



Deutschland
EUR 6,00

NR. 6 - JUNI 2025
43. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70
www.cash-online.de

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



Antizyklisch handeln, Potenziale nutzen

Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor, sieht den deutschen Wohnimmobilienmarkt am Wendepunkt und erklärt seine Fondsstrategie



**PRIMUS VALOR
TITELSTORY**

**Special Immobilien &
Sachwerte**
Von Private Markets bis
Wohnimmobilien

„Wir denken in Zyklen, nicht an Spekulationen“

Das Emissionshaus Primus Valor ist mit seinen Fonds auf Investitionen in deutsche Bestands-Wohnimmobilien und deren Aufwertung spezialisiert. Cash sprach mit Vorstand Gordon Grundler über die jüngste Marktentwicklung, die Strategie des Unternehmens und die Chancen der aktuellen Phase.

Interview: STEFAN LÖWER, CASH.

Wie bewerten Sie die aktuelle Lage auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt, und welche Auswirkungen haben die Zinswende und die wirtschaftliche Unsicherheit auf die Immobilienpreise?

Grundler: Die Zinswende hat den Wohnimmobilienmarkt spürbar verändert. Nach Jahren expansiver Geldpolitik war der plötzliche Zinsanstieg ein regelrechter Schock für viele Marktteilnehmer. Finanzierungen wurden teurer, die Nachfrage ging zurück – entsprechend sind auch die Preise gefallen. Gleichzeitig bestehen strukturelle Herausforderungen wie Wohnungsmangel, steigende Baukosten und ein stark regulierter Markt fort. Insgesamt erleben wir eine Phase der Neujustierung, in der Angebot und Nachfrage sich neu sortieren.

Sehen Sie derzeit eine Bodenbildung bei den Immobilienpreisen – oder erwarten Sie weitere Rückgänge? Zeigen sich hierbei regionale Unterschiede?

Grundler: Wir beobachten aktuell eine Stabilisierung der Preise – vielerorts lässt sich bereits eine Bodenbildung erkennen. Dies gilt vor allem für wirtschaftlich stabile Regionen mit hoher Nachfrage. In strukturschwächeren Gegenden oder bei nicht modernisierten Objekten können punktuell weitere Rückgänge folgen. Die Differenzierung nach Lage, Zustand und Nutzungsart wird also künftig noch relevanter. Wir gehen davon aus, dass der Markt selektiver wird – für Investoren mit klarem Fokus und langjähriger Erfahrung am Markt ergeben sich daraus Chancen.

Bedeutet Bodenbildung, dass die Preise lange Zeit auf diesem Niveau bleiben bzw. wann rechnen Sie mit einem erneuten Anstieg?

Grundler: Eine Bodenbildung ist nicht gleichbedeutend mit einer längeren Stagnation. Vielmehr bildet sie den Ausgangspunkt für eine neue Marktphase. Wann die Preise wieder steigen, hängt von verschiedenen Faktoren ab: Zinspolitik, Konjunktur, Inflation und

regulatorische Rahmenbedingungen. Sollte sich der Zinsrückgang fortsetzen, erwarten wir mittelfristig wieder steigende Immobilienpreise – vor allem in gefragten urbanen Räumen und bei modernisierten Bestandsobjekten. Entscheidend wird sein, ob Investoren antizyklisch agieren und jetzt Positionen aufbauen.

Zuletzt sind die Hypothekenzinsen gegenüber dem Niveau zum Jahreswechsel allerdings wieder etwas angestiegen. Wie wirkt sich das auf den Immobilienmarkt aus und welche weitere Zinsentwicklung erwarten Sie?

Grundler: Kurzfristige Schwankungen bei den Zinsen sind normal. Wichtig ist der übergeordnete Trend – und der zeigt aktuell in Richtung Lockerung. Die Märkte preisen bereits erste Zinssenkungen durch die EZB ein. Auch wenn sich Hypothekenzinsen nicht eins zu eins an den Leitzinsen – welcher ja erst kürzlich bereits zum siebten Mal reduziert wurde auf nunmehr 2,25 Prozent – orientieren, sorgt eine lockerere Geldpolitik langfristig für bessere Finanzierungsbedingungen. Für Käufer und Investoren bedeutet das mehr Planungssicherheit und attraktives Einstiegspotenzial.

