

IMMAC | TUELL

DIE KUNDENZEITUNG DER IMMAC HOLDING AG

Ausgabe ▶ 1/2024



**Liebe Leserinnen,
liebe Leser,**

das vergangene Jahr war geprägt von den Herausforderungen und Unwägbarkeiten im Pflegemarkt. Doch dank unserer gemeinsamen Anstrengungen und Ihres Vertrauens konnten wir unser Schiff sicher durch die raue See navigieren. Nach einer längeren Pause wird mit dieser Ausgabe die Tradition der IMMACtuell wieder aufgegriffen und fortgeführt.

Ihr wertvolles Feedback hinsichtlich der Transparenz und Häufigkeit der Kommunikation wurde zum Anlass genommen, bereits Anfang des Jahres die Abteilung für Anlegerbetreuung personell zu verstärken, um Ihnen künftig noch besser zur Seite stehen zu können.

In dieser Ausgabe der IMMACtuell erwarten Sie spannende Inhalte: ein Blick auf den Markt, Vorstellung unseres Vertriebs- und Anlegerbetreuungsteams, eine Servicesparte mit häufigen Fragen und Antworten rund um Ihr Investment sowie Hintergründe und Insights in den Pflegemarkt.

Danke für Ihr Vertrauen!
Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

mit herzlichen Grüßen

Mechthild Mösenfechtel
Mitglied des Vorstands
IMMAC Holding AG



Blomberg Klinik in Bad Laer, Niedersachsen

Pflegeimmobilien sind eine Zukunftsinvestition

Wer im vergangenen Jahr die Nachrichten über den Pflegemarkt verfolgt hat, dem wurde schnell klar, dass viele Marktteilnehmer vor großen Herausforderungen standen.

Tatsächlich gab es mehrere voneinander unabhängige Faktoren, die zeitgleich den Pflegemarkt beeinträchtigten und herausforderten. Neben den späten Nachwirkungen der COVID-19-Pandemie waren dies vor allem eine historisch hohe Inflation mit Auswirkungen auf Betriebskosten für Energie, Lebensmittel und Personal sowie ein akuter Fachkräftemangel.

Dieses geballte Auftreten von erschwerenden Faktoren trieb viele Pflegebetriebe in die Insolvenz und hatte damit auch Auswirkungen auf den Gesamtmarkt. Inzwischen sehen wir aber Licht am Ende des Tunnels, denn auf zwei wichtige Erkenntnisse ist Verlass: Der Pflegemarkt als solcher ist gekommen, um zu bleiben: Der künftige Bedarf ist groß und wird noch weiter wachsen.



Und: Aus jeder Krise entstehen auch neue Chancen, die es zu nutzen gilt!

Proaktives Handeln und langjährige Marktexpertise

IMMAC hat daher frühzeitig umfassende Maßnahmen entwickelt und umgesetzt, um den belastenden Auswirkungen der verschiedensten Einflussfaktoren entgegenzuwirken und somit das Portfolio zu stabilisieren. Der Fokus lag dabei auf der Sicherung der Investments und der Stabilisierung der betroffenen Einrichtungen. Dank unserer langjährigen Expertise und

der engen Beziehungen zu Kreditinstituten und Pflegebetrieben konnten wir alle betroffenen Häuser mit neuen Pachtverträgen ausstatten und somit den Fortbestand sichern. Auch hier zahlte sich das explizite Branchen-Know-how der IMMAC group aus, besonders durch die enge Kooperation mit betroffenen Betreibern. Ein weiterer entscheidender Faktor für unseren Erfolg ist die Zusammenarbeit mit unserem neuen Mehrheitsgesellschafter. Die Neustrukturierung der IMMAC group im vergangenen Jahr, bei der ein Bankenkonsortium unter Führung der Hannoverschen Volksbank eG die Mehrheit an IMMAC übernommen hat, bringt zusätzliche Stabilität und Unterstützung.

Vor allem aber erweitert die IMMAC group dadurch ihr strategisches Netzwerk und die damit verbundenen neuen Investitionsmöglichkeiten, die in dieser außergewöhnlichen Situation sehr erfolgreich genutzt werden konnten.

► Fortsetzung auf Seite 2

Leidenschaft als Erfolgsfaktor:

Vertriebschef Florian M. Bormann feiert 20 Jahre bei IMMAC

► Seite 3

Demografischer Wandel:

private Investoren als entscheidende Säule der zukünftigen Pflegeversorgung

► Seite 4

Hasselmann Gruppe:

Pflegeeinrichtungen erfolgreich führen – worauf es ankommt. Geschäftsführer Ulrich Kruthaup im Interview

► Seite 5

Ihr direkter Draht zu uns:

Unser neues Team im Anleger-service

► Seiten 6–7

Markt | Vertrieb

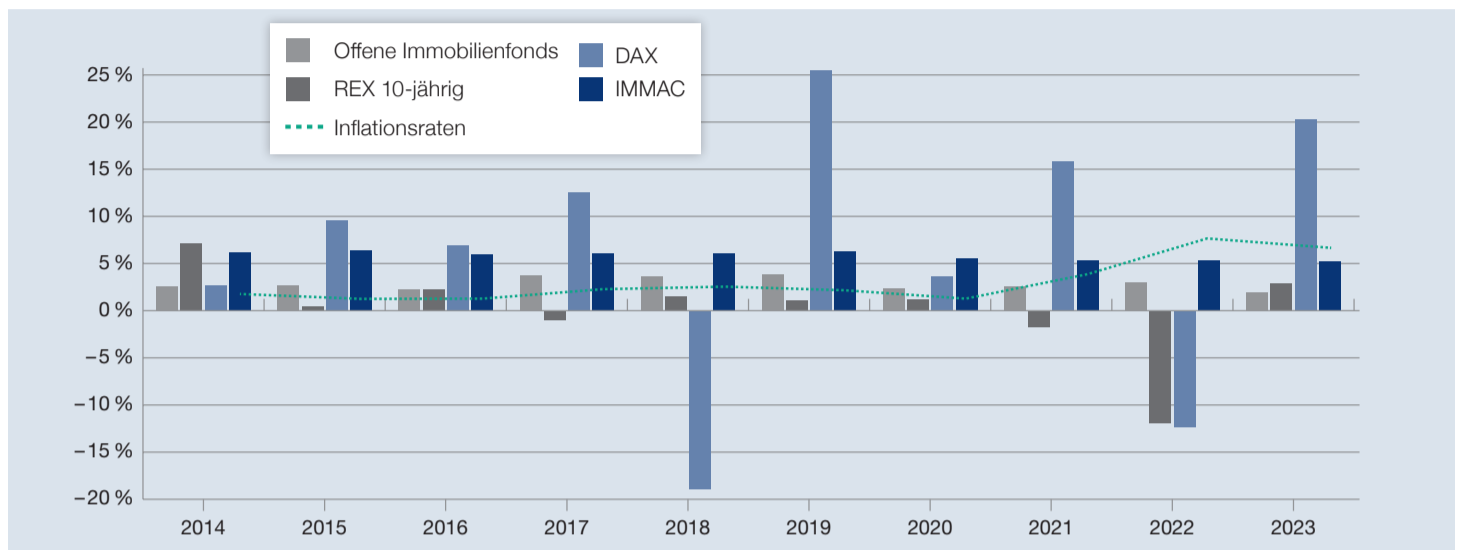
Stabile Renditen durch Investitionen in geschlossene Fonds

In der aktuellen Finanzlandschaft stehen Anleger vor der Herausforderung, die richtige Balance zwischen Rendite und Risiko zu finden.

