

NEWS DIGEST

Top Story – Seite 1 und 2

Kapitalverwaltungsgesellschaften
Lageberichte: Die Seismographen für Marktprognosen.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments
Immac Group investiert über Spezial-AIF erstmals in US-Energiesektor.

Investmentfonds

Commerzbank und **Universal-Investment** starten Aktien-Dachfonds.

Chom Capital lanciert Aktienfonds für europäische Small Caps.

Gehlen Bräutigam Capital bringt Nebenwertfonds in Kooperation mit **Hansainvest**.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Lageberichte
Aquila Capital Investmentgesellschaft, ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft und Pubity Performance.

5x5 KVG-Portrait

IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft.

Karriere

Neue Aufgaben für **Jochen Schenk, Dennis Gaidosch** und **Michael Schmidt**.

Märkte – Seite 6

Immobilien
„Investitionen in Outlet-Stores bieten weiterhin attraktive Renditen“, meint der Immobilien-Investmentmanager **TH Real Estate**.

Anleihenmarkt

Asset Manager: „Euro-Anleihen gehören weiterhin ins Portfolio“.

Alternative Investments

Investmenthaus **Feri:** „Auch 2018 hohe Nachfrage nach Hedgefonds“.

Immobilien USA

Finanz- und Immobilienexperte: „US Multifamily Housing Markt bietet Chancen“.

Aktien/Anleihen

Experten meinen: „Globales Finanzsystem heute nicht weniger zerbrechlich als vor zehn Jahren“.

Für Sie gelesen – Seite 7

Banken und Fintechs: Verschmelzen statt Verdrängen, so analysiert die

Beratungsgesellschaft **Sopra Steria Consulting**.

Institut der deutschen Wirtschaft: „Ohne Gewerbeimmobilien kein Wohlstand“.

Nachhaltigkeit ist für institutionelle Anleger laut **Schroders** noch kein Kernkriterium.

Versicherungsbranche: Wettbewerb und Angebotsvielfalt nehmen laut **GDV** zu.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Volker Wohlfarth**, Geschäftsführer der Berliner Immobilien-Investmentplattform **zinsbaustein.de**, über Studentenapartments als Geldanlage.

*** TOP STORY

Kapitalverwaltungsgesellschaften

Lageberichte: Die Seismographen für Marktprognosen

Einen besseren Einblick in die zentralen Konzepte und Erfolgswachstums der Emittenten von Sachwerten als es Lageberichte und Jahresergebnisse bieten, gibt es nicht. Erstmals hat EXXEC-NEWS sämtliche Publikationen, die bis Redaktionsschluss von KV-Gen veröffentlicht wurden genau analysiert. Heute berichten wir über die geäußerten Erwartungen an den Markt und ob Emissionen für Privat-Investoren und professionelle Investoren geplant sind.

„Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes befinden sich konkret fünfzehn zur Konzeption neuer AIF vorgesehene Investitionsobjekte (Health Care im Inland und Ausland, Hotels sowie Infrastruktur) mit einem prognostizierten Gesamtinvestitionsvolumen von nahezu 125 Millionen Euro in der Due Diligence Phase. Insoweit kann im Jahr 2018 eine Diversifizierung des verwalteten Portfolios wei-

ter vorangebracht werden. Sowohl im Bereich der AIF für Privatkunden als auch für semiprofessionelle und professionelle Kunden wird der IM-MAC Immobilienfonds GmbH, dem Vertriebspartner der Hanseatischen, somit auch im Geschäftsjahr 2018 ein deutlich gesteigertes umfassendes Platzierungsvolumen zur Verfügung gestellt werden können.“ (Lagebericht **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG**)

„Trotz des vergleichsweise schwierigen Immobilienbeschaffungsmarktes sind Erstmarkt-Immobilienfonds als Publikums- und/oder Spezial-AIF in der Vorbereitung. Als mittelständisch geprägter Anbieter von Kapitalanlagen ist die HTB darauf angewiesen, Produktlinien zu besetzen, wie es in der Vergangenheit mit den Zweitmarktprodukten erfolgte. [...] Service-KVG-Leistungen sollen auch weiterhin ausgewählten Partnern angeboten werden. Ein weiteres wesentliches Augenmerk

soll auf die aktive Vertriebsunterstützung gerichtet werden. Vorrangiges Ziel ist hierbei, den Bekanntheitsgrad regulierter Fondsprodukte zu erhöhen und neue Vertriebskanäle zu generieren.“ (Lagebericht **HTB Hanseatische Fondshaus GmbH**)

Diese beiden Textstellen aus den Lageberichten HTB und HKA zeigen deutlich, welches Klavier die Kapitalverwaltungsgesellschaften zur Information von Anlegern und Vertriebspartnern zur Verfügung haben – und wie es gespielt werden sollte. Dagegen fällt der komplette Prognosebericht, den wir bei einer anderen großen KVG lesen konnten, extrem dünn aus: sieben Zeilen!

