

# Cash. EXTRA

IMMOBILIEN & SACHWERTANLAGEN

In Kooperation mit: **HTB · Ökorenta · Primus Valor · VKS**



# Immobilien, Erneuerbare und Infrastruktur

Wie Anleger durch antizyklisches  
und transparentes Investieren profitieren



**Stefan Löwer, Ressortleiter Sachwertanlagen & Immobilien**  
loewer@cash-online.de

## Qualitätsmerkmal statt Makel

**N**ehmen wir an, Sie sind zufrieden mit Ihrem Bäcker. Er backt leckeres Brot und knusprige Brötchen, ist zuverlässig und freundlich. Ein anderer Bäcker irgendwo in der Stadt hingegen macht für immer zu. Er hat auf die falschen Produkte gesetzt oder schlechte Qualität abgeliefert, hatte seine Kosten nicht im Griff oder Pech mit dem Personal, zum Beispiel. Daraufhin werden Sie misstrauisch gegenüber Ihrem Bäcker und kaufen dort weniger ein. Es hat sich zwar nichts geändert und er hat überhaupt nichts mit der Pleite des anderen zu tun, aber es ist schließlich die gleiche Branche. Da muss man doch vorsichtig sein, sagen Sie sich. In diesem Fall wäre offensichtlich: Ihre Reaktion ergibt keinen Sinn.

Und doch gibt es Parallelen zur Situation im Vertrieb von Sachwertanlagen. Allerorten ist zu hören, dass der Fondsabsatz unter anderem deshalb schwierig ist, weil Vertriebspartner zu viele Enttäuschungen und Schieflagen in diesem Segment erlebt haben, auch im regulierten Bereich. Das kreiden sie nicht selten auch den aktiven Anbietern an, auch wenn diese gar nichts damit zu tun haben und es darüber hinaus um ganz andere Assetklassen und Investitionskonzepte geht. Oder sie machen generell einen Bogen um das Segment, nur weil ein gescheitertes Produkt vielleicht den gleichen rechtlichen Rahmen hatte. Doch wie die Sache mit dem Bäcker ist auch diese Reaktion nicht schlüssig.

Schließlich haben die heute aktiven Asset Manager von alternativen Investmentfonds (AIF) für Privatanleger gerade in den vergangenen Jahren ihr Know-how und die Resilienz ihrer Produkte bewiesen. Die Manager haben auf das richtige Pferd gesetzt, den Markt korrekt eingeschätzt oder zumindest den Bogen nicht überspannt und ihre Konzepte von vornherein so solide aufgestellt, dass sie – eben anders als einzelne andere – auch die ohne Zweifel schwierige Marktphase seit 2022 gemeistert haben. Das kann kein Makel oder Grund für Misstrauen sein. Im Gegenteil: Es ist ein Qualitätsmerkmal.

### INHALT

---

#### **80 So trotzen Sie Zinsen, Krieg & Co.**

Die deutsche Wirtschaft kommt weiter nicht in Gang. Iran-Krieg, Ölpreis, Zins- und Inflationsängste drücken auf die Stimmung. Welche Arten von Immobilien und Sachwertanlagen bieten auch in diesem Umfeld Chancen? Die Ausgangslage.

#### **82 „Jetzt ist die Zeit, wieder zu gestalten“**

Einmal mehr ist die Sachwertbranche mit einem herausfordernden Umfeld konfrontiert. Wie reagieren Märkte, Anbieter und Vertrieb? Welche Investitions-Möglichkeiten gibt es und was nun notwendig? Drei Anbieter und ein Verbands- Chef diskutieren.

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](http://www.primusvalor.de)

 **PRIMUS VALOR**



# So trotzen Sie Zinsen, Krieg & Co.

Die deutsche Wirtschaft kommt weiter nicht in Gang. Die Bundesregierung streitet viel und handelt wenig. Iran-Krieg, Ölpreis, Zins- und Inflationsängste drücken auf die Stimmung. Welche Arten von Immobilien und Sachwertanlagen bieten auch in diesem Umfeld Chancen? Die Ausgangslage.

Von STEFAN LÖWER, CASH.

**E**inmal mehr ist das Segment der Sachwertanlagen in Unruhe. Sah es Anfang des Jahres vor allem im Immobilienmarkt noch so aus, als könne es bald wieder langsam bergauf gehen, haben der Iran-Krieg ab Ende Februar und die damit verbundene Sorge vor steigenden Zinsen und einem weiteren Schub der Baukosten den Akteuren einen neuen Dämpfer versetzt. Zudem hat sich das allgemeine konjunkturelle Umfeld nach einem kurzen Mini-Wachstum wieder eingetrübt und die Verunsicherung von Kunden und Vertrieb ist groß. Hinzu kommt eine Bundesregierung, die zwar viel ankündigt, bislang aber wenig umsetzt.

So ist auch das Angebot an neuen alternativen Investmentfonds (AIF) für Privatanleger derzeit stark ausgedünnt, die Platzierung der vorhandenen Fonds nicht einfach. Und doch gibt es auch – oder vielleicht gerade – in dieser Phase Chancen. So sind die Assetpreise gegenüber 2022 vielfach signifikant gefallen, haben sich aber überwiegend stabilisiert und bieten damit ein entsprechend moderates Einstiegsniveau. Zudem wird wegen der zuletzt stark gestiegenen Öl-, aber auch Düngemittelpreise allgemein eine wieder anziehende Inflationsrate erwartet. Wer Sachwerte besitzt, ist dann im Vorteil.

Bei Wohnungen kommt hinzu: Der Neubau bleibt beim aktuellen Zinsniveau wegen der hohen Baukosten und ausufernder Vorschriften schwierig. Die für ein erfolgreiches Investment notwendigen Neubau-Mieten sind für das typische Klientel kaum noch bezahl- beziehungsweise nicht durchsetzbar. Die Bundesregierung hat zwar allerlei Maßnahmen angekündigt, die Umsetzung kommt aber nur im Schnecken-tempo voran.

So war die Zahl der Fertigstellungen im Jahr 2025 mit insgesamt knapp 207.000 Wohnungen so niedrig wie seit 2012 nicht mehr. Im ersten Quartal 2026 ist die Zahl der Baugenehmigungen für neue Wohnungen gegenüber den drei ersten Monaten des Vorjahres zwar um 14,6 Prozent gestiegen, aber bis der Neubau wieder ein auskömmliches Niveau erreicht und die bestehende Lücke, die auf bis zu eine Million Einheiten geschätzt wird, geschlossen werden kann, werden wohl noch viele Jahre ins Land gehen.