Wie reagiert Primus Valor auf die aktuellen Herausforderungen am Markt?

Grundler: Wir setzen bereits seit Herbst 2023 bewusst auf antizyklisches Handeln und nutzen die seit jeher herrschende Marktsituation auch aktuell für gezielte Ankäufe. Während viele Wettbewerber zögern, sichern wir attraktive Objekte zu günstigen Preisen. Unser Fokus liegt auf Bestandsimmobilien mit Entwicklungspotenzial ►

Gordon Grundler:
„Wir setzen bereits
seit Herbst 2023
bewusst auf
antizyklisches
Handeln.“

Gordon Grundler:
 „Die Differenzierung
 nach Lage, Zustand und
 Nutzungsart wird künftig
 noch relevanter.“

und werthaltiger Stabilität – bevorzugt in wachstumsstarken Mittel- und Oberzentren. Gleichzeitig achten wir auf solide Mieterstrukturen und setzen auf aktive Wertsteigerung durch energetische Sanierung und Modernisierung.

Sie sprechen von „werthaltiger Stabilität“ – was genau verstehen Sie darunter?

Grundler: „Werthaltige Stabilität“ bedeutet für uns: Substanz, Potenzial und Nachhaltigkeit. Wir investieren in reale Werte, die unabhängig von kurzfristigen Marktbewegungen langfristige Sicherheit bieten. Unsere Immobilien sind kein Spekulationsobjekt, sondern Teil eines stabilen Portfolios. Durch aktives Management, energetische Optimierung und soziale Durchmischung schaffen wir echten Mehrwert – für Mieter wie für Anleger. So konnten wir schon zahlreiche weltwirtschaftliche und politische „Unwetter“ seit dem Start unserer Fonds-Reihe „ImmoChance Deutschland“ im Jahr 2007 erfolgreich durchstehen.

Aktuell werben Sie auch mit dem Ansatz des antizyklischen Investierens. Was bedeutet das konkret und wie gehen Sie damit um, dass stets erst in der Rückschau verlässlich zu beurteilen ist, ob eine Investition tatsächlich antizyklisch war?

Grundler: Antizyklisch zu investieren heißt, genau dann einzusteigen, wenn andere abwarten – also in Phasen niedriger Preise und verhaltener Marktstimmung. Diese Strategie erfordert Mut, Erfahrung und eine langfristige Perspektive. Natürlich lässt sich der perfekte Einstiegszeitpunkt nie exakt bestimmen. Doch Rückblicke auf

vergangene Marktzyklen zeigen: Wer in Phasen der Verunsicherung investiert hat, konnte überdurchschnittliche Renditen erzielen. Deshalb handeln wir nicht aus Bauchgefühl, sondern auf Basis fundierter Analysen und mit langfristiger Überzeugung.

Welchen zeitlichen Horizont sehen Sie für Ihre Fonds und Investoren, um den aktuellen Marktzyklus am Ende wirklich erfolgreich genutzt zu haben?

Grundler: Unsere Fonds sind auf Laufzeiten zwischen sieben und zehn Jahren ausgelegt. Das gibt uns den nötigen Spielraum, um Marktschwankungen auszusitzen, Objekte strategisch zu entwickeln und bei guter Marktlage zu veräußern. Wer heute investiert, partizipiert sowohl am günstigen Einstieg als auch am möglichen Aufschwung in einigen Jahren. Kurzfristige Spekulationen sind nicht unser Ansatz – wir denken in Zyklen und gestalten diese aktiv mit. *Der Begriff Zyklus impliziert, dass er sich üblicherweise wiederholt – gab es bereits ähnliche Marktsituationen in der Vergangenheit?*

Grundler: Ja, Immobilienmärkte sind zyklisch. Nach der Finanzkrise 2008/09 etwa folgte eine Phase fallender Preise, bevor eine langjährige Hausse einsetzte. Auch Anfang der 2000er Jahre erlebte Deutschland eine Phase der Marktkonsolidierung. Heute sehen wir Parallelen, insbesondere was das antizyklische Potenzial betrifft. Wer damals zur rechten Zeit investiert hat, konnte überdurchschnittlich profitieren. Die Geschichte wiederholt sich nicht eins zu eins – aber sie reimt sich.

