

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2 Immobilien

Branchenkongress des ZIA verzeichnet Besucherrekord.

Regulierung

Bundestag: Sachverständige kritisieren Pläne zu Wertpapieremissionen.

Autorenbeitrag

Anforderungen an einen **Lagebericht** im Kapitalanlagerecht.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Acron startet Vertrieb für 38. US-Immobilienprojekt.

Reconcept mit „grüner Festzinsanlage“.

Investmentfonds

LRI Group legt Multi-Asset-Fonds für **Solvecon** auf.

PVV initiiert defensiven Mischfonds mit **Hansainvest**.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Baader Bank öffnet ihre Türen für Vermögensverwalter.

BVT meldet Ausschüttungsrekord bei Multi-Asset-Fonds.

Ausschüttungen bei **Neitzel & Cie.** teilweise über Prognose.

Lloyd Fonds will eigene KVG gründen.

5x5 KVG-Portrait

LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Karriere

Neue Aufgaben für **Thomas Bischof**, **Jens Böhnlein** und **Henning Frank**.

Märkte – Seite 6

Emerging Markets

Vermögensverwalter **GAM** sieht Einstiegsmöglichkeiten.

Immobilien

Makler: „Schere zwischen teuren und günstigen Lagen öffnet sich immer weiter“.

Immobilien dienstleister **Savills:** „Gewerbekäufer bleiben risikoavers“.

Aktien

Asset Manager **Movement:** „Growth-Titel übertreffen Value-Aktien“.

Aktien

„US-Aktienmarkt verfügt über Aufwärtspotenzial“, meint **J.P. Morgan**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Bessere Vorbereitung auf Unter-

nehmensübernahmen notwendig, so analysiert das **Deutsche Aktieninstitut**.

Horváth & Partners untersucht Effizienzsteigerungsprogramme der Finanzindustrie.

Venture-Capital-Markt wächst: Staat vervielfacht laut der Wirtschaftskanzlei **Lutz Abel** Beteiligungskapital für Start-ups.

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung: Analysten und Anleger sind noch skeptisch bei Kryptowährungen.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Kai Bender**, Geschäftsführer der **Acron GmbH**, über neue Perspektiven auf dem US-Immobilienmarkt.

*** TOP STORIES

Immobilien

Branchenkongress des ZIA verzeichnet Besucherrekord

Am 13. Juni 2018 fand in Berlin der diesjährige Tag der Immobilienwirtschaft statt. Der Branchenkongress des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), dem Spitzenverband der deutschen Immobilienwirtschaft, verzeichnete mit 1.900 Gästen einen Besucherrekord. Unter den Referenten waren dabei unter anderem Bundesumweltministerin **Svenja Schulze**, Bundeswirtschaftsminister **Peter Altmaier** und EU-Haushaltskommissar **Gunther Adler**, Staatssekretär im Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat vertreten.

Schulze kündigte eine enge Zusammenarbeit mit der Immobilienwirtschaft trotz des Wechsels des Bauresorts in das Innenministerium an. Ein besonderes Augenmerk legte sie auf den Gebäudebestand, in dem das meiste Potenzial für Energieeinsparung liege.

Dort wolle sie entsprechende Anreize setzen. Altmaier bot ebenfalls einen engen Dialog mit der Immobilienwirtschaft an. Er bekräftigte noch einmal



„Die Opposition hat das Wort“: **Tanja Samrotzki** (Moderatorin), **Christian Lindner**, **Katrin Göring-Eckardt**, **Dr. Dietmar Bartsch** (v.l.)

die Entscheidung, die bestehenden Anforderungen der Energieeinsparverordnung auch zukünftig beizubehalten und nicht weiter zu verschärfen. Zudem kündigte er an, sich für die Sonderabschreibung für die energetische Gebäudesanierung einzusetzen.

Unter dem Motto „Die Opposition hat das Wort“ hatten zuvor die Fraktionsvorsitzenden im Bundestag **Katrin Göring-Eckardt** (Bündnis 90/Die

Grünen), **Dr. Dietmar Bartsch** (Die Linke) und **Christian Lindner** (FDP) insbesondere die Frage diskutiert, wie ausreichend bezahlbarer Wohnraum in den deutschen Ballungszentren realisiert werden kann. **Göring-Eckardt** schlug vor, das Bestellerprinzip auch

beim Wohnimmobilienkauf einzuführen. Denn die Maklergebühr sei in einigen Bundesländern höher als die Grunderwerbssteuer. Das Bestellerprinzip habe bei der Wohnungsmiete funktioniert und sei besser als das Baukindergeld, das lediglich Mitnahmeeffekte erzeuge. Diese Auffassung vertraten auch **Bartsch** und **Lindner**. Der FDP-Fraktionsvorsitzende schlug seinerseits vor, einen Freibetrag für den Ersterwerb einer selbstgenutzten Wohnimmobilie bei der Grunderwerbssteuer einzuführen. **Die geplante Verschärfung der sogenannten „Mietpreisbremse“ lehnte Lindner ab.** Das Instrument habe sich insgesamt als untauglich erwiesen. Über einen Freibetrag „könne man reden“, entgegnete **Bartsch**, nicht aber über eine generelle Absenkung der Grunderwerbssteuer.

Der „Immobilientalk“ mit **Brigitte Walter** (Vorstand der **Real I.S.**), **Rolf Buch** (Vorstandsvorsitzender der

Fortsetzung auf Seite 2

DIGITAL.
EINFACH.
KLAR.
EFFIZIENT.
GESCHÜTZT.
AKTIV.



HTB
HTB ERSTE IMMOBILIEN
INVESTMENT AG

UNSERE
ERFAHRUNG
FÜR IHREN
ANLAGEERFOLG.
TRANSPARENT,
EINFACH
UND
ANLEGER-
FREUNDLICH.

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH | www.htb-erste-investment-ag.de | vertrieb@htb-fondshaus.de

Disclaimer Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, Deichstraße 1, 28203 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich. Stand: 8. Januar 2018

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Vonovia SE), Alexander Otto (Vorsitzender der Geschäftsführung der ECE) und Christian Ulbrich (CEO von Jones Lang LaSalle) beleuchtete die Marktaussichten bis ins Jahr 2019. Walters Einschätzung nach sind einige europäische Märkte wie zum Beispiel



„Immobilientalk“: Tanja Samrozki (Moderatorin), Alexander Otto, Brigitte Walter, Christian Ulbrich, Rolf Buch (v.l.)

der Central Business Distrikt von Paris aufgrund des aktuell erreichten Preisniveaus nicht mehr attraktiv. Insbesondere „Trophy-Immobilien“ seien im aktuellen Marktumfeld nur noch von großen internationalen Investoren investierbar. Dem hielt Ulbrich entgegen, dass Jones Lang LaSalle auch auf vergleichsweise teuren Märkten wie Paris eine hohe Investorennachfrage verzeichne.

Zusammenfassend bezeichneten alle Diskussionssteilnehmer die Aussichten für die europäischen Immobilienmärkte als gut. Sie wiesen aber darauf hin, dass die regionalen Märkte jeweils individuell zu beurteilen seien. Auch nach Einschätzung Walters gebe es nach wie vor attraktive Märkte wie die Niederlande, die ihre Hausaufgaben

gemacht hätten. Um neue und gemeinsame Maßnahmen für die Prozess- und Baubeschleunigung zu entwickeln, hat der ZIA den neuen Kommunalrat gegründet, der beim Tag der Immobilienwirtschaft vorgestellt wurde. In dem Gremium treten Oberbürgermeister, Bürgermeister und Landräte gemeinsam mit Experten der Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung zusammen, um moderne und effiziente Ansätze für die gemeinsame Arbeit zu entwickeln. Vorsitzende ist Dr. Eva Lohse, Oberbürgermeisterin der Stadt Ludwigshafen a.D. und ehemalige Präsidentin des Deutschen Städtetags. „Die Situation in den angespannten Städten und Gemeinden Deutschlands wird nahezu täglich schwieriger. Hier müssen wir auch über Möglichkeiten wie etwa der Nachverdichtung und der Aufstockung reden. Gleichzeitig haben Regionen mit Bevölkerungsabwanderung mit infrastrukturellen Problemen zu kämpfen. Immobilienwirtschaft und Kommunalpolitik können diese Herausforderungen nur gemeinsam meistern. Der Austausch in diesem neuen Gremium ist dementsprechend zielführend für ein weiteres erfolgreiches Vorgehen“, erklärt Lohse. Der nächste Tag der Immobilienwirtschaft findet am 27. Juni 2019 statt. (JPW) ◆ www.zia-deutschland.de

