



SACHWERT KONGRESS 2024

17./18. September in Frankfurt / Main

Das Event für alle, die für den
Sachwert leben.

In Medienpartnerschaft mit:

Cash. **EXXEC**NEWS **finanzwelt** **kapital-markt intern**



WMD
BROKERCHANNEL

CONTENT

KEYNOTESPEAKER	3
Wolfgang Grupp	4
Carsten Mumm	4
Jil Langwost	5
Alexander Pfisterer-Junkert	5
MEDIENPARTNER	6
INITIATOREN	7
AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.	8
BVT Unternehmensgruppe	10
DFI Deutsche Fondsimmobilien Holding AG	12
Dr. Peters Group	14
EURAMCO	16
GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG	18
Habona Invest Gruppe	20
hep global GmbH	22
IMMAC group	24
ÖKORENTA FINANZ GmbH	26
Primus Valor AG	28
RWB Partners GmbH	30
Solvium Capital	32
US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH	34
Verifort Capital Group GmbH	36
VKS Verband für Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter	38
KONTAKT-ÜBERSICHT	40
WARNHINWEIS	42



KEYNOTESPEAKER

Renommierte Experten zeigen Ihnen neue Perspektiven und geben wichtige Impulse, die Ihren Geschäftserfolg deutlich beeinflussen werden!



PREMIUM

Wolfgang Grupp

Unternehmer, langjähriger TRIGEMA-Geschäftsführer

Wolfgang Grupp ist erfolgreicher Textilunternehmer und Verteidiger von Arbeitsplätzen in Deutschland. Obwohl seine Branche in den letzten Jahrzehnten mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte und hunderttausende von Arbeitsplätzen in Deutschland abgebaut wurden, konnte er die Mitarbeiterzahl in seinem Unternehmen auf 1.200 erhöhen. Wolfgang Grupp hat mit Trigema schwierige Phasen gemeistert und sich stets dem Wandel der Zeit gestellt. Die Sicherung von Arbeitsplätzen ist für Wolfgang Grupp eine der wichtigsten Aufgaben von Unternehmern.

Hierfür die notwendigen Bedingungen zu schaffen, ist für Wolfgang Grupp die Pflicht von Unternehmern. Nicht Macht, Marktanteile und Größe dürfen das unternehmerische Handeln bestimmen, sondern Solidität, Verantwortung für die Mitmenschen, Gerechtigkeit und Beständigkeit.

Seine unternehmerischen Überzeugungen gibt Wolfgang Grupp gerne als Redner und Keynote Speaker auf Kongressen und Unternehmensveranstaltungen sowie auf Podiumsdiskussionen weiter. 2005 wurde er mit dem Cicero-Rednerpreis ausgezeichnet.

TAG 1 | Di. 17. Sep.

10.00 Uhr

□ Verantwortung und Leistung der Unternehmer, gepaart mit speziellen Marketing- und Vertriebsstrategien, sind Voraussetzungen für den Standort Deutschland!



PREMIUM

Carsten Mumm

Chefvolkswirt bei DONNER & REUSCHEL

Carsten Mumm, CFA, ist Chefvolkswirt bei der Privatbank Donner & Reuschel. Er verantwortet die Erstellung der hauseigenen Kapitalmarktmeinung und -publikationen sowie deren Präsentation in Veranstaltungen, Öffentlichkeit und Medien.

Seit 2021 ist Mumm Mitglied im Ausschuss für Wirtschafts- und Währungspolitik des Bundesverbandes deutscher Banken. Für die EBC Hochschule in Hamburg ist Mumm als ehrenamtlicher Mentor tätig und hält Praxisvorlesungen zu den Themen Kapitalmarkt und Portfoliomanagement. Seit 2017 ist er zudem Lehrbeauftragter an der International School of Management (ISM) und Mitglied des Verwaltungsausschusses des Versorgungswerkes der Rechtsanwälte Schleswig-Holstein.

TAG 1 | Di. 17. Sep.

14.45 Uhr

□ Europäische und globale Wirtschaftstrends: Wohin steuern Zinsen und Inflation?



PREMIUM

Jil Langwost

Speakerin, Autorin und Expertin für Online Neukunden- und Mitarbeitergewinnung

Jil Langwost ist Deutschlands bekannteste Online-Marketing Expertin. Angefangen hat sie 2018 in der Finanzdienstleistungsbranche. Durch eine eigene neue Strategie gewann sie schnell über 170 Kunden online und bekam die Auszeichnung „Top Beraterin unter den Newcomern 2019“ verliehen. Sie nahm sich als Ziel, anderen Beratern in der Branche bei der Neukunden- und Mitarbeitergewinnung zu unterstützen. Darauf gründete sie ihre eigene Online-Marketing-Agentur, die Jil Langwost GmbH, mit der sie über 700 Experten und Beratern aus der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienbranche bei der erfolgreichen Online-Positionierung half.

Mittlerweile hat Jil regelmäßig Auftritte als Speakerin auf Messen und Veranstaltungen, in TV- und Online-Formaten und Magazinen. Innerhalb der letzten vier Jahre hat sie über 85.000 Leads für die Finanz- und Versicherungsbranche generiert.

TAG 2 | Mi. 18. Sep.

11.30 Uhr

□ Digital sichtbar werden & online beraten



PREMIUM

Alexander Pfisterer-Junkert

Rechtsanwalt bei BKL

Alexander Pfisterer-Junkert setzt einen klaren Fokus auf das Bank- und Kapitalmarktrecht, das Erbrecht und die Vermögensnachfolge. Weitere Spezialgebiete der BKL Fischer Kühne + Partner Rechtsanwälte mbH sind das Steuer- und Strafrecht sowie das Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht.

Die Kanzlei versteht sich als Spezialist für Finanzdienstleister. Ihre Dienstleistungen umfassen die anwaltliche Unterstützung im Tagesgeschäft, die Gestaltung und Verhandlung von Verträgen sowie die Aufsetzung neuer, den aktuellen aufsichtsrechtlichen Vorgaben entsprechender Vertriebsstrukturen. Nicht zuletzt vertritt BKL Ihre Interessen gegenüber Behörden und vor Gericht.

In über 15 Jahren seit Gründung der Kanzlei konnten richtungsweisende Entscheidungen für die Finanzdienstleistung errungen werden, die bis heute elementaren Einfluss in die Instanzenrechtsprechung haben.

TAG 2 | Mi. 18. Sep.

09.30 Uhr

□ Maklerschutz: Mehr als nur Papierkram – Die Bedeutung der Dokumentation in Beratung und Vermittlung

MEDIENPARTNER



Wir sind stolz, dass der **VKS Sachwert Kongress 2024** durch folgende **Medienpartner** unterstützt wird:

Cash.

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

EXXECNEWS

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

finanzwelt

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

kapital-markt intern

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

Mein Geld
ANLEGERMAGAZIN

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

WMD
BROKERCHANNEL

[Homepage](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

INITIATOREN



[AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.](#)

[BVT Unternehmensgruppe](#)

[DFI Deutsche Fondsimmobilien Holding AG](#)

[Dr. Peters Group](#)

[EURAMCO](#)

[GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG](#)

[Habona Invest Gruppe](#)

[hep global GmbH](#)

[IMMAC group](#)

[ÖKORENTA FINANZ GmbH](#)

[Primus Valor AG](#)

[RWB Partners GmbH](#)

[Solvium Capital](#)

[US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH](#)

[Verifort Capital Group GmbH](#)

[VKS Verband für Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter](#)



DER BUNDESVERBAND
Finanzdienstleistung e.V.



Wer wir sind

Als einziger Verband in Deutschland kämpft der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ausschließlich für die Zukunft aller unabhängigen Finanzberaterinnen und Finanzberater, die gemäß §§ 34c, d, f, h, i Gewerbeordnung beraten – egal, wie groß ihr Unternehmen ist. Er vertritt ihre Interessen, indem er den politischen Prozess zur Willensbildung und das staatliche Handeln in Berlin und Brüssel kritisch und aktiv begleitet. Gegründet wurde der AfW 1992 und vertritt heute mehr als 2.100 Mitglieder und Mitgliedsunternehmen und damit rund 40.000 Versicherungs-, Investment- und Immobiliendarlehensvermittler:innen.



Was sind unsere Ziele

- Unabhängige Finanzberaterinnen und Finanzberater sollen auch in Zukunft ihre Kunden dauerhaft betreuen können.
- Ein Ansehen für unabhängige Finanzdienstleister etablieren, das vergleichbar mit dem von Rechtsanwälten und Steuerberatern ist.
- Unterstützung bei rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen zu alternativen Vergütungsmodellen.



Unsere Kernexpertise

Der Verband ist ein gefragter Gesprächspartner, wenn es um Themen der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche geht. Sein Engagement ist Garant dafür, dass die Interessen der unabhängigen Finanzberater:innen seitens der Politik, der Wirtschaft und der Presse wahrgenommen und berücksichtigt werden. Der AfW ist sowohl beim Deutschen Bundestag als auch beim Europäischen Parlament akkreditiert und engagiert sich sehr in verschiedenen Brancheninitiativen, u.a. auch zum Thema Nachhaltigkeit in der Finanz- und Versicherungswirtschaft.



Projekt #DIE34ER

Die unabhängigen Finanzberaterinnen und Finanzberater in Deutschland brauchen eine starke Stimme, die in Berlin und Brüssel gehört wird. Aber bis heute sind noch zu wenige von ihnen in einem Verband organisiert, der ausschließlich ihre Interessen vertritt. Deshalb hat der Bundesverband AfW jetzt die Community #DIE34ER gegründet.

die34er.de



Kontakt

AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
Kurfürstendamm 37
10719 Berlin

Telefon +49 30 6396437-0
E-Mail office@afw-verband.de
bundesverband-finanzdienstleistung.de

Kompetenz in Sachwertanlagen.
Seit 1976.