Aktien bieten oft hohe Renditen, sind jedoch auch starken Schwankungen unterworfen. Immobilieninvestitionen hingegen zeichnen sich durch ihre Stabilität und den Schutz vor einer Inflation aus, während Renten- und Geldmarktfonds als sichere Häfen gelten, aber tendenziell niedrigere Renditen bieten. Um die Bedeutung der Diversifikation zu verdeutlichen, lohnt sich ein Blick auf die historischen Schwankungen verschiedener Anlageklassen. Eine Grafik zeigt die Wertentwicklungen über einen Zeitraum von zehn Jahren für offene Immobilienfonds, den REX 10-jährig, den DAX und den geschlossenen IMMAC Immobilienfonds.

Positive Entwicklung der verschiedenen Anlageklassen im Vergleich (in %) 2014–2023*

- Offene Immobilienfonds: 28,6 %
- Rentenanleihen (REX) 10-jährig: 2,0 %
- DAX: 65,6 %
- Geschl. Immobilienfonds, IMMAC AIF (IMMAC Spezialimmobilien): 58,55 %



Die Grafik zeigt die Schwankungen und Wertentwicklungen verschiedener Anlageklassen: Aktien, Renten, offene Immobilienfonds und IMMAC

Diese Daten verdeutlichen, dass geschlossene Fonds trotz der üblichen Marktschwankungen langfristig stabile Renditen bieten können. Dies liegt an ihrer Struktur, die es ermöglicht, in spezifische Immobilienprojekte oder -portfolios zu investieren, die langfristige Mieteinnahmen generieren und oft eine attraktive Wertsteigerung erfahren. Insbesondere in einem volatilen Marktumfeld können geschlossene Fonds durch ihre relative Unabhängigkeit von

kurzfristigen Börsenschwankungen und ihre Fokussierung auf Immobilienwerte eine attraktive Alternative darstellen.

Die Attraktivität von geschlossenen Fonds wird zusätzlich durch steuerliche Vorteile und die Möglichkeit zur Diversifikation innerhalb des Immobiliensektors gesteigert. Indem Investoren in verschiedene Immobilientypen oder Regionen investieren, können sie Risiken streuen und potenzielle Renditen optimieren. Trotz des

Wettbewerbs durch andere Anlagevehikel bleibt der geschlossene Fonds eine robuste Wahl für Investoren, die langfristige Stabilität und attraktive Renditen suchen. Die spezifische Ausgestaltung und Regulierung von geschlossenen Fonds bieten Investoren eine klare Perspektive auf potenzielle Renditen und Risiken, was sie in vielen Marktumfeldern zu einer bevorzugten Anlageoption macht. ■

*Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

Quellen: Statista, 2024; Deutsche Bundesbank, 01.03.2024; Destatis, 13.03.2024, IMMAC Performanceberichte

► Fortsetzung von Seite 1



Aktueller Blick auf den Markt zeigt gesichertes Wachstumspotenzial

Trotz der hinlänglich bekannten Herausforderungen gibt es verschiedene positive Signale für die Zukunft. Laut CBRE-Analysten ist bereits im weiteren Jahresverlauf mit einer gewissen Belebung des Gesundheitsimmobilieninvestmentmarkts zu rechnen, der weitere Ausblick auf die Marktentwicklung zeigt zudem deutlich, welcher riesiger Bedarf und damit Investmentchancen existieren. Fakt ist: Der Gesundheitsmarkt ist und bleibt alternativlos. Die weiter steigende Lebenserwartung und die zunehmende Zahl älterer Menschen führen zu einem erhöhten Bedarf an Pflegeleistungen. Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland ist seit 2001 um über 143 Prozent gestiegen und erreichte 2021 bereits rund 4,9 Millionen. Prognosen des

Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) gehen davon aus, dass diese Zahl weiter ansteigt und bereits 2030 rund 5,7 Millionen Menschen pflegebedürftig sein werden. Dies führt zu einem erheblichen Mehrbedarf an Pflegeeinrichtungen, insbesondere an vollstationären Pflegeplätzen. Allein bis 2040 werden laut RWI jährlich über 20000 zusätzliche vollstationäre Pflegeplätze benötigt. Dies entspricht einem Investitionsvolumen von 35 Milliarden Euro.

Pflegeimmobilien sind und bleiben eine Zukunftsinvestition

Die erfolgreiche Bewältigung der Herausforderungen des letzten Jahres haben eindrucksvoll zwei Dinge bewiesen: Pflegeimmobilien sind und bleiben eine robuste und zukunftssichere Investition. Und IMMAC ist dank der langjährigen Marktexpertise und eines nochmals gestärkten Netzwerks auch in stürmischen Zeiten in der Lage, das Portfolio zu stabilisieren und die Anlagen der Kunden zu sichern. Die demografische Entwicklung in Deutschland macht Pflegeimmobilien zu einem unverzichtbaren Bestandteil der zukünftigen Gesundheitsversorgung.

Die stabile Nachfrage, die Unterstützung durch die öffentliche Hand und die positiven wirtschaftlichen Perspektiven eröffnen weiterhin hervorragende Investitionsmöglichkeiten. Pflegeimmobilien bieten nicht nur eine nachhaltige und rentable Anlagemöglichkeit, sondern tragen zur Sicherstellung der Versorgung älterer Menschen bei und erfüllen somit einen wichtigen gesamtgesellschaftlichen Zweck. Gerade diese Aspekte sind für IMMAC und alle handelnden Personen ein besonderer Ansporn, weiterhin langfristige und stabilitätssichernde Investments in Pflegeimmobilien zu realisieren und dabei die Ziele der seit 1997 gelebten Unternehmenskultur weiterhin konsequent zu verfolgen. ■



Klaus Secker

Vertriebsdirektor
IMMAC Immobilienfonds GmbH

Beruflicher Hintergrund

Über 30 Jahre Erfahrung in Forderungsankauf, Immobilienfinanzierungen und Grundstücksankäufen

Aufgabe bei IMMAC

Vertriebsstrategien entwickeln, Kunden- und Vertriebspartnerbeziehungen pflegen

Ziele

Neugewinnung von Vertriebspartnern, Optimierung von Vertriebsprozessen und der Ausbau einer (noch) nachhaltigeren Wettbewerbsposition für IMMAC

Persönliches Motto

Wähle eine Arbeit, die du liebst, und du wirst keinen Tag in deinem Leben arbeiten müssen!

