

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2 Regulierung

Branchenverbände zeigen sich mit Referentenentwurf der FinVermV zufrieden.

#### Transparenz

Das 5 x 5 für Initiatoren von Vermögensanlagen.

#### Produkte – Seite 3

##### Sachwertinvestments

Dr. Peters Group legt Hotelfonds „Courtyard by Marriott Oberpfaffenhofen“ auf.

Hannover Leasing startet weiteren Immobilien-Publikums-AIF.

#### Investmentfonds

Eyb & Wallwitz erweitert Fondspalette um Aktienfonds.

Greiff Capital bringt weiteren Mischfonds auf den Markt.

R&M Vermögensverwaltung launcht mit Partnern Mischfonds.

#### Unternehmen – Seiten 4 und 5

Fondsinitiator ZBI legt Performance-Bericht 2017 vor.

#### Lagebericht

Hansainvest: Fondsvermögen legt weiter zu.

#### 5 x 5 KVG-Portrait

PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG

#### Karriere

Neue Aufgaben für Ulrich Kehm, Frank Schneider und Ferdinand Spies.

#### Märkte – Seite 6

##### Aktienmärkte

Feri: „Schwieriges Umfeld erfordert strikte Selektivität“.

##### High-Yield-Sektor

Twentyfour AM: „Das Ausfallrisiko bei Hochzinsanleihen nimmt zu“.

##### Private-Equity-Finanzierungen

Silverfleet Capital: Buy-&-Build-Aktivität in Europa mit schwachem ersten Halbjahr.

##### Forstimmobilien

Der Immobiliendienstleister Savills sieht Wald als eine unterschätzte Assetklasse.

##### Wohnimmobilien

Wealthcap-Scoring identifiziert Wohnlagen der Zukunft.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Europas Top-Büroimmobilienmärkte: Berlin verteidigt laut Scope Spitzenplatz.

Weltweiter Luxushandelsmarkt: Frankfurt und München laut Savills unter den Top 10.

Bain & Company: Das Ende der Wachstumsillusionen im Corporate-Banking.

Mainfirst: So vermeiden Investoren die Demografiefalle.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor Jürgen Göbel, Geschäftsführer der Euramco Holding GmbH, zum Erfolgsfaktor Asset Management bei Immobilieninvestments.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Regulierung

## Branchenverbände mit Referentenentwurf der FinVermV zufrieden

Das Bundeswirtschaftsministerium hat Anfang November einen Entwurf der neuen Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) veröffentlicht (EXXECNEWS berichtete). Mit der Änderung wird von der erweiterten Verordnungsermächtigung in § 34g der Gewerbeordnung Gebrauch gemacht. Zur Umsetzung der Vorgaben der europäischen Finanzmarktlinie MiFID II, die bereits seit Anfang 2018 gilt, werden zusätzliche Wohlverhaltensregelungen für gewerbliche Finanzanlagenvermittler in die FinVermV aufgenommen beziehungsweise bestehende Regelungen an die Vorgaben von MiFID II angepasst.

Als Interessenverband der freien Vermittler und Berater begrüßt der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung im Kern einen Großteil der Regelungen als sachgerecht. Insbesondere wertet der AfW es als positiv, dass der Entwurf das Bemühen erkennen lässt, die Änderungen auf das nach

Artikel 3 Absatz 2 MiFID II Notwendige zu beschränken. „Allerdings schießt der Entwurf an einigen Stellen doch sehr über das Ziel hinaus. Zudem



Norman Wirth

sehen wir ganz erheblichen Nachbesserungsbedarf bei der rechtstechnischen und systematischen Ausgestaltung. Und: Soweit im Entwurf ein Inkrafttreten am Tag nach der Verkündung vorgesehen ist, kann man sich ehrlicherweise nicht des Eindrucks verwehren, dass verloren gegangene Zeit auf dem Rück-

cken der Gewerbetreibenden wieder aufgeholt werden soll“, so Rechtsanwalt Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW.



Michael H. Heinz

Der Entwurf verweist an vielen Stellen auf die Regelungen der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 (nachfolgend: DV) und erklärt diese für entsprechend anwendbar. Aus Sicht des AfW werde das Verordnungswerk dadurch unübersichtlicher und erschwere eine sichere Rechtsanwendung. Verschärft werde

die Problematik dadurch, dass die Verweisungen an vielen Stellen nicht in sich schlüssig oder passend seien, zum Beispiel weil in der entsprechenden



Martin Klein

Norm der DV ein anderer Sachverhalt geregelt wird. Andere Vorschriften der DV finden sich in ähnlicher Weise im Entwurf der FinVermV, so dass es zu unerwünschten Doppelungen komme beziehungsweise das Verhältnis beider Regelungen unklar bleibe. Zum Teil sei die Reichweite des Verweises auch

Fortsetzung auf Seite 2

## Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS



Die Hanseatische ist eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften für KAGB-konforme Anlageprodukte.

#### Sie steht für:

- Professionelles Assetmanagement für mehr als 80 Fonds mit über 7.800 Anlegern
- Langjährig ausgebaute Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien
- Hohe technische Kompetenz für den Immobilienbestand

- Regelmäßige und transparente Anlegerinformation
- Hohe Professionalität, bestätigt durch externe Ratings und Analysen

Die exklusive Kooperation mit IMMAC und DFV bietet Ihnen Sicherheit und Kontinuität.

## Hanseatische Kapitalverwaltung AG

#### HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg

Tel. +49 40.30 38 86-0  
Fax: +49 40.30 38 86-20

info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

nicht klar. Hinzu komme, dass die DV ihrerseits sprachlich nicht als gegliedert bezeichnet werden kann, so dass bestehende Auslegungsschwierigkeiten nochmals verstärkt würden. Insoweit besteht dringender Nachbesserungsbedarf bei den Verweisungen. Sollte die laut AfW fehlerhafte Verweisungstechnik aus dem Entwurf beibehalten werden, hat der Verband erhebliche Zweifel an der Vereinbarkeit mit dem verfassungsrechtlichen Bestimmtheitsgrundsatz. **Zudem kritisiert der AfW, dass sich die in § 18a des Entwurfs vorgesehene Aufzeichnungspflicht auch auf Telefongespräche erstrecken sollen.** Die Implementierung eines rechtskonformen Aufzeichnungssystems würde für Gewerbetreibende mit erheblichen Kosten und administrativem Mehraufwand verbunden sein, denen kein nennenswerter Vorteil für die Kunden gegenüberstehe. Die bisherigen Erfahrungen im Bankenbereich zeigten vielmehr, dass die meisten Kunden die Aufzeichnungen als störend beziehungsweise bevormundend empfinden.

Außerdem sieht der AfW die Gefahr, dass viele Gewerbetreibende zukünftig telefonische Dienstleistungen überhaupt nicht mehr anbieten, weil sie die Kosten scheuen oder schlicht nicht tragen können.

**Für den AfW ist nicht nachvollziehbar, weshalb der Entwurf keine Übergangsfrist vorsieht.** Eine solche sei zwingend erforderlich, um den Gewerbetreibenden eine ordnungsgemäße Umsetzung der umfangreich erweiterten Pflichten zu ermöglichen. Die neuen Pflichten seien zweifelsfrei sehr zeitintensiv in ihrer Umsetzung. Insoweit sei eine Übergangsfrist von mindestens sechs Monaten geboten. Sollte die im Entwurf vorgesehene Verweisungstechnik auf die DV trotz der erheblichen Bedenken beibehalten werden, wäre ein Zeitraum von mindestens neun Monaten erforderlich. Auch der **Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)** begrüßt den Entwurf der FinVermV grundsätzlich. Insbesondere hält der BVK das Motiv der FinVermV, die Vermittler zu verpflichten, im bestmög-

lichen Kundeninteresse zu vermitteln, dabei Interessenkonflikte - auch im Hinblick auf die Vergütung - zu vermeiden und den Beratungsprozess zu dokumentieren, für zielführend. Auch bestimmt die FinVermV, dass Vermittler ihren Kunden nur Finanzanlagen empfehlen dürfen, die für diese geeignet sind. Den Anlegern muss hierüber eine sogenannte „Geeignetheitserklärung“ vorgelegt werden, die ihnen auf einem dauerhaften Datenträger eine Erklärung für die Geeignetheit der im Rahmen der Anlageberatung gegebenen Empfehlung zur Verfügung stellt. **Ein in der Branche befürchtetes Provisionsverbot hat sich im Übrigen nicht realisiert.**

„Problematisch hingegen sehen wir die Pflicht, alle Beratungsgespräche aufzuzeichnen und diese fünf Jahre aufzubewahren“, so BVK-Präsident **Michael H. Heinz**. „Dieses sogenannte Taping bedeutet nicht nur immensen Aufwand und verursacht hohe Kosten, sondern es wirft auch nicht unerhebliche Fragen auf, so zum Beispiel was noch aufzeichnungspflichtige Finanzanla-

genberatung ist und wo zum Beispiel eine nicht mehr aufzeichnungspflichtige Versicherungsvermittlung anfängt. Hier schießt der Referentenentwurf eindeutig übers Ziel hinaus und sollte überarbeitet werden.“ Weiterhin fordert der BVK Übergangsfristen, die den Vermittlern ermöglichen, die neuen Vorschriften praxisgerecht umzusetzen.