Seit 1976
im Bereich
Immobilien USA
aktiv

Fokus auf
Residential-Projekte
an ausgesuchten
Standorten
im Osten der USA

Eigene
Niederlassung
vor Ort

Die BVT Unternehmensgruppe mit Sitz in München und Atlanta sowie Büros in Berlin, Köln und Boston erschließt als bankenunabhängiger Asset Manager seit 48 Jahren deutschen Privatanlegern und institutionellen Investoren die vielfältigen Chancen internationaler Sachwertinvestitionen. Im Fokus stehen die Bereiche Immobilien USA und Deutschland, Energie und Infrastruktur, Private Equity sowie Portfolio-Konzepte. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 8,8 Mrd. Euro und rund 80.000 Anlegern seit Gründung zählt die BVT in Deutschland zu den erfahrensten Anbietern im Bereich der geschlossenen Sachwertbeteiligungen. Mit der derigo GmbH & Co. KG verfügt BVT über eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB).



Sitz der BVT in Atlanta, Georgia, USA



Sitz der BVT im Werksviertel, München

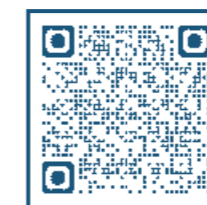
Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt bzw. das PRIIPs KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.



Eine Assetklasse im Fokus: „Class-A“-Wohnimmobilien in den USA

Die BVT Residential USA Serie bietet Anlegern Zugang zur Entwicklung und anschließenden Veräußerung vielversprechender Class-A-Apartmentanlagen an Top-Standorten in den USA.

Bislang wurden 19 Beteiligungsgesellschaften aufgelegt, die zusammen bisher 32 Apartmentanlagen mit insgesamt über 9.900 Wohnungen entwickelt haben bzw. entwickeln. Elf der Gesellschaften konnten bereits aufgelöst werden. Beteiligungsmöglichkeiten werden als geschlossene AIF nach deutschem Recht, als Fonds nach Luxemburger Recht oder auch als Einzelmandate strukturiert.



BVT Residential USA – der Film



Anprechpartner
Jens Freudenberg
Telefon: +49 89 381 65-203
E-Mail: jf@bvt.de



BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH
Tölzer Straße 2
82031 Grünwald

Mehr erfahren
www.residential-usa.de



Die DFI stellt sich vor

Die DFI Deutsche Fondsimmobiliengruppe Holding AG ist eine Spezialistin für Wohnimmobilienfonds. Die Gesellschafter und Manager Sebastian Bader, Mark Münzing und Matthias Ungethüm sind ein eingespieltes Team und blicken auf eine gemeinsame Management-Praxis zurück, in der sie zwischen 2010 und 2020 insgesamt 5,5 Milliarden Euro Einkaufsvolumen (Kaufpreise ohne CAPEX) in über 400 Einzeltransaktionen für insgesamt acht geschlossene und fünf Spezial-AIFs realisiert haben.

Seit Gründung der DFI Deutsche Fondsimmobiliengruppe Holding AG im Januar 2021 wurden binnen Jahresfrist am Geschäftssitz Berlin und im Büro Erlangen alle Einrichtungen einer Kapitalverwaltungsgesellschaft nach KAGB geschaffen. Die Betriebserlaubnis nach §20 Abs.1 i.V.m. §22 des KAGB wurde im April 2021 von der BaFin erteilt. Kurz danach startete der erste eigene Fonds, der DFI WOHNEN 1, ein geschlossener Publikums-AIF, der sich bereits in der Bewirtschaftungsphase befindet und sich erfolgreich entwickelt. Durch ein aktives Asset-Management wurden der CAPEX beseitigt und die Mieteinnahmen gesteigert. Verschiedene Planungen zur Nachverdichtung sind aktuell weit fortgeschritten. Das waren gute Gründe, den Nachfolger-Fonds DFI WOHNEN 2 unverzüglich aufzulegen. Die Zeichnungsphase läuft seit Mai 2023. Unser Spezial-AIF, der sich an institutionelle Anleger richtet, entwickelt sich ebenfalls im Sinne der Kapitalgeber und ist bezogen auf das Eigenkapital voll investiert.

Unsere Stärke sehen wir in unserem umfassenden Erfahrungsschatz mit und für Wohnimmobilienfonds. Wir verstehen uns als Mannschaft von Experten. Management und Team sind dabei auch Teil eines Netzwerks mit den großen Bestandhaltern, Maklerhäusern und mittelgroßen und kleinen Immobilienbesitzgesellschaften in Deutschland.

Gegenseitigkeit und Dauerhaftigkeit in unseren Geschäftsbeziehungen sind uns wichtig. Die Schaffung von Vertrauen durch gelebte Kompetenz und Professionalität in der täglichen Arbeit sind unsere Maxime.





INVESTIEREN IN
SACHWERTE

INVESTIEREN IN
STABILITÄT

BESUCHEN SIE UNS



www.dr-peters.de



Kristina Salamon
Geschäftsführende
Gesellschafterin



Nils Hübener
CEO



Dr. Albert Tillmann
COO

DR. PETERS GROUP IN ZAHLEN

Auflage erster Fonds
1975

Anzahl Investmentangebote
Über 155

Investitionsvolumen
Über 8 Mrd. €

Anzahl Beteiligungen
Über 100.000

Anzahl Mitarbeiter
Über 100 an drei Standorten

Das Unternehmen

Die Dr. Peters Group ist eine inhabergeführte und unabhängige Unternehmensgruppe im Besitz der Familie Salamon. Seit 1975 strukturiert und managt die Unternehmensgruppe Sachwertinvestments für Privatanleger und institutionelle Investoren.

Das Produktportfolio

Bereits die ersten Produkte waren Fonds, mit denen Anleger erfolgreich in Immobilien investieren konnten. Auch heute konzentrieren sich die Neugeschäftsaktivitäten der Dr. Peters Group im Geschäft mit Privatanlegern auf den Immobilienbereich und die Akquisition dafür geeigneter Objekte. Dabei liegt der Schwerpunkt auf den Nutzungsklassen Nahversorgung, Büro und Hotel.

Die Kennzahlen

Insgesamt hat die Dr. Peters Group seit ihrer Gründung über 155 Investmentangebote aufgelegt – mit einem Investitionsvolumen von über 8 Mrd. €. Damit gehört sie zu den größten und erfahrensten deutschen Anbietern von Sachwertinvestments.

Das Asset-Management

Als Investmentmanager mit integriertem Asset-Management verfügt die Dr. Peters Group über hochqualifizierte Mitarbeiter mit entsprechendem Know-how, um den kompletten Lebenszyklus von Assets professionell managen zu können – vom Ankauf über die Instandhaltung und Modernisierung bis zum Verkauf. Unsere Anleger profitieren von dieser Erfahrung und Kompetenz – wie der Track Record unserer 32 aufgelösten und 23 laufenden Immobilienfonds beweist.

Das Immobiliengeschäft

Im Immobiliengeschäft planen wir langfristig - insbesondere mit Blick auf die Lebensdauer und Qualität der angekauften Assets. Das ist Teil unserer Geschäftsphilosophie. Unser Ziel bei der Auswahl attraktiver Immobilieninvestments ist ein ausgewogenes Chancen-/Risiko-Profil mit nachhaltiger Rendite.

Dass dieses Konzept verfährt, zeigt unser aktueller Vertriebs Erfolg: 2023 konnten wir unseren Platzierungsvolumen auf fast 40 Mio. € steigern. Gegenüber dem Vorjahr betrug das Plus rund 40 %.

IMMOBILIENSEGMENT IN ZAHLEN

Erfahrung
Mehr als 45 Jahre

Investitionsvolumen
Über 800 Mio. €

**Realisierte Transaktionen
und Projektentwicklungen**
65

Asset-Management
30 Immobilien im Bestand

Laufende Fonds
23

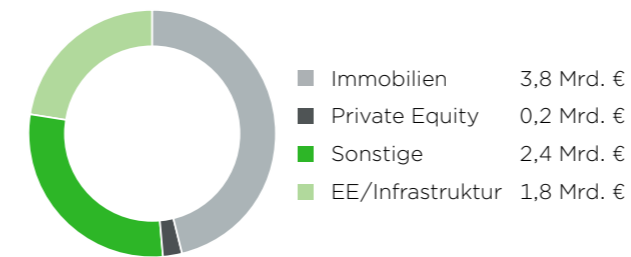


Investieren mit gutem Gefühl – EURAMCO Clean Power

EURAMCO – 25 Jahre Expertise in Sachwerten

EURAMCO ist ein international ausgerichteter Fonds- und Asset Manager für Beteiligungen an Sachwerten. Der Fokus ist auf die Themen Immobilien und Erneuerbare Energien gerichtet.

1999 hat die EURAMCO Gruppe mit der Emission von Beteiligungsprodukten begonnen und seitdem ein Transaktionsvolumen von 8,2 Milliarden Euro begleitet.



Mit der EURAMCO Invest verfügt unsere Unternehmensgruppe seit 2014 zudem über eine von der BaFin voll lizenzierte Kapitalverwaltungsgesellschaft.

Seit ihrem Bestehen hat EURAMCO eine Vielzahl von Immobilien erworben, weiterentwickelt und erfolgreich gemanagt. In dieser Zeit haben wir Immobilien im Wert von 3,8 Milliarden Euro und einer Gesamtfläche von über 1 Million Quadratmeter betreut. Durch den Erwerb und das laufende Bestandsmanagement von Windkraftanlagen und Solarparks besitzen wir eine über 20-jährige Erfahrung im Bereich der Erneuerbaren Energien.

Das Fundament für den Erfolg der EURAMCO bilden unsere rund 90 Mitarbeiter, die mit ihrer ausgezeichneten Expertise den wesentlichen Mehrwert für unsere Kunden schaffen.