KAGB und MiFID II verlangen von Beratern, dass sie sich umfassend über ihre Produktpartner informieren müssen. Der Lagebericht bietet die Möglichkeit der Information-retrospektiv wie prognostisch. Was wird aber nun in der Kapi-

talanlagebranche in der nächsten Zeit los sein? Ist der Pessimismus, der dem Lagebericht der **Buss Investment GmbH** zu entnehmen ist, Mainstream - oder ist Optimismus angesagt? Auch darauf haben die Lageberichte eine Antwort. Sie lautet: Wer aktiv ist, wer ein Konzept hat, der findet seine Anleger. Im privaten Bereich aber – das ist in der Deutlichkeit neu – vor allem für den institutionellen Bereich. Unsere Auswertung von 31 Lageberichten (Stichtag 30. August 2018) zeigt, dass 24 von 31 KVGen institutionelle Angebote platzieren wollen. Wir werden die noch zur Veröffentlichung anstehenden Lageberichte analysieren und über die Ergebnisse berichten. Bleibt aber (bis heute) schon mal festzuhalten:

Die Stimmungslage bei den Initiatoren ist kämpferisch und sehr positiv. Schönmalerei ist völlig fehl am Platz. Besonders aber ist die

Fortsetzung auf Seite 2

PI Pro • Investor Immobilienfonds 4
Vertriebsstart 10. September 2018

PI Pro • Investor

Der Profi für Wohnimmobilien

Wir wissen, was Sie sich als Investor und Berater für Vermögensanlagen wünschen



Ertrag • Stabilität • Kontinuität • Transparenz • Sicherheit

*** TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

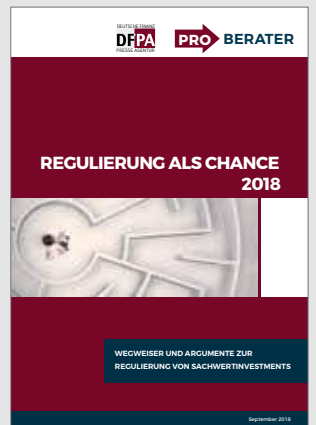
Stimmungslage pro Privatanleger erstaunlich: „Mit dem regulierbaren Finanzprodukt des Publikums-AIF steht ein attraktives Anlagemittel zur Verfügung, das dem Privatanleger hohe Transparenz und Anlegerschutz bietet.“ Wir danken **DeWert, Deutsche Wertinvestment GmbH**, für diese - allerdings den Immobilien-Markt betreffende - Zusammenfassung, die von sehr vielen KVGen unterschrieben werden würde. Wir werden die Lagebericht-Analyse der Emittenten von Vermögensanlagen fortsetzen. (DJ) ♦

PROBERATER-News

Wie bereits angekündigt, haben **EXXECNEWS** und **DFPA** das Update der **PROBERATER**-Information „Regulierung als Chance 2018“ online auf unserer **DFPA-Homepage** bereitgestellt: www.dfpa.info.

Sie können **PROBERATER** auch als Printversion erhalten. Wir senden Ihnen gern ein kostenfreies Exemplar zu. Bestellungen richten Sie bitte an: info@dfpa.info.

Wenn Sie die Möglichkeit haben, angeschlossenen Beratern oder Vermittlern das **PROBERATER**-Update online auf Ihrer Website anzubieten, würden wir das sehr begrüßen.

Ihr **EXXECNEWS/DFPA-Team**

Lageberichte 2017 Analyse

	Kapitalverwaltungsgesellschaften	Gesamterwartung Markt	Geplant AIF für Private	Geplant AIF für Profis		Kapitalverwaltungsgesellschaften	Gesamterwartung Markt	Geplant AIF für Private	Geplant AIF für Profis
1	AIF Kapitalverwaltungs-AG	➔	-	ja	17	ILG	➔	ja	ja
2	Alpha Ordinatum	➔	ja	-	18	Jamestown	➔	ja	-
3	Aquila	➔	-	ja	19	KanAm Grund	➔	ja	ja
4	Buss	➔	-	ja	20	KGAL	➔	ja	ja
5	Derigo	➔	ja	ja	21	LHI	➔	ja	ja
6	DeWert	➔	ja	ja	22	Paribus	➔	ja	-
7	Doric	➔	ja	ja	23	Patrizia	➔	ja	-
8	Dr. Peters	➔	ja	ja	24	Project	➔	ja	ja
9	DSC	➔	ja	ja	25	Publity	➔	ja	ja
10	Euramco	➔	ja	ja	26	Real I.S. Immobilien	➔	ja	ja
11	HKA	➔	ja	ja	27	Real I.S. Investment	➔	-	-
12	Hamburg Asset Management HAM	➔	ja	ja	28	RWB	➔	ja	-
13	Hannover Leasing	➔	ja	ja	29	Warburg HIH	➔	-	ja
14	HTB	➔	ja	ja	30	WIDE	➔	ja	-
15	INP Invest	➔	ja	ja	31	ZBI	➔	ja	ja
16	IntReal	➔	ja	ja					



Future Invest mit Immobilien.

Als Real Asset und Investment Manager mit mehr als 30 Jahren Erfahrung sind wir ständig auf der Suche nach zukunftsfähigen Immobilien in Deutschland. Unser Ziel: institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategien zu ermöglichen und Werte zu gestalten – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com
oder treffen Sie uns auf der EXPO Halle A1 Stand 120

Member of UniCredit



Chom Capital lanciert Aktienfonds für Small Caps

Der Frankfurter Aktienspezialist **Chom Capital** startet gemeinsam mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** den „Chom Capital Pure Small Cap Europe UI“ („Pure“). Damit kommt der zweite Aktienfonds des von **Christoph Benner, Oliver Schnatz** und **Martina Neske** gegründeten Asset Managers ein halbes Jahr nach dem Soft Closing des „Chom Capital Active Return Europe UI“ („Care“) an den Markt.

