

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 355 | 09. KW | 28.02.2020 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: BVT schafft erneut Wohnraum für Millenials in den USA	2
Fonds-Check: DWS punktet bei Grundbesitz Europa mit diversifiziertem Portfolio	6
Sachwerte-Kolloquium: Diskussionen auf höchster Entscheider-Ebene	9
AIF-Marktstudie 2019: Umsatz-Rekord nur knapp verpasst	12
Einzelhandelsimmobilien: Mieten und Preise sinken auf breiter Front	14
Personalia	14
Auf ein Wort: Tokens machen Immobilien digital und handelbar	16
Das Letzte	19
Impressum	19

Meiner Meinung nach...

Ein dickes Plus von knapp 50 Prozent hat **Stefan Loipfinger** beim Umsatz mit geschlossenen Publikums-AIF ermittelt. Und auch bei den Modellen nach dem Vermögensanlagegesetz ging es nach oben, wenn auch nur einen kleinen Schritt. Offenbar haben doch immer mehr Anleger die Nase voll von Mini- oder sogar Minuszinsen für ihr Ersparnis. Allerdings: Jedes Jahr werden Lebensversicherungen im Volumen von knapp 90 Milliarden Euro fällig. Geld, das dann meistens ohne Ertrag auf dem Sparkonto liegt.

Loipfinger stellte seine Zahlen auf dem Sachwerte-Kolloquium vor. Dort diskutierten die Teilnehmer unter anderem über innovative Investitionsvehikel. Und über etablierte Modelle wie den offenen Immobilienfonds. Darauf setzt unter anderem die **Real I.S.** Geschlossene Publikums-AIF will die Tochter der **Bayerischen Landesbank** nur noch sporadisch anbieten, zum Beispiel mit Immobilien in Australien.

Offenbar hat Real I.S. den Glauben an den regulierten AIF für private Kapitalanleger verloren. Die Einschätzung wird auf den Erfahrungen der vergangenen Jahre basieren, ist aber auch ein Entscheidung mit Symbolcharakter. Schließlich verliert die letzte verbliebene Bankentochter der Branche weitgehend das Interesse an den geschlossenen Beteiligungen im Publikumsgeschäft.

Ob der offene Fonds die Lösung ist, wird sich zeigen. Anbieter drängen mit neuen Ideen an den Markt. **Bloxter** zum Beispiel will Immobilien in Tokens zerlegen, digitalisieren und die Anteile weltweit über eine Blockchain zu schmalen Preisen handelbar machen.

Viel Spaß beim Lesen!



Real I.S.

Neubau für Sparkasse

Auf Wunsch der **Kreissparkasse Ludwigsburg** entwickelt die **Real I.S. AG** ein Wohn- und Geschäftshaus auf einem Grundstück der Kreissparkasse in Kornwestheim. Die Projektentwicklung des Neubaus mit fünf oberirdischen Geschossen umfasst eine Gesamtmietfläche von 2.800 Quadratmetern. Davon entfallen 1000 Quadratmeter auf Gewerbe- und Praxisflächen, 1.740 Quadratmeter auf Wohnflächen, davon sind 176 Quadratmeter für soziales Wohnen vorgesehen. Zudem entstehen in der zweigeschossigen Tiefgarage 43 Pkw-Stellplätze, teilweise inklusive Ausrüstung von Ladestationen für Elektroautos.

KanAm

Büro in Dublin



Die **KanAm Grund Group** hat in Irlands Hauptstadt Dublin das voll vermietete Bürohaus One Upper Hatch

Street für einen ihrer Immobilien-Spezialfonds gekauft. Hauptmieterin ist die irische Tochtergesellschaft von **Deloitte NSE LLP**, ein verbundenes Unternehmen der **Deloitte Touche Tohmatsu Limited**, bei der jedes seiner Mitgliedsunternehmen rechtlich getrennte und unabhängige Unternehmen sind. Der Rest ist an einen amerikanischen Steuer- und Finanzdienstleister vermietet.



Fonds-Check

Living in America

BVT setzt Reihe mit Residential-Fonds fort - Wohnungen im Osten der USA

Deutsche Kapitalanleger können offenbar zwischen der politischen und wirtschaftlichen Lage in den USA trennen. Trotz Trump, der sich eher wie ein König aufführt und nicht wie ein Präsident, sind Investitionen in US-Immobilien so beliebt wie schon lange nicht mehr.

Marktführer **Jamestown** hat Mitte Februar die Platzierung seines AIF mit der Nummer 31 gestoppt, weil sich Zeichner schon mit rund 300 Millionen Dollar beteiligten – nun muss das Team um **Christoph Kahl** erst mal geeignete Objekte finden. Zügig konnte auch die Münchner **BVT** ihre jüngsten US-Fonds platzieren. Mit dem neuen „Residential USA 15“ finanzieren private Investoren den Bau von mindestens zwei Wohnanlagen in den USA.

Konzept: Das aktuelle Angebot reiht sich in die Serie der früheren Residential-Fonds ein. Ein als Blind-Pool konzipiertes Investitionsvehikel, das den Bau von Wohnanlagen der Kategorie Class A finanzieren wird. Typischerweise steigt der Fonds zum Zeitpunkt des Baubeginns in die Finanzierung ein. Dann sind Grundstück, Baurecht und Gesamtfinanzierung gesichert, was die Entwicklungsrisiken reduziert. Der Verkaufsprospekt nennt noch keine

konkreten Projekte. Wahrscheinlich wird der Fonds allerdings Wohnanlagen rund um Boston, Washington D.C. und in Florida finanzieren.

Demografie: Auch wenn Donald Trump sein Land am liebsten umzäunen will, so profitieren die USA doch von einem kontinuierlichen Bevölkerungswachstum nach Angaben der Statistik-Behörde **U.S. Census** von aktuell mehr als zwei Millionen neuen Einwohnern pro Jahr. Das entspricht einer Zuwachsrate von 0,6 Prozent p. a. Nordamerika ist nach Indien und China das Land mit der drittgrößten Bevölkerung der Welt und die einzige hochentwickelte Nation der westlichen Welt mit einer derart positiven demografischen Entwicklung. Das zeigt sich auch in der Zahl der Mieterhaushalte. Sie stieg nach Informationen des **Joint Center for Housing Studies of Harvard University** von 33,4 Millionen im Jahr 2005 auf 43,1 Millionen im Jahr 2017. Der Anteil an der Gesamtzahl der US-Haushalte kletterte somit von 31 Prozent auf mehr als 36 Prozent, dem höchsten Wert seit etwa 50 Jahren.

Wohnungsmarkt: Vor drei Jahren meldete U.S. Census, dass es in den 100 größten Städten der Vereinigten

Staaten erstmals mehr Immobilienmieter gab als Eigentümer, die in den eigenen vier Wänden wohnen. In den 52 der 100 größten Metropolen mit Mietermehrheit, hatte sich bei 21 die Mehrheit seit 2009 verschoben. Das betraf gefragte Standorte wie Denver und San Diego genauso wie Städte mit problematischer Prognose wie Detroit oder Baltimore.

Der Grund für diese Entwicklung liegt ganz klar in der geplatzten Subprime-Blase, die viele Amerikaner in finanzielle Schwierigkeiten brachte, weil sie ihre oft variabel verzinsten Darlehen nicht mehr bedienen konnten. Kurz zuvor hatte die Wohneigentumsquote in den USA noch bei 70 Prozent gelegen. Aktuelle Zahlen aus dritten Quartal 2018 weisen rund 64 Prozent aus.

Partner: Als BVT im Jahr 2004 erstmals Anlegerkapital für den Bau von Wohnungen zur Verfügung stellte, wählte das Unternehmen **Fairfield Residential** als Partner vor Ort aus. Seitdem hat BVT auch mit anderen Firmen kooperiert, zum Beispiel mit **Berkeley Investments** und **Criterion Development Partners**. Für künftige Beteiligungen hat der An-

bieter eine Kooperation mit dem in Wellington, Florida, ansässigen Unternehmen **The Bainbridge Companies** geschlossen, einer der Top Ten Projektentwickler für US-Apartmentanlagen. Die im Jahr 1993 gegründete Unternehmensgruppe verwaltet mehr als 25.000 Wohneinheiten.

