



Mein Geld

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

05 | 2025
NOVEMBER | DEZEMBER
31. JAHRGANG

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

SACHWERTANLAGEN SPEZIAL

Sachwertanlagen 2025: Ein Jahr der Differenzierung – starke Performer und schwierige Märkte



SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Sachwertanlagen 2025: Ein Jahr der Differenzierung – starke Performer und schwierige Märkte

Das Jahr 2025 war für den Markt der Sachwertanlagen, zu dem Immobilien, Infrastruktur, Rohstoffe und erneuerbare Energien zählen, von starken Kontrasten geprägt. Während einige Investoren von positiven Entwicklungen profitierten, standen andere vor Herausforderungen.

Der deutsche Immobilienmarkt zeigte im ersten Quartal 2025 eine Stabilisierung mit einem Anstieg der Immobilienpreise um durchschnittlich 0,37 Prozent. Besonders Eigentumswohnungen verzeichneten mit 0,99 Prozent einen deutlicheren Anstieg. Diese Entwicklung wurde durch die anhaltende Wohnungsnachfrage und eine mögliche Zinssenkung der Europäischen Zentralbank bis Ende 2025 unterstützt. Im Bereich der Infrastrukturinvestitionen lag der Fokus auf erneuerbaren Energien und digitalen Infrastrukturlösungen. Mehr als 20 Prozent der Investoren planten, ihre Gewichtung in diesen Bereichen in den kommenden fünf Jahren zu erhöhen (yumpu.com).

Trotz dieser positiven Entwicklungen standen einige Sachwertklassen unter Druck. Der Rohstoffmarkt, insbesondere Edelmetalle wie Gold und Silber, zeigte eine volatile Entwicklung. Obwohl es kurzfristige Kursgewinne gab, war die langfristige Performance unsicher, was sich negativ auf die Kapitalzuflüsse auswirkte.

FAZIT

Das Jahr 2025 verdeutlichte, dass der Markt für Sachwertanlagen differenziert betrachtet werden muss. Während bestimmte Sektoren von positiven Entwicklungen profitierten, standen andere vor Herausforderungen. Anleger sollten daher ihre Strategien an die spezifischen Marktbedingungen anpassen und gezielt in Bereiche investieren, die langfristiges Potenzial bieten. •

MEIN GELD



INTERVIEW

Aktuell wird in unseren Zielregionen zu wenig gebaut

BVT ist ein erfahrener Spezialist für Investitionen in die Entwicklung von Wohnraum im US-Multi-Family-Segment und in diesem Bereich seit über 40 Jahren aktiv. „Mein Geld“ im Gespräch mit Martin Stoß, Geschäftsführer und Leiter des Geschäftsbereichs Immobilien USA

Herr Stoß, Ihr Vertrieb muss bei US-Fonds derzeit bestimmt viel Überzeugungsarbeit leisten?

MARTIN STOSS: Die aktuelle politische Lage in den USA ist sicher keine vertriebsfördernde Maßnahme. Allerdings haben sich die Befürchtungen vieler Ökonomen über ernsthafte Schäden von Trumps protektiver Politik bislang nicht bestätigt. Ja, wir erleben derzeit bei Investitionsentscheidungen eine eher abwartende Haltung. Erfahrene, opportunistisch agierende Investoren sichern sich jedoch gerade jetzt die Chancen, die das aktuelle Marktumfeld bietet.

Wie sieht Ihre aktuelle Fondsplanung im Segment US-Immobilien aus?

MARTIN STOSS: Vor kurzem konnten wir einen Publikumsfonds und ein Private Placement für institutionelle und semi-professionelle Investoren erfolgreich ausplatzieren. Neu im Vertrieb ist jetzt der Publikumsfonds BVT Residential USA 21. In Kürze wird der BVT Residential USA 22 als ein nach luxemburgischem Recht strukturierter Fonds für institutionelle Investoren an den Start gehen.

Gab es beim neuen Publikumsfonds Residential USA 21 Änderungen gegenüber dem Vorgängerfonds?

MARTIN STOSS: Auch der neue Fonds setzt das seit über 20 Jahren bewährte

Residential-Konzept fort. Wichtig für uns war jedoch, die neue Generation unserer BVT-Residential-Fonds als Artikel-8-Fonds gemäß Offenlegungsverordnung zu konzipieren und emittieren. Die ESG-Themen spielen bei unseren Anlegern eine immer wichtigere Rolle und gewinnen auch in den USA – trotz der Trump-Administration – zunehmend an Bedeutung.

Welches Potenzial für Anleger sehen Sie gerade in diesem Segment?

