

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertanlagen

Endlich Fungibilität bei außerbörslichen Beteiligungen? Fragen an HTB- Geschäftsführer **Marco Ambrosius** zur „Ersten Immobilien Investment AG“

Kapitalverwaltungsgesellschaften/ Emissionshäuser

EXXECNEWS-Umfrage: Platzierungsvolumen 2017

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Wealthcap setzt mit „Immobilien Deutschland 40“ Serie mit Publikums-AIF fort.

Deutsche Finance legt Publikums-AIF „Private Fund 12 - Immobilien Global“ auf.

Investmentfonds

Fintech-Aktienfonds von **Robeco** erhält Vertriebszulassung.

Starcapital bringt Emerging-Markets-Fonds auf den Markt.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

5 x 5 Fragebogen

MIG Verwaltungs AG

Karriere

Neue Aufgaben für **Sebastian Hartrott**, **Frank Termathe** und **Dr. Carsten Schildknecht**.

Hansainvest: Erweiterte KVG-Lizenz deckt nahezu alle Assetklassen ab.

Familienstiftung übernimmt Mehrheit an Kapitalverwaltungsgesellschaft **Avana Invest**.

JDC Group gründet Blockchain-Lab.

Märkte – Seite 6

Immobilien Deutschland

„Gewerblicher Wohninvestmentsmarkt in guter Verfassung“, stellt **JLL** fest.

Transaktionen auf dem Büromarkt werden kleiner, sagt **Savills**.

Aktienmarkt

Columbia Threadneedle: Ausblick für japanische Titel „sehr positiv“.

Anleihenmarkt

Swisscanto: „Starkes Gesamtjahr für CoCo-Bonds“.

Fondsmarkt

„Multi Asset bleibt eine der attraktivsten Anlageklassen“, meint **UBS Asset Management**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Hotelinvestmentsmarkt: Produktknappheit wirkt sich laut **Colliers** negativ auf Gesamtergebnis aus.

DDV-Umfrage: Anleger nutzen die Möglichkeiten der Produktvielfalt.

Versicherer schöpfen das Potenzial des persönlichen Verkaufs nicht aus, so analysiert **Simon-Kucher & Partners**.

Universal-Investment: Institutionelle Investoren sehen Blockchain skeptisch.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Volker Wohlfarth**, Geschäftsführer von **zinsbausteine.de**, über die Zukunft von Immobilien-Crowdfundings.

*** TOP STORIES

Sachwertanlagen

Endlich Fungibilität bei außerbörslichen Beteiligungen?

„Eine völlig neue Beteiligungsmöglichkeit, die Vorteile einer Aktiengesellschaft mit den lukrativen Renditen von Immobilieninvestments und den Vorzügen des neuen Investmentsteuergesetzes verbindet.“ (Werbetext HTB)

Am 11. Januar 2018 meldete die Bremer HTB Hanseatische Fondshaus die Genehmigung zum Vertrieb der ersten Geschlossenen Investment AG in Immobilien am deutschen Markt. Der Anleger erwirbt für mindestens 1.000 Euro eine Aktie, die die HTB Erste Immobilien Investment AG begibt (siehe Kasten). Ist dieser Beteiligungsvorschlag der bislang fehlende Brückenschlag (Stichwort Fungibilität) zwischen den frühen Beteiligungsangeboten in Form der Kommanditgesellschaft (Geschlossener Fonds) und den Vorteilen einer

Aktienbeteiligung? Diese bietet im Wesentlichen den sofortigen, einfachen Ausstieg aus dem Investment des Anlegers, durch Verkauf der Aktien an der Börse oder durch einen privaten Verkaufsvertrag zwischen Käufer und Verkäufer zu Preisen, die die Parteien frei bestimmen. Das Konzept sieht genau dieses vor.



Marco Ambrosius

Foto: Unternehmen

EXXECNEWS hat Fragen gestellt:

Warum wählen Sie die Rechtsform der AG – welche Vorteile bietet diese Rechtsform gegenüber der KG?

Marco Ambrosius, HTB-Geschäftsführer: Die Aktie der Investment AG ist ein Wertpapier und kann in einem etablierten und effizienten

Prozess transparent im Wertpapierdepot des Anlegers verbucht werden. Während die Beteiligung an einer geschlossenen Investment KG in der

Regel zwei Wochen, 24 Arbeitsschritte, eine Vielzahl von Unterschriften und Unmengen Papier erfordert, ist der Erwerb der Aktie der Investment AG in wenigen Schritten erledigt. Über das Prospekt nach Wertpapierhandelsgesetz sind der juristische Rahmen und Haftungsfragen auch für Vertriebspartner eindeutig geklärt und nicht wie bei KG-Modellen von jeweiligen Tendenzen der Rechtsprechung abhängig. Die Investment AG berücksichtigt die Änderungen, die sich aus MiFID II ergeben und erschließt neue Kundengruppen durch die Akzeptanz der Aktie als weißes, etabliertes Asset.

Der Vertrieb selbst ist über Banken und Vertriebspartner mit Erlaubnis nach §34 f Gewerbeordnung möglich.

Welche steuerlichen Vor-/Nachteile für den Anleger hat die AG gegenüber der KG-Form?

Die Investment AG wird steuerlich durch das Inkrafttreten der Investmentsteuerreform zum 1. Januar 2018 wirklich interessant für den Anleger. Dies betrifft insbesondere die Erlöse aus Immobilien. Diese unterliegen der sogenannten „Immobilienteilfreistellung“. Damit sinkt die steuerliche Belastung beim Anleger auf nur noch rund 25 Prozent.

Kann der Anleger seine Aktien frei an jedermann verkaufen?

Ja. Der Anleger kann seine Aktien kleinteilig, ohne an die ursprüngliche Anlagesumme gebunden zu sein, am Zweitmarkt verkaufen. Genau das ist auch ein Vorteil der Fungibilität der Investment AG.



Logo „Erste Immobilien Invest AG“

Fortsetzung auf Seite 2

PRO BERATER

REGULIERUNG ALS CHANCE

- Das Informations-Handbuch zum KAGB
- Erklär-Videos
- Kontaktformular für Nachfragen

unter: www.dfpa.info

PROBERATER WIRD UNTERSTÜTZT VON:

Dr. Peters Group ■ HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG ■ PI Fondsmanagement GmbH & Co. KG ■ ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe ■ AfW Bundesverband Finanzdienstleistung ■ ADREALIS Service Kapitalverwaltungs-GmbH ■ Alpha Ordinarium GmbH ■ Aquila Capital Investmentgesellschaft mbH ■ AVANA Invest GmbH ■ Doric GmbH ■ eFonds Group ■ HEP Kapitalverwaltung AG ■ INP Holding AG ■ Jung, DMS & Cie. AG ■ KGAL GmbH & Co. KG ■ XOLARIS Service Kapitalverwaltungs-Aktiengesellschaft

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Der Anleger könnte doch ohne Zweitmarkt seine Aktien privat-rechtlich an andere verkaufen, oder? Ja, selbstverständlich jederzeit. Ein einfacher Depotauftrag reicht aus. **Haben nur die (kleinen) Aktionäre Stimmrecht auf der HV oder gibt es Mehrstimm-Aktien?**

Nein, es gibt keine Mehrstimm-Aktien.

Gibt es ein Depotstimmrecht der Banken, die Depots der Aktionäre führen?

Ja, das ist möglich. Der Kunde kann die

Bank entsprechend bevollmächtigen.

Bei der HV muss sich der Aktionär wie bei jeder anderen AG mit Nachweis seines Aktienbesitzes registrieren?

Ja, analog zur bekannten Vorgehensweise anderer Aktien geschieht dies über die depotführenden Banken.

Wie unterscheidet sich Ihr erstes Investment-AG-Konzept von üblichen AIF?

Durch Transparenz und Anleger-schutz. Das Aktienrecht verbessert Mitbestimmung und vereinfacht als Wertpapier die Beratungs- und

Kaufprozesse dramatisch. Digitale Prozesse erleichtern Abwicklung und Dokumentation für Kunde und Berater gleichermaßen. Fungibilität,

geringe Steuerlast durch das Investmentsteuergesetz und ein attraktives und bewährtes Investitionskonzept runden das Thema ab. (DJ) ♦

Das ist die Erste Investment AG

Name: HTB Erste Immobilien Investment AG

KVG: HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

Investitionsgegenstand: Immobilien, Anteile oder Aktien an Gesellschaften, Anteile oder Aktien an geschlossenen inländischen Publikums- oder Spezial-AIF oder an europäischen oder ausländischen geschlossenen Publikums- oder Spezial-AIF.