gemacht hätten. Um neue und gemeinsame Maßnahmen für die Prozess- und Baubeschleunigung zu entwickeln, hat der ZIA den neuen Kommunalrat gegründet, der beim Tag der Immobilienwirtschaft vorgestellt wurde. In dem Gremium treten Oberbürgermeister, Bürgermeister und Landräte gemeinsam mit Experten der Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung zusammen, um moderne und effiziente Ansätze für die gemeinsame Arbeit zu entwickeln. Vorsitzende ist Dr. Eva Lohse, Oberbürgermeisterin der Stadt Ludwigshafen a.D. und ehemalige Präsidentin des Deutschen Städtetags. „Die Situation in den angespannten Städten und Gemeinden Deutschlands wird nahezu täglich schwieriger. Hier müssen wir auch über Möglichkeiten wie etwa der Nachverdichtung und der Aufstockung reden. Gleichzeitig haben Regionen mit Bevölkerungsabwanderung mit infrastrukturellen Problemen zu kämpfen. Immobilienwirtschaft und Kommunalpolitik können diese Herausforderungen nur gemeinsam meistern. Der Austausch in diesem neuen Gremium ist dementsprechend zielführend für ein weiteres erfolgreiches Vorgehen“, erklärt Lohse. Der nächste Tag der Immobilienwirtschaft findet am 27. Juni 2019 statt. (JPW) ◆ www.zia-deutschland.de

Regulierung

Bundestag: Sachverständige kritisieren Pläne der Bundesregierung zu Wertpapieremissionen

Die Bundesregierung will mehrere Finanzmarktgesetze an europäische Vorgaben anpassen und Auslegungsfragen klären. Dazu hat sie den Entwurf eines Gesetzes zur Ausübung von Optionen der EU-Prospektverordnung und zur Anpassung weiterer Finanzmarktgesetze vorgelegt. Unter anderem ist vorgesehen, dass ein Emittent bei Wertpapieremissionen bis zu einem jährlichen Volumen von acht Millionen Euro pro Jahr keinen Wertpapierprospekt mehr erstellen muss. Ausreichend ist die Veröffentlichung eines dreiseitigen Wertpapierinformationsblattes, das in übersichtlicher und leicht verständlicher Weise den Anleger über das Wertpapier und die damit verbundenen wesentlichen Anlagerisiken informiert. Für nicht qualifizierte Anleger sollen Höchstschwellen für die Geldanlage gelten.

In einer öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses am 13. Juni 2018 haben Sachverständige die Pläne der Bundesregierung kritisiert. So müssten Emittenten von Wertpapieren bei Kleinemissionen bereits heute „Beipackzettel“ für Kleinanleger erstellen, wie die Deutsche Kreditwirtschaft, die Interessenvertretung der kreditwirtschaftlichen Spitzenverbände in Deutschland, anmerkte. Worin der Mehrwert eines neuen Informationsblatts besteht, sei nicht ersichtlich. Die geplanten Einschränkungen für nicht qualifizierte Anleger würden Anleger entmündigen, da sie nicht mehr die Investitionshöhe selbst bestimmen könnten. Auch der

deutsche Fondsverband BVI sah keine Notwendigkeit für das neue Informationsblatt.

Die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz vertrat die Ansicht, „dass jeder Anleger selbstbestimmt entscheiden können soll, welche Investitionen er tätigen möchte oder eben nicht“. Die Entscheidungshoheit solle ihm nicht vom Gesetzgeber genommen werden. An dem Verzicht auf die Prospekterstellung bis zu Emissionen von acht Millionen Euro übte die Schutzvereinigung auch Kritik und verlangte zum Ausgleich, Aufbau und Inhalt des Wertpapier-Informationsblattes an bereits bestehende Informationsblätter anzugleichen. Es müssten auch Angaben zu den Kosten gemacht werden.

Rechtsanwalt Peter Mattil sagte, die geplanten Beteiligungsschwellen könnten geeignet sein, Privatanleger von einer unüberlegten Anlage abzuhalten. Wie schon die Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz schilderte auch Mattil Vorzüge eines Prospekts: Mit einem Umfang von oft mehreren hundert Seiten werde dieser zwar selten aufmerksam gelesen, könne aber „hinterher“ als Informationsquelle für strukturelle Fehler eines Anlagemodells dienen, wenn eine Krise oder Insolvenz eingetreten sei.

Ein Vertreter der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sagte in der Anhörung: „Egal was Sie tun, Sie können einen Anleger nie zu 100 Prozent vor Betrug schützen.“ (DFPA/JPW) ◆ www.bundestag.de

Autorenbeitrag

Anforderungen an einen Lagebericht im Kapitalanlagerecht

Die aufsichtsrechtlichen Transparenzanforderungen sowohl für Investmentvermögen als auch für Vermögensanlagen wurden in den vergangenen Jahren durch die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) und die Novellierung des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) neu gefasst. Für EXXECNEWS vergleicht Rechtsanwalt Dr. Ingo Janert von der Janert Rechtsanwalts-Gesellschaft die entsprechenden Vorschriften zur Erstellung eines Lageberichts:

Die rechtlichen Anforderungen an einen Lagebericht nach den Bestimmungen des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) und des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) sind rechtstechnisch sehr vergleichbar ausgestaltet worden.

Grundlage der Erstellung des Lageberichts ist in beiden Fällen die Bestimmung des § 289 Handelsgesetzbuch (HGB). Durch den Lagebericht soll in beiden Fällen Rechenschaft über die Verwendung der anvertrauten Ressourcen im Berichtszeitraum abgelegt werden. Im Lagebericht sind gemäß § 289 HGB der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so darzustellen, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird.

Der Lagebericht hat eine ausgewogene und umfassende, dem Umfang und der Komplexität der Geschäftstätigkeit entsprechende Analyse des Geschäftsverlaufs und der Lage der Gesellschaft zu enthalten. In die Analyse sind die für die Geschäftstätigkeit bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren einzubeziehen und unter Bezugnahme auf die im Jahresabschluss ausgewiesenen Beträge und Angaben zu erläutern. Ferner ist im Lagebericht die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken zu beurteilen und zu erläutern.

Unser Autor



Dr. Ingo Janert
Rechtsanwalt
Janert Rechtsanwalts-Gesellschaft mbH, Hamburg
info@janert.com

Die Vergleichbarkeit der beiden Lageberichte zeigt sich auch an den Offenlegungsbestimmungen für im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlte Vergütungen. Nach § 24 Abs. 1 S. 3 VermAnlG hat der Lagebericht des Emittenten einer Vermögensanlage die Gesamtsumme der im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Emittenten gezahlten Vergütungen offenzulegen, aufgeteilt nach festen und variablen Vergütungen (§ 24 Abs. 1 S. 3 Nr. 1 VermAnlG) und nach Führungskräften und Mitarbeitern, deren berufliche Tätigkeit sich wesentlich auf das Risikoprofil des Emittenten auswirkt (sogenannte Risikoträger, § 24 Abs. 1 S. 3 Nr. 2 VermAnlG). Die danach im Lagebericht darzustellenden Gesamtsummen der gezahlten Vergütungen bezwecken, dem Anleger die Chancen- und Risikoverteilung offenzulegen. Insbesondere soll der Anleger über außerordentliche Gewinnbeteiligungen - etwa von Anbietern, Treuhändern oder Geschäftsführern - informiert werden. Entsprechende Offenlegungsregelungen für im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlte Vergütungen sieht auch das KAGB für die Jahresberichte von Investmentgesellschaften vor (§§ 158, 135 Abs. 7 KAGB sowie § 148 Abs. 1, 120 Abs. 6 i.V.m. § 101 Abs. 3 Nr. 1 KAGB).