Und außerhalb von IMMAC?

Platz 1 ist meine Familie und dies gerne mit gemeinsamen Sport- und Reiseaktivitäten

Von der Pike auf!

Vertriebschef Florian M. Bormann feiert 20-jähriges Jubiläum bei IMMAC. Ein Gespräch über Vorbilder, Werte und Visionen.



2004



2024

► **IMMACtuell:** Herr Bormann, 20 Jahre im gleichen Unternehmen sind heute eine Seltenheit. Wie kamen Sie damals zur IMMAC group und hätten Sie bei Ihrem Start 2004 gedacht, dass dies eine Aufgabe „für immer“ sein würde?

» Florian M. Bormann: Nach meinem Abitur habe ich Elektrotechnik studiert und parallel dazu freiberuflich für eine Werbeagentur gearbeitet, um meine Studienzzeit etwas flexibler zu gestalten. Diese Agentur war unter anderem auch für IMMAC tätig, wodurch ich Thomas F. Roth kennenlernte, der bereits seit einigen Jahren bei IMMAC war. Eines Tages kam ich ausnahmsweise im Anzug ins Büro, da ich vorher einen Freund zu einem offiziellen Termin begleitet hatte.

Thomas sah mich und fragte in seiner unvergleichlichen Art: „Mensch mein Bub, was willst du eigentlich mal beruflich machen, wenn du schon so herumläufst?“ Ich antwortete, dass ich tatsächlich schon immer im Vertrieb arbeiten wollte und um das nötige Hintergrundwissen für meine Wunschbranche zu erwerben, Elektrotechnik studierte. Daraufhin fragte mich Thomas, warum ich dann nicht bei IMMAC arbeiten würde. Ich entgegnete salopp: „Weil du mir noch keinen Job angeboten hast.“ Eine Woche später rief er mich an und kurz darauf fing ich bei IMMAC an.

Da ich zu diesem Zeitpunkt unbedingt eine Ausbildung in dieser für mich neuen Branche absolvieren wollte und IMMAC mir dies mit damals neun Mitarbeitern nicht bieten konnte, begann ich im Februar 2004 eine externe, berufsbegleitende Ausbildung zum zertifizierten

Beteiligungsökonom. Parallel dazu durfte ich bei IMMAC alle Abteilungen durchlaufen – von der Konzeption, die damals noch von unserem Gründer Marcus H. Schiermann geleitet wurde, über die Finanzierung bis hin zum Vertrieb. Diese umfassende Erfahrung hat mich fasziniert und mir eine völlig neue Welt eröffnet.

Thomas F. Roth hat mich damals maßgeblich unter seine Fittiche genommen und mich in die Branche eingeführt, mir gezeigt, wie der Vertrieb funktioniert und welche Philosophie bei IMMAC gelebt wird. Wir haben in kürzester Zeit ein sehr tiefes Verständnis füreinander entwickelt. Die Lehrjahre waren hart – ich musste mich zunächst als Praktikant beweisen, durfte in die für mich neue, weite Welt der Investmentbranche reinschnuppern und gleichzeitig auch einfache Tätigkeiten verrichten, wie das Staubsaugen im Empfangsbereich. Aber genau diese Mischung und die bei IMMAC gelebte Hands-on-Mentalität haben mich geprägt.

► **IMMACtuell:** Kam nie der Wunsch auf, noch einmal ein anderes Unternehmen kennenzulernen?

» Florian M. Bormann: Nein, in den letzten 20 Jahren habe ich nie daran gedacht, das Unternehmen zu verlassen. Rückblickend ist die Zeit wie im Flug vergangen. Ich kann sagen, dass IMMAC für mich fast wie eine zweite Familie geworden ist – ich habe IMMAC mit aufgebaut und bin damit groß geworden. Ich bin stolz, ein Teil dieses Unternehmens zu sein und hatte nie das Gefühl, woanders hinzuwollen. Auch in schwierigen Zeiten bin

ich immer gerne zur Arbeit gekommen. Gemeinsam mit dem Team an der Entwicklung des Unternehmens mitwirken zu können, hat mich immer motiviert und erfüllt. IMMAC hat mir nicht nur beruflich, sondern auch

persönlich viel gegeben und diese Bindung ist im Laufe der Jahre immer stärker geworden.

► **IMMACtuell:** Gab es Meilensteine, die Sie als besonders prägend empfanden? Was treibt Sie an, auch noch die kommenden 20 Jahre mit der IMMAC group zu wachsen?

» Florian M. Bormann: Es hat mich immer beeindruckt zu sehen, wie IMMAC trotz regulatorischer Herausforderungen, wie der Einführung des KAGB, stets Wege gefunden hat, erfolgreich zu bleiben. Die Gründung der HKA Hanseatischen Kapitalverwaltung GmbH war ein bedeutender Meilenstein für uns. IMMAC war das erste Unternehmen in Deutschland und europaweit das zweite, das eine eigene KVG gründete. Dies war ein großer Erfolg und ein Beweis für die Innovationskraft und unseren Pioniergeist. Diese Widerstandsfähigkeit und Anpassungsfähigkeit zeichnen nicht nur uns, sondern auch die Branche aus.

Ein weiterer Höhepunkt war die Expansion nach Österreich und Irland. Diese Schritte haben uns neue Märkte erschlossen und unser internationales Profil geschärft. Es war spannend, die Herausforderungen und Chancen dieser neuen Märkte zu meistern und dabei stets die Bedürfnisse unserer Anleger im Auge zu behalten. Was mich antreibt, sind die Visionen und Ziele, die wir als Unternehmen haben. Wir bewegen uns in einem dynamischen Marktumfeld, das ständig neue Chancen bietet. Ich bin überzeugt, dass IMMAC auch in den kommenden Jahren eine führende Rolle im Segment Healthcare spielen wird.

► **IMMACtuell:** Bis zu seinem Wechsel in den Aufsichtsrat der IMMAC group im Jahr 2023 haben Sie gemeinsam mit Thomas F. Roth die Leitung des Vertriebs innegehabt. Was hat sich beruflich und privat seitdem verändert?

» Florian M. Bormann: Thomas F. Roth war für mich nicht nur ein wertvoller Mentor und Sparringspartner im beruflichen Kontext, sondern auch ein väterlicher Freund, Trauzeuge und Lebensbegleiter über mehr als zwei Jahrzehnte. Er hat unser Verhältnis einmal treffend beschrieben: „Woher soll ich wissen, was ich denke, bevor es der Bormann gesagt hat?“

Diese enge Verbindung war wie beim Fußball, wo man den Ball blind nach hinten spielt und genau weiß, dass der andere ihn aufnimmt und weiterspielt. Seit seinem Wechsel in den Aufsichtsrat fehlt natürlich die enge Zusammenarbeit im Tagesgeschäft. Beruflich hat sich für mich dahingehend einiges verändert, da ich nun auch die strategischen Elemente der Unternehmensführung übernommen habe.