Platzierungsvolumen: 49.950.000 Euro

Platzierungszeitraum: bis 20. Dezember 2018

Mindestanlage: Der Mindestwerb beträgt eine Aktie zu 1.000 Euro.

Verwahrstelle: Caceis Bank S.A., München.

Laufzeit: Die Dauer der Fondsgesellschaft ist bis zum 31. Dezember 2028 befristet.

Kapitalverwaltungsgesellschaften/Emissionshäuser

EXXECNEWS-Umfrage: Platzierungsvolumen 2017

Wie erfolgreich sind Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) und Anbieter von Vermögensanlagen im vergangenen Jahr bei der Platzierung von Eigenkapital gewesen? An der diesbezüglichen EXXECNEWS-Umfrage haben sich 23 Gesellschaften beteiligt. Von privaten und institutionellen Anlegern haben diese 2017 insgesamt über 2,5 Milliarden Euro eingeworben. Gut die Hälfte entfällt dabei auf das Geschäft mit privaten Investoren. Die Antworten im Einzelnen:

Buss Capital: Im Retail- und institutionellen Geschäft haben wir insgesamt rund 26,7 Millionen Euro platziert.

BVT/derigo: Die BVT Unternehmensgruppe konnte insgesamt 167 Millionen Euro platzieren. Damit konnte das Unternehmen das Platzierungsergebnis gegenüber 2016 (76,9 Millionen Euro) mehr als verdoppeln.

CH2: Im Jahr 2017 haben die CH2 AG und ihre Vertriebspartner insgesamt Direktinvestments mit einem Gesamtplatzierungsvolumen in Höhe

von 80,6 Millionen Euro bei privaten und institutionellen Anlegern platziert.

Deutsche Finance: Die Deutsche Finance Group hat 2017 insgesamt 681 Millionen Euro Eigenkapital platziert. Davon entfallen 575 Millionen Euro auf den institutionellen Geschäftsbe-reich und 106 Millionen Euro auf das Privatkundengeschäft.

Doric Investment: Wir hatten im Jahr 2017 keine Publikums-AIF im Vertrieb. Für unseren offenen Immobilien-Spezial-AIF haben wir im Jahr 2017 mehr als 55 Millionen Euro platziert.

Dr. Peters: Wir konnten im Geschäftsjahr 2017 mit dem „DS 141“ 6,24 Millionen Euro inklusive Agio platzieren.

Euramco: Produktbedingt fanden in 2017 keine neue Platzierungen statt.

Green City: Das Platzierungsergebnis betrug 2017 im Retailbereich 23 Millionen Euro.

Habona: Wir haben allein im Retail-geschäft im Jahr 2017 circa 45 Millionen Euro platziert.

Hahn/DeWert: Insgesamt haben wir 101,7 Millionen Euro Eigenkapital in

2017 platziert. Davon haben wir im Retail-Geschäft 35,8 Millionen Euro platziert. Im institutionellen Geschäft haben wir 65,9 Millionen Euro eingeworben.

HEH: Für unsere Flugzeugfonds konnten wir im Jahr 2017 insgesamt Eigenkapital in Höhe von 46,5 Millionen Euro platzieren.

Immac/HKA: Wir haben 33,5 Millionen Euro bei Publikums-AIF und 30,4 Millionen Euro im Bereich der Spezial-AIF platziert.

ILG: Wir hatten keinen Publikumsfonds im Vertrieb. Im Rahmen unseres institutionellen Geschäftes konnten wir 270 Millionen Euro Eigenkapital in 2017 einwerben.

INP: Insgesamt beteiligten sich private und institutionelle Investoren mit rund 62 Millionen Euro an INP-Fonds in der Assetklasse Sozialimmobilien.

Jamestown: In 2017 konnten 378 Millionen US-Dollar Eigenkapital bei Privat-anlegern eingeworben werden.

LHI: Die Platzierungszahlen für 2017 veröffentlichen wir im ersten Quartal 2018. Im Retail-Bereich hatten wir kein Produkt in der Platzierung.

One Group: Für den „ProReal Deutschland 5“ werden wir bis zum 31. Dezember 2017 gut 20 Millionen Euro eingeworben haben.

Primus Valor/Alpha Ordinum: Unser aktueller Fonds „ImmoChance Deutschland 8“ hat im Jahr 2017 rund 48,85 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt.

Project: Bei privaten und semi-professionellen Investoren wurden 121 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt.

Solvium: Wir werden das Jahr 2017 mit einem Platzierungsergebnis von 50 bis 55 Millionen Euro im Retailbereich abschließen. Wir haben 2017 kein institutionelles Geschäft gemacht.

TSO/DNL: Im Retailbereich wurden 2017 rund 88 Millionen US-Dollar platziert. Im institutionellen Bereich wurde noch kein Umsatz getätigt.

ZBI: Im Retailgeschäft haben wir 130,2 Millionen Euro und im institutionellen Geschäft 90 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben. (TH) ♦

SCHON GEHÖRT?

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.

(BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13)

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

**ZWISCHEN ABGRUND
UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT
NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.**



KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 282e
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25

info@rechtsanwaelte-klumpe.de
www.rechtsanwaelte-klumpe.de



Deutsche Finance legt weiteren Publikums-Fonds auf

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **DF Deutsche Finance Investment** bietet privaten Anlegern erneut die Möglichkeit, parallel zu institutionellen Investoren in die Assetklasse Immobilien zu investieren. Geplant ist, für den im Vertrieb befindlichen „**Private Fund 12 - Immobilien Global**“ ein Kommanditkapital von **mindestens 35 Millionen Euro** einzuwerben (maximal 100 Millionen Euro).

Die Investitionsstrategie des AIF besteht laut Verkaufsprospekt im Wesentlichen darin, Privatanlegern Zugangswege zu exklusiven immobilienbezogenen Investitionen zu ermöglichen, die in der Regel nur institutionellen Investoren mit einem permanenten Kapitalanlagebedarf in Millionenhöhe zugänglich und vorbehalten sind. In Frage kommen mittelbare Investitionen in Immobilien, immobilienähnliche Investitionen, Investitionen mit Bezug zum Immobiliensektor sowie Private Equity Real

Estate Investments. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Verkaufsprospektes hat der AIF noch keine Investitionen in institutionelle Zielfonds getätigt oder Kapitalzusagen abgegeben. Es handelt sich also um einen sogenannten „Blind-Pool“.

Die Beitrittsphase zum Fonds läuft bis zum 30. Juni 2019. Anleger können sich mit Beträgen von mindestens 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio beteiligen. Geplant ist eine fünfjährige Fondslaufzeit ab Fondschließung, die um bis zu drei Jahre verlängert werden kann. **Der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss (vor Steuern) beträgt 152 Prozent.** Während der Fondslaufzeit soll die verfügbare Fondsliquidität vorwiegend für Reinvestitionen verwendet werden. Laufende Auszahlungen während der Laufzeit sind frühestens nach dem Ende der Beitrittsphase möglich, jedoch nicht vorgesehen. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-finance.de

Wealthcap setzt Serie mit Immobilien-AIF fort

Der Münchener Fondsiniciator **Wealthcap** hat mit dem „**Wealthcap Immobilien Deutschland 40**“ einen weiteren Geschlossenen Publikums-AIF für Anleger aufgelegt. **Bis zu 200 Millionen Euro** soll das geplante Kommanditkapital betragen. Die Mindestbeteiligung beträgt 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio (Anteilsklasse A). Verwahrstelle ist **State Street Bank International**. Das Kapital der Anleger dient dem Erwerb von Beteiligungen an Immobilien-Objektgesellschaften mit **Schwerpunkt Büro- und/oder Handelsobjekte**. Die bislang erworbenen vier Gewerbeimmobilien befinden sich in Baden-Württemberg - zwei rund um die deutsche Metropolregion Stuttgart sowie in den Städten Karlsruhe und Freiburg. Weitere Objektankäufe sind möglich. Die geplante Fondslaufzeit beträgt elf Jahre (bis zum 31. Dezember 2029). Der „Wealthcap Immobilien Deutschland 40“ erzielt voraus-

sichtlich überwiegend Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Die prognostizierte laufende Ausschüttung soll circa 4,5 Prozent per annum betragen. Insgesamt ist eine Gesamtausschüttung von 158 Prozent vorgesehen (laut Basisszenario). „*Mit der aktuellen Beteiligung setzen wir unsere Strategie bei Immobilienbeteiligungen konsequent um: Deutschland ist einer der weltweit gefragtesten Märkte für Büroimmobilien mit stabilen wirtschaftlichen Kennzahlen. Das innovative Bundesland Baden-Württemberg mit den Städten Stuttgart, Karlsruhe und Freiburg gehört zu den Immobilienstandorten mit guten Zukunftsaussichten hinsichtlich Wirtschaftsentwicklung und Lebensqualität. Die konkreten Objekte erfüllen unsere Ansprüche hinsichtlich der Gebäudequalität, der Mikrolage und der Mieterstruktur*“, so **Dr. Gunnar Gombert**, Leiter Akquisition & Strategisches Asset Management. (DFPA/TH) ♦ www.wealthcap.com