Hintergrund dieser recht neuen aufsichtsrechtlichen Transparenzanforderungen war es, dass nach Einschätzung vieler Fachleute die Finanzkrise der Jahre 2007 bis 2009 vor allem auch dadurch verursacht wurde, dass durch hohe variable Vergütungskomponenten die Entscheidungsträger zum Eingehen übermäßiger Risiken verleitet wurden. Im Zuge der G20-Beschlüsse wurden zunächst Vorschläge für die Vergütungspraxis von Finanzinstituten gemacht, die dann aber auch Eingang im Fondsbereich und im Bereich der Vermögensanlagen gefunden haben. Noch vor der Umsetzung der AIFM-Richtlinie in Gestalt des KAGB hat der deutsche Gesetzgeber die Transparenzanforderungen für Emittenten von Vermögensanlagen in § 24 VermAnlG gesetzlich normiert. ◆

Acron startet Vertrieb für 38. US-Immobilienprojekt

Die auf Immobilieninvestments spezialisierte **Acron-Gruppe** hat den Vertrieb in Deutschland für das bereits im Bau befindliche Multifamily-Apartmentprojekt „The Carolyn“ in Irving bei Dallas (Texas) gestartet. Die Fertigstellung des Wohnkomplexes mit 319 Wohneinheiten ist plan- und budgetgemäß für Sommer 2019 vorgesehen. **Es handelt es sich um das 38. US-Immobilienprojekt von Acron.** Das im Teilmarkt Las Colinas gelegene Projekt besticht nach Unternehmensangaben durch seine „hervorragende Lage mit direktem Seanschluss zum Lake Carolyn, die Nähe zu den Entertainment- und Gastronomie-Angeboten des Las Colinas Urban Centers und durch seine unmittelbare Anbindung an den Dallas Area Rapid Transit, der Las Colinas mit dem Flughafen Dallas-Fort-Worth und Downtown Dallas verbindet“. Das Immobilienprojekt

greife zudem einen Trend im US-amerikanischen Wohnungsmarkt auf: Seit der Subprime-Krise 2007/2008 habe sich die Anzahl derjenigen Menschen, die eine Wohnung mieten wollen, kontinuierlich erhöht. Im Zeitraum 2007/2008 bis 2017 sei die Anzahl der Mieterhaushalte um rund 25 Prozent gestiegen und liege derzeit etwa bei 44 Millionen – Tendenz weiter steigend. Die Gesamtinvestitionskosten für „The Carolyn“, das als Luxemburger Kommanditgesellschaft strukturiert ist, betragen **62,5 Millionen US-Dollar. Davon sollen 22,6 Millionen US-Dollar bei professionellen und semi-professionellen Anlegern eingeworben werden.** Über die geplante Laufzeit von drei Jahren prognostiziert Acron Gesamtausschüttungen in Höhe von 135 Prozent und eine Rendite von zwölf Prozent per annum. (DFPA/JF/JPW) ♦ www.acron.ch

Reconcept bietet „grüne Festzinsanlage“ an

Der auf nachhaltige Kapitalanlagen spezialisierte Hamburger Asset Manager **Reconcept** sammelt bei Anlegern weiteres Kapital für Erneuerbare-Energien-Projekte der Reconcept-Gruppe ein. Das geplante Emissionsvolumen der angebotenen nachrangigen Namensschuldverschreibung „RE12 EnergieZins 2022“ beträgt fünf Millionen Euro. Die Mindestzeichnungssumme wurde auf 10.000 Euro festgelegt. **Mit dem eingeworbenen Kapital sind Investments in Wind- und Solarenergie in Deutschland, Kanada und Skandinavien geplant.** Verzinst wird die Anleihe mit fünf Prozent per annum. Die Rückzahlung des Kapitals soll zusammen mit der

letzten Zinszahlung 2023 erfolgen. Der geplante Gesamtmittelrückfluss vor Steuern beträgt laut Verkaufsprospekt 123,33 Prozent. **„Reconcept eröffnet sich damit eine Alternative zu Bankkrediten,** um zu einem frühen Zeitpunkt in die Projektakquise- und Ankaufprozesse einzusteigen und sich so günstige Projektpreise zu sichern. Anlegern bietet die festverzinsten Geldanlage eine bewährte Alternative im Niedrigzinsumfeld. Die Kunden der Vorgänger-Festzinsprodukte profitierten bereits von hohen Zinsen und einer zuverlässigen Rückzahlung ihres eingesetzten Kapitals“, heißt es auf der Website des Unternehmens. (DFPA/TH) ♦ www.reconcept.de

PVV initiiert defensiven Mischfonds mit Hansainvest

Der Essener Vermögensverwalter **PVV** erweitert seine Fondspalette und legt gemeinsam mit der Hamburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** den „Strategie Invest Select 1“ auf. **Der Mischfonds setzt auf eine defensive Aktienmarktstrategie verbunden mit dem Ziel, bei moderater Volatilität langfristig einen positiven Ertrag zu erzielen.** Discountzertifikate, Protect-Aktienanleihen und weitere strukturierte Produkte ergänzen das Portfolio. **„Unsere nachvollziehbare, defensive Aktienmarktstrategie hat in der Vergangenheit auf Einzelportfolioebene sehr gut funktioniert“**, erklärt Frank Mooshöfer, Vor-

stand der PVV. **„Mit der Fondsaufgabe wollen wir nun das Einzelwertrisiko für unsere privaten und institutionellen Kunden deutlich reduzieren und den Diversifikationsgrad signifikant erhöhen. Zudem möchten wir Dritten die Möglichkeit anbieten, über die Fondslösung in diese Strategie zu investieren.“** Die PVV setzt zur Zusammenstellung des Zielfortfolios auf einen hausinternen Investment- und Auswahlprozess. Nach stringenten internen Kriterien werden die Aktientitel aus einer individuellen internationalen Longlist mit rund 50 bis 60 Werten ausgewählt. (DFPA/JF) ♦ www.pvv-ag.de, www.hansainvest.de

LRI Group legt Multi-Asset-Fonds für Solvecon auf

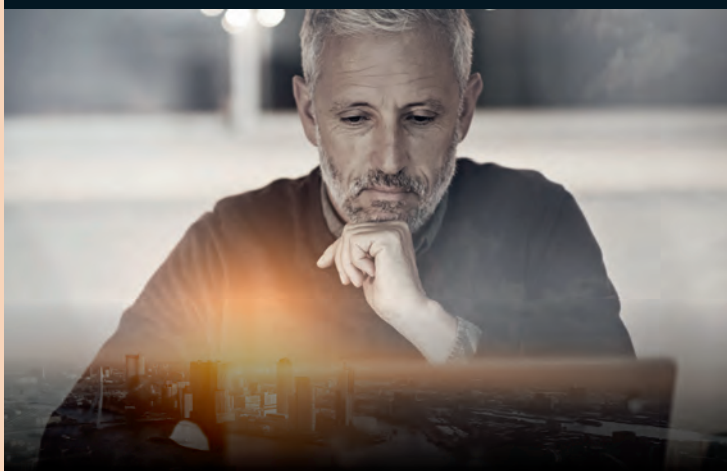
Die Luxemburger Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft **LRI Group** hat für die Bremer **Solvecon Invest** den „Solvecon Global Opportunities Fund“ aufgelegt. Der Multi-Asset-Fonds basiert auf dem Fondskonzept, das das Team um Solvecon-Geschäftsführer **Thorsten Müller** und Chefanalyst **Folker Hellmeyer** bereits bei der Bremer Landesbank erfolgreich gemanagt hatte. Die Strategie richtet sich an institutionelle Investoren und Privatanleger. **Die Anlagestrategie basiert sowohl auf qualitativen makroökonomischen Analysen als auch auf quantitativem Research.** Das Fondsmanagement investiert in die wichtigsten Anlageklassen Aktien, Anleihen und Rohstoffe über fungible Finanzinstrumente wie Direktanlagen, aktiv und passiv gemanagte Zielfonds sowie Futures. Dabei dient der Einsatz von Futures

insbesondere der Risikoabsicherung des Aktien- oder Rentenexposures. **Die Aktienausswahl basiert vorwiegend auf einer eigenentwickelten Quant-Scorecard,** die die wichtigsten Asset-Charakteristika Value, Momentum, Risk, Size und Investment modelliert. Dazu wurden von **Dr. Christian Fieberg** empirische und neue Forschungsergebnisse zusammengeführt. Die globalen makroökonomischen Kapitalmarktanalysen von Hellmeyer fließen in die Länderallokation und das Market-Timing ein. **„Die Entscheidung für die LRI Group basiert auf dem Vertrauen und den guten Erfahrungen unserer langjährigen Zusammenarbeit. Bei der Auflage des ersten Fonds für unsere neue Gesellschaft haben sich unsere eingespielten Abstimmungsprozesse bereits hervorragend bewährt“**, so Müller. (DFPA/JF) ♦ www.lri-invest.lu



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



Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH erhielt am 30. Juni 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im Oktober 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Sitz: Pullach
Kapitalausstattung: 3 Millionen Euro
Handelsregister: 204580
Eintragung ins Handelsregister:
12. August 2014



Geschäftsführer:
Jens Kramer, Risikomanagement
Thomas Schober, Immobilien

Markus Niedermeier, Aviation
Franz Unterbichler, Erneuerbare Energien

I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

Die LHI KVG ist eine hundertprozentige Tochter der LHI Leasing GmbH. Die LHI Leasing GmbH ist wiederum ein inhabergeführtes, mittelständiges Finanzdienstleistungsinstitut.