Jürgen Göbel
Geschäftsführer
EURAMCO Gruppe



Mandate für Dritte

Von dem umfassenden Know-how der EURAMCO profitieren auch Dritte in Form von maßgeschneiderten Dienstleistungen, wie beispielsweise:

- **Investorenservice** für Asuco, Macquarie, REAL I.S. und einen weiteren namhaften Initiator
- **Fonds- und Asset Management** für DAL-Fonds und Macquarie
- **Accounting Service** für AVIVA, Invesco, Lone Star, CBRE

Track Record und Assets under Management

Unternehmensgründung	1999
Aufgelegte Publikumsfonds	50
Transaktionsvolumen	8,2 Milliarden Euro
Betreute Beteiligungen	175.000
Betreute Fonds	180

Dafür stehen wir

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen übernehmen wir mit unseren Kunden Verantwortung für die Zukunft.

Gegenseitige Wertschätzung und Achtung sind die elementaren Grundlagen unseres Handelns und Basis für verlässliche Partnerschaften.

„Wir schätzen Werte und schaffen Lösungen“
und das seit einem Vierteljahrhundert.

Bernd Rickels
Leiter Vertrieb



Weiterbildung für die...

FINANZ- UND IMMOBILIENBRANCHE

Weiterbildung für Finanzberater:innen

Zum Beispiel:

- ✓ Lehrgänge gemäß § 34f GewO
- ✓ Fachmann/frau für nachhaltige Kapitalanlage (GP!)
- ✓ WBThek® - regelmäßige Weiterbildung
- ✓ Fachberater:in für Finanzdienstleistungen (IHK)
- ✓ Fachwirt:in für Finanzberatung (IHK)
- ✓ Bachelor of Arts - Finanzberatung für Unternehmen und Privatkunden

 www.akademie-fuer-finanzberatung.de

**10% Rabatt
für alle Kongress
Besucher**





Die Logik krisenresilienter Investments

WAS FUNKTIONIERT AUCH IN DER KRISE? ESSEN, TRINKEN, LEBEN!



Grundlegende Bedürfnisse sind krisenresiliente Investmentziele

In einer Welt, die von vielfältigen Umbrüchen und Unsicherheiten geprägt ist, sind Investitionen in Angebote zur Deckung grundlegender Bedürfnisse besonders attraktiv. Solche Investitionen erweisen sich als stabil und krisenresistent. Seit 2010 hat Habona erfolgreich bewiesen, dass Nahversorgungsimmobiliien ein sicheres und lukratives Investment darstellen. Diese Investitionen sind nicht nur strukturell stabil, sondern auch von geringer Preiselastizität geprägt. Die Nachfrage nach diesen Gütern und Dienstleistungen bleibt konstant.

Erfolg durch geeignete krisenresiliente Mieter

Im Bereich der Nahversorgungsimmobiliien ist die Nachfrage nach lebensnotwendigen Gütern stabil, da diese Güter weniger preiselastisch sind als andere Konsumgüter. Für den Erfolg im Immobilienmanagement ist es entscheidend, Mieter zu identifizieren, die in der Lage sind, Mietsteigerungen durch Indexierungen zu verkraften und Preiserhöhungen weiterzugeben.

Mieter müssen sorgfältig bewertet und prognostiziert werden, um langfristig erfolgreiche Investments zu gewährleisten. Dabei sind bonitätsstarke Mieter, wie große Lebensmittel-Einzelhandelsketten, besonders wichtig, da sie für stabile und sichere Mieteinnahmen sorgen.

DER ERFOLGREICHE KURZLÄUFER IST ZURÜCK: HABONA DEUTSCHE NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN FONDS 08

Der neu aufgelegte Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliienfonds 08 setzt die erfolgreiche Serie der Habona-Kurzläufer fort. Mit einer kurzen Fondslaufzeit von nur sechs Jahren bietet der Fonds hohe Cashflow-Sicherheit und attraktive Renditen. Investitionen in die Deckung grundlegender Bedürfnisse erweisen sich als besonders krisenresilient und bieten langfristig

stabile und sichere Renditen. Der Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliienfonds 08 ist ein Beispiel für ein solches Investment, das durch seine kurze Laufzeit, bonitätsstarke Mieter, hohe Zielrendite und professionelles Management überzeugt. In einer von Unsicherheiten geprägten Welt bieten solche Investitionen eine verlässliche und attraktive Möglichkeit zur Kapitalanlage.

- Kurze Fondslaufzeit:** Die Fondslaufzeit beträgt nur sechs Jahre, was Investoren eine schnelle Rückflusszeit ihres Kapitals bietet.
- Bonitätsstarke Mieter:** Der Fonds investiert in Objekte mit bonitätsstarken Mietern wie Edeka, Rewe und Lidl. Diese Mieter haben Mietvertragslaufzeiten von bis zu 15 Jahren, was für stabile und sichere Mieteinnahmen sorgt.
- Hohe Zielrendite:** Der Fonds bietet eine hohe Zielrendite von 3,50 % p.a. nach Steuern.
- Gesamtmittelrückfluss des Fonds:** Geplant ist ein Gesamtmittelrückfluss von 127 % nach Steuern.
- Professionelles Fondsmanagement:** Das Fondsmanagement ist hochprofessionell und erfahren, was den Erfolg des Fonds zusätzlich unterstützt.
- Inflationsschutz:** Durch indexierte Mietverträge bietet der Fonds Schutz vor Inflation, was die Wertstabilität der Investition zusätzlich sichert.



Die Habona Produktpalette ist vielfältig. Mit der Neuauflage des Habona-Kurzläufers bestätigt sich einmal mehr die Wichtigkeit des perfekten Timings. Trotz Krisenzeiten nutzen wir die „perfekte Welle“ und bieten mit dem Habona Deutsche Nahversorgungsimmobiliienfonds 08 wieder ein Produkt, dass durch die Fokussierung auf Grund- und Nahversorgung sich besonders in stürmischen Zeiten als krisenresilient und stabil bewährt hat und dabei nachhaltige Werte schafft.



Johannes Palla
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 69 4500158 0
info@habona.de



Radja Reichert
Head of Sales
+49 69 4500158 48
radja.reichert@habona.de



fonds08.habona.de

Einen Solarpark kann doch jeder bauen?!

Einen Solarpark bauen kann jeder? Viele können das, wenn die Bedingungen einfach sind. Doch an Orten, wo der Boden in Bewegung ist und der Wind teils mit Orkanstärke weht, finden nur erfahrene Experten Lösungen, die bestehen. So das Team von hep solar für das Vorzeige-Solarprojekt Alderson. Mit 215.700 geplanten Solarmodulen auf 270 Hektar Fläche und einer Nennleistung von 124 Megawattpeak (MWp) ist es das bisher größte Solarprojekt des internationalen Solarspezialisten. Nach Fertigstellung soll Alderson mehr als 26.800 kanadische Durchschnittshaushalte mit grüner Energie versorgen. Doch neben den beachtlichen Leistungsdaten ist noch eine weitere Sache bemerkenswert: der frühe Projektstart im Jahr 2016. Für den acht Jahre langen Atem von hep solar gab und gibt es gleich mehrere gute Gründe.



Der „Snow Eater“ bringt bis zu 300 „Clear Sky Days“

Für die Prärieprovinz Alberta spricht in Bezug auf den Ausbau von Solarenergie insbesondere die hohe Anzahl so genannter „Clear Sky Days“. Das sind Tage mit strahlend blauem Himmel und damit einhergehend hoher Sonneneinstrahlung. Man mag es für den auf dem 50. Breitengrad gelegenen Standort nicht erwarten, doch die Region bietet 2.300 Sonnenstunden im Jahr. Zum Vergleich:

Freiburg im Breisgau liegt bei jährlich rund 1.700. Verantwortlich für die Vielzahl an Sonnenstunden ist ein meteorologisches Phänomen, vergleichbar mit dem Südfön im bayerischen Alpenvorland. Doch eben dieses Phänomen stellt die Entwickler von hep solar auch vor eine große Herausforderung: den Chinook oder „Snow Eater“.

Kommt der „Chinook“, drehen die Solarmodule in den Wind

Der berühmte Fallwind Chinook kann sich an manchen Tagen bis auf Orkanstärke beschleunigen. In Alberta wurden bereits Chinook-Winde mit bis zu 170 Stundenkilometern gemessen. Darauf mussten Chief Technological Officer Matthias Hamann und sein lokales Konstruktionsteam das Solarprojekt Alderson vorbereiten. „Die Windkräfte sind teils enorm, die der Chinook mit sich bringt“, so Hamann, „bei der Lösung des Problems haben wir uns an Segelbooten orientiert. Wird der Wind zu stark, stellen Skipper die Segel in den Wind und nehmen so sprichwörtlich den Wind aus den Segeln. Genauso machen wir das für Alderson.“ Ein Software-gesteuertes System aus Sensoren und Aktoren soll automatisch auf den Chinook reagieren und die Solarmodule so bewegen, dass diese nur noch eine minimale Angriffsfläche bieten.

Höhere Ertragschancen durch Trackersystem und bifaziale Module

Die Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit der Solarmodule sollen ihnen einen entscheidenden Vorteil verleihen: Sie können der Sonne folgen und sich automatisch auf diese ausrichten für einen erhöhten Ertrag an Solarenergie. Möglich macht dies das Zusammenspiel aus einem Trackersystem und bifazialen Modulen. „Das Trackersystem sorgt dafür, dass die Module der Sonne nachwandern, während die bifazialen Module auch die vom Boden zurückstrahlende Sonnenenergie einfangen“, erklärt Hamann.

Das ist besonders in den schneereichen Wintern von Vorteil, wenn die Albedo besonders hoch ist – die Intensität der Bodenreflexion von Sonnenlicht.