Fintech-Aktienfonds von Robeco erhält Zulassung

Mit dem „**Robeco Global Fintech Equities**“ hat der Asset Manager **Robeco** Mitte November 2017 einen Aktienfonds aufgelegt, der in Unternehmen investiert, die von der wachsenden Digitalisierung im Finanzsektor profitieren sollen. „*Fintech lässt die experimentelle Startup-Phase hinter sich und etabliert sich am Markt. Dies eröffnet Chancen*“, analysiert Co-Fondsmanager **Patrick Lemmens**. Der neue Robeco-Fonds ist ab sofort für den Vertrieb in Deutschland zugelassen. „*Um mit dem rapiden Wandel in ihrer Branche – wie digitalem Bezahlen, Blockchain oder Robo-Advice – Schritt halten zu können, müssen Finanzunternehmen in den kom-*

menden drei bis fünf Jahren erhebliche IT-Investitionen tätigen. In nicht allzu ferner Zukunft werden Online-Zahlungen der Standard und Barzahlungen die Ausnahme sein. Fintech-Unternehmen dürfen von diesem Trend profitieren“, erwartet Co-Fondsmanager **Jeroen van Oerle**, der wie Lemmens zum Trends-Investing-Team von Robeco zählt. Der neue Fonds kann unabhängig von einer Benchmark investieren. Das selbstentwickelte Investmentuniversum besteht aus Unternehmen der folgenden drei Kategorien: Gewinner von heute, Fintech-Entwickler und Herausforderer. (DFPA/JF) ♦ www.robeco.de

Starcapital bringt Emerging-Markets-Fonds

Mit dem „**Starcapital Emerging Markets Strategy**“ hat der Vermögensverwalter **Starcapital** zum Jahreswechsel seinen ersten auf Emerging Markets fokussierten Multi-Asset-Fonds lanciert. Er bietet Anlegern Zugang zu einem globalen Schwellenländeruniversum mittels einer Kombination aus Aktien, Anleihen und Währungen. Der Fonds wendet dabei einen antizyklischen, benchmarkunabhängigen Investmentansatz an. Ziel ist die Identifikation der jeweils attraktivsten Anlagechancen innerhalb der Emerging Markets. Laut Fondsmanager **Adam Choragwicki** sind die Schwellenländer wieder in den

Fokus der Anleger gerückt, nachdem seit Anfang 2016 eine wirtschaftliche Erholung stattgefunden. „*Die Emerging Markets haben von den großen Industriemärkten gelernt und ihre Hausaufgaben gemacht. Sie sind erwachsen geworden*“, fasst Choragwicki zusammen. Sein Managementansatz erlaube es, die Unterbewertung der Schwellenländer optimal zu nutzen und von ihrem Aufschwung zu profitieren. Neben der antizyklischen Anleihseselektion von Starcapital kommt bei der Aktienselektion die Dividenden-Strategie von Keppler Asset Management zum Einsatz. (DFPA/JF) ♦ www.starcapital.de

800

tagesaktuelle Branchen-News für Finanzdienstleister veröffentlicht **DFPA** jeden Monat.

Können Sie es sich leisten, eine davon nicht zu kennen?

85.000

Mal pro Monat werden unsere Nachrichten aufgerufen.

Gut 25.000 Visits verzeichnet unsere Startseite, 3000 App-Nutzer rufen rund 60.000 mal die App auf

Kennen Sie eine bessere Werbeplattform?



IHR UNTERNEHMEN PROFITIERT VON DER **DFPA**:

Wir machen Ihr Unternehmen und Ihre Angebote in der Branche weiter bekannt

Der **DFPA**-Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche veröffentlicht laufend aktuelle Fach-Informationen zur privaten und institutionellen Kapitalanlage - über Märkte und Recht bis hin zu Produkten und Akteuren.





Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die MIG Verwaltungs AG erhielt die KVG-Lizenz bereits 2014 und hat nun den Fragebogen beantwortet.

MIG Verwaltungs AG

Sitz: München

Kapitalausstattung: 125.000 Euro

Handelsregister: HRB 154320

Eintragung ins Handelsregister:

20. Oktober 2004

Geschäftsführer: Michael Motschmann, Portfoliomanagement
Jürgen Kosch, Portfoliomanagement



Kristian Schmidt-Garve, Risikomanagement
Dr. Matthias Kromayer, Portfoliomanagement

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die MIG AG ist Eigentümer geführt. Folgende Personen halten Aktien an der MIG AG:

Michael Motschmann:

56,25 Prozent

Jürgen Kosch 15,0 Prozent

Rest weitere Aktionäre

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

Michael Motschmann war 2004 Gründungspartner. Vor seiner Tätigkeit bei der MIG AG war er unter anderem als Gründer und Unternehmer tätig, bis zum Verkauf 2007 leitete er als Kaufmännischer GF die Nitron GmbH in Otterfing.

Jürgen Kosch war 2004 Gründungspartner. Zuvor begleitete er mehrere Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter, war Coach und Business Angel. Kosch ist Diplom-

Ingenieur der Elektro- und Informationstechnik (TU München).

Kristian Schmidt-Garve (LL.M) stieß 2007 zur MIG AG. Zuvor absolvierte er Stationen bei einer Rechtsanwaltskanzlei und in der Medienindustrie. Schmidt-Garve ist zugelassener Anwalt und studierte in Berlin und Japan.

Dr. Matthias Kromayer ist seit 2010 bei der MIG AG. Er blickt auf mehrere Jahre in der Unternehmensberatung und der Biotechnologieindustrie zurück. Dr. Kromayer studierte Biologie und Chemie in München und London. Er promovierte in Mikrobiologie.

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein? Der Aufsichtsrat der MIG AG besteht derzeit aus folgenden Personen:

- Hans-Falko Graf von Schweinitz und Krain Freiherr von Kauder (Vorsitzender), Geschäftsführer einer Werbeagentur

- Holger Clemens Hinz, Bankkaufmann

- Karl Baumer, leitender Angestellter im Ruhestand

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 MIG AG ist die Kapitalverwaltungsgesellschaft der MIG Fonds. Die MIG Fonds 1 bis 13 sowie 15 sind inzwischen platziert und geschlossen. Der MIG Fonds 14 befindet sich aktuell in der Platzierung. Alle MIG Fonds zusammen verfügen über ein Zeichnungsvolumen von über einer Milliarde Euro. Mehrere Fonds bieten den Anlegern jedoch langfristige raterliche Einzahlungsmöglichkeiten, daher ist das Zeichnungsvolumen noch nicht voll eingezahlt.

(2) Werden Sie unter dem KAGB neue Assetklassen/Fondsstrukturen anbieten oder Ihre bewährte Produktstruktur – unter Beachtung des Aufsichtsrechts – fortführen?

MIG AG und MIG Fonds werden ihre bewährte Produktstruktur fortführen. Wir werden weiterhin in der Assetklasse Venture Capital tätig sein.

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

Kernzielgruppe von MIG AG und MIG Fonds sind Privatinvestoren, die über die Anlage die Möglichkeit erhalten, in junge Technologie-Startups zu investieren.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Die zivilrechtliche Geschäftsführung der AIF erfolgt durch die jeweilige Komplementärgesellschaft, sowie zusätzlich bis zum MIG Fonds 11 durch den geschäftsführenden Kommanditisten Herrn Kosch (Vorstand der MIG AG).

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

Unser Risikomanagement nimmt seine Risikokontrollfunktion sowohl im Rahmen der Investitionsentscheidungen des Assetmanagements als auch nachgelagert wahr.

(4) Haben Sie für die Funktionen der Internen Revision und/oder der Compliance gruppenweite Einheiten herangezogen/diese in der KVG gebündelt oder ausgelagert? Konnten Sie insbesondere für Ihre Compliance-Struktur auf nach KWG/WpHG regulierte Unternehmen Ihrer Unternehmensgruppe zurückgreifen?