Das erhöht den Wert und die Nachfrage nach Bestandswohnungen – vor allem dann, wenn sie modernisiert und energetisch saniert, aber dennoch bezahlbar sind. Nennenswerte Leerstände sind in diesem Segment kaum zu erwarten. Bei anderen Nutzungsarten ist die Entwicklung weniger einheitlich. Manche Segmente wie Büros und Einkaufszentren gelten unter anderem wegen der Stichworte Homeoffice und Onlinehandel weiter als wackelig, vor allem außerhalb der Top-Lagen.

Bei anderen wie Nahversorgung oder Logistik wird hingegen von einer Stabilisierung berichtet – sofern die langfristige Vermietung gewährleistet ist. Generell sind nach verschiedenen Marktberichten die Preise beziehungsweise die Kaufpreiskostenfaktoren (Verhältnis von Kaufpreis zu Jahres-Nettomiete) spürbar gesunken, was die Chance auf einen entsprechend günstigen Einstieg mit sich bringt.

Das gilt auch für den Immobilienfonds-Zweitmarkt, also den Erwerb von Anteilen an bestehenden Fonds. In diesem Bereich sind die Konditionen im Vergleich zu früheren Jahren ebenfalls oft günstig, auch weil viele Fondsanleger ihre Anteile verkaufen möchten, es aber nur wenige Kauf-Interessenten gibt, berichtet HTB. Vorteil kann zudem sein, dass die Zielfonds bereits bestehen, ihre Entwicklung bekannt ist und sich gegebenenfalls ein Portfolio aus Anteilen an Fonds verschiedener Anbieter und Nutzungsarten zusammenstellen lässt, die am Erstmarkt derzeit zum Teil gar nicht verfügbar sind.

Neben Immobilien sind aktuell nur wenige Assetklassen aktiv im Vertrieb. Dazu zählt Erneuerbare Energie, an erster Stelle Wind- und Photovoltaikanlagen. Obwohl Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche (CDU) teilweise auf der Bremse steht, geht der Ausbau der Kapazitäten rasant weiter. Der Bedarf ist gewaltig: Es geht nicht nur um den Ersatz fossiler Kraftwerke, sondern auch um den zusätzlichen Strombedarf für die Elektromobilität, für die vielen Wärmepumpen zur Ablösung fossiler Heizungen und für den riesigen Energiehunger von Rechenzentren und KI.

Neben den Energieanlagen selbst rückt dabei ein weiteres Asset verstärkt in den Blick: Stromspeicher, um technisch die unstete Stromproduktion aus Wind- und Sonne sowie wirtschaftlich die schwankenden Preise an der Strombörse abfedern zu können. Dabei geht es nach dem aktuellen technischen Stand in erster Linie um Batteriespeicher, deren Preise erheblich gefallen sind und die derzeit vor allem in Zusammenhang mit Solaranlagen massenhaft aufgestellt werden.

Lesen Sie auf den nächsten Seiten die Positionen und Prognosen von Fondsanbietern aus den Assetklassen deutsche Bestands-Wohnimmobilien, Immobilienfonds-Zweitmarkt und Erneuerbare Energien sowie des Vorsitzenden des Branchenverbands zur jeweiligen Marktentwicklung, zum Vertrieb ihrer Fonds und zur Sachwert-Branche insgesamt. Gordon Grundler (Primus Valor), Jörg-Karsten Hagen (HTB Fondshaus) und Klaus Wolfermann (VKS) trafen sich persönlich zum Roundtable in der Cash.-Redaktion. Jörg Busboom (Ökorenta) musste seine Teilnahme vor Ort krankheitsbedingt absagen und wurde mit seinen Statements nachträglich berücksichtigt. **C.**

PRIMUS VALOR AG

# Antizyklisch positioniert – warum Wohnimmobilien nachweislich weiterhin Chancen bieten

Der deutsche Wohnungsmarkt steht weiter unter Druck. Die Mieten steigen in vielen Städten, weil das Angebot an bezahlbarem Wohnraum kaum wächst. Der Neubau bleibt deutlich hinter dem Bedarf zurück, vor allem durch hohe Baukosten, begrenzte Kapazitäten und teils komplexe regulatorische Vorgaben. Gleichzeitig haben die Kaufpreise für Bestandsimmobilien in den vergangenen Jahren spürbar nachgegeben und seit einigen Monaten eine Bodenbildung erreicht. Diese Kombination aus rückläufigen Preisen und anhaltend hoher Nachfrage hat ein Fenster geöffnet, dass es am Wohnimmobilienmarkt lange nicht gab: eine seltene Gelegenheit für antizyklische Investitionen.

Mit dem Alternativen Investmentfonds ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus (ICD 12 R+) hat Primus Valor genau in dieser Marktphase angesetzt. Der Fonds startete zu einem Zeitpunkt, als viele Investoren aufgrund der Preisrückgänge zögerten. Wir sahen dagegen früh die Chance, gezielt in bezahlbarem Wohnraum zu investieren – und nutzten diese Marktbewegung bewusst. Dieser antizyklische Ansatz bildete die Grundlage für die schnelle operative Entwicklung des Fonds.

Die Ergebnisse zeigen dies deutlich: Der ICD 12 R+ erreichte in zahlreichen Objekten signifikante Fortschritte in der Vermietung und Modernisierung. Die Ankäufe erfolgten deutlich unter Gutachtenwert, was dem Fonds von Beginn an zusätzliche Stabilität verschaffte. Auch die Mietentwicklungen in den Objekten verliefen positiv und spiegeln die anhaltend hohe Nachfrage nach modernisiertem, bezahlbarem Wohnraum wider. Zudem profitierte der Fonds von vorteilhaften Finanzierungskonditionen, die spürbar unter den ursprünglichen Annahmen lagen und die Gesamtleistung weiter unterstützten.

Der aktuell im Vertrieb befindliche ImmoChance Deutschland 14 Renovation Plus (ICD 14 R+) setzt diesen Kurs fort. Der Fonds nutzt die weiterhin moderaten Marktpreise für strategische Zukäufe

und hat bereits über 380 Wohneinheiten an sechs Standorten erworben – das Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei über 40 Mio. Euro. Auch hier bildet das etablierte Renovation-Plus-Konzept den Kern: Substanz stärken, Energieeffizienz verbessern, Vermietung optimieren und damit langfristige Wertsteigerungen ermöglichen.