MARTIN STOSS: Aktuell wird in unseren Zielregionen zu wenig gebaut! Nach dem Höhepunkt der Bautätigkeit in den Jahren 2022 und 2023, als im Class-A-Segment bis zu 580 000 Wohnungen entstanden, dürfte die Zahl der Neubauten in diesem Jahr auf rund 275 000 Einheiten zurückgehen. Daher ist anzunehmen, dass die teilweise noch vorhandene Überkapazität spätestens im ersten Quartal 2026 abgebaut sein wird. Für die Jahre 2026 und 2027 wird ein moderater Anstieg der Neubautätigkeit auf etwa 290 000 beziehungsweise 300 000 Wohnungen pro Jahr erwartet. Ab Mitte 2026 erwarten wir in den meisten Großstadtreionen ein klares Unterangebot an Mietwohnungen mit entsprechenden Auswirkungen auf die Mietpreise. Dies schafft ein sehr attraktives Investitionsumfeld für Anleger; frei von Risiken ist natürlich auch diese unternehmerische Beteiligung nicht.

Vielen Dank für das Gespräch!

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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

Mehr erfahren:



www.residential-usa.de

Mehr unter www.bvt.de | interesse@bvt.de | +49 89 381 65-206

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

DR. PETERS GROUP

Treue Mieter und starke Standorte als Erfolgsfaktoren

Für den Erfolg von Immobilien sind stabile Mietverhältnisse und Mieter, die sich mit ihren Standorten identifizieren, das A und O. Vor allem bei gewerblichen Objekten gilt: Eine über viele Jahre ausgeprägte Mieterbindung spricht für eine attraktive Lage sowie dafür, dass das Nutzungskonzept der Immobilie optimal zum jeweiligen Mieter passt.

Auf die beiden Anlageobjekte des von Dr. Peters konzipierten Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ treffen all diese Punkte zu. Da es sich zudem bei allen Ankermietern in den zwei Anlageobjekten um wirtschaftlich erfolgreiche

Unternehmen handelt, mit besonders guter Bonität, sind elementare Voraussetzungen für ein langfristig erfolgreiches Immobilieninvestment erfüllt.

ERSTE AKQUISITION IN BECKUM

Das zuerst für den Fonds erworbene Nahversorgungszentrum im nordrhein-westfälischen Beckum weist durch die beiden Hauptmieter ALDI Nord und REWE einen klaren Schwerpunkt im Bereich Lebensmitteleinzelhandel auf. Komplettiert wird dieses Duo von der tedox KG, einem »



« In Beckum haben ALDI Nord und tedox ihre Flächen umfassend modernisiert und erweitert



DR. PETERS GROUP

› In Rathenow haben Kaufland und OBI umfassend in die technische Infrastruktur investiert



Einzelhandelsunternehmen im Baumarktbereich. Zusammengenommen bringen diese drei Unternehmen rund 95 Prozent der Jahresnettokaltmiete des Nahversorgungszentrums in Beckum bei.

Alle drei Unternehmen sind seit vielen Jahren fest am Standort etabliert und haben bereits in der Vergangenheit vertraglich vereinbarte Verlängerungsoptionen ausgeübt oder gleich ihre Mietverträge verlängert. ALDI Nord und tedom zuletzt 2022 um weitere zehn Jahre – ein starkes Signal für Investoren.

ZWEITES ANLAGEOBJEKT IN RATHENOW

Auch das zweite für den Fonds erworbene Nahversorgungszentrum im brandenburgischen Rathenow punktet mit jahrzehntelanger Beständigkeit. Hier sind es der Lebensmitteleinzelhändler Kaufland sowie die Baumarkthandelskette OBI, die das Gros der Mieteinnahmen stellen.

Beide Unternehmen sind seit 1991 vor Ort und könnten laut Verträgen noch bis 2037 beziehungsweise 2050 bleiben. Ihre umfangreichen Investitionen in Technik und Brandschutz unterstreichen die langfristige Standorttreue und steigern zugleich die Qualität und Attraktivität des Nahversorgungszentrums – ein Gewinn für Mieter, Kunden und Investoren gleichermaßen.

RISIKOMISCHUNG BEREITS ERREICHT

Durch den Ankauf der beiden Nahversorgungszentren in Beckum und Rathenow hat der von Dr. Peters konzipierte Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ seine regulatorisch notwendige Risikomischung bereits erreicht. Damit steht für alle Anleger ein attraktives Nahversorgungsportfolio zur Investition bereit – mit einer jährlichen Auszahlung von 4,75 Prozent sowie einem Gesamtmittelrückfluss von 171 Prozent.

DR. PETERS GROUP

LHI

Erneuerbare Energien: Win-win für Rendite und Umwelt



Laut Statistischem Bundesamt wurden 2024 in Deutschland rund 497 Milliarden Kilowattstunden Strom erzeugt. 57 Prozent des Stroms kamen aus regenerativen Energien, wobei Windkraft mit 27,9 Prozent und Photovoltaik mit 14,9 Prozent ganz vorne liegen. Im Rahmen der Energiewende soll der Anteil der erneuerbaren Energien weiter steigen. Ziel ist es dabei, dass bis zum Jahr 2050 rund 80 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien kommen sollen.

