuungsquote der unter Dreijährigen im Jahr 2024 bei 37,5 Prozent. Gemäß KfW-Kommunalpanel 2024 beträgt der

wahrgenommene Investitionsrückstand bei der Schulinfrastruktur rund 54,8 Milliarden Euro. Das ist eine Zunahme von +7,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Handlungsdruck ist groß. Wie sollen Länder, Städte, Landkreise und Gemeinden diese Herausforderung bei klammen Haushaltskassen, einem hohen Sanierungsstau und der öffentlichen Regulatorik stemmen? Die europaweiten Ausschreibungen und der Fachkräftemangel in den Kommunen verlangsamen zudem die Entwicklungs-, Planungs- und Umsetzungsprozesse. Ohne private Akteure ist dieser hohe Bedarf nicht zu decken. »



Markus Niedermeier
Geschäftsführer LHI Gruppe



WIE PROFITIEREN INVESTOREN DAVON?

Investitionen in Bildungsimmobilien gelten als langfristige Mittelallokation mit stabilem und nachhaltigem Cashflow. Dabei ist der zu erwartende Cashflow-Korridor überdurchschnittlich stabil. Bei der Vermietung an die öffentliche Hand beziehungsweise einen gemeinnützigen, freien Träger werden meist auf Basis einer Kostenmiete sehr lange Mietvertragslaufzeiten zwischen 20 und 30 Jahren geschlossen. Die Kombination aus wirtschaftlicher Stabilität und sozialem Nutzen stellt ein Alleinstellungsmerkmal für die „Assetklasse“ dar.

WIE KOMMT DIE LHI GRUPPE INS SPIEL?

Die LHI hat mehr als 50 Jahre Erfahrung in der Assetklasse Immobilien. Wir kennen die Märkte, haben ein großes und hochwertiges Partnernetzwerk und eine stabile und langfristig ausgerichtete Geschäftsstrategie. Das Asset-Management-Rating der unabhängigen Rating-Agentur Scope bestätigt uns mit AA eine hervorragende Asset-Management-Qualität. Investoren haben mit uns einen erfahrenen, stabilen, verlässlichen und erfolgreichen Fonds- und Asset Manager als Partner.

MARKUS NIEDERMEIER



INTERVIEW

Pflegemarkt-Investments: Warum für Investoren kein Weg daran vorbeiführt

IMMAC ist der führende Anbieter von Pflegeimmobilien-Investments und bietet innovative Fondsmodelle, die sowohl institutionellen als auch privaten Investoren attraktive Möglichkeiten bieten. Florian M. Bormann, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH, ist Experte für den Pflegemarkt und verantwortet den Vertrieb des Unternehmens. Im folgenden Interview spricht er über die Zukunft des Pflegemarktes

Herr Bormann, der Pflegemarkt wird häufig als ein Zukunftsmarkt bezeichnet. Was macht dieses Segment für Investoren so attraktiv?

FLORIAN BORMANN: Der Pflegemarkt in Deutschland zeichnet sich durch seine einzigartige Wachstumsdynamik und Planbarkeit aus, bedingt durch die demografische Entwicklung. Das Wachstum ist statistisch belegbar und für die nächsten 30 Jahre nahezu garantiert, was stabile und werthaltige Investitionsmöglichkeiten schafft.

Die Anzahl der über 65-Jährigen wird in den kommenden Jahrzehnten stark zunehmen, ebenso wie die Nachfrage nach Pflegeleistungen. Schon heute verzeichnen wir etwa 4,9 Millionen Pflegebedürftige, und Prognosen gehen davon aus, dass diese Zahl bis 2055 auf 6,8 Millionen ansteigen wird.

Um den wachsenden Bedarf zu decken, werden bis 2040 jährlich rund 20.000 neue

Pflegeplätze benötigt, was ein Investitionsvolumen von etwa 35 Milliarden Euro erfordert. Das bietet Investoren eine langfristig stabile und attraktive Gelegenheit, in einen wachsenden Markt zu investieren.