Gleichzeitig spiegeln die Marktbedingungen die Relevanz solcher Investitionen wider. Der strukturelle Wohnraummangel bleibt bestehen. Energetisch modernisierte und bezahlbare Mietwohnungen sind vielerorts knapp, während die Nachfrage stabil bleibt oder



ICD 12 R+: Objekt am Standort Würzburg

zunimmt. Dies wirkt sich in vielen Regionen auf steigende Mieten aus – eine Entwicklung, die für professionell gemanagte Bestandsportfolios ein solides Fundament bildet. Unsere günstigen Ankäufe und der gezielte Fokus auf die Schaffung und Erhaltung bezahlbaren Wohnraums tragen dazu bei, diesen Druck abzufedern und das Angebot an bezahlbaren Wohnungen langfristig zu stärken.

Antizyklisch investieren heißt, Marktbewegungen nüchtern zu analysieren und konsequent zu nutzen. Die Erfahrungen aus ICD 12 R+ zeigen, dass dies auch in herausfordernden Zeiten erfolgreich möglich ist. Mit ICD 14 R+ wird dieser Ansatz weitergeführt – erneut in einem Umfeld, in dem Angebot, Nachfrage und Preispunkte Chancen für langfristige Anleger bieten.

Der Fonds ICD 14 R+ bietet noch bis Ende des Jahres 2026 Privatanlegern die Möglichkeit, von den genannten Vorteilen bei gleichzeitiger hoher Diversifikation auf hunderte Wohneinheiten zu profitieren.

*Autor: Gordon Grundler, Vorstand Primus Valor AG*

**Kontakt:** Primus Valor AG, Harrlachweg 1, 68163 Mannheim, Telefon: 0621 / 49 09 66-0, E-Mail: [info@primusvalor.de](mailto:info@primusvalor.de), Internet: [www.primusvalor.de](http://www.primusvalor.de)

Die Diskussionsteilnehmer von links

**Jörg Busboom**, Vorstandsvorsitzender/CEO, Ökorenta (kleines Foto)

**Jörg-Karsten Hagen**, Geschäftsführer, HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

**Klaus Wolfermann**, Vorstandsvorsitzender, VKS-Verband

**Gordon Grundler**, Vorstand, Primus Valor



FOTO: FLORIAN SONNTAG, NOOSSTUDIO/MARCO TIMME (KLEINES BILD)



## „Jetzt ist die Zeit, wieder zu gestalten“

Iran-Krieg, steigende Zinsen, höhere Preise – einmal mehr ist die Sachwertbranche mit einem herausfordernden Umfeld konfrontiert. Wie reagieren Märkte, Anbieter und Vertrieb? Welche Chancen ergeben sich und was ist nun notwendig? Drei Anbieter und ein Verbands-Chef diskutieren.

Roundtable: STEFAN LÖWER, CASH.

*Wie ist die Situation und Perspektive Ihrer jeweiligen Assetklasse und wie schätzen Sie die Lage der Sachwertanlage-Branche insgesamt ein?*

**Grundler:** Die Marktsituation ist derzeit stabil, aber auf einem insgesamt schwachen Niveau. Gleichzeitig ist das Umfeld politisch stark geprägt und teilweise widersprüchlich: Heizungsgesetz, neue Regelungen für Vermieter, Diskussionen um eine Bundesbaugesellschaft – gefühlt kommt jeden Monat eine neue Idee hinzu. Das macht es nicht einfacher. Vor diesem Hintergrund sind wir mit unserem Neugeschäft durchaus zufrieden, aber insgesamt haben wir es mit einem herausfordernden Umfeld zu tun. Viele Anbieter im Sachwertbereich leiden generell noch unter den Zinssteigerungen, die Lage ist teilweise angespannt. Das betrifft nicht nur unsere Branche, sondern die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland insgesamt. Dennoch fühlen wir uns in einem solchen negativen Zyklus nicht unwohl – wir sind vor knapp 20 Jahren in einem ähnlichen Umfeld gestartet. Wer in solchen Phasen investiert, profitiert später überproportional.

*Mit gutem Neugeschäft meinen Sie die Fondsplatzierung?*

**Grundler:** Sowohl die Platzierung als auch die anschließenden Investitionen. Die Situation ist fast ideal: Wenn nur wenige investieren können oder wollen, während gleichzeitig Verkaufsdruck besteht, ist man oft einer der wenigen Bieter. Das schafft sehr attraktive Einkaufsmöglichkeiten – vorausgesetzt, die Märkte drehen mittelfristig wieder nach oben. Wann das genau passiert, weiß niemand. Aber Immobilien sind langfristige Investments – ob es ein oder zwei Jahre länger dauert, ist dann zweitrangig. ➤

**Hagen:** Das ist eine sehr treffende Zusammenfassung des Umfelds. Wir sehen ebenfalls zwei Seiten: Auf der Einkaufsseite – insbesondere beim Erwerb von Anteilen an bestehenden, teils sehr alten Immobilienfonds – ergeben sich aktuell sehr gute Gelegenheiten. Viele Altinvestoren wollen aufgrund der Unsicherheit aussteigen, während es gleichzeitig wenig Wettbewerb auf der Käuferseite gibt. Auf der Investorenseite beobachten wir ein etwas anderes Bild: Die Unsicherheit führt dazu, dass viele Anleger verstärkt nach langfristigen Immobilieninvestments suchen. Dabei spielt die Rendite eine untergeordnete Rolle – die aktuell üblichen vier Prozent sind für viele Anleger im Rahmen ihrer Portfoliostruktur völlig akzeptabel. Die jüngsten geopolitischen Entwicklungen haben zudem gezeigt, dass vermeintlich unkorrelierte Anlageklassen plötzlich doch gemeinsam reagieren. In solchen Phasen steigt die Nachfrage nach stabilen, langfristigen Investments. Genau hier sehen wir einen Vorteil: Durch unsere breite Diversifikation über verschiedene Assetklassen, Fonds und Manager können Anleger bereits mit kleineren Beträgen ein solides Immobilienportfolio aufbauen. Entsprechend gut ist die Nachfrage auf unserer Fondsseite. Insgesamt zeigt sich: Je volatil und unsicherer das Umfeld, desto stärker steigt die Nachfrage nach stabilen Anlagekonzepten wie unseren.