Zudem wird, nach Berechnungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, der Strombedarf aufgrund der zunehmenden Elektrifizierung in den Sektoren Verkehr und Wärme weiter steigen: von etwa 525 TWh im Jahr 2023 auf bis zu 750 TWh bis 2030.

Investments in erneuerbare Energien tragen zur Sicherung unserer Energieversorgung bei und sind auch Innovationstreiber. Denn zukünftig werden nicht nur die Erzeugung von Strom, sondern vor allem auch die Verteilung, Übertragung und Speicherung wichtig sein. Deshalb hat die LHI Gruppe ihr besonderes Augenmerk auch auf Anlagen gelegt, die die Erzeugung von Strom und die gleichzeitige Speicherung ermöglichen. Dies alles kann nur mit ausreichenden Investitionen in erneuerbare Energien erreicht werden. Genau deshalb sind Investments in erneuerbare Energien so wichtig und auch so sinnvoll. Institutionelle Investoren haben hier die Möglichkeit, einen aktiven Beitrag für die Gesellschaft zu leisten und auch die wirtschaftlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen. »

Die LHI Gruppe hat sich bei Investments neben Immobilien auf erneuerbare Energien spezialisiert. Die Wind- und Solarparks befinden vor allem in der DACH-Region, aber auch in Frankreich, in den Niederlanden und in Dänemark. Zwischenzeitlich gehören auch Wasserkraftwerke in Skandinavien und Portugal zum Bestand.

Diese Investments wurden im Rahmen von Individualmandaten mit Versicherungen sowie über Spezialfonds für Versorgungswerke, Pensionskassen und Stiftungen getätigt.

Natürlich ist für Investoren das Rendite-Risiko-Profil wichtig. Die LHI Gruppe orientiert sich bei der Berechnung einer adäquaten, risikoadjustierten Rendite an der Swap-Kurve als Basis. Dazu kommt je nach Assetklasse und Ausrichtung des Produktes innerhalb der Assetklasse ein entsprechender Aufschlag. Wenn Bundesanleihen beispielsweise zu drei Prozent Rendite gehandelt werden, sollte ein Investment in erneuerbare Energien bei

eher konservativer Ausrichtung des Produkts, zum Beispiel ohne Übernahme von Projektentwicklungsrisiken etc., einen Renditeaufschlag von mindestens 350 bis 400 Basispunkte ermöglichen. In Summe sollte man so also Renditen von rund sieben Prozent erreichen können.

Die LHI kann auf über 50 Jahre Erfahrung zurückblicken und hat ein stabiles Geschäftsmodell. Seit der Gründung im Jahr 1973, hat die LHI Gruppe jedes Jahr ein positives Jahresergebnis erzielt. Sie hat sich vom Anbieter für Immobilien-Leasing zu einem etablierten Partner für Finanzierungs- und Investmentlösungen in den Asset-Klassen Immobilien und erneuerbare Energien/Infrastruktur entwickelt. Besonders die institutionellen Kunden wissen diese Historie zu schätzen. Sie legen großen Wert auf Kontinuität, Verlässlichkeit und Vertrauen zu den handelnden Personen. Das kann die LHI bieten. Und das zeigt sich auch darin, dass viele Kunden mehrere Investments der LHI gezeichnet haben. •

LHI



US TREUHAND

Der US-Sachwertemarkt

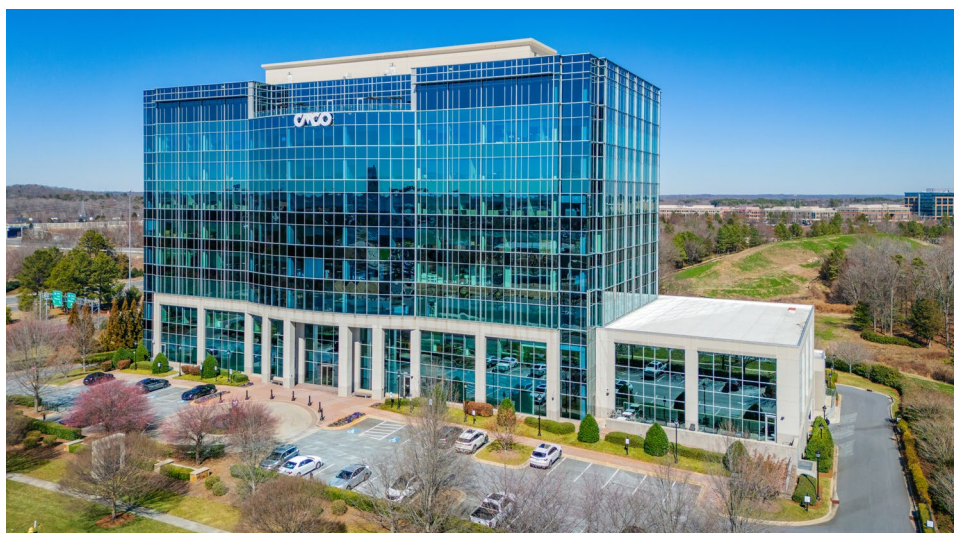
Gemeinhin bekannt ist die Tatsache, dass die US-Volkswirtschaft die größte ist und rund ein Viertel des Welt-Bruttoinlandsprodukts auf sich vereint. Die gilt auch für Sachwerte, zu denen insbesondere Aktien und Immobilien zählen.