Wie sehen Sie die Zukunft des Pflegeimmobilienmarktes in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren, insbesondere im Hinblick auf den Fachkräftemangel, der von Investoren oft als Herausforderung gesehen wird?

FLORIAN BORMANN: Der Pflegeimmobilienmarkt wird auch in den kommenden Jahren weiterhin stark wachsen, und zwar unabhängig von konjunkturellen Schwankungen. Der Fachkräftemangel ist dabei eine Herausforderung, der wir uns bewusst stellen. Es gibt deutliche Fortschritte, die diese Entwicklung abfedern. Die Bundesregierung hat Maßnahmen ergriffen, um den Pflegeberuf attraktiver zu machen, unter »

IMMAC group

anderem durch eine bessere Vergütung und eine höhere gesellschaftliche Anerkennung. Zudem wird der Zuzug von Fachkräften aus dem Ausland immer wichtiger. Wir sehen zunehmend positive Ergebnisse durch gezielte Programme, die qualifizierte Pflegekräfte nach Deutschland holen. Innovative Ansätze und internationale Kooperationen helfen uns, langfristig den Bedarf an Fachkräften decken zu können.

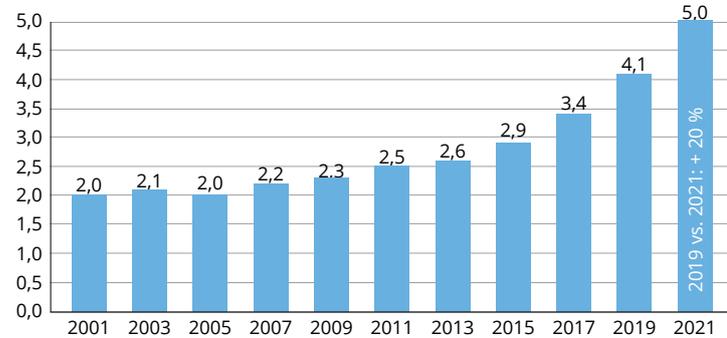
Welche Möglichkeiten bietet IMMAC Investoren, um an den Chancen im Pflegemarkt zu partizipieren?

FLORIAN BORMANN: IMMAC bietet ein breites Spektrum an Investmentmöglichkeiten, um sowohl privaten als auch institutionellen Anlegern Zugang zum attraktiven Pflegemarkt zu verschaffen. Für private Investoren bieten wir Publikums-AIFs, die eine Beteiligung ab einer geringen Kapitaleinlage zulassen und somit auch weniger erfahrenen Anlegern den Einstieg in diesen Wachstumsmarkt erleichtern. Institutionellen Investoren stehen unsere S-AIFs zur Verfügung, die auf deren spezifische Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Mit über 27 Jahren Erfahrung im Pflegemarkt und als größter Bestandshalter in Deutschland verfügen wir über umfassende Expertise und ein breites Netzwerk. Unsere ganzheitliche Assetmanagement-Strategie stellt sicher, dass wir unsere Objekte professionell betreuen, von der Planung und Umsetzung bis hin zum langfristigen Betrieb und der Instandhaltung. Dadurch

Demografischer Wandel von 2001 - 2021

Pflegebedürftige gem. §14 SGB XI
in Mio.



entwickeln wir die Effizienz und den Wert unserer Immobilien und gewährleisten stabile Renditen.

Sie wurden kürzlich in die Jury für den Mein-Geld-Sachwerte-Award berufen. Welche Bedeutung hat das für Sie?

FLORIAN BORMANN: Die Mitarbeit in der Jury freut mich sehr und ist eine spannende Gelegenheit, um herausragende Leistungen in der Branche zu würdigen. Der Sachwerte Award zeichnet die besten Konzepte und visionären Produkte aus, die zeigen, dass Anbieter die aktuellen Bedürfnisse des Marktes verstehen. Als Jurymitglied kann ich aktiv dazu beitragen, diese Qualitätstransparenz für Anleger zu fördern und den Markt in seiner Professionalität zu stärken.

Vielen Dank für das Gespräch.