Wie die Vorgängerfonds setzt auch ihr aktueller Fonds ICD 14 R+

nicht allein auf die allgemeine Marktentwicklung, sondern auch auf die Aufwertung der Objekte. Welche Maßnahmen setzen Sie konkret um, um den Wert Ihrer Immobilien zu steigern?

Grundler: Wir verfolgen einen klaren Value-Add-Ansatz. Das heißt: Wir kaufen Objekte mit Verbesserungspotenzial – sei es energetisch, baulich oder mieterseitig. Dazu zählen unter anderem: Heizungsmodernisierungen, Dämmmaßnahmen, neue Fenster, Türen et cetera sowie teilweise auch Grundrissoptimierungen. Gleichzeitig investieren wir in Außenanlagen, Fahrrad- und PKW-Stellplätze, Garagen. So steigern wir nicht nur den Objektwert, sondern auch die Wohnqualität – und sichern stabile Mieteinnahmen.

Wie verändert die ESG-Regulierung Ihre Investitionsstrategie und welchen Stellenwert haben energetische Maßnahmen aktuell in Bezug auf die Wertsteigerung – sind sie eher Pflicht oder Kür?

Grundler: Energetische Maßnahmen sind heute beides: Pflicht und Kür. Sie sind regulatorisch notwendig – zugleich bieten sie großes Potenzial zur Wertsteigerung. Die ESG-Regulatorik zwingt die Branche zum Handeln, aber wir begreifen das als Chance. Unsere Sanierungen zielen auf eine nachhaltige Verbesserung der Energiebilanz. Das sichert langfristig die Vermietbarkeit und steigert die Attraktivität unserer Objekte. Investitionen in Nachhaltigkeit zahlen sich aus – ökologisch wie ökonomisch – auch es einen deutlich erhöhten bürokratischen Aufwand mit sich bringt und die Politik hier sicherlich viele Prozesse deutlich entschlacken oder beschleunigen könnte.

Wie agieren Sie hinsichtlich Ihrer Immobilienportfolios, welche sich aktuell in der Bewirtschaftungsphase befinden und nicht von günstigen Einkaufschancen profitieren?

Grundler: Auch in Phasen, in denen keine aktiven Zukäufe erfolgen, bleibt unser Fokus auf der aktiven Wertschöpfung innerhalb der bestehenden Portfolios. Bei Immobilienfonds in der Bewirtschaftungsphase bedeutet das vor allem: konsequente Weiterentwicklung der Objekte, Optimierung von Mieteinnahmen, energetische Sanierungen und strategische Vorbereitung auf zukünftige Verwertungsoptionen. In diesem Zusammenhang kann es vorkommen, dass wir erwartete Auszahlungen temporär aussetzen – stets mit dem Ziel, die Gesamtwirtschaftlichkeit des Fonds zu schützen und zu stärken. Dieses Vorgehen ist kein Zeichen von Instabilität, sondern Ausdruck unserer aktiven und verantwortungsvollen Steuerung. Statt kurzfristige Auszahlungen zu priorisieren, nutzen wir gezielt vorhandene Liquidität, um den langfristigen Wert der Immobilien zu sichern und zukünftige Erträge zu maximieren. Als aktiver Asset Manager sehen wir uns in der Verantwortung, vorausschauend und marktorientiert zu handeln. Durch transparente Kommunikation mit unseren Anlegern schaffen wir hierbei Vertrauen – gerade in anspruchsvollen Marktphasen.

Wie entwickelt sich das Platzierungsvolumen Ihres ICD 14 R+ und was erwarten und planen Sie für die kommenden zwölf bis 24 Monate?