Während US-Aktien seit Jahren steil nach oben gehen (der Technologieindex NASDAQ 100 alleine knapp 300 % seit April 2020), mussten US-Immobilien im Zuge des massiven Zinsanstiegs in den Jahren 2022 bis 2023 teilweise erhebliche Werteverluste hinnehmen. Mit der laufenden Zinssenkungsrunde der amerikanischen Notenbank sehen wir eine Stabilisierung der Preise auf einem niedrigen Niveau.

DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE IST: „WIE GEHT ES WEITER AN DER ZINSFRONT UND WAS MACHEN DIE US-IMMOBILIENPREISE?“

Die meisten Experten gehen davon aus, dass die US-Notenbank den Zinssatz weiter in mehreren Schritten senken wird. Eine solche Analyse gewinnt dann an Wahrscheinlichkeit, wenn das US-Wachstum gebremst wird, rückläufig oder die Wirtschaft sogar rezessiv ist.

Und die Chancen stehen gut, dass die US-Wirtschaft in 2025 nur moderat wachsen sollte. Zum einen wirken die US-Zölle für den amerikanischen Verbraucher »



◀ Fonds-
immobilie
„Ballantyne
Tower“ des
UST XXVI

konsumdämpfend, zum anderen ist der wegen der Streitigkeiten um die Ausweitung der öffentlichen Verschuldung ausgerufene Shutdown Gift für die US-Konjunktur. Von dieser Seite ist also „Rückenwind“ für Zinssenkungen gegeben.

Es gibt aber weitere Gründe, die US-Wirtschaftserwartungen nicht allzu hoch zu setzen. Das Wachstum in China und in der EU ist relativ niedrig, zudem gibt es insbesondere bei Fragen zu den Rohstoffen weltweit heftige Verwerfungen (Stichworte: Zölle und Embargos). Genau die Rohstoffe steigen seit einigen Quartalen massiv und verteuern zudem die Produkte.

Da wären wir dann beim Thema Inflation. Typischerweise gehen in wirtschaftlichen Schwächephasen die Inflationsraten zurück. Doch es gibt Ausnahmen, wie die 70er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts gezeigt haben. Und auch damals waren es die Rohstoffpreise, insbesondere der Ölpreis, der für höhere Inflationszahlen bei gleichzeitig schwacher Wirtschaftsleistung gesorgt hat. Eine solche Phase bezeichnet man als Stagflation: also Stagnation der Wirtschaft und Inflation der Preise. Möglicherweise sehen wir auch in den kommenden Quartalen eine solche Entwicklung und dann könnten die Zinshoffnungen schnell zerstört werden. Es bleibt also spannend bei den US-Sachwerten – und nicht nur dort. •

VOLKER ARNDT



Volker Arndt
Geschäftsführer der
US Treuhand

IMMAC

Pflege, Wohnen, Wandel – 2025 als Jahr der Neuausrichtung im Sozialimmobilienmarkt

Die Nachfrage nach Pflege- und Sozialimmobilien bleibt trotz geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten hoch. Während andere Segmente auf volatile Märkte reagieren, zeigen Healthcare-Investments 2025 ihre Stärke: Stabilität, gesellschaftliche Relevanz und nachhaltige Perspektiven

2025 war ein Jahr der Konsolidierung und Neuorientierung. Nach der Zinswende und einer Phase verhaltener Investitionstätigkeit hat sich der Markt für Pflege und Sozialimmobilien gefestigt. Getragen von einer strukturell hohen Nachfrage und einem wachsenden Bewusstsein für die gesellschaftliche Bedeutung dieser Immobilien entwickelte sich das Segment zum Stabilitätsanker im Immobilienmarkt.

EIN MARKT SORTIERT SICH NEU

Der Rückblick auf 2025 zeigt ein deutlich verändertes Marktgefüge. Während in den Vorjahren steigende Baukosten und

Unsicherheiten bei der Finanzierung Investitionen bremsen, führte die stabilere Zinslage zu einer leichten Belebung. Gleichzeitig haben sich Betreiberstrukturen professionalisiert: Viele Einrichtungen wurden modernisiert oder in neue Trägerkonzepte überführt. Das schafft Vertrauen bei Investoren ebenso wie bei Pflegebedürftigen und Angehörigen. Auch gesellschaftlich fand ein Umdenken statt. Die Diskussion um Versorgungssicherheit und Fachkräftemangel rückte die Bedeutung einer verlässlichen Pflegeinfrastruktur stärker ins öffentliche Bewusstsein. Pflegeheime, Servicewohnen und Quartiersprojekte werden zunehmend als Teil eines integrierten »



◀ Scheel
Altenpflege-
heim und
Service-
wohnen,
Norderstedt

Versorgungssystemen verstanden, das klare Synergien zwischen stationären und ambulanten Angeboten aufweist.