Der **Votum Verband** unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen kommentiert den Entwurf und regt eine Reihe von Änderungen an: „Im Vordergrund unserer Kritik steht hauptsächlich die vorgesehene Verpflichtung zur Telefonaufzeichnung von Kundengesprächen sowie unnötige Doppelungen und Unklarheiten bei zukünftigen Informationspflichten. Darüber hinaus haben wir uns selbstverständlich dafür eingesetzt, dass die betroffenen § 34f-Vermittler eine angemessene Umsetzungsfrist für die neuen Berufsanforderungen erhalten“, so der geschäftsführende Vorstand von **Votum**, Rechtsanwalt **Martin Klein**. (JPW) ♦

[www.afw-verband.de](http://www.afw-verband.de), [www.bvk.de](http://www.bvk.de),  
[www.votum-verband.de](http://www.votum-verband.de)

## Transparenz

## Das 5 x 5 für Initiatoren von Vermögensanlagen

Öffentliche Angebote für Vermögensanlagen unterliegen den Vorschriften des Vermögensanlagengesetzes. Anders als im Kapitalanlagegesetzbuch für alternative Investmentfonds vorgeschrieben, sind die Transparenzpflichten von Emittenten etwas weniger umfangreich, beispielsweise müssen die Emittenten und ihre Organe zwar im Verkaufsprospekt beschrieben werden, aber eine Zulassung der Manager durch die BaFin oder eine Veröffentlichung des Lebenslaufs der leitenden Persönlichkeiten ist nicht im Vermögensanlagengesetz gefordert. In der Praxis werden Vermögensanlagen-Offerten jedoch meist den alternativen Investmentfonds gleichgestellt. Anleger und Vermittler kennen meist keinen Unterschied zwischen diesen Anlagealternativen. Erfahrene Vertriebe, Haftungsdächer, Pools und kluge Berater sehen sich aber diese Offerten genau an. Eines der führenden deutschen Anlageberatungsunternehmen, Jung, DMS & Cie., hat entschieden, nur Vermögensanlagen anzubieten, die in Sachen Transparenz identisch

## I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

- (1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?
- (2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).
- (3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?
- (4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?
- (5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

## II. Kernkompetenz und Zielgruppe

- (1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?
- (2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?
- (3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?
- (4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmevorschrift § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?
- (5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?

## III. Asset- und Risikomanagementansatz

- (1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio um zielgruppengerecht anbieten zu können?
- (2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?
- (3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?
- (4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?
- (5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?

mit Offerten nach KAGB handeln, also mehr Informationen bieten als das Vermögensanlagengesetz verlangt. Seit Jahren veröffentlichen wir die Antworten eines umfangreichen Fragebogens, den die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds erhalten. Alle KVGen haben inzwischen diesen Fragebogen beantwortet und auch permanent aktualisiert. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis für Transparenz geworden. Wir haben in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsprüfern **Martina Hertwig, Dr. Christian Reibis** und **Christian Rüdiger (Baker Tilly)** einen 5x5-Fragebogen für Vermögensanlagen entwickelt. Berater und Anleger sollten nur Vermögensanlagen zeichnen, die den Fragebogen vollständig beantwortet haben. Nach Erscheinen dieser EXXECNEWS-Ausgabe werden wir alle Anbieter von Vermögensanlagen bitten, den Fragebogen auszufüllen. Ab Januar veröffentlichen wir die Antworten bei EXXECNEWS und DFPA ([dfpa.info](mailto:dfpa.info)).

## IV. Vertrieb und Geschäftspartner

- (1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?
- (2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?
- (3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?
- (4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?
- (5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (zum Beispiel Blockchain) in der Zukunft aussehen?

## V. Transparenz und Haftung

- (1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor-Lounges für professionelle Investoren an?
- (2) Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden? Wo ist ihr Sitz? Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung? Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen? Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?
- (3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?
- (4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?
- (5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?

## Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?) ♦

## Hannover Leasing startet weiteren Publikums-AIF

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hannover Leasing Investment** startet den Vertrieb eines neuen geschlossenen Immobilien-Publikums-AIF. Der Fonds investiert in das „Quartier West“, eine Büro- und Hotelimmobilie mit einer Gesamtmietfläche von 14.963 Quadratmetern in Darmstadt. Anleger können sich mit mindestens 10.000 Euro beteiligen. **Die prognostizierten Auszahlungen liegen bei 4,1 Prozent per annum.** Bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital erhalten die Anleger eine prognostizierte Gesamtauszahlung in Höhe von rund 146,4 Prozent bei einer zehnjährigen Laufzeit bis 30. Juni 2029. Das Gesamtinvestitionsvolumen des neuen Publikums-AIF beläuft sich auf über 63 Millionen Euro, davon 32,5 Millionen Euro Eigenkapital. Das „Quartier West“ befindet sich im Stadtviertel Darmstadt-West, in der Nähe des Hauptbahnhofs. Es besteht



Marcus Menne

Foto: Unternehmen

aus zwei Gebäudeteilen: einer Büroimmobilie mit 9.205 Quadratmetern Mietfläche, die vollständig an vier Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung, Technik und Wirtschafts- und Steuerberatung vermietet ist, sowie einer Hotelimmobilie mit 5.758 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Es ist an den niederländischen Hotelentwickler und -manager **Odysey**

**Hotel Group** für 20 Jahre inklusive Verlängerungsoption verpachtet. *„Darmstadt nennt sich nicht umsonst Wissenschaftsstadt. Die Technische Universität und zwei weitere Hochschulen, aber auch zahlreiche global tätige Unternehmen sorgen für eine große Nachfrage an Übernachtungen und Tagungen. So ist es nicht verwunderlich, dass das Objekt bereits vor Fertigstellung voll vermietet war“*, sagt **Marcus Menne**, Geschäftsführer von Hannover Leasing. (DFPA/JF) ♦ [www.hannover-leasing.de](http://www.hannover-leasing.de)

## R&M launcht mit Partnern Mischfonds

Mit dem „Multi Flex+“ hat die **R&M Vermögensverwaltung** gemeinsam mit langjährigen Geschäftspartnern einen Mischfonds aufgelegt, der primär in ein weltweites Anlageuniversum aus Investmentfonds und Wertpapieren investiert. Die Service-KVG **Hansainvest** ist im Anschluss an die Fondsaufgabe auch für die Administration des Investmentfonds zuständig. Hauptverantwortlich für den Vertrieb sind die **Kürzl Finanzplanung**, die **Finanzplanung Pindl** sowie die **Graf Vermögensplanung**, die auch die Beratung hinsichtlich der Zielfondsauswahl übernimmt.

*„Ziel ist es, durch aktives Management gezielt an globalen Marktentwicklungen teilzuhaben. Dazu wird insbesondere auf*

*ausgewählte Zielfonds gesetzt. Einzelaktien sind im Rahmen der Strategie dagegen keine Option“*, erklärt **Gerhard Meier**, Geschäftsführer der R&M Vermögensverwaltung. Das Kernportfolio soll mindestens zu 20 Prozent aus alternativen Investments wie Trendfolge-Strategien oder Rohstoffinvestments sowie Absolute-Return-Produkten von hoher Qualität und Konsistenz bestehen. **Über die Auswahl der Zielfonds wird die Aktienquote flexibel gesteuert.** Zusätzlich sichert der aktive Einsatz von Derivaten die Aktienmarkttricksen ab. In Abschwungphasen sollen sicherheitsorientierte Anlageklassen zum Einsatz kommen, um mögliche Risikoschwankungen gering zu halten. (DFPA/JF) ♦ [www.rm-fonds.de](http://www.rm-fonds.de)

## Greiff Capital bringt Mischfonds auf den Markt

Anfang November hat der Vermögensverwalter **Greiff Capital** den Mischfonds „Greiff Systematic Allocation Fund“ auf den Markt gebracht. Als Fondsgesellschaft fungiert die Kölner **Monega Kapitalanlagegesellschaft**, die zwei Anteilsklassen des Fonds aufgelegt hat. Bis zum 1. Mai 2019 können alle Anleger in die institutionelle I-Anteilsklasse investieren. Danach ist für den Erwerb dieser Anteilsklasse eine Mindestanlagesumme von einer Million Euro erforderlich.

Nach Überzeugung von Greiff Capital sind nach neun Jahren Bullenmarkt simple Long-only-Produkte für die Zukunft wenig zielführend. *„Wir sind zwar überzeugt, dass Aktieninvestments weiterhin einen Renditevorteil gegenüber Bondanlagen erzielen werden, aber es sind zukünftig intelligente Konzepte nötig, um diesen Renditevorteil zu heben“*, so **Volker Schilling**, Vorstand von Greiff Capital.