**Busboom:** Unsere Assetklasse Erneuerbare Energien entwickelt sich in diesem Jahr sehr positiv. Wir erleben einen deutlichen Aufschwung, nachdem das Thema gemeinsam mit Klimaschutz und Nachhaltigkeit etwas aus dem Fokus geraten war. Angesichts der multiplen Krisen in der Welt und der allgemeinen Verunsicherung gewinnen sichere Sachwerthäfen als Alternative zu liquiden Geldwerten an Bedeutung. Bei den derzeitigen Marktbedingungen profitieren davon insbesondere die Assetklassen Infrastruktur und Erneuerbare Energien. Hinzu kommt: Der Irakkrieg führt auf breiter gesellschaftlicher Ebene zum Umdenken und zur Suche nach Lösungen, wie sich unsere Volkswirtschaft energiepolitisch unabhängig machen kann. Die Erneuerbaren sind die Lösung – und das wird auch von immer mehr Menschen so gesehen. Sie ermöglichen die Abkehr von Öl- und Gasimporten und bieten mit Abstand die günstigste Art, Strom herzustellen. Daraus ergeben sich sehr solide Rahmenbedingungen für ein Investment in Erneuerbare Energien mit dem Effekt, dass die Assetklasse auf immer breiterer Ebene Zuspruch findet.

**Wolferrmann:** Ich würde die Branche gerne noch deutlich positiver sehen. Es stimmt zwar, dass der Markt stabil ist, aber eben auf einem niedrigen Niveau. Und wir sollten uns nichts vormachen: Die Branche steht aktuell schlechter da, als es angesichts der Bedeutung von Sachwerten eigentlich gerechtfertigt wäre. Immobilien, erneuerbare Ener-

*„Wir tragen als Emissionshäuser Verantwortung, aber genauso der Vertrieb.“*

Gordon Grundler

gien oder Infrastrukturinvestments sind essenziell – das Potenzial ist deutlich größer. Wir müssen uns daher fragen, warum wir aktuell eine so deutliche Platzierungsschwäche sehen. Viele Vertriebspartner haben zwar die Zulassung, greifen aber ungern zu AIFs. Das liegt aus meiner Sicht vor allem an negativen Erfahrungen in der Vergangenheit – etwa durch Kapitalverluste. Diese müssen aufgearbeitet werden. Oft waren ungünstige Marktzeitpunkte die Ursache, aber auch interne Fehler müssen benannt werden. Entscheidend ist mehr Transparenz: Wir müssen die Zusammenhänge zwischen Marktbedingungen und Investmentergebnissen besser erklären. Nur so kann Vertrauen zurückgewonnen werden. Die Diskussion auf dem VKS-Kongress Ende April hat genau das bestätigt – Transparenz bleibt das zentrale Thema.

**Hagen:** Wir informieren unsere Vertriebspartner regelmäßig – unter anderem mit wöchentlichen Newslettern, Informationsschreiben zu unseren Fonds und konkreten Kommunikationshilfen für Beratungsgespräche. Natürlich erfüllen wir auch alle regulatorischen Anforderungen wie Geschäftsberichte. Ein Problem ist, dass das nicht alle Marktteilnehmer in gleicher Konsequenz tun. Das wurde auch auf dem VKS-Kongress deutlich. Transparente und proaktive Kommunikation – gerade in schwierigen Phasen – ist aus meiner Sicht ein zentraler Erfolgsfaktor.

**Wolferrmann:** Absolut. Kunden nehmen es uns nicht übel, wenn wir auch über negative Entwicklungen offen sprechen – im Gegenteil. Ein AIF ist ein unternehmerisches Investment. Wenn etwas nicht wie geplant läuft, ist das zunächst nicht dramatisch. Entscheidend ist, dass wir es erklären und was getan wird, damit die Probleme gelöst werden. Problematisch wird es erst, wenn Dinge verschwiegen werden und sich Probleme aufstauen. Dann geht Vertrauen verloren. Hier haben einige Marktteilnehmer noch deutlichen Nachholbedarf.

**Busboom:** Wir verfügen über langjährig aufgebaute, sehr vertrauensvolle Beziehungen zu unseren Vertriebspartnern und stellen besonders auch in anspruchsvollen Zeiten fest, wie zuverlässig diese funktionieren. Engpässe im Vertrieb als Grund für die allgemeine Platzierungsschwäche im Markt können wir daher aus eigener Erfahrung nicht teilen. Angesichts der starken Verunsicherung der Menschen durch die Krisen in der Welt ist es für mich nicht verwunderlich, dass Investitionen und Geldanlagen derzeit besonders überdacht und mit Vorsicht getätigt werden. Schiefen und Insolvenzen von Anbietern tun da gewiss ihr Übriges.

*„Wir profitieren von der reichen Auswahl an Projekten am Markt.“*

Jörg Busboom

**Grundler:** Die korrekte Information der Kunden beginnt schon im Vertrieb – auch in guten Zeiten. Man muss von Anfang an klar kommunizieren, dass es sich um unternehmerische Beteiligungen handelt und Prognosen eben nur Prognosen ►

**Klaus Wolfermann, VKS:** „Ehrlichkeit ist grundsätzlich vorhanden. Ich vermisse eher Mut im Vertrieb.“

sind. Wir tragen als Emissionshäuser Verantwortung, aber genauso der Vertrieb. Es bringt nichts, im Beratungsgespräch nur die positiven Aspekte hervorzuheben, um den Abschluss zu sichern. Wenn die Erwartungen zu hoch geschraubt werden, ist die Enttäuschung später umso größer. Gute Berater hingegen kommen auch in schwierigen Phasen besser mit ihren Kunden zurecht. Wenn sich Entwicklungen verschlechtern, müssen wir proaktiv kommunizieren – etwa über Webinare oder Szenarioanalysen. Gegebenenfalls muss man auch Auszahlungen aussetzen, um Liquidität im Fonds zu sichern. All das gehört zum Handwerkszeug. Zaubern können wir nicht, aber wir können transparent informieren. Die meisten Berater verstehen das auch, weil sie die Marktentwicklung selbst beobachten können. Und man muss auch ehrlich sagen: Nicht jeder Vertriebspartner passt zu jedem Anbieter.

*Also zusammengefasst: Mehr Ehrlichkeit im Vertrieb und bei den Anbietern?*

**Grundler:** Genau – aber eben auf beiden Seiten. Anbieter und Berater tragen gleichermaßen Verantwortung.

**Busboom:** Wir legen großen Wert auf Offenheit und Transparenz. Wir haben über die Jahre zahlreiche Formate entwickelt, mit denen wir unsere Vertriebspartner und Anleger informieren. Über das regelmäßige Reporting in Geschäftsberichten und Performanceberichten hinaus gibt es Newsletter und wöchentliche Nachrichten über Social Media. Ganz aktuell haben wir ein neues Medium, das Ökorenta Magazin als Briefing für unsere Anleger, Investoren und Vertriebspartner, ins Leben gerufen. Positive wie auch schwierige Themen wie zum Beispiel die politischen Diskussionen rund um die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes besprechen wir verständlich, sodass die Leser sich eine eigene Meinung bilden können. Ebenso informieren wir offen über mögliche Schwankungen bei den Erträgen unserer Fonds. Sobald diese voll investiert sind, liefern wir auf Basis der tatsächlichen Leistungsdaten der Assets angepasste Kalkulationen, die die Blindpoolkalkulation im Prospekt ersetzen. Damit verfügen wir und unsere Anleger über eine konkrete Bezugsgröße, auf deren Basis wir transparent und zuverlässig reporten können.