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

Kramer (25 Jahre in der Branche/ sechs Jahre bei LHI tätig)
Schober (26 Jahre/sechs Jahre)
Unterbichler (17 Jahre/17 Jahre)
Niedermeier (elf Jahre/elf Jahre)

(5) Welche Persönlichkeiten konnten Sie für den Aufsichtsrat der KVG gewinnen, und wie binden Sie Ihre Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein? Die Satzung der LHI KVG ist so

angelegt, dass bei allen strategischen Fragestellungen zwingend der Aufsichtsrat in die Entscheidung mit einzubeziehen ist. Dem Gremium gehören an:

Oliver Porr (Vorsitzender); geschäftsführender Gesellschafter der LHI Leasing GmbH
Dr. Stefan Detig; Rechtsanwalt
Robert Soethe; geschäftsführender Gesellschafter der LHI Leasing GmbH.

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?

Geschlossene Publikums-AIF und geschlossene Spezial-AIF, sowie Einzelmandate, die nicht nach KAGB reguliert sind. Wir gehen von einem Investitionsvolumen von größer als 250 Millionen Euro jährlich aus.

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

Die LHI KVG ist in den Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien/ Infrastruktur und Aviation aktiv. [...]

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

Ja, die LHI Gruppe bietet für professionelle-/semi-professionelle Investoren auch Investmentprodukte an, die nicht nach KAGB reguliert sind. [...]

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

Unser Fondsangebot richtet sich vornehmlich an institutionelle Investoren. Bezogen auf das Investitionsvolumen ist das Publikumssegment deutlich kleiner. [...]

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

Innerhalb der LHI Gruppe wurde die LHI KVG als reiner Asset-, Portfolio- und Risikomanager für alternative In-

vestmentfonds seinerzeit neu gegründet. Funktionen wie etwa Revision, Compliance und IT sind an die LHI Leasing GmbH, die Anlegerbetreuung an die LHI Capital Management GmbH, ausgelagert.

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

Die LHI KVG nimmt eine einheitliche Geschäftsleiterbenennung vor.

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

Die LHI KVG favorisiert das gleichgelagerte Modell. Im Einzelfall kann aber das Nachlagerungsmodell zur Anwendung kommen.

(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?

Diese Funktionen wurden an die LHI Leasing GmbH ausgelagert. Die LHI Leasing GmbH wiederum ist ein nach KWG reguliertes Finanzdienstleistungsunternehmen.

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

Das Risiko-Renditeprofil wird im institutionellen Geschäft für jeden AIF individuell gemeinsam mit den Investoren festgelegt. Im Publikumssegment verfolgen wir einen konservativen Investitionsansatz.

Lloyd Fonds will eigene KVG gründen

Vorstand und Aufsichtsrat des Hamburger Asset Managers Lloyd Fonds planen, die Gesellschaft zukünftig als

bankenunabhängigen, börsennotierten Vermögensverwalter zu positionieren. Der Fokus soll auf aktiv gemanagten, liquiden Publikumsfonds liegen. Dafür soll eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) gegründet werden. Das Wachstum soll dabei sowohl organisch

als auch anorganisch über den Zukauf externer Investmentvermögen erfolgen. Neben der Verwaltung von Investmentfonds soll zukünftig individuelle Vermögensverwaltung ausgeübt werden, die durch einen innovativen, digitalen Fondsallokationsansatz unterstützt wird. Für die geplante Neupositionierung und das weitere Wachstum entwickeln Vorstand und Aufsichtsrat von Lloyd Fonds derzeit ein umfangreiches Maßnahmenpaket. Unter anderem ist eine Erweiterung des satzungsmäßigen Unternehmensegegenstandes beabsichtigt. Die Details zu den vorgesehenen Maßnahmen sollen den

Aktionären auf der für den 16. August 2018 geplanten ordentlichen Hauptversammlung präsentiert werden. „Wir

haben die angekündigte Neuausrichtung der Lloyd Fonds AG in den letzten Monaten intensiv vorangetrieben. Die Kursentwicklung unserer Aktie in den letzten Monaten und unsere soeben erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung spiegeln das Vertrauen des Kapitalmarkts in die bisherigen Maßnahmen wider. Ich freue mich sehr, die Lloyd Fonds AG nun in Richtung eines aktiven Vermögensverwalters erfolgreich weiter entwickeln zu können“, so Klaus M. Pinter, Alleinvorstand von Lloyd Fonds. Im Juni hat Lloyd Fonds sein Grundkapital um 915.664 Euro auf 10.072.306 Euro erhöht. Die 915.664 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien wurden im Wege einer Privatplatzierung bei qualifizierten Anlegern und bekannten Investoren platziert. Der Gesellschaft fließt damit ein Emissionserlös in Höhe von rund 3,8 Millionen Euro zu. (DFPA/JF) ◆

www.lloydfonds.de



Klaus M. Pinter

Foto: Unternehmen

Baader Bank öffnet Türen für Vermögensverwalter

Die Baader Bank hat zwei neue Lösungen für Vermögensverwalter vorgestellt, um den Schritt in die Digitalisierung einfacher zu gestalten. Mit dem White-Label Onboarding Tool haben Vermögensverwalter künftig die Möglichkeit, die komplette Konto- und Depotöffnung, den WpHG-Bogen und die Identifizierung in 15 Minuten digital und ohne Medienbruch ihren Kunden anzubieten. Geboten wird zudem eine neuartige Vergleichsplattform für Vermögensverwalter: Den „Vermögens-Fuchs“ (www.vermoegens-fuchs.de). „Wir komplettieren

das Angebot von Vermögensverwaltern weiter und schaffen Synergien innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette auch digital. Da wir selber nicht im Privatkundengeschäft aktiv sind, stellen wir keine Konkurrenz für Vermögensverwalter und Family Offices dar“, sagt Vorstandsmitglied Oliver Riedel. Durch das Wachstum des Konto- und Depotgeschäfts umfasst das Serviceangebot der Baader Bank rund 19.100 geführte Depots und ein Depotvolumen von mehr als 3,1 Milliarden Euro (Stand 31. Mai 2018). (DFPA/MB) ◆

www.baaderbank.de

Ausschüttungen bei Neitzel & Cie. über Prognose

Für das Geschäftsjahr 2017 erhalten die Anleger beim Hamburger Asset Manager Neitzel & Cie. Ausschüttungen, die mindestens den prognostizierten Ergebnissen entsprechen. Die Hälfte der Ausschüttungen liegt sogar darüber. Vorbehaltlich der abschließenden Zustimmung durch die Gesellschafter sind für das Jahr 2017 folgende Ausschüttungen geplant: „Solarenergie Nord“: 9,00 Prozent (Plan 7,00 Pro-

zent), „Solarenergie 2 Deutschland“: 8,00 Prozent (Plan 6,75 Prozent), „Solarenergie 3 Deutschland“: 7,50 Prozent (Plan 7,50 Prozent), „Zukunftsenergie Deutschland 4“: 6,00 Prozent (Plan 6,00 Prozent). Die Anleger erhielten damit im Durchschnitt Ausschüttungen in Höhe von 8,0 Prozent seit Auflegung der jeweiligen Beteiligungen. (DFPA/JF) ◆

www.neitzel-cie.de

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Im institutionellen Geschäft erfolgt die Investorenansprache über die LHI Capital Management GmbH. Im Publikumssegment erfolgt der Vertrieb über Sparkassen, Banken und freie Finanzdienstleister.

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

Als Verwahrstelle für die LHI KVG fungiert die Niederlassung München der Caceis-Bank France S.A.

(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 Fondsperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beispielsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?

Bezogen auf unsere Investmentprodukte erfolgt das gesamte Informationsmanagement (Versand von Unterlagen, Beantwortung telefonischer Anfragen etc.) über die LHI Capital Management GmbH.

Private Investoren informieren wir über die Performance der Investmentprodukte jährlich mittels Fondsportraits und Geschäftsberichten. Anlassbezogene Anlegerinfor-

mationen werden auch unterjährig versandt. Professionelle und semi-professionelle Investoren erhalten von uns quartalsweise ein VAG-konformes Reporting. Darüber hinaus informieren wir diese Investorengruppe in Anlageausschusssitzungen, Workshops oder persönlichen Gesprächen über aktuelle Themen und Entwicklungen.