Fünf Meter lange „Helical-Piles“ schaffen ein starkes Fundament

Vorausschauend agieren müssen Hamann und sein Team auch mit Blick auf die gefährlichen „Frost Heaves“. Dabei handelt es sich um Erdbewegungen ausgelöst von starkem Bodenfrost. Im Boden bilden sich dann Eislinsen, die die Erde beim Gefrieren anheben und anschließend wieder absinken lassen. „Lösen werden wir diese Herausforderung mit Helical-Piles“, sagt Hamann. „Fünf Meter langen Schrauben, die gut vier Meter in die Erde eingedreht werden und für ein dauerhaft stabiles Fundament unserer Solarmodule sorgen.“ Besonderes Augenmerk wurde in diesem Zusammenhang auch auf die Wahl der Standorte von Trafos gelegt. Eine eingehende 3D-Planung mit rund 400 Drucktests hat die optimale Position, für die bis zu 100 Tonnen schweren Umspann-Giganten ermittelt.

Top Renditechancen durch Standortwahl

Für professionelle Anleger und vermögende Privatpersonen, die sich am Ausbau von Solarenergie im kanadischen Alberta beteiligen wollen, bietet der „HEP Solar Club Deal 1“ attraktive Renditechancen. Diese ergeben sich einerseits aus dem hohen Qualitätsanspruch an den Solarpark Alderson und der daraus resultierenden Zahl an möglichen Betriebsstunden und andererseits aus der frühen Projektplanung durch die Unternehmensgruppe.



Unsere Investmentangebote:

Für Privatanleger: Unser Klimaschutzfonds

Durch Ihre Investition in unseren „HEP – Solar Green Energy Impact Fund 1“ leisten Sie einen persönlichen Beitrag zu mehr sauberer Energie und profitieren zugleich von attraktiven Renditechancen in einigen der stärksten Solarmärkte der Welt.

- + ca. 5 % p. a. angestrebte Rendite*
- + 31.12.2028 Ende der Grundlaufzeit**
- + 5.000 Euro Mindestbeteiligung

Für (semi-)professionelle Anleger: Unser Club Deal

Unser „HEP Solar Club Deal 1“ als exklusives Private Placement Angebot bietet Ihnen attraktive Renditechancen auf dem Solar-Wachstumsmarkt Kanada, zugleich von attraktiven Renditechancen in einigen der stärksten Solarmärkte der Welt.

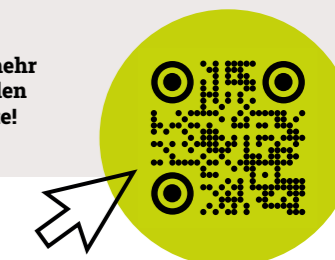
- + 8-11 % p. a. angestrebte Rendite*
- + 31.12.2029 Ende der Grundlaufzeit**
- + 200.000 Euro Mindestbeteiligung

Unsere grüne Anleihe: hep Green Bond 2023/2028

Die hep solar projects GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft des Spezialisten für Solarparks und Solarinvestments hep global GmbH, hat eine Unternehmensanleihe (ISIN: DE000A351488) mit einem Gesamtvolumen von bis zu 30 Mio. Euro begeben.***

- + 8 % p. a. Kupon
- + 22.12.2028 Ende der Laufzeit
- + 1.000 Euro Mindestbeteiligung

i Erfahren Sie hier mehr über unsere aktuellen Investmentangebote!



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie die jeweils aktuellen offiziellen Anlegedokumente auf unserer Webseite bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Hier gelangen Sie zu den Investmentangeboten: <https://hep.global/unsere-investmentangebote/> und hier zu den nachhaltigkeitsbezogenen Offenlegungspflichten: <https://hep.global/nachhaltigkeitsbezogene-offenlegungspflichten/>.

*Bezogen auf das Kommanditkapital inklusive aller Kosten und Gebühren, jedoch exklusive Agio. Hinweis: Prognosen sind kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Wertverluste und damit einhergehende finanzielle Verluste sind möglich. Berechnet nach der Internen Zinsfuß-Methode (Englisch: IRR – Internal Rate of Return).

**Die Gesellschafter können mit der im Gesellschaftsvertrag des Fonds vorgesehenen Stimmmehrheit eine Verlängerung beschließen. Gleichermaßen kann die Fondsgeschäftsführung mit Zustimmung der Gesellschafter eine Verkürzung der Laufzeit bei Vorliegen eines ausreichenden im Gesellschaftsvertrag des Fonds benannten Grundes beschließen.

***Aufgrund fehlender Besicherung bzw. Einlagensicherung und der Stellung der hep solar projects GmbH, können die Anleger im Insolvenzfall der Emittentin einen teilweisen oder vollständigen Verlust des investierten Kapitals erleiden.



IMMAC group: Seit 27 Jahren Ihr Spezialist für Betreiberimmobilien im Gesundheitswesen

Seit der Gründung 1997 hat sich IMMAC mit Leidenschaft und Weitsicht auf Betreiberimmobilien spezialisiert. Schon vor 2005, als viele am Markt noch auf die Verschiebung der Steuerlast setzten, hatte IMMAC ein klares Ziel: Stabile Ausschüttungen und Renditen stehen für die Investoren immer im Vordergrund. Als Pionier zahlte IMMAC schon damals die Ausschüttungen in monatlichen Teilbeträgen an die Anleger aus – eine Tradition, die IMMAC bis heute mit Stolz fortsetzt.

Mit einem Investitionsvolumen von rund zwei Milliarden Euro in über 180 Betreiberimmobilien – darunter Pflegeheime, betreutes Wohnen, Kliniken und Hotels – in Deutschland, Österreich und Irland gehört IMMAC zu den führenden europäischen Investoren in diesem Bereich. Das Fondsmanagement der IMMAC hat seine Qualität bereits mehrfach in Krisensituationen unter Beweis gestellt und z. B. bei Insolvenzen von Betreibern stets im Sinne der Anleger gehandelt. Diese verlässliche Prognose-treue der IMMAC Fonds sorgt seit über zwei Jahrzehnten dafür, dass Anleger und Vertriebspartner auch in herausfordernden Zeiten wie heute ruhig schlafen können.

Erstmals in ihrer Geschichte hat IMMAC einen Immobilien-Renditedachfonds speziell für Privatanleger im Vertrieb (bis 31.12.2024). Dieser Fonds bietet Privatanlegern die Möglichkeit, gleichberechtigt mit institutionellen Investoren an der Wertschöpfung von Gesundheitsimmobilien zu partizipieren. Mit unterschiedlichen Nutzungsarten und Betreiberkonzepten an verschiedenen Standorten bietet der Fonds eine solide Basis für langfristig stabile Erträge. Der Fonds umfasst bereits zwei Pflegeeinrichtungen, eine Einrichtung für betreutes Wohnen

und ein 4-Sterne-Hotel und bietet Investoren eine breite Diversifikation ihres eingesetzten Kapitals. Bis Ende des Jahres plant IMMAC weitere Investitionen im Renditedachfonds, darunter eine Reha-Klinik und eine zusätzliche Pflegeeinrichtung.

Die wichtigsten Merkmale des IMMAC Immobilien Renditedachfonds Deutschland:

- **Langfristige und indexierte Pachtverträge mit den Betreibern**
- **Breite Streuung des investierten Kapitals über verschiedene Objekte und Standorte**
- **Stabile und kalkulierbare monatliche Ausschüttungen**
- **Beteiligung schon ab € 10.000 möglich**

IMMAC lädt Sie herzlich ein, Teil dieser Erfolgsgeschichte zu werden. Setzen Sie auf IMMAC – seit über zwei Jahrzehnten Ihr verlässlicher Partner.



F. Bormann

Florian M. Bormann
Geschäftsführer IMMAC Immobilienfonds GmbH



Starke Performance!



Clemens Mack, Geschäftsführer
ÖKORENTA FINANZ GmbH



Chantal Uebel, Vertriebsdirektorin
ÖKORENTA FINANZ GmbH

„Die Assetklasse der Erneuerbaren Energien profitiert von einem Umfeld mit enormen Ausbauzielen.“

Erfahrung, die sich auszahlt

25 Jahre ÖKORENTA! Ein guter Grund zum Feiern, zum Danke sagen – und auch, um Bilanz zu ziehen. Die 1999 als Vertriebsgesellschaft gegründete ÖKORENTA hat sich über die Jahre zu einer veritablen Unternehmensgruppe entwickelt. Mit Hauptsitz im ostfriesischen Aurich und Standorten in Leer sowie Kirchheim bei München gehört sie heute zu den bedeutendsten und erfolgreichsten Fondsanbietern Deutschlands im Bereich von Sachwertinvestments in Erneuerbare Energien.

Das Leistungsspektrum der ÖKORENTA Gruppe reicht von der Konzeption der Kapitalanlagen und deren Vertrieb über den Aufbau und das Management der Portfolios bis hin zur kaufmännischen Verwaltung der Energieerzeugungsanlagen sowie der Betreuung der Anleger. Diese profitieren von der zuverlässigen Performance der ÖKORENTA Fonds und leisten gemeinsam mit dem Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur grünen Transformation unserer Volkswirtschaft und einer generationengerechten Zukunft.

ÖKORENTA Fonds: krisenfest und zuverlässig

Seit 2018 emittiert die Unternehmensgruppe mit ihrer eigenen Kapitalverwaltungsgesellschaft, der Auricher Werte GmbH, vollregulierte Alternative Investmentfonds (AIF) für private und institutionelle Anleger.

ÖKORENTA Portfoliofonds bündeln zahlreiche Beteiligungen an Wind- und Solarparks und sorgen damit nachweislich für eine gute Streuung der Anlegerrisiken. Wie zuverlässig sie sich entwickeln, darüber geben die jährlich veröffentlichten Performanceberichte des Hauses Auskunft – transparent und nachvollziehbar. Die gute Leistung der Fonds liegt zum einen an den attraktiven Rahmenbedingungen für die Erneuerbaren Energien, aber im Wesentlichen auch am aktiven Fondsmanagement der ÖKORENTA, welches die Marktlage optimal zu nutzen weiß. Die Hebel, die eingesetzt werden, um die Erträge aus den Wind- und Solarparkbeteiligungen in den Fondsportfolios zu steigern, reichen vom optimierten Kosten- und Liquiditätsmanagement über die Direktvermarktung des erzeugten Stroms bis hin zur Auslotung von Weiterbetriebs- und Repowering-Optionen, also dem Austausch alter gegen neue, leistungsstärkere Anlagen.