Sowohl Interne Revision als auch Compliance sind an einen renommierten externen Dienstleister ausgelagert.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Familienstiftung übernimmt Mehrheit an Kapitalverwaltungsgesellschaft Avana Invest

Die Gründungsgesellschafter der Avana Invest GmbH, eine im Jahr 2013 von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zugelassene Münchener Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG), haben 75,5 Prozent der Geschäftsanteile (Mehrheitsbeteiligung) an die Tübinger Stiftung Undeicesimus verkauft. Im Zuge dieser Transaktion ist Thomas Uhlmann aus dem Gesellschafterkreis ausgeschieden. Edelgard Knoll, die Ehefrau des vormaligen Fairvesta-Generalsvollmachtigten Otmar Knoll, ist Kommanditistin bei der von der Stiftung begünstigten Gesellschaft und Geschäftsführerin bei der Stiftungs-Verwaltungsgesellschaft. Am 8. Januar 2018 hatte Fairvesta berichtet, dass die Familie Knoll das von ihr 2002 gegründete Unternehmen Fairvesta an einen Private-Equity-Fonds von ActivumSG Capital Management Ltd. (ASG) verkauft hat. Fairvesta hat 800 Millionen Euro Anlagekapital unter Management und verwaltet aktuell 14 Immobilienfonds für rund 18.000 Privatanleger aus Europa. Das Portfolio umfasst rund 150 Gebäude, hauptsächlich

lich Büro- und Einzelhandels-Immobilien in deutschen Städten und Kleinstädten. Fairvesta ist als Dienstleister für die Wertschöpfung der Fonds zuständig, die teilweise von Avana Invest als Kapitalverwaltungsgesellschaft administriert werden. Avana Invest bietet Vermögensverwaltern, Emissionshäusern und Initiatoren umfangreiche Leistungen nach den gesetzlichen Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuches an. Ein Mandatsschwerpunkt liegt im Bereich Immobilien. In diesem Segment werden aktuell rund zehn alternative Investmentfonds (AIF) mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund einer Milliarde Euro betreut. Daneben bietet Avana Invest vier eigene, auf Exchange Traded Funds (ETF) basierende Dachfonds an. Götz J. Kirchhoff, Geschäftsführer und Sprecher sowie Gesellschafter der Avana Invest, erklärt auf Nachfrage von EXXECNEWS, dass es sich um eine Finanzbeteiligung der Familienstiftung handelt. Managementfunktionen gingen damit nicht einher und das Geschäftsmodell werde unverändert fortgeführt. (DFPA/TS) ♦ www.avanainvest.com

Hansainvest: Erweiterte KVG-Lizenz deckt nahezu alle Assetklassen ab

Der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Hansainvest ist ab sofort auch die Auflage und Administration von geschlossenen Alternativen Investmentfonds (AIF) der Anlageklassen Container und Luftfahrzeuge sowie von Darlehensfonds erlaubt. „Mit der Erweiterung der Lizenz sind wir mit Ausnahme der Anlageklasse Elektromobilität nunmehr dazu berechtigt Alternative Investmentfonds in allen Assetklassen aufzulegen und zu administrieren“, erklärt Marc Drießen, Geschäftsführer der Hansainvest für den Bereich Real Assets. „Bereits die Ausweitung unseres Geschäftsmodells um die Administration von Geschlossenen Fonds zeigt sich nach wenigen Jahren als richtige Entscheidung. In diesem Feld sind wir ein gefragter Partner bei der Fondsaufgabe. Mit der Erweiterung der Lizenz festigen wir unsere Position als One-stop-Shop im Rahmen von Fondsaufgaben

und Administrationsdienstleistungen in allen relevanten Assetklassen in Deutschland und Luxemburg. Wir sind aktuell die einzige Service-KVG in Deutschland, die über ein solch umfangreiches Erlaubnisrepertoire verfügt“, sagt Dr. Jörg Stotz, Geschäftsführer der Hansainvest für den Bereich Financial Assets. Seit der Erteilung der umfangreichen Geschäftserlaubnis im Jahr 2013 administriert die Hansainvest

als Service-KVG geschlossene AIF in den Anlageklassen Immobilien, erneuerbare Energien und Schiffe. Auch die Verwaltung der Anlageklasse Eisenbahnen sowie der hierfür genutzten Infrastruktur ist seitdem möglich. Als Anbieter von Labelfonds für Wertpapier- und Immobilienanlagen übernimmt Hansainvest die administrativen Tätigkeiten für Dritte bereits seit 2001. (DFPA/JF) ♦ www.hansainvest.de



Dr. Jörg Stotz

Foto: Unternehmen

KARRIERE

Die MIG Fonds werden exklusiv von der HMW Innovations AG vertrieben.

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

Unsere Fonds sind nicht zum Handel auf einem organisierten Markt (zum Beispiel Börse) bestimmt beziehungsweise zugelassen und sind somit als private Placement-Lösungen anzusehen.

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

Wir kooperieren mit der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG als Verwahrstelle.

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

Nein.

V. Transparenz und Haftung

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

Unsere Anleger erhalten neben den Jahresberichten sowie der Leistungsbilanz der Fondsgesellschaften regelmäßige Fondsreportings. Zusätzlich werden im Online-Anlegerportal und in zahlreichen Informationsveranstaltungen im gesamten Vertriebsgebiet (DE+AT) weiterführende Informationen angeboten. Ein relativ neues

Instrument der Kommunikation mit unseren Anlegern sind regelmäßige, zu speziellen Themen angebotene Videokonferenzen.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. [...] Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – im Risikomanagement der KVG steuern?

Wir verweisen an dieser Stelle auf die ausführlichen Aussagen zu Risiken oder dem Risikomanagement in den Jahresberichten von MIG AG und MIG Fonds.

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

Wir beabsichtigen, auch in Zukunft Leistungsbilanzen für die von uns verwalteten Fonds zu erstellen.

(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?

Wir informieren unsere Anleger und alle Interessierten unter anderem mittels mehrerer Websites. Seit mehreren Jahren betreiben wir aktive Pressearbeit, unter anderem, indem wir Presseinformationen verfassen und verbreiten sowie Gespräche mit Journalisten führen. Unsere Websites bilden diese Aktivitäten ab. Darüber hinaus bieten wir den Anlegern Zugang zu einem Anlegerportal mit aktuellen Informationen rund um die MIG Fonds und die gezeichneten Beteiligungen an.

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.

Nicht wiedergegeben: II,4; II 3,4; III 1,5; IV 2; V 2,5.

Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.exxecnews.de und www.dfpa.info.

JDC Group gründet Blockchain-Lab

Nach Etablierung der Berater- und Endkunden-App **allesmeins** sowie der Akquisition der Online-Plattform **Geld.de** hat die **JDC Group** die dritte Stufe ihrer Digitalisierungsstrategie eingeläutet und ein Blockchain-Lab an den Start gebracht. **Ziel ist die Weiterentwicklung zur führenden Prozess- und Serviceplattform für Versicherungen, Investmentfonds und übliche Finanzprodukte.** „Wir wollen die Stärken der Blockchain-Technologie zur Entwicklung von kundenorientierten Finanz- und Versicherungsprodukten nutzen und Privatkunden und Unternehmen intelligente Lebens-, Gesundheits- und Finanzentscheidungen erleichtern“, so das Leitbild der Strategie. Blockchain bezeichnet eine Technologie, die es erlaubt, durch eine Abfolge (Chain) von verschlüsselten Datensätzen (Blocks) auf dezentralen Rechnern Transaktionen direkt zwischen Vertragspartnern durchzuführen. Vorteile sind nicht nur der Entfall von Transaktionskosten und Transaktionszeiten, sondern die so genannte „Inter-Operabilität“ von Daten, also die Aufwertung von Daten durch deren intelligente Verknüpfung. Zusätzlich sei die aufkommende

Blockchain-Technologie durch ihren hohen Kryptographie-Standard deutlich sicherer als jede andere Transaktionsform im modernen Geschäftsleben. Blockchain habe daher das Potenzial, den Finanz- und Versicherungsmarkt ebenso von Grund auf zu revolutionieren und zu verändern. „Als führender Abwicklungstechnologie-Dienstleister und Marktteilnehmer mit den wohl meisten Schnittstellen zu Produktgebern/Datenquellen im deutschsprachigen Finanz- und Versicherungsmarkt, 16.000 Vermittlern und 1,3 Millionen Kunden ist die JDC Group prädestiniert dafür, die Blockchain-Technologie als erster in diesem Bereich professionell einzusetzen und damit in der Kundenbeziehung zum Durchbruch zu verhelfen“, kommentiert **Dr. Sebastian Grabmaier**, CEO der JDC Group die Neugründung. Im JDC Group-Vorstand wird der im Sommer neu berufene **Stefan Bachmann**, der von Google zur JDC Group wechselte, die Blockchain-Lab-Strategie führen. Für das Vorhaben hat die JDC Group die Gründung der Tochter **JDCB-LAB GmbH** in Triesen, Liechtenstein, bekannt gegeben. (DFPA/JF) ♦ www.jdcgroup.de