**Wolfermann:** Ehrlichkeit ist grundsätzlich vorhanden – was ich eher vermisse, ist Mut im Vertrieb. Viele Vertriebspartner sind aktuell verunsichert und trauen sich nicht, klare Aussagen zu treffen, obwohl sie es besser wissen. Hinzu kommt womöglich wirtschaftlicher Druck in einigen Vertriebsorganisationen. *Gerade die älteren Vertriebspartner – also ein großer Teil des Marktes – haben vermutlich viel Hoffnung in die Regulierung gesetzt: KAGB, BaFin-Aufsicht, Verwahrstellen. Nun hat sich gezeigt, dass es auch in einem regulierten Markt zu Schief-lagen kommen kann. Wie wirkt sich diese Enttäuschung aus?*

**Grundler:** Das ist für mich ein zentraler Punkt. In der Hochphase der Sachwertinvestments haben manche

**„Transparente und proaktive Kommunikation ist ein zentraler Erfolgsfaktor.“**

Jörg-Karsten Hagen



Anbieter, die zum Teil auch in Cash.-Roundtables saßen, gar keine echten Sachwertprodukte vertrieben. Es wurden teilweise Nachrangdarlehen mit hoher Hebelwirkung als „Sachwerte“ verkauft – ohne Transparenz, ohne echte Substanz. Das hatte mit klassischen Fonds oder Eigenkapitalinvestments nichts zu tun. Wer mehrere solcher Fälle im Bestand hat, kann kaum noch glaubwürdig neue Produkte vermitteln. Die Schuld wird dann gerne bei der Regulierung gesucht. Aber die Regulierung ist nicht das Problem. Sie ist vielleicht an manchen Stellen zu weit gegangen, aber sie hat nicht dazu geführt, dass Produkte scheitern. Vielmehr hat sie teilweise dazu beigetragen, dass sich manche Vertriebspartner weniger intensiv mit den Produkten auseinandergesetzt haben.

**Wolfermann:** Genau hier liegt ein zentraler Punkt. Die Regulierung hat insgesamt viel Positives bewirkt, auch wenn sie natürlich Nebenwirkungen hat. Entscheidend ist aber: Regulierung bedeutet nicht Sicherheit, und der regulatorische Rahmen ersetzt nicht das Verständnis für das Geschäftsmodell. Vertriebspartner und Anleger müssen verstehen, wie ein Produkt funktioniert, welche Risiken bestehen und wie der Markt tickt. Risiko ist nichts Negatives per se – es muss nur verstanden und gemanagt werden. Gefährlich wird es erst, wenn man so tut, als gäbe es keine Risiken.

*Ist es im Vertrieb noch immer ein Problem, dass Risiken nicht ausreichend angesprochen werden?*

**Hagen:** Ich glaube weniger, dass Risiken verschwiegen werden, sondern eher, dass sie falsch eingeordnet werden. Es gibt keine risi- ➤

kofreien Anlagen – auch Staatsanleihen sind es nicht. Entscheidend ist, dass Anleger verstehen, wie sich ein Investment entwickeln kann – von Totalverlust bis zu sehr guten Ergebnissen.

**Grundler:** Viele Berater sind stabil unterwegs. Aber diejenigen, bei denen es schiefgelaufen ist, sind die lautesten. Das verzerrt die Wahrnehmung und prägt schnell das Gesamtbild. Gleichzeitig dürfen wir die Dimension der aktuellen Krise nicht unterschätzen. Die Sachwertbranche hat in den vergangenen Jahren eine massive Belastungsprobe erlebt – und sie ist noch nicht vorbei. Das betrifft nicht nur Publikumsfonds, sondern auch Projektentwickler und Immobiliengesellschaften insgesamt. In manchen Fällen lagen die Entwicklungen weit außerhalb der ursprünglichen Negativszenarien. Diese Entwicklung ist global zu beobachten. In den USA etwa haben Preisrückgänge in Verbindung mit hoher Fremdfinanzierung schnell zu massiven Verlusten geführt. Vor diesem Hintergrund ist es völlig nachvollziehbar, dass der Markt aktuell verunsichert ist, dass weniger Neugeschäft zustande kommt und intensiver kommuniziert werden muss. Wir befinden uns in einem außergewöhnlichen Zyklus, der durch die Zinsentwicklung ausgelöst wurde – und der noch nicht abgeschlossen ist.

*Anfang des Jahres hatte man vielerorts – insbesondere bei Wohnimmobilien – den Eindruck, dass die Talsohle erreicht ist und sich eine Bodenbildung abzeichnet. Teilweise wurde sogar schon wieder von einem leichten Aufwärtstrend gesprochen. Dreht sich das nun wieder um?*

**Hagen:** Wir kommen aus einer Phase der Null- beziehungsweise Negativzinsen seit der Finanzkrise 2008. Diese politisch getriebene Zinspolitik hat Märkte verzerrt – sowohl an den Börsen als auch im Immobilienbereich. In so einer Phase springen auch Marktteilnehmer auf den Zug auf, deren Geschäftsmodell nur unter diesen künstlich niedrigen Zinsen funktioniert. Was wir jetzt erleben, ist im Grunde eine Normalisierung. Die Zinsen bewegen sich wieder in einem Bereich, der Inflation und Risiko angemessen berücksichtigt. Das ist an sich nichts Ungewöhnliches – vielmehr wurde in kurzer Zeit nachgeholt, was über Jahre ausgeblieben ist. Deshalb sehe ich die aktuelle Entwicklung eher positiv. Die Marktberreinigung ist allerdings noch nicht abgeschlossen. Über Jahre aufgestaute Effekte lösen sich jetzt – und das braucht Zeit. Zur Zinsdiskussion: Zinssenkungen wären aktuell kein gutes Zeichen, weil sie auf eine schwächelnde Wirtschaft hindeuten würden. Ich gehe eher davon aus, dass das Zinsniveau stabil bleibt und damit die Marktberreinigung weiter vorantreibt.