Kalkulation: Anleger zahlen mindestens 30.000 Dollar plus drei Prozent Agio ein. Das Eigenkapitalvolumen soll zwischen 40 und 60 Millionen Dollar betragen. Darüber hinaus nimmt der AIF Darlehen auf. Er will die niedrigen Zinsen nutzen, um die Performance zu hebeln. Hier kalkuliert BVT mit dem USD-Monats-Libor plus 250 bis 300 Basispunkte – aktuell also 4,2 bis 4,7 Prozent. Bei einer kalkulierten Laufzeit von drei Jahren sollen Zeichner Rückflüsse von 131 Prozent erzielen, ein Plus von 28 Prozent vor Steuern. Bei diesem Szenario steigen die Mieten jährlich um drei Prozent. Außerdem zahlt ein Käufer der Wohnanlagen einen Faktor von rund 18 Jahresmieten, was für ihn eine Objektrendite von 5,45 Prozent bedeutet. Die Hurdle-Rate liegt bei einer rechnerischen Verzinsung von acht Prozent p.a. Läuft es besser, bekommt die BVT-eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft **Derigo** knapp ein Drittel weiterer Überschüsse. ▶



DNL
EXCLUSIVE
OPPORTUNITY GMBH & CO. KG

DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY GMBH & CO. KG

**INVESTIEREN AUF HÖCHSTEM NIVEAU
IN DEN USA DURCH
VOLL REGULIERTE DEUTSCHE AIF!**

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte!

DNL EXCLUSIVE OPPORTUNITY
GMBH & CO. KG
Burggrafenstraße 5
40545 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

TSO

Millpond Village

Planmäßig hat **TSO Europe Funds** ein weiteres Objekt aus dem Bestand des „TSO-DNL Fund III“ veräußert: Das in Cary (North Carolina) gelegene Objekt „Millpond Village“. Der Bruttoverkaufspreis liegt bei knapp 34,9 Millionen Dollar, bei einem damaligen Ankaufspreis von 22,1 Millionen Dollar ein solides Ergebnis. Nach Abzug aller Kosten und Steuern werden entsprechend der anteiligen Beteiligung des Fonds 4.469.332 Dollar an die Limited Partner ausgeschüttet, was USD 81,86 pro Limited Partner-Anteil entspricht.

Historie: Die BVT Unternehmensgruppe konzipiert seit rund 40 Jahren US-amerikanische Immobilienbeteiligungen. Insgesamt 14 Fonds der Residential-USA-Serie kommen auf ein Investitionsvolumen von rund eine Milliarde Dollar und haben 22 Apartmentanlagen mit insgesamt mehr als 7.000 Wohnungen entwickelt. Die aufgelösten Fonds Residential eins bis vier und sieben bis neun haben Renditen zwischen 3,6 bis 17,8 Prozent p.a. erwirtschaftet. Der Multiple lag dabei zwischen 1,2 und 2,1. Ein Fehlinvestment war der Residential fünf, ein Private Placement, mit dem die Anleger rund die Hälfte ihres Einsatzes verloren haben.

Steuern: Anleger, die in geschlossene US-Fonds investieren, sind gesetzlich verpflichtet, jährlich eine Einkommensteuererklärung in den USA abzugeben. BVT bietet den Service über die Tochter **International Investor Services, Inc. (IIS)** an.

Kosten: Neben dem Agio in Höhe von drei Prozent fallen weitere Initialkosten von knapp acht Prozent an. Die jährlichen Gebühren betragen 1,7 Prozent des Nettoinventarwertes.

Meiner Meinung nach... Projektentwicklungsfonds eines erfahrenen Anbieters, der den Bau von Wohnanlagen in den USA finanziert. Mit einer Ausnahme haben die Vorgänger gute Ergebnisse für die Anleger erwirtschaftet, teilweise zweistellige Renditen. Dabei gehen die Anleger die typischen Risiken einer Projektentwicklung ein - allerdings eingeschränkt, weil der Fonds erst später in die Finanzierung einsteigt. Für Investoren, die eine Währungsdiversifikation suchen und - genau wie Anbieter BVT - weiterhin gute Möglichkeiten auf dem US-amerikanischen Wohnungsmarkt erwarten. □

HAB US Immobilienfonds 01

Investitionen in ausgewählte Gewerbeimmobilien im Südosten der USA.



Gesamtmittelrückfluss ca. 157 %*

- ★ Sehr niedrige Kostenquote
- ★ Exzellenter US-Partner TriStar
- ★ Externe KVG, Verwahrstelle und Treuhand

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an dem durch die HAB GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Adrealis oder die HAB GmbH, Lübecker Straße 14, 22941 Bargtheide bzw. deren Webseite unter www.HAB-GmbH.net entnommen werden. * Summe prognostizierter Auszahlungen.

HAB

Hamburg Atlanta Beteiligungen

Direktkontakt

Mail:
kontakt@hab-gmbh.net

Web:
www.hab-gmbh.net



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONELLE IMMOBILIENINVESTMENTS FÜR PRIVATANLEGER



DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 12 | IMMOBILIEN GLOBAL

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156 ■ 80804 München
Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
www.deutsche-finance-blog.de

01 — Zugang zu einer institutionellen Anlagestrategie

02 — Investitionen in die Assetklasse Immobilien

03 — Streuung in mehrere weltweite
börsenunabhängige Investments

04 — Strategische Portfolio-Anpassungen
während der Fondslaufzeit

05 — Beteiligungssumme ab 5.000 EURO zzgl. Agio

06 — Mehrfach international ausgezeichnete
Investmentstrategien

07 — Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 152 %*

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Hinweis: Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung, Anlagevermittlung oder Anlageempfehlung dar, sondern dienen lediglich als Marketinginformation. Sie sind unverbindlich, ohne Anspruch auf Vollständigkeit und bilden keine Grundlage für einen Vertrag oder für die Begründung von Rechtspflichten. Soweit in diesem Dokument enthaltene Daten erkennbar von Dritten stammen (z. B. bei Quellenangaben), wird für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten keine Gewähr übernommen. Kapitalanlagen der dargestellten Art sind stets längerfristige unternehmerische Beteiligungen, die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Risiken beinhalten, die im Extremfall einen Totalverlust des eingesetzten Kapitals bedeuten können. Maßgeblich für eine Entscheidung über die Investition in die dargestellte Art von Kapitalanlagen sind allein die Angaben in den für jedes Produkt vorgehaltenen aktuellen Verkaufsprospekten. Eine fundierte Beteiligungsentscheidung sollte daher allein nach Kenntnis des Inhalts eines Verkaufsprospekts getroffen werden. Der Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert sind als deutschsprachige Dokumente bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München, auf einem dauerhaften Datenträger, bspw. in Papierform, sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment, in Papierform sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment erhältlich. Bildquellen: istockphoto/PeopleImages; © Deutsche Finance Group, 2018

Fonds-Check

Diversifiziertes Europa-Portfolio

Großbritannien und Deutschland dominieren die Standorte des DWS Grundbesitz Europa

Der Fonds „DWS Grundbesitz Europa“ investiert in Mitgliedsländern der Europäischen Union (EU) und des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) sowie sehr selektiv in Ländern außerhalb der EU/EWR. Der Fokus liegt vorrangig auf klassischen Gewerbeimmobilien mit den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel sowie selektiv in Wohnimmobilien.

Bevorzugt werden dabei langfristig vermietete Objekte in guten bis sehr guten Lagen mit bonitätsstarken Mietern. Neben bestehenden oder im Bau befindlichen Gebäuden können aber auch Grundstücke für Projektentwicklungen erworben werden. Der Anlageschwerpunkt liegt jedoch auf bestehenden Gebäuden.

Fondsentwicklung: Das Fondsvermögen ist im abgelaufenen Geschäftsjahr durch ganz beträchtliche Mittelzuflüsse von 6,8 auf nunmehr knapp 8,6 Milliar-

den Euro gestiegen. Im Berichtsjahr kam es zum Ankauf von 13 Immobilien, zwei Objekte wurden verkauft. Zum Stichtag waren damit 75 Immobilien mit einem Gesamtwert von 7,3 Milliarden Euro im Portfolio. Bezogen auf das Fondsvermögen entspricht das einer Investitionsquote von nur etwa 85 Prozent.

Immobilienstruktur: Die Immobilien des Fonds sind über zehn europäische Länder verteilt. Die meisten Objekte – gemessen am Verkehrswert – liegen mit 29,6 Prozent in Großbritannien. Es folgen Deutschland (25,7 Prozent), Frankreich (13,7 Prozent), Spanien (9,5 Prozent), Polen (8,9 Prozent) und die Niederlande (Prozent). Die wirtschaftliche Altersstruktur des Immobilienportfolios hat sich trotz der zahlreichen Transaktionen nicht wesentlich verändert. Rund 38 Prozent der Immobilien sind noch keine zehn Jahre alt. Ein Alter von zehn bis 20 Jahren weisen 55 Prozent der Objekte auf. Gebäude, die älter als 20 Jahre sind, haben einen Anteil von sieben Pro-



Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit mehr als 30 Jahren Erfahrung eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategie.

Für unsere Anleger gestalten wir zukunftsfähige Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com

Treffen Sie uns auf der MIPIM 2020



Euramco

Erfolg in Österreich

Euramco hat aus den Österreich-Investments im vergangenen Jahr Auszahlungen in Höhe von 15,9 Millionen Euro an seine Anleger geleistet. Im Durchschnitt sind das 11,6 Prozent bezogen auf das Eigenkapital der fünf noch aktiven Fondsgesellschaften. Aktuell managt Euramco rund 126.000 Quadratmeter in Österreich, hauptsächlich Büroflächen in Wien mit einer Vermietungsquote von 96 Prozent. In den vergangenen fünf Jahren hat Euramco 55.000 Quadratmeter neu vermietet, davon 22.400 Quadratmeter allein im Jahr 2019.

zent am Immobilienvermögen. Bei den Nutzungsarten dominiert die Büronutzung mit einem Anteil von 50,4 Prozent. Die zweite wesentliche Nutzungsart - Handel und Gastronomie – liegt bei 32,5 Prozent, gefolgt von Wohnen mit 6,5 Prozent und Lager/Logistik mit 4,2 Prozent. Ferner befinden sich im Portfolio noch Immobilien der Nutzungsarten Hotel, Freizeit und Kfz-Stellplätze.

Immobilienbewertung: Im Rahmen der Immobilienbewertung ergab sich im abgelaufenen Berichtsjahr per Saldo eine positive Wertänderung in Höhe von insgesamt 1,3 Prozent. Die höchsten Wertzuschreibungen erfolgten in Frankreich mit 3,5 Prozent und in Polen mit 3,1 Prozent.

Vermietung: Zum Ende des Geschäftsjahres lag der Vermietungsstand bei 95,6 Prozent. Die gesamte Nutzflä-

che der Fondsimmobilen beträgt rund 1,55 Millionen Quadratmeter. In den nächsten drei Jahren (2020 – 2022) laufen gut 42 Prozent der Verträge aus. Hierbei wird unterstellt, dass alle Sonderkündigungsrechte ausgeübt werden. Ohne Ausübung der Sonderkündigungsrechte liegt die Quote bei knapp 32 Prozent. Eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren weisen rund 39 Prozent der Verträge aus – ohne Beachtung der Sonderkündigungsrechte sind es 48 Prozent.

Fremdkapital: Der Fonds hatte zum Stichtag Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 1,4 Milliarden Euro. Die Fremdmittel valutieren zu 51 Prozent in Euro und zu 49 Prozent in Britischen Pfund. Der durchschnittliche Zinssatz der Euro-Kredite liegt bei etwa 1,24 Prozent, die GBP-Krediten sind mit 2,43 Prozent zu verzinsen. Die Fremdkapitalquote, also der Anteil des



ÖKORENTA

Unser aktueller Fonds
ÖKORENTA ÖKostabil 7

21 JAHRE
ÖKORENTA

- Gesetzlich regulierter Alternativer Investmentfonds (Spezial-AIF)
- Ausschließlich für semiprofessionelle und professionelle Anleger
- Mindestbeteiligung 200.000 EUR/Agio 0 %
- Investment in ein Erneuerbare Energien-Portfolio
- Investitionsquote 100 % bezogen auf das Kommanditkapital

jetzt informieren
www.oekorenta.de

Bei dieser Anzeige handelt es sich um eine werbliche Information. Eine Beteiligung kann ausschließlich auf Basis des veröffentlichten Emissionsdokumentes (Verkaufsprospektes) erfolgen. Dieses enthält ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Grundlagen sowie insbesondere auch zu den Risiken der Vermögensanlage. Das vollständige Emissionsdokument ist bei dem Emittenten Auricher Werte GmbH, dem Anbieter ÖKORENTA Consulting GmbH sowie bei Ihrem Vertriebspartner erhältlich und kann kostenlos angefordert werden. Es darf nur semiprofessionellen und professionellen Anlegern zugänglich gemacht werden.
Bildnachweis: Vaclav Volrab © 123rf.de, © Pixabay



„The Point Campus“ – Tolka und Liffey

Nutzfläche gesamt:	rd. 35.770 m ²
Anzahl Betten gesamt:	966
Grundstücksgrößen gesamt:	rd. 8.100 m ²
Baujahr(e)	2018 und 2019
Erwerb	Dezember 2019
Ankaufspreis gesamt	rd. 168,1 Mio. EUR ¹⁾
- Ankaufspreis Tolka	rd. 99,7 Mio. EUR
- Ankaufspreis Liffey	rd. 68,4 Mio. EUR

¹⁾ Unter Berücksichtigung der Mietgarantie

Mit dem Erwerb eines neuwertigen Gebäudekomplexes für Studentisches Wohnen hat das Fondsmanagement von Grundbesitz Europa im Dezember 2019 sein erstes Investment in Irland getätigt.

Kreditvolumens am Verkehrswert der Fondsimmobilien, beträgt 19,1 Prozent.

Immobilienergebnis: Mit der Vermietung der Immobilien konnte ein Bruttoertrag von 5,3 Prozent erzielt werden. Nach Abzug der vergleichsweise hohen Bewirtschaftungskosten von 1,6 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 3,7 Prozent. Unter Berücksichtigung des positiven Effekts aus der Wertveränderung der Immobilien (plus 1,3 Prozent) ergibt sich ein Immobilienergebnis von 5,0 Prozent. Unter Berücksichtigung von Darlehenskosten, Steuern, Abschreibungen und Währungseffekten errechnet sich ein Gesamtergebnis aus Immobilien von 4,3 Prozent.

Liquiditätsanlagen: Die liquiden Mittel lagen am Ende des Geschäftsjahres bei gut 2,5 Milliarden Euro. Das entspricht einer stattlichen Brutto-Liquiditätsquote von 30 Prozent. Die vorhandene Liquidität wurde überwiegend in Tages- und Termingeld (1,2 Milliarden Euro) sowie festverzinslicher Wertpapiere (1,3 Milliarden Euro) europäischer Emittenten mit gutem bis sehr gutem Rating (Investment Grade) investiert. Bei den Wertpapieren besteht ein gewisses Zinsänderungs- und damit Kursrisiko, da rund 44 Prozent der Wertpapiere eine Restlaufzeit von mehr als vier Jahren aufweisen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte somit eine beachtliche Verzinsung von 2,8 Prozent erwirtschaftet werden.

Kostenstruktur: Für die Verwaltung des Fonds sind Kosten von insgesamt 76,1 Millionen Euro angefallen. Die Kostenbelastung des Fonds – ausgedrückt durch die Total Expense Ratio (TER) - beträgt ein Prozent des durchschnittlichen Fondsvermögens. Bei differenzierter Betrachtung ergibt sich eine TER von 1,05 Prozent für die Retail-Tranche (RC) und von 0,55 Prozent für die Anteilsklasse IC. Die TER berücksichtigt definitionsgemäß nicht die transaktions-

abhängigen Vergütungen für den Erwerb und den Verkauf von Grundstücken. Im Berichtsjahr wurden dem Fonds hierfür weitere Entgelte in Höhe von 8,7 Millionen Euro beziehungsweise 0,1 Prozent in Rechnung gestellt. Unter Einbeziehung dieser Entgelte ermittelt sich eine Gesamtkostenquote von 1,1 Prozent.

Bisheriger Anlageerfolg: Die RC-Tranche des Fonds erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Wertzuwachs von 2,7 Prozent. In den vergangenen fünf Jahren lag der durchschnittliche Anlageerfolg bei jährlich 2,8 Prozent. Der beim Kauf üblicherweise zu bezahlende Ausgabeaufschlag in Höhe von fünf Prozent ist bei dieser Renditebetrachtung nicht berücksichtigt. Die am 18. Dezember 2019 bezahlte Ausschüttung betrug für die Retail-Tranche einen Euro je Anteil. Die Teilfreistellungsquote bei der Besteuerung der Ausschüttung beträgt 60 Prozent, also sind 0,60 Euro je Anteil steuerfrei.

Meiner Meinung nach... ist das Immobilienportfolio des Fonds hinsichtlich Regionen und Nutzungsarten gut diversifiziert. Positive Ergebnisbeiträge liefern die günstigen Darlehenszinsen sowie das attraktive Marktumfeld, das zu Wertsteigerungen der Immobilien geführt hat. Negativ auf die Rendite wirken sich die hohen Bewirtschaftungskosten sowie die hohe Liquiditätsreserve aus, auch wenn die Liquiditätsrendite im abgelaufenen Geschäftsjahr überraschend hoch ausfällt. □

Robert Fanderl, Wirtschaftsjournalist

Garbe

Logistik im Norden

Garbe Industrial Real Estate hat für den deutschen Spezialfonds „Garbe Logistikimmobilien Fonds Plus“ zwei Immobilien in Norddeutschland erworben. Die akquirierten Objekte mit einer Gesamtmietfläche von rund 63.000 Quadratmetern liegen in Norderstedt, einem etablierten Standort in der Metropolregion Hamburg. Die beiden Immobilien sind vollvermietet, die Mieter traditionelle Unternehmen aus der Textillogistik. Die durchschnittliche gewichtete Restlaufzeit der Mietverträge (WALT) liegt bei rund sieben Jahren.

Treffen auf Vorstandsebene

Entscheider der Branche diskutieren auf dem Sachwerte-Kolloquium

Strafzinsen für Erspartes und keine Aussicht auf eine Änderung der Situation. Vieles spricht für Sachwerte, und so langsam kommt die Branche in Schwung. Der Abwärtstrend ist gestoppt.

Über die Ergebnisse seiner Marktstudie zu den Eigenkapital-Umsätzen im Jahr 2019 informierte **Stefan Loipfinger** die rund 80 Teilnehmer des diesjährigen Sachwerte-Kolloquiums – bereits die vierte Veranstaltung in Folge, die von Loipfinger, **Friedrich Andreas Wanschka** und mir organisiert wird.

Die Zahl der Gäste war niedriger als in den Vorjahren, und da stellt sich schon die Frage nach dem Warum, denn das Fazit der Referenten, Journalisten und

Marktteilnehmer war gewohnt positiv: Informativ, unterhaltsam, interessant – vervollständigen Sie die Reihe mit weiteren positiv besetzten Adjektiven. Doch darüber zu klagen erinnert an den Pastor, der sich bei den wenigen treuen Gottesdienstbesuchern darüber beschwert, dass kaum noch jemand in die Kirche geht. Immerhin ist das Sachwerte-Kolloquium ein gesetzter Termin bei den Machern und Entscheidern der Branche. Die Gästeliste zählt in der Regel Geschäftsführer und Vorstände auf.

Mit rund 1,5 Milliarden Euro setzten die Anbieter von geschlossenen Publikums-AIF im vergangenen Jahr rund 50 Prozent mehr um als im Jahr zuvor. Und trotzdem sucht eine Reihe von



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

Europa bewegt sich – wer dranbleiben will, muss einen Schritt voraus sein.

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

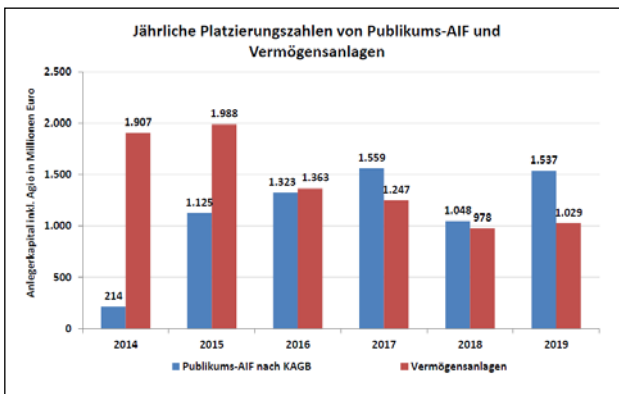


Vorteil offene Fonds? Es diskutierten Gero Gosslar, Guido Küther, Michael Denk, Jochen Schenk und Thorsten Eitle mit Moderator Markus Gotzi (von rechts).

ihnen nach Alternativen und ist dabei auf den offenen Immobilienfonds gekommen. Dieses Vehikel bieten erstmals zum Beispiel **Real I.S.**, **Habona** und die **Doric-Tochter Quadoro** ihren privaten Kapitalanlegern an.

Wobei die Einschätzung der Unternehmen in Sachen geschlossene Publikums-AIF differenziert. So kündigte Real I.S.-Vorstand **Jochen Schenk** etwa an, geschlossene Strukturen nur noch ausnahmsweise zum Beispiel bei Australien-Fonds anzubieten. Eine Entscheidung der Landesbank-Tochter, die sich seit geraumer Zeit abzeichnete. Nicht ohne Grund engagiert sich Schenk in seiner Rolle als **ZIA**-Vizepräsident für die Einführung neuer Investment-Vehikel wie dem geschlossenen Sondervermögen.

Mit seiner Meinung zum geschlossenen Publikums-AIF stet der Real I.S.-Vorstand nicht alleine. **Michael Denk** von Quadoro schloss das geschlossene Modell für private Kapitalanleger kategorisch aus. Alleine die hohe Risiko-Kategorisierung von fünf oder höher würde den Vertrieb über Banken belasten. Offene Immobilienfonds dagegen werden in die Risikoklasse zwei eingeordnet. Offenbar hat es sich



Erfreuliche Ergebnisse bei AIF und Vermögensanlagen. Von früheren Umsätzen ist die Branche dennoch weit entfernt.

noch nicht überall herumgesprochen, dass der AIF ebenfalls ein reguliertes Produkt ist. Habona-Geschäftsführer **Guido Küther** dagegen will die Kunden künftig parallel erreichen, sowohl mit den bislang bei Habona üblichen geschlossenen Publikumsfonds als auch mit dem neuen offenen Modell.

Als Vorteil der offenen Struktur nennt er den Zugang in die Banken. Nach schlechten Erfahrungen mit geschlossenen Fonds haben die meisten Banken und Sparkassen den AIF trotz Regulierung und BaFin-Überwachung aus ihren Häusern verbannt. Bei den offenen Fonds dagegen gibt es offenbar keine Berührungängste. Wobei alle Beteiligten offenbar gut verdrängen können, dass die offenen Fonds im Zuge der Krise und der damit verbundenen Zwangs-Liquidierung Milliarden Euro verbrannt haben. Das scheint ihr Image nicht zu beschädigen. Der BVI meldet für das vergangene Jahr Mittelzuflüsse in Höhe von elf Milliarden Euro – wobei es deutlich mehr sein könnte, hätten manche offenen Fonds keinen Platzierungsstopp eingelegt, weil sie von den Kundengeldern nahezu überschwemmt wurden und nun erst einmal auf der Suche nach geeigneten Immobilien sind.

Ein Luxus-Problem, wovon die Anbieter geschlossener AIF – mit Ausnahme von **Jamestown** – nur träumen können. Sie sind quer durch die Bank auf der Suche nach neuen Vertriebswegen. Der digitale Direktvertrieb wird das noch nicht sein. In dieser Einschätzung waren sich alle Teilnehmer einig. Zu kompliziert, zu aufwendig. Wer sich bis zum Abschluss online durch 20 Seiten klicken muss, ist am Ende verwirrter als zu Beginn. Außerdem wird kaum jemand 10.000 Euro oder mehr ohne Beratung investieren. Das gelingt beim Crowdfunding mit Tickets ab 100 Euro schon eher.

Viel versprechend erscheint der Vorstoß der **Fondsbörse Deutschland** in Kooperation mit **Jung DMS & Cie**. Über die digitale Handelsplattform **Capital Pioneers** können Versicherungsmakler ohne Lizenz nach 34f ihre Kunden über die Möglichkeiten eines Sachwerte-Investments informieren. Die Beratung und den Abschluss übernehmen nach der Anbahnung die Profis von Capital Pioneers. Die Versicherungsmakler treten hierbei lediglich als Tippgeber auf. Offenbar kommt das Modell gut an. **Helmut Schulz-Jodexnis** von Jung DMS & Cie. berichtete auf dem Sachwerte-Kolloquium, dass rund 40 Makler bereits einen Vertrag abgeschlossen haben. Bin gespannt, wie sich das weiter entwickelt.

Mit differenzierten Meinungen diskutierten **Asuco**-Chef **Dietmar Schloz** und **Stefan Klaile**, Gründer der Service-KVG **Xolaris** und **Adrealis** über die Notwendigkeiten der Regulierung. Asuco bietet ein Zweit-

Aquila Capital

Kleinwasserkraftwerk

Aquila Capital meldet den Ausbau der Partnerschaft mit APG im Bereich europäische Wasserkraft um weitere 250 Millionen Euro auf aktuell 550 Millionen Euro Assets. Damit steigert das Unternehmen seine Assets under Management auf 10,75 Milliarden Euro. Die Investition wird vor allem den Aufbau des norwegischen Unternehmens **Småkraft AS** vorantreiben. Småkraft ist der größte unabhängige Betreiber von Kleinwasserkraftwerken in Europa und verfügt derzeit über 110 Anlagen, die jährlich knapp 1,2 TWh Strom produzieren.



Rund 80 Macher der Branche trafen sich zum vierten Sachwerte-Kolloquium in München.

markt-Modell an, das erfolgreich in gebrauchte Fondsanteile investiert. Das Maßnahmenpaket der Bundesregierung will Vermögensanlagen mit Blind-Pool-Konzept verbieten. Schloz glaubt nicht, dass das auf sein Produkt zutrifft, denkt

aber dennoch über geeignete Maßnahmen nach. Ein AIF gehört jedoch nicht dazu.

Logisch, dass Stefan Klaile eine andere Meinung dazu hat. Seine Service-KVG wird zunehmend von Sachwerte-Anbietern als Verwaltungsgesellschaft ausgewählt. Er räumt allerdings ein, dass die BaFin als regulierende Behörde nicht immer einen guten Job macht. Stichwort Über-Regulierung ohne Nutzen

für die Anleger. Auf der anderen Seite greife die Behörde nicht dort ein, wo sie sollte, was dazu führe, dass die Anbieter letztlich doch weitgehend ohne Kontrolle mit dem Geld ihrer Kunden umgehen könnten. □

Investieren mit Wohlfühlfaktor

PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Informieren Sie sich jetzt
unverbindlich über Ihre
Kapitalanlage mit Zukunft:

www.wo-die-rendite-wohnt.de
0951.91 790 330

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch reine Eigenkapitalbasis und Streuung in mindestens 10 verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

PROJECT Investment Gruppe
Kirschhackerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de
www.project-investment.de

SEIT 1995
25
JAHRE
INVESTMENTS,
DIE BEGEISTERN



ILG

Netto-Märkte für AIF

Für einen offenen Spezial-AIF hat **ILG** ein Portfolio mit 13 **Netto-Märkten** von **Ratisbona Handelsimmobilien** erworben. Die Discounter sind bundesweit verteilt und umfassen rund 17.400 Quadratmeter Gesamtmietfläche. Alle Immobilien wurden von dem auf Lebensmittelmärkte spezialisierten Entwickler Ratisbona Handelsimmobilien gemäß des Netto-Marktkonzeptes modernisiert oder neu errichtet und schlüsselfertig an die ILG übergeben. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit (WALT) über das Portfolio liegt bei 14,5 Jahren.

Knapp am Rekord vorbei

AIF-Anbieter sammeln fast 50 Prozent mehr Kapital ein als im Jahr zuvor

Zu einem Rekord hat es nicht ganz gereicht. Trotzdem war das Jahr 2019 mit 47 Prozent Zuwachs bei Publikums-AIF platzierungsstark. Insgesamt kamen 1,54 Milliarden Euro Anlegerkapital zusammen - nach 1,05 Milliarden 2018. Nur 2017 war mit 1,56 Milliarden Euro knapp besser. Ein Auszug aus dem Vorwort von Stefan Loipfingers Marktstudie:

Auch bei den Vermögensanlagen inklusive Schwarmfinanzierungen zeigt sich eine steigende Tendenz. Nach drei Minusjahren mit einer Halbierung der Umsätze stabilisierte sich der Platzierungserfolg mit einem kleinen Plus von 5,2 Prozent auf nun 1,03 Milliarden Euro.

Während bei den Publikums-AIF jährlich rund 30 neue Angebote auf den Markt

kommen (2019: 28 Stück, 2018: 31 Stück), sind es bei den Vermögensanlagen nun schon über 400 Emissionen. Ein Großteil der Vermögensanlagen sind allerdings kleinteilige Schwarmfinanzierungen, die ebenfalls dem Vermögensanlagengesetz unterliegen und deshalb trotz fehlender Prospektspflicht zählen. Sehr deutlich erkennbar ist an den Stückzahlen allerdings, dass Vermögensanlagen ohne die Schwarmfinanzierungen seit Jahren rückläufig sind. Im Vorjahr waren es noch 23 Angebote und damit mehr als eine Halbierung gegenüber 2018.

Hinsichtlich der durchschnittlichen Zeichnungssummen war 2019 ein deutlicher Anstieg zu beobachten. Bei Publikums-AIF erhöhte sich der von Anlegern überwiesene Betrag von 34.900

Eine Auswahl vertrauter Sachwerte

Beteiligen Sie sich an einem geschlossenem Publikums-AIF, der Ihnen zahlreiche Anlagen in nur einem Portfolio bietet. Mit dem Prinzip der Portfolio-Optimierung durch „Auslese“ bieten sich interessante Renditechancen.

- Langjährig beständig attraktive Einnahmen
- Mindestbeteiligung 5.000 EUR (zzgl. Agio 5%)
- Chancen auf Wertzuwächse
- Sicherheit durch Streuung und staatliche Regulierung



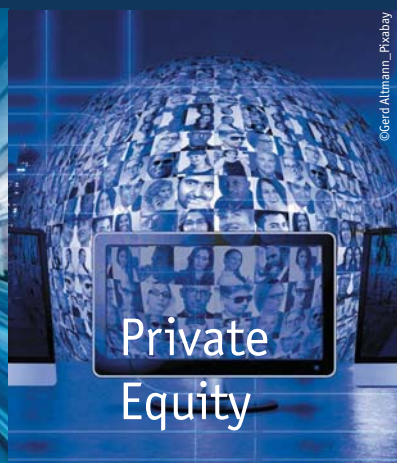
Immobilien



Erneuerbare Energien



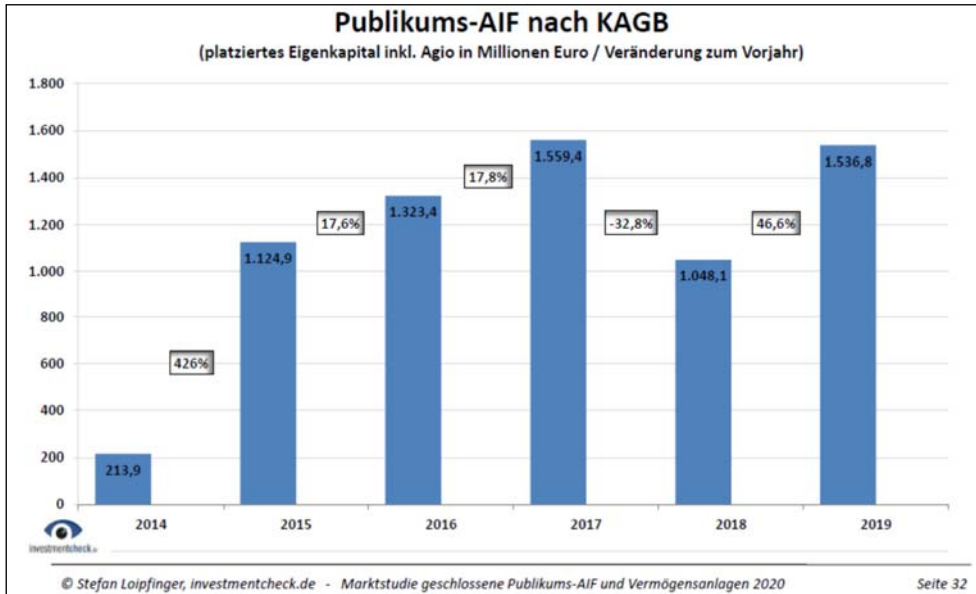
Transport



Private Equity

Mehr Information: V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG · Else-Lang-Str. 1 · 50858 Köln · Tel.: +49 (0) 221 975 89 770 · www.vundc-fonds.de

Diese Werbemitteilung stellt keine Anlageberatung dar. Die Werbemitteilung ersetzt keine individuelle Beratung auf Basis des Verkaufsprospektes. Aufgrund dieser Werbemitteilung kann kein Beitritt in die Fondsgesellschaft erfolgen. Die Angaben zu dieser Beteiligung sind verkürzt dargestellt und stellen kein Angebot dar. Die Einzelheiten, insbesondere vorhandene Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerischer Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag, inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge. Diese Unterlagen sowie die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert liegen als deutschsprachige Dokumente vor. Diese Unterlagen erhalten Sie – jeweils kostenlos – in gedruckter Form von Ihrem Anlageberater oder von der V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG sowie in elektronischer Form unter <https://www.vundc-fonds.de>. Wertentwicklungen früherer Beteiligungsangebote sowie Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung.



Ein erfreuliches Plus von knapp 50 Prozent hat Stefan Loipfinger in seiner Studie ermittelt. Nur 2017 war der ermittelte Umsatz knapp höher.

auf 44.000 Euro. Das stellt einen Rekordwert dar, der bisher 2017 mit 41.200 Euro zu beobachten war. Zusammen mit den Zeichnungssummen erhöhte sich auch die Anzahl der Zeichner von 30.100 auf 34.900. Damit haben schon 170.000 Anleger in einen Publi-

kums-AIF investiert. (Mehrfachzeichnungen eines Anlegers in verschiedene Fonds sind mitgezählt).

Bei den Vermögensanlagen ohne Schwarmfinanzierungen erhöhte sich ebenfalls die durchschnittliche Investitionssumme von 19.300 auf 26.700 Euro. Der Anstieg fiel hier mit 39 Prozent sogar stärker aus als bei den Publikums-AIF mit 26 Prozent. Nur die Schwarmfinanzierungen konnten diesen Aufwärtstrend nicht verbuchen. Dort blieb die durchschnittliche Zeichnungssumme mit 1.200 Euro auf dem Vorjahreswert. □

In der kommenden Ausgabe berichten wir ausführlicher.

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



Die BVT Unternehmensgruppe mit jahrzehntelanger Erfahrung bei deutschen und internationalen Immobilienengagements sowie bei Energie- und Umweltprojekten bietet Investoren attraktive Sachwertbeteiligungen:

**Neue Beteiligungsangebote
Immobilien USA
und Immobilien
Zweitmarkt in
Vorbereitung**



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-,
Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios
aus Sachwert- und
Unternehmensbeteiligungen

Wechsel Dich

Der ehemalige DWS-Manager **Georg Allendorf** wird auf der kommenden ordentlichen Hauptversammlung der im SDAX notierten **Corestate Capital Holding S.A.** zur Wahl in den Aufsichtsrat vorgeschlagen. Er wird für den Vorsitz des Aufsichtsrats der Gesellschaft kandidieren. Der aktuelle Aufsichtsratsvorsitzende **Micha Blattmann** scheidet turnusmäßig aus dem Gremium aus.

Der Aufsichtsrat der **HAN-SAINVEST Hanseatische Investment-GmbH** hat mit **Andreas Hausladen** einen weiteren Geschäftsführer bestellt. Er übernimmt mit Wirkung zum 1. April 2020 die Verantwortung für das Financial-Assets-Geschäft der Service-KVG. Der 52-jährige verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Kapitalmarkt sowie im Wertpapier- und Fondsgeschäft.

Flugverkehr

Corona wird teuer

Das Coronavirus führt zu Turbulenzen im Flugverkehr. So rechnet die **Internationale Luftverkehrsvereinigung (ICAO)** mit Umsatzeinbußen von bis zu fünf Milliarden Dollar bei Airlines weltweit. Mitte Februar hatten 70 Fluggesellschaften alle Flüge von und nach China gestrichen, weitere 50 ihren Flugplan reduziert. Daraus würden sich im ersten Quartal 2020 rund 20 Millionen weniger Passagiere auf China-Flügen ergeben. Damit wären die Auswirkungen größer als beim Ausbruch der SARS-Krankheit im Jahr 2003.

Ladenmieten sinken auf breiter Front

Kaufpreise fallen in manchen Städten um mindestens einen Faktor

Einzelhandelsobjekte sind weiterhin im Fokus der Investoren – wenn allein das Transaktionsvolumen betrachtet wird. Das erzielte Investmentvolumen lag auch 2019 wieder leicht oberhalb von zehn Milliarden Euro und damit über dem Vorjahreswert.

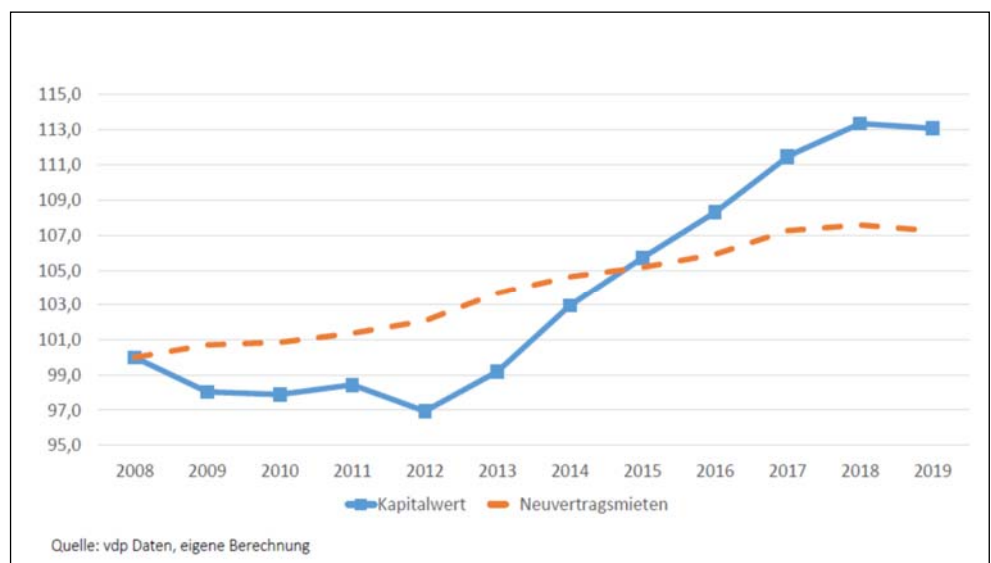
In den Marktberichten verschiedener Researcher ergibt sich kein einheitliches Bild über die Entwicklung in den vergangenen Jahren. Gleichwohl ist allen Quellen gemein, dass Retailobjekte die zweitgrößte Assetklasse am gesamten Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt sind. Ihr Marktanteil betrug demnach ungefähr 15 Prozent, somit waren Einzelhandelsimmobilien neben Büroimmobilien die einzige Nutzungsart mit einem zweistelligen Ergebnis.

Günstige volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen prägten die Entwicklung auf den Einzelhandelsmärkten. In Deutschland stiegen im vergangenen Jahr sowohl die Beschäftigung als auch die Einkommen, was sich positiv auf die Umsätze im Einzelhandel auswirkte. Der Umsatz wuchs preisbereinigt um knapp drei Prozent und nominal noch etwas stärker. Auch für 2020 sind die Erwartungen ausgehend von einem weiter überdurchschnittlichen Wachstum der Kon-

sumausgaben eher positiv. Vom Umsatzwachstum profitierten aber nicht alle Branchen im gleichen Umfang. Während der E-Commerce seinen Umsatz um rund zehn Prozent steigern konnte, war es im stationären Handel nur gut ein Prozent; so wuchs der Umsatz in beiden Bereichen jeweils um ungefähr sechs Milliarden Euro.

Vor dem Hintergrund der wachsenden Bedeutung des E-Commerce wird verständlich, dass die Mieten für Ladenlokale auf breiter Front sinken. In den A-Städten ist selbst in Toplagen eine Stagnation der Mieten in den vergangenen Jahren festzustellen. In den schwächeren Lagen gibt es schon seit längerem einen Rückgang. Nach der Analyse von **Comfort** ist die Höchstmiete für Ladenlokale in den 1a-Lagen nur noch in zwei der analysierten 132 Städte (Berlin und Düsseldorf) gestiegen.

In 30 Städten ist die Miete konstant geblieben, und in 100 Städten haben die High Street-Mieten dagegen nachgegeben. Bei der Mehrzahl dieser Städte betrug der Rückgang sogar mehr als fünf Prozent, und auch zweistellige prozentuale Rückgänge waren zu verzeichnen. Insgesamt sind die Mieten im Mittel aller 132 Städte um rund fünf Prozent gesunken. ▶



Seit 2012 sind die Kapitalwerte von Einzelhandelsimmobilien kontinuierlich gestiegen. Damit ist es seit 2019 vorbei. Die Mieten sinken ebenfalls.

Die Probleme beim Einzelhandel schlugen sich bei den Investments nieder. Zwar waren die Investoren weiterhin recht aktiv, aber sie waren nicht mehr bereit, die hohen Preise zu bezahlen.

Die Kapitalwerte, die vom **Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)** aus den Mieten und den Liegenschaftszinsen ermittelt werden, stiegen in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich an. Erst im vergangenen Jahr 2019 kam es zum ersten Mal wieder zu einem Rückgang. Die Wertänderungen fallen wie auch die vergangenen Steigerungsraten aber nur relativ gering aus, da vom vdp deutschlandweite Daten veröffentlicht werden.

Deutlich stärker ist die Volatilität bei den Angaben, die von den Maklern kommen. Das ist sicherlich darauf zurückzuführen, dass von den Maklern nur die großen bzw. größten Städte einbezogen werden. So werden zwar von Comfort keine Werte bzw. Preise veröffentlicht, deren Entwicklung kann aber aus den publizierten Mieten und Faktoren gefolgert werden. Die Preise/Kapitalwerte ergeben sich aus der Multiplikation von Faktoren und Mieten. Die Mieten sind 2019 weit überwiegend mehr oder weniger stark gesunken; im Mittel aller betrachteten 132 Städte um rund fünf Prozent.

Bei den Kaufpreiskriterien gab es im vierten Quartal 2019 in keiner der Städte einen Anstieg gegenüber dem Vorjahr. Während in ungefähr der Hälfte der Städte von einem praktisch gleichbleibenden Kaufpreiskriterium berichtet wird, ergab sich in der anderen Hälfte ein Rückgang des Kaufpreiskriteriums von mindestens einem Faktor gegenüber dem Vorjahr. Aus den gesunkenen Mieten und den nicht gestiegenen Faktoren lässt sich schließen, dass die Kaufwerte bzw. Preise eher stärker gesunken sind.

Fazit: Für das Jahr 2019 ist erstmalig ein seit Jahren ein Preisrückgang festzustellen. Es ist zu erwarten, dass angesichts des Vordringens des E-Commerce zukünftig auch keine weiteren Mietsteigerungen realistisch sind. Die Investoren haben ebenfalls niedrigere Mieterwartungen und halten weitere Wertsteigerungen eher für unwahrscheinlich. □

Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum

Weltweit in Solarenergie investieren

hep there is no planet b.

STARKER WACHSTUMSMARKT

Sinkende Fertigungskosten, gute Zukunftsprognosen und die Einsparung von CO₂-Emissionen machen die Photovoltaik so attraktiv.

ERFAHRENER ANBIETER

Alles in einer Hand: Mit langjährigem Know-How entwickeln und bauen wir die Parks, die wir später selbst betreiben. Seit 2008 hat hep weltweit 40 Solarparks entwickelt.

ATTRAKTIVE RENDITEN

Mittels verschiedener Investitionsmodelle ermöglichen wir Investitionen in ertragsstarke Projekte weltweit. Die Summe von Ausschüttungen und Kapitalrückzahlungen belief sich 2018 auf rund 9,6 Mio. Euro.

Jetzt informieren www.hep.global

Intreal

Kräftiges Wachstum

Die **Intreal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft** konnte ihren Wachstumskurs 2019 fortsetzen. Die Assets under Administration (AuA) erreichten Ende 2019 rund 31,3 Milliarden Euro (Ende 2018: 24,4 Milliarden Euro). Mit einer Zunahme um 6,9 Milliarden Euro wurde das Ergebnis von 2018 (plus 5,8 Milliarden Euro) noch einmal übertroffen. Per Jahresende 2019 administrierte die Intreal 161 Immobilienfonds, ein Plus von 23 im Vergleich zum Vorjahr. In den Fonds werden insgesamt 1.331 Immobilien verwaltet (2018: 1.100 Objekte).

Auf ein Wort

Berliner Immobilien-Token

Bloxxter-Gründer Marc Drießen bietet digitales Blockchain-Wertpapier an

Marc Drießen will die Immobilie digitalisieren. Als Gründer und Chef der Blockchain-Schmiede Bloxxter bietet er die Beteiligung an einem Bürogebäude in Berlin als tokenisiertes Wertpapier an. Was das für die Anleger bedeutet, erläutert Drießen im Gespräch mit dem Fondsbrief.

Der Fondsbrief: Herr Drießen, wie viele Anteile haben Sie inzwischen verkauft?

Marc Drießen: Wir haben noch nicht mal die Immobilie gekauft. Natürlich könnten wir auch als Blind Pool starten, aber Sie kennen die damit verbundenen Nachteile. Wir versuchen aus den Fehlern zu lernen, die manche Anbieter von geschlossenen

Fonds gemacht haben und werden die Immobilie daher zunächst über einen Forward-Deal erwerben und vorfinanzieren. Das Angebot startet voraussichtlich im April.

Warum sollte sich der Anleger über ein Token-Vehikel daran beteiligen?

Der Kunde kauft bei uns ein Wertpapier nach höchstem Regulierungsstandard. Rechtlich ist er gestellt wie ein Eigenkapitalgeber. Nur ohne Stimmrecht.

Welche Vorteile soll das bringen?

Die Anteile sind zu sehr niedrigen Kosten weltweit täglich handelbar. Handelbar wäre ein normales Wertpapier zwar auch, aber in einem komplizierten Verfahren zu deutlich höheren Kosten. Bei

Werbemittlung

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Werthaltige Investments

Emissionshaus mit über 23 Jahren Erfahrung
am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Entwicklung von Wohninvestments
für private und institutionelle Anleger

Mehr als 750 kompetente Mitarbeiter
für Ein- / Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

Nachhaltig positive Leistungsbilanz
bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Erfahren Sie mehr auf www.zbi.de

Dies ist eine unverbindliche Information der ZBI Vertriebskoordinations GmbH, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe

Ihrer Sparkasse kostet ein Trade im Schnitt 20 Euro, bei uns über die Blockchain weniger als zehn Cent.

Schafft der Token nicht ein zusätzliches Risiko? Der Bitcoin ist durch gewaltige Kurssprünge geprägt.

Beim Bitcoin steht kein Wert dahinter – der Preis bildet sich nur durch Angebot und Nachfrage. Die Sprünge sind durch eine geringe Zahl von Marktteilnehmern beeinflusst. Bei uns stellt die Immobilie die Grundlage hinter dem digitalen Wertpapier. Unser Token hat zunächst den Wert von einem Euro. Die Immobilie wird jährlich bewertet, und wir errechnen monatlich einen Preis für den Token. Wir benötigen also die Tokenisierung, um das Immobilien-Wertpapier digital zu handeln – mit Krypto Währungen hat das Investment nichts gemein. Ein- und Auszahlungen des Investors erfolgen in Euro.

Wie vertreiben Sie das Wertpapier?

Wir verfolgen eine parallele Strategie. In Deutschland platzieren wir die Anteile über Vermittler mit Lizenz nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz. Andere Finanzdienstleister erreichen wir über ein Tippgebermodell. International wollen wir die Anleger über das online-basierte Direktgeschäft ansprechen. Dafür haben wir einen Mitarbeiter gewonnen, der vor kurzem noch das digitale Mar-

keting bei Aida Cruises verantwortet hat. Wir glauben, um im digitalen Vertrieb erfolgreich zu sein, muss die Finanzindustrie von anderen Branchen lernen. Daher sind wir froh, dass wir so einen erfahrenen Profi für uns gewinnen konnten.

Wie hoch sind die damit verbundenen Kosten?

Wir sind deutlich günstiger als ein geschlossener und sogar ein offener Immobilienfonds. Tatsächlich vergleichen wir unser Produkt auf der Kostenseite mit einem Spezialfonds für institutionelle Investoren.

Dennoch stellen Sie den Anlegern mit der Immobilie Renditen von drei Prozent in Aussicht. Das ist nicht besonders viel.

Wir glauben eher an drei Prozent Rendite mit geringem Risiko als an sechs Prozent Rendite mit erheblichem Risiko. Das heißt, wir kaufen eher defensive, konservative Objekte und kalkulieren eher mit Sicherheitspuffern. Die erste Immobilie ist ein Green-Building-Neubau im Prenzlauer Berg in Berlin. Der Investor hat keine Projektentwicklungsrisiken und profitiert von einer umfangreichen Erstvermietungs-garantie. Im Marktvergleich ist die Immobilie unseres Erachtens eher günstig. □

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren investiert IMMAC
mit einer hervorragenden Performance in
stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

Markus Gotzi

Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Else-Lang-Str. 1
50858 Köln
T: 0221/97589775

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi
(V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
35578 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05243 - 901-250
F.: 05243 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe
DF Deutsche Finance Holding AG
DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG
hep global GmbH
HTB Gruppe
IMMAC Holding AG
Ökorenta GmbH
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
V&C Portfolio Management GmbH & Co. KG
Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Das Letzte

Ein wahnsinniger Mann rast mit einem silbernen Mercedes in eine Menschenmenge und hinterlässt ein Schlachtfeld aus Toten und Verletzten. Was sich anhört wie die Zusammenfassung der traurigen Ereignisse vom Rosenmontagszug in einer hessischen Kleinstadt, ist der Beginn eines Romans von Stephen King. Als ob der Horror-Autor mit „Mr. Mercedes“ die Vorlage für die Tat des gestörten Mannes geschrieben hat. Bis ins Detail mit Stern auf dem Kühlergrill und Wagenfarbe. („Mr. Mercedes“ gibt es auch als dreiteilige Serie beim Streaming-Dienst Amazon Prime.)

Zufall, Tat eines Nachahmers oder Prophezeiung des Schriftstellers? Hoffentlich hat King keine seherischen Fähigkeiten. Sonst müssen wir uns alle große Sorgen machen. In „The Stand“ – deutsch „Das letzte Gefecht“ – rottet ein neuartiges Virus mit dem Namen „Captain Trips“ innerhalb kurzer Zeit nahezu die komplette Menschheit aus. Die wenigen Überlebenden teilen sich auf in zwei Gruppen: Die Guten versuchen, sich gegenseitig zu helfen und ihr Leben wieder in den Griff zu bekommen. Die Bösen verfallen einem dämonischen Führer, der sie letztlich ins Verderben führt. Auch ohne die tödliche Krankheit für mich viel zu viele Parallelen zur Realität.

Ein anderer Roman Kings würde heutzutage gar nicht mehr funktionieren. In „The Dead Zone“ fällt ein junger Mann nach einem Unfall in ein mehrjähriges Koma und erwacht mit einer gruseligen Gabe. Fasst er einen Menschen an, kann er dessen Zukunft erkennen. Bei einem skrupellosen aufstrebenden Politiker sieht er, wie der zum Präsidenten der USA gewählt wird und Atomraketen auf ihre tödliche Reise schickt. Er beschließt, den Mann zu töten, verfehlt aber sein Ziel. Dennoch ist sein Versuch von Erfolg gekrönt, denn der Politiker hält ein Kind als lebendes Schutzschild vor seinen Körper und wird dabei fotografiert. Karriere beendet.

Selbst eine derart feige Tat würden die US-Republikaner ihrem Präsidenten wohl nicht krumm nehmen. „Ich könnte mich auf die Fifth Avenue stellen und jemanden erschießen und würde keinen Wähler verlieren, das ist unglaublich“, hat Trump selbst über sich gesagt.

Ich habe mir die kranke Realität unserer Zeit schon mehrfach mit einem Virus erklärt, der die Menschheit befällt. Und damit meine ich nicht Corona. Und immer noch hoffe ich, dass die Betroffenen davon geheilt werden. Dass ihnen die Augen übergehen. Erinnern Sie sich an König Theoden im zweiten Teil der „Herr der Ringe“-Trilogie? Wenn der erkennt, dass er in Grima Schlangenzunge einen von Saurons Schergen gesandten falschen Berater hat? So was meine ich.

Oder denken Sie an **Alec Guinness** in der Rolle des Lieutenant Colonel Nicholson im Kriegsfilm „Die Brücke am Kwai“. Er spielt darin einen kriegsgefangenen Offizier und Ingenieur, den von den Japanern gezwungen wird, eine Brücke zu bauen, damit Waffen und Munition mit dem Zug transportiert werden können. Im Laufe der Zeit identifiziert er sich so sehr mit der Aufgabe, dass er versucht die Sprengung der Brücke durch seine eigenen Truppen zu verhindern. Bis es ihm, schon schwer verletzt, dämmert. Seine letzten Worte. „Was habe ich getan?“

Auf diese Erkenntnis hoffe ich bei vielen Politikern und Wählern rund um den Globus. Hoffentlich rechtzeitig. Was habe ich getan? Wie konnte ich einen Lügner und Betrüger bedingungslos unterstützen? Wie konnte ich mich selbst verleugnen? Wie konnte ich Rassismus verharmlosen? Wie konnte ich Faschisten wählen? Wie konnte ich so dumm sein?

Hoffentlich finden wir bald einen Impfstoff gegen das Virus. Auch gegen Corona. □