Sebastian Hartrott wurde zum Managing Director von Hannover Leasing befördert. Er verantwortet künftig unter anderem die Bereiche Recht, Compliance, IT, Informationssicherheit, Strukturierung, Prospektierung und Betriebsorganisation. Hannover Leasing erweitert damit seine Geschäftsführung von zwei auf drei Mitglieder. Hartrott war seit 2015 als Head of Legal bislang insbesondere für investment- und gesellschaftsrechtliche Belange zuständig. ♦



Sebastian Hartrott



Frank Termathe

Frank Termathe ist seit 1. Januar 2018 als Vorstand und Chief Investment Officer für den Investmentmanager Greiff Capital Management tätig. Dort wird er die Anlagestrategie und das Fondsmanagement verantworten. Er kommt von Rhein Asset Management, dort initiierte er die nachhaltige Ausrichtung sowie die Einführung ethischer Prinzipien innerhalb des Unternehmens. ♦

Dr. Carsten Schildknecht wird zum 1. Februar 2018 zum CEO der Zurich-Gruppe Deutschland ernannt. Er folgt auf Marcus Nagel. Von 2013 bis 2016 war Schildknecht Group Chief Operating Officer und Mitglied des Group Management Committee der Generali Insurance Group. Im Jahr 2017 wurde er Berater und Investor für Start-ups im Banken- und Versicherungssektor (Fintechs). ♦



Dr. Carsten Schildknecht

HAUSMITTEILUNG: TSO-DNL

Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG für TSO Europe Funds, informiert über:

Gesellschaftsversammlungen
19. und 20. Januar 2018, Düsseldorf

„Zufriedene Investoren, hohe Renditen, alle Anlegerfragen beantwortet. Der geschäftsführende Gesellschafter von TSO, Allan Boyd Simpson, verbreitet Optimismus.“

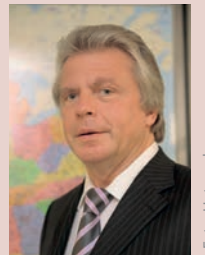


Foto: Unternehmen

TSO RE Opportunity, LP (Beteiligung mindestens 200.000 Euro)
90 Investoren waren anwesend. Es herrschte Begeisterung über bisherige Erfolge, erhaltene erste Ausschüttungen und über die Darstellung der Investitionspläne.

TSO-DNL Fund II und III, LP

Mr. Simpson beantwortet Kritik der Investoren für verspätete Immobilienverkäufe. Die hohe Werthaltigkeit der Immobilien sichert Ausschüttungen von 8 Prozent p.a..

TSO-DNL Fund IV, LP

Diese Beteiligungsgesellschaft sammelte zwischen 2012 und 2014 125 Millionen US-Dollar ein und investierte in 19 Objekte, bisher wurden fünf davon mit bis zu zweistelligen Renditen veräußert. Die zufriedenen Investoren erfuhren, dass sie bis Ende 2019 mit hohem Gewinn und Investitionsrückfluss aus dem Verkauf aller Objekte rechnen können.

TSO-DNL Active Property I, LP (über 200 Investoren anwesend)

Platziert bis Dezember 2016 wurden 225 Millionen US-Dollar. Das Kapital wurde komplett investiert. Ein Objekt wurde bereits wieder verkauft. Über drei bis vier Jahren hinweg wird der Fonds die Objekte wieder vermarkten.

TSO-DNL Active Property II, LP

Erstmals ein reiner Blind Pool mit entsprechenden Risiken und Chancen. Über 200 Investoren erfuhren, dass bereits über vier Objekte angekauft wurden. Die Investoren stellten Fragen, die Antworten fanden die Zustimmung der Anleger.

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung.

w.kunz@dnl-invest.de



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf •
Tel.: 0211-52 28 71 10 • www.dnl-invest.com

Fondsmarkt
„Multi Asset bleibt eine der attraktivsten Anlageklassen“

Die Investimentaussichten für 2018 sind überwiegend positiv - doch es wird schwerer, eine gute Performance zu erzielen. Auf diesen Nenner bringt es der Marktausblick 2018 des Vermögensverwalters **UBS Asset Management (AM)**. Gefragt seien daher intelligente, breit diversifizierte und gleichzeitig kostengünstige Anlageprodukte. **Von den positiven Entwicklungen über alle Assetklassen hinweg konnten in 2017 in besonders starkem Maße Multi Asset-Fonds profitieren.** Sie verzeichneten laut des Branchenverbandes BVI im vergangenen Jahr mit über 25 Milliarden Euro (Stichtag 31. Oktober 2017) die höchsten Zuflüsse aller Publikumsfonds und stellten mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 260 Milliarden Euro einen neuen Rekord auf. Trotz der überwiegend positiven Rahmenbedingungen werde das neue Jahr für Investoren nicht einfach werden, sagt **Marc**



Marc Schaffner

Schaffner, Portfolio Analyst und Director im Global Investment Solutions Team von UBS. Das Investitionsumfeld werde sich ändern. **Zu erwarten sei eine steigende Volatilität.** Diese werde vor allem verursacht von verschiedenen politischen und wirtschaftlichen Umwälzungen, wie einer strenger werdenden Geldpolitik, politischen Unwägbarkeiten sowie zunehmenden Nachhaltigkeitserfordernissen - etwa bezüglich des Klimawandels. „Investoren müssen auf die sich ändernden Rahmenbedingungen reagieren. Trotz aller Unwägbarkeiten gibt es gute Investmentchancen“, so Schaffner. **Das A und O der Risikominimierung sei immer noch die Diversifikation.** Dies habe die Multi Asset-Strategie von UBS AM in der Vergangenheit und so auch im vergangenen Jahr bewiesen. Dabei sei Kosteneffizienz unter anderem eine wichtige Voraussetzung für langfristigen Erfolg. (DFPA/TH) ♦ www.ubs.com

Aktienmarkt
Ausblick für japanische Titel „sehr positiv“

Die Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle** hat ihre Einschätzung für den japanischen Aktienmarkt angehoben - von positiv auf sehr positiv. **Es ist das erste Mal, dass die Fondsgesellschaft einen Aktienmarkt derart zuversichtlich bewertet.** „Fünf Faktoren haben uns dazu veranlasst, unser Engagement in diesem Markt weiter auszubauen: die höhere Profitabilität der Unternehmen, Hinweise auf erfolgreiche Unternehmensreformen, die höhere Wertsteigerungen für die Aktionäre ermöglichen, solide Wachstumsaussichten, rückläufige politische Risiken nach Abes Sieg in den vorgezogenen Wahlen und die Tatsache, dass die japanischen Unternehmen sehr stark vom synchronisierten globalen Wachstumsaufschwung profitieren“, schreiben **Toby Nangle**, globaler Co-Leiter des Bereiches Asset Allocation und Leiter des Bereiches Multi-Asset in der Region Europa, Naher Osten und Afrika, sowie **Maya Bhandari**, Portfoliomanagerin im Bereich Multi Asset, in einem Marktkommentar. Die Asset-Allocation-Strategien bei Columbia Threadneedle sind seit Sommer 2013 in japanischen Aktien übergewichtet beziehungsweise investiert. Seitdem habe dieser Markt nicht nur eine gute

Performance verzeichnet. Durch das starke Ertragswachstum habe sich auch die relative Bewertung verbessert. **So notierten japanische Aktien trotz einer Gesamttrendite von rund 20 Prozent immer noch mit einem Abschlag gegenüber den globalen Aktienmarktindizes.** Hinzu komme, dass Premier Shinzo Abe nach seinem Wahlsieg das Abenomics-Programm fortsetzen könne und eine zweite Amtszeit des Gouverneurs der Bank of Japan wahrscheinlich sei. „Das sollte japanische Risikoanlagen in den kommenden Monaten stützen“, so Nangle und Bhandari. Vor dem Hintergrund des anhaltenden globalen Wachstums und der anziehenden Inflation **setzt Columbia Threadneedle insgesamt stärker auf Aktien als auf Anleihen und Cash.** „Unsere Positionen konzentrieren sich auf die Segmente, die im aktuellen Umfeld am stärksten profitieren sollten - neben Japan sind das Aktien aus Kontinentaleuropa und asiatischen Schwellenländern, in denen die Wahrscheinlichkeit einer geldpolitischen Straffung gering ist und kein fiskalpolitischer Kurswechsel in Aussicht steht“, so Nangle und Bhandari. (DFPA/TH) ♦ www.columbiathreadneedle.com