INTERVIEW

So günstig wird es in den nächsten Jahren nicht wieder!

Mein Geld im Gespräch mit Dr. Michael König, Leiter Vertrieb bei Primus Valor, über die aktuelle Situation am Wohnimmobilienmarkt

Das Statistische Bundesamt berichtete kürzlich von einem Preisanstieg bei Wohnimmobilien im Jahr 2024. Ist die Immobilienkrise damit überwunden?

DR. MICHAEL KÖNIG: Der Leitzinsanstieg seit 2022 führte zu Preisrückgängen bei Immobilien von bis zu 30 Prozent und zu einem erheblichen Einbruch der Transaktionen. Die Insolvenz von mehreren hundert Projektentwicklern war eine unvermeidliche Folge.

2024 erleben wir eine deutliche Stimmungsaufhellung, getrieben von positiven Fundamentalfaktoren. Wohnimmobilien bieten dabei mehrere entscheidende Vorteile. In weiten Teilen des Landes herrscht ein spürbarer Wohnraumangel, sodass Hunderte Mietinteressenten pro inserierte Wohnung nicht ungewöhnlich sind.

Das Bevölkerungswachstum bleibt hoch und der Neubau bleibt massiv hinter dem Bedarf zurück. Einige Analysen sprechen von 900.000 fehlenden Wohnungen. Dieses Umfeld führt zu steigenden Mieten, die sich die Mieter aufgrund der stabilen Gehaltssteigerungen der letzten Jahre aber auch gut leisten können.

Konnten Sie die günstigen Preise für Käufe nutzen?

DR. MICHAEL KÖNIG: Ja, wir waren in diesem Jahr sehr aktiv und haben attraktive „Immobilienperlen“ erworben. Unser aktueller Fonds, ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus (ICD 12 R+), hat bereits rund 600 Wohneinheiten mit über 35.000 Quadratmeter Wohnfläche in neun Städten erworben und dabei nicht nur mit einer Ankaufsrendite von 6,5 Prozent die ursprünglichen Prospektprognosen deutlich übertroffen. Der ICD 12 R+ hat somit beste Chancen, ähnlich erfolgreich zu werden wie unsere sechs bisher aufgelösten Fonds, die im Durchschnitt über acht Prozent jährliche Rendite für unsere Anleger erzielt haben.

Davon profitieren alle Anleger?

DR. MICHAEL KÖNIG: Ja! Da der ICD 12 R+ noch bis Jahresende für Neuanlagen verfügbar ist, profitieren auch Neuinvestoren vollumfänglich vom angekauften Portfolio und den weiteren Ankäufen. Denn so günstig wie in diesem Jahr wird man Immobilien in den kommenden Jahren voraussichtlich nicht mehr erwerben können. ●



Im Flächenbrand des Immobilienmarktes holen wir die besten Objekte für Sie aus dem Feuer.

Profitieren Sie von unserer Expertise und investieren jetzt in eine renditestarke Zukunft!
Mit dem aktuellen Fonds „ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus“
erwerben wir in der heißen Marktsituation Bestandsimmobilien zu hervorragenden Konditionen.

„Der Immobilienmarkt bietet jetzt die größte antizyklische Chance seit Jahren.“
Gordon Grundler (Vorstand Primus Valor AG)

www.primusvalor.de

 **PRIMUS VALOR**

Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Sie stellt kein Angebot zum Abschluss einer Beteiligung dar. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt sowie das Basisinformationblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente sowie eine Zusammenfassung Ihrer Anlagerrechte erhalten Sie kostenfrei in deutscher Sprache auf www.primusvalor.de. Die AIF-Verwaltungsgesellschaft kann für einzelne Länder beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.

HEH

Das Hamburger EmissionsHaus HEH stellt sich vor



HEH wurde im Januar 2006 von Gunnar Dittmann gegründet. Die Unternehmensgruppe entwickelt renditestarke Beteiligungsangebote im Bereich Flugzeugfonds und projiziert Storage-Parks, Ferienimmobilien und Service-Wohnen. Bislang hat HEH 22 Flugzeugfonds und neun Private Placements erfolgreich platziert. Zur Gruppe gehören auch eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft für Servicekunden, eine Vertriebsgesellschaft und eine Treuhand.