Der „Greiff Systematic Allocation Fund“ setzt auf eine aktive Steuerung der Aktienquote. **Das Anlagekonzept basiert auf einer proprietären Software und analysiert täglich rund 1.000 Aktien nach definierten Kriterien.** Der Fonds konzentriert sich dabei auf europäische und amerikanische Aktien. Die Ergebnisse haben direkten Einfluss auf die Aktienquote des Fonds. Ermittelt das System mehr aussichtsreiche Aktien, die die Vorgaben erfüllen, steigt die Aktienquote im Fonds an. Erreichen weniger Aktien die Qualitätsanforderungen, sinkt die Aktienquote. *„In der Vergangenheit wurden gerade für institutionelle Kunden mit dieser Systematik überzeugende Ergebnisse erzielt“*, so **Marc Schnieder**, der das Portfoliomanagementteam von Greiff Capital seit Oktober verstärkt und das Management des neuen Fonds verantwortet. (DFPA/JF) ♦ [www.greiff-ag.de](http://www.greiff-ag.de), [www.monega.de](http://www.monega.de)

## Eyb & Wallwitz erweitert Fondspalette

Mit dem „Phaidros Funds Schumpeter Aktien“ legt der Münchener Vermögensverwalter Eyb & Wallwitz erstmals einen reinen Aktienfonds auf. Portfoliomanager **Dr. Jakob Hodek** nutzt für seine Strategie die Erkenntnisse von Ökonom **Joseph Schumpeter**. Die Zeichnungsfrist für den neuen Fonds endet am 20. Dezember 2018. Bis zu diesem Zeitpunkt entfällt die Mindestanlagesumme für die institutionellen Tranchen des Fonds.

Sogenannte „Schumpeter-Aktien“ heben sich nach Einschätzung von Eyb & Wallwitz durch langfristige Wettbewerbsvorteile von der Masse der börsennotierten Titel ab. Der 1950 verstorbene Wirtschaftswissenschaftler Schumpeter beschrieb den Zusammenhang wie folgt: Innovationen und deren Imitationen durch später nachwachsende Konkurrenten stellen wichtige Triebfedern im Wettbewerb kapitalistischer Gesellschaften dar. Von Zeit zu Zeit drängen erfindungsreiche Unternehmer in den Markt und verdrängen überkommene Geschäftsmodelle. Ganz besonders erfolgreichen Unternehmen gelingt es, eine monopolähnliche Position zu erlangen, die über Jahre oder Jahr-

zehnte für stabile Erträge sorgt – bis irgendwann etwas Neues die Platzhirsche wieder hinwegfegt. Hodek: *„Schumpeter-Aktien entwickeln sich krisenfester als der Durchschnitt und ermöglichen langfristigen Werterhalt.“* Das Portfoliomanagement von Eyb & Wallwitz berücksichtigt bei der Aktienauswahl zum einen technologiegetriebene Aufsteiger. Neben diesen kreativen Zerstörern sollen zum anderen etablierte Unternehmen mit stetigen Erträgen und schwer angreifbarer Marktposition das Schumpeter-Depot stabilisieren. *„Als mustergültigen Vertreter dieser Kategorie sehen wir Vinci“*, nennt Hodek ein Investitionsbeispiel. Auf die Infrastruktur des französischen Baukonzerns und Autobahnbetreibers könne auch im nächsten Wirtschaftsabschwung kaum jemand verzichten. Die Schumpetersche Sichtweise soll es aber auch erleichtern, zukünftige Absteiger zu identifizieren und entsprechend zu meiden. *„In der derzeitigen Spätphase des Wirtschaftszyklus sollte unser aktiver Anlagestil einen entscheidenden Mehrwert für Anleger bringen“*, betont Hodek. (DFPA/JF) ♦ [www.eybwallwitz.de](http://www.eybwallwitz.de)

## Dr. Peters Group legt Hotelfonds auf

Mit dem Hotelfonds „Courtyard by Marriott Oberpfaffenhofen“ bietet der Fondsiniciator **Dr. Peters** ab sofort einen weiteren Immobilien-Publikums-AIF an. Das im Mai 2018 eröffnete Hotel Courtyard by Marriott Oberpfaffenhofen liegt in unmittelbarer Nachbarschaft zum **Sonderflughafen Oberpfaffenhofen** im Landkreis Starnberg. Es gehört dem 4-Sterne-Segment an und hat 174 Zimmer inklusive 20 „Long-Stay-Apartments“,



Hotel Courtyard by Marriott Oberpfaffenhofen

Foto: Unternehmen

Restaurant mit Show-Küche, Bar, Wellness- und Fitnessbereich sowie diverse Tagungsmöglichkeiten. Pächter und Betreiber des Hotels ist eine einhundertprozentige Tochtergesellschaft der **Bierwirth & Kluth Hotel Management GmbH** aus Wiesbaden. **Der Pachtvertrag für das Hotel wurde mit der Realotel Oberpfaffenhofen Hotelbetriebs GmbH über eine Laufzeit von 20 Jahren geschlossen.** Der Pächter hat die Option, zweimal um jeweils fünf Jahre zu verlängern. Die als Franchisegeber fungierende Marriott-Gruppe ist mit mehr als 1,25 Millionen Zimmern und 6.500 Hotels in 127 Ländern die weltweit größte Hotelkette. Courtyard ist eine der größten von insgesamt 30 Marken der Hotelgruppe und

verfügt über 1.156 Hotels in 47 Ländern. Die Mindestbeteiligung des neuen Publikums-AIF beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Die Laufzeit ist bei einem geplanten Beteiligungskapital von rund 12,5 Millionen Euro

bis 2030 vorgesehen. **Anteilseigner sollen eine jährliche Auszahlung von 5,5 Prozent erhalten.** Der gesamte Kapitalrückfluss wird voraussichtlich 184 Prozent vor Steuern betragen.

**Dr. Albert Tillmann**, COO der Dr. Peters Group, hebt hervor: *„Wir haben ein sehr attraktives Objekt gefunden. Aufgrund zahlreicher Faktoren wie Wettbewerbssituation, Lage, Gruppenzugehörigkeit und natürlich unserer Expertise im Asset Management von Hotels, bietet eine Beteiligung Potenzial für eine erfolgreiche Investition.“* Die Dr. Peters Group hat bereits mehr als 170 Millionen Euro in 21 Hotels investiert und davon 16 erfolgreich wieder verkauft. (DFPA/JF) ♦ [www.dr-peters.de](http://www.dr-peters.de)



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG erhielt am 31. Juli 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Dezember 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

## PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG

**Sitz:** Röthenbach a. d. Pegnitz  
**Kapitalausstattung:** 250.000 Euro  
**Handelsregister:** HRA 16603  
**Eintragung ins Handelsregister:**  
11.07.2014



### Geschäftsführer:

Claus Burghardt, Geschäftsführer Portfoliomanagement  
Jürgen Wienold, Geschäftsführer Risikomanagement & Administration

## I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur.

Hauptgesellschafter ist die PI Pro-Investor GmbH & Co. KG mit einer Beteiligung von 75 Prozent. Die restlichen 25 Prozent verteilen sich auf vier natürliche Personen, darunter die Geschäftsleitung.

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

Claus Burghardt (Geschäftsführer Portfoliomanagement) ist seit 2011 Teil der PI Gruppe und beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit dem Management Geschlossener Fondsprodukte. In dieser Zeit war er als Geschäftsführer verschiedener Unternehmen für über 60 Geschlossene Fonds mit einem Investitionsvolumen von mehreren Milliarden Euro verantwortlich.

Jürgen Wienold (Geschäftsführer Risikomanagement & Administration) ist seit 2013 für die PI Gruppe tätig und war zuvor viele Jahre in leitender Funktion einer international renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. Dort verantwortete er in seiner Funktion als Leiter

„Institutionelle Anleger Deutschland“ unter anderem die Bereiche Unternehmensrisikoanalysen, Analysen von Kreditausfallrisiken und Risk-Management.

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

Die PI Fondsmanagement GmbH & Co. verfügt als Personengesellschaft über einen Beirat. Dieser besteht aus folgenden Personen:

**Klaus Wolfermann**, Vorsitzender des Beirates und geschäftsführender Gesellschafter der PI Pro-Investor GmbH & Co. KG sowie weiterer Unternehmen der PI Pro-Investor Gruppe.

**Georg Seil**, stellvertretender Vorsitzender des Beirates, war zuvor als Gründungsgeschäftsführer der Metzler Trust Vermögensverwaltung GmbH und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung des Privatbankhauses Hardy & Co. Privatbankiers, sowie in weiteren hochrangigen Positionen tätig.

**Ralf Jantschke**, Mitglied des Beirates, Steuerberater, Inhaber der Steuerkanzlei Jantschke und Unternehmer. [...]

## 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 PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG wird sowohl geschlossene Publikums-AIF für Privatanleger als auch geschlossene Spezial-AIF für semiprofessionelle und professionelle Investoren zunächst in den Bereichen Immobilien und Erneuerbare Energien anbieten und verwalten. Angestrebt ist ein jährliches Platzierungsvolumen von bis zu 100 Millionen Euro.

