

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2

##### Messebericht

**Expo Real 2018:** Rekordzahlen überall. Für EXXECNEWS berichten **Werner Rohmert** und **Andre Eberhard**.

##### Sachwertinvestments

EXXECNEWS-Umfrage: Anbieter von Sachwertanlagen mit Produktvertrieb zufrieden.

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

**Patrizia GrundInvest** mit weiterem Immobilien-AIF „Patrizia GrundInvest Berlin Landsberger Allee“.

##### Investmentfonds

**Jupiter** bringt flexiblen Aktienfonds auf den Markt.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

**Deutsche Finance America** plant neue Investitionen in den USA: Wohn- und Gewerbeimmobilien im Fokus.

Vermögensverwalter **Fidelity International** startet digitale Vermögensverwaltung „Fidelity Wealth Expert“.

Hamburger Asset Manager **Lloyd Fonds** veröffentlicht Halbjahresabschluss 2018.

##### KVG-Portrait

**DSC Deutsche SachCapital**

##### Karriere

Neue Aufgaben für **Ralf Otzen**, **Hans Christian Schmidt** und **Sven Markus Schmitt**.

#### Märkte – Seite 6

##### Immobilien Deutschland

Sozialimmobilien-Berater **Terranus**: „Pfleheim-Mieten steigen zu langsam“.

##### Anleihen Schwellenländer

**Experten-Studie:** „Institutionelle Anleger sollten Allokation in Schwellenländeranleihen erhöhen“.

##### Immobilien Deutschland

Immobilienberater **Colliers International**: Rekordumsätze mit Gewerbeobjekten.

##### Aktienmarkt

„Europäische Werte bleiben aussichtsreich“, meint **Barings**.

##### Risikokapital

**EY-Studie:** Finanzierungen für eu-

ropäische Start-ups steigen im ersten Halbjahr 2018 auf Rekordniveau von 10,2 Milliarden Euro.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Fondsgesellschaft **Amundi**: Deutsche Versicherungsbranche gespalten bei Lebensversicherungs-Run-Off.

Deutscher Hotelinvestmentmarkt: Produktknappheit limitiert Transaktionsvolumen, so analysiert der Immobilienberater **Colliers International**.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Michael Schneider**, Geschäftsführer der **IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**, präsentiert die Ergebnisse einer Umfrage unter den Fondspartnern der IntReal.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Messebericht

## Expo Real 2018: Rekordzahlen überall

Vom 8. bis 10. Oktober fand in München die Expo Real statt. Der Veranstalter Messe München meldet Rekordzahlen: 44.536 Teilnehmer aus 72 Ländern (2017: 41.775/75) trafen sich bei vollen Hallen und stark belebten Außenflächen zu Information und Kommunikation. Die Top-Ten-Besucherkönder waren nach Deutschland: Großbritannien und Nordirland, die Niederlande, Österreich, Polen, die Schweiz, Frankreich, die Tschechische Republik, Luxemburg, die USA und Spanien. Die 2.095 Aussteller (plus 4,6 Prozent gegenüber 2.003 in 2017) kamen aus 41 Ländern. „Die Expo Real 2018 reflektiert den Boom in der Immobilienwirtschaft“, resümiert Messe-Geschäftsführer **Klaus Dittrich**. Für EXXECNEWS blicken **Werner Rohmert**, Herausgeber von „Der Immobilienbrief“ und Immobilienspezialist des „Der Platow Brief“, und **Andre Eberhard**, Chefredakteur von „Der Immobilienbrief“, auf die europäische Leitmesse der Immobilienwirtschaft zurück.

#### Werner Rohmert:

Die Expo Real 2018, wie immer auf Rekordkurs: Die Stimmung ist optimistisch. Die Mieten steigen weiter. Flächen bleiben knapp und werden knapper. Der Bau bleibt nachhaltig ausgelastet und wird immer mehr zum Engpass. Das Finanzierungsverhalten bleibt vernünftig. Der Trend in die gro-



Werner Rohmert



Expo Real 2018: Schlangen vor dem Einlass

ßen Städte geht weiter. Konzerne drängen in die Metropolen, um ihren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten. Auch bei Vollbeschäftigung führt das zu wachsender Nachfrage. Davon profitiert die Assetklasse Wohnen ebenso sehr wie Gewerbe.

Heutiges Research ist professionell und auch zukunftsorientiert. Die Investments überstehen auch eine konjunkturelle Delle. Die Preise sind hoch, werden aber durch steigende Mieten und weiter leicht steigende Multiplikatoren geheilt. **Die Zinsen bleiben niedrig und werden nur in homöopathischen Dosen angepasst. Anlagealternativen gibt es nicht.** Die Bau-

preise steigen ebenfalls weiter und erhöhen die Werte im Bestand. Das war der Tenor der von Platow Medien moderierten und besuchten Veranstaltungen. Der Boom geht weiter wie gewohnt. Hunderte von Deal- und Erfolgsmeldungen schlugen vor und während der Messe bei uns auf. Das zentrale ZIA Dinner am Dienstagabend zählte über dreihundert Anmeldungen und repräsentierte das Who is Who der Immobilienwirtschaft. Die Berichterstattung aus den Vorjahren ließe sich unter Anpassung des Zahlenwerkes problemlos übernehmen. Bundesbauminister Horst Seehofer fehlte zwar auf der Messe, dafür aber war Baustaatssekretär Gunther Adler unter Applaus der Branche wieder da. Aber einen Unterschied gab es doch. In den letzten Jahren mehrte sich die Frage, wie lange



es wohl noch so weitergehen könne. Wir berichteten über geteilte Stimmung. Die Frage der Rechenbarkeit beziehungsweise adäquater Risikohonorierung vieler Investitionen auf heutigem Preisniveau trieb die Branche um. Jetzt hat ein Umdenken stattgefunden. Die Frage stellt sich kaum noch jemand. Es geht einfach so weiter. Vielleicht flacht die Miet- und Preisfunktion ab, aber das stört vordergründig niemanden. Noch nie gab es eine vergleichbare Zinssituation. Damit geht es auch den Zombies bei Staaten, Unternehmen und Immobilien gut. Deren Pleite kann niemand riskieren. Die Immobilienwirtschaft lebt auf der Insel der Seligen. Dafür gibt es neue Probleme, die das Geschäft lästig machen. Grundstücksmangel, Regulierung, Einkauf und fehlende Baukapazitäten stellen die Hauptschwierigkeiten. Festpreise und verlässliche Generalunternehmer/Generalübernehmer gibt es kaum noch. Vorvermietungen sind riskant geworden. Frühere Erfolgskriterien erfolgreicher Projektentwicklung werden zum Ballast. Marcel Abel vom Immobiliendienstleister JLL wirft die Frage auf, ob Vorvermietung nicht neu gedacht werden müsse, wenn die Termin-, Preis- und Baurisiken über Vorvermietungen nicht mehr abgedeckt sind.

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

**Die Expo Real 2018 war eine Messe des „Weiter so“. „Boom as usual“ begleitet uns die kommenden beiden Jahre.** Natürlich bereiten ein paar Investoren den Ausstieg vor, wenn die Zinsen um 100 Basispunkte zulegen. Dann rechnet sich vieles nicht mehr. Kapital ist flüchtig. Die Zinssituation ist ein Game Changer. Dennoch gibt es einige Konstanten. Und immobilienwirtschaftliche Mathematik lässt sich nicht beliebig neu erfinden. Aber das war nicht mehr Thema der Expo Real, auf der sich die Branche feierte und die alten Matadore lachten. Die Rekorde purzeln weiter. Und vielleicht brennt der Boom diesmal wirklich einfach nur mit abflachenden Steigerungsraten aus.

**Andre Eberhard:**

Die diesjährige Expo Real, eine der größten Immobilienmessen, öffnete Anfang Oktober ihre Tore auf dem Münchener Messegelände. Für die einen ist es das wichtigste Immobili-

lienerereignis des Jahres, für die anderen das größte Treffen dunkelblauer Anzugträger Deutschlands. Wirklich Neues gab es nicht.

Die Expo Real ist seit Jahren fester Bestandteil der Gewerbeimmobilienbranche und mittlerweile wohl auch anderer Assetklassen. So hat der Handel seit Jahren eine eigene Halle und auch zahlreiche Wohnungsunternehmen schicken ihre Vertreter nach München.

**Das gemeinsame Ziel: Wohin bewegt sich der Markt und wo ist noch Geschäft zu machen?**

Sollten Sie Artikel aus dem letzten Jahr noch zur Hand haben, dann lesen Sie sie einfach und ersetzen jeweils 2017 durch 2018, denn wirklich Neues gibt es nicht zu berichten. Der einzige Unterschied ist, dass die Preise wohl noch ein bisschen mehr gestiegen sind als im letzten Jahr. Dabei war bereits im letzten Jahr das Preisniveau kaum noch rechenbar. Angesichts heutiger Kaufpreise stellt sich die Frage, wie einige Immobiliendeals überhaupt noch rechenbar

sind. Ein Großteil der Investoren setzt dabei auf deutliches Mietsteigerungspotenzial. „Wir gehen davon aus, dass durchaus über 50 Euro pro Quadratmeter in Frankfurt am Main wieder erreicht werden“, so **Thomas Schmengler**, Geschäftsführer bei Deko Immobilien und verantwortlich für den An- und Verkauf. Dabei bleiben die Rahmenbedingungen unverändert. Die Zinsen bleiben auf dem heutigen Niveau, die Nachfrage bleibt hoch, die Mieten steigen, genau wie die Kaufpreise. Wie lange diese Spirale noch funktioniert, weiß niemand. Allerdings sind die Preise in Sphären gestiegen, die wohl für nur noch wenige „Gläubige“ machbar sind.

**Positives Zeichen: Kaum jemand glaubt, dass der Finanzierungsmarkt heiß laufen wird.** Die Banken sind im gewerblichen Bereich nach wie vor konservativ. Vor-Subprime-Zeiten seien nicht zu erwarten. Das gelte dabei nicht unbedingt auch für andere Assetklassen wie Wohnen. Hier sind Non-recourse-Finanzierun-

gen mit bis zu 85 Prozent Loan-to-Value durchaus möglich. Die restlichen 15 Prozent können durch immer mehr Mezzaninekapital-Anbieter sowie sonstige alternative Finanzierer wie Crowdinvestoren kommen.

Echtes Eigenkapital müssen Wohnprojektentwickler nur noch in geringem Umfang mitbringen. Risiken lassen sich so bequem auslagern. Das geht heute noch erstaunlich gut, solange Wohnraum dringend gebraucht wird.

Sie fragen sich sicherlich wie wir, wie lange das gut gehen wird. Wir wissen es nicht. Denn der Markt hat sich schon längst von seinem üblichen Zyklus, der laut Lehrbuch sieben Jahre dauert, verabschiedet. Doch selbst bei einem zu erwartenden Plateau sind viele Deals kaum noch nachhaltig. Und glauben Sie, dass der Markt ewig seine Aufwärtsbewegung beibehält?

Die Expo Real 2019 findet vom 8. bis 10. Oktober erneut in der Messe München statt. ♦

[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)

## Sachwertinvestments

## EXXECNEWS-Umfrage: Anbieter von Sachwertanlagen mit Produktvertrieb zufrieden

**Insgesamt 33 Publikums-AIF und 35 Angebote nach dem Vermögensanlagengesetz befinden sich derzeit in der Platzierung. EXXECNEWS hat Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) und Anbieter von Vermögensanlagen nach dem Platzierungsstand ihrer Produkte per 30. September 2018 und ihren Plänen für die kommenden Monate befragt. Sechs KVGs und neun Anbieter von Vermögensanlagen haben reagiert. Im vergangenen Jahr beteiligten sich deutlich mehr KVGs (zwölf) an der EXXECNEWS-Quartalsumfrage. Nachfolgend die Antworten (auszugsweise):**



**Asuco Fonds, Robert List**, Geschäftsführer: Für den „Zweitmarkt-Zins 05-2017“ haben wir aktuell 16,76 Millionen Euro und für den „ZweitmarktZins 07-2018 pro“ insgesamt 1,8 Millionen Euro platziert. Der Vertrieb des „ZweitmarktZins 06-2018“ hat gerade erste begonnen (Stand: 180.000 Euro). Die Platzierungen bewegen sich im Rahmen der Erwartung. Eine Nachfolgeemission zum „ZweitmarktZins 05-2017“ (Platzierung bis Ende 2018) ist in Vorbereitung.



**BVT Unternehmensgruppe, Jens Freudenberg**, Bereichsleiter Private Kunden: Wir arbeiten derzeit an der Fortsetzung unserer Residential USA Fondsserie, die Anlegern eine

Beteiligungsmöglichkeit an der Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen an ausgewählten Standorten in den USA bietet. Zu den Platzierungsständen möchte die BVT grundsätzlich keine Angaben mehr machen.



**Deutsche Lichtmiete, Roman Teufl**, Geschäftsführer Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen: Bis 18. Oktober konnten Anleger über das Direkt-Investitions-Programm „LichtmieteEnergieEffizienz A+“ in ausgewählte Deutsche Lichtmiete LED-Industrieleuchten investieren. Der Platzierungsstand liegt bei über 15 Millionen Euro. Die 5,75 Prozent-EnergieEffizienzAnleihe 2022 hat bereits nach rund sechs Monaten mit einem Gesamtvolumen von zehn Millionen Euro die Ausplatzierung erreicht. Wir sind mit den Umsätzen bei unseren Direkt-Investments seit Jahresanfang zufrieden, aber natürlich könnte es besser sein. Mit der EnergieEffizienzAnleihe konnten wir sehr erfolgreich in den Markt der Wertpapiere starten. Wir schauen optimistisch in die Zukunft. Im Hinblick auf weitere Anlagemöglichkeiten planen wir weitere ökologische Investments. Zum einen werden wir ein neues Direkt-Investitions-Programm mit einem geplanten Volumen von bis zu 40 Millionen Euro anbieten. Zum anderen eine weitere Unternehmensanleihe mit einem geplanten Emissionsvolumen von 30 Millionen Euro. Der Vertriebsstart soll im November beziehungsweise Jahresanfang 2019 erfolgen.



**DNL Gruppe, Wolfgang J. Kunz**, Vertriebsdirektor: Per Ende September 2018 haben wir für den US-Immobilienfonds „TSO-DNL Active Property II“ rund 120 Millionen US-Dollar platziert. Mit der platzierten Summe innerhalb von zwölf Monaten sind wir sehr zufrieden - und freuen uns daher sehr, dass eine Verlängerung von der BaFin um weitere zwölf Monate gestattet wurde. Wir planen ein Gesamtvolumen von 225 Millionen US-Dollar zu platzieren. Derzeit konzentrieren wir uns einerseits auf die Fortführung der Vermögensanlage „TSO-DNL Active Property II“ und andererseits entwickeln wir Alternativen zur Ergänzung - denkbar ist derzeit ein Produkt reguliert unter dem KAGB oder eine weitere Vermögensanlage. Besonders konzentrieren wir uns aber auf die weitere Entwicklung des Angebots für institutionelle Anleger und Family Offices - hier hat der Start in 2018 bereits stattgefunden.



**Forest Finance Service, Christiane Pindur**, Geschäftsführerin: Wir haben derzeit zwei Direktinvestments im Vertrieb. Gegenwärtig sind circa 50 Investoren mit einem Volumen von rund 400.000 Euro in „KakaoDirektinvest 6“ investiert. Seit Vertriebsbeginn Ende Juli 2018 haben circa 50 Investoren rund 250.000 Euro in „Oase 1“ (Direktinvestments in den Aufbau

eines Agroförstsystems mit Olivenbäumen und Dattelpalmen in Marokko) investiert. Die Platzierung entspricht unseren Erwartungen. Derzeit sind keine neuen Vermögensanlagen geplant.



**Hahn Gruppe, Thomas Kuhlmann**, Mitglied des Vorstands: Der aktuelle Platzierungsstand des „Hahn Pluswertfonds 172“ beläuft sich auf rund 84 Prozent beziehungsweise 10,9 Millionen Euro gezeichnetes Eigenkapital. Das Zeichnungsinteresse der Anleger ist erfreulich groß. Der Fonds profitiert davon, dass die Nachfrage nach langfristig vermieteten Handelsimmobilien mit bonitätsstarken Mietern unverändert hoch ist. Der nächste Pluswertfonds wird als geschlossener Publikums-AIF wieder in eine Einzelhandelsimmobilie investieren. Das angestrebte Eigenkapitalvolumen liegt bei rund 15 Millionen Euro, mit Platzierungsstart voraussichtlich zum Jahreswechsel.



**Luana Capital New Energy Concepts, Marc Banasiak**, Geschäftsführer: Beim „Blockheizkraftwerke Deutschland 4“ sind 3,5 Millionen Euro platziert. Wir freuen uns über den erreichten Platzierungsstand und haben die ersten BHKW angebunden. Die Beteiligung ist noch bis Anfang März 2019 im Vertrieb und bis dahin werden wir kein weiteres Produkt herausbringen.



## Jupiter bringt flexiblen Aktienfonds auf den Markt

Der britische Investmentmanager **Jupiter Asset Management** erweitert seine Liquid-Alternatives-Produktpalette mit dem „Jupiter US Equity Long Short SICAV“. Der neue Fonds ist ein Teilfonds des Luxemburger „Jupiter Global Fund SICAV“ und wird von **Darren Starr** gemanagt. Er strebt eine marktunabhängige, absolute Rendite über einen Zeitraum von drei Jahren an.

Das Fondsportfolio des „Jupiter US Equity Long Short“ umfasst circa 40 bis 60 Aktien und konzentriert sich auf Unternehmen, deren Sitz in den USA liegt oder die den Großteil ihres Geschäfts in den USA abwickeln. **Der Fonds hält sowohl Long- als auch Short-Positionen.** Das bietet Flexibilität gegenüber fallenden Aktienmärkten und soll die Korrelation mit der breiten Aktienmarktpartenance verringern. Die Netto-Aktienquote des Fonds soll üblicherweise zwischen plus und minus 25 Prozent liegen.

Hedgefonds-Manager Starr verstärkt seit April dieses Jahres Jupiters wach-

sendes Liquid-Alternatives-Geschäft. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Verwaltung von US-Aktienportfolios mit Long-Short-Positionen und hatte verschiedene Funktionen bei UBS, SAC Global Investors und Caxton inne. *„Die Auflegung dieses Fonds ist ein wichtiger Schritt, um unsere Kapazitäten für Liquid-Alternatives-Strategien weiter auszubauen. Darren ist ein sehr erfahrener US-Aktieninvestor mit umfangreicher Expertise im Bereich Aktieninvestments Long-Short und Risikomanagement“*, kommentiert **Magnus Spence**, Head of Investments, Alternatives, bei Jupiter.

Fondsmanager Starr ergänzt: *„Der US-Aktienmarkt ist sehr ausgewogen und das Wachstum der Unternehmensgewinne wird stark von der Binnenwirtschaft getrieben. Andererseits stellen die anhaltende Disruption in vielen Branchen sowie die makroökonomischen und politischen Herausforderungen erhebliche Risiken dar.“* (DFPA/JF) ♦  
[www.jupiteram.com](http://www.jupiteram.com)

## Patrizia GrundInvest mit weiterem Immobilien-AIF

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Patrizia GrundInvest** hat den Vertrieb für den geschlossenen Publikums-AIF „Patrizia GrundInvest Berlin Landsberger Allee“ gestartet. **Das Gesamtfinanzierungsvolumen des Fonds beträgt rund 119,7 Millionen Euro**, davon sollen 55,4 Millionen Euro durch Fremdkapital gedeckt werden. Geplant ist, ein Kommanditkapital in Höhe von insgesamt rund 63 Millionen Euro bei Investoren einzusammeln. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio.

Die Fondsimmoblie befindet sich im Berliner Stadtteil Prenzlauer Berg. **Anleger investieren mit dem Fonds in ein gemischt genutztes Gebäude-Ensemble** mit den Hauptnutzungsarten Büro/Praxis, Einzelhandel, Hospitality und Parken sowie einer Vielzahl unterschiedlicher Mieter. Die so genannte Multi-Tenant-Struktur stellt laut Verkaufsprospekt eine „starke Diversifizierung der Mieter-beziehungsweise Pächterstruktur

dar und trägt demnach zu einer entsprechenden Risikostreuung bei“. Die gewichtete Restlaufzeit der Miet- und Pachtverträge zum 1. September 2018 beträgt ohne Berücksichtigung von Sonderkündigungsrechten und ohne Berücksichtigung der kaufvertraglich gesicherten Mietgarantie des Verkäufers für die vermietbaren Flächen rund 9,8 Jahre.

Die geplante Fondslaufzeit beträgt rund zehn Jahre. **In dieser Zeit sind Auszahlungen an die Fondsanleger in Höhe von rund 4,0 Prozent per annum (vor Steuern) kalkuliert.** Im Rahmen der Veräußerung des Anlageobjekts sollen bis zum tatsächlichen Laufzeitende der Fondsgesellschaft zusätzliche Erträge für die Anleger generiert werden, so dass neben der Kapitalrückzahlung an die Anleger noch eine zusätzliche Kapitalvermehrung durch aktives Management des Anlageobjekts durch die Kapitalverwaltungsgesellschaft angestrebt wird. (DFPA/TH) ♦

[www.patrizia.ag](http://www.patrizia.ag)



**Ökorenta, Janina Goldenstein**, Leiterin Marketing/PR: Der „Ökorenta Erneuerbare Energien IX“ ist zwischenzeitlich voll platziert. Wir sind sehr zufrieden mit der Platzierung. Trotz einer mehrwöchigen Pause durch die Übernahme des Fonds in unsere eigene KVG verlief der Vertrieb zügig und wir haben von unserer Option, das Fondsvolumen auf 25 Millionen Euro zu erhöhen, Gebrauch gemacht. Der Prospekt für den Nachfolger mit einem Fondsvolumen von 25 Millionen Euro - wieder ein Publikums-AIF im Segment der Erneuerbaren Energien -, liegt bereits bei der BaFin zur Prüfung und wir rechnen noch im Oktober mit dem Vertriebsstart.



**One Group, Malte Thies**, Geschäftsführer: Seit April 2018 befindet sich der „ProReal Deutschland 6“ im Vertrieb. Daneben haben wir im Juli 2018 mit der Platzierung des „ProReal Private 1“, dem ersten Private Placement aus dem Hause One Group, begonnen. Der Platzierungsstand beim „ProReal Deutschland 6“ betrug per 30. September rund 20 Millionen Euro, beim „ProReal Private 1“ knapp zwei Millionen Euro. Die Nachfrage nach unseren Kurzläufern ist sehr gut und steigt weiter. Wir gewinnen jede Woche neue aktive Vertriebspartner hinzu und sind sehr zufrieden. Wir bereiten die Fortsetzung der Serie mit dem „ProReal Deutschland 7“ vor. Der

neue Kurzläufer wird voraussichtlich Anfang 2019 in den Vertrieb gehen. Parallel beschäftigen wir uns mit weiteren Produktideen und exklusiven Produktanfragen, die bei gegebener Produktreife veröffentlicht werden.



**PI Gruppe, Klaus Wolferrmann**, Geschäftsführer: Der Vertrieb des „PI Pro-Investor Immobilienfonds 4“ hat erst am 10. September 2018 begonnen. Zum 30. September waren 0,2 Prozent des Fondskapitals platziert. Die Produktaufnahmeprozesse sind am Laufen und diverse Vertriebsvereinbarungen geschlossen, sodass wir für die weitere Platzierung positiv gestimmt sind. Wir konzentrieren uns darauf, die Investitionen für den „PI 3“ abzuschließen, die Kapitaleinwerbung für den „PI 4“ voranzutreiben und so unsere ausgezeichnete Historie erfolgreich fortzuschreiben.



**Project Investment, Christian Blank**, Pressesprecher/Leiter Marketing: Für den Immobilienfonds „Metropolen 17“ haben wir 16,6 Millionen Euro ohne Agio (166 Prozent bezogen auf 10,0 Millionen Euro) und für den „Metropolen 18“ insgesamt 6,8 Millionen Euro ohne Agio (45,3 Prozent bezogen auf 15,0 Millionen Euro) eingesammelt. Mit der Platzierungsgeschwindigkeit sind wir zufrieden. Wir planen den Vertriebsstart für den nächsten institutionellen Project Spezial-AIF „Vier Metropolen

III“ sowie den Spezial-AIF für Family Offices „Metropol Invest“. Beide Beteiligungsangebote fokussieren auf Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen in deutschen Metropolregionen sowie in Wien und sind rein eigenkapitalbasiert.



**Ranft ProjektPartner, Michael Ranft**: Aktuell haben wir lediglich eine Kapitalanlage im Angebot, nämlich eine (Solar) Anleihe mit zwölf Jahren Laufzeit. Da die Billigung durch die BaFin erst vor kurzem erfolgte, läuft auch die Vertriebstätigkeit erst in diesen Tagen richtig an. Wir gehen aber davon aus, dass die Anleihe - analog zu unseren Erfahrungen mit Emissionen aus der Vergangenheit - auf gute Nachfrage treffen wird. Weitere Emissionen sind derzeit nicht geplant.



**RWB Group, Norman Lemke**, Vorstand: Der „RWB International VII“ ist erst im Juli 2018 und der „RWB Direct Return II“ erst im März 2018 in den Vertrieb gegangen. Es ist daher noch zu früh, aussagekräftige Angaben über die Platzierungsergebnisse zu machen. Wir sind mit dem bisherigen Ergebnis in diesem Jahr sehr zufrieden. Wir haben die Platzierungssumme des gesamten letzten Jahres bereits jetzt übertroffen und freuen uns daher auf den Jahresendspurt. In den kommenden Monaten sind keine neuen Produkte vorgesehen, da wir mit unserem aktuellen Angebot gut ausgestattet sind.



**Solvium Capital, André Wreth**, Geschäftsführer: Der Platzierungsstand unserer Produkte per 30. September: „Container Select Plus Nr. 3“ 47 Prozent, „Wechselkoffer Euro Select 5“ 34 Prozent und „Wechselkoffer Euro Select 6“ 36 Prozent. Im dritten Quartal gab es gegenüber dem Vorjahr einen Umsatzrückgang im Bereich Container, einen schwächeren bei Wechselkoffern. Die Anleger sind durch den vermutlichen Betrugsfall P&R verunsichert. Wir sind deshalb nicht zufrieden mit den Umsätzen, gehen aber weiterhin davon aus, das Vorjahresergebnis bestätigen zu können. Unsere Wechselkoffer-Angebote sind noch bis April 2019 platzierbar. Mit den Arbeiten für neue Container-Angebote werden wir zeitnah beginnen.



**Timberfarm, Maximilian Breidenstein**, Geschäftsführer: Aktuell bieten wir die Beteiligung an der Panarubber 18 GmbH & Co. KG an. Die Platzierung verläuft planmäßig. Die Akzeptanz bei den Anlegern ist, trotz oder gerade weil wir unser Rohstoffinvestment in Naturkautschuk seit 2012 anbieten, hoch und wir sind somit zufrieden. Aktuell bereiten wir für das kommende Jahr die Panarubber 19 GmbH & Co. KG vor. Es wird wieder ein Investment in den Naturrohstoff Kautschuk sein. Das Volumen wird 8,5 Millionen Euro betragen.



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die DSC Deutsche SachCapital erhielt am 25. Februar 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Juni 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

### DSC Deutsche SachCapital

Sitz: Hamburg

Kapitalausstattung: 1,6 Millionen Euro

Handelsregister: HRB 102226

Eintragung ins Handelsregister:

30. August 2007/27. Februar 2014

Geschäftsführer:

Christian Sternberg: Portfoliomanagement

Sabine Lahmann: Risikomanagement und Compliance



### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Die DSC Deutsche SachCapital ist eine hundertprozentige Tochter der börsennotierten MPC Capital AG, Hamburg.

(3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

Christian Sternberg: 14 Jahre tätig in der MPC Gruppe. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung sowohl im Investment Management als auch im Asset Management als Geschäftsführer verschiedener Gesellschaften der MPC Capital-Gruppe, bei der er seit 2004 beschäftigt ist. Seine Branchenerfahrung umfasst insbesondere Immobilien, Erneuerbare Energien und Private Equity. Zuvor war er in der Akquisition internationaler Infrastrukturprojekte tätig. Herr Sternberg ist ein CFA-Charterholder und Bauingenieur.

Sabine Lahmann: 14 Jahre tätig

in der MPC Gruppe. Vor ihrer Geschäftsführerbestellung verantwortete sie in der MPC Capital Gruppe den Bereich Corporate Development. Zuvor war sie kaufmännische Leiterin eines Maklerpools sowie Personalleiterin in einem bundesweit tätigen Unternehmen für die Vermittlung und das Management offener Investmentfonds. Frau Lahmann ist Bankkauffrau und studierte Betriebswirtschaftslehre in Hamburg mit dem Abschluss Diplomkauffrau.

(4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter an der KVG oder ausschließlich über variable Vergütungen?

Ausschließlich variable Vergütungen.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Im Aufsichtsrat befinden sich zwei Vertreter aus dem Kreise des Vorstands und vorstandsnaher Bereiche des Gesellschafters MPC Capital sowie ein externes Mitglied (Dr. Marcel Morschbach – Vorstand der

PrivatBank 1891, Bielefeld).

### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investmentvermögen wollen Sie anbieten und verwalten (offen/geschlossen, OGAW/AIF, Assetklassen)? Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Die DSC verwaltet geschlossene Publikums- und Spezial-AIF sowie einen offenen Spezial-AIF. Der Fokus richtet sich jedoch auf Spezial-AIF. Schwerpunkte sind Private Equity und Immobilienfonds.

(3) Bieten Sie neben der kollektiven Vermögensverwaltung auch Nebenleistungen wie die Anlagevermittlung oder die Finanzportfolioverwaltung an beziehungsweise ist dies geplant?

Ja, DSC hat die Erlaubnis zur Finanzportfolioverwaltung, Anlage- und Abschlussvermittlung sowie Anlageberatung.

(4) Wird das Produktspektrum der KVG ergänzt durch weitere (nicht KAGB-regulierte) Finanzierungslösungen in Ihrer Unternehmensgruppe?

Nein, nicht in der KVG. In der Unternehmensgruppe der MPC Capital werden jedoch durchaus auch andere Lösungen (Joint Ventures, Luxemburger Strukturen oder andere) angeboten und entwickelt – in Abstimmung mit den Anforderungen und Wünschen der institutionellen Investoren und Partner. Der Schwerpunkt dieser Angebote liegt im Bereich Erneuerbare Energien, Schiff und Industrieprojekte

(5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit Ihren Fonds- und Finanzierungslösungen bedienen? Bieten Sie beispielsweise auch interne KVG-Lösungen für professionelle regulierte Anleger an?

Siehe II (1)

### III. Asset- und Risikomanagementansatz

(1) Haben Sie alle Geschäftsprozesse auf die KVG gebündelt, oder bedienen Sie sich auch der Assetmanagement- beziehungsweise Revisionskompetenz von Schwes-tergesellschaften beziehungsweise externen Dienstleistern? Haben Sie als KVG eine neue Gesellschaft gegründet oder eine bestehende (beispielsweise Emissionshaus) hierzu herangezogen?

Die heutige DSC Deutsche SachCapital ist aus der MPC Concepts GmbH – ein zuvor mit einer KWG 32-Lizenz ausgestattetes Unternehmen – hervorgegangen.

Insbesondere im Bereich der Anlageverwaltung und der Fondsbuchhaltung ist die Zusammenarbeit mit externen Partnern denkbar und insbesondere davon abhängig, ob die DSC ihre KVG-Serviceleistungen konzernintern anbietet oder für Dritte (Service-KVG). Die gesamte Bandbreite der KVG Leistungen könnte jedoch auch aus den eigenen Reihen abgedeckt werden.

(2) Verfolgen Sie eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung zwischen KVG und AIF, oder setzen Sie Dritte als Geschäftsführer der AIF ein?

Beides ist möglich und kann insbesondere bei Spezial-AIF in Abstimmung mit den Investoren erfolgen.

(3) Favorisieren Sie für Ihr Unternehmen ein nachgelagertes (Risikomanagement überprüft Entscheidungen des Assetmanagements) oder gleichgelagertes (Asset- und Risikomanagement stimmen sich simultan ab) Modell? Simultan.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/diese in der KVG gebündelt oder ausge-

## Deutsche Finance America plant neue Investitionen in den USA

Die US-Tochter der Deutsche Finance Group, die Deutsche Finance America, führt derzeit für weitere Investitionen in den USA eine Due Diligence durch. Der Investitionsfokus liegt dabei auf Wohn- und Gewerbeimmobilien in mehreren US-Bundesstaaten, unter anderem in Florida, Massachusetts und Minnesota. Bei der Auswahl der Investitionen konzentriert sich die Deutsche Finance America auf off-market-Transaktionen mit erheblichem Wertsteigerungspotenzial in Groß- und Mittelstädten der USA. Erst im Juli hat die Deutsche Finance Group das bekannte „Gucci Building“ in der Fifth Avenue in New York City erworben. „Wir sehen derzeit weitere attraktive Investitionsmöglichkeiten mit Value Add Potenzial“, so Jason Lucas, Managing Partner der Deutsche Finance America. (DFPA/JF) ♦ [www.deutsche-finance-group.de](http://www.deutsche-finance-group.de)

## Fidelity startet digitale Vermögensverwaltung

Der Vermögensverwalter Fidelity International bietet mit Fidelity Wealth Expert ab sofort eine digitale Vermögensverwaltung in Deutschland an. Diese bietet Zugang zu aktiv verwalteten Portfolios, die vom Multi Asset Team von Fidelity gemanagt werden. Das Team verfügt im Schnitt über mehr als 20 Jahre Investorfahrung und verwaltet rund 38 Milliarden Euro für Kunden auf der ganzen Welt. Dabei wird das Multi Asset Team von Fidelity's globalem Research unterstützt, das aus rund 400 Anlageexperten besteht. Fidelity Wealth Expert verbindet eine digitale Beratungsstrecke mit persönlichem Kontakt zu Fidelity-Experten. Kunden erhalten basierend auf ihrem Risikoprofil und ihren langfristigen Finanzzielen eine Empfehlung für ein aktiv gemanagtes persönliches Portfolio. Die digitale

Beratungsstrecke und die daraus resultierende Empfehlung entsprechen den gesetzlichen Vorgaben für eine regulierte Vermögensverwaltung. Die Verwaltung der Portfolios übernimmt Fidelity. Für die verwendeten Fonds wählt der Vermögensverwalter die Investmentstrategien der weltweit besten aktiven Asset Manager aus, die Spezialisten für bestimmte Regionen, Branchen und

Anlageklassen sind. Die Portfolios werden täglich überprüft und, falls nötig, angepasst, damit der Kunde sein Finanzziel bestmöglich erreichen kann. Alexander Leisten, Leiter des Deutschlandgeschäfts von Fidelity International: „Viele Menschen haben zu wenig Zeit, um sich um ihre finanzielle Zukunft zu kümmern, wissen aber, dass sie handeln müssen. Sie wünschen sich einen Anlageexperten, der sie digital, flexibel und möglichst effizient berät

sowie unterstützt. All das bietet Fidelity Wealth Expert. Dabei unterscheidet sich unser Angebot von den zahlreichen Robo-Advisor am Markt. Mit einer regulierten Vermögensverwaltung geben wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Verlässlichkeit und Transparenz. Wir verbinden eine leistungsstarke Plattform mit der Erfahrung und dem Wissen unserer Investmentexperten. Die Anlageentscheidungen treffen Menschen, keine Algorithmen. Dabei wird das Geld aktiv von einer Investmentgesellschaft mit 50 Jahren Erfahrung im Asset Management verwaltet.“ Die Kosten für Fidelity Wealth Expert bestehen aus zwei Komponenten: erstens aus einer jährlichen Pauschale für die Vermögensverwaltung, die bei 0,55 Prozent liegt. Hinzu kommen Fondskosten, die sich aus den Verwaltungskosten der einzelnen Fonds im Portfolio zusammensetzen. Die durchschnittlichen Fondskosten betragen 0,58 bis 0,68 Prozent pro Jahr. Die Mindestanlagesumme beträgt 10.000 Euro. (DFPA/JF) ♦ [www.fidelity.com](http://www.fidelity.com)



Alexander Leisten

Foto: Unternehmen

KARRIERE

lagert? Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Compliance deckt DSC mit eigenen Mitarbeitern ab.

Die interne Revision wird im Rahmen der Auslagerung durch ein Wirtschaftsprüfungunternehmen durchgeführt.

(5) Welches Rendite-/Risiko­profil verfolgen Sie mit Ihren AIF in den jeweiligen Geschäftssegmenten? Konservativer Ansatz.

#### IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle wollen Sie mit Ihren KAGB-Lösungen bedienen?

Eigener Vertrieb & Netzwerke sowie Placement Agents.

(2) Haben Sie eine separate Vertriebsgesellschaft hierzu eingerichtet oder die Vertriebskompetenz bei der KVG gebündelt? Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner mit individuellen Vertriebsmaterialien? Siehe IV (1).

(3) Bieten Sie auch Direktvertrieb beziehungsweise Private-Placement-Lösungen (nach VermAnlG) an?

Nein.

(4) Haben Sie sich für eine Depotbank oder eine „alternative Verwahrstelle“ entschieden?

Wir haben aktuell Verträge mit drei Verwahrstellen: Zwei „alternative“ und eine Depotbank.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch – als Master-KVG – Initiatoren ohne KAGB-Lizenz an?

Ja.

#### V. Transparenz und Haftung

(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Im Rahmen der Jahresberichte sowie individuelle Reportings (zum Beispiel Quartalsberichte).

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger.

Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Nein.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Ex ante durch Sechsaugenprinzip bei der Prospekterstellung, Disclosure Opinions durch externe Rechtsanwälte, ex-post durch E&O-Versicherung

(3) Werden Sie auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von Ihnen verwalteten Fonds erstellen?

Nein.

(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Fonds oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?

Postalisch.

(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

Ja – Beiratsstrukturen oder Investmentkomitees sind möglich.

**Ralf Otzen** wurde zum neuen Vorstandsmitglied des Spezialfondsmanagers AviaRent Invest AG, Tochtergesellschaft der Luxemburger AviaRent Capital Management S.à r.l., ernannt. Bereits seit Ende 2016 begleitet Otzen die AviaRent Invest AG als Head of Operations und war für die Unternehmenssteuerung, das Personal sowie die Finanzen zuständig. ♦



Ralf Otzen

Foto: Unternehmen

**Hans Christian Schmidt** wurde als weiterer Geschäftsführer des Frankfurter Fondsinitiators und Asset Managers Habona Invest bestellt. In dieser Funktion wird er insbesondere für die Bereiche Asset Management und Unternehmensstrukturierung verantwortlich zeichnen. Schmidt war zuvor 13 Jahre Geschäftsführer beim Münchener Beratungsunternehmen Comes Real. Dem Unternehmen Habona ist der neue Geschäftsführer bereits seit 2009 als Beiratsmitglied verbunden. ♦



Hans Christian Schmidt

Foto: Unternehmen

**Sven Markus Schmitt** ergänzt die Geschäftsführung des Investment-Managers Wealthcap. Er übernimmt die Verantwortung für die Bereiche Finanzierung, Treasury, Controlling sowie Organisation und Business Services. Schmitt war zuletzt bei der HypoVereinsbank als Head of „Corporate Execution“ für strategische Fragestellungen verantwortlich. 2009 wechselte er erstmals zu Wealthcap und verantwortete als Prokurist die Bereiche Risikomanagement, Controlling, Finanzierung und Treasury. ♦



Sven Markus Schmitt

Foto: Unternehmen

#### GASTBEITRAG

**EXXECNEWS-Autor Tobias große Holthaus, Chief Compliance & Risk Manager der Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH**



Foto: Unternehmen

#### DS-GVO – An alles gedacht?

Das erste Jahr, in dem die Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und die neue Fassung des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG-neu) anzuwenden sind, neigt sich langsam dem Ende. Haben Sie an alles gedacht? Nachfolgend eine nicht abschließende Aufzählung von Maßnahmen, die man in Erwägung ziehen sollte. Da die Datenschutzerklärung auf der Homepage exponiert ist, sollte eine aktuelle und gesetzeskonforme Version zur Verfügung stehen.

Ein Verzeichnisse der Verarbeitung von Daten war schon vor der DS-GVO in Zeiten des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG-alt) zu führen. Jetzt heißt es Verarbeitungsverzeichnis und ist inklusive „TOMs“ (Technische und Organisatorische Maßnahmen) und Löschkonzept anzupassen. Die Richtlinie „Datenschutz“ aus dem Organisationshandbuch ist natürlich komplett zu überarbeiten; die Paragraphenangaben aus dem BDSG-alt sind überholt.

Vor dem Regime der DS-GVO wurden Mitarbeiter mittels einer schriftlichen Erklärung auf das Datengeheimnis nach § 5 BDSG-alt verpflichtet; folgerichtig werden sie jetzt zur Einhaltung der Vorschriften aus der DS-GVO verpflichtet. Eine Vorlage hierfür findet sich auf der Internetseite des Hamburgischen Beauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit (HmbBfDI) und basiert auf dem Kurzpapier Nr. 19 der unabhängigen Datenschutzbehörden des Bundes und der Länder. Der Internetauftritt des HmbBfDI bietet im Übrigen die Möglichkeit, die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten (DSB) an den HmbBfDI via verschlüsselter E-Mail mitzuteilen.

Ist auch in den Auslagerungsunternehmen ein DSB und gegebenenfalls ein Stellvertreter bestellt worden, und ist Ihnen bewusst, dass ein DSB besonderen Kündigungsschutz genießt, sofern eine Pflicht zur Bestellung vorliegt? Wurden Anleger und Geschäftspartner informiert, welche personenbezogenen Daten erhoben wurden und gegebenenfalls an Dritte weitergegeben werden müssen? Liegt eine rechtliche Grundlage (bspw. eine Einwilligung) vor, damit weiterhin werbliche Informationen per E-Mail zugesandt werden dürfen?

Ist mit Dienstleistern ein sogenannter AV (Auftragsverarbeitungsvertrag) geschlossen worden? Ebenso ist zu beachten, dass der Anpassungsbedarf der jährlichen Mitarbeiter-Schulung aufgrund der neuen Regelwerke DS-GVO und BDSG-neu dieses Mal deutlich höher ist.

Unter Umständen ist es sinnvoll, Mitarbeiter dazu zu verpflichten, das Firmen-E-Mail-System ausschließlich für den dienstlichen E-Mail-Verkehr zu verwenden, damit sich bei der Archivierung nicht Privates und Dienstliches vermengt. Zu erwähnen sei ferner die aus der DS-GVO resultierende Pflicht zur Auswahl der geeigneten technischen Maßnahmen, um die Daten vor Zugriffen Dritter zu schützen.

Hierfür ist eine Abwägung zwischen dem Schutzbedarf der Daten einerseits und dem Aufwand andererseits notwendig. Möglicherweise mündet das Ergebnis dieser Abwägung in die Notwendigkeit, den E-Mail-Verkehr zu verschlüsseln.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.  
Nicht wiedergegeben: I1; II2  
Alle Frage/Antworten demnächst unter: [www.afpa.info](http://www.afpa.info).

## Lloyd Fonds veröffentlicht Halbjahresabschluss 2018

Der Schwerpunkt der Aktivitäten des Hamburger Asset Manager **Lloyd Fonds AG** im ersten Halbjahr lag auf der Vorbereitung der strategischen Neuausrichtung und Positionierung zum bankenunabhängigen börsennotierten Vermögensverwalter. Die Hauptversammlung hatte diese Neuausrichtung am 16. August 2018 festgelegt. Ziel der Neuausrichtung sei es, die Lloyd Fonds AG mittelfristig unter den führenden Vermögensverwaltern in Deutschland zu etablieren. Das Halbjahresergebnis beträgt minus 0,8 Millionen Euro. Die Summe aus Umsatzerlösen und Finanzergebnis stelle sich mit 3,4 Millionen Euro nahezu unverändert dar (30. Juni 2017: 3,6 Millionen Euro). **Für die Umsetzung dieser Neupositionierung seien umfangreiche Investitionen in Infrastruktur, Technik und neue Mitarbeiter notwendig.** Das Unternehmen erwartet dafür teilweise aktivierbare Investitionen und Einmalaufwendungen in Höhe von rund 2,5 Millionen Euro im

Jahr 2018. Im Ergebnis prognostiziert der Lloyd Fonds-Konzern ein Jahresergebnis 2018 in Höhe von rund minus 1,5 Millionen Euro. Im Jahr 2019 strebt das Management ein Asset-under-Management-Volumen von über einer Milliarde Euro an. **Das neue Geschäftsmodell stützt sich auf drei Säulen: die LF-Linie, das LF-System und die LF-Vermögen.** Die LF-Linie konzipiert Lloyd Fonds-Publikumsfonds mit aktivem Asset-Management. Das LF-System stellt Kunden eine durch einen digitalen Portfolio-Algorithmus optimierte Vermögensverwaltung zur Verfügung. Schwerpunkt der Säule LF-Vermögen sei eine individuelle, direkte Vermögensverwaltung für wohlhabende und institutionelle Kunden sowie Family Offices. Die Marktkapitalisierung des Unternehmens erhöhte sich gegenüber dem 31. Dezember 2017 von 21,0 Millionen Euro auf 49,7 Millionen Euro. (DFPA/TS) ♦

[www.lloydfonds.de](http://www.lloydfonds.de)

## Anleihen Schwellenländer

### „Institutionelle Anleger sollten Allokation erhöhen“

Eine in Zusammenarbeit mit **NN Investment Partners** (NN IP) durchgeführte Studie der **Sloan School of Management am Massachusetts Institute of Technology** (MIT) hat ergeben, dass der Anteil von Schwellenländeranleihen in einem Fixed-Income-Portfolio in einem Umfeld mit steigenden Zinsen optimalerweise zwischen acht Prozent und 35 Prozent liegen sollte. Im Rahmen der Studie wurden die Risiko-Ertrags-Profile verschiedener Fixed-Income-Anlagen in Zinsanstiegsphasen in den vergangenen 15 Jahren miteinander verglichen. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass selbst Anleger mit der niedrigsten Drawdown-Toleranz (Null Prozent auf Sicht von einem Jahr) von einer Allokation in Höhe von acht Prozent in Schwellenländeranleihen profitieren würden. **Bei einer moderaten Drawdown-Toleranz von minus fünf Prozent steigt die Allokationsempfehlung auf 26 Prozent.** Und für Anleger, die ein Drawdown-Risiko von minus 15 Prozent in Kauf nehmen können, liegt der optimale Anteil bei 35 Prozent. Obwohl Schwellenländeranleihen mittlerweile eine sehr große Anlageklasse darstellen, ihr Risiko-Ertrags-Profil in den vergangenen 15



Marcelo Assalin

Foto: Unternehmen

Jahren günstig war und die Fundamentaldaten solide sind, sind die Allokationen in Schwellenländeranleihen nach wie vor gering. **Marcelo Assalin**, Head of Emerging Markets Debt bei NN Investment Partners: „Schwellenländeranleihen sind eine unterschätzte Anlageklasse. Viele Investoren haben nach wie vor unbegründete Bedenken, die sich mit einem Blick auf die Daten jedoch leicht widerlegen lassen. Schwellenländeranleihen haben in der Vergangenheit sehr attraktive Risiko- und Ertrageigenschaften aufgewiesen, und ihre höhere Verzinsung kann als Puffer dienen, wenn an den Märkten wegen des Zinsanstiegs Gegenwind herrscht.“ Tendenziell würden die Risiken gerade von Schwellenländer-Staatsanleihen am Markt überschätzt. Das Risiko-Ertrags-Verhältnis sei aber für geduldige Anleger günstiger als bei sehr vielen anderen Fixed-Income-Anlageklassen. „Insgesamt bin ich überzeugt, dass vor allem Schwellenländerhochzinsanleihen in Hartwährung, aber auch kurz laufende Schwellenländeranleihen und Frontier-Market-Anleihen ein sehr gutes Potenzial besitzen, andere Anleiheklassen bei steigenden Zinsen zu schlagen“, so Assalin. (DFPA/TH) ◆

[www.nnip.com](http://www.nnip.com)

## Immobilien Deutschland

### „Pflegeheim-Mieten steigen zu langsam“

Die Mieten für Pflegeimmobilien in Deutschland steigen deutlich langsamer als der allgemeine Mietpreisindex. **Damit sinkt der Anreiz für Investitionen in dringend benötigte Pflegeheim-Neubauten.** Dies ist ein Ergebnis des **Terranus-Investitions-kostenindex für Pflegeheime.** „Die Zahlen zeigen, dass die Attraktivität von Pflegeimmobilien für Investoren im Vergleich zu anderen Segmenten abnimmt“, sagt **Markus Bientreu**, Geschäftsführer der Sozialimmobilien-Beratung Terranus. Angesichts des enormen Bedarfs an Neu- und Ersatzbauten sei dies eine problematische Entwicklung. **Die Auswertung des Investitionskostenindex für Gesamtdeutschland mache deutlich, dass sowohl der allgemeine Mietpreisindex als auch der allgemeine Verbraucherpreisindex wesentlich stärker stiegen als die Investitionskosten für Pflegeheim-Betreiber.** „Für Investoren bedeutet das, dass sie den

Wertzuwachs ihrer Pflegeimmobilie vielfach konservativer berechnen müssen als angenommen“, so Bientreu. „Auch die Indexregelungen zur Mietsteigerung bei Pflegeheim-Mietverträgen sollten an diesen Trend angepasst werden.“ **Aufgrund der engen Korrelation zwischen der Miete und den Investitionskosten, lasse sich aus der Entwicklung der Investitionskosten zuverlässig die Mietentwicklung bei Pflegeimmobilien ablesen.** Für die Berechnung des Investitionskostenindex hat Terranus die Daten des Terranus Pflegeatlas herangezogen und die Werte des Jahres 2010 als Basis genommen (2010 gleich 100). Der Terranus Pflegeatlas enthält seit 2007 umfassende Kennzahlen sämtlicher Pflegeheime in ganz Deutschland und verfügt im Unterschied zu den offiziell erhobenen Pflegestatistiken auch über historische Daten. (DFPA/TH) ◆

[www.terranus.de](http://www.terranus.de)

## Risikokapital

### Finanzierungen für europäische Start-ups steigen auf Rekordniveau

Noch nie haben europäische Start-ups in einem ersten Halbjahr so viel frisches Kapital erhalten wie in diesem Jahr: **Die Mittelzuflüsse stiegen um 27 Prozent auf 10,2 Milliarden Euro.** Im Länderranking liegt Deutschland auf dem zweiten Platz. Im Städteranking belegt Berlin hinter London und vor Paris ebenfalls den zweiten Platz. Das sind Ergebnisse des Start-up-

Barometers der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY (Ernst & Young). Trotz des anstehenden Brexits setzen Kapitalgeber weiter vor allem auf britische Jungunternehmen, die insgesamt 3,1 Milliarden Euro erhielten. **Deutschland liegt im Ranking mit 2,4 Milliarden Euro auf dem zweiten Rang, gefolgt von Frankreich mit knapp 2,0 Milliarden Euro.**

## Immobilien Deutschland

### Rekordumsätze mit Gewerbeobjekten

In den ersten neun Monaten des Jahres wurden deutsche Gewerbeimmobilien für 42,1 Milliarden Euro gehandelt und damit neun Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Rekordjahres 2017. **Insgesamt liegt das Transaktionsvolumen bereits ohne das in der Regel transaktionsstärkste vierte Quartal auf dem Niveau des Gesamtjahresdurchschnitts der vergangenen fünf Jahre.** Das ergibt eine Analyse des Immobiliendienstleisters Colliers International. Das mit 16,9 Milliarden Euro umsatzstärkste Quartal des Jahres wurde erneut durch zahlreiche Großdeals ab 250 Millionen Euro aufwärts befeuert. Allein zwischen Juli und September waren es zwölf Einzel- beziehungsweise Portfoliodeals dieser Kategorie, die in Summe rund 5,6 Milliarden Euro beziehungsweise rund ein Drittel des Transaktionsvolumens ausmachten. Seit Januar sind es bereits 28 Deals beziehungsweise 11,5 Milliarden Euro in dieser Größenkategorie. **An den Megadeals sind vor allem**



Christian Kadel

Foto: Unternehmen

**ausländische Investoren beteiligt.** Das nachweislich von ausländischen Investoren platzierte Volumen belief sich in den ersten neun Monaten des Jahres auf 16,7 Milliarden Euro. **Davon stammten 3,4 Milliarden Euro aus den USA (acht Prozent des Gesamtvolumens), 2,2 Milliarden Euro aus Österreich (fünf Prozent) und 1,7 Milliarden Euro aus Großbritannien (vier Prozent).** **Christian Kadel**, Head of Capital Markets bei Colliers International: „Ausländische Investoren sind weiter hochgradig an deutschen Gewerbeobjekten interessiert. Dass die Nachfrage vorhanden ist, belegt beispielsweise auch die Auflage neuer paneuropäischer Immobilienfonds wie dem ‚Eurozone Core Property Fund‘ von Blackrock oder dem ‚CS European Property III‘ der Credit Suisse. Solche Entwicklungen versprechen aufgrund ihrer Fokussierung auf Core-Produkte eine weiter starke Transaktionsleistung in den sieben deutschen Investmenthochburgen über den Jahreswechsel hinaus.“ (DFPA/TH) ◆ [www.colliers.de](http://www.colliers.de)

## Aktienmarkt

### „Europäische Werte bleiben aussichtsreich“

**Robert Smith**, Direktor Europäische Aktien beim Finanzdienstleister Barings, **schätzt die Aussichten für den europäischen Aktienmarkt positiv ein.** „Davon sind wir umso überzeugter, seit sich die USA und die EU kürzlich geeinigt haben, mit dem Ziel zu verhandeln, einen zoll-, schranken- und subventionsfreien Handel zu erreichen. ... Das kann ein Anziehen der Konjunktur in vielen europäischen Ländern, in denen vorher wegen der Handelsunsicherheiten Stillstand herrschte, bedeuten, und unser Portfolio ist gut aufgestellt, um dies zu nutzen.“ **Smith geht in einem Marktbericht (Q&A) von einer Fortsetzung des synchronen globalen Wachstums aus.** Da gleichzeitig in vielen Branchen Kapazitätsengpässe bestehen, werden Unternehmen verstärkt investieren, wovon deutsche Maschinenbauer als die vermutlich besten der Welt überproportional profitieren dürften. Auch die Notwendigkeit, „zur Unterstützung der wachsenden Wirtschaft“ die Infrastrukturausgaben zu erhöhen, dürfte in seinen Augen

vorteilhaft für Unternehmen wie die Industrietechnikgruppen Siemens und S&T AG sowie im Bausektor Heidelberg Cement sein. **Erhöhtes Wachstumspotenzial sieht Smith bei Small- und Mid-Cap-Unternehmen insbesondere im Bereich der Elektrotechnik und Industrieprodukte.** „Der deutsche Aktienmarkt bietet eine große Auswahl an Unternehmen, die in Sektoren tätig sind, die sowohl kurz- als auch längerfristig von einem konjunkturellen und strukturellen Wachstum profitieren sollten“, betont er. Ein etwaiger Handelskrieg zwischen den USA und China dürfte nach Einschätzung des Barings-Experten aus verschiedenen Gründen nur begrenzte Auswirkungen auf deutsche Aktien haben, da es wenig Überschneidungen zwischen dem deutschen Marktumfeld und diesen Ländern gibt. „Deutschland verfügt über eine ganze Schar starker, innovativer Unternehmen, die vielleicht nicht für Schlagzeilen sorgen, wohl aber für Wachstum“, so sein Fazit. (DFPA/TH) ◆ [www.barings.com](http://www.barings.com)

**Lennartz**, Partner bei EY, fest: „Immer mehr Jungunternehmen erhalten frisches Kapital, die Investitionsbereitschaft der Kapitalgeber bleibt hoch und zunehmend werden auch sehr hohe Summen investiert.“ Die Zahl der Finanzierungen mit einem Volumen von 100 Millionen Euro und mehr kletterte gegenüber dem Vorjahreszeitraum von zehn auf zwölf. (DFPA/TH) ◆ [www.ey.com](http://www.ey.com)

## Fondsgesellschaft Amundi: Versicherungsbranche gespalten bei Lebensversicherungs-Run-Off.



Der externe Run-Off von kapitalbildenden Lebensversicherungen spaltet die Branche, wie die Fondsgesellschaft Amundi Deutschland in einer Befragung von rund 100 Entscheidern im Rahmen der „12. Handelsblatt Jahrestagung Assekuranz“ Anfang September herausfand. **Während 46 Prozent der Befragten angaben, der externe Run-Off schade dem Image der Branche, vertreten ebenfalls 46 Prozent die Meinung, die Belange der Versicherungsnehmer seien ausreichend geschützt – allerdings sei eine aktive Informationspolitik notwendig.** Weitgehend einig ist sich die Branche in ihrer Forderung an den Gesetzgeber: 63 Prozent der Befragten sieht bei der Berechnungsgrundlage für die Zinszusatzreserve den größten gesetzlichen Regelungsbedarf. Mit 23 Prozent der Nennungen folgt die Provisionierung mit einer Provisionsdeckelung. Dabei stellt sich die Mehrheit der Befragten gegen eine Provisionsdeckelung. 63 Prozent geben an, eine Deckelung schade der Branche und dem Vertrieb. Auch über die wichtigsten Arbeitsfelder im Bereich Digitalisierung herrscht Einigkeit. Die Erneuerung der Bestandführungssysteme sowie die Erhöhung der Dunkelverarbeitungsquoten einschließlich automatisierter Gesundheitsprüfungen liegen vorn. Das Thema App-Entwicklung und -Einführung, etwa für App-basierte Abschlussprozesse, landete dagegen mit 24 Prozent abgeschlagen auf Platz zwei, weitere Nennungen nur noch unter „ferner liefen“. Amundi fragte auch nach Plänen zur vollständigen Übertragung von Aufgaben auf einen Asset Manager, um Kosten zu optimieren. **Dort sieht die Branche offensichtlich eine Bandbreite von Möglichkeiten: 42 Prozent planen dies bei der Einbindung eines Robo-Advisors in die Unit-Linked-Produkte, 27 Prozent bei Fondresearch und Fondsauswahl oder bei Modellportfolios, sowie weitere 27 Prozent bei der Fondsverwaltung.** Zu den Gründen für die schwachen Verkaufszahlen von ESG-Fonds (Environment, Social and Governance) finden die Befragten eine eindeutige Position: 86 Prozent der

Befragten sehen den Grund in einem Mangel an Vertrauen in eine gleichwertige oder höhere Performance im Vergleich zu klassischen Produkten. **Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung machen Beitragsgarantien den Unterschied. Gut die Hälfte der Befragten (51 Prozent) gibt an, dass weniger als ein Zehntel der Neuabschlüsse auf Produkte ohne jede Beitragsgarantie entfällt.** Bei den Fondskonzepten, die in der fondsgebundenen Lebensversicherung verkauft werden, haben aktiv gemanagte Mischfonds die Nase vorn. 59 Prozent der Befragten geben an, diese Produkte zu verkaufen. Exchange Traded Funds (ETF) landeten bei 44 Prozent, aktiv gemanagte Aktienfonds bei 34 Prozent (Mehrfachnennungen waren möglich). (DFPA/JF) ♦  
[www.amundi.de](http://www.amundi.de)

## Deutscher Hotelinvestmentmarkt: Produktknappheit limitiert Transaktionsvolumen



Im dritten Quartal 2018 hat sich der deutsche Hotelinvestmentmarkt insgesamt stabil entwickelt. Die Nachfrage vor allem nach Bestandsobjekten trifft dabei weiterhin auf nicht genügend Angebot, so dass das Transaktionsvolumen zum Ende des dritten Quartals 2018 mit 2,9 Milliarden Euro knapp sieben Prozent unter dem Vorjahresniveau liegt. **Da der Investmentmarkt insgesamt dynamischer gewachsen ist, sank der Anteil der Assetklasse Hotel am Gesamtmarkt von acht auf sieben Prozentpunkte. Das meldet der Immobiliendienstleister Colliers International.** Andreas Erben, Geschäftsführer von Colliers International Hotel: „Inländische Käufer erwiesen sich weiterhin investitionsfreudiger als internationale Investoren. Das absolute Transaktionsvolumen konnten heimische Anleger gegenüber dem Vorjahr noch einmal auf fast 1,7 Milliarden Euro steigern, ihr Anteil stieg kräftig um sechs Prozentpunkte auf 59 Prozent. Der Marktanteil internationaler Käufer sank folglich auf 41 Prozent, hier fehlten vor allem die großen Portfoliodeals mit internationaler Beteiligung aus dem Vorjahr. Dennoch sind neue Akteure auf dem Markt zu beobachten, so kaufte die Select Group mit Sitz in Dubai das in Bau befindliche „Niu Air

Frankfurt‘ von der GBL.“ Die Zurückhaltung internationaler Investoren zeigte sich auch auf der Verkäuferseite. Weniger aktiv waren vor allem österreichische und britische Marktteilnehmer, so dass nationale Verkäufer mit über 1,8 Milliarden Euro fast zwei Drittel des Transaktionsvolumens auf sich vereinigen konnten. Der Trend zu Einzelverkäufen hielt in den ersten drei Quartalen an. Mit einem Plus von 18 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr vereinigten sie fast 85 Prozent des Marktgeschehens beziehungsweise über 2,4 Milliarden Euro auf sich. **Portfoliotransaktionen, die im bisherigen Jahresverlauf unterrepräsentiert waren, gewannen im dritten Quartal an Boden. Trotz der Angebotsknappheit bleibt das Investoreninteresse an den sieben wichtigsten Hotelstandorten – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Stuttgart und München – ungebrochen, besonders ausländische Käufer bevorzugen Core-Objekte in den Top 7.**

Nach 2,2 Milliarden Euro im Vorjahr flossen abermals über zwei Milliarden Euro in die Top-Städte, die Summe teilt sich fast hälftig auf nationale wie internationale Investoren auf. Der Top-7-Anteil an allen Transaktionen blieb konstant bei rund 71 Prozent. Nachdem die Renditen im ersten Halbjahr nochmals unter Druck geraten sind und auf großer Breite in allen Top-7-Städten nachgegeben haben, hat sich die Kompression im dritten Quartal verlangsamt. **Dennoch wurden in vielen Städten neue Tiefstände erreicht. Die Spannweite ist aufgrund der starken Marktlage und des allgemeinen Liquiditätsdrucks geschrumpft und reicht von 3,75 Prozent in München bis 4,75 Prozent in Berlin.** Nach dem Rekordjahr 2016 und dem starken vergangenen Jahr wird für das Schlussquartal abermals ein überdurchschnittliches Ergebnis erwartet, so dass weiterhin von einem Endergebnis auf Vorjahresniveau auszugehen ist. (DFPA/JF) ♦  
[www.colliers.de](http://www.colliers.de)

WERBUNG

## PI Pro-Investor Immobilienfonds 4

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG



PI Pro-Investor



### Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- ▶ Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Informationen unter:

Tel.: 0911 91 99 60 | [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de)

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 20.07.2018), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 20.07.2018. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de) abgerufen werden.

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:  
EXXECNEWS Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)  
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)  
Verantwortlich für diese Ausgabe:  
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)  
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)  
Autoren: Andre Eberhard, Tobias große Holt-  
haus, Michael Schneider, Werner Rohmert  
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)  
Anzeigen: Ines Fengler  
E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)  
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler,  
Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf  
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 05.11.2018

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder. Diese Ausgabe enthält einen Werbebeileger der DNL Beratungsagentur GmbH & Co. KG

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018

## Immobilienfonds

## IntReal-Umfrage: 40 Prozent der Fondspartner wollen Gewinne mitnehmen und Immobilien verkaufen

Immer mehr Fondsanbieter wollen Gewinne mitnehmen. Das ist das Ergebnis einer Umfrage der IntReal unter ihren Fondspartnern. Das Ergebnis: 40 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass jetzt ein guter Zeitpunkt für Gewinnmitnahmen ist und planen Verkäufe. Fonds komplett aufzulösen, plant dagegen nur rund ein Viertel der Fondsanbieter.

Es handelt sich dabei im Wesentlichen um ältere Fonds, die das Ende ihrer geplanten Laufzeit erreicht haben. Dagegen wollen 40 Prozent der Fondspartner gezielt einzelne Objekte verkaufen. Diese Diskrepanz zeigt, dass Verkauf nicht unbedingt auch Fondsauflösung heißt. Das Gros der Verkaufserlöse soll reinvestiert werden – in Immobilien.

## Langfristige Zinsbindungen sind wichtigstes Vorsorgeinstrument

Welche Vorsorge treffen die Fondspartner für den Fall einer Marktkorrektur? Die große Mehrheit (87 Prozent) arbeitet mit langfristigen Zinsfestschreibungen. Ein Viertel setzt auf Core-Immobilien mit langfristigen Mietverträgen. Auch beim Thema Fremdkapitaleinsatz agieren die Fondspartner zurückhaltend. Rund drei Viertel bewegen sich innerhalb einer Range von 30 und 50 Prozent Fremdkapital. Sechs Prozent arbeiten mit relativ niedrigen Fremdkapitalquoten zwischen zehn und 30 Prozent und weitere sechs Prozent operieren mit reinen Eigenkapitalfonds.

Beim Thema Fremdkapital sind die Fondspartner konservativ aufgestellt, wie die relativ niedrigen Kreditquo-



Michael Schneider

Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Hamburg  
mschneider@intreal.com

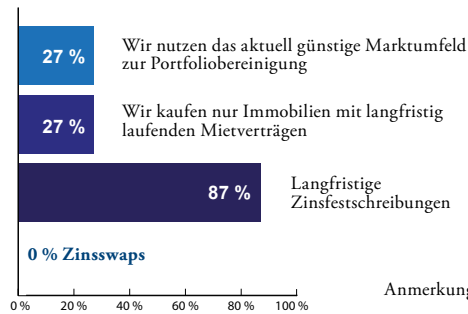
ten zeigen. Dies liegt unter anderem an den regulatorischen Vorgaben und entspricht den vorsichtigen Zielvorgaben der Mehrheit der Investoren.

## Stabile Zinsen und Preise erwartet

Trotz der Verkaufspläne blickt die Mehrheit der Fondspartner der IntReal unterm Strich entspannt auf die Entwicklung der Immobilienpreise und der Zinsen in den kommenden 18 Monaten. Zwei Drittel der Befragten rechnen mit einem eher geringen (= weniger als 100 Basispunkte) Zinsanstieg in den kommenden anderthalb Jahren. Der Rest erwartet eine unverändert expansive Geldpolitik. Niemand geht von einem Zinsanstieg um mehr als 100 Basispunkte aus. Auch bei der Einschätzung der künftigen Entwicklung der Immobilienpreise gibt es wenig negative Erwartungen. Rund 54 Prozent rechnen mit stabilen Immobilienpreisen in den kommenden 18 Monaten, ein weiteres Drittel mit weiter steigenden Preisen. Nur

## Frage an die IntReal Fondspartner:

Welche Maßnahmen treffen Sie, um auf eine potenzielle Marktkorrektur vorbereitet zu sein?



rund 13 Prozent gehen von fallenden Immobilienpreisen aus – allerdings nicht um mehr als zehn Prozent.

## Neugeschäft bei Marktkorrektur schwierig

Trotz der insgesamt eher optimistischen Einschätzung der näheren Zukunft wurden die Fondspartner auch befragt, was im Falle einer Marktkorrektur für sie das größte Problem wäre. „Marktkorrektur“ wurde im Rahmen des Fragebogens als Preisrückgang um mindestens zehn Prozent definiert. Das Ergebnis: Für rund die Hälfte (46 Prozent) wäre dann die Fortsetzung des Neugeschäfts die größte Herausforderung. Das zweitgrößte Problem (33 Prozent der Befragten) wären mögliche zusätzliche Sicherheitsanforderungen der finanzierenden Banken. Auf dem dritten Platz liegen gleichauf (jeweils rund 27 Prozent) sinkende laufende Einnahmen durch abnehmende Assets under Management (AuM) und die Tatsache, dass geplante Fondsaufösungen nicht wie prognostiziert durchgeführt werden

können. Werden Institutionelle ihre Immobilien-Engagements zurückfahren, wenn die Preise sinken sollten? IntReal hat den Fondspartnern auch diese Frage gestellt. Rund zwei Drittel der Befragten sind sich sicher, dass Institutionelle bestehende Investments halten werden, weil ihnen laufende Cashflows wichtiger sind als Wertänderungen. Insgesamt wurden 30 Fondspartner der IntReal befragt. Die Umfrage wurde im Zeitraum Juni und Juli 2018 durchgeführt. ♦

## Das ist IntReal:

Als Service-KVG fokussiert sich IntReal ausschließlich auf die Auflage und Administration von regulierten Immobilienfonds für Dritte nach dem KAGB. Über die Plattform können alle Möglichkeiten einer Immobilien-KVG genutzt werden, ohne selbst eine gründen zu müssen. So können sowohl offene wie geschlossene Immobilienfonds aufgelegt oder auch das Back-Office von KVG an IntReal ausgelagert werden. Mit 228 Mitarbeitern bietet die IntReal-Gruppe langjähriges Immobilien-Know-how sowie detailliertes und hoch professionelles Fondsadministrations-Wissen.  
[www.intreal.com](http://www.intreal.com)

## Investments in deutsche Wohnimmobilien

## ZBI Professional 11



Leipzig, Mariannenstraße

- Einstieg ab 25.000 Euro
- 6 Jahre Laufzeit<sup>1</sup>
- Einkünfte aus Gewerbebetrieb
- Prognostizierte Auszahlungen bis 5,00 % p.a.<sup>2</sup>
- Objekte u.a. in Köln und Leipzig

## ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

## ZBI WohnWert



Berlin, Geinsheimer Weg

- Einstieg bereits ab 5.000 Euro
- 15 Jahre Laufzeit<sup>1</sup>
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- Prognostizierte Auszahlungen bis 5,00 % p.a.<sup>2</sup>
- Objekte in Berlin und Nürnberg

ZBI Vertriebskoordinations GmbH ■ Henkestraße 10 ■ 91054 Erlangen ■ 09131/48009-1431 ■ [service@zbi-ag.de](mailto:service@zbi-ag.de) ■ [www.zbi-ag.de](http://www.zbi-ag.de)

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten entnehmen Sie bitte dem jeweiligen Verkaufsprospekt, etwaigen Nachträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Die Unterlagen können in deutscher Sprache über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmangement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter [www.zbi-kvg.de](http://www.zbi-kvg.de) entnommen werden. <sup>1</sup>Es besteht eine Verlängerungsoption. <sup>2</sup>Prognosen sind kein Indikator für künftige Wertentwicklungen.