PFLEGEINVESTMENTS BLEIBEN RESILIENT

Pflege- und Sozialimmobilien unterscheiden sich deutlich von klassischen Wohn- oder Büroobjekten. Ihre Stärke liegt in der Konjunkturunabhängigkeit, denn die Nachfrage folgt demografischen Entwicklungen, nicht Marktzyklen. Langfristige Pachtverträge mit erfahrenen Betreibern sichern stabile Erträge, und die gesellschaftliche Relevanz schützt die Assetklasse vor kurzfristigen Stimmungsschwankungen. Parallel gewinnen neue Wohn- und Versorgungskonzepte an Bedeutung. Service- und Quartierswohnen verbindet Selbstständigkeit mit Sicherheit, Pflege und sozialer Teilhabe. Diese Modelle bieten Investoren stabile Ertragsquellen und unterstützen zugleich den politischen Leitgedanken „ambulant vor stationär“.

NACHHALTIGKEIT UND RISIKO- MANAGEMENT IM FOKUS

2025 stand auch für die Professionalisierung im Risikomanagement. ESG-Kriterien gelten längst nicht mehr als Pflicht, sondern als Qualitätsmaßstab. Energieeffizienz, soziale Wirkung und transparente Betreiberstrukturen sind zentrale Investitionskriterien geworden. IMMAC kombiniert dabei Marktkennntnis mit aktivem Asset Management. Jede Immobilie wird über ihren gesamten Lebenszyklus begleitet – vom Ankauf über die Betriebsphase bis zur Nachnutzung. Diese langfristige Perspektive sichert wirtschaftliche Stabilität und nachhaltige Erträge.

DIVERSIFIKATION UND NEUE ANLEGERMODELLE

Institutionelle Investoren und Stiftungen entdecken das Segment zunehmend als strategische Beimischung. Mit dem IMMAC Immobilien Portfoliofonds 2 erhalten sie Zugang zu einem breit gestreuten Portfolio aus Pflege- und Beherbergungsimmobilien. Diese Struktur ermöglicht den Einstieg in eine Anlageklasse, die bislang vor allem professionellen Investoren vorbehalten war – bei gleichzeitiger Risikostreuung und planbaren Ausschüttungen.

AUSBLICK 2026: STABILITÄT MIT NEUER DYNAMIK

Für 2026 deutet vieles auf eine Fortsetzung der positiven Entwicklung hin. Das Zinsniveau bleibt stabil, die Nachfrage hoch, die Konsolidierung auf Betreiberseite stärkt das Vertrauen in den Markt. Besonders gefragt sind nachhaltige Neubau- und Revitalisierungsprojekte, die soziale und ökologische Aspekte verbinden.

Die Grundlage bleibt unverändert: Die Versorgung älterer und pflegebedürftiger Menschen ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, die verlässliche Partner braucht. Wer heute in Pflege und Sozialimmobilien investiert, investiert in reale Werte, Stabilität und Verantwortung und gestaltet die soziale Infrastruktur von morgen. •

FLORIAN M. BORMANN



Florian M. Bormann
Geschäftsführer IMMAC
Immobilienfonds GmbH

HEH

Investieren, entspannen, profitieren

Exklusive Ferienimmobilien im Naturpark Heidesee – ein Projekt des Emissionshauses HEH

Die Nachfrage nach hochwertigen Ferienimmobilien in Deutschland steigt stetig. Gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und volatiler Kapitalmärkte suchen Anleger nach Sachwerten, die Stabilität und Lebensqualität verbinden. Mit einem neuen Projekt im brandenburgischen Naturpark Heidesee schafft das Hamburger Emissionshaus HEH gemeinsam mit dem erfahrenen Ferienimmobilien-Experten Jaska Harm (Nibert Asset Management GmbH) genau diese Balance: ein exklusives, nachhaltiges Anlageobjekt inmitten unberührter Natur – nur 45 Minuten von Berlin entfernt.

HEH: ERFAHRUNG, VERLÄSSLICHKEIT UND INNOVATIONSGEIST

Das HEH Hamburger EmissionsHaus AG gehört zu den etablierten Emissionshäusern Deutschlands. Seit seiner Gründung im Jahr 2006 hat das Unternehmen über 8000 Beteiligungen mit einem Gesamt-Eigenkapitalvolumen von rund 287 Millionen Euro vermittelt und ein Investitionsvolumen von mehr als 668 Millionen Euro realisiert. Bisher lag der Schwerpunkt auf

Beteiligungen in den Bereichen Luftfahrt, Logistik und Schifffahrt – stets mit einem klaren Fokus auf solide Sachwertkonzepte, geringe Fremdkapitalquoten und transparente Fondsstrukturen.