*Die Frage zielt eher darauf ab, ob sich die Lage durch neue geopolitische Entwicklungen – etwa den Iran-Konflikt – wieder verschärfen könnte.*

**Hagen:** Ich glaube daher nicht, dass einzelne Ereignisse wie der Iran-Konflikt den Markt noch einmal fundamental erschüttern. Vielmehr sehen wir eine Phase der Anpassung und Neuorientierung – etwa bei Energieversorgung, Verteidigung oder wirtschaftlicher Resilienz.

**Busboom:** Der Irankrieg wirkt als Katalysator für die Energiewende, weil er die Risiken fossiler Abhängigkeiten verdeutlicht und uns allen vor Augen führt, welchen wirtschaftlichen und sicherheitspolitischen

Gefahren ein auf Importen beruhendes Energiesystem ausgesetzt ist. Für unsere Assetklasse ergeben sich insofern aus dem Konflikt positive Markteffekte. Steigende Zinsen spielen für die Ökorenta Fonds keine große Rolle, da diese als Eigenkapitalfonds in der Regel nur kurzfristige Zwischenfinanzierungen beim Projekterwerb in Anspruch nehmen. Die derzeit sehr günstigen Einkaufspreise für die Assets in unseren Portfolios werden steigende Zinsen mehr als überkompensieren. Auf unsere Investitionstätigkeit oder auch die Renditen unserer Fonds haben diese insofern keine Auswirkung.

**Grundler:** In Bezug auf Wohnimmobilienpreise habe ich immer gesagt: Ja, wir sehen eine Bodenbildung, aber ich sehe kurzfristig keine steigenden Preise. Das hatte sich auch Anfang des Jahres nicht geändert. In der Branche wurde das teilweise anders dargestellt – fast schon mantraartig. Ich halte das für Wunschdenken. Natürlich wird es irgendwann wieder aufwärtsgehen, aber nicht so schnell, wie manche es suggerieren. Unsere eigene Wahrnehmung weicht zudem deutlich von offiziellen Statistiken ab. Dort ist häufig von sieben oder acht Prozent Rückgang die Rede. In der Praxis sehen wir eher rund zwanzig Prozent minus – und das seit geraumer Zeit stabil. Ich gehe davon aus, dass die Preise im Wohnimmobilienbereich nicht weiter deutlich fallen werden, vor allem wegen des massiven Angebotsmangels. Es wird schlicht zu wenig gebaut. Gleichzeitig fehlt vielen Entwicklern die wirtschaftliche Grundlage, um neue Projekte umzusetzen.

*Gibt es auch im Bereich der Erneuerbaren Energien besondere Chancen durch antizyklische Investments?*

**Busboom:** Der Sektor der Erneuerbaren Energien ist ideal, um derzeit antizyklisch zu investieren. Während viele Wirtschaftsbereiche unter den aktuellen Bedingungen leiden, gehören Infrastruktur und Erneuerbare-Energie-Erzeugung zu den Gewinnern. Anleger und Investoren können mit diesen Assetklassen gerade jetzt große Chancen nutzen: zum einen, weil grüner Strom eines der stabilsten Güter im Wirtschaftskreislauf ist, aber auch wegen eines besonderen Effekts, der für Marktteilnehmer wie uns den Projektankauf so attraktiv macht wie seit 20 Jahren nicht. Der Hintergrund ist folgender: In den Jahren 2017 bis 2021 hatten wir eine Phase mit stark rückläufigen Projektgenehmigungen insbesondere im Windsektor. Durch die Ampelkoalition wurden Genehmigungsprozesse verschlankt und beschleunigt. Projekte, die bei den Projektierern zum Teil seit Jahren in der Schublade gelegen hatten, wurden nun hervorgeholt und durch Genehmigungs- und Ausschreibungsverfahren gebracht. Die Projektierer sitzen nun auf einer großen Menge an Projekten, für die sie bereits finanziell beträchtlich in Vorleistung gegangen sind und die nun finanziert werden müssen. Dafür werden oftmals Windparks aus dem Bestand veräußert. Wir profitieren von der reichen Auswahl an Projekten am Markt und dem damit für die Projektierer entstandenen Preisdruck. Die bereits in Betrieb befindlichen Windparks mit einer gut nachvollziehbaren Leistungshistorie entsprechen exakt unserem Beuteschema für die Ökorenta Fonds. Aus diesem Grund investieren wir mit unseren beiden aktuellen Fonds wieder verstärkt in Windenergie. Auch seitens der Einnahmesituation sind die Bedingungen für unsere Fonds derzeit attraktiv, denn die wieder gestiegenen Strompreise bedeuten zugleich höhere Einnahmen aus dem Stromverkauf.

*Welchen Einfluss haben Zinsen und die erwartete höhere Inflation?*

**Grundler:** Die Zinsentwicklung spielt kurzfristig eine untergeordnete Rolle – kleine Veränderungen werden den Markt nicht drehen. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht sind die Zinsen aktuell eher zu hoch. Gleichzeitig kann die EZB sie aufgrund der Inflationsentwicklung kaum senken. Diese Inflation ist aber nicht nur extern getrieben – wir

## „Geschlossenes Publikums- Sondervermögen hat Potenzial, ein „Game Changer“ zu werden.“

Klaus Wolfemann

Jörg Busboom,  
Ökorenta: „Der  
Sektor der  
Erneuerbaren  
Energien ist  
ideal, um derzeit  
antizyklisch zu  
investieren.“



machen sie uns in Teilen auch selbst: Bürokratie, Abgaben, CO<sub>2</sub>-Kosten, regulatorische Anforderungen wie DORA – all das verursacht Kosten, die letztlich auf Produkte und Dienstleistungen umgelegt werden. Das wirkt inflationssteigernd. Die zunehmende Regulierung ist in vielen Bereichen überzogen und belastet insbesondere mittelständische Unternehmen massiv. Ein Beispiel ist DORA: enorme Dokumentationspflichten, zusätzliche Prüfungen, externe Gutachter – ohne dass dadurch ein echter Mehrwert entsteht. Die Kosten tragen am Ende die Anleger. Das gilt branchenübergreifend. Viele Unternehmen sehen sich mit immer neuen Anforderungen konfrontiert, während gleichzeitig von Bürokratieabbau gesprochen wird. In der Praxis passiert oft das Gegenteil.

**Hagen:** Wenn man das weiterdenkt: In der Wertschöpfungskette steht eine Immobilie mit einem Nutzer, der Miete zahlt. Dahinter baut sich aber eine immer größere Struktur aus Verwaltung, Regulierung und Kontrolle auf – vom Asset- und Property-Management bis hin zu BaFin, Wirtschaftsprüfern und spezialisierten Prüfern. Am Ende stehen viele Akteure, die alle bezahlt werden müssen, ohne direkt zur Wertschöpfung beizutragen. Das verzerrt das Verhältnis erheblich.