Track Record der Unternehmensgruppe

Mit 27 emittierten Fonds, mehr als 13.700 Anlegermandaten, rund 425 Mio. € platziertem Eigenkapital und über 200 Mio. € kumulierten Auszahlungen an die Anleger liest sich die Bilanz der ÖKORENTA Unternehmensgruppe beachtlich. 69 Mitarbeiter engagieren sich in den ÖKORENTA Gesellschaften dafür, dass das komplette Leistungsspektrum des Hauses optimal funktioniert.

Der Fonds zum Jubiläum

Alle Erfahrung aus 25 Jahren ist in den aktuellen Fonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien 15 eingeflossen. Damit empfiehlt er sich Anlegern, die besonderen Wert auf Kontinuität, Verlässlichkeit und langfristig erworbene Expertise legen. Als Alternativer Investmentfonds (AIF) setzt er die bewährte Serie der Portfoliofonds des Hauses fort, die risikogemischt in Solar- und Windenergie investieren. Dabei richtet er sich an Privatanleger, die von einem lukrativen Investment in grünen Strom profitieren wollen. Bei einer geplanten Laufzeit von 10,5 Jahren nach Vollinvestition beträgt das Fondsvolumen 40 Mio. €, welches auf bis zu 100 Mio. € erhöht werden kann. Als Besonderheiten weist der Fonds eine mit 5.000 € zzgl. 5 % Agio geringere Mindestzeichnungssumme als sonst üblich auf, ferner ein geplantes Startportfolio aus Solarparkbeteiligungen im sonnenreichen Bayern sowie eine attraktive Auszahlungsprognose.

Hinweis: Der Erwerb von Anteilen an dem Publikums-AIF ÖKORENTA Erneuerbare Energien 15 erfolgt ausschließlich auf der Grundlage des allein verbindlichen Verkaufsprospekts einschließlich der Anlagebedingungen, des Gesellschaftsvertrags in der jeweils gültigen Fassung sowie der Risikohinweise.
Fotos © ÖKORENTA Gruppe

MIT UNSEREN STÄRKEN ZUM INVESTMENTERFOLG

- Fokus auf starke Performance
- Gesetzlich vollregulierte Fonds
- Ein hohes Maß an Anlegerschutz
- Aktives Fondsmanagement
- Erfahrenes Risikomanagement
- Höchste Nachhaltigkeitskompetenz

Aktueller Alternativer Investmentfonds (AIF)
ÖKORENTA Erneuerbare Energien 15



Mehr zum Fonds:
ökorenta.de/aktuelle-fonds



Zu den Performanceberichten:
ökorenta.de/performancebestandsfonds

Investieren mit Weitblick: Antizyklisch zum Ziel.

Das inhabergeführte Mannheimer Emissionshaus Primus Valor setzt bereits seit dem Jahr 2007 auf Bestandswohnimmobilien als sachwertorientierte Assetklasse. Mit Investitionen in Mittel- und Oberzentren werden Liegenschaften an Standorten mit gut ausgebauter Infrastruktur und einem stabilen Arbeitsmarkt ausgesucht, die sich jedoch bewusst nicht im hochpreisigen Segment von Großstädten befinden.

Der Fokus liegt dabei auf Bestandsimmobilien mit Sanierungspotenzial zur Steigerung der Energieeffizienz – durch energetische Sanierung und Optimierung wird nicht nur eine größtenteils marktunabhängige Rendite erwirtschaftet, sondern auch bezahlbarer Wohnraum erhalten und zusätzlich geschaffen.

Ziel ist, durch aktive Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen attraktive Miet- und Wertsteigerungen der Objekte zu erzielen. Flexible und vielfältige Veräußerungsstrategien runden das Konzept ab.

Entsprechend blicken wir im Rahmen unserer Fonds-Anlagestrategie „ImmoChance Deutschland“, die seit April 2023 das bereits zwölfte Mitglied der Fonds-Familie begrüßen kann, nach nunmehr 17 Jahren auf eine erfolgreiche Historie zurück. Mit der ICD-Fonds-Reihe investierte Primus Valor bisher in ca. 10.000 Wohn- und Gewerbeinheiten an über 120 bundesweiten Standorten. Die Primus-Valor-Gruppe besitzt ein Gesamtinvestitionsvolumen von über 1,1 Milliarden Euro.



Gordon Grundler, Vorstand Primus Valor AG



Dr. Michael König, Leiter Vertrieb

Leistungsbilanz der Fonds – Stand Juli 2024

ImmoChance Fondsreihe	Fondslaufzeit	Fondsstatus	Rendite bis zu	Auszahlungen gesamt ¹
G.P.P.1	14 Jahre	Aufgelöst ²	10% p.a.	329 %
G.P.P.2	14 Jahre	Aufgelöst	9% p.a.	264,5 %
G.P.P.3	13 Jahre	Aufgelöst	11% p.a.	311,5 %
G.P.P.4	seit 09.2010	in Auflösung		109 %
ICD 5 R+	3 ½ Jahre	Aufgelöst	> 10% p.a.	136,5 %
ICD 6	3 ½ Jahre	Aufgelöst	5,5% p.a.	117,25 %
ICD 7 R+	6 ½ Jahre	Aufgelöst	8,6% p.a.	135,5 %
ICD 8 R+	seit 02.2017	Platziert		58 %
ICD 9 R+	seit 10.2018	Platziert		15,5 %
ICD 10R+	seit 01.2020	Platziert		7 %
ICD 11 R+	seit 07.2021	Platziert		8,5 %

(1) Auszahlungen in %, inkl. Rückzahlung des eingesetzten Eigenkapitals; bezogen auf das Kommanditkapital ohne Agio; pro rata temporis
(2) "aufgelöst" = sämtliche Auszahlungen wurden geleistet; bis auf mögliche Schlusszahlung. Gesellschaft befindet sich u. U. in Liquidation

„Der Immobilienmarkt bietet die größte antizyklische Chance seit Jahren.“

Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor AG

ImmoChance Deutschland 8 Renovation Plus: Chemnitz

ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus: Chancen im Einkauf konsequent nutzen!

Mit unserem kürzlich gestarteten Fonds Nr. 12 verfolgt das Emissionshaus seine bewährte Anlagestrategie weiter – der Ankauf in deutschen Mittel- und Oberzentren, die energetische Optimierung der (Bestands-)Wohnimmobilien sowie deren Veräußerung.

Der sich zuletzt drastisch gewandelte Immobilienmarkt, in welchem wir sinkende Immobilienpreise bei gleichzeitig steigenden Mieten vermerken, bietet gerade jetzt günstige Einstiegsmöglichkeiten für Einkäufer – hiervon profitiert unser jüngstes Investment nachweislich:

So konnten wir seit Herbst 2023 bereits an neun bundesweiten Standorten (u.a. Düsseldorf, Wolfsburg, Aschaffenburg und Aachen) investieren, wobei wir mit dem letztendlich erzielten Kaufpreis den jeweiligen Gutachterwert immer, teils sogar deutlich, unterboten. Während die Mehrheit der Marktteilnehmer aufgrund von teils um 20 Prozent gesunkenen Immobilienpreisen noch immer im „Krisen-Modus“ agiert, nutzen wir die Gunst der Stunde proaktiv zur antizyklischen Investition.

In der Investitionsphase unseres Fonds „ICD 12 R+“ erwerben wir in der aktuell „heißen“ Marktsituation Bestandsimmobilien zu hervorragenden Konditionen. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Expertise und legen mit uns den Grundstein für eine renditestarke Zukunft!

Sprechen Sie gerne unsere Experten aus dem Vertrieb an!

Kathrin Wagner
0621 49 09 66-461 · 0170 1 58 84 72
kathrin.wagner@primusvalor.de

Dr. Michael König
02421 9 94 58 61 · 0152 28 80 57 93
michael.koenig@primusvalor.de



INVESTMENT
Primus Valor
ICD 12 R+

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

Sie möchten herausfinden, welche Objekte unser Fonds Nr. 12 bereits erwerben konnte? Werfen Sie gerne einen Blick in unsere aktuelle Objektübersicht auf unserer Homepage!

WARUM PRIVATE EQUITY?

99 Prozent der Unternehmen sind nicht an der Börse.

Die meisten **Markt- und Technologieführer sind (noch) nicht an der Börse** gelistet und daher auch nicht über Aktien investierbar. Diese Unternehmen agieren fernab täglicher Kursschwankungen und **sorgen oft im Verborgenen für beeindruckendes Wachstum**. Wer nur an der Börse investiert, beschränkt sich daher auf einen kleinen Teil der Wirtschaft. Der **Zugang zu den Hidden Champions des Mittelstands** erfolgt über die Anlageklasse Private Equity.