Immobilien Deutschland
Transaktionen auf dem Büromarkt werden kleiner

Im Jahr 2017 wurden auf dem deutschen Büroinvestmentmarkt Immobilien für etwa 23,5 Milliarden Euro gehandelt - drei Prozent weniger als im Vorjahr. **Unter anderem resultiert dies aus dem Rückgang größerer Portfolios, die veräußert wurden.** Zum Vergleich: Das Transaktionsvolumen am gesamten deutschen Gewerbeinvestmentmarkt lag mit 57,1 Milliarden Euro etwa vier Prozent über dem Wert aus dem Jahr 2016. Das meldet der Immobiliendienstleister Savills. **Mit 17,1 Milliarden Euro entfielen 73 Prozent des Gesamtumsatzes des Büroinvestmentsegments auf die Top-7-Märkte der Bundesrepublik.** Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre lag dieser Anteil bei circa 76 Prozent. „Die sieben größten Standorte sind bei Büroimmobilieninvestoren weiterhin mit Abstand am begehrtesten“, berichtet **Matthias Pink**, Director und Head of Research Germany bei Savills, und begründet: „Es ist davon auszugehen, dass die Metropolen zukünftig in noch höherem Maße die Orte sein werden, in denen sich kreative und hochqualifizierte Arbeitskräfte konzentrieren.“ Das größte Transak-

tionsvolumen entfiel auf Frankfurt. Dort wechselten Büroobjekte für über 5,3 Milliarden Euro den Eigentümer (plus zwölf Prozent gegenüber 2016). Auf dem zweiten Rang folgt Berlin mit einem Investmentvolumen von fast 3,7 Milliarden Euro (plus 52 Prozent), während München mit fast 2,9 Milliarden Euro den dritten Rang einnimmt (minus 39 Prozent). „Die starke Nachfrage nach Büroobjekten in den Top 7 resultiert auch aus den Mietsteigerungserwartungen seitens der Investoren“, berichtet **Marcus Lemli**, CEO Germany und Head of Investment Europe bei Savills. „Während beispielsweise in Berlin die boomende Start-up- und Technologiebranche für die Erwartung langfristig steigender Mieten sorgt, wird in Frankfurt eine Stärkung des Finanzzentrums in Folge des Brexit erwartet.“ **Unter den zehn größten Transaktionen wurden 2017 nur zwei Büroverkäufe verzeichnet.** Insgesamt ging das durchschnittliche Volumen je Transaktion 2017 gegenüber dem Vorjahr um neun Prozent auf rund 42 Millionen Euro zurück. (DFPA/JF) ♦ www.savills.de

Anleihenmarkt
„Starkes Gesamtjahr für CoCo-Bonds“

Der Markt für Contingent Convertible Bonds (CoCo) verbuchte im vierten Quartal 2017 eine solide Entwicklung. Dazu haben laut Asset Manager **Swisscanto** ein fortgesetzt starkes Makroumfeld und eine gute Berichtssaison im europäischen Bankensektor beigetragen. **Die Emissionstätigkeit verlief mit sechs neuen AT1-CoCo-Anleihen im Quartalsverlauf rege.** Insgesamt legte der CoCo-Markt im Quartalsverlauf um drei Milliarden US-Dollar und im Jahr 2017 um 25 Milliarden US-Dollar zu. Das Marktvolumen erhöhte sich auf 187 Milliarden US-Dollar und „weist eine ansprechende Größe aus, um gut diversifiziert zu investieren“, sagt **Daniel Björk**, Manager des „Swisscanto (LU) Bond Fund Invest CoCo“. **Mit einer Gesamttrendite von 12,9 Prozent (abgesichert in Euro) erzielte der CoCo-Markt in**

2017 seine beste Performance seit der Einführung des ICE BofAML COCO Index im Jahr 2014. Nach Einschätzung von Swisscanto bleiben CoCo-Bonds eine interessante Wahl im Anleihenuniversum. „Unserer Einschätzung nach dürften AT1-CoCo-Anleihen auch in diesem Jahr Rückenwind erhalten - entweder weil die EZB ihr QE-Programm beendet, was zu höheren Zinsen und steigenden Erträgen und damit zu einer weiteren Spreadverengung bei den AT1-CoCo-Anleihen führen würde, oder weil die EZB ihre lockere Geldpolitik fortführt, was die ‚Jagd nach Rendite‘ weiter befeuern würde, sodass AT1-CoCo-Anleihen als Mittel zur Renditeoptimierung in einem Tiefzinsumfeld bei vielen Anlegern weiterhin begehrt bleiben dürften“, so Björk. (DFPA/TH) ♦ www.swisscanto.com



Daniel Björk

Immobilien Deutschland
„Gewerblicher Wohninvestmentmarkt in guter Verfassung“

Das Transaktionsvolumen für deutsche Wohnimmobilien und -portfolios betrug im vergangenen Jahr 15,7 Milliarden Euro. **Damit wurde der Vorjahreswert um fast 15 Prozent übertroffen, der Fünf-Jahresschnitt nahezu egalisiert und das Zehn-Jahresmittel um 40 Prozent getoppt.** Nach dem Ausnahmejahr 2015 und dem leicht stärkeren Ergebnis in 2013 wurde in 2017

das drittbeste Ergebnis der vergangenen zehn Jahre erzielt. Dabei wechselten etwa 129.200 Wohnungen den Eigentümer. Die Investoren waren in der zweiten Jahreshälfte 2017 mit fünf Milliarden Euro Transaktionsvolumen im dritten und mit 4,8 Milliarden Euro im Schlussquartal wesentlich aktiver als in den ersten sechs Monaten (5,9 Milliarden Euro), meldet der Immobiliendienstleister

JLL. Die Preise sind sowohl für Bestandsobjekte als auch bei Projektentwicklungen weiter gestiegen. Für Bestandsportfolios müssen im Mittel etwa 100.000 Euro pro Wohneinheit bezahlt werden - das sind ohne Qualitätsbereinigung 20 Prozent mehr als 2016, so JLL. Der Anstieg bei Projektentwicklungen sei mit zwölf Prozent auf 260.000 Euro pro Wohneinheit etwas weniger stark,

allerdings mit einer höheren Basis und einer besseren Vergleichbarkeit der Objekte. Regional ergibt sich dasselbe Bild wie in den Jahren zuvor: Berlin steht an der Spitze mit einem Transaktionsvolumen von 3,6 Milliarden Euro und damit einem Anteil von fast einem Viertel des gesamten deutschlandweiten Volumens. (DFPA/JF) ♦ www.jll.de

Hotelinvestmentmarkt: Produktknappheit wirkt sich negativ auf Gesamtergebnis aus



Im Jahr 2017 betrug das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt rund 4,2 Milliarden Euro. Damit wurde das Rekordergebnis aus dem Jahr 2016 um 19 Prozent unterschritten. Dennoch stellt es das dritthöchste Ergebnis der vergangenen zehn Jahre dar. **Auf die sieben wichtigsten Hotelstandorte Deutschlands – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – entfielen mit knapp 2,9 Milliarden Euro 69 Prozent des Transaktionsvolumens. Die Mehrzahl der Deals wurde jedoch außerhalb der Top 7 getätigt.** Die Produktknappheit in den Top-Standorten, die mit steigenden Preisen einhergeht, rückte B-Standorte vermehrt in den Fokus von Investoren. Das meldet der Immobiliendienstleister Collier. **Andreas Erben**, Geschäftsführer bei Colliers International Hotel: „Auch im vergangenen Jahr waren es vor allem wieder einzelne Hotels, die den Besitzer wechselten. Die Produktknappheit auf dem Hotelinvestmentmarkt verdeutlichte sich am sinkenden Anteil der großvolumigen Portfoliotransaktionen, die trotz weiterhin großer Nachfrage das Transaktionsvolumen limitieren. Mit einem Anteil von 31 Prozent am Transaktionsvolumen oder gut 1,3 Milliarden Euro büßten Portfolioverkäufe im Vergleich zum Vorjahr 15 Prozentpunkte ein. Einzelverkäufe kamen auf knapp 2,9 Milliarden Euro.“ In den vergangenen Jahren vereinten internationale Investoren rund 54 Prozent des Transaktionsvolumens auf sich, in 2017 lag dieser Anteil bei den Käufern aus dem Inland. Insgesamt steuerten diese knapp 2,3 Milliarden Euro zum Transaktionsvolumen bei. Auf Verkäuferseite zeichnete sich ein ähnliches Bild ab. Deutsche Investoren trennten sich von Hotelobjekten im Wert von knapp 2,5 Milliarden Euro und hielten ihren Anteil am Transaktionsvolumen stabil bei 59 Prozent. **Projektentwicklungen hielten ihren Anteil am Transaktionsvolumen hinter den Bestandsgebäuden (61 Prozent) in etwa stabil bei 19 Prozent des Transaktionsvolumens.** Die Aktivität von Pro-

jektentwicklern ist laut Colliers auch ein Hinweis auf einen robusten und prosperierenden Tourismussektor in Deutschland, der eine Angebotsausweitung bei den Bettenkapazitäten begünstigt. (DFPA/JF) ♦
www.colliers.de