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. 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 – im Risikomanagement der KVG steuern?

[...] Zur Vermeidung von Prospektfehlern wurde ein Qualitätssicherungsprozess implementiert, der unter anderem auch eine externe Prospektprüfung umfasst. Darüber hinaus besteht für alle Einheiten der LHI Gruppe ein umfassender Versicherungsschutz (Vermögensschadenhaftpflicht, D&O, E&O etc.).

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

Die LHI hat sich für ein externes Rating entschieden (Asset-Management-Rating). Das Ratingurteil umfasst unter anderem auch die Performance unserer Investitionsprodukte. Insgesamt halten wir ein extern erstelltes Ratingurteil für aussagekräftiger als Leistungsbilanzen oder Performanceberichte und verzichten daher auf die Veröffentlichung von solchen Formaten.

Thomas Bischof ist seit 1. Juli 2018 neuer Vorstandsvorsitzender der Württembergische Versicherung und der Württembergische Lebensversicherung. Im Zuge des Generationenwechsels löst er Norbert Heinen ab, der sich im Vorstand auf eigenen Wunsch auf die Lebensversicherungssparte konzentriert. Bischof kam im Juli 2017 zum W&W-Konzern. Zuvor war er als Leiter Konzernentwicklung bei Munich RE tätig. ♦



Thomas Bischof



Jens Böhnlein

Jens Böhnlein hat die Leitung des Bereichs Office und Industrial bei der Fondsgesellschaft Commerz Real übernommen. Damit ist er für das Asset Management des Büroimmobilienbestands der Commerz Real im Wert von etwa sieben Milliarden Euro verantwortlich. Vor seinem Einstieg bei Commerz Real war er seit 2017 bei der österreichischen CA Immo AG tätig und davor in unterschiedlichen Führungspositionen bei Cushman & Wakefield. ♦

Henning Frank komplettiert die Geschäftsführung von Zinsland, der Crowdfunding-Plattform für Immobilien-Projektentwicklungen. In seinen Zuständigkeitsbereich fallen insbesondere die Bereiche Strategische Unternehmensentwicklung, Sales & Marketing, IT und Personal. Frank war seit 2015 Geschäftsführer bei Dahler & Company. ♦



Henning Frank

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: I1,4;I13;IV2,3;V4,5.
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

BVT meldet Ausschüttungsrekord

Die „Top Select Fund“-Serie kündigt ihren Anlegern durchschnittliche **Ausschüttungen für 2017 zwischen 8,6 und 13,5 Prozent** an, jeweils bezogen auf das eingezahlte Kapital zum Vorjahresende. Damit schütten die Multi-Asset-Fonds des Münchener Asset Managers **BVT insgesamt über zehn Millionen Euro** aus und verzeichnen ihren bisherigen Rekordwert. Im Rahmen der „Top Select Fund“-Serie wurden bislang acht Fonds platziert, darunter Einmalanlage- und kombinierte Angebote sowie fünf reine Aufbaupläne, bei denen die Einlageleistung in Raten erfolgt. Seit ihrer Auflage im Jahr 2005 hat die „Top Select Fund“-Serie **bisher über 125 Millionen Euro Zeichnungsvolumen erzielt**. Ziel der „Top Select Fund“-Serie ist eine möglichst breite Streuung über Assetklassen, Nutzungsarten und Regionen hinweg. Hinzu kommt die kontinuierliche Investition über den gesamten Investitionszeitraum und damit die



Dr. Werner Bauer

Nutzung unterschiedlicher Konjunkturzyklen. Investiert wird in Immobilien im In- und Ausland, Immobilienprojektentwicklungen, Luftfahrzeuge, Energie- und Infrastrukturbeteiligungen und in Unternehmensbeteiligungen. Das Fondsmanagement streut über unterschiedliche Anlagevehikel und nutzt insbesondere attraktive institutionelle Konzepte, die für Privatanleger sonst nicht zugänglich seien. „Alle Fonds der ‚Top Select Fund‘-Serie haben sich weiter positiv entwickelt. Darauf sind wir sehr stolz. Die wirtschaftlichen und globalen Unsicherheiten sowie die hohe Volatilität auf den Aktienmärkten lassen die diversifizierte Investition in Sachwerte immer wichtiger werden. Multi-Asset-Produkte wie unsere ‚Top Select Funds‘ bieten Privatanlegern dabei eine bequeme Möglichkeit zum Aufbau eines diversifizierten Portfolios“, so **Dr. Werner Bauer**, Geschäftsführer der BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft **Derigo**. (DFPA/JF) ♦
www.bvt.de



Die Kunst, Sachwerte zu finanzieren.

Die XOLARIS-Gruppe

Ihr Partner für Alternative Investments (AIF)

- Unabhängige Service-KVGen
- Unabhängige Fondsverwaltung
- Individuelle Fondskonzeption

Unabhängig. Kompetent. Effizient.

XOLARIS Service KVAG • Maximiliansplatz 12 • D-80333 München
Tel. +49 89 2154 582-0 • E-Mail: info@xolaris-kvg.de

www.xolaris-kvg.de

Emerging Markets
Vermögensverwalter sieht Einstiegsmöglichkeiten

Nach Überzeugung des Vermögensverwalters GAM bietet die ungewöhnlich starke Volatilität günstige Einstiegsmöglichkeiten in den Emerging Markets (EM). **Den jüngsten Anstieg der Kreditspreads und die Abschwächung der lokalen Währungen in den Schwellenländern sieht GAM nicht als Zeichen einer Verschlechterung der Fundamentaldaten.** Die Kurskorrektur sei eine Chance zum Aufbau von Positionen. **Enzo Puntillo**, Head of Fixed Income Team und Portfolio Manager Fixed Income Emerging Markets (EM) bei GAM Investments, nennt drei Kernpunkte für eine optimistische Einschätzung der EM: „Erstens haben sich die Fundamentaldaten der Emerging Markets in den vergangenen Jahren deutlich verbessert.“ Viele Länder hätten es geschafft, ihre Wirtschaft neu auszurichten. Nach einigen schwierigen Jahren mit sinkenden Leistungsbilanzdefiziten und sinkenden Kreditwachstumsraten, die zu einem rückläufigen BIP-Wachstum geführt



Enzo Puntillo

Foto: Unternehmen

hätten, profitierten nun die meisten Volkswirtschaften von den ergriffenen Gegenmaßnahmen. „Zweitens sind die gesamte EM-Leistungsbilanz sowie die ausländischen Direktinvestitionen im positiven Bereich, was mittelfristig die Abhängigkeit der Anlageklasse von spekulativen Investmentflüssen verringern dürfte“, so Puntillo. Drittens wären die ohnehin günstigen Bewertungen verschiedener Hart- und Lokalwährungsanleihen noch günstiger geworden, bei einer laufenden Rendite von durchschnittlich rund 6,5 Prozent in beiden Segmenten. „Es scheint fast sicher, dass wir in den kommenden Wochen eine weitere Volatilität im Markt sehen werden, und wir werden versuchen, die damit verbundenen Preisbewegungen zu nutzen, um zusätzliche Chancen bei attraktiven Bewertungen zu nutzen.“ Vorsicht sei allerdings bei Ländern angebracht, die sich sehr spät mit ihren Problemen auseinandergesetzt hätten, wie beispielsweise der Türkei. (DFPA/TH) ♦ www.gam.com

Aktien
„US-Aktienmarkt verfügt über Aufwärtspotenzial“

Die Experten des Finanzdienstleisters J.P. Morgan Asset Management (JPMAM) teilen nicht die Sorge vieler Anleger, dass dem Zyklus die Luft ausgehen könnte. **Susan Bao**, Portfolio Managerin bei JPMAM, erläutert in einem Marktkommentar, **dass ein guter Indikator das Trendwachstum sei und dieses strebe aufwärts.** Die Gewinnrendite im Aktienindex S&P 500 liege bei 6,2 Prozent. Im Vergleich zu anderen Anlageklassen wäre dies ein guter Wert und dürfte weiter steigen. **Die US-Steuerreform würde dem spätzyklischen Wachstumsumfeld Rückenwind verleihen.** „Unseres Erachtens weist die Rally nach wie vor gute Ertragsmöglichkeiten auf“, sagt Bao. Historisch liefere die Dauer einer Aktienhausse keinen Hinweis auf Abverkäufe an den Märkten, rufe sie in Erinnerung. **Die meisten Bul-**

lenmärkte würden mit dem Beginn einer Rezession enden. Angesichts starker wirtschaftlicher US-Fundamentaldaten lasse sich dafür derzeit kein Anzeichen ausmachen. **Viele deute auf eine Fortsetzung der Entwicklung für mindestens 18 bis 24 Monate hin, so die Prognose von JPMAM.** Gegen eine Rezession würden unter anderem steigende Unternehmensgewinne, gute Beschäftigungsdaten, eine normale Zinsstrukturkurve sowie ein geringer Zinsspread zwischen Hochzins- und Staatsanleihen sprechen. **Allerdings erforderten Aktieninvestments Flexibilität,** da die Auswirkungen der US-Steuerreform, Handelspolitik, Inflation und steigende Zinsen Umschichtungen auf Sektorebene notwendig werden ließen. (DFPA/TS) ♦ www.jpmorganassetmanagement.de