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

Bei den Produkten der PI Fondsmanagement handelt es sich zum Einen um geschlossene Spezial-AIF für (semi-) professionelle Anleger und institutionelle Investoren und zum anderen um geschlossene Publikumsfonds, die schwerpunktmäßig (aber nicht ausschließlich) für Privatanleger konzipiert sind. Einige KVG-Dienstleistungen wird das Unternehmen externen Dritten anbieten. Interne KVG-Lösungen sind derzeit nicht geplant.

## 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 PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG wurde im Sommer 2013 als KVG der PI Pro-Investor Gruppe gegründet und alle relevanten Geschäftsprozesse (Portfolio- und Risikomanagement und Fondsadministration) dort abgebildet. Andere Unternehmen der PI Pro-Investor Gruppe können Auslagerungspartner zum Beispiel für die Konzeption oder den Vertrieb sein. Bestimmte Leistungen der Administration werden im Rahmen von Auslagerungen und Dienstleistungen durch externe Spezialisten erbracht.

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

Die Geschäftsführung unseres AIF wird aktuell von dritten Personen, nämlich dem geschäftsführenden Gesellschafter der anderen PI-Unternehmen Herrn Klaus Wolfermann und Herrn Volker Schild übernommen. Mit dieser Besetzung verfügt der Fonds zusätzlich zur KVG noch über eine weitere Kontrollinstanz.

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

Die Arbeitsabläufe der KVG sind so gestaltet, dass das Risikomanagement jederzeit alle wesentlichen Risiken der AIF erfassen, messen, steuern und überwachen kann. Zudem findet eine stetige Rückkopplung mit dem Portfoliomanagement statt. Dieser gleichlaufende Prozess sichert eine kontinuierliche Weiterentwicklung im Sinne unserer Investoren.

## IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Für unsere AIF-Produkte nutzen wir die bewährten Vertriebswege. Wir

## Lageberichte

Im EXXECNEWS-E-Magazin sind Zusammenfassungen der Lageberichte für das Geschäftsjahr 2017 von 23 Kapitalverwaltungsgesellschaften (KGVen) erschienen. Zu einem späteren Zeitpunkt publizierte Lageberichte werden fortlaufend in EXXECNEWS veröffentlicht. Heute der Lagebericht von Hansainvest Hanseatische Investment-Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

## Hansainvest: Fondsvermögen legt weiter zu

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Hansainvest Hanseatische Investment-Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Hansainvest) rechnet damit, dass sie im laufenden Jahr im Bereich der klassischen Fonds einen leicht steigenden Anteil am Fondsvermögen durch Mittelzuflüsse und im Bereich Service KVG-Labelfonds einen stärkeren Zuwachs von Fondsvermögen in bestehenden Fonds und Neuauflegungen von Fondsprodukten erzielen wird. Insbesondere werde der Umfang der Service KVG-Funktion bei Sachwerte-Fonds weiterhin ausgeweitet, unter anderem durch neue Assetklassen wie beispiels-

weise Gelddarlehen, Luftfahrzeuge und Container.

„Das Jahr 2017 war erneut ein sehr erfolgreiches Jahr für die Hansainvest. Die Ertragsziele konnten in vollen Umfang erreicht werden“, so der

Lagebericht. Der Jahresüberschuss stieg in 2017 auf 22,4 Millionen Euro (Vorjahr: 17,3 Millionen Euro). Dabei lag die Steigerung des Jahresüberschusses mit 5,1 Millionen Euro über der Steigerung des Jahresüberschusses im Vorjahr

(3,5 Millionen Euro), womit die Prognose des Unternehmens aus dem vergangenen Jahr deutlich übertroffen werden konnte.

Die Anzahl der verwalteten Investmentvermögen der Hansainvest hat sich in 2017 von 217 auf 243 erhöht. Zum 31. Dezember 2017 betrug das Gesamtvolumen der Investmentvermögen 28,5 Milliarden Euro gegenüber 24,3 Milliarden Euro am 31. Dezember 2016. Unter Berücksichtigung der strategischen Ausrichtung, der

operativen Ziele und einer soliden Geschäftsbasis, rechnet die KVG für das laufende Jahr mit einem insgesamt steigenden Fondsvermögen sowie steigenden Verwaltungsaufwendungen. Der Jahresüberschuss werde unter dem des Jahres 2017 liegen, was insbesondere mit dem Sondereffekt des Teilbetriebsübergangs des Immobilien-Managements der Hansainvest an die Hansainvest Real Assets GmbH Anfang 2017 zusammenhängt. Gravierende Änderungen an den Märkten und in den Rahmenbedingungen könnten zu einer anderen Einschätzung führen. (DFPA/TH) ♦

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

KARRIERE

bedienen die Finanzanlagenvermittler gem. § 34 f GewO, ausgewählte Vertriebsgruppen und Vermögensverwalter sowie den einschlägigen Bankenvertrieb für das Privatkundengeschäft ebenso, wie ausgesuchte Vertriebspartner, Berater und Vermögensverwalter für den Markt der professionellen Investoren.

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

Die PI Pro-Investor Gruppe verfügt über eine eigene Vertriebsgesellschaft, die PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, welche die Eigenkapitaleinwerbung und -koordination für die Kapitalanlagen der Unternehmensgruppe verantwortet. [...]

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

Als Verwahrstelle nutzen wir die Aservandum Rechtsanwalts-gesellschaft mbH in Erlangen. [...]

**V. Transparenz und Haftung**

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

Für Investoren unserer Publikums-AIF stellen wir alle relevanten Informationen (Wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekte, Factsheets, etc.) auf unserer Homepage zur Verfügung. Unsere schriftliche Berichterstattung (Quartals-/Halbjahres- und Jahresberichte) und Vertriebsin-

formationen gehen den Vermittlern und Investoren jeweils direkt zu. Für Anleger und Vertriebspartner unserer Fonds ist über unsere Homepage ein Datenbankzugriff vorgesehen, über den alle relevanten Dokumente (Kundendaten, Geschäftsberichte, Fonds-Reportings, etc.) eingesehen, bearbeitet und heruntergeladen werden können. [...]

**(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag? Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?**

Zur Steuerung von Risiken werden sämtliche regulatorischen Rahmenbedingungen beachtet und eindeutige Grenzen für die Tragfähigkeit eines jeden Risikos definiert. Risiken werden nur eingegangen, wenn das fixierte Chancen-Risiko-Verhältnis gewahrt bleibt. Sobald Risikolimits erreicht werden, greifen geeignete Gegenmaßnahmen zur Risikoreduktion. Dies gilt auch für Haftungsrisiken der KVG. Zur Vermeidung von Prospektfehlern werden intensive Prospektprüfungen vorgenommen, sowie Rechts- und Steuerberater in die Konzeption beziehungsweise Prospekterstellung mit einbezogen. Darüber hinaus bestehen weitere Versicherungen zum Beispiel für D&O, E&O und Prospekthaftungsrisiken. [...]

Es gibt weder einen Beherrschungs- noch einen Ergebnisabführungsvertrag.

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

Die KVG sieht vor, für alle von ihr verwalteten AIF entsprechende Performanceberichte zu erstellen und diese auf ihrer Homepage zur Verfügung

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.  
Nicht wiedergegeben: I 1,4; II 2,3,4; III 4,5; IV 3,5; V 4,5  
Alle Frage/Antworten demnächst unter: [www.dfpa.info](http://www.dfpa.info).

**ZBI legt Performance-Bericht 2017 vor**

Der Erlanger Fondsiniciator **ZBI-Gruppe** hat seinen Performance-Bericht für das Jahr 2017 veröffentlicht. Die positive Leistungsbilanz der alternativen Investmentfonds im Jahr 2017 knüpft an die Entwicklung der Vergangenheit an. Seit der Auflage ihres ersten Immobilienfonds für private Investoren im Jahr 2002 hat die ZBI-Gruppe insgesamt **15 geschlossene Publikumsfonds aufgelegt** – darunter elf aus der Produktlinie ZBI Professional. Zum Stichtag 30. Juni 2018 wurden für die geschlossenen Fondsprodukte der ZBI 21.654 Zeichnungen erfasst. Das platzierte Kommanditkapital in der Reihe der geschlossenen Fonds beträgt **977 Millionen Euro**, das Investmentvermögen beläuft sich auf über 2,2 Milliarden Euro. Insgesamt hat ZBI sechs ihrer 15 aufgelegten geschlossenen Wohnimmobilienfonds für private Investoren planmäßig verkauft. Zudem wurden die Objekte des „ZBI Professional 6“ zum 31. Dezember