Mit dem Projekt im Naturpark Heidesee erweitert HEH nun gezielt sein Portfolio um den Bereich Ferienimmobilien. Für Anleger eröffnet sich damit ein Zugang zu einem stark wachsenden Segment, das touristische Nachfrage, Nachhaltigkeit und Kapitalanlage in idealer Weise verbindet.

EIN REFUGIUM MIT PERSPEKTIVE

Auf einem traumhaften Areal direkt am Langer See entstehen 45 luxuriöse Ferienhäuser – jedes mit durchdachter Architektur, privatem Wasserzugang und Zugang zu einem exklusiven Clubhaus mit Fitness- und Wellnessbereich. Die Objekte vereinen Eigennutzung und Investment: Ein professioneller Betreiber übernimmt die Vermietung, während Investoren die Freiheit haben, ihr Feriendomizil auch selbst zu genießen. Die Preise beginnen bei 399.000 Euro netto. »

ARCHITEKTUR TRIFFT NACHHALTIGKEIT

Die Häuser entstehen in nachhaltiger Holzständerbauweise und erfüllen hohe ökologische Standards. Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen sichern eine energieeffiziente Versorgung. Großzügige Fensterfronten, Raumhöhen bis zu fünf Metern und offene Grundrisse schaffen ein helles, modernes Wohngefühl. Echtholzparkett, moderne Kamine, überdachte Terrassen und weitläufigen Gärten unterstreichen das anspruchsvolle Designkonzept.

Diese konsequente Verbindung von Architektur und Nachhaltigkeit steht im Einklang mit der Unternehmensphilosophie von HEH, die auf Langfristigkeit, Werterhalt und realwirtschaftliche Substanz setzt. Das Haus wurde mehrfach für seine Fondsqualität ausgezeichnet – unter anderem mit dem „Scope Award“ als Best Asset Manager Transport.

NATUR PUR – UND DIE HAUPTSTADT VOR DER TÜR

Der Naturpark Heidesee liegt in einer der reizvollsten Regionen Brandenburgs, unweit des Spreewalds mit seinen Wasserwegen und Naturpfaden. Die Nähe zu Berlin macht den Standort sowohl für Urlauber als

auch für Pendler und Wochenendbewohner attraktiv – eine Kombination, die das Wertsteigerungspotenzial zusätzlich erhöht.

EIN INVESTMENT MIT SUBSTANZ

Ferienimmobilien gelten als robustes Anlagegut – insbesondere in wasser- und naturnahen Regionen mit guter Verkehrsanbindung. Der Trend zu nachhaltigen Zweitwohnsitzen und Wokation-Modellen treibt die Nachfrage weiter an. Mit seiner Erfahrung im Fondsmanagement, seiner bewährten Struktur und der konservativen Finanzierungspolitik bietet HEH hier einen professionellen Rahmen für langfristige Investoren.

FAZIT

Mit dem Projekt im Naturpark Heidesee setzt HEH neue Maßstäbe im Bereich der nachhaltigen Ferienimmobilien. Das Investment steht für eine zukunftsorientierte Sachwertstrategie – mit hoher Wohnqualität, solider Renditeperspektive und dem besonderen Luxus, in bleibende Werte zu investieren, die zugleich Entschleunigung ermöglichen.

HEH





INTERVIEW

Attraktive Rendite und starke Diversifikation: Das bietet der Solvium Transportlogistik Fonds

„Mein Geld“ im Interview mit Jürgen Kestler: Wie Transportlogistik als systemrelevanter Wachstumsmarkt funktioniert und wie Anleger in Zusammenarbeit mit den Experten von Solvium profitieren können

Sie vertreiben den Publikums-AIF Solvium Transportlogistik Fonds. Wie wird dort investiert und welche Vorteile bietet das für Anleger und Vermittler?

JÜRGEN KESTLER: Mit dem Solvium Transportlogistik Fonds (TLF) bieten wir Anlegern attraktive Möglichkeiten, in drei zentrale Bereiche der Transportlogistik zu investieren: Güterwagen, Container und Wechselkoffer. Rund 60 bis 80 Prozent aller Waren weltweit werden mit diesen Transportmitteln bewegt. Logistik ist für unser tägliches Leben unverzichtbar – deshalb sind wir bei Solvium Capital überzeugt, dass Logistikinvestments in jedes sachwertorientierte Depot gehören.

Der Fonds punktet mit einer attraktiven Rendite von rund 5,1 Prozent p. a. (Prognose), quartalsweisen Auszahlungen, einer

Laufzeit von rund acht Jahren und dem Verzicht auf Fremdkapitalrisiken. Überdies zeigen Investitionen in die Transportlogistik eine geringe Korrelation zu klassischen Kapitalmärkten wie Aktien und Anleihen, die aktuell wieder stärkeren Schwankungen unterliegen. Logistikinvestments bieten somit eine zusätzliche Möglichkeit zur Diversifizierung Ihres Portfolios. Bereits ab 5.000 Euro können Anleger vom wachstumsstarken Markt der Transportlogistik profitieren.