Immobilien
„Schere zwischen teuren und günstigen Lagen öffnet sich immer weiter“

In den sieben wichtigsten deutschen Immobilienmärkten - Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf - legten die Preise für Wohneigentum in den vergangenen drei Jahren um mehr als 30 Prozent zu. **Zwischen 3.250 Euro je Quadratmeter in Düsseldorf und 6.850 Euro in München werden derzeit für den Kauf einer Eigentumswohnung fällig.** Allerdings ist die Preisspanne zwischen sehr günstigen und sehr teuren Stadtteilen in den sogenannten A-Städten groß - durchschnittlich beträgt sie 75 Prozent. Dies zeigen Berechnungen des Maklerunternehmens **Homeday.** „Die

Schere zwischen teuren und günstigen Lagen öffnet sich in den Metropolstädten immer weiter“, macht **Steffen Wicker**, Geschäftsführer von Homeday, deutlich. „Während Wohnungen in angesagten Trendvierteln für das Gros der Käufer nicht mehr finanzierbar sind, gibt es in der Nachbarschaft oft deutlich preiswertere Alternativen. Bezahlbarer Wohnraum ist trotz des anhaltenden Immobilienbooms also vielerorts noch vorhanden.“ In Hamburg beispielsweise liegt das



Steffen Wicker

Foto: Unternehmen

Immobilien
„Gewerbekäufer bleiben risikoavers“

Angesichts des Handelskonflikts zwischen den USA und der Europäischen Union (EU) steigen die Risiken für die exportorientierte deutsche Volkswirtschaft. Am Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien haben diese Ereignisse bislang noch keine Spuren hinterlassen. **Langfristig könnte sich die US-Handelspolitik allerdings durchaus als „Schwarzer Schwan“ für den deutschen Immobilienmarkt erweisen,** so der Immobiliendienstleister **Savills** in seiner Analyse „Investment Market monthly - Mai 2018“. Die meisten Investoren agieren weiterhin recht risikoavers, so die Analyse. Vor allem die Top-7-Städte erfuhren im Mai eine steigende Investmentaktivität. **Die Zahl der Transaktionen ist hingegen seit einem Jahr rückläufig.** Dies spreche dafür, dass Investoren hinsichtlich der Standorte wenig kompromissbereit sind. Großvolumige Objekte in etablierten Lagen

dürften daher auch in den nächsten Monaten die am stärksten nachgefragten Produkte in allen Nutzungsarten sein. **Die Dynamik am Wohninvestmentmarkt hat sich laut Savills im Mai fortgesetzt.** In den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres wurden Wohnimmobilien für fast 6,7 Milliarden Euro gehandelt. Im aktuellen Marktzyklus ist dies der zweithöchste Wert zu diesem Zeitpunkt des Jahres. Trotz rekordhoher Durchschnittspreise war jüngst auch der Private-Equity-Investor Blackstone wieder auf Käuferseite aktiv. Dies wertet Savills als Indiz, dass internationale Investoren nach wie vor Wertsteigerungspotenziale am hiesigen Wohnungsmarkt sehen. **Berlin ist der Analyse zufolge der mit Abstand umsatzstärkste Investitionsstandort.** Fast ein Viertel des Transaktionsvolumens entfiel in den vergangenen zwölf Monaten auf die Hauptstadt. (DFPA/JF) ♦ www.savills.de

Aktien
„Growth-Titel übertreffen Value-Aktien“

Wachstumswerte haben in den vergangenen fünf Jahren die Performance der Value-Aktien deutlich übertroffen. Sowohl in den Zeiträumen über ein, drei und fünf Jahre liegen die Growth-Titel mittlerweile vorne. Das berichtet die Fondsplattform Moventum. „Das zeigt, dass es notwendig ist, Portfolios regelmäßig anzuschauen und aktiv zu gestalten“, sagt **Carsten Gerlinger**, Direktor Asset Management beim Luxemburger Unternehmen. Small Cap und Value, so laute oftmals das Rezept für erfolgreiches Investieren in Aktien. **Eine Kombination, die tatsächlich historisch gesehen die stabilste und beste Performance erzielt habe.** „Aber lange Zeitreihen sind natürlich nur eine Seite der Medaille“, so Gerlinger. Immer wieder gäbe es Phasen, in denen diese scheinbare Gesetzmäßigkeit aufgebrochen werde. „Wir sehen gerade eine Phase, die seit fünf Jahren anhält und in der die klassischen Value-Investoren eine deutliche Einbuße an Performance gegenüber den Growth-Anlegern hinnehmen müssen“, sagt der Asset Manager. **Zwischen**

dem 1. Mai 2015 und dem 30. April 2018 schafften Value-Titel gemessen am „S&P 500 Value TR“ ein Plus von rund 80 Prozent. Die Wachstumswerte im „S&P 500 Growth TR“ erzielten ein Plus von fast 120 Prozent. „Das sind Unterschiede in der Performance, die durchaus signifikant sind und den Wert eines Portfolios deutlich steigern können“, so Gerlinger. Allerdings bedürfe es hierfür eines aktiven Ansatzes. Wer beispielsweise nur mit Indexfonds auf Value setze, werde über die Jahre vielleicht ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielen. „Wer aber die Outperformance der Growth-Werte noch mitgenommen hat - und sei es nur zu einem gewissen Anteil im Portfolio, ist einfach besser gefahren.“ **Dabei sei Timing an den Märkten nicht wirklich möglich.** Verschiebungen zwischen den großen Investmentstilen aber, wie etwa Growth versus Value, sollten Anleger durchaus registrieren und die sich daraus bietenden Chancen mitnehmen. (DFPA/TH) ♦ www.moventum.lu

Preisniveau in mehr als 25 Stadtteilen bei unter 3.000 Euro pro Quadratmeter. In den 20 teuersten Wohngebieten werden hingegen Quadratmeterpreise von mehr als 5.000 Euro fällig, so die Homeday-Analyse. Auch in Frankfurt am Main müssen Käufer in hochpreisigen Lagen häufig doppelt so viel bezahlen wie in günstigen Wohngebieten. Im Gegensatz zu den anderen Städten fällt der Immobilienmarkt in München gleich mehrfach aus der Reihe. Bereits

die „Einstiegspreise“ in den günstigsten Lagen der bayerischen Landeshauptstadt haben mit rund 6.000 Euro pro Quadratmeter ein Niveau erreicht, welches in dieser Höhe bislang nur in den teuersten Wohnvierteln der anderen untersuchten Großstädte zu finden ist. In den Stadtbezirken Altstadt-Lehel, Ludwigsvorstadt-Isarvorstadt oder Au-Haidhausen werden für eine Eigentumswohnung Quadratmeterpreise zwischen 9.400 Euro und 11.500 Euro aufgerufen. Generell zeigt die Untersuchung für alle Städte, dass die Preisspannen in besseren Lagen stark zunehmen. (DFPA/JF) ♦ www.homeday.de