2017 erfolgreich veräußert, der Fonds wird derzeit liquidiert. Für die Anleger des „ZBI Professional 6“ ergibt sich ein Durchschnittsertrag von rund 11,85 Prozent per annum. Die durchschnittliche Gesamtrendite nach IRR (Internal Rate of Return) der bereits verkauften Publikumsfonds „ZBI Professional 1“ bis „ZBI Professional 5“ und „Hannover Grund Wohnportfolio 01“ beläuft sich inklusive dem aktuell in der Auflösung befindlichen „ZBI Professional 6“ auf 8,29 Prozent per annum. Die ZBI Professional-Linie wird derzeit mit dem „ZBI Professional 11“ weitergeführt, für 2019 ist bereits der Vertrieb eines Nachfolgeprodukts geplant. Für private Investoren mit einem längerfristigen Anlageziel bietet die ZBI alternativ eine Beteiligung an dem geschlossenen Wohnimmobilienfonds „ZBI Wohnwert“ an, der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erzielt. (DFPA/JF) ♦

[www.zbi-ag.de](http://www.zbi-ag.de)

**Ulrich Kehm** verstärkt als Head of Business Development die strategische Geschäftsausrichtung der Fondsplattform Fondsdepot Bank. Bevor Kehm für mehrere Jahre als Partner eines Münchener Start-ups mit den Schwerpunkten auf Organisationsentwicklung und „Lebenslanges Lernen“ aktiv war, hat er als Head of Sales das Neukundengeschäft der Fondsdepot Bank verantwortet. ♦



Ulrich Kehm



Frank Schneider

**Frank Schneider** wurde mit Wirkung zum 1. Dezember 2018 als COO zum weiteren Vorstandsmitglied des Asset Managers Publiity bestellt. Künftig besteht der Publiity-Vorstand somit wieder aus zwei Personen, Thomas Olek wird weiterhin Vorstandsvorsitzender bleiben. Schneider war von 1999 bis April 2018 bei der Wirtschaftskanzlei CMS Hasche Sigle mit dem Schwerpunkt im Immobilien- und Baurecht tätig – seit Januar 2004 als Partner. ♦

**Ferdinand Spies**, derzeit Geschäftsführer und COO bei der Kölner Immobilien Projektentwicklungs- und Investmentgesellschaft Art-Invest Real Estate, wird ab Januar 2019 die Position als geschäftsführender Gesellschafter einnehmen. Damit wird er zusätzlich die operative Verantwortung für Controlling und Personal übernehmen. ♦



Ferdinand Spies

**HAUSMITTEILUNG: DNL**

**Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG, informiert:**



**Büromärkte in den USA zu teuer? Deshalb nicht mehr interessant? Nein, Büroimmobilien sind nach wie vor gute Investitionsmöglichkeiten. Aber: Know-how ist gefragt. In der letzten Ausgabe von EXXECNEWS, in dieser und der nächsten Ausgabe nehme ich zu wichtigen Fragen Stellung:**

Ich wurde in der letzten Zeit darauf angesprochen, dass in der jüngeren Berichterstattung in der deutschen Presse beim Vergleich der begehrtesten Städte in den USA, die Stadt Atlanta nicht aufgeführt worden sei, dafür habe man aber in Florida zum Beispiel Tampa und Miami unter den Top-Städten aufgezählt. Ich weiß nicht, welche Quellen diese Zeitungen oder deren Journalisten nutzten oder wie sie zu ihrem Ergebnis kamen. Als geladenes Mitglied des Economic Forecast Centers (ein bekanntes Wirtschaftsgremium) weiß ich, dass Tampa keinesfalls mehr Attraktivität oder Effektivität als Atlanta bietet. Allein die Tatsache, dass namhafte deutsche Unternehmen wie Mercedes und Porsche ihren US-Hauptsitz nach Atlanta verlegten, zeigt die Attraktivität dieses Standortes.

Ich habe mir einmal angesehen, was die großen Immobilien-Investment-Organisationen über Atlanta berichten:

**CBRE**, die Nr. 1 der Immobilien-Makler- und Service-Konzerne der Welt, schreibt in ihrem Market View (3. Quartal): „Atlanta bleibt unter den TOP 10 der US-TECH MARKET Standorte.“ CBRE sieht Atlanta als sehr robusten Standort mit exzellenten Wachstumschancen des Büro-Sektors.

**Jones Lang LaSalle (JLL):** „Zwar verbuchten die Büroflächen-Ausmietungen die erwartete kleine Delle im dritten Quartal, aber Investoren und Entwickler sind nach wie vor stark interessiert, in den wachsenden Atlanta-Markt zu investieren.“ Unter allen wichtigen großen Standorten sortiert JLL Atlanta in das vierte Segment ihrer Wachstumsuhr „Peaking Phase“ (die TOP-Zuordnung) an die sechste Stelle der Prioritäten-Standorte. „Peaking Phase“ ist besser als die Klassifizierungen „Falling Phase“, „Bottoming Phase“, „Rising Phase“.

**Marcus & Millichap**, ebenfalls einer der großen Immobilienmakler-Konzerne, schreibt über Atlanta (zweites Quartal): „Das Wachstum (Corporate Growth) beflügelt weiter die Bildung neuer Jobs in Atlanta, daher ist das Interesse der Investoren an Büroflächen im Zentrum hoch. Externe Investoren stehen im heftigen Wettbewerb mit lokalen Anlegern.“



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •  
Tel.: 0211-52 28 71 10 • [www.dnl-invest.com](http://www.dnl-invest.com) •

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung: [w.kunz@dnl-invest.de](mailto:w.kunz@dnl-invest.de)

**Aktienmärkte**
**„Schwieriges Umfeld erfordert strikte Selektivität“**

Die globalen Aktienmärkte haben in den vergangenen Wochen kräftig Federn gelassen, schreibt **Dr. Eduard Baitinger**, seit 2015 Head of Asset Allocation in der **Feri-Gruppe**, in einem Marktkommentar. Nach den Korrekturen sehen die Bewertungsniveaus laut Baitinger teilweise wieder attraktiver aus. Damit stelle sich die Frage: Ergeben sich nun Kaufgelegenheiten oder sollten Anleger die technischen Gegenbewegungen dazu nutzen, ihre Aktieninvestments defensiver aufzustellen? Zahlreiche Warnsignale legten den Schluss nahe, dass in der aktuellen Lage Vorsicht geboten ist, so Baitinger. **Gegen eine klassische „Buy the Dip“-Strategie, bei der Kursrücksetzer zum Nachkauf genutzt werden, spreche grundsätzlich der Umstand, dass der globale Konjunkturzyklus bereits weit fortgeschritten ist** und die US-Notenbank ihren restriktiven Kurs unbeirrt fortsetze. Außerdem senden die Finanzmärkte bereits seit dem Frühjahr 2018 signifikante Warnsignale, die sich zuletzt teilweise sogar verschärft hätten. So sei die Marktbreite, gemessen am Anteil der Aktien mit positiver Performance, seit geraumer Zeit sowohl auf der globalen Ebene,



Dr. Eduard Baitinger

als auch innerhalb der jeweiligen Regionen, extrem gesunken. Auch der **„Smart Money Index“ (SMI)**, der das Kauf- und Verkaufsverhalten großer Investoren im Dow Jones Index abbildet, liegt Baitinger zufolge aktuell so tief wie seit zehn Jahren nicht mehr.

**Das für die Stabilität eines Börsenzyklus maßgebliche „Smart Money“ habe sich demnach schon vor Monaten aus den Märkten zurückgezogen.** Weitere Hinweise darauf, dass es sich bei den Korrekturen an den Finanzmärkten nicht um charttechnische Ausrutscher handle, sondern um fundamentale Ursachen, seien sowohl das relativ schlechte Abschneiden zyklischer Aktien gegenüber defensiven Titeln, als auch die Underperformance von Small-Cap-Werten gegenüber dem Large-Cap-Segment. Das gegenwärtige Gesamtfeld spreche für einen nachhaltigen Favoritenwechsel an den Finanzmärkten. Defensive Titel und marktneutrale Investmentvehikel sollten systematisch gegenüber den klassischen „Zyklikern“, die eine hohe Konjunktursensitivität aufweisen, bevorzugt werden, so Baitinger abschließend. (DFPA/JF) ♦

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

**Wohnimmobilien**
**Scoring identifiziert Wohnlagen der Zukunft**

Der Münchner Fondsiniciator **Wealthcap** hat zusammen mit dem Immobilienberater **Bulwiengesa** die Studie **„Wohnlagen mit Perspektive“** veröffentlicht, die mittels des eigens entwickelten Wealthcap-Scorings **die Zukunftsstärke von je 30 deutschen Städten und Stadtteilen für Investoren analysiert.** Einzigartig sei dabei die Kombination von Makro- und Mikrokriterien in einem Modell. Dabei untersucht die Studie neben deutschen Metropolen auch kleinere Zentren wie B-, C- und D-Städte anhand von insgesamt 19 Indikatoren. **„Mit unserer Studie zu Future Locations wollen wir langfristig denkenden institutionellen Investoren einen fundierten ersten Orientierungspunkt geben. Wir gehen mit unserem Wealthcap-Scoring einen Schritt weiter als bisherige Analysen: Wir untersuchen nicht nur die Erfolgskriterien einer Stadt, sondern kombinieren diese mit Kriterien des unmittelbaren Mikromarktes, die das Viertel oder das Quartier betreffen. Wohnen ist je nach Zielgruppe und Milieu sehr individuell. Gemeinsam mit unserem Partner Bulwiengesa haben wir aber Kriterien identifiziert, die insbesondere für langfristig orientierte Investoren relevant sind“**, erklärt **Gabriele Volz**, Geschäftsführerin Wealthcap. **Die 19 Indikatoren des Wealthcap Scorings für zukunftsstarke Wohnlagen unterteilen sich auf die beiden Untersuchungsbereiche Makrostandort (zehn Kriterien) und**

**Mikrostandort (neun Kriterien).** Die Faktoren, welche die Bewertung der Makrolage beeinflussen, reichen von klassischen ökonomischen Aspekten wie Wirtschafts- und Innovationskraft über Demografie bis hin zu Kauf- und Mietpreisentwicklung. Die Mikrolagen-Indikatoren umfassen unter anderem die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, Nähe zu Bildungseinrichtungen und Erholungsflächen sowie die lokale Preisentwicklung.