**Busboom:** Die Genehmigungsverfahren im Sektor der Erneuerbaren sind seit einigen Jahren deutlich verschlankt. Die Effekte sehen wir in wachsenden Zubauvolumina. In dieser Hinsicht profitiert unsere Assetklasse von den Leistungen der Vorgängerregierung und wir können nur den dringenden Appell an die derzeitige Bundesregierung richten, den weiteren Fortgang der Energiewende nicht durch unüberlegte Markteingriffe und neue Regulierungen zu verlangsamen! Themen wie DORA sind für den gesamten Finanzsektor ein gigantisches Verwaltungsmonster, das enorme organisatorische und finanzielle Ressourcen bindet. Wir haben in der Ökorenta Gruppe den großen Vorteil, dass über die beiden Banken in unserem Aktio-

närskreis bereits viel Know-how dazu vorliegt, von dem wir diesbezüglich profitieren können.

**Wolfermann:** Und während wir diese Kosten stemmen, wird gleichzeitig bereits an neuen Regulierungen gearbeitet. Es gibt Signale, dass Gebührenstrukturen in AIFs stärker in den Fokus geraten könnten. Dazu gab es jüngst entsprechende Erhebungen der BaFin. Das ist aus meiner Sicht hochproblematisch.

*Inwiefern hat der VKS als Verband hier Einflussmöglichkeiten?*

**Wolfermann:** Wir sind zumindest in den entsprechenden Gremien vertreten und bringen unsere Perspektive ein. Oft sitzen dort jedoch vor allem Juristen, die sehr theoretisch und eben juristisch argumentieren. Die praktische Erfahrung aus dem operativen Geschäft fehlt häufig. Genau hier kann der VKS einen Beitrag leisten, indem wir konkrete Auswirkungen aus der Praxis schildern. Gerade bei Themen wie Kostenstrukturen ist es wichtig zu erklären, welcher tatsächliche Aufwand hinter den einzelnen Leistungen in einem Immobilienfonds steckt – von der Akquisition über die Prüfung bis hin zum laufenden Management.

**Hagen:** Die entscheidende Frage ist letztlich, wie viel Einfluss wir tatsächlich nehmen können. Gleichzeitig sehen wir politische Entwicklungen, die zeigen, dass die Unzufriedenheit wächst. Wenn grundlegende wirtschaftliche Themen wie Bürokratieabbau, Digitalisierung oder Wettbewerbsfähigkeit nicht angegangen werden, wird sich das auch politisch weiter zuspitzen.

*Wir haben schon über den VKS-Kongress gesprochen. Ein großes Thema war dort, wie das neue Vehikel ELTIF und unter Umständen auch das geschlossene Sondervermögen den Markt verändert – auch im Hinblick auf neue Konkurrenz durch große internationale Anbieter im Bereich „Private Markets“. Wie ist Ihre Position dazu?*

**Busboom:** Nach wie vor halte ich den ELTIF nicht für ein ideales ➤



**Jörg-Karsten Hagen, HTB Fondshaus:**  
„Die Depotfähigkeit wird künftig ein entscheidender Faktor sein.“

Instrument, da aufgrund der Handelbarkeit viel freie Liquidität vorgehalten werden muss, die ihrerseits nicht zur Erwirtschaftung der Rendite zur Verfügung steht. Der AIF ist in dieser Hinsicht deutlich überlegen und das konsequentere Anlagevehikel. Gleichwohl wird sich der ELTIF ohne Frage weiter etablieren, weil Depotfähigkeit und Handelbarkeit von den Kunden, besonders auch von Banken und Vermögensverwaltern, gewünscht werden. Auf die Kundenwünsche werden auch wir uns selbstverständlich einrichten und zukünftig entsprechende Vehikel in unser Angebot aufnehmen. Ob es sich dabei zum Beispiel auch um geschlossene Sondervermögen handeln wird, werden wir sehen. Hier vertreten wir klar die Auffassung, dass wir nicht First Mover sein müssen, sondern erst einmal schauen dürfen, wie es um Akzeptanz und Nachfrage bestellt ist.

**Wolfermann:** Zunächst sollte man klarstellen: Ein ELTIF ist keine eigenständige „Verpackung“, sondern ein zusätzliches Regelwerk, das auf bestehende Fondsstrukturen aufgesetzt wird. Das ELTIF-Regime bringt Vor- und Nachteile mit sich. Ein wesentlicher Vorteil ist der vereinfachte europaweite Vertrieb. Allerdings ist das für viele deutsche Anbieter kaum relevant, da sie primär national tätig sind. Größere Häuser nutzen ELTIF-Strukturen häufig über Luxemburg, wo die rechtlichen Rahmenbedingungen flexibler sind. In Deutschland gab es hier lange Nachteile. Mit dem neuen geschlossenen Publikums-Sondervermögen wurde nun ein wichtiger Schritt gemacht, der durchaus das Potenzial hat, ein „Game Changer“ zu werden. Es bietet mehr

Flexibilität, potenzielle Kostenvorteile und neue steuerliche Optionen. Allerdings sollte man keine kurzfristigen Effekte erwarten. Die technische Infrastruktur – insbesondere für Zeichnungsprozesse – muss erst aufgebaut werden. Das hat auch beim ELTIF einige Zeit gedauert. Langfristig kann diese Entwicklung aber wichtige Impulse für die Branche setzen.

**Hagen:** Ein wichtiger Punkt – gerade mit Blick auf den Vertrieb – ist die Depotfähigkeit. Das wird künftig ein entscheidender Faktor sein. Unsere letzten Fonds haben wir bereits so strukturiert, dass wir steuerlich nahe an die 25-Prozent-Belastung herankommen. Wenn es jetzt zusätzlich gelingt, Sondervermögen einfacher depotfähig zu machen, verbessert das die Handelbarkeit der Anteile erheblich. Das dürfte für zukünftige Investoren ein echter Vorteil sein.

*Aber es bleibt ein geschlossenes Konstrukt?*

**Hagen:** Grundsätzlich ja – aber man kann es strukturieren. Über Mechanismen wie Gating oder Rückgaberegulungen lässt sich ein semi-offenes Modell abbilden. Durch die Kombination verschiedener Assets und entsprechendes Liquiditätsmanagement kann man Produkte entwickeln, die für eine neue Anlegergeneration interessant sind.