Bessere Vorbereitung auf Unternehmensübernahmen notwendig

Deutsches Aktieninstitut

Wie hoch schätzen deutsche börsennotierte Unternehmen die Wahrscheinlichkeit ein, Ziel einer Übernahme zu werden? Wie sind sie darauf vorbereitet? Antworten auf diese Fragen will die Studie „Ready for Takeover?“ geben, die vom **Deutschen Aktieninstitut (DAI)** und der **Anwaltssozietät White & Case** veröffentlicht wurde. Es habe sich gezeigt, dass deutsche Unternehmen aller Größenklassen Ziel einer Übernahme werden können. „*Umso wichtiger ist es, dass Unternehmen gut auf ein mögliches Übernahmeangebot vorbereitet sind. Nur das Unternehmen, das genau weiß, wie die Situation einzuschätzen ist und was es will, kann schnell und angemessen reagieren*“, sagt **Dr. Christine Bortenlänger**, geschäftsführender Vorstand des Deutschen Aktieninstituts. Dies sieht auch **Dr. Lutz Krämer**, Partner von White & Case, so und betont: „*Die Benchmark-Studie zeigt erstmalig, wie sich deutsche Unternehmen als Bieter und als potenzielles Ziel einer öffentlichen Übernahme positionieren*“. In der Studie wurden die Unternehmen des DAX, MDAX, TecDAX und SDAX auf anonymer Basis zu ihren Übernahmepreparationen befragt. Drei Viertel der Umfrageteilnehmer halten die Übernahme des eigenen Unternehmens in den nächsten drei Jahren für unwahrscheinlich. „*Das heißt aber auch*“, so Krämer, „*dass ein Viertel der Indexunternehmen mit einer Übernahme rechnet beziehungsweise diese nicht kategorisch ausschließt*.“ Wie die Studie zeige, sind insbesondere die Unternehmen des SDAX und des TecDAX-Kandidaten für eine Übernahme. Wer deshalb erwartet, dass gerade in diesen Börsensegmenten die Übernahmepreparierung einen besonders hohen Stellenwert hat, liege aber falsch. „*Mit Blick auf den marktüblichen Vorbereitungsstand auf potenzielle Übernahmen – wie etwa die zielgerechte Aufbereitung von Analystenreports und Investorenfeedbacks auf Roadshows – sind die Unternehmen des DAX und MDAX deutlich besser aufgestellt*“, stellt Krämer fest. Im Hinblick auf die Frage, ob die Unternehmen selbst als Erwerber auf dem Übernahmemarkt tätig werden, zeigen die Studienergebnisse, dass für viele Umfrageteilnehmer der Kauf eines börsennotierten Unterneh-

mens ein selbstverständlicher Teil der Wachstumsstrategie ist. So analysiert die Hälfte der Umfrageteilnehmer den Markt regelmäßig auf potenzielle Übernahmekandidaten; ein Fünftel kann sich sogar eine feindliche Übernahme vorstellen. (DFPA/MB) ♦

www.dai.de

Studie untersucht Effizienzsteigerungsprogramme der Finanzindustrie



Rund 70 Prozent aller Finanzdienstleister im deutschsprachigen Raum planen innerhalb der nächsten zwölf Monate die Umsetzung eines Programms, um effizienter zu werden. Dabei spielen Maßnahmen zur Ertragssteigerung mittlerweile eine ähnlich große Rolle wie Kosteneinsparungen. Dies sind Ergebnisse einer Studie der Managementberatung **Horváth & Partners** zu Effizienzsteigerungsprogrammen in der Finanzindustrie. **Dabei gebe es große Unterschiede zwischen den Top- und den Low-Performern der Branche.** Insgesamt sollten Finanzdienstleister nach Meinung von Horváth & Partners noch mutiger werden und eine umfassende Digitalisierungsstrategie entwickeln – bevor die Konkurrenz ihr Geschäftsmodell übernimmt. „*Um profitabel zu bleiben, sollten Banken mittelfristig 30 Prozent der Kosten einsparen oder zusätzliche Erträge in gleicher Höhe erwirtschaften*“, empfiehlt **Dr. Marcus Dahmen**, Leiter des Beratungsbereichs Banking Transformation bei Horváth & Partners. Zwar haben alle befragten Institute die Kosten im Blick. **Jedoch ist die absolute Höhe der geplanten Einsparungen verglichen mit der Vorgängerstudie aus dem Jahr 2016 auf den ersten Blick rückläufig: 2016 plante die Branche noch Einsparungen von rund 67 Milliarden Euro.** Heute sind es insgesamt etwa 57 Milliarden Euro. Die Mehrheit der Befragten plant nur noch Einsparungen von bis zu 15 Prozent. Allerdings hat sich der Anteil der Häuser, die Einsparungen von mehr als 20 Prozent anstreben, gegenüber 2016 fast verdoppelt. Horváth & Partners hat die Top- und Low-Performer anhand der Cost Income Ratios (CIR) aus 2015 und 2016 ermittelt. Die Banken mit den jeweils unteren und oberen 40 Prozent der CIRs gelten als Top- beziehungsweise Low Performer. Fast drei Viertel der Low Performer

streben Kosteneinsparungen von unter 15 Prozent an, obwohl sie bereits jetzt schon weniger profitabel seien. Von den Top-Performern planen hingegen rund ein Drittel eine Reduzierung der Kosten um mehr als 20 Prozent. Ein ähnliches Bild zeige sich auf der Ertragsseite: **Während jeder zweite Top Performer seine Erträge um mehr als 15 Prozent steigern möchte, ist es bei den Low Performern nur jeder fünfte. Würden die angestrebten Ertragssteigerungen tatsächlich in die Tat umgesetzt, entspräche das einer Summe von rund 51 Milliarden Euro.** (DFPA/MB) ♦

www.horvath-partners.com

Venture-Capital-Markt wächst: Staat vervielfacht Beteiligungskapital für Start-ups



Der Staat stellt Unternehmensgründern immer mehr Geld zur Verfügung und wird für die deutsche Innovationslandschaft somit noch wichtiger. **Jährlich rund 467 Millionen Euro an Bundesmitteln fließen in den Start-up-Markt. Im Vierjahresvergleich haben sich die Mittel damit vervielfacht - 2014 waren es noch (unter Ausklammerung des ERP-Dachfonds) 109 Millionen Euro. Die Bundesländer haben ihre Investitionsvolumina gleichfalls deutlich gesteigert – von insgesamt 113 auf 161 Millionen Euro. Doch es gibt erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern.** Das sind Ergebnisse der Studie „Der Staat als Venture-Capital-Investor“, die die Wirtschaftskanzlei **Lutz Abel** nach 2014 in diesem Jahr zum zweiten Mal durchgeführt hat. Junge Gründer und Firmen, die am Anfang ihrer Entwicklung stehen, sind häufig auf Beteiligungskapital angewiesen. **Die Verfügbarkeit von privatem Beteiligungskapital zur Start-up-Förderung sei aber hierzulande immer noch vergleichsweise gering - deshalb spiele staatliches Beteiligungskapital eine tragende Rolle: Der Staat ist in Deutschland der aktivste Venture-Capital-Investor.** In fast der Hälfte aller Frühphasen-Investments engagieren sich Schätzungen zufolge öffentliche Beteiligungsfonds: Allein der mit Bundesmitteln ausgestattete High-Tech-Gründerfonds (HTGF) ist beispielsweise deutschlandweit an jedem fünften Frühphasen-Investment beteiligt. „*Im rohstoffarmen Deutschland sind wir auf die beständige Entwicklung neuartiger, wettbewerbsfähiger Produkte und Dienstleistungen angewiesen. Die Politik erkennt, dass Wagniskapital ein Standortfaktor ist, und legt viele neue Programme auf, die den VC-Markt beleben sollen*“, sagt Studienautor **Lorenz Jellinghaus**, Rechtsanwalt und Partner am Hamburger Standort von Lutz Abel. **Verglichen mit der ersten Erhebung 2014 habe sich einiges in den Bundesländern getan: Bayern kann über seine entsprechend ausgerichteten Programme insgesamt rund 37 Millionen Euro jährlich**

zur Verfügung stellen; 2014 waren es noch vier Millionen weniger. Für den erneuten Spitzenplatz reicht das allerdings nicht: Nordrhein-Westfalen hat mit nun 48 Millionen Euro einen Schritt nach vorne gemacht und führt jetzt das Länderranking vor Bayern an. **Alle Bundesländer zusammen investieren 159 Millionen Euro pro Jahr und damit 40 Prozent mehr als bei der vorangegangenen Betrachtung.** (DFPA/MB) ♦