**Im Gegensatz zum Gewerbeimmobilienmarkt, wo die Größe einer Stadt nach wie vor von hoher Bedeutung ist, seien bei Wohnimmobilien andere Faktoren entscheidend.** Entsprechend schneiden mehrere kleinere und mittelgroße Standorte oft besser ab als große deutsche Metropolen. Das Praxisbeispiel Jena-Zentrum beweise, dass auch B-, C- und selbst D-Städte attraktive Investitionsziele für institutionelle Anleger gerade im Wohnbereich sein können. So schneidet der Stadtteil Jena-Zentrum mit 42 von 50 möglichen Punkten unter den betrachteten Investimentstandorten mit Bestwerten ab. Auch Jenas Ergebnis auf der Ebene des Makrostandorts ist mit 39 Punkten sehr positiv. Ein interessanter Zusammenhang ergebe sich aus der Verknüpfung von Makro- und Mikro-Perspektive in der Studie. (DFPA/MB) ♦

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

**High-Yield-Sektor**
**„Das Ausfallrisiko bei Hochzinsanleihen nimmt zu“**

In den vergangenen Wochen hatten die Märkte einige Nachrichten über potenzielle Ausfälle im High-Yield-Sektor zu verkraften, schreibt **Felipe Villarroel**, Portfolio Manager bei **Twentyfour Asset Management**, in einem Marktkommentar. **Laut Villarroel gehört die Ausfallrate von Hochzinsanleihen in Europa seit einigen Jahren mit zwei Prozent zu den niedrigsten weltweit** und es sei kaum vorstellbar, dass sie noch tiefer sinken wird. **„Zwar sehen wir bei der Ausfallrate kurzfristig keinen wesentlichen Anstieg, müssen aber davon ausgehen, dass die Ausfälle zunehmen werden, je reifer dieser Konjunkturzyklus wird. Angesichts des heutigen Spread-Niveaus in einem für die Märkte schwierigen Jahr 2018 rechtfertigen die Renditen**

**der High-Yield-Anleihen es unserer Auffassung nach derzeit nicht, Positionen in Unternehmen einzugehen, die vor großen Herausforderungen stehen. In der aktuellen Zyklusphase sollten Anleiheinvestitionen die Tatsache widerspiegeln, dass die Weltwirtschaft sich in einem Übergang befindet. Einerseits wird die Geldpolitik weniger expansiv sein als in der jüngsten Vergangenheit, andererseits hat das Wachstum viel von seiner Dynamik eingebüßt. Mit Blick auf das Portfolio ist das Polster schlicht nicht groß genug, um in diesem Jahr größere Anleiheverluste abzufedern. Stattdessen bleiben bessere durchschnittliche Ratings und weniger Anleiherisiken unser Credo in einem fortschreitenden Konjunkturzyklus“**, so Villarroel. (DFPA/JF) ♦

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

**Forstimmobilien**
**Wald - Eine unterschätzte Assetklasse**

Angesichts der steigenden Preise schauen sich immer mehr Investoren nach Alternativen um. Der hiesige Forstimmobilienmarkt sei eine davon, so der Immobilienberater **Savills**. Das Transaktionsvolumen von forstwirtschaftlichen Flächen betrug 2016 etwa 460 Millionen Euro bei einem Flächenumsatz von 34.730 Hektar. Die Preise pro Quadratmeter lagen 2016 bundesweit durchschnittlich bei 1,32 Euro pro Quadratmeter. Diese lagen in der Vergangenheit auf einem deutlich niedrigeren Niveau, wie ein Rückblick erkennen lässt: 2015 wurden pro Quadratmeter noch 1,21 Euro aufgerufen. **Daraus ergibt sich eine Steigerung des Preises um 9,31 Prozent – Tendenz weiter steigend.** Das Preisniveau hängt von einer Reihe von Faktoren ab: So entscheidet etwa die Lage, wie viel der Quadratmeter kostet. Die Quadratmeterpreise sind in Baden-Württemberg, Hessen und Bayern etwa doppelt so hoch wie in den östlichen Bundesländern. Michael

Weiß, Consultant Forst- und Agrarinvestment bei Savills: **„Investoren zahlen in der Regel für größere Forstflächen pro Quadratmeter mehr als für kleine. Grund hierfür ist der Grad der forstwirtschaftlichen Effizienz, der stark von der Flächengröße abhängig ist. Erträge aus der Bewirtschaftung, unter anderem auch durch den Holzverkauf, sind folglich erst ab einer bestimmten Größe möglich.“** Zuletzt spielt auch die Qualität des Lebensraumes eine maßgebende Rolle. Sowohl der Baum- als auch der Wildbestand sind wertbildend und bestimmen somit den Quadratmeterpreis. Forstimmobilien eignen sich als lukrative Kapitalanlage für Investoren, da ihre Erträge durch Jagd, Fischerei und den Holzverkauf gut abzuschätzen sind und die Forstfläche an sich auch **langfristig sehr wertstabil ist.** Savills erwartet, dass sich die Rendite von aktuell durchschnittlich 1,0 bis 1,5 Prozent in den nächsten Jahren weiter steigern wird. (DFPA/JF) ♦

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



Michael Weiß

**Private-Equity-Finanzierungen**
**Buy-&Build-Aktivität mit schwachem ersten Halbjahr**

Die europäische Buy-&Build-Aktivität im ersten Halbjahr 2018 ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um zwölf Prozent gefallen. Grund dafür sind vermutlich die Sorgen um den bevorstehenden Brexit, die die Stimmung an den Märkten in Großbritannien und Irland dämpfen. Dies zeigt der europäische **„Buy-&Build-Monitor“** des Private-Equity-Unternehmens **Silverfleet Capital**. Der Monitor misst die weltweiten Add-on-Aktivitäten der in Europa ansässigen und Private-Equity-finanzierten Unternehmen; für das erste Halbjahr 2018 identifiziert er vorläufig 287 Zukäufe im Vergleich zu 327 im Vorjahreszeitraum. Der Gesamtwert der Deals fiel von 5,8 Milliarden Euro

im ersten Halbjahr 2017 auf 4,65 Milliarden Euro im ersten Halbjahr 2018. Im ersten Halbjahr 2018 wurden nur acht Zukäufe mit einem Transaktionswert von über 60 Millionen Pfund oder 70 Millionen Euro veröffentlicht. Damit fiel die Anzahl im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich - dort wurden noch 21 Zukäufe veröffentlicht. Einbrüche gab es in Großbritannien, Irland und Skandinavien. **Der größte Anstieg an Buy & Build wurde im DACH-Raum** (Deutschland, Österreich und Schweiz) erzielt. Mit 38 Zukäufen im ersten Halbjahr 2018 stieg die Zahl um 31 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. (DFPA/MB) ♦