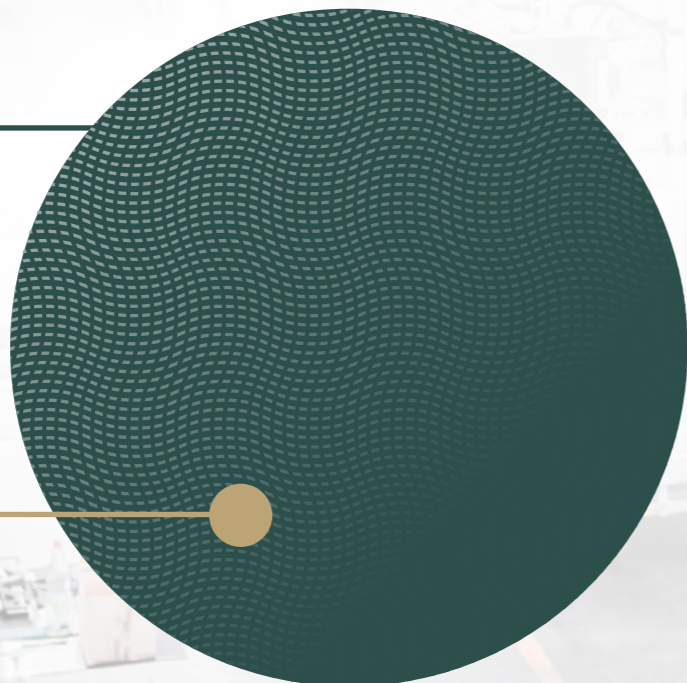
Beispiel Deutschland

> **16.000**

nicht-börsennotierte Unternehmen mit >50 Mio. € Umsatz und >250 Mitarbeitern

429

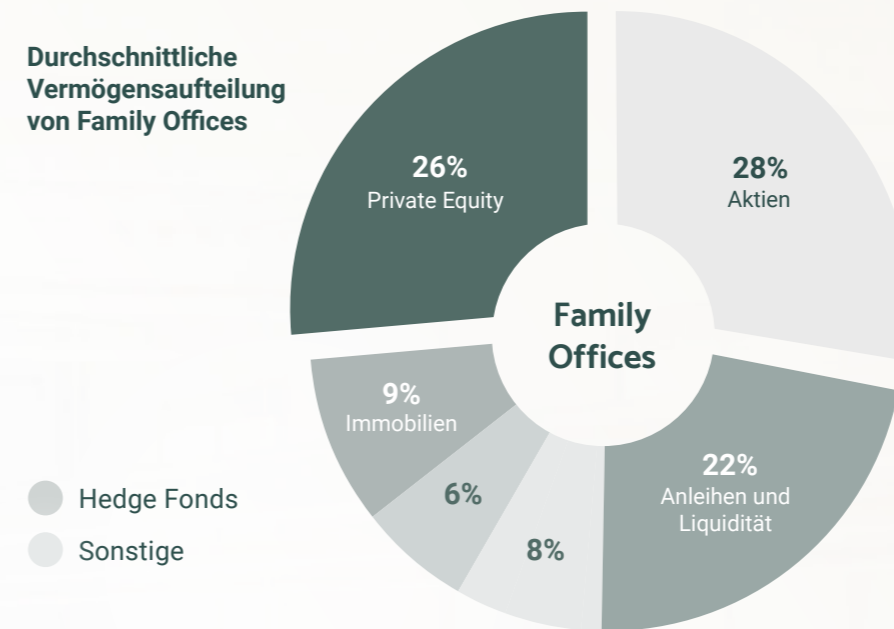
Unternehmen an der Börse



Quellen: Statista, 2023 & 2024

Private Equity – für Profis unverzichtbar

Durchschnittliche Vermögensaufteilung von Family Offices



Professionelle Investoren lassen sie sich das **Wachstum von Unternehmen abseits der Börse** nicht entgehen.

Auch **einige der reichsten Familien Deutschlands**, wie die Quandts (BMW), Opel, Oetker und Schwarzkopf, investieren über Family Offices (Vermögensverwaltungen wohlhabender Familien) in Private Equity.

Private Equity für den Vermögensaufbau zu nutzen ist nicht den Profis vorbehalten. Mit Private-Equity-Dachfonds der RWB erhalten Privatanleger seit 25 Jahren den Zugang zur attraktiven Anlageklasse.

Quelle: Goldman Sachs; Umfrage 2023: Durchschnittliche Struktur des Finanzvermögens von 166 Family Offices (Aufgrund von Rundungen kann die Summe leicht von 100% abweichen)

Ihr Spezialist für Private Equity – Die RWB

Seit 1999 ist unser fokussiertes Anlagemodell in allen Konjunkturzyklen & Krisen erprobt. Unsere Zielgruppe ist der sicherheitsbewusste Privatanleger & sein Finanzberater. Unser Vorteil ist eine klare Spezialisierung:



KONTAKT

RWB Partners GmbH
Vertriebsgesellschaft der RWB

Adresse:
Kelttenring 5, 82041 Oberhaching

Telefon: +49 89 6666 94-200
E-Mail: rm@rwb-partners.de

www.rwb-ag.de

Für das Angebot der vorliegenden Vermögensanlage besteht nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 c) VermAnlG keine Pflicht zur Veröffentlichung eines Verkaufsprospekts, weil der Preis jedes angebotenen Anteils dieser Vermögensanlage mindestens 200.000 Euro je Anleger beträgt.



IHR VERTRAUEN – UNSERE MISSION

100 %-Erfüllungsquote seit Unternehmungsgründung!

Solvium ist Spezialist für Investitionen in rentables Logistik-equipment und eröffnet privaten und professionellen Anlegern die Möglichkeit, am wachsenden Markt der Logistik-Dienstleistungen zu partizipieren. Mit mehr als 25 MitarbeiterInnen in Deutschland betreut Solvium KundInnen mit insgesamt über 20.000 geschlossenen Verträgen und hat bislang mehr als 600 Millionen Euro Anlegerkapital investiert.

WIR HALTEN UNSERE VERSPRECHEN
Seit der Unternehmensgründung in 2011 hat Solvium eine makellose Erfolgsbilanz und einen einzigartigen Track Record. Alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen, mittlerweile mehr als 350 Mio. Euro, wurden planmäßig und pünktlich geleistet. Bedeutet doch unsere 100 %-Erfüllungsquote, dass Solvium bislang bei sämtlichen Anlageprodukten ausnahmslos alle wirtschaftlichen bzw. finanziellen Zusagen ohne Abstriche erfüllt hat.

WARUM VERTRIEBSPARTNER WERDEN?

- ✓ Etablierter Spezialist für Kapitalanlagen im Logistikbereich
- ✓ 100 % Erfüllungsquote
- ✓ Vermögensanlagen und Alternative Investmentfonds mit Laufzeiten von 3-7 Jahren
- ✓ Monatliche bzw. quartalsweise Auszahlungen an Anleger
- ✓ Vertriebs- und serviceorientiertes Vertriebsteam zu Ihrer Unterstützung
- ✓ Schnelle Abwicklung und wöchentliche Provisionsabrechnung
- ✓ Und viele weitere vertriebliche Vorteile



DIE UNTERNEHMENSGRUPPE
SOLVIUM

Solvium Capital Vertriebs GmbH
ABC-Straße 21 | 20354 Hamburg

Tel.: +49 40 / 527 34 79 75
Fax: +49 40 / 527 34 79 22
info@solvium-capital.de
www.solvium-capital.de



Gründung
2011



Erfüllungsquote
100%



Geleistete Miet-, Zins- und Rückzahlungen in EUR
> 350 Mio.



Mit Investoren geschlossene Verträge
> 20.000



Anlagekapital in EUR
> 600 Mio.



Logistikinvestments
> 200

* Sämtliche seit Gründung 2011 von Solvium emittierten Produkte laufen prognosegemäß bzw. wurden bereits planmäßig beendet und weisen somit eine 100 %-Erfüllungsquote auf.

Faktenblatt

Investition in internationales Logistikequipment

Bei dem vorliegenden Angebot handelt es sich um eine Vermögensanlage in Form von qualifiziert nachrangigen Namensschuldverschreibungen. Es bietet Ihnen die Möglichkeit, mittelbar in ein breit diversifiziertes Portfolio von Logistik-ausrüstungen mit attraktivem Renditepotenzial zu investieren. Das sind insbesondere 20-Fuß-Standardcontainer, 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer, Standard-Tankcontainer, Wechselkoffer und Güterwagen, die sich im Einsatz seit Jahrzehnten bewährt und etabliert haben. Sie erwerben bei diesem Angebot qualifiziert nachrangige Namensschuldverschreibungen von der Emittentin ab einer Gesamtinvestition von 200.000 Euro (zzgl. bis zu 3 % Agio). Diese haben eine

Laufzeit von 3 Jahren (36 Monaten) und werden bis zum Ende dieser Laufzeit mit 6,09 % p. a.¹, verzinst. Die Zinszahlungen erfolgen anteilig am Ende des zweiten auf den betreffenden Mietmonat folgenden Kalendermonats. Nach dem Ende der Laufzeit zahlt die Emittentin Ihnen den investierten Erwerbspreis prognosegemäß mit der letzten Zinszahlung in voller Höhe zurück. Über die vereinbarte Laufzeit von 3 Jahren (36 Monaten) hinaus besteht die Möglichkeit, mit der Emittentin einvernehmlich zu vereinbaren, die Laufzeit zweimal um jeweils 3 Jahre zu verlängern. Im Falle der Verlängerung erhöht sich der Zins auf 6,32 % p. a.



Das Angebot im Überblick

Erwerbspreis (zzgl. bis zu 3 % Agio)	Mindestens 200.000 EUR (Mindestzeichnungssumme, entspricht 200 Namensschuldverschreibungen mit einem Nennbetrag à 1.000 EUR/ danach weiter in 1.000-EUR-Schritten)
Laufzeit (der Zinszahlung)	3 Jahre (36 Monate)
Zins in Prozent ¹	6,09 % p. a. ¹
Beginn der Zinszahlung	Erstmals 60 Tage nach dem ersten vollendeten Laufzeitmonat, somit rund 90 Tage nach Beginn der Laufzeit
Auszahlungsmodus	Die Zinsen werden anteilig monatlich nachschüssig geleistet
Einkommensart	Einkommen aus Kapitalvermögen (Abgeltungsteuer)
Mögliche Verlängerungsoptionsvereinbarungen	Ja, 2x um jeweils 3 Jahre
Zins in Prozent im Verlängerungszeitraum ¹	6,32 % p. a. ¹

¹ Bezogen auf den Erwerbspreis.