www.lutzabel.com

Analysten und Anleger sind noch skeptisch bei Kryptowährungen



Die Erwartungen von Finanzmarktexperten an den mittelfristigen Einsatz von Kryptowährungen wie etwa Bitcoins im alltäglichen Zahlungsverkehr in Deutschland sind insgesamt noch verhalten. **Die Möglichkeit, Kryptowährungen auf mittlere Frist als Zahlungsmittel für digitale Produkte einzusetzen, wird dabei als wahrscheinlicher eingeschätzt als die Verwendung von Kryptowährungen für den Kauf alltäglicher physischer Produkte.** Zudem sollten aus Sicht der Experten finanztechnische Innovationen wie „Krypto-Assets/Coins/Tokens“ auf Grundlage der bereits vorhandenen Gesetze reguliert werden. **Zu diesen Ergebnissen kommt die Auswertung der aktuellen Sonderfrage des „ZEW-Finanzmarkttests“ des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW).** Den Umfrageergebnissen zufolge liegt die Wahrscheinlichkeit, digitale Produkte wie Musik bereits Ende des Jahres 2020 in Deutschland mit Kryptowährung bezahlen zu können, bei durchschnittlich 23 Prozent. **Dagegen fallen die Erwartungen für andere Industrieländer wie Japan (34 Prozent) oder die USA (35 Prozent) etwas optimistischer aus.** Während die Wahrscheinlichkeit laut der Umfrageteilnehmer Ende 2020 in Deutschland mit Kryptowährungen für den Kaffee zum Mitnehmen bezahlen zu können, bei 13 Prozent liegt, sind es für Japan und die Vereinigten Staaten jeweils 23 Prozent. „*Hinter unseren Resultaten könnte die Erwartung liegen, dass konventionelle Zahlungsmittel den Erfordernissen der Marktteilnehmer bereits weitgehend entsprechen, während Kryptowährungen bis Ende 2020 als technisch noch zu komplex für den alltäglichen Gebrauch oder die Transaktionskosten für Zahlungen in Kryptowährung als noch zu hoch bewertet werden*“, erklärt ZEW-Wissenschaftler **Dr. Dominik Rehse.** Was den regulatorischen Umgang mit Finanzinnovationen wie „Krypto-Assets/Coins/Tokens“ betrifft, sprechen sich rund 74 Prozent der Umfrageteilnehmer für eine Regulierung im Sinne einschlägiger bestehender Rechtsvorgaben in Deutschland aus, neun Prozent fordern sogar ein grundsätzliches Verbot für den Einsatz von Blockchain-Technologien. (DFPA/MB) ♦

www.zew.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
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: Kai Bender, Dr. Ingo Janert
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:** 16. Juli 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

US-Immobilien

Mieten ist der neue American Dream

Das eigene Haus galt lange als Inbegriff des amerikanischen Traums. Doch das hat sich geändert: Immer mehr Amerikaner entscheiden sich aus freien Stücken dafür, in einer Mietwohnung zu leben. Für Investoren ergeben sich daraus vielversprechende Perspektiven.

Ob die großzügige Südstaaten-Villa, das Reihenhaus in den Vororten der Ostküsten-Metropolen oder das bescheidene Häuschen im Mittleren Westen: Das eigene Haus war über Jahrzehnte der Inbegriff des American Dream. Während es in weiten Teilen Europas – zumal in den deutschsprachigen Ländern – schon lange gang und gäbe ist, zur Miete zu wohnen, entschieden sich die US-Amerikaner wenn immer möglich für das Eigenheim. Die Mietwohnung galt entweder als zweitklassige Alternative für diejenigen, die sich kein Eigentum leisten konnten, oder als vorübergehende Lösung für junge Menschen in der Phase vor der Familiengründung, die dann ganz selbstverständlich mit dem Kauf des ersten eigenen Hauses einherging. Doch diese Einschätzung hat sich auch in den USA geändert. „Eine wachsende Zahl von Bewohnern betrachtet das Wohnen zur Miete nicht mehr als kurzzeitige Phase, sondern wählt die Mietwohnung ganz bewusst, weil diese Wohnform einen flexibleren Lifestyle ermöglicht als das Wohneigentum“, stellt Robert Pinnegar fest. Er vertritt als CEO der National Apartment Association (NAA) die Interessen der Eigentümer von Mietwohnanlagen. Doch auch unabhängige Quellen stützen Pinnegars Aussage: Nach Angaben der offiziellen Statistikbehörde, des United States Census Bureau, ist die

Wohneigentumsquote seit 2005 von 69,1 Prozent auf 64,2 Prozent (erstes Quartal 2018) zurückgegangen.



Kai Bender
Geschäftsführer der Acron GmbH,
Düsseldorf
kai.bender@acron.de

Warum das Wohnen zur Miete schick wird

Dass mittlerweile mehr als jeder dritte Amerikaner in einer Mietwohnung lebt, hängt mit der Subprime-Krise zusammen. Die großzügige Kreditvergabe auch an Haushalte, die sich Wohneigentum eigentlich nicht leisten konnten, führte 2007/2008 zu schweren Verwerfungen auf dem US-Immobilienmarkt und letztlich zur weltweiten Finanzmarktkrise. Doch der Trend hin zur Miete ist keineswegs nur dem Mangel an Eigenkapital geschuldet. Vielmehr entscheiden sich immer mehr US-Bürger ganz bewusst für eine Mietwohnung, obwohl sie sich problemlos auch ein eigenes Haus oder eine Eigentumswohnung (in den USA Condominium genannt) leisten könnten. „Im Vergleich zu früheren Generationen genießt das Wohnen zur Miete heute eine wesentlich höhere soziale Akzeptanz“, stellen die

Experten von CBRE in ihrer Untersuchung fest. Viele Menschen, so ihre Begründung, hätten erkannt, dass sie als Bewohner einer Mietwohnung wesentlich flexibler seien, wenn sie beispielsweise wegen eines Wechsels des Arbeitsplatzes umziehen müssten. Hinzu kommt der auch in den USA festzustellende Trend in die großen Städte. Weil es dort nur relativ wenige Eigentumswohnungen gibt, gewinnen Mietwohnungen an Bedeutung.

Liquider Markt mit Chancen

Dass es sich immer mehr Amerikaner vorstellen können, zur Miete zu wohnen, eröffnet Investoren erhebliche Chancen – zumal auch die immobilienwirtschaftlichen Kennzahlen zeigen, dass der Mietwohnungsmarkt alles andere als ein Schattendasein führt. „Es handelt sich um einen sehr liquiden Sektor mit einem jährlichen Transaktionsvolumen von über 150 Milliarden US-Dollar“, stellt Fondsmanager Jay Martha von TH Real Estate fest. Allein im ersten Quartal des Jahres 2018 wechselten nach Angaben von CBRE in den USA Wohnanlagen für 35 Milliarden US-Dollar den Eigentümer. Insgesamt beziffert die Beratungsgesellschaft den Markt in den 62 größten Agglomerationen des Landes auf 14,5 Millionen Wohneinheiten. Den Gesamtwert der US-amerikanischen Mietwohnungen schätzt das National Multifamily Housing Council (NMHC) auf 3,3 Billionen US-Dollar. Hinzu kommt, dass der US-amerikanische Wohnungsmarkt weitgehend frei von staatlichen Eingriffen ist. Während in Deutschland die öffentliche Hand mit der Mietpreisbremse

und anderen Instrumenten regulierend in den Wohnungsmarkt eingreift, finden sich vergleichbare Vorgaben in den USA nur in einigen Städten und auch dort nur in bestimmten Fällen. In der Regel ist der Eigentümer also frei, eine marktübliche Miete zu verlangen. Die Mietverträge laufen dabei üblicherweise für ein Jahr; bereits nach zwölf Monaten kann der Vermieter somit eine neue Miete festsetzen, was in Aufschwungphasen ein erhebliches Mieteigerungspotenzial bedeutet.

Fazit: Sicher, auch künftig werden zahlreiche Amerikaner in ihrem eigenen Haus wohnen. Doch alle Anzeichen sprechen dafür, dass der Mietwohnungsmarkt auch künftig eine wichtige Rolle spielen wird. Die Nachfrage nach Mietwohnungen werde für einen längeren Zeitraum hoch bleiben, sagt jedenfalls Jay Martha. Damit stellen sich Investitionen in Mietwohnhäuser als sichere, wenig volatile Anlage dar. Denn auch die Experten von CBRE sind überzeugt: „Es ist nicht damit zu rechnen, dass die Wohneigentumsquote in naher Zukunft wieder ihren früheren Höchststand von 69 Prozent erreichen wird.“ ♦

Das ist Acron:

Die Acron-Gruppe ist ein auf Immobilieninvestments spezialisiertes Unternehmen, das 1981 in Düsseldorf gegründet wurde. Die von Acron konzipierten Immobilienprojekte basieren auf einer Single-Asset-Struktur zum Vertrieb in der Schweiz, Österreich, Deutschland und in den USA. Einen Schwerpunkt bilden Investments in den USA, die knapp 50 Prozent der aktuellen Investments der Acron-Gruppe ausmachen.
www.acron.de



Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit mehr als 30 Jahren Erfahrung eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategie. Für unsere Anleger gestalten wir zukunftsfähige Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com

Member of UniCredit