Warum ist Diversifikation in die verschiedenen Teilmärkte der Transportlogistik vorteilhaft für Anleger?

JÜRGEN KESTLER: In diesen Teilmärkten sind wir an Asset Managern direkt beteiligt, bekommen Marktzugänge und -daten aus erster Hand und kennen uns mittlerweile seit fast 15 Jahren in allen diesen Märkten »



hervorragend aus. Die Teilmärkte weisen viele Gemeinsamkeiten auf: Erstens generieren sie laufende Cashflows, zweitens sind die laufenden Kosten im Fall eines unvermieteten Equipments sehr gering, und drittens sind die Mieter während der Bewirtschaftung grundsätzlich für Wartung und Instandhaltung verantwortlich. Trotz der Gemeinsamkeiten gibt es natürlich auch Unterschiede zwischen den drei Vermögenswerten, die risikomindernd auf das Investment wirken können. Die Regionen, in denen sie eingesetzt und vermietet werden, unterscheiden sich. Normalspur-Güterwagen werden ausschließlich in Europa eingesetzt, während Wechselkoffer sowohl auf

der Straße als auch auf der Schiene hauptsächlich im mitteleuropäischen Raum verwendet werden. Container werden jedoch weltweit eingesetzt, wobei der Schwerpunkt der Investitionen im asiatischen Raum liegen wird.

Inwiefern partizipieren Anleger beim TLF an etwaigen Mehrerlösen?

JÜRGEN KESTLER: Ich finde, sehr fair: Nach Abzug aller Kosten erhalten Anleger 80 Prozent der Mehrerlöse.

Vielen Dank für das Gespräch! •

Hinweise: Dieses Advertorial gilt als Marketingmitteilung und dient ausschließlich Informationszwecken. Es enthält nicht die vollständigen Angaben zur Beteiligung am TLF, sondern lediglich zusammenfassende Informationen. Es erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es stellt keine Anlageberatung, keine Anlageempfehlung/Finanzanalyse und kein Angebot zum Erwerb des TLF dar. Die für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Grundlagen, einschließlich der mit einer Anlage verbundenen Risiken, sind ausschließlich dem Verkaufsprospekt der Solvium Transportlogistik Fonds GmbH & Co. geschlossene Investment-KG, einschließlich der Anlagebedingungen, des Gesellschaftsvertrages und des Treuhandvertrages, sowie dem Basisinformationsblatt zu entnehmen. Diese Unterlagen sind auf der Internetseite <https://www.solvium-capital.de/produkte/tlf/> kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die künftige Wertentwicklung einer Beteiligung am TLF.

VERIFORT CAPITAL

Verifort Capital setzt mit dem „VC Value Add Plus“ neue Maßstäbe für Privatanleger

Wie Value-Add-Strategien jetzt den Zugang zu professionellen Immobilienrenditen eröffnen

Der Immobilienmarkt hat sich in den vergangenen Monaten deutlich verändert: Steigende Zinsen, gesunkene Kaufpreise und ein wachsender Anpassungsdruck bei Bestandsobjekten schaffen neue Chancen – insbesondere für Value-Add-Strategien.

Wer jetzt geschickt agiert, kann in kurzer Zeit erhebliche Wertsteigerungen erzielen. Genau hier setzt Verifort Capital mit seinem neuen Alternativen Investmentfonds „VC Value Add Plus“ an – und macht diesen Ansatz erstmals auch für Privatanleger:innen investierbar.

VALUE ADD – CHANCEN ERKENNEN, WERTE SCHAFFEN

Das Prinzip ist ebenso klar wie effektiv: Immobilien mit solidem Fundament, aber Optimierungsbedarf, werden erworben, gezielt modernisiert und anschließend mit Wertsteigerungspotenzial wieder am Markt platziert. Gerade B- und C-Standorte bieten derzeit hervorragende Ausgangsbedingungen, denn hier lassen sich durch aktives Asset Management und gezielte Investitionen überdurchschnittliche Ergebnisse erzielen.

„Value-Add bedeutet nicht Spekulation, sondern planbare Wertentwicklung durch aktives Management“, erklärt Alexander Klein, Geschäftsführer Vertrieb bei Verifort Capital. „Wir identifizieren Objekte, bei denen Sanierungen, Flächenanpassungen oder neue Nutzungskonzepte klare Ertragschancen eröffnen“, so Klein.

Dass diese Strategie funktioniert, hat das Unternehmen bereits mehrfach bewiesen. Mit dem ersten Objekt für den neuen Fonds – einem Büro- und Einzelhandelsobjekt in Mülheim an der Ruhr – konnte Verifort Capital zu einem Preis von 415 Euro pro Quadratmeter einkaufen. „Würden wir diese Konditionen bei allen Ankäufen erzielen, läge die Gesamtrendite unseres Fonds fast doppelt so hoch wie die prospektierten sechs Prozent pro Jahr“, betont der Geschäftsführer Vertrieb bei Verifort Capital.