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

## Europas Top-Büroimmobilienmärkte: Berlin verteidigt Spitzenplatz



Die Ratingagentur **Scope** hat für die 20 wichtigsten europäischen Büroimmobilienmärkte die Mietpreisprognosen aktualisiert. Im Vergleich zum Vorjahr haben sich diese für sechs Standorte erhöht, für zwölf Standorte wurden sie gesenkt. **Die Scope-Analysten erwarten in den kommenden fünf Jahren für Berlin mit durchschnittlich 3,5 Prozent per annum die höchsten Mietpreiszuwächse.** Damit verteidigt Berlin seinen Spitzenplatz im Ranking knapp vor Madrid (3,4 Prozent per annum). Berlin zeigt von den deutschen Top-7-Metropolen weiter die größte Dynamik in der Schaffung von Büroarbeitsplätzen. Bereits in den vergangenen drei Jahren wuchs die Anzahl der Büroarbeitsplätze in Berlin jährlich um 4,5 Prozent. Zum Vergleich: in München waren es rund drei Prozent, in Hamburg, Frankfurt und Düsseldorf jeweils zwei Prozent. Die Schaffung neuer hochqualitativer Büroflächen hinkt der wachsenden Nachfrage weiter hinterher. **London nimmt mit einem erwarteten Wachstum von 1,0 Prozent per annum wie schon im Vorjahr den letzten Platz ein.** Zwar konnte sich der Londoner Büroimmobilienmarkt gegenüber der Vorjahresprognose (0,7 Prozent per annum) leicht verbessern, er liegt aber weiterhin unterhalb des durchschnittlichen Mietpreiswachstums der vergangenen fünf Jahre (4,4 Prozent per annum). Über alle 20 betrachteten Büroimmobilienmärkte zeigt Amsterdam den kräftigsten Zuwachs. Die Scope-Analysten erhöhen die Mietpreisprognose für die kommenden fünf Jahre von 2,8 Prozent auf 3,2 Prozent per annum. Amsterdam verbessert sich damit von Rang sechs auf drei. Den stärksten Rückgang der Mietpreisprognose verzeichnet Dublin. Aktuell erwarten die Scope-Analysten für die kommenden fünf Jahre Zuwächse von 2,0 Prozent per annum. Dublin rutscht damit von Rang vier auf elf. Die europäischen Büroimmobilienmärkte zeigen sich insgesamt in guter Verfassung. Trotz der jüngsten Eintrübung des Geschäftsklima-Index profitieren sie von weiterhin positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Der dynamische Beschäftigungsaufbau führt zu hoher Flächennachfrage und lebhafter

Vermietungstätigkeit. In 14 der 20 untersuchten Standorte ist die aktuelle Leerstandsquote auf dem niedrigsten Stand seit zehn Jahren. (DFPA/JF) ♦ [www.scooperatings.com](http://www.scooperatings.com)

## Weltweiter Luxushandelsmarkt: Frankfurt und München unter den Top 10



Auf dem globalen Luxuseinzelhandelsmarkt geht es weiterhin turbulent zu: Laut Immobilienberater **Savills** hat Paris in dem Zeitraum vom dritten Quartal 2017 bis zum dritten Quartal 2018 einen neuen Rekordwert erreicht. Insgesamt stiegen die Mieten um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die Avenue Montaigne in Paris verzeichnete ein Wachstum um 3.000 Euro pro Quadratmeter auf 18.000 Euro pro Quadratmeter im Jahr. **Zum Vergleich: In den deutschen Hotspots Frankfurt und München kletterten die Preise derweil um 8,3 Prozent beziehungsweise 2,9 Prozent auf einen jährlichen Wert von 3.840 Euro pro Quadratmeter beziehungsweise 4.320 Euro pro Quadratmeter. Für die aktuelle Analyse wurden die Spitzenmieten der Luxus-Retail-Standorte in insgesamt 25 Städten weltweit hinzugezogen.** „Das Interesse internationaler Luxusmarken an Deutschland steigt zusehends. Insbesondere Standorte wie die Münchner Maximilianstraße und die Frankfurter Goethestraße, aber auch die Königsallee in Düsseldorf rücken vermehrt in den Suchfokus der hochpreisigen Labels“, sagt **Thomas A. Pasiecznik**, Director and Head of Retail Agency Germany bei Savills. „Bei Betrachtung der Mikrostandorte fällt außerdem auf, dass sich das Luxussegment auch auf weitere Lagen ausweitet. In der Theatinerstraße in München etwa sind Tendenzen erkennbar, dass neben dem dort ansässigen Premiumbandel auch die Kundennachfrage im Luxussektor zunimmt. Dies schlägt sich auf die Ladenmieten nieder.“ Während Frankfurt und München ihre Spitzenstellung demnach weiter ausbauen und auch Berlin seine Position als Luxusstandort stärkt, bleibe die Nachfrage in Köln und Hamburg aufgrund der wenigen Touristenzahlen aus China und dem Asiatisch-Pazifischen Raum gering. Zu den aktuellen Top-Deals, die von Savills betreut wurden, gehören unter anderem die Eröffnung von Céline in der Goethestraße und Pinko auf der Königsallee sowie die Ver-

mittlung des ersten deutschen Flagship Stores von Roberto Cavalli am Kurfürstendamm in Berlin. **In Bezug auf die internationale Nachfrage und die daraus resultierenden Preissteigerungen rangieren London, Madrid und Stockholm laut der Analyse auf dem zweiten Platz – dort stiegen die Mieten auf dem Markt für Luxuseinzelhandel im dritten Quartal 2018 jeweils um 11,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.** Während in der Bond Street (London) in der Spitze ein jährlicher Quadratmeterpreis von 30.140 Euro aufgerufen wird, zahlen die Einzelhändler in der José Ortega y Gasset (Madrid) bis zu 2.400 Euro pro Quadratmeter und in der Birger Jarlsgatan (Stockholm) bis zu 1.920 Euro pro Quadratmeter. (DFPA/MB) ♦ [www.savills.de](http://www.savills.de)

## So vermeiden Investoren die Demografiefalle



Der demografische Wandel bestimmt nicht nur die Rentendiskussion in Deutschland. Auch die Ökonomen warnen vor den Auswirkungen des Bevölkerungsrückgangs, die sich auf das Wirtschaftswachstum auswirken dürften. 2070 werden laut Studien rund 30 Prozent der Menschen im Euroraum älter als 65 Jahre sein. Zum Vergleich: 2016 waren es noch 20 Prozent. „Der demografische Wandel in den Industrieländern wird volkswirtschaftliche Auswirkungen haben“, sagt **Adrian Daniel**, Fondsmanager des „Mainfirst Absolute Return Multi Asset“ des Finanzdienstleisters Mainfirst, und warnt vor einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums. **Gleichzeitig sieht er jedoch auch Chancen in Branchen, die durch strukturelle Veränderungen besonders wachsen.** „Strukturelle Trends, inklusive des demografischen Wandels, bieten interessante Anlagemöglichkeiten“, so der Fondsmanager und nennt als Beispiele Entwicklungen im Gesundheitsbereich und bei der Automatisierung. Sinkende Arbeitnehmerzahlen im Verhältnis zu Rentnern führten zu einem Rückgang von Arbeitskräften und Beschäftigung und damit zu einer niedrigeren Produktivität. Ein Beispiel für die Folgen der Überalterung einer Bevölkerung sei Japan, wo bereits heute 27 Prozent der Bevölkerung zu den Senioren gehörten. „Die historische Entwicklung in Japan zeigt, dass eine Überalterung der Bevölkerung zu einem Rückgang des Konsums führt. Die ältere Generation hat sich im Gegensatz zu jungen Familien eingerichtet, das Trendwachstum geht zurück“, erklärt Daniel. Erschwerend käme hinzu, dass die niedrige Konsumbereitschaft zu einem Preisdruck unter den Wettbewerbern führe und somit zur Deflation. Die Verhältnisse in Japan können laut dem Experten als Blaupause für die Eurozone genommen werden. Dort gilt Deutschland als der größte Bevölkerungsverlierer. **Doch der demografische Wandel biete aus mikroökonomischer Sicht auch Chancen. Die Genmedizin sei schon fortgeschritten und werde auf lange Sicht**

**eine maßgeschneiderte, zielgerichtete Medikation ermöglichen und somit die Behandlungskosten senken.** Dort hätten Gesundheitsunternehmen interessante Möglichkeiten, sich zu positionieren. Auch der Pflegebereich sei ein Wachstumssektor. (DFPA/MB) ♦ [www.mainfirst.com](http://www.mainfirst.com)