Versicherer schöpfen das Potenzial des persönlichen Verkaufs nicht aus

SIMON • KUCHER & PARTNERS
Strategy & Marketing Consultants

Im Zeitalter der Digitalisierung führt für die Versicherer kein Weg daran vorbei, sich über die Zukunft des persönlichen Vertriebs Gedanken zu machen. Der Druck steigt, denn der Onlinekanal ist immer verfügbar und bietet die Möglichkeit, eine Vielzahl an Markt-, Wettbewerbs- und Produktinformationen bequem zu vergleichen. **Aus Kundenperspektive ist der Mehrwert eines persönlichen Verkaufsgesprächs gegenüber dem Onlinekanal gering. Nur 13 Prozent der Verkäufer beherrschen das Handwerkszeug einer systematischen Kundenbearbeitung beziehungsweise setzen dieses in den Gesprächen auch tatsächlich ein. Nur jedes zehnte Gespräch ist interaktiv gestaltet. Das zeigt eine Umfrage der Strategie- und Marketingberatung Simon-Kucher & Partners unter 300 Versicherungskunden in Deutschland.** Die Studie zeige: Die Kunden wünschen sich digital unterstützte Verkaufsprozesse. **Die Zufriedenheit der Kunden ist in Gesprächen, in denen digitale Medien eingesetzt werden deutlich höher als in analog geführten Gesprächen (7,8 Punkte versus 6,4). Zudem sind Kaufwahrscheinlichkeit (79 Prozent versus 71 Prozent) und Kundentreue (80 Prozent versus 73 Prozent) in digital unterstützten Verkaufsprozessen höher als in analog geführten Gesprächen.** Im Vergleich zu komplett analog geführten Gesprächen werden aber ein vergleichbarer Leistungsumfang (neun Prozentpunkte mehr Standard, dafür weniger Premium-Produkte) und eine geringere Preisqualität (13 Prozentpunkte weniger hochpreisige Policen) realisiert. „Computer und Tablets werden in den Verkaufsgesprächen zwar häufig, aber wenig nutzenstiftend eingesetzt. Sie dienen meist lediglich

der Datenaufnahme und als Tarifrechner“, sagt **Stefanie Grunert**, Studienleiterin und Director bei Simon-Kucher. Im Blick auf die Details zeige sich das Verbesserungspotenzial: Selbst wenn mit Computer, Laptop oder Tablet echte „Multimedia-Maschinen“ zur Verfügung stehen, werden kaum Videos (13 Prozent) oder Fotos (neun Prozent) genutzt. **Kunden schätzen die Möglichkeit, das Produkt an ihre Wünsche und Bedürfnisse anzupassen:** Sie sind mit Gesprächen mit individueller Produktkonfiguration deutlich zufriedener (8,2 versus 7,5) und auch die Kundentreue ist höher (83 Prozent versus 89 Prozent). (DFPA/MB) ♦
www.simon-kucher.com

Institutionelle Investoren sehen Blockchain skeptisch



Die Hälfte der institutionellen Investoren in Deutschland hält die derzeitige Aufmerksamkeit für die Blockchain-Technologie für übertrieben. **Nur jeder achte Profianleger aus Pensionskassen und Versorgungseinrichtungen, Unternehmen, Finanzinstituten, Versicherungen oder Stiftungen hat bereits konkrete Blockchain-Projekte angestoßen oder analysiert deren potenzielle Auswirkungen auf das eigene Geschäft.** 42 Prozent sehen auch in Zukunft keine Notwendigkeit dazu. Das ist das Ergebnis einer Umfrage unter rund 100 institutionellen Investoren anlässlich einer Konferenz der Fondsgesellschaft **Universal-Investment** zur Zukunft der institutionellen Kapitalanlage. Immerhin 45 Prozent der Profianleger glauben aber, sich künftig mit Blockchain befassen zu müssen; etwas mehr (49 Prozent) können sich vorstellen, dass die neue Technologie die Finanzbranche und ihre Geschäftsmodelle massiv verändern wird. **Die Chancen Deutschlands im digitalen Wettbewerb sehen die Befragten ziemlich pessimistisch: 90 Prozent sind der Meinung, dass die größte Volkswirtschaft Europas den Anschluss zu verpassen droht.** Beim Dauerbrenner-Thema Geldpolitik herrscht ebenfalls Einigkeit. 84 Prozent rechnen in den nächsten drei Jahren nicht mit substantiellen Zinserhöhungen im Euroraum über zwei Prozent. Noch mehr können sich vorstellen, dass die Eurozone auf ein japanisches Szenario dauerhaft niedrigster Zinsen zusteuert: 53 Prozent halten diese Möglichkeit für denkbar; für 41 Prozent ist sie sogar sehr realistisch. Als Konsequenz setzen die Profianleger immer mehr auf renditeträchtige, allerdings auch risikobehaftete Anlageklassen. Ganz vorn liegen Aktien und Immobilien, in die praktisch alle Befragten in den nächsten zwei Jahren verstärkt investieren wollen. Alternative Investments sind generell stark gefragt, mit Ausnahme von Hedgefonds. „Schon seit Jahren sehen wir ein steigendes

Interesse der institutionellen Anleger für – vermeintliche – Risiko-Assets und sowohl die Umfrage als auch die Praxis zeigen, dass das Interesse weiter steigt, da die Suche nach alternativen Renditequellen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld intensiver wird“, sagt **Markus Neubauer**, Geschäftsführer von Universal-Investment. Jeweils etwa die Hälfte der Anleger gibt zudem an, zukünftig auch in erneuerbare Energien, Private Equity, Private Debt beziehungsweise Loans oder in Infrastruktur investieren zu wollen. Auf der Spezialfonds-Plattform von Universal-Investment sei dieser Trend bereits deutlich erkennbar, so Neubauer: Während Anfang 2012 noch weniger als ein Prozent der Spezialfonds in Real Assets und Immobilien steckte, seien es aktuell bereits rund 14,5 Prozent oder rund 37 Milliarden Euro. (DFPA/JF) ♦
www.universal-investment.de

DDV-Umfrage: Anleger nutzen die Möglichkeiten der Produktvielfalt



Mehr als 80 Prozent der Privatanleger in Deutschland sprechen sich in der gegenwärtigen Marktphase für Anlageprodukte ohne hundertprozentigen Kapitalschutz aus. **Für 27 Prozent, und damit fünf Prozentpunkte weniger als im Vorjahr, erscheinen Aktienanleihen in diesem Kontext am interessantesten. Fast jeder Fünfte, deutlich mehr als im Vorjahr, favorisiert Express-Zertifikate im aktuellen Marktumfeld. Das sind Kernaussagen der Trend-Umfrage des Deutschen Derivate Verbands (DDV) im Januar.** An der Online-Umfrage, die gemeinsam mit mehreren großen Finanzportalen durchgeführt wurde, beteiligten sich 2.400 Personen. Fast jeder Fünfte sieht in Bonus-Zertifikaten die augenblicklich attraktivste Anlagekategorie gefolgt von Discount-Zertifikaten, die noch 15 Prozent präferieren würden. **Insgesamt 19 Prozent, ein Rückgang um acht Prozentpunkte gegenüber der letztjährigen Umfrage, sprechen sich gegenwärtig für Kapitalschutz-Zertifikate aus.** „In der Vergangenheit haben wir eine starke Wertentwicklung vieler Aktienmärkte gesehen, die auf globalem Wirtschaftswachstum und moderater Inflation basierte. Nun müssen sich Investoren die Frage stellen, wie lange dieser Umstand noch so weitergehen kann. Folglich greifen sie zu Finanzprodukten, die ein attraktives Chance-Risiko-Profil aufweisen. In Zeiten weiterhin niedriger Zinsen und anhaltender Hausse an den Aktienmärkten bieten insbesondere Teilschutz-Zertifikate eben jene Renditechancen in Kombination mit einem Sicherheitspuffer gegen Kursverluste des Basiswerts“, sagt **Lars Brandau**, Geschäftsführer des DDV. (DFPA/MB) ♦
www.derivateverband.de

i 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
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Thomas Stuwe (TS), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Volker Wohlfarth

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 12. Februar 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 01.01.2017

Kapitalanlage Immobilien-Crowdinvesting: Quo Vadis?