Das bedeutet, dass ich mich vermehrt mit Themen wie Personalentwicklung und der strategischen Ausrichtung beschäftige und weniger Zeit für das operative Geschäft habe. Privat ist Thomas für mich aber nach wie vor ein wichtiger Ansprechpartner und Freund. Ich schätze unsere gemeinsamen Jahre und die vielen Erfahrungen sehr.

► **IMMACtuell:** Seit September 2023 ist Klaus Secker als Vertriebsdirektor für IMMAC tätig. Wie teilen Sie und Herr Secker die Verantwortlichkeiten auf?

» Florian M. Bormann: Mit Klaus Secker haben wir einen engagierten Vertriebsprofi für unser Team gewinnen können. Sein Haupttätigkeitsfeld liegt im operativen Tagesgeschäft, wobei er eine hohe Vertriebskompetenz und langjährige Erfahrung



mitbringt, die für IMMAC sehr wertvoll ist. Er hat unsere Unternehmensphilosophie schnell verinnerlicht und geht den gemeinsamen Weg mit viel Freude und Engagement. Die Zusammenarbeit mit ihm ist äußerst angenehm und ich freue mich darauf, IMMAC gemeinsam mit ihm weiter voranzubringen.

► **IMMACtuell:** Auf welche neuen Entwicklungen oder Produkte können sich die Anlegerinnen und Anleger in naher Zukunft freuen?

» Florian M. Bormann: Unser Innovationsfokus liegt auf den Zielmärkten. Wir haben in Österreich und Irland expandiert und werden weiterhin neue europäische Märkte erschließen. Unser im Jahr 2022 aufgelegter Dachfonds bietet unseren Anlegern derzeit die Möglichkeit, mit einer einzigen Investition ein diversifiziertes Portfolio zu erwerben. Wir planen, in naher Zukunft einen zweiten Dachfonds nach dem gleichen Modell aufzulegen.

IMMAC ist unternehmerisch geprägt und ergreift stets Chancen zur Optimierung, wenn sie sich ergeben. Ich kann nicht genau sagen, was die Zukunft bringen wird, aber ich kann mit Sicherheit sagen, dass wir alle Chancen bestmöglich nutzen werden.

► **IMMACtuell:** Zum Abschluss – IMMAC für Sie in fünf Worten?

Familie, Beständigkeit, Innovationskraft, Verantwortungsbewusstsein und – last but not least – Dienst am Kunden. ■

Herr Bormann, herzlichen Dank für das interessante Gespräch und die Einblicke!

Ankauf | Research

Erfolgreich mit dem Sale-and-Lease-Back-Modell

IMMAC begleitet als Immobilieninvestor fünf hervorragend positionierte Familienbetriebe



FRIEDHELM ULOTH
Transaktionsmanager IMMAC

In den letzten 18 Monaten hat das IMMAC-Ankaufsteam erfolgreich sechs Sale-and-Lease-Back-Transaktionen in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen abgeschlossen. Zu den erworbenen Pflegeeinrichtungen gehören „Haus Sebastian“ und „Haus Schöneck“ mit insgesamt 150 vollstationären Pflegeplätzen in Alpen und Sonsbeck nahe der deutsch-niederländischen Grenze.

Diese Einrichtungen bieten spezialisierte Pflege für Patienten mit gerontopsychiatrischen Erkrankungen wie Demenz, paranoiden Psychosen und Suchterkrankungen, eine Versorgungsform, die in Deutschland nach wie vor unterrepräsentiert ist. Durch die Übernahme der Immobilien von den bisherigen Trägern wurde nicht nur der Fortbestand der Einrichtungen gesichert, sondern auch die Übergabe an die nächste



Altenpflegeeinrichtung „Haus Schöneck“, Sonsbeck Labbeck

Familiengeneration ermöglicht. Langfristige Pachtverträge über 25 Jahre (plus 1 x 5 Jahre Option) mit den neuen Gesellschaftern der Trägergesellschaften sichern den nachhaltigen Erhalt der Einrichtungen. Im Rahmen einer Portfoliotransaktion investierte die IMMAC group in eine Rehaklinik, in zwei stationäre Pflegeeinrichtungen und eine Anlage für betreutes Wohnen. Zu den erworbenen Einrichtungen zählen die auf medizinische Rehabilitation spezialisierte „Klinik im Kurpark“ mit 215 Patientenbetten, die „Residenz am Salzbach“ mit 48

Pflegeplätzen, die „Blomberg Klinik“ mit 138 Einzelzimmern für die stationäre Pflege sowie die „Seniorenresidenz Hasselmann“ mit 57 Wohnungen für Seniorinnen und Senioren, ergänzt um einen Pflegedienst und Nebennutzungen. Die Struktur dieser Sale-and-Lease-Back-Transaktion ermöglicht es der Hasselmann Gruppe, die Einrichtungen in Bad Rothenfelde nach dem Verkauf weiterhin vollumfänglich zu betreiben. Diese erfolgreichen Transaktionen verdeutlichen die Attraktivität des Investor-Betreiber-Modells für

mittelständische Betreibergesellschaften. Sie vertrauen auf die Sozialimmobilienexpertise der IMMAC group, um immobilienstrategische Herausforderungen wie Restrukturierungen und die Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen zu bewältigen.

In der aktuellen Marktphase, geprägt durch hohe Kapitalzinsen, wirtschaftliche Herausforderungen großer Betreibergruppen und zukünftige energetische Anforderungen an Gebäude, erweist sich diese flexible und planungssichere Transaktionsform als vorteilhaft für Betreiber und Investoren gleichermaßen. ■

Was bedeutet „Sale and Lease Back“?

„Sale and Lease Back“ bezeichnet eine Transaktion, bei der ein Betreiber seine Pflegeimmobilie verkauft und sie langfristig zurückmietet. Dies setzt Kapital frei, das für den Betrieb oder Erweiterungen genutzt werden kann, während die Kontrolle und Nutzung der Immobilie erhalten bleiben. Der langfristige Mietvertrag bietet finanzielle Flexibilität und Planungssicherheit für den Betreiber.

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt:
IMMAC Holding AG
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
+49 40.34 99 40-0
www.immac.de

Konzept/Redaktion:
Felicitas von Kap-herr,
Kristin Rumohr

Autoren dieser Ausgabe:
Ramona Baase,
Sandra Claußen,
Thomas F. Roth,
Felicitas von Kap-herr,
Katharina Wöbke,
Friedhelm Uloth

Gestaltung:
Christine Becker,
Lucija Peraic

Fotos/Visualisierungen:
iStock.com/Halfpoint (S. 1, 2),
Klaus Knuffmann
(S. 1, 3, 4), IMMAC group
(S. 1, 3, 4, 5, 8), Felix Matthies
(S. 2, 3, 6, 8), Hasselmann
Gruppe (S. 5, 6), iStock.com/
rambo182 (S. 6), iStock.com/
the-lightwriter (S. 7).