DAS DIENSTLEISTUNGSANGEBOT DER HEH

„Wir sind Fondsspezialisten, Projektentwickler, Asset Manager, Kapitalverwalter, Treuhänder und Vertrieb. Diese seltene

Kombination auf Basis einer jahrzehntelangen Erfahrung und einer hohen Problemlösungskompetenz stellen wir unseren Partnern und interessierten Servicekunden zur Verfügung. Wir kennen die Bedürfnisse unserer Kunden aus eigener Erfahrung, haben kurze Entscheidungswege und sind durch und durch Dienstleister.“

Die Hamburg Asset Management HAM wurde 2013 als lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft der HEH-Unternehmensgruppe gegründet und deckt als Service-KVG für geschlossene Publikums- und Spezial-AIFs die Bereiche **Immobilien, Flugzeuge, Schiffe und Container, erneuerbare Energien und Infrastruktur** ab. Die HAM verwaltet aktuell 39 Fonds mit 700 Millionen Euro Assets under Management für sechs Service-Partnerunternehmen. »

PROJEKTENTWICKLUNGEN DER HEH GRUPPE

Ferienimmobilien

Auf Rügen, im Berliner Umland, in der Lüneburger Heide, an der Elbe und in der Mitte Schleswig-Holsteins projektieren wir konventionelle und unkonventionelle Ferienimmobilien und Easy-Living-Wohnungen.

Die Ferienhäuser werden sowohl an reine Kapitalanleger als auch an Selbstnutzer verkauft. Dabei vermieten die Selbstnutzer die meiste Zeit ihre Einheit, erhalten eine Rendite und können die Steuervorteile nutzen und verbringen bis zu sechs Wochen selbst in ihrer Ferienimmobilie.

Storage-Immobilien

An den Standorten Münster, Lüneburg und Stade betreiben wir hochwertige 24/7-Drive-up-Storage-Parks mit befahrbaren Garagen- und Lagerräumen, die wir für unsere Investoren entwickelt haben. •

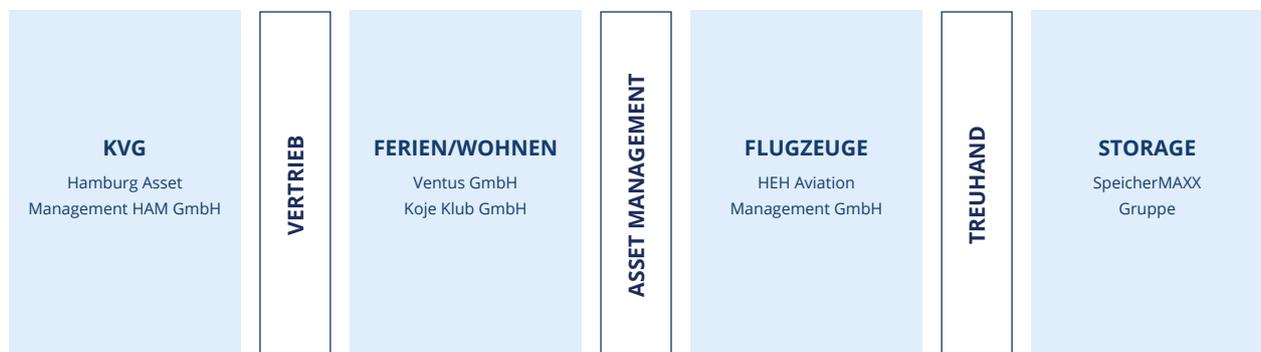
HEH

„Unser Anspruch ist es, zuverlässig, fair und zügig für unsere Partner, Kunden sowie die Anleger der von uns verwalteten Investmentvermögen zu arbeiten.“