*Viele Anbieter sagen, dass das nicht zur Assetklasse passt, aber genau diese Erwartungshaltung – also Liquidität und Rückgabemöglichkeiten – ist ein zentrales Thema im Vertrieb. Können sich klassische geschlossene Konzepte gegen diese Entwicklung behaupten?*

**Grundler:** Man muss sich entscheiden, was man will. Wenn man eine Mogelpackung anbieten möchte, kann man das tun – das passiert ja im Markt bereits in großem Umfang, etwa bei offenen Immobilienfonds. Ich halte es für problematisch, ein illiquides Asset künstlich in ein scheinbar liquideres Produkt zu pressen. Das führt am Ende zu schlechteren Produkten. Wer Liquidität will, sollte nicht in Immobilien investieren. Unser Ansatz ist klar: Wir kaufen Wohnimmobilien günstig ein, entwickeln sie weiter, renovieren und verkaufen sie zu einem späteren Zeitpunkt. Dafür brauchen wir Zeit – und genau das passt nicht zu ELTIF-Strukturen mit eingeschränktem Leverage und Rückgaberechten. Insofern ist ein ELTIF für uns schlicht die falsche Struktur. Wenn sich der Markt komplett in diese Richtung entwickelt und kein Eigenkapital mehr in klassische AIFs fließt, müsste man umdenken. Aber aktuell sehen wir das nicht. Und solange wir mit unserem Ansatz erfolgreich sind, bleiben wir dabei.

**Hagen:** Das ist genau der Punkt, an dem sich unsere Geschäftsmodelle unterscheiden. Für uns kann ein solches Konzept durchaus funktionieren, weil wir ohnehin flexibler strukturiert sind. Wir generieren bereits während der Laufzeit Rückflüsse und können diese an die Anleger ausschütten. Mit den entsprechenden Regelungen für Rückgaben und Liquiditätsmanagement lässt sich daraus ein Produkt entwickeln, das für uns sehr gut funktioniert. Zudem können wir durch die neue Struktur Komplexität reduzieren – etwa indem wir statt mehrerer Vehikel nur noch ein Sondervermögen benötigen. Für uns ist das daher ein sehr attraktiver Ansatz, den wir auch konkret umsetzen wollen – inklusive Digitalisierung und Depotfähigkeit.

**Wolfermann:** Man muss aber klar sagen: Das ist ein sehr spezieller Fall, der zum Geschäftsmodell passt. Für viele andere Anbieter ►

gilt weiterhin: Struktur und Asset müssen zusammenpassen. Eine Immobilie bleibt ein illiquides Investment. Niemand würde eine Wohnung kaufen mit der Erwartung, sie kurzfristig wieder zu verkaufen – zumindest nicht ohne Abschläge. Das gleiche gilt auch für Fondsstrukturen.

*Wie ist Ihre generelle Prognose für das restliche 2026 und welche Produktplanungen haben Sie bis zum Jahresende und gegebenenfalls darüber hinaus?*

**Grundler:** 2026 bleibt ein Übergangsjahr. Wir gehen von weiter stabilen, aber gedämpften Immobilienmärkten aus. Ausschlaggebend ist weniger die Zinspolitik als die strukturellen Faktoren: hoher Modernisierungsbedarf, geringe Neubautätigkeit und ein weiterhin deutlicher Angebotsmangel im Wohnsegment. In diesem Umfeld setzen wir auf konsequente Ankaufdisziplin und langfristige Wertschöpfung – primär für unseren aktuellen Fonds „ImmoChance Deutschland 14 Renovation Plus“. Entscheidend ist, gerade jetzt Substanz aufzubauen – zu Preisen, die attraktive Renditepotenziale eröffnen. Wir planen daher, unsere bewährte Fondsstrategie fortzuführen und selektiv in Wohnimmobilien zu investieren, die wir nachhaltig entwickeln können. Für Anleger bleiben stabile, transparente Konzepte in diesem Marktumfeld besonders wertvoll.

**Hagen:** Der Zweitmarkt für Immobilienfonds bietet derzeit selten günstige Ankaufbedingungen: Altinvestoren wollen aussteigen, der

Wettbewerb auf der Käuferseite ist gering. Genau dieses Umfeld nutzt der HTB 15, der laufend zu attraktiven Konditionen investiert. Die Nachfrage auf unserer Fondssseite ist entsprechend gut, die Platzierung läuft solide. Für den Nachfolger prüfen wir konkret die Struktur eines geschlossenen Publikums-Sondervermögens – mit Blick auf Digitalisierung und Depotfähigkeit sowie Kosteneffizienz. Sollten wir diesen Weg gehen, würden wir den HTB 15 möglicherweise bereits zum Jahresende 2026 schließen, um zeitnah auf die neue Struktur überzugehen. Ergänzend prüfen wir für einen klar definierten Investorenkreis einen kleinen Paragraf-6b-Fonds.

**Busboom:** Wir erwarten einen weiterhin positiven Verlauf des Jahres. Unser aktuell im Vertrieb befindlicher Publikumsfonds Ökorenta Erneuerbare Energien 16 läuft gut und seit einigen Tagen haben wir unseren Spezial-AIF Ökorenta Ökostabil 17 im Vertrieb. Im Verlauf des Jahres werden wir einen Spezial-AIF auflegen, der als innovatives Element Einkünfte aus Kapitalvermögen generiert und damit zum Beispiel speziell für Stiftungen interessant ist. Außerdem planen wir angesichts der herausragend guten Ankaufssituation voraussichtlich für den Herbst ein rein institutionelles Produkt für Pensionskassen, Versorgungswerke und kleinere Versicherungen. Anlegern und Investoren bieten wir also eine Menge an Möglichkeiten, von den starken Marktbedingungen der Erneuerbaren zu profitieren!

**Wolfemann:** Die Branche hat in den vergangenen zwei Jahren vor allem reagiert – auf Zinsen, auf Regulierung, auf Vertrauensverluste. Das war notwendig. Jetzt ist es Zeit, wieder zu gestalten. Mit dem FRiG und dem neuen geschlossenen Publikums-Sondervermögen liegt ein Werkzeug auf dem Tisch, das den Markt verändern kann – wenn die richtigen Anbieter es mit den richtigen Produkten füllen. Der VKS wird diese Entwicklung aktiv begleiten: mit Fachpapieren, Vertriebsaufklärung und dem Druck, den ein Verband machen kann. Meine Prognose für das zweite Halbjahr: ruhiger als erhofft, aber mit konkreten ersten Schritten in die richtige Richtung. Wer jetzt Substanz zeigt, wird in zwei Jahren zu den Gewinnern zählen. **C.**



**Gordon Grundler, Primus Valor:** „2026 bleibt ein Übergangsjahr. Wir gehen von weiter stabilen, aber gedämpften Immobilienmärkten aus.“