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den meisten Fällen auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen weiblich, männlich und divers (w/m/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Druck/Papier:
JUWEL-Offset,
holzfrei matt 100%
PEFC-zertifiziert



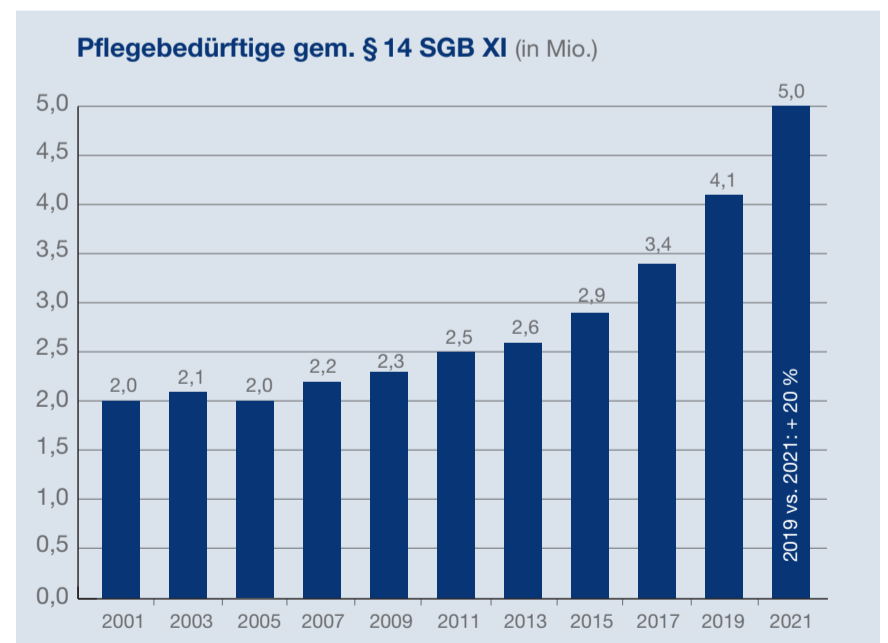
Demografischer Wandel in Deutschland Private Investoren als Teil der Lösung

Ein Beitrag von Katharina Wöbke, Leitung IMMAC research

Der demografische Wandel ist keine neue Erkenntnis, sondern ein gesellschaftlich relevantes Thema, das aktuell intensiv diskutiert wird. In Deutschland steigt die Lebenserwartung kontinuierlich an, unterstützt durch medizinische Fortschritte, verbesserte Lebensbedingungen und ein gesteigertes Gesundheitsbewusstsein. Gleichzeitig geht die Geburtenrate zurück: Bereits seit 1972 übersteigt die Zahl der Verstorbenen die Zahl der Geborenen.* Die Bevölkerungszahl in Deutschland würde seit über 40 Jahren abnehmen, gäbe es nicht einen positiven Wanderungssaldo durch Zuzüge aus dem Ausland, der die negative „natürliche“ Bevölkerungsbilanz kompensiert. Das beginnende Ausscheiden der geburtenstarken Babyboomer-Jahrgänge aus

dem Berufsleben hat die Herausforderungen des demografischen Wandels weiter verschärft. Bis 2070 wird der Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung voraussichtlich von rund 20 auf 30 Prozent steigen. Das Überaltern der Gesellschaft wird sich naturgemäß auf die Anzahl pflegebedürftiger Menschen auswirken, die laut Prognosen bis 2070 auf 6,9 Millionen anwachsen wird, verglichen mit 5 Millionen im Jahr 2019. Sicher ist vor allem eines in diesem Zukunftsszenario:

Der Bedarf an professioneller Pflege und Betreuung wird wachsen. Die steigende Nachfrage nach altersgerechtem Wohnraum und qualitativ hochwertigen Pflegeplätzen erfordert einen Ausbau der Infrastruktur. Private Investitionen in Pflegeimmobilien spielen dabei eine



Grafik zum demografischen Wandel

entscheidende Rolle für die Sicherstellung einer flächendeckenden pflegerischen Versorgung. Sie sind nicht nur ökonomisch sinnvoll, sondern tragen maßgeblich zur Bewältigung dieser gesellschaftlichen Herausforderung bei. Zusätzlich bieten sie stabile Renditen und gelten als

krissensichere Anlageform mit vielversprechenden Zukunftsaussichten. Diese Investitionen fördern somit nicht nur das wirtschaftliche Wachstum, sondern auch das Wohl und die Lebensqualität einer alternenden Gesellschaft. ■

* Quelle: Statistisches Bundesamt

Betreiber-Porträt

Ulrich Kruthaup im Gespräch über die Philosophie der Hasselmann Gruppe:

„Unser Mitarbeiterfokus macht den Unterschied!“

Die Hasselmann Gruppe zählt zu den führenden Betreibern im niedersächsischen Gesundheitswesen. Das Unternehmen wurde 1978 gegründet und verwaltet drei Einrichtungen im Bereich Betreuung und Pflege sowie eine Rehaklinik aus dem IMMAC-Portfolio. Dank einer exzellenten Unternehmensführung, die sich stark am Wohl der Mitarbeiter orientiert, konnten die betreuten Objekte auch in turbulenten Zeiten ihre Qualität und Stabilität bewahren und weiter ausbauen.

Seit 2003 arbeitet Ulrich Kruthaup gemeinsam mit Jens Hasselmann, der das Unternehmen in zweiter Generation leitet, als Geschäftsführer für die Gruppe. Im Gespräch mit IMMACtuell sprach Herr Kruthaup über die Unternehmensphilosophie, die Unternehmenskultur und die zukünftigen Ziele der Hasselmann Gruppe.

► **IMMACtuell: Herr Kruthaup, seit ihrer Gründung vor 46 Jahren hat die Hasselmann Gruppe eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen, von einer kleinen Pension mit 20 Betten hin zu einem der führenden Betreiberunternehmen für Gesundheitsimmobilien in Niedersachsen. Welche Schlüsselentscheidungen und Meilensteine haben diese Entwicklung maßgeblich geprägt?**

» **Ulrich Kruthaup:** Eine Schlüsselentscheidung für unser Wachstum war, meiner Überzeugung nach, die Initiative von Senior Hasselmann in den 90er-Jahren gemeinsam mit Jens Hasselmann, eine Rehaklinik in Bad Rothenfelde zu bauen.

Ursprünglich waren wir ein Kur- und Reha-Hotel – eine Form, die tatsächlich noch in den Siebzigern existierte. Durch die Errichtung der Klinik im Kurpark haben wir uns weiter professionalisiert und konnten unser Volumen in herausfordernden Zeiten praktisch verdreifachen. Also von 100 Betten kommend, haben wir auf fast 300 Betten hochskaliert. Die alte Einrichtung wurde in eine Residenz umgebaut, und die Klinik im Kurpark wurde während einer der ersten großen Reha-Krisen an den Markt geführt.

