

„Wohnimmobilien bleiben für Privatanleger ein sehr relevanter Sachwert“

Primus Valor hat sich auf Investitionen in bezahlbaren Bestandswohnraum in Mittel- und Oberzentren spezialisiert und hebt Potenziale über Modernisierung, energetische Optimierung und aktives Vermietungsmanagement. Ende Januar 2025 hat das Emissionshaus aus Mannheim den AIF „ImmoChance Deutschland 14 Renovation Plus“ gestartet. Im Interview zieht Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor AG, ein erstes Fazit zu dem neuen Fonds und spricht

über die Attraktivität von Immobilien als Sachwert-Investment für Privatanleger und die Geschäftsentwicklung.

finanzwelt: Herr Grundler, welche Trends kennzeichnen derzeit den Markt für Wohnimmobilien-Investments in Deutschland?

Gordon Grundler» Wir sehen eine klare Rückkehr zur Selektivität: Nach der Phase der Preis- und Zinsanpassung ha-



ben sich viele Teilmärkte stabilisiert, teils ziehen Preise wieder moderat an. Der wichtigste Treiber bleibt aber die Miete und die wird durch strukturelle Knappheit gestützt. Denn Neubau und Genehmigungen waren zuletzt schwach, während die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum hoch bleibt. Gleichzeitig sind Finanzierung und Kalkulation wieder planbarer geworden, was die Investorenaktivität fördert. Entscheidend ist heute mehr denn je: Lagequalität im Sinne von Mikrolage, Vermietbarkeit, Objektzustand und ein belastbarer Businessplan, inklusive Energie- und Modernisierungspfad.

finanzwelt: Wie schlägt sich die Immobilie aktuell als Sachwert-Investment für Privatanleger im Vergleich zu anderen Asset-Klassen?

Grundler» Wohnimmobilien bleiben für Privatanleger ein sehr relevanter Sachwert, weil sie Substanz, laufende Erträge und Inflationsschutz-Elemente verbinden. Im Vergleich zu zinstragenden Anlagen bieten Immobilien – bei professioneller Bewirtschaftung – zusätzliche Renditequellen durch aktives Asset Management, also Modernisierung, Vermietungsoptimierung und Repositionierung. Im Vergleich zu Aktien sind Immobilien typischerweise weniger volatil, dafür weniger liquide. Wichtig ist: Direkterwerb ist kapitalintensiv und managementaufwendig. Über regulierte, breit gestreute Investmentstrukturen können Anleger die Assetklasse nutzen, ohne Klumpenrisiken einer Einzelimmobilie zu tragen – aber immer mit langfristigem Horizont.

finanzwelt: Was ist Ihr USP und was sind Ihre Erfolgsfaktoren?

Grundler» Ganz klar unser ‚Renovation Plus‘-Ansatz: Wir investieren gezielt in bezahlbaren Bestandswohnraum in Mittel- und Oberzentren (in der Regel zu Preisen unterhalb der Gutachterwerte bzw. Vergleichsmieten am Markt) und heben Potenziale über Modernisierung, energetische Optimierung und aktives Vermietungsmanagement. Erfolg entsteht bei uns im ersten Schritt durch Ankaufskompetenz und disziplinierte Selektion – wir kaufen nur, wenn die Zahlen auch unter konservativen Annahmen tragen. Skalierung und Streuung über viele Einheiten reduziert Risiken und bringt operative Effizienz. Aus jahrzehntelanger Erfahrung wissen wir: Wert entsteht nicht durch ‚Marktwetten‘, sondern durch saubere Arbeit am Objekt.

finanzwelt: Wie hat sich das Geschäftsjahr 2025 für Primus Valor entwickelt?