Class-A-Büroimmobilie „Three Ravinia“ in Atlanta

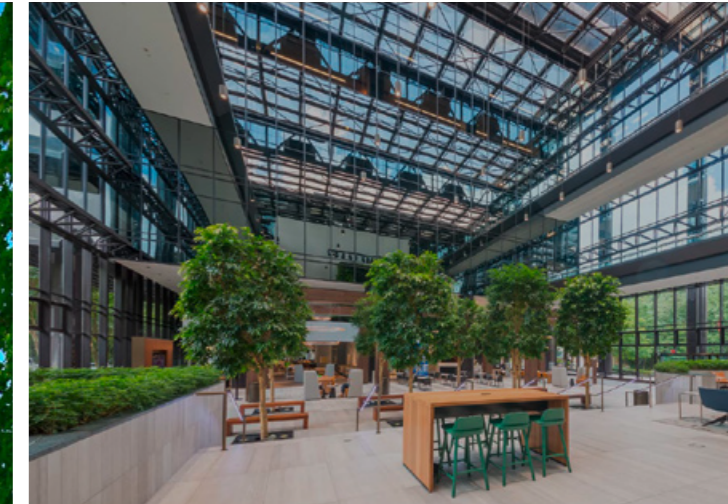
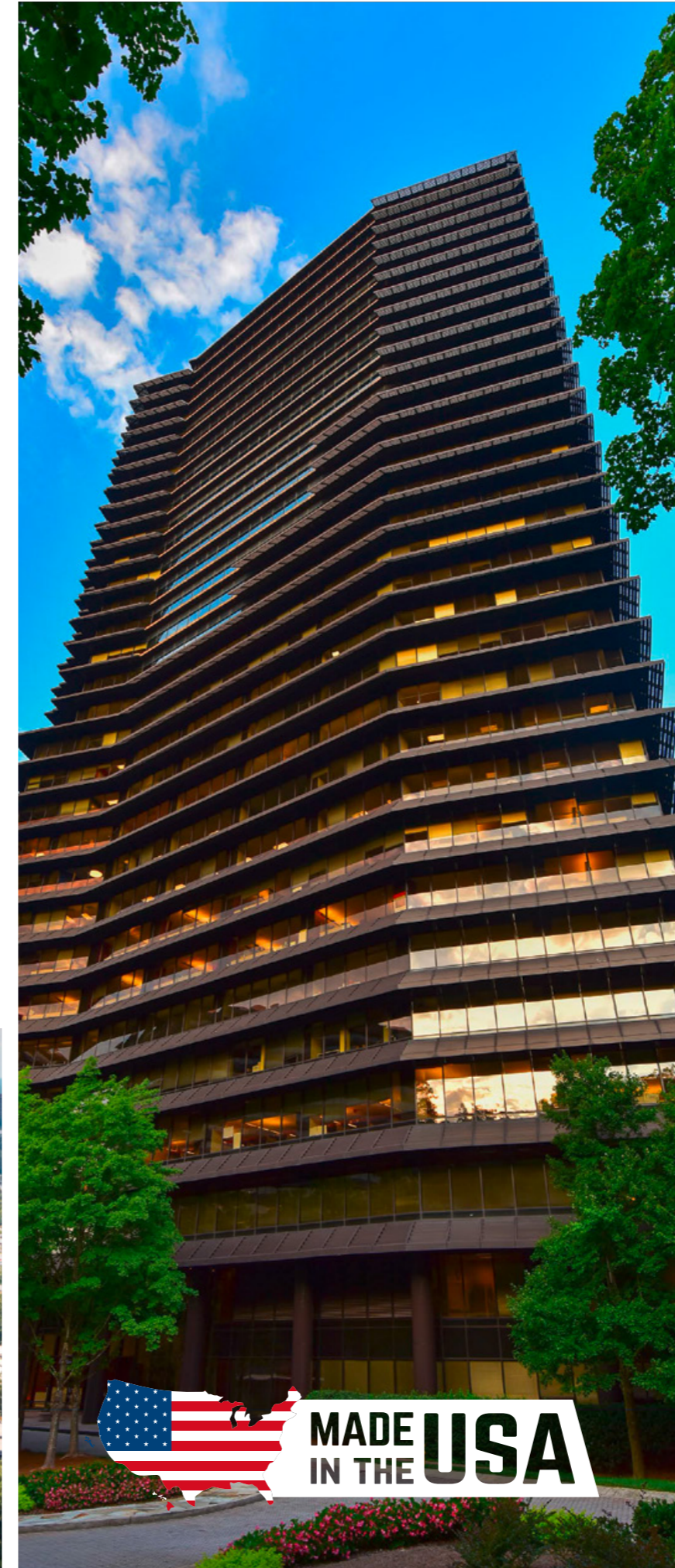
Hohe Eigenkapitalbeteiligungen–konservative Kalkulation

Gemeinsam Investieren

Lead-Investor und Fondsanleger immer auf derselben Seite

- Einkauf zum 10-fachen des NOI 2024
- Langfristige und günstige Fremdfinanzierung
- Gute Lage und Infrastruktur
- „LEED GOLD“-Zertifizierung +Energy Star 85
- Mieter sind namhafte nationale und internationale Unternehmen
- Zukunftsweisende Büroimmobilie mit überzeugenden wirtschaftlichen Kennzahlen

Besuchen Sie uns an unserem Stand oder auf www.UST-XXVI.de





»Der aktuelle Immobilienmarkt spielt unserer Kompetenz in die Hände.«

Alexander Klein
Geschäftsführer Vertrieb

Value Add: Nachhaltige Chancen mit nachhaltiger Bestandsentwicklung

Herr Klein, der Immobilienmarkt hat im vergangenen Jahr eine turbulente Zeit durchgemacht – wo sehen Sie Chancen?

Klein: In der Tat lautete das Credo am Immobilienmarkt über viele Jahre immer nur »Kaufen, kaufen, kaufen!« und die Preise kannten nur eine Richtung. Ab 2022 führten dann jedoch die geopolitischen Krisenherde, die steigende Inflation und vor allem der massive Zinsanstieg schlagartig zu enormer Unsicherheit und die Stimmung auf dem Immobilienmarkt hat sich komplett gedreht. Genau das hat aus unserer Sicht aber auch hervorragende Möglichkeiten geschaffen, um antizyklisch zu handeln und zu sehr attraktiven Konditionen einzukaufen.

Was heißt das genau und worauf kommt es dabei besonders an?

Klein: Wir sehen insbesondere im Value-Add-Bereich große Chancen. Das heißt, Bestandsimmobilien kaufen, in relativ kurzer Zeit durch Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen signifikant im Wert steigern und anschließend gewinnbringend wieder auf den Markt bringen. Dabei geht es heutzutage jedoch nicht mehr nur um das »schön machen«, sondern gerade Nachhaltigkeitsaspekte spielen eine sehr große Rolle. Das erfordert Erfahrung und Know-how – und genau das ist unsere größte Stärke.

Wie sieht Value Add bei Verifort Capital konkret aus?

Klein: Wir sind der Experte für Bestandsimmobilien. Wir bringen im Team langjährige Erfahrungen in der Entwicklung von Immobilien mit, insbesondere von Gewerbeobjekten an B- und C-Standorten in Deutschland. Für uns sind Immobilien eine 360-Grad-Aufgabe. Das heißt, wir kümmern uns mit unseren deutschlandweit sechs Standorten von der Objektprüfung und dem Ankauf über individuelle Bau- und Sanierungsmaßnahmen bis hin zur Vermietung und dem Verkauf der Immobilie um alle Schritte der Wertschöpfungskette. Deshalb können wir schon bei einer initialen Objektprüfung den möglichen Sanierungsbedarf identifizieren, um die Immobilien kurzfristig und effizient so weiterzuentwickeln, dass sie als ESG-konforme Immobilien langfristig attraktiv bleiben.

Zu diesem Value-Add-Konzept bereiten wir einen neuen AIF vor, der als Artikel-8-Fonds einen besonderen Fokus auf Nachhaltigkeit legen und einen »Manage-to-Green«-Ansatz verfolgen wird, um Immobilien wie Büro-, Handels- oder Logistikgebäude fit für die Zukunft zu machen. Denn nur Objekte, die den zunehmenden ESG-Anforderungen gerecht werden, zahlen sich langfristig für Mieter, Käufer und die Umwelt aus. Wir nutzen mit dem Value-Add-Fonds das aktuelle Umfeld auf dem Immobilienmarkt und zielen auf nachhaltige Wertsteigerung ab. So schaffen wir bei einer im Vergleich zu herkömmlichen Immobilienfonds kurzen Laufzeit herausragende Chancen für Anleger mit attraktiven Renditen.

Wir setzen auf die Entwicklung von Bestandsimmobilien, weil...

- dies seit über 20 Jahren unsere DNA ist.
- im Einkauf der Gewinn liegt – und wir mit unserem Value-Add-Ansatz zum richtigen Zeitpunkt im Markt sind.
- wir von den Chancen überzeugt sind, die nachhaltige Immobilienentwicklung bietet.
- professionelle Bestandsentwicklung oft nachhaltiger ist als ein Neubau.
- wir auf langfristige Mietverhältnisse setzen.

Bestandsimmobilien entwickeln. Nachhaltig Werte schaffen.



verifort-capital.de



VERBAND FÜR KAPITALVERWALTUNGS- GESELLSCHAFTEN UND SACHWERTANBIETER

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



als Vorsitzender des *Verbandes der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e. V.* nutze ich diese Publikation, um Ihnen unseren **Mitmach-Verband VKS** etwas näherzubringen.

Der Verband wurde 2018 ins Leben gerufen, mit dem Auftrag, den Markt für Sachwertinvestitionen in Deutschland, ggf. auch im europäischen Ausland sowie den Informationsaustausch zwischen den Marktteilnehmern zu fördern.

Nicht zuletzt deswegen ist unser Verband sowohl für Anbieter von Sachwertinvestitionen wertvoll, sondern auch für alle im Vertrieb tätige Marktteilnehmer und Investoren.