Es ist das erfolgreichste Segment der Schwarmfinanzierung: Rund ein Drittel des über Crowdinvesting-Portale eingeworbenen Kapitals fließt in die Finanzierung von Immobilienprojekten. Im Jahr 2017 sind die Investitionen auf mehr als 100 Millionen Euro gestiegen. Angesichts historisch niedriger Zinsen und eines stark wachsenden Immobilienmarktes bietet Crowdinvesting eine attraktive Anlageform für Privatanleger, um sich mit kleinen Anlagebeträgen an der Entwicklung von Immobilienprojekten zu beteiligen.

Bisher waren Immobilieninvestments vor allem Family Offices und großen Investoren vorbehalten. Kleinanleger konnten zwar Wohnungen kaufen, mussten aber hohe Summen aufbringen und große Risiken eingehen, da das Investment an eine einzelne Immobilie gebunden war. Zudem müssen Anleger beim Erwerb einer Immobilie mit hohen Transaktionskosten rechnen, Aufwendungen für den Erhalt der Immobilie aufbringen und dazu noch Zeit investieren. Investments in offene Immobilienfonds als Alternative dagegen haben den Nachteil, dass sie das Kapital der Anleger über Jahre bei vergleichsweise geringen Renditen binden.

Crowdinvesting-Plattformen dagegen demokratisieren eine Anlageform, für die Kleinanlegern bisher das Know-how und das Kapital fehlte: Kapital wird in Form von Darlehen für Projektentwicklungen zur Verfügung gestellt. Die Plattform übernimmt dabei mit der Auswahl der Projekte gleichzeitig die Finanzierung der Projektentwickler und bündelt kleine Anlagesummen. Die Vorteile im Vergleich zu klassischen Bankprodukten sind sowohl ein mit



Foto: Unternehmen

Volker Wohlfarth,
Geschäftsführer und CMO von
zinsbaustein.de, Berlin
volker.wohlfarth@zinsbaustein.de

5,25 Prozent deutlich höherer fester Zinssatz wie auch eine kurze Kapitalbindungsdauer. Der Aufwand für Anleger ist gering: Für ein Immobilienprojekt ihrer Wahl können sie zwischen 500 Euro und 10.000 Euro investieren. Im Gegensatz zu vergleichbaren Anlageklassen fallen zudem beim Crowdinvesting für die Investoren keine Kosten bei der Investition an, da Crowdinvesting-Plattformen sich über Gebühren der Projektentwickler finanzieren. Ein weiterer Vorteil: Es wird kein Depot oder zusätzliches Konto benötigt. Die Geldanlage wird einfach per Überweisung an einen Treuhänder getätigt.

Chancen/Risikoprofil steuert den Auswahlprozess

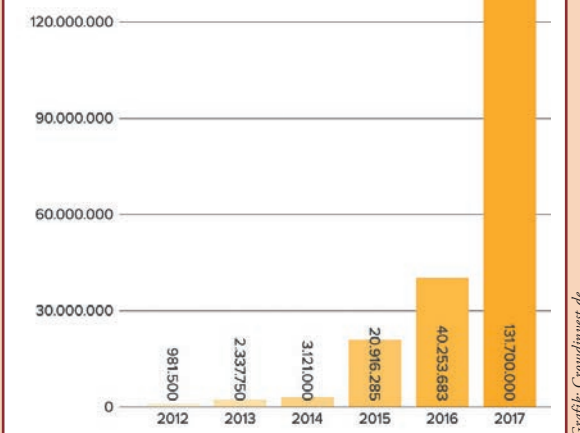
Projektentwicklungen sind relativ vorhersehbar. Es gibt viele Daten, die herangezogen werden können, um die Risiken und Fallstricke gut einschätzen zu können. Im Vergleich zum Crowdinvestment in Unternehmen, können Plattformen bei der Auswahl von Projekten für das Immobilien-Crowdinvesting

auf eine breite Datenbasis zurückgreifen und somit die Erfolgswahrscheinlichkeit von Projekten relativ gut prognostizieren. Die Risikominimierung entsteht über einen umfangreichen Auswahlprozess der später angebotenen Immobilienprojekte. Dabei spielt das Immobilien-Know-how der Crowdfunding-Plattform eine entscheidende Rolle.

Bei zinsbaustein.de beispielsweise wird ein Projekt anhand von mehr als 40 Kriterien selektiert - bis hin zu den Ergebnissen von Bodenproben. Anschließend werden die Projekte auf Basis eines ausführlichen Investment-Memos vor dem Investmentkomitee diskutiert und analysiert. Dieses fünfköpfige Gremium, besetzt mit hochrangigen Experten aus der Immobilien- und Finanzierungsbranche, gibt dann final die Freigabe - wenn auch nur ein Mitglied den Daumen senkt, wird das Projekt den Anlegern nicht angeboten.

Derzeit gibt es wenig Vergleichbarkeit über die Kriterien der einzelnen Anbieter. Die im Immobilien-Crowdinvesting angewendeten Qualitätsstandards müssen Investoren in Zukunft besser vermittelt werden. Dazu gehören eindeutige Informationen über die Risiken eines Nachrangdarlehens sowie über die

Deutsche Emittenten
Finanziertes Immobilien-Crowdinvesting-Volumen
pro Jahr in Euro



Grafik: Crowdinvest.de

Auswahlkompetenz der Plattform, die Erfahrung der Projektentwickler und das Chancen/Risiko-Profil des jeweiligen Projektes. Anleger sollten sich die Crowdinvestment-Plattform, die Projekte und den Projektentwickler gut anschauen und in unterschiedliche Projekte investieren um das Risiko zu streuen. Crowdinvestment in Immobilien ist eine attraktive alternative Anlagemöglichkeit in der derzeitigen Niedrigzinsphase. ♦

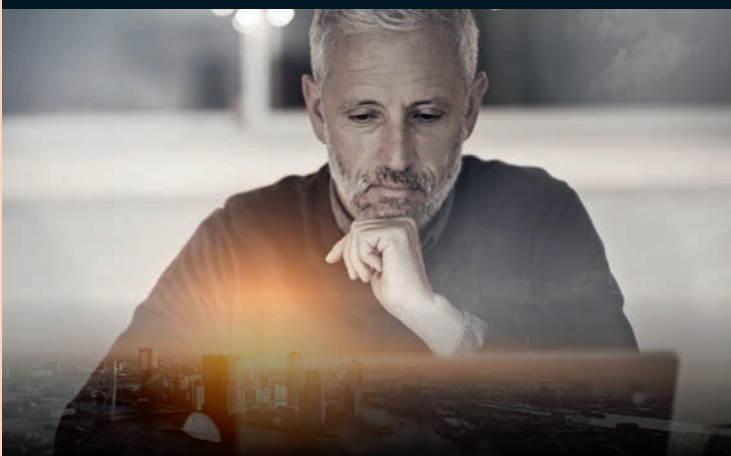
Das ist zinsbaustein.de

Die Zinsbaustein GmbH ist eine digitale Plattform für Immobilieninvestments mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen wurde im Januar 2016 von der sontowski & partner group und der FinLeap GmbH gegründet. Das TÜV-zertifizierte Portal zinsbaustein.de sammelt und vermittelt Anlegerkapital für Projektentwicklungen und Bestandsinvestments, das vor allem durch Crowdfunding bereitgestellt wird.
www.zinsbaustein.de



DEUTSCHE FINANCE GROUP

DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 12 | IMMOBILIEN GLOBAL



Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

- 01 __ Zugang zu einer institutionellen Anlagestrategie
- 02 __ Investitionen in die Assetklasse Immobilien
- 03 __ Streuung in mehrere weltweite börsenunabhängige Investments
- 04 __ Strategische Portfolio-Anpassungen während der Fondslaufzeit
- 05 __ Beteiligungssumme ab 5.000 EURO zzgl. Agio
- 06 __ Mehrfach international ausgezeichnete Investmentstrategien
- 07 __ Prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 152 %*



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