Grundler: Der ICD 14 R+ ist gut angelaufen – trotz Marktunsicherheit. Das zeigt, dass viele Investoren den aktuellen Zeitpunkt als Chance erkennen. Für die kommenden Monate erwarten wir weiteres Wachstum. Gerade bei sinkenden Zinsen und zunehmender

Marktstabilisierung dürfte das Interesse steigen. Um das Interesse weiter zu befeuern und das „langsame Anlaufen“, wie es bei einem Fondsstart in der Regel üblich ist, zu beschleunigen, verweisen wir gerne auf das sehr umfangreich aufgebaute Portfolio unseres Vorgängerfonds ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus, kurz: ICD 12 R+. Hier wurden bereits knapp 1.300 Wohn- sowie teils Gewerbeeinheiten an zahlreichen bundesweiten Standorten erworben. Vollkommen zurecht konnte

„Energetische Maßnahmen sind heute beides: Pflicht und Kür.“

der Fonds ICD 12 R+ einen herausragenden Jahresendspurt hinlegen und zum Jahreswechsel mit über 90 Millionen Euro Eigenkapital geschlossen werden. Unser Tagesgeschäft in der Objekt-Akquise wird seitdem unverändert fortgesetzt – letztendlich nur unter neuem Namen. Neuer Fonds, gleiche Strategie. Um dies zu belegen, wurde unser kürzlich getätigter Ankauf am Standort Aschaffenburg in den ICD 12 und ICD 14 R+ aufgeteilt.

Die Fonds von Primus Valor sind Alternative Investmentfonds, kurz AIF. Welche Vorteile sehen Sie gegenüber anderen Investitionsvehikeln und planen Sie künftig auch weitere „Verpackungen“ wie etwa einen ELTIF?

Grundler: AIFs bieten hohe Transparenz, regulatorische Sicherheit und eine professionelle Verwaltung. Anleger profitieren von klar definierten Investitionsstrategien, einer aktiven Objektentwicklung und einer gezielten Risikostreuung. Gleichzeitig ermöglichen AIFs Investitionen in reale Vermögenswerte wie Immobilien – mit attraktiven Renditechancen. Wir bleiben unserer Strategie treu und planen aktuell keinen ELTIF. Hingegen gehen wir häufig auch in das Aufteilungsgeschäft. Wenn sich also eine unserer Immobilien optimal für den Einzelvertrieb von Wohnungen anbietet, nehmen wir den organisatorischen Mehraufwand auf uns und bieten Kunden und Finanzberatern eine weitere lukrative Investitionsmöglichkeit, welche manchem Investor vielleicht mehr zusagt.

Welchen Stellenwert haben Finanzdienstleister mit Zulassung nach Paragraph 34f Gewerbeordnung in Ihrer Vertriebsstrategie und wie sehen Sie die Zukunft dieser Vertriebschiene?

Grundler: Die unabhängigen Vermittler nach Paragraph 34f GewO sind für uns eine tragende Säule im Vertrieb. Sie stehen in engem Kontakt zu ihren Kunden, bieten persönliche Beratung und genießen hohes Vertrauen. Auch künftig werden sie eine zentrale Rolle spielen – insbesondere in einem Marktumfeld, das fundierte Aufklärung und strategische Begleitung erfordert. Wir setzen daher bewusst auf partnerschaftliche Zusammenarbeit, faire Konditionen und transparente Kommunikation. Nur, wenn der Vermittler unser Produkt als wertbringend und unser Handeln als sinnvoll und nachvollziehbar ansieht, kann er dies auch gegenüber seinen Mandanten und somit unseren zukünftigen Kunden vermitteln. **C.**

„Die Strategie erfordert Mut, Erfahrung und langfristige Perspektive.“

MARKETINGMITTEILUNG

Ihr Fonds für morgen –
heute schon in Bestform.

IMMOCHANCE DEUTSCHLAND VIERZEHN RENOVATION+

14

Durch energetische Sanierungen erhalten und schaffen wir Wohnraum, erhöhen die Wohnqualität und senken die Nebenkosten des Mieters, reduzieren den Energieverbrauch von Immobilien und erwirtschaften konstante und stabile Renditen für unsere Anleger.

www.primusvalor.de

 **PRIMUS VALOR**