In der Satzung werden ferner die dazu dienenden Unterziele näher definiert:

Der Zweck des Vereins wird insbesondere gefördert durch:

1. die Entwicklung einheitlicher Positionen gegenüber Gesetzgebung und Aufsichtsbehörden sowie die Präsenz und Einflussnahme bei Gesetzgebungs- und behördlichen Abstimmungsverfahren;
2. die Entwicklung allgemeiner Branchenstandards zur Vereinfachung von Abläufen, ggf. auch die gemeinsame Aufbereitung von Rechtsfragen; insbesondere einheitlicher Zeichnungsunterlagen und Digitalisierung des Zeichnungsprozesses;
3. die Vermittlung und Vertiefung von branchenspezifischem Know-how bei Vertrieben und Beratern;
4. die Förderung der Vertriebe durch die gemeinsame Erarbeitung von einheitlichem Informationsmaterial, Plausibilitätsprüfungen,

5. den einfachen Zugang zu veröffentlichten Informationen über Produkte, Emittenten und Marktteilnehmer;
6. die Förderung geeigneter Branchen-Nachrichtendienste;
7. die Durchführung von branchenspezifischen Fortbildungsveranstaltungen für Angehörige von Kapitalverwaltungsgesellschaften, juristischen und steuerlichen Beratern sowie anderen Marktteilnehmern sowie
8. die Präsentation des Marktsegmentes auf Messen bzw. Durchführung eigener Messen

Zusammengefasst: alles nutzen-bringende Argumente für Marktteilnehmer. Einiges haben wir bereits erfolgreich angepackt, weiteres wird folgen. Besonders freuen wir uns, dass wir mit dem 3. VKS Sachwert Kongress den Punkt 8 bereits zu einem wiederkehrenden Leuchtturm unter den Branchenveranstaltungen in Deutschland etabliert haben, der von den teilnehmenden Vertriebspartnern und unseren Mitgliedsunternehmen gleichermaßen sehr geschätzt wird!

Hier wird durch die Zusammenarbeit mit Frank Rottenbacher vom AfW auch die Verbindung zwischen Vertrieb und Anbieterseite eindrucksvoll zum Nutzen aller gelebt. Danke dafür.

Natürlich haben wir als Verband noch viel mehr zu bieten. Seien Sie neugierig und informieren Sie sich: www.vks-verband.de oder sprechen Sie uns einfach an!

Wir stehen für eine offene Kommunikation – gerne persönlich und direkt.

Ihr Klaus Wolfemann
Vorstandsvorsitzender



Vision

Wir möchten erreichen, dass das Vertrauen der Anleger, Investoren, Behörden gefestigt ist und zukünftig die Sachwertkapitalanlagen zusammen mit deren Managern wieder ein hohes Ansehen genießen. Die Branche soll geprägt sein durch Begriffe wie Stabilität, Dynamik, Innovationen und Vertrauen. Ebenfalls dient Sie als starker Wirtschaftszweig dem Erfolg der Gesellschaft.

Nutzen für Mitglieder

Die politische Vertretung von gemeinsamen Positionen ist ein Kernelement der Mitglieder des Verbandes. Auch die Imageverbesserung der Branche schafft mehr Möglichkeiten und wirkt sich positiv auf alle Marktteilnehmer aus. Noch interessanter ist jedoch die Chance, von einem kanalisierten Informationsfluss, dem Austausch und den Synergieeffekten zu profitieren. Kurzfristige Hilfestellung zu Herangehensweisen in Bezug auf regulatorische Anforderungen bei denen andere Mitglieder bereits Erfahrungen machen konnten. Gemeinsame Projekte bestimmen, entwickeln und im Verband zu präsentieren.

Mehr Informationen unter: www.verband-vks.de.

Vorstandsvorsitzender

Klaus Wolfemann
Gesellschafter
PI Pro Investor GmbH & Co. KG

Stellvertretender Vorstandsvorsitzender

Dr. Thomas Peters
Geschäftsführer
Alpha Ordinatium GmbH

Schatzmeister

Andy Bädeker
Geschäftsführer
Auricher Werte GmbH

Beisitzer

Marc Bartels
Direktor Portfoliomanagement
Alpha Ordinatium GmbH



AFW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Frank Rottenbacher

Vorstand

Kurfürstendamm 37

D-10719 Berlin

Telefon: +49 (0)30 6396437-0

E-Mail: office@afw-verband.de

www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



**BVT Beratungs-, Verwaltungs- und
Treuhandsellschaft für internationale
Vermögensanlagen mbH**

Jens Freudenberg

Geschäftsführer

Tölzer Straße 2

D-82031 Grünwald

Telefon: +49 (0)89 38165-206

Telefax: +49 (0)89 38165-201

E-Mail: interesse@bvt.de

www.bvt.de



DFI Deutsche Fondsimmobiliens Holding AG

Mark Münzing

Vorstand

Kurfürstendamm 188

D-10707 Berlin

Telefon: +49 (0)30 314922-50

Telefax: +49 (0)30 314922-99

E-Mail: mark.muenzing@dfi-gruppe.com

www.dfi-gruppe.com



Dr. Peters Group

Sven Mückenheim

Geschäftsführer

Stockholmer Allee 53

D-44269 Dortmund

Telefon: +49 (0)231-55 71 73-225

Telefax: +49 (0)231-55 71 73-99

E-Mail: vertriebspartner@dr-peters.de

www.dr-peters.de/vertriebspartner



EURAMCO Invest GmbH

Bernd Rickels

Prokurist | Director Business Development

Max-Planck-Straße 3

D-85609 Aschheim

Telefon: +49 (0)89 45666-280

Telefax: +49 (0)89 45666-2121

E-Mail: b.rickels@euramco-invest.de

www.euramco-invest.de



GOING PUBLIC!

Akademie für Finanzberatung AG

Dr. Wolfgang Kuckertz

Vorstand

Dudenstraße 10

D-10965 Berlin

Telefon: +49 (0)30-68 29 85-0

Telefax: +49 (0)30-68 29 85-22

E-Mail: info@going-public.edu

www.akademie-fuer-finanzberatung.de



Habona Invest Gruppe

Radja Reichert

Head of Sales

Westhafenplatz 6-8

60327 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 4500158-0

E-Mail: info@habona.de

www.habona.de



hep global GmbH

Gerhard Simon und Werner Braun

Senior Director Retail Funding

Römerstraße 3

D-74363 Güglingen

Telefon: +49 (0)7135 93446-0

E-Mail: info@hep.global

www.hep.global



IMMAC Holding AG

Mechthild Mösenfechtel

Mitglied des Vorstands

Große Theaterstraße 31 – 35

D-20354 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 349940-0

Telefax: +49 (0)40 349940-29

E-Mail: info@immac.de

www.immac.de



ÖKORENTA FINANZ GmbH

Clemens Mack

Geschäftsführer

Kornkamp 52

D-26605 Aurich

Telefon: +49 (0)4941 60497-285

Telefax: +49 (0)4941 60497-23

E-Mail: vertrieb@oekorenta.de

www.oekorenta.de



Primus Valor AG

Gordon Grundler

Vorstand

Harrlachweg 1

D-68163 Mannheim

Telefon: +49 (0)621 490966-0

Telefax: +49 (0)621 490966-600

E-Mail: info@primusvalor.de

www.primusvalor.de



RWB Partners GmbH

Nico Auel

Geschäftsführer RWB Partners GmbH

Keltenring 5

D-82041 Oberhaching

Telefon: +49 (0)89 666694-200

Telefax: +49 (0)89 666694-210

E-Mail: rm@rwb-partners.de

www.rwb-partners.de



Solvium Capital Vertriebs GmbH

Jürgen Kestler

Geschäftsführer

ABC-Straße 21

D-20354 Hamburg

Telefon: +49 (0)40 5273479-75

Telefax: +49 (0)40 5273479-22

E-Mail: info@solvium-capital.de

www.solvium-capital.de



US Treuhand Vertriebsgesellschaft mbH

Volker Arndt

Geschäftsführer

Schaumainkai 85

D-60596 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0)69 6380939-10

Telefax: +49 (0)69 6380939-29

E-Mail: info@ustreuhand.de

www.ustreuhand.de



Verifort Capital Group GmbH

Robert Constapel

Senior Key Account Manager

Konrad-Adenauer-Str. 15

D-72072 Tübingen

Telefon: +49 (0)170 5547 196

Telefax: +49 (0)7071 3665 77

E-Mail: r.constapel@verifort-capital.de

www.verifort-capital.de

Bitte betrachten Sie den folgenden Warnhinweis als grundsätzlichen Warnhinweis für alle beteiligten Anbieter bzw. deren Angebote:

Der Erwerb dieser Beteiligung oder Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Diese Broschüre stellt eine unverbindliche Werbemitteilung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch ein Angebot im Sinne der gesetzlichen Vorgaben dar. Diese Werbemitteilung enthält nicht die vollständigen Angaben zur Beteiligung an einem AIF oder dem Erwerb einer Vermögensanlage, sondern lediglich zusammenfassende Informationen. Die für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Grundlagen sind ausschließlich dem entsprechenden aktuellen Verkaufsprospekt des jeweiligen AIFs oder der jeweiligen Vermögensanlage, einschließlich der Anlagebedingungen, ggf. des Gesellschaftsvertrages und Treuhandvertrages sowie den wesentlichen Anlegerinformationen bzw. Vermögensanlagen-Informationsblattes oder Nachtrag zu entnehmen. Diese Unterlagen sind auf den jeweiligen Internetseiten der Produkthanbieter kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar.





Verband der
Kapitalverwaltungsgesellschaften
und Sachwertanbieter e.V.

**Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften
und Sachwertanbieter e.V.**

c/o Klaus Wolferrmann
Kirchröttenbach D 18
91220 Schnaittach
Tel.: +49 (0) 151 / 70679691
E-Mail: info@vks-verband.de
www.verband-vks.de

Stand: 02.09.2024

Die Veranstalter