Wie beim „Care“ hält das Portfolio-Management auch beim „Pure“ an der fundamental ausgerichteten Investment-Philosophie von Chom Capital fest. Unabhängig von der Zusammensetzung vergleichbarer Börsenindizes wählen die Aktienspezialisten nach einer tiefgehenden Analyse der Zielgesellschaften und ihres Managements eine begrenzte

Zahl von kleineren europäischen Aktienwerten für ihren Fonds aus. *„Europäische Small Caps haben ein attraktives Rendite-Risikoprofil und überzeugen bei richtiger Auswahl mit langfristig konsistent überlegenen Erträgen“,* so CEO und Portfoliomanager Benner. *„Im Vergleich zu Large Caps erhöht der Einsatz von kleineren Werten zudem die Diversifikation im Portfolio der Anleger.“*

Chom Capital setzt beim „Pure“ wie schon beim Vorgänger „Care“ auf einen langfristigen Anlagehorizont und Exklusivität. *„Um der limitierten Liquidität der Small Caps gerecht zu werden und den Erfolg unserer Anleger abzusichern, wird das Fondsvolumen des ‚Pure‘ deshalb von vornherein begrenzt sein“,* erklärt CIO und Portfoliomanager Schnatz. (DFPA/JF) ♦ www.chomcapital.com, www.universal-investment.de

Commerzbank startet Aktien-Dachfonds

Die **Commerzbank** und die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Universal-Investment** erweitern die gemeinsame Fondspalette um den „Commerzbank Aktienportfolio Covered Plus“. **Mit dem Dachfonds wird eine bewährte Anlagestrategie auch Investoren außerhalb des Kundenkreises der Commerzbank zugänglich gemacht.**

Die Strategie, in die Commerzbank-Kunden bereits seit rund 20 Jahren investieren können, kombiniert ein Portfolio internationaler Aktien-ETF, um die langfristig überlegene Wertentwicklung eines globalen Aktienkorbes zu nutzen. Aufgrund der Nachfrage nach diesem Strategiean-

satz für kleinere Anlagesummen setzte die Commerzbank sie ab Juli 2015 auch in einem Fondsmantel um. Es werden nicht nur die Indizes etablierter Märkte wie DAX, EuroStoxx 50 und S&P 500 abgebildet, sondern auch Schwellenländer beigemischt. Dabei ist der Fonds nicht auf ein festes Verhältnis der einzelnen Komponenten beschränkt, sondern kann flexibel agieren und sich daher schnell an Marktänderungen anpassen. Darüber hinaus nutzt der Fonds gezielt eine konservative Optionsstrategie, um das Rendite-Risiko-Verhältnis zu optimieren. (DFPA/JF) ♦

www.commerzbank.de, www.universal-investment.de

Immac Group investiert erstmals in US-Energiesektor

Mit dem „DFV Infrastruktur I US Energie“ hat der Hamburger Fondsinitiator **DFV Deutsche Fondsvermögen** in Kooperation mit der **HKA Hanseatische Kapitalverwaltung** einen geschlossenen Spezial-AIF auf den Markt gebracht, der sich mittelbar an zwei Zielfonds im US-Energiesektor beteiligt. Die beiden Private-Equity-Fonds „EnCap Energy Capital Fund XI“ und „EnCap Flatrock Midstream Fund IV“ mit einem Investitionsvolumen von zusammen 10,25 Milliarden US-Dollar sind bereits geschlossen und waren nach Angaben des Tochterunternehmens der **Immac Group** deutlich überzeichnet. **Die beiden Zielfonds investieren in Unternehmen, die sich mit der Exploration und der Förderung von Gas und Öl befassen, beziehungsweise in Unternehmen, die Gas und Öl transportieren und lagern sowie die infrastrukturellen Voraussetzungen dafür schaffen.** Der „DFV Infrastruktur I US Energie“ trägt mit rund 0,15 Prozent des Fondskapitals

einen für die beiden Zielfonds eher unbedeutenden Anteil bei, eröffne qualifizierten Anlegern in Deutschland aber *„die einmalige Chance einer außergewöhnlich lukrativen Beteiligung in einem hochprofessionellen Gesellschafterkreis“.* Das von den Eigentümern geführte Management der Zielfonds weist laut DFV einen beeindruckenden Trackrecord auf. Bevor die DFV die Investitionsentscheidung getroffen hat, wurde vom hauseigenen Research eine umfassende Studie des Öl- und Gasmarkts und dessen zu erwartender Entwicklung bis ins Jahr 2050 erstellt. Die Studie kann beim Vertrieb der Immac Group abgerufen werden.

Die Mindestbeteiligung am „DFV Infrastruktur I US Energie“ beträgt 250.000 US-Dollar zuzüglich zwei Prozent Agio. Insgesamt sollen für den Spezial-AIF 17 Millionen US-Dollar (zuzüglich Agio) eingeworben werden. Die geplante Laufzeit endet am 31. Dezember 2027. (DFPA/JF) ♦ www.dfvi-invest.com, www.immac.de

Gehlen Bräutigam Capital bringt Nebenwertefonds

Der Fondsmanager **Gehlen Bräutigam Capital** hat gemeinsam mit der Service-KVG **Hansainvest** den „Gehlen Braeutigam Value HI“ aufgelegt. Der Fokus des Aktienfonds liegt auf europäischen Nebenwerten. *„Nebenwerte bieten das ideale Umfeld, um durch unabhängiges Research Unterbewertungen aufzuspüren und davon zu profitieren“,* so Geschäftsführer **Marc-Lennart Bräutigam**. *„Neben einem Vielfachen an Möglichkeiten sind die Wahrscheinlichkeiten für Fehlbewertungen aufgrund der oft deutlich geringeren Beachtung*

durch institutionelle Investoren wesentlich höher. Mit unserem klassischen Value-Ansatz sehen wir dabei häufig genau dort Chancen, wo andere diese nicht sehen.“ Die Fondsmanager konzentrieren sich bei der Titelselektion auf Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von bis zu 500 Millionen Euro. *„Anstatt breit zu diversifizieren und einen Markt nachzubauen, konzentrieren wir unser Portfolio bewusst auf die besten 20 bis 30 Opportunitäten, frei von Benchmark-Denken“,* so Geschäftsführer **Daniel Gehlen**. (DFPA/JF) ♦ www.hansainvest.de

INVESTIEREN SIE IN DIE KRAFT DER SONNE!

hep – the green energy specialist

HEP INVESTMENTS –
WIRTSCHAFTLICH. ÖKOLOGISCH. SOZIAL.

- ✓ prognostizierte Rendite min. 6% p.a. (IRR)
- ✓ attraktive Standorte mit rund 30% mehr Sonneneinstrahlung als in Deutschland
- ✓ Stabilität durch Streuung über mehrere Investitionsstandorte
- ✓ erfahrenes Asset-Management mit positivem Track Record



hep setzt sich mit einer Patenschaft beim WWF für den Schutz der Berg-Gorillas ein.

Mehr erfahren:

info@hep.global /// +49 7135 93 44 6-0 /// www.hep.global

hep there is no
planet b.





Kapitalverwaltungsgesellschaften sind seit Gültigkeit des KAGB die neuen, aufsichtsrechtlichen Emissionshäuser. EXXECNEWS stellt sie in einem Fragebogen von 5x5 Fragen vor. Die IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft erhielt am 26. März 2014 die KVG-Zulassung von der BaFin. Sie hatte den 5x5-Fragebogen bereits im April 2014 beantwortet und nun eine Neufassung bereitgestellt.

IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft

Sitz: Hamburg

Kapitalausstattung: 6,2 Millionen Euro

Handelsregister: HRB 108068

Eintragung ins Handelsregister:

17. Januar 2009

Geschäftsführer:

Andreas Ertle: Unternehmenscontrolling

Dr. Detlef Mertens: Marketing, Vertrieb, KVG-Services und Portfolio Supervision

Michael Schneider: Wertpapieraktivitäten und Investmentstrukturen



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

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

IntReal ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Die KVG ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH. Diese ist ein Joint Venture des Bankhauses M.M.Warburg & CO (AG & Co.) KGaA (MMW) und einer der größten unabhängigen Manager für Immobilienanlagen Deutschlands: HIH Real Estate (HIH).

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

Dr. Detlef Mertens (Studium Mathematik, Nebenfach Informatik, Abschluss Diplom-Mathematiker Promotionsstudiengang an der WHU Vallender/Dr. rer. pol.): seit 2009

Michael Schneider (Diplom-Kaufmann, Wirtschaftswissenschaften): seit 2010

Andreas Ertle (Universitäten Gießen und Göteborg, Diplom-Kaufmann): seit 2013

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

Die Beteiligung der Geschäftsleiter unterliegt grundsätzlich der durch das KAGB für Kapitalanlageverwaltungsgesellschaften (KVG) neu geregelten Vorgaben. IntReal initiiert und legt als Service-KVG ausschließlich Fonds für Dritte auf. Daher sind die Einflussmöglichkeiten auf den Erfolg der einzelnen Fonds kaum vorhanden. (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 besteht aus drei Mit-

gliedern. Dem Gremium gehören die Herren Erik Marienfeldt (Hamburgische Immobilien Handlung GmbH/ Vorsitzender), Dr. Peter Rentrop-Schmid (M.M. Warburg & CO (AG & Co.) KGaA) und Prof. Dr. Marcus Byssikiewicz an.

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?

IntReal kann als Service-KVG alle für Immobilien relevanten AIFM-regulierten Investmentprodukte auflegen und verwalten. Die Lizenz als AIF-KVG umfasst sämtliche geschlossenen und offenen inländischen Publikums- und Spezial-AIF für Immobilien.

Auf Grundlage der Planungen unserer Fondspartner plant IntReal aktuell mit einem Immobilientransaktionsvolumen von rund fünf Milliarden Euro in 2018.

Der überwiegende Anteil entfällt dabei auf Spezial-AIF für professionelle und semiprofessionelle Investoren.

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

IntReal ist eine Service-KVG und bietet Dritten die Möglichkeit mittels der IntReal-Plattform Immobilienfonds aufzulegen. Die Kunden sind im Servicefeld der Partnerfonds unter anderem Assetmanager, im Bereich der KAG/KVG-Geschäftsbesorgung andere KAGen beziehungsweise KVG-Gen, die ihr Back-Office an uns aus-

lagern.

Zu den Anlegertypen der Fonds zählen, je nach Produktausgestaltung, sowohl professionelle als auch semiprofessionelle Anleger sowie Privatanleger.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

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

IntReal deckt alle Kernaufgaben einer Immobilien-KVG durch eigene Ressourcen und Prozesse ab. Nebenleistungen können durch externe Dienstleister, auch aus dem Gesellschafterkreis, abgedeckt werden (zum Beispiel Personaladministration, IT-Serviceleistungen, Innenrevision, etc.).

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

Als Service-KVG beziehungsweise „externer KVG“ obliegt das „Letztentscheidungsrecht“ immer der Geschäftsleitung der KVG. Gesonderte interne KVG-Gen oder AIF mit unterschiedlichen Geschäftsleitern sind derzeit nicht geplant.

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

Das Risikomanagement von IntReal

Lageberichte

Die KVG-Gen Aquila Capital Investmentgesellschaft, ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft und Pubity Performance

Im EXXECNEWS-E-Magazin (Ausgabe 16/17-2018) sind Zusammenfassungen der Lageberichte von 22 KVG-Gen erschienen. Nach Redaktionsschluss des E-Mag-

Die Hamburger Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Aquila Capital Investmentgesellschaft** (ACI) hat im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 ein deutlich über den Erwartungen der Geschäftsführung liegendes Ergebnis erzielt. Der Jahresüberschuss erhöhte sich von rund 178.000 Euro auf 3,78 Millionen

Euro. Das Interesse institutioneller Investoren an Alternative Investments und dazugehörigen Strukturierungsdienstleistungen der ACI ist in 2017 weiter gestiegen. Das schreibt die Gesellschaft in ihrem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017. Die Geschäftsentwicklung der KVG war wie im Vorjahr geprägt durch die Konzeption neuer Sachwert-Fonds und die Strukturierung von Sachwertprojekten sowie die weitere Verbesserung und Anpassung der eingeführten Prozesse als lizenzierte Service-KVG. Das Geschäftsergebnis 2017 liegt aufgrund von Strukturierungsdienstleistungen für großvolumige Sachwertprojekte deutlich über den Erwartungen der

Geschäftsführung. Aufgrund der geringen Korrelation von Sachwertinvestments mit den liquiden Kapitalmärkten sowie der aus den Sachwertinvestments prognostizierbaren

Cashflows geht ACI weiterhin von einer steigenden Bedeutung alternativer Investments aus. Die hundertprozentige Tochtergesellschaft der Aquila Capital Holding plant, die Gesellschaft langfristig im Bereich der alternativen Investments zur führenden KVG für semiprofessionelle und professionelle Anleger auszubauen. Für das Geschäftsjahr 2018 wird ein positives Ergebnis unterhalb des Geschäftsjahresergebnisses aber deutlich oberhalb des Vorjahresergebnisses erwartet. Maßgeblich für die prognostizierte Entwicklung ist insbesondere auch die Vereinnahmung von Erträgen aus Strukturierungsdienstleistungen, die sowohl der Höhe als auch dem Zeitpunkt des Anfalls nach nur begrenzt planbar sind. (DFPA/TH) ♦

www.aquila-capital.de



„Das erhebliche Interesse privater und institutioneller Anleger bietet erhebliche Chancen für eine Ausweitung des Geschäftsumfangs“, schreibt die **ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft**

(KVG) in ihrem Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017. Im vergangenen Jahr wurden Ankaufprozesse für mehrere potenzielle Fondsimmobilen geführt. Es sei davon auszugehen, dass diese Prozesse im Jahr 2018 erfolgreich abgeschlossen und somit weitere Fonds in 2018 und 2019 aufgelegt und platziert werden können. Die langjährige Marktpräsenz der ILG-Gruppe führt laut Lagebericht dazu, dass diese trotz der angespannten Situation der Immobilienmärkte der Handels- und Pflegeimmobilen in der Lage ist, insbesondere attraktive Handelsimmobilen zu erwerben. Der Ankauf diverser neuer Fondsimmobilen befindet sich in einem fortgeschrittenen Stadium. Risiken sieht die KVG gleichwohl insbesondere in der limitierten Verfügbarkeit an Immobilien. Die KVG verwaltet derzeit nach den



Anforderungen des KAGB aufgelegte inländische Investmentvermögen im Volumen von rund 54 Millionen Euro. Daneben übernimmt die Gesellschaft die fondsbezogene Verwaltung von

Fonds, die vor Einführung des KAGB von der ILG Fonds GmbH im Volumen von rund 390 Millionen Euro aufgelegt wurden.

Sollte eine neue Fondsaufgabe wider Erwarten im Jahr 2018 nicht erfolgen, wurde der ILG KVG eine harte Patronatsklärung durch die Muttergesellschaft (ILG Holding) erteilt, wonach sich diese verpflichtet, die KVG mit finanziellen Mitteln so auszustatten, dass sie stets in der Lage ist, sämtliche gegenwärtigen und künftigen Verpflichtungen/Verbindlichkeiten fristgerecht zu erfüllen. Im Geschäftsjahr 2017 ging das Betriebsergebnis der ILG KVG auf minus 839.000 Euro zurück (2016: plus 163.000 Euro). Für das kommende Jahr erwartet die Geschäftsführung einen Anstieg der Erträge und damit ein besseres Ergebnis. (DFPA/TH) ♦

www.ilg-gruppe.de

KARRIERE

folgt einem proaktiven, ganzheitlichen Ansatz und ist bereits vor der Entscheidung des Assetmanagements in alle Prozesse involviert. In diesem Zusammenhang werden zum Beispiel vor einer Ankaufsentscheidung Risikobewertungen durchgeführt und auf Basis der Ergebnisse Entscheidungen abgeleitet. Das Risikomanagement der IntReal entspricht vollumfänglich den gesetzlich geforderten Anforderungen an eine KVG sowie der durch die KVG initiierten beziehungsweise administrierten Produkte.

(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?

Die Funktion der Innenrevision wird innerhalb der Warburg-Gruppe von entsprechend regulierten Unternehmen wahrgenommen. Alle weiteren Funktionen werden intern abgebildet.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

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

Als Service-Plattform arbeitet IntReal mit einer Vielzahl von externen Dienstleistungspartnern zusammen. So auch im Bereich der Verwahrstellen.

(5) Bieten Sie Ihre Leistungen auch – als Master-KVG – Initiatoren

ohne KAGB-Lizenz an?

Ja, das entspricht unserem Geschäftsmodell der Service-KVG.

V. Transparenz und Haftung

(2) Mit der KVG besteht nun ein zentraler Haftungsträger. Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Nein.

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

Fester Bestandteil unseres internen Risikomanagementsystems ist auch ein stringentes und umfassendes Auslagerungscontrolling unserer externen Partner. Es beinhaltet unter anderem auch umfassende Anforderungen an Haftungs- und Versicherungsleistungen ausgelagerter Dienstleister.

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

Dies liegt im Aufgabenbereich unserer Fondspartner.

(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?

Nein, dies wird durch unsere Fondspartner individuell erbracht.

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

Ja, je nach Ausgestaltung des Fonds.

Dennis Gaidosch ist seit 1. September 2018 neuer Vertriebsleiter beim Hamburger Emissionshaus One Group. Er unterstützt fortan die Platzierung der Kurzläuferserie ProReal Deutschland Investments und die Weiterentwicklung der Vertriebsaktivitäten. Zuletzt war Gaidosch als Geschäftsführer für die reconcept consulting GmbH tätig. ♦



Dennis Gaidosch



Jochen Schenk

Jochen Schenk übernimmt zum 1. Oktober den Vorstandsvorsitz der Real I.S. AG, dem Immobilien-Assetmanager im BayernLB-Konzern. Er folgt auf Georg Jewgrafow, der seit 2014 die Real I.S. leitet und zum Jahresende in den Ruhestand geht. Schenk gehört seit dem Jahr 2000 dem Vorstand der Real I.S. an und war zuvor schon für das Vorgängerinstitut Bayernfonds Immobilien GmbH als Geschäftsführer tätig. ♦

Michael Schmidt fungiert ab dem 1. April 2019 als Chief Investment Officer (CIO) beim Hamburger Asset Manager Lloyd Fonds. Er zeichnet für drei neue Produktlinien verantwortlich und wird damit die Entwicklung der Gesellschaft zum börsennotierten, bankenunabhängigen Vermögensverwalter maßgeblich mitgestalten. Schmidt ist seit dem 1. Juli 2016 Mitglied der Geschäftsführung von Deka Investment. Er ist außerdem Mitglied des Vorstands der DVFA Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management. ♦



Michael Schmidt

Die Gesellschaft hat den Fragebogen vollständig beantwortet.
Nicht wiedergegeben: II; II2,3,4; III5; IV1,2,3; V1.
Alle Frage/Antworten demnächst unter: www.dfpa.info.

erwarten positive Geschäftsentwicklungen

zins publizierte Lageberichte werden fortlaufend in EXXECNEWS veröffentlicht.

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Publity Performance** sieht aufgrund des allgemein niedrigen Zinsniveaus und fehlender Anlagealternativen mit geringem Risikoprofil gute Möglichkeiten, künftig weitere Fonds aufzulegen. Zum Jahresende 2017 verwaltete das Unternehmen



drei Publikums-AIF mit einem Nettoinventarwert von circa 99 Millionen Euro. Das geht aus dem Lagebericht der KVG für das Geschäftsjahr 2017 hervor. „Insgesamt betrachtet war 2017 für die Gesellschaft ein erfolgreiches Jahr“, heißt es im Lagebericht. Es konnte ein Ergebnis in Höhe von 1,16 Millionen Euro vor Gewinnabführung erwirtschaftet werden (Vorjahr: 1,47 Millionen Euro). Geplant war, ein Ergebnis vor Gewinnabführung in Höhe von 1,937 Millionen Euro zu erzielen. Die Emissionsphase für den Publikums-AIF „Publity Performance Fonds Nr. 8“ endete zum 31. Dezember 2017 mit einem

Platzierungsvolumen in Höhe von 30,3 Millionen Euro. Die Investitionsstrategie der Gesellschaft besteht darin, Immobilien aus den Verwertungsbeständen von Banken und anderen institutionellen Finanzinvestoren unterhalb des Verkehrswertes auf Kalkulationsbasis der tatsächlich erzielten

Mieten zu erwerben, weiterzuentwickeln, zu vermieten und möglichst schnell wieder zu veräußern. Hierbei sollen lediglich solche Anlageobjekte erworben werden, deren Investitionspreis weniger als 90 Prozent des Marktwertes beträgt. Im Rahmen der Unternehmensplanung geht die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2018 aufgrund der abgeschlossenen Emissionsphase für „Fonds Nr. 8“ von einem Rückgang der Umsatzerlöse um 47,9 Prozent aus. Allerdings erwartet die Geschäftsleitung ein dennoch positives Jahresergebnis in Höhe von 1,3 Millionen Euro. (DFPA/TH) ♦

www.publity.de



Die ImmoChance Deutschland-Reihe

- + Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial in deutschen Mittelzentren
- + Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen
- + Konsequente Nutzung staatlich geförderter Finanzierungsprogramme (KfW)
- + Erfolgsnachweis seit nunmehr 10 Jahren
- + Erwirtschaftung marktunabhängiger Renditen, geringe Leerstände in den Objekten
- + Investition in Sachwerte bei einfachem, transparentem Konzept
- + Sofortige Auszahlung auch bei vorzeitigem Objektverkauf

Primus Valor AG | Harriachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 49 09 66-0

info@primusvalor.de | www.primusvalor.de



Aktien/Anleihen
„Globales Finanzsystem heute nicht weniger zerbrechlich als vor zehn Jahren“

David Lafferty, Chefstrategie des Vermögensverwalters Natixis Investment Managers, hat sich anlässlich des Jahrestages der Pleite der US-Investmentbank Lehman Brothers am 15. September 2008 Gedanken gemacht, was die Finanzwelt aus der Finanzkrise gelernt hat. **Seine nüchterne Erkenntnis:** „Die historische Analyse jeder Krise führt vermutlich nicht zu eindeutigen Ergebnissen und bietet wenige konkrete Lösungen für die nächste Krise. So ist vor allem zu hoffen, dass das System flexibler und damit weniger anfällig ist, wenn die nächste Krise eintritt. In dieser Hinsicht können wir jedoch nur zu dem Schluss kommen, dass sich die Dinge seit den Tagen von Lehman kaum verändert haben. Die Verschuldung der Unternehmen und der Staaten ist seit der Krise nur gestiegen, gestützt ausschließlich durch künstlich niedrige Zinssätze. Banken haben zwar mehr Eigenkapital, aber ein Großteil der Hebelwirkung ist einfach auf die Rentenmärkte übergegangen.“

„Altmodische‘ Value-Investoren, die bereit sind, fallende Messer aufzufangen, sind mittlerweile dünn gesät, ersetzt durch ‚Quants‘ und ‚Algos‘, die beim ersten Anzeichen von Schwierigkeiten verkaufen oder shorten.“ **Der Lehman-Kollaps habe viele positive Veränderungen mit sich gebracht, aber am Ende erscheine das globale Finanzsystem heute nicht weniger zerbrechlich als vor einem Jahrzehnt.** Zu dieser Einschätzung gelangt auch **Jason Borbora**, Assistant Portfolio Manager bei Investec Asset Management (Investec AM). **Borbora empfiehlt Anlegern, ernsthaft darüber nachzudenken, wie sie ihre Portfolios vor möglichen Einbrüchen schützen können.** Da sich die durch Quantitatives Easing geschaffene Flutwelle von Geld in diesem Jahr abzubauen beginnt, könnten starke Bewegungen bei Anleihen und Aktien an Bedeutung gewinnen. (DFPA/TH) ◆

www.im.natixis.com; www.investec.com

Alternative Investments
„Auch 2018 hohe Nachfrage nach Hedgefonds“

Institutionelle Investoren, die einen Ausweg aus der Zinsfalle suchen und ihre Allokation zugleich vor Marktschwankungen schützen wollen, setzen bei ihren Anlageentscheidungen verstärkt auf Hedgefonds. **Laut dem Branchendienst Eureka Hedge befindet sich das insgesamt in Hedgefonds verwaltete Vermögen mit 3,4 Billionen US-Dollar auf einem historischen Allzeithoch.** Nach 31,7 Milliarden US-Dollar 2017 sind im ersten Halbjahr des laufenden Jahres weltweit weitere fünf Milliarden Dollar netto neu in UCITS- und Offshore-Fonds geflossen. Das schreibt das Investmenthaus Feri im „Alternativen Update: September 2018“. „Viele Pensionseinrichtungen und Versorgungswerke erhalten nach und nach ihr Kapital aus vormals gut verzinsten Anleihen zurück. Da eine Wiederanlage an den Rentenmärkten aufgrund der niedrigen Zinsen nicht in Frage kommt, fließen diese Mittel nun stärker denn je in Alternative Investments. Die Nachfrage nach Hedgefonds wird deshalb auch 2018 hoch bleiben“, sagt



Marcus Storr

Marcus Storr, Head of Hedge Funds bei Feri. Long/Short-Aktienstrategien bildeten die größte Produktklasse im Anlageuniversum der Hedgefonds, rund 40 Prozent aller Manager seien in diesem Bereich aktiv. Bei der Vielzahl der am Markt gehandelten Long/Short-Aktienfonds komme es in hohem Maße auf die Managerselektion an. „Der Anlageerfolg von Long/Short-Strategien hängt letztlich davon ab, wie gut der jeweilige Fondsmanager darin ist, Marktrisiken einzuschätzen, und welche Mittel er einsetzt, um diese Risiken zu begrenzen. Dazu braucht es sehr viel Erfahrung und Spezialwissen über die jeweiligen Sektoren oder Länder, insbesondere in Bezug auf das Shorten (Leerverkauf) von Aktien“, so Storr. **Am globalen Aktienmarkt lasse sich langfristig eine durchschnittliche Rendite von über sechs Prozent pro Jahr erzielen.** Mit einer Long/Short-Aktienstrategie sei nach Meinung des Feri-Experten ein vergleichbares Ergebnis bei reduzierter Volatilität möglich. (DFPA/TH) ◆

www.feri.de

Immobilien USA
„US Multifamily Housing Markt bietet Chancen“

Der „US Multifamily Housing Markt“ bietet solide Renditen bei einem attraktiven Risikoprofil. Zu diesem Analyse-Ergebnis kommt **Dr. Sven Helmer**, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Lagrange Financial Advisory, beim Forum „Financials & Real Estate“. Der Markt sei hochattraktiv für deutsche Investoren. Das gelte insbesondere für Wohnanlagen an der Ostküste und in den wachstumsstarken US-Metropolen. Dort halte das gegenwärtige Flächenangebot nicht mit der Nachfrage Schritt. **Selbst Angebotshöchststände im laufenden Jahr blieben hinter der Nachfrage zurück.** Seit 2010 würden rund 2,3 Wohneinheiten in diesem Bereich fehlen.

Anleihenmarkt
„Euro-Anleihen gehören weiterhin ins Portfolio“

Der Zinsaufschlag für die USA gegenüber Europa befindet sich auf dem höchsten Stand seit Frühjahr 2007. Laut **Markus Peters**, Senior Manager Fixed Income beim Asset Manager AllianceBernstein, wird der Abstand noch weiter zunehmen. „Unseren aktuellen Zinsprognosen zufolge von 2,4 Prozent im August 2018 auf 3,25 Prozent zum Jahresende 2019. Das wäre sogar der größte Abstand seit 2006“, sagt Peters. **Trotzdem rät der Experte dazu, diesseits des Atlantiks zu investieren.** Grund dafür ist die Währungsabsicherung. Wer als Euro-basierter Anleger im Ausland investiert, muss die Kursschwankungen der Währungen im Auge behalten. „Denn Währungsschwankungen können die Rendite bedeutend schmälern“, so Peters. **Anleger, die sich dieser Gefahr nicht aussetzen möchten, könnten ihre Portfolios absichern - durch Hedging.** Die Währungsabsicherung sei allerdings derzeit so teuer, dass sie den kompletten Renditeaufschlag verschlinge, den sich europäische Anleger von festverzinslichen Investments in



Markus Peters

US-Dollar erhoffen würden. Und die Hedging-Kosten werden laut Peters wohl weiter steigen, da die US-Notenbank Fed ihre Geldpolitik schneller strafft als die Europäische Zentralbank. **Ohnehin sei es ein schwieriges Unterfangen, die Richtung des US-Dollarkurses konstant richtig einzuschätzen.** „Der Wechselkurs schwankte in den vergangenen zwölf Monaten unvorhersehbar aufgrund des stetig wechselnden US-Konjunkturausblicks und des Getöses aus Washington. Ein schwächerer US-Dollar könnte einem ungesicherten Portfolio erheblichen Schaden zufügen“, so Peters. Über die vergangenen zehn Jahre hatte der US-Aggregate Index eine Volatilität von 3,4 Prozent pro Jahr, wenn das Währungsrisiko in Euro abgesichert wurde. Hätten Investoren das Währungsrisiko ungesichert gelassen, wäre die annualisierte Wertschwankung mit fast elf Prozent mehr als dreimal so groß gewesen - und genau dies wollten viele Anleger in einem Kernbaustein ihres Rentenportfolios vermeiden. (DFPA/TH) ◆ www.alliancebernstein.com

Immobilien
„Outlet-Stores bieten weiterhin attraktive Renditen“

Die Beliebtheit von Outlet-Malls wird bei Anlegern weiter zunehmen, das schreibt der Immobilien-Investmentmanager TH Real Estate in einem aktuellen Report. **Einerseits profitieren der Sektor von einer steigenden Nachfrage und einem begrenzten Angebot; andererseits böten Investitionen in Outlet-Stores weiterhin attraktive, risikoadjustierte Renditen.** Dem Report zufolge wurden 2017 die meisten Outlet-Mall-Transaktionen in Europa getätigt. Das Volumen belief sich auf 1,7 Milliarden Euro und überstieg den langjährigen Durchschnitt von 548 Millionen Euro um das Dreifache. In den vergangenen zehn Jahren stellten Outlet-Malls den umsatzstärksten Sektor in Europa dar. **TH Real Estate geht davon aus, dass dieser weiterhin einer der am besten bewerteten Immobiliensektoren bleiben wird.** Viele erstklassige, so genannte Prime-Outlet-Center erzielen Bewertungen, die teilweise bis zu 75 Basispunkte über vergleichbaren Einkaufszentren liegen. TH Real Estate ist zudem davon überzeugt, dass der Sektor für Zeiten mit sowohl starkem als auch schwachem Wirt-

schaftswachstum gut positioniert ist. **Unter den schlechten Marktbedingungen der globalen Finanzkrise wies diese Anlagesparte eine hervorragende Widerstandsfähigkeit auf** und verzeichnete lediglich ein Umsatzminus von 0,5 Prozent verglichen mit dem Umsatz im europäischen Durchschnitt, der um 5,4 Prozent sank. „Outlet-Malls haben sich als defensive Anlage mit relativ geringer Volatilität erwiesen - wie im letzten Konjunkturzyklus zu beobachten war. Betreiber investieren generell stärker in das Einkaufserlebnis mit besserem gastronomischen Angebot und