Grundler» Auch 2025 war für uns ganz klar ein Jahr der konsequenten Umsetzung unserer antizyklischen Investitionsstrategie in einem Markt, der weiterhin Chancen bietet, aber nur für disziplinierte Käufer. Parallel dazu haben wir unsere Kommunikation gegenüber Anlegern und Beratern weiter intensiviert, um Transparenz und Vertrauen auch in bewegten Zeiten zu stärken. Zudem lag ein besonderer Fokus auf der professionellen, wertorientierten Bewirtschaftung unserer Immobilienportfolios in den Bestandsfonds – ein zentraler Baustein für nachhaltige Performance und stabile Erträge.

finanzwelt: Ende Januar 2025 haben Sie den AIF „Immo-Chance Deutschland 14 Renovation Plus“ gestartet. Welches erste Fazit können Sie ziehen?

Grundler» Mit dem Stand der Einwerbung von über 30 Mio. Euro zum Jahreswechsel sind wir rundum zufrieden. Zudem ist der Fonds mit dem Anspruch gestartet, zügig, aber kontrolliert zu investieren – und genau das konnten wir umsetzen. Entscheidend ist aus unserer Sicht nicht ‚schnell um jeden Preis‘, sondern früh qualitativ gute Ankäufe zu sichern und eine belastbare Pipeline aufzubauen. Dass unabhängige Marktbeobachter das Konzept und die Struktur gut bewerten und wir auch im Vertrieb viel Zuspruch erhalten, bestärkt uns. Für Anleger ist wichtig: Jeder uns anvertraute Euro wurde zeitnah in Immobilien investiert und ‚liegt nicht einfach herum‘.

finanzwelt: Im Juli haben Sie 317 Wohneinheiten im Allgäu erworben. Welches Potenzial sehen Sie in diesem Investment?

Grundler» Das Investment bietet ein exzellentes Chancen-Risiko-Profil in einer Region mit hoher Lebensqualität, starker Infrastruktur und soliden wirtschaftlichen Kennzahlen. Dass wir im Allgäu investieren konnten, ist kein Zufall: Bereits seit dem Einsetzen der Preisrückgänge vor rund zwei bis drei Jahren beobachten wir den Markt genau und investieren gezielt antizyklisch. Unsere Marktkenntnis und Schnelligkeit haben es ermöglicht, in einer sonst meist hochpreisigen Region attraktive Wohnimmobilien zu sichern – bevor sich die Preiskurve früher oder später wieder nach oben neigen wird.

finanzwelt: Wie schätzen Sie das Potenzial für ELTIFs in Deutschland ein, und könnte künftig ein ELTIF auch für Sie interessant sein?

Grundler» ELTIFs haben durch jüngste Anpassungen an Attraktivität gewonnen: Wegfall der Mindestanlagesumme, weniger Formalitäten und breitere Investitionsmöglichkeiten öffnen neue Zugänge zu realwirtschaftlichen Anlagen. Für uns ist jede Struktur interessant, die langfristiges Kapital mit klarem Anlegerschutz verbindet. Ob ein ELTIF künftig für uns in Frage kommt, hängt davon ab, wie gut sich dessen Rahmenbedingungen mit unserem wohnwirtschaftlichen Bestandsansatz vereinbaren lassen.

finanzwelt: Wie ist Ihr Ausblick für das Jahr 2026?

Grundler» Wir blicken zuversichtlich auf 2026. Die strukturelle Angebotsknappheit bleibt bestehen, und das stützt Mieten sowie die grundsätzliche Attraktivität von Wohnimmobilien. Gleichzeitig erwarten wir keinen ‚Boom‘, sondern eine Normalisierung: stabile bis moderat steigende Preise in vielen Märkten, mit deutlichen Unterschieden je nach Lage und Objektqualität. Für uns heißt das: weiter selektiv einkaufen, Modernisierungs- und Energiepfade wirtschaftlich sauber planen, Cashflows stabilisieren und Wertentwicklung aktiv erarbeiten. Genau in einem solchen Umfeld zahlt sich professionelles Asset Management aus – und darauf sind wir seit nunmehr fast 20 Jahren ausgerichtet. (mho)