Eine Schlüsselentscheidung, an der ich persönlich beteiligt war, war die frühzeitige Besinnung auf unsere Stärken als familiengeführtes und familienorientiertes Unternehmen, ein Leitprinzip, das uns bis heute begleitet.



Ulrich Kruthaup – Geschäftsführer der Hasselmann Gruppe

► **IMMACtuell: Wie hat sich dieser Fokus auf Ihre Betriebsführung und Ihre Leistung im Gesundheitswesen ausgewirkt?**

» **Ulrich Kruthaup:** Wir legen einen starken Fokus auf die Anliegen und Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden, insbesondere in Bezug auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Angesichts der starken Weiblichkeit im Gesundheitswesen, auch in Führungspositionen, sehen wir uns als Vorreiter, da wir früh auf diese Bedarfe eingegangen sind, lange bevor sie öffentlich diskutiert wurden. Eine meiner ersten Initiativen war die Förderung der Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden, einschließlich Familienorientierung und gezielter Fortbildungsmaßnahmen.

Dabei bestand das Risiko, dass nach intensiver Weiterbildung keine passenden Positionen frei waren, was gelegentlich dazu führte, dass langjährige Mitarbeiter uns verlassen haben. Strategisch betrachtet haben wir jedoch ein Netzwerk hochqualifizierter Kollegen in anderen Einrichtungen aufgebaut, mit denen wir uns austauschen und gegenseitig unterstützen können, was unsere Weiterentwicklung fördert.

► **IMMACtuell: Was unternehmen Sie, um die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen?**

» **Ulrich Kruthaup:** Wir optimieren kontinuierlich unsere Prozesse durch Digitalisierung und gesunden Menschenverstand, um dort zu vereinfachen, wo es sinnvoll ist. Im träge wirkenden Gesundheitswesen ist Geduld gefragt, um Veränderungen umzusetzen. Wir stehen täglich an der Startlinie, um Abläufe zu verschlanken und Raum für Verbesserungen zu schaffen. Qualität ist entscheidend, daher reflektieren,

hinterfragen und optimieren wir unsere Prozesse im konstruktiven Austausch mit unseren Mitarbeitenden.

► **IMMACtuell: Wie schaffen Sie es, Ihre Einrichtung als attraktiven Arbeitsplatz zu positionieren und qualifizierte Mitarbeiter anzuziehen?**

» **Ulrich Kruthaup:** Unsere Einrichtung verfolgt einen einzigartigen Ansatz, den ich gerne als die fünf A's bezeichne: Alles Anders Als Alle Anderen. Die Rahmenbedingungen sind für alle gleich, daher müssen wir neue Ideen entwickeln. Unser innovativer und lösungsorientierter Geist spielt dabei eine wichtige Rolle, ebenso wie unser unverzichtbarer Optimismus, auch in schwierigen Zeiten.

Wir setzen gezielte Maßnahmen um, um ein positives Mitarbeiterklima zu schaffen und eine „Magnet-Einrichtung“ zu werden. Viele Menschen finden in den helfenden Berufen besondere Sinnhaftigkeit. Bereits seit 2010 betonen wir die Bedeutung, auf der Wunschliste dieser potenziellen Mitarbeiter zu stehen. Wir müssen uns so positionieren, dass wir einen idealen Arbeitsplatz bieten können.

Familienorientierung, Fort- und Weiterbildung sowie betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) sind dabei zentrale Aspekte. Seit 2013 führen wir ein professionelles BGM durch, während viele Mitbewerber dieses Feld noch sehr vernachlässigen. Dies macht einen deutlichen Unterschied. Erst kürzlich wurde die Blomberg Klinik, unsere Klinik im Kurpark, erneut als Preisträger durch Great Place to Work® ausgezeichnet.

► **IMMACtuell: Sie haben sich bei Ihren drei Pflegeeinrichtungen und Ihrer Rehaklinik für eine Zusammenarbeit mit IMMAC im Rahmen des Sale-and-Lease-Back-Modells entschieden. Welchen Vorteil sehen Sie darin?**

» **Ulrich Kruthaup:** Durch den Verkauf der Immobilien im Sale-and-Lease-Back-Modell hat sich an unserem Unternehmensspirit nichts verändert. Das heißt, wir haben mit IMMAC einen Partner auf Augenhöhe gefunden, mit dem wir gut zusammenarbeiten können. Dies ermöglicht es uns, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren; auf das, was wir besonders gut können, nämlich Pflege, Betreuung und Heilung im Bereich der Rehabilitation und Altenpflege. Die Verwaltung der Immobilie hingegen haben wir mit IMMAC in professionelle Hände gegeben, die über eine große Expertise verfügen.

Die von der Hasselmann Gruppe betriebenen Einrichtungen:



Residenz am Salzbach (Bj. 2017), Pflegeeinrichtung mit 48 vollstationären Betten, Bad Rothenfelde



Klinik im Kurpark (Bj. 1996, Erweiterung 2003), Rehaklinik mit 215 Patientenbetten, Bad Rothenfelde



Seniorenresidenz Hasselmann (Bj. 1978, Erweiterung 1990), Anlage für betreutes Wohnen mit 57 Service-Wohnungen, Bad Rothenfelde



Blomberg Klinik (Bj. 1989), Pflegeeinrichtung mit 138 vollstationären Betten, Bad Laer

*Great Place to Work® ist ein international tätiges Forschungs- und Beratungsinstitut, das in rund 60 Ländern Unternehmen dabei unterstützt, ihre Unternehmens- und Arbeitsplatzkultur zu analysieren, weiterzuentwickeln und sichtbar zu machen.

► Fortsetzung auf Seite 6

Betreiber-Porträt | IMMAC Service

Neues Team im Anlegerservice: Ramona Baase und Sandra Claußen sind für Sie da

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Transparente Kommunikation und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sind IMMAC besonders wichtig. In der Vergangenheit war das nicht immer optimal. Daher wurde das Team des Anlegerservice neu aufgestellt: Ramona Baase und Sandra Claußen stehen Ihnen nun für alle Fragen rund um die IMMAC-Fondswelt zur Verfügung.

Ramona Baase, seit über 10 Jahren in der Anlegerverwaltung tätig, bringt ihre langjährige Erfahrung und Begeisterung für den direkten Kontakt mit den Anlegern ein. Sie kümmert sich zuverlässig um Ihre Fragen, ist zuständig für das Anlegen und Erfassen von Neukundendaten und Verträgen, Änderungen Ihrer Stammdaten und erste Ansprechpartnerin bei Übertragungen von Fondsbeteiligungen.

Sandra Claußen, seit einem halben Jahr bei IMMAC, ergänzt das Team durch ihre Kommunikationsstärke und Freude am persönlichen Austausch. Mit ihrer Erfahrung als Account-Managerin sorgt sie für eine offene

und transparente Kommunikation. Ziel ist es, die Anliegen der Kunden frühzeitig zu erkennen, Lösungen zu schaffen und zeitnah zu informieren und damit die Zufriedenheit der Kunden nachhaltig zu steigern.