Gunnar Dittmann
Vorstandsvorsitzender
der HEH AG

HEH UNTERNEHMENSGRUPPE



DEUTSCHE FONDSIMMOBILIEN HOLDING

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt: Antizyklische Chancen für Investoren und Intermediäre

Die derzeitige Lage auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt bietet insbesondere für Investoren, die antizyklisch denken, hervorragende Einstiegsmöglichkeiten. Trotz eines deutlichen Rückgangs des Transaktionsvolumens und der Transaktionspreise in den letzten zwei Jahren erholen sich die Fundamentaldaten allmählich, und die Nachfrage nach Wohnimmobilien auf der Mieterseite bleibt hoch. Diese Entwicklung bietet langfristig orientierten Investoren und Kapitalverwaltungsgesellschaften wie der DFI Deutsche Fondsimmobiliengold Holding AG attraktive Chancen.

Ein entscheidender Faktor ist das anhaltende Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt. Die Nettozuwanderung und die wachsende Zahl an Haushalten, getrieben durch den Anstieg von Single-Haushalten, führen zu einer erhöhten Nachfrage nach Wohnraum, während der Neubau drastisch

zurückgegangen ist. In vielen Städten Deutschlands herrscht ein eklatanter Mangel an verfügbarem Wohnraum, was die Mieten weiter steigen lässt. Diese fundamentalen Marktdaten untermauern die Attraktivität von Bestandsimmobilien als stabile und renditestarke Anlageklasse.

(Quellen: Savills, BNP Paribas Real Estate)

Aus antizyklischer Perspektive ist gerade jetzt ein guter Zeitpunkt, in Bestandswohnimmobilien zu investieren. Während sich viele Investoren aufgrund gestiegener Finanzierungskosten zurückhalten, können gut kapitalisierte Anleger von den aktuell vergleichsweise günstigen Einstiegspreisen profitieren. Erste Indikatoren deuten darauf hin, dass sich der Markt wieder stabilisiert, insbesondere in den A-Städten wie Berlin und München, wo eine hohe Nachfrage nach Core- und Core-Plus-Immobilien besteht. »

(Quellen: EY US, BNP Paribas Real Estate)



Mark Münzing
Vorstandsvorsitzender der DFI
Deutsche Fondsimmobilieng Holding AG

Die DFI Deutsche Fondsimmobilieng Holding AG konnte im vierten Quartal 2023 erfolgreich das Startportfolio für den „DFI Wohnen 2“-Fonds erwerben. Besonders bemerkenswert: In nur neun Monaten hat das Portfolio die Vollvermietung erreicht und konnte damit bereits rund zwei Drittel der für das Ende des fünften Halbjahres prognostizierten Mieterhöhungen realisieren. Dies zeigt eindrucksvoll, dass die Anlageklasse der Bestandsimmobilien nicht nur Bestandssicherheit bietet, sondern auch kurzfristig attraktive Wertsteigerungen möglich sind. Anleger profitieren durch antizyklisches Handeln nicht nur von stabilen Mieteinnahmen, sondern auch von einer schnellen Erholung der Renditen.

Für Intermediäre und Finanzberater ergibt sich daraus die Chance, ihren Kunden ein solides und langfristig ertragreiches Investment zu bieten, das sich auch in Zeiten von Marktunsicherheiten als wertbeständig erweist. Die DFI Deutsche Fondsimmobilieng Holding AG steht als erfahrener Partner für Investments in Bestandswohnimmobilien bereit, um gemeinsam mit ihren Anlegern die Chancen dieses Marktes optimal zu nutzen.



^ Objekt aus dem Startportfolio DFI Wohnen 2,
Berlin, Alt-Reinickendorf 36-36b

Fazit: Angesichts der derzeitigen Marktbedingungen und der langfristigen Stabilität von Bestandswohnimmobilien ist es für Anleger und Vermittler ratsam, sich antizyklisch zu positionieren und jetzt zu investieren. Die Erfolge des DFI-Wohnen-2-Portfolios belegen eindrucksvoll, dass diese Strategie funktioniert.

DEUTSCHE FONDSIMMOBILIEN HOLDING