KURZE LAUFZEIT – KLARE KALKULIERBARKEIT

Der „VC Value Add Plus“ bietet eine Laufzeit von nur sechs Jahren – eine Seltenheit in der Immobilienanlagewelt. Anleger:innen »

profitieren damit von einem gut planbaren Anlagehorizont, während das Kapital aktiv arbeitet. „Viele glauben, Immobilieninvestments müssten immer langfristig sein. Das stimmt so nicht“, sagt Alexander Klein, „mit unserer Erfahrung schaffen wir es, Immobilien effizient zu entwickeln und in kurzer Zeit wertzuwachsen.“

Das Renditeziel liegt bei sechs Prozent p. a. ab Fondsschließung – konservativ kalkuliert. Übersteigen die tatsächlichen Erträge diese Prognose, fließt die Hälfte aller Mehrgewinne an die Anleger:innen zurück. Damit bietet der Fonds realistische Chancen auf zweistellige Gesamtrenditen – bei überschaubarem Risiko und klarer Struktur.

FAIRE FONDSSTRUKTUR – ANLEGER:INNEN IM MITTELPUNKT

Ein zentrales Merkmal des Fonds ist seine konsequente Anlegerorientierung.

Verifort Capital partizipiert selbst erst dann, wenn die Investor:innen ihre prognostizierten sechs Prozent Rendite pro Jahr erhalten haben. Erst darüber hinaus beteiligt sich das Management – und auch dann nur zu 50 Prozent an den Mehrerträgen.

„Diese Regelung verpflichtet uns gewissermaßen, unsere Zielrendite zu übertreffen“, erklärt Klein, „denn wir verdienen erst, wenn unsere Anleger:innen zufrieden sind. Das ist echte Interessengleichheit – und ein Prinzip, das Vertrauen schafft.“

Für diese Haltung wurde Verifort Capital im Mai 2025 mit dem Sachwerte Award für Anlegerorientierung der Mein Geld Medien Gruppe ausgezeichnet. Darüber hinaus wurde der Fonds für die Financial Advisors Awards 2025 in der Kategorie „Sachwertanlagen (AIF) Deutschland“ nominiert – eine Bestätigung für Konzept, Transparenz und Vermittlerfreundlichkeit. »





SCHLANKE KOSTEN – MEHR KAPITAL IM INVESTMENT

Effizienz zeigt sich nicht nur in der Strategie, sondern auch in der Struktur: Der „VC Value Add Plus“ zählt bei Initial- und laufenden Kosten zu den günstigsten Produkten am Markt. Das bedeutet konkret: Mehr Kapital fließt direkt in die Immobilien – also dorthin, wo Rendite entsteht. „Was am Anfang gespart wird, bleibt am Ende mehr übrig“, bringt es Klein auf den Punkt, „wir wollen, dass Anleger:innen ihr Kapital wirken lassen – und nicht in Gebühren verlieren.“

Auch unabhängige Analysen bestätigen die Stärke des Fonds: Die renommierte Ratingagentur G.U.B. bewertet den „VC Value Add Plus“ mit einer „sehr guten“ Einschätzung und hebt insbesondere die niedrigen Kosten, das unternehmerische Konzept und den klaren Leistungsanreiz für das Management hervor.

EIN PRODUKT MIT HALTUNG

Verifort Capital setzt mit dem „VC Value Add Plus“ ein Zeichen für Vertrauen, Transparenz und partnerschaftliches Investieren. Der Fonds kombiniert kurze Laufzeiten, reale Werte, aktive Steuerung und faire

Erfolgsbeteiligung – und passt damit ideal in die aktuelle Marktphase, in der Sicherheit, Klarheit und Rendite wieder an Bedeutung gewinnen.

„Wir liefern keine leeren Versprechen, sondern ein Modell, das auf Substanz, Erfahrung und aktivem Management beruht“, sagt Klein. „Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Anleger:innen erfolgreich zu sein – nicht auf dem Papier, sondern in der Realität“, führt der Geschäftsführer Vertrieb bei Verifort Capital aus.

FAZIT

Mit dem „VC Value Add Plus“ bringt Verifort Capital ein Fondsprodukt auf den Markt, das zeitgemäße Antworten auf die Herausforderungen der Immobilienbranche gibt: kurze Laufzeit, attraktive Renditechancen, klare Interessengleichheit und eine transparente Kostenstruktur. Damit zeigt das Unternehmen, dass Rendite und Verantwortung kein Widerspruch sind, sondern sich im richtigen Konzept perfekt ergänzen.

Ein Fonds, der hält, was er verspricht – und Anleger:innen wieder Lust auf Immobilieninvestments macht. ●

VERIFORT CAPITAL