Ramona Baase und Sandra Claußen setzen sich dafür ein, dass Ihre Anliegen stets kompetent und verlässlich bearbeitet werden, um Ihre Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen. ■



Kontakt Anlegerverwaltung

Telefon +49 40.30 38 86-400

E-Mail anlegerservice@diehanseatische.de

www.IMMAC.de/anleger

V.l.n.r.: Sandra Claußen und Ramona Baase



Für Fragen und Anliegen rund um Ihre Fonds stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

- Betreuung von Neu- und Bestandskunden
- Kundenanfragen
- Annahme von Beitrittserklärungen
- Anlegerschreiben
- Versand sämtlicher Anlegerkommunikation
- Übertragungen von Fondsbeteiligungen bei Veräußerung, Schenkung oder Vererbung
- Prozessoptimierung
- Stammdatenänderungen
- Schnittstelle zu internen Fachabteilungen

► Fortsetzung von Seite 5



Das Team der Hasselmann Gruppe

► **IMMACtuell: Der demografische Wandel erfordert bis 2040 jährlich über 20000 neue Pflegeplätze. Welche politischen Rahmenbedingungen fordern Sie zur Sicherung der pflegerischen Versorgung?**

» **Ulrich Kruthaup:** Die Pflegebranche steht vor einer großen Herausforderung! Ich engagiere mich im Landesvorstand des bpa (Bundesverband privater Anbieter sozialer Dienste) in Niedersachsen, wo wir über den Verband auf Bundesebene einen 5-Punkte-Plan zur Verbesserung der Rahmenbedingungen erarbeitet haben. Ein Punkt, der mir besonders am Herzen liegt, ist die gesetzliche Berücksichtigung der sogenannten Kompetenzvermutung bei Fachkräften aus dem Ausland. Die

Anerkennungsverfahren sind derzeit viel zu langwierig und kompliziert. Statt immer Defizite zu fokussieren, sollten wir anerkennen, dass diese Fachkräfte eine Ausbildung haben, und ihnen mehr Vertrauen entgegenbringen. Diese Umstellung in der Willkommenskultur könnte der Branche enorm helfen und passt zu unserem Ansatz, Mitarbeitende zu fördern, zu unterstützen und zu fördern.

► **IMMACtuell: Was macht Ihnen am meisten Freude an Ihrer Arbeit?**

» **Ulrich Kruthaup:** Die tägliche Arbeit mit Menschen und für Menschen ist für mich äußerst sinnstiftend. Die Dankbarkeit der Bewohner und Patienten, die wir täglich erleben, ist unglaublich wertvoll. Im Gesundheitswesen erfahren wir täglich diese kleinen Wunder des Miteinanders, die uns viel zurückgeben. Leider vermitteln wir diese emotionalen Aspekte oft unzureichend, während andere Branchen, wie die Automobilindustrie, Milliardenbeträge für die Emotionalisierung ihrer Produkte ausgeben. Für mich ist es eine große Freude und Erfüllung, Teil dieses Berufsfelds zu sein, da wir Menschen helfen, unterstützen und in wichtigen Lebensabschnitten begleiten können.

► **IMMACtuell: Was wünschen Sie sich für die Zukunft, um die Hasselmann Gruppe erfolgreich an die nächste Generation übergeben zu können?**

» **Ulrich Kruthaup:** Es ist entscheidend, Menschen zu finden, die Verantwortung für das Gesamtsystem

übernehmen möchten. Wir können nicht nur ernten, sondern müssen gleichzeitig in das System investieren und es pflegen. Leider ist diese Einstellung in der Ausbildung und beim Berufseinstieg unzureichend ausgeprägt, wo viele nur ihre eigene Selbstbezogenheit sehen. Gesunder Egoismus ist wichtig, aber wir brauchen auch Führungskräfte, die die Verantwortung für das gesamte System erkennen und übernehmen können und wollen.

Mein persönliches Ziel ist es, die Hasselmann Gruppe in die Hände solcher Menschen zu übergeben, die diese Systemverantwortung teilen und weiterführen, um ein gut geführtes Unternehmen für kommende Generationen sicherzustellen. ■

Wir danken für das interessante Interview!

ZAHLEN
DATEN

Hasselmann Gruppe

- Gründung: 1978
- Geschäftsführung: Jens Hasselmann, Ulrich Kruthaup
- Mitarbeitende: 450
- Art: Betreibergesellschaft von Gesundheitsimmobilien
- Standorte: Einrichtungen im Segment Betreuung und Pflege, 1 Rehaklinik in Niedersachsen
- 600 Menschen werden täglich betreut, je nach Einrichtung als Wohnpartner, Bewohner oder Patient
- www.hasselmanngruppe.de

Sie haben Fragen?

Wir haben die Antworten!

Kann ich meine Beteiligung verkaufen?

Es besteht die Möglichkeit, Ihre Beteiligung selbst, über Ihren Vermittler oder Anbieter wie z. B. die Fondsbörse Deutschland zu verkaufen.

Was bedeutet Mindestlaufzeit?

Die Mindestlaufzeit eines Fonds bezieht sich auf die kürzeste Zeitspanne, in der die Anleger ihre Investitionen im Fonds halten müssen. Eine vorzeitige Kündigung der Beteiligung ist nicht möglich.

Was fällt unter Sonderwerbungskosten?

Nach §9 Abs. 1 EStG sind Werbungskosten Aufwendungen zur Erwerbung, Sicherung und Erhaltung der Einnahmen. Hierzu zählen unter anderem Zinsen, wenn für den Erwerb der Beteiligung ein Kredit aufgenommen wurde.

Steuerberatungskosten oder Reisekosten sind nicht absetzbar.

Wie hoch ist der Steuerfreibetrag in Österreich?

Der Steuerfreibetrag für das Jahr 2023 liegt bei € 2.126,00.

Welche Unterlagen werden im Erbfall benötigt?

Für eine Übertragung im Erbfall werden folgende Unterlagen benötigt: Kopie von der Sterbeurkunde, vom Erbnachweis (Erbschein oder eröffnetes Testament mit Eröffnungsschreiben), persönliche Angaben des/der Erben: Name, Anschrift, Finanzamt, Steuernummer, Bankverbindung für die Ausschüttung und eine Kopie des Personalausweises.

Was ist der Unterschied zwischen Ausschüttung und steuerlichem Ergebnis?

Die Fondsgesellschaft ist eine vermögensverwaltende Personengesellschaft. Aufgrund des steuerlich geltenden Transparenzprinzips werden Ihnen als Anleger die Ergebnisse der Fondsgesellschaft in Höhe Ihres Beteiligungsanteils steuerlich so zugerechnet, als ob Sie unmittelbar Einnahmen erzielen und Ausgaben tätigen würden.

Die steuerlichen Einkünfte sind gemäß §2 Abs. 2 Nr. 2 EStG durch Gegenüberstellung der Einnahmen (§8 EStG) und der Ausgaben, wie Werbungskosten, Abschreibungen (§9 EStG), zu ermitteln. Für die zeitliche Zuordnung von Einnahmen und Werbungskosten ist gemäß §11 EStG regelmäßig der tatsächliche Zufluss bzw. Abfluss bei der Fondsgesellschaft maßgeblich.

Ausschüttungen an den Gesellschafter sind nicht Grundlage der steuerlichen Einkünfteermittlung. Hierbei handelt es sich steuerrechtlich gesehen um Entnahmen des Gesellschafters, die für die Überschussermittlung grundsätzlich ohne Bedeutung sind.

Wann werden die steuerlichen Werte mitgeteilt?

Für die deutschen und irischen Fonds werden die steuerlichen Werte i. d. R. im Juli, die österreichischen Werte meist im September versandt.

IMMAC group



IMMAC
Immobilienfonds
GmbH

- Emittent
- Generalvertrieb Immobilienfonds von IMMAC und DFV

Hanseatische
Kapitalverwaltung

HKA
Hanseatische
Kapitalverwaltung

- Fondskonzeption und -management
- Assetmanagement
- Objektmanagement

FIDUS | Treuhand
GmbH

FIDUS
Treuhand
GmbH

- Treuhänderische Verwaltung IMMAC und DFV Fondsbeteiligungen

Zur IMMAC group gehören außerdem die: IMMAC Verwaltungsgesellschaft mbH, DFV Deutsche Fondsvermögen GmbH, IMMAC Health property GmbH, IMMAC Sozialbau GmbH, IMMAC Wohnbau GmbH, IMMAC GmbH (Austria), DFV Beteiligungs GmbH und die IMMAC Capital (Ireland) Ltd.

Investmentexperten unter einem Dach

„Welche Rolle spielt ein Treuhänder in einer KG?“

Die Beteiligung an einer KG über ein Treuhandverhältnis – bei Fonds der IMMAC group mit der Fidus Treuhand GmbH – erspart dem Anleger Aufwand und Kosten einer notariellen Beglaubigung, was ein persönlicher Eintrag ins Handelsregister erforderlich machen würde.

Im Handelsregister wird nur die Treuhandgesellschaft mit der Summe der Beteiligungen aller Treugeber eingetragen. Der Treuhänder legt ein Treugeberregister an, das über die gesamte Laufzeit des Fonds permanent gepflegt wird. Anteilsveräußerungen, Übertragungen auf dem Weg der Schenkung oder Vererbung lösen bei persönlich im Handelsregister eingetragenen Beteiligungen erneut Kosten für die notariellen Beglaubigungen und beim Registergericht für vorzunehmende Änderungen aus. Besteht jedoch ein Treuhandverhältnis, bedarf es lediglich einer

Aktualisierung des Treugeberregisters. Da Handelsregister in Deutschland digital schnell und einfach einsehbar sind, wird zudem durch ein Treuhandverhältnis die Privatsphäre des Anlegers bestmöglich geschützt. Der Treuhänder vertritt alle nicht persönlich anwesenden Treugeber in Gesellschafterversammlungen und bei Abstimmungsverfahren. Wichtig ist, dass der Treuhänder sich der Stimme zu enthalten hat, sofern er keine Weisung des Treugebers hat.

Das ist keine Selbstverständlichkeit, aber bei allen Fonds der IMMAC group in den Treuhandverträgen so geregelt. Das wird von Analysten stets als sehr positiv und anlegerfreundlich bewertet. Denn durch diese Regelung ist der Treugeber hinsichtlich seiner Rechte dem im Handelsregister eingetragenen Kommanditisten vollkommen gleichgestellt.

News und Highlights

Aktuelle Fonds

Auswahl aus gegenwärtigen Beteiligungsangeboten

- Beteiligungsmöglichkeit ab € 20.000
- 4,75 % p. a. geplante Ausschüttung
- Ausschüttungszeitpunkt: monatlich



IMMAC 125. Renditefonds – Klinik im Kurpark

IMMAC 125. Renditefonds – Klinik im Kurpark

Der Fonds investiert in eine Reha-Klinik in Bad Rothenfelde mit einer Grundstücksfläche von über 6000 m². Die Klinik verfügt über 299 stationäre Betten, verteilt auf 145 Einzel- und 77 Doppelzimmer, ein Ärztehaus und direkten Zugang zu einer Therme. Bertreiber ist die auf den Seiten 5–6 vorgestellte Hasselmann Gruppe.

QR-Code scannen und weitere Infos erhalten!



- Beteiligungsmöglichkeit ab € 10.000
- Monatliche Ausschüttung bereits erhöht
- Sonderausschüttung für 2023 erfolgt



IMMAC Immobilien Renditedachfonds Deutschland

IMMAC Immobilien Renditedachfonds

Schon ab 10.000 Euro haben Sie die Möglichkeit, sich an einem risikogemischten Renditedachfonds mit mehreren Investitionsobjekten gleichzeitig zu beteiligen. Der Renditedachfonds investiert in diverse AIF der IMMAC group, darunter auch Spezial-AIF, die bislang nur semi-professionellen und professionellen Anlegern vorbehalten waren.

QR-Code scannen und weitere Infos erhalten!

Sie haben Fragen?

Unsere Ansprechpartnerinnen im Vertrieb stehen Ihnen gerne auch persönlich zur Verfügung.



Nicole Bust
Assistenz Vertrieb



Julia Dibbern
Assistenz Vertrieb

Telefon +49 40.34 99 40-444 | **E-Mail** vertrieb@IMMAC.de
www.IMMAC.de/vertrieb



SHORT NEWS

► Bethany House, Ireland

Hier möchte man alt werden: Vertriebsstart des S-AIF IMMAC Irland VI steht kurz bevor.

► Nachhaltigkeitsbericht 2023 veröffentlicht

Damit unterstreicht die IMMAC group ihren ganzheitlichen Ansatz für transparente Informationspolitik gegenüber Geschäftspartnern, Kunden und Mitarbeitern.

Mehr dazu unter: IMMAC.de/nachhaltigkeit

► Auszahlungserhöhung bei DFV Hotel Deggendorf

Kurz nach Fondsschließung konnte die Auszahlung rückwirkend ab Juli 2024 von 4,5 % auf 5,0 % p. a. der Beteiligungssumme erhöht werden. Der Fonds übertrifft damit bereits jetzt die Prognosen.

► Sonderausschüttung für IMMAC Immobilien Renditedachfonds Deutschland

Bereits zum Jahresstart ermöglichte die positive Entwicklung der Zielinvestments eine rückwirkende Sonderausschüttung für die Anlegerinnen und Anleger.

Das erwartet Sie in der nächsten IMMACtuell:

FAQ-Special:
Antworten auf Ihre drängendsten Fragen

Jahresrückblick 2024:
Ein Blick auf die Highlights und Ereignisse der IMMAC group

Vorschau 2025:
Was erwartet Sie im kommenden Jahr?