## Das Ende der Wachstumsillusionen im Corporate-Banking



Das Firmenkundengeschäft ist der Hoffnungsträger der Banken in Deutschland. Bis 2020 wollen viele Institute ihre Erträge deutlich steigern – und zwar auf einem Niveau, das über dem Gesamtmarktwachstum liegt. In der Studie „Corporate-Banking: Das Ende der Wachstumsillusionen“ zeigt die Managementberatung **Bain & Company**, dass diese Pläne nicht in jedem Fall aufgehen werden. **Bis 2020, so die Prognose, wächst der Corporate-Banking-Markt im Durchschnitt um rund ein Prozent pro Jahr auf dann rund 28 Milliarden Euro.** Das Profitpotenzial wird nur langsam auf etwa 9,2 Milliarden Euro ansteigen, bei einer schwächeren Konjunktur sei sogar ein Einbruch auf rund acht Milliarden Euro denkbar. „Die goldenen Zeiten im Corporate-Banking sind vorerst vorbei“, erklärt Bain-Partner und Co-Autor **Dr. Christian Graf**. „Das liegt nicht nur an den dauerniedrigen Zinsen, der Regulierung und neuen digitalen Angeboten. Vielmehr heizen die Banken mit ihren Expansionsplänen den Wettbewerb selbst immer stärker an.“ **Bereits jetzt befänden sich die Margen im Kreditgeschäft nahe dem Zehnjahrestief. Dennoch blieben Kredite das „Brot- und Butter-Geschäft“ im Corporate-Banking; je nach Kundensegment machen sie bis zu zwei Drittel der Erträge aus.** Die Hoffnungsträger Transaction-Banking und Corporate Finance werden bis 2020 auf etwa ein Viertel des Corporate-Banking-Marktvolumens kommen. Die Studie analysiert zudem die Ertragschancen nach Kundengruppen und Regionen. **Das größte Potenzial bietet mit etwa 7,4 Milliarden Euro der gehobene Mittelstand, Unternehmen also mit einem Jahresumsatz von 25 bis 250 Millionen Euro.** Erstmals untersuchte Bain darüber hinaus die Profitabilität der wichtigsten Produkte im Corporate-Banking. In die Vollkostenrechnung flossen neben den direkten auch alle indirekten Kosten ein, beispielsweise für Produktpersonen oder Relationship-Manager. Die Unterschiede seien enorm: Zwischen der Profitabilität der gewinnträchtigsten Produkte, das sind kurzfristige Kredite und Hypothekendarlehen, und des schwächsten Produkts, der Betriebsmittelfinanzierung, liegen 23 Prozentpunkte. Während die Banken mit Krediten und Hypothekendarlehen im Durchschnitt eine Marge von 43 Prozent vor Kapitalkosten erzielen, sind es bei der Betriebsmittelfinanzierung 20 Prozent. (DFPA/MB) ♦ [www.bain.de](http://www.bain.de)

## 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:** Jürgen Göbel  
**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:** 17. Dezember 2018

**Hinweis:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© 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

## Sachwertinvestments

## Immobilien brauchen kompetente Betreuung, wenn sie performen sollen

**Jahrelang kannten die Immobilienpreise in Deutschlands Metropolen nur eine Richtung: aufwärts. Doch nun scheint dieser Trend langsam zu ermüden: Die jährliche Umfrage von PwC und dem Urban Land Institute zu Trends und Entwicklungen in der Immobilienbranche ergab, dass die befragten Immobilienprofis im vergangenen Jahr ihr Engagement in Deutschland leicht zurückgefahren haben und besonders Berlin, Hamburg, München und Frankfurt am Main inzwischen für überteuert halten.**

In Marktphasen voller erwarteter Korrekturen können Immobilieninvestoren nicht mehr mit quasi automatischen Wertsteigerungen kalkulieren, sondern müssen aktives Asset Management betreiben. Es erfüllt vom strategischen über das operative Management bis hin zum Objektmanagement eine ganze Reihe essentieller Aufgaben an der Immobilie, die idealerweise aus einer Hand ohne Reibungsverluste und Interessenkonflikte erfüllt werden sollten. Je unruhiger die Märkte, desto wichtiger ist schnelle und kompetente Handlungsfähigkeit.

**Optimale Investitionsstrategie**

Ein langfristig und konservativ motiviertes Engagement, das auf einen dauerhaft möglichst stabilen Cashflow zielt, erfordert strategisches Handeln auf mehreren Ebenen, damit über den gesamten Anlagehorizont hinweg ein positives Ergebnis resultiert. Denn eine vermietete Immobilie ist kein quasi-festverzinsliches Wertpapier, sondern ihr Wert und Ertragspotenzial sind vom jeweiligen Markt abhängig. Ein passiver Buy-and-Hold-Ansatz wird



**Jürgen Göbel**  
Geschäftsführer der Euramco Holding GmbH, Aschheim  
[j.goebel@euramco-asset.de](mailto:j.goebel@euramco-asset.de)

volatilen Märkten nicht mehr gerecht, vielmehr muss der Immobilieninvestor strategisch agieren und über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie beziehungsweise über seine Anlagedauer hinweg die Investition kontinuierlich und aktiv managen. Denn eine langfristige Immobilieninvestition generiert positive Performance in der Regel nicht durch eine Wertsteigerung, sondern unspektakulär durch laufende Erträge aus der Bewirtschaftung der Immobilie. Diese entstehen nicht von selbst, im Gegenteil: Das Management der Immobilie, die Arbeit mit und am Objekt, die Auswahl und Bindung der Mieter sind wesentliche Erfolgsfaktoren einer Immobilieninvestition.

**Mit, nicht gegen die Mieter**

Die konstruktive Zusammenarbeit mit bestehenden und potenziellen Mietern ist zentrale Aufgabe des operativen Asset Managements. Der Asset Manager ist Ansprechpartner für die Mieter und verantwortet Mietvertragsverhandlungen und -abschlüsse

sowie die Akquisition neuer Mieter. Zwar erfolgen Großvermietungen regelmäßig über Makler, doch auch diese Dienstleister müssen kompetent begleitet werden. Kleinflächige Vermietungen führt der Asset Manager meist selbstständig durch. Diese Managementaufgabe setzt bereits vor der Kaufentscheidung an: Die Investmentstrategie hat Standortauswahl, Rendite- und Risikopräferenzen sowie die Passung ins Portfolio zu berücksichtigen. Überprüft werden diese Kriterien im Rahmen der Due Diligence, die steuerliche und rechtliche Voraussetzungen, Mieter und Mietverträge sowie Finanzierungsstruktur(en) evaluieren muss. Die zukünftige Bewirtschaftung der Immobilie gehört deshalb bereits beim Einkauf auf die Agenda – noch vor Unterzeichnung des Kaufvertrages muss ein kompetentes Asset Management identifiziert und gegebenenfalls angebunden werden.

**Den relevanten Markt identifizieren und kennen**

Ein auf verschiedenen Immobilienmärkten aktives Unternehmen wird ein regional individuelles Asset Management nicht Inhouse darstellen können – die detaillierte Kenntnis des jeweiligen Marktes und die notwendige lokale Vernetzung sind nur regional zu gewährleisten. Der Asset Manager muss die Marktteilnehmer und die lokalen Gegebenheiten intensiv kennen, um einen der lokalen Mentalität adäquaten Verhandlungsstil anzuwenden. Die Beauftragung lokaler Handwerker oder das Finden und Führen von externen Dienstleistern beispielsweise, gehören zu den originären Aufgaben des Asset Ma-

agements, deren Erfolg die Zufriedenheit der Mieter direkt beeinflusst. Eine nicht funktionierende Gebäudetechnik kann schnell einen oder mehrere Mieter vergraulen. Zwar wird das technische Gebäudemanagement häufig an Dritte ausgelagert, doch deren umfassendes Controlling gelingt nur mit detaillierten Kenntnissen. Der Asset Manager muss außerdem zum geplanten Investitionsstil und Marktsegment passen und vice versa - ohne Erfahrung mit Value-add-Konzepten - lässt sich eine solche Strategie kaum erfolgreich durchführen. Wer Single-Tenant-Büroimmobilien erfolgreich managt, muss nicht zwingend Fachmarktzentren erfolgreich im Markt positionieren und etablieren können.

**Fazit**

Erst ein kompetentes und schlagkräftiges Asset Management schafft eine erfolgreiche Immobilieninvestition. Funktionsfähigkeit und Werterhalt der Immobilie sind die originäre Verantwortung des Asset Managers. Zwar kann dieser Marktkrisen, wie wir sie etwa 2008 und 2009 erlebt haben, nicht verhindern, aber er kann dafür sorgen, dass die ihm anvertrauten Objekte solche Phasen besser und schneller überwinden als die der Wettbewerber. ♦

**Euramco:**

Die **Euramco Holding GmbH** mit Sitz in Aschheim bei München engagiert sich international als Fonds- und Asset Manager für Beteiligungen an Sachwerten. Aktuell betreut Euramco über 60 geschlossene Investmentvermögen in Europa, Australien und den USA mit rund 40.000 Beteiligungen für Privatanleger und professionelle Investoren.  
[www.euramco-asset.de](http://www.euramco-asset.de)

hep there is no  
planet b.

Weil die Sonne mehr ist als nur das Licht der Erde.

Erfahren und seriös. Innovativ und verantwortungsbewusst. Ökologisch und sozial. Diese Werte machen hep zu Ihrem idealen Partner, wenn Sie mit nachhaltig gutem Gefühl investieren wollen.

**Das erfahrene hep Asset-Management kombiniert das Know-how aus dem Bau von mehr als 40 Solarparks mit einem positiven Track-Record und exklusiven, hochrentablen Standorten. Dadurch sorgt hep dafür, dass Sie ausschließlich in die weltweit zukunftsstärksten, renditeträchtigen Solarfonds investieren.**

Von der Planung über den Bau bis zum Betrieb kümmern sich die Spezialisten von hep dabei in jeder Phase um den nachhaltigen Erfolg ihrer Investoren. Zugleich bringt sich hep mit großem sozialem und ökologischem Engagement dafür ein, die (Um)Welt ein Stück besser und lebenswerter zu machen. Getreu dem Firmenmotto:

**there is no planet b.** Weitere Infos erhalten Sie unter [www.hep.global](http://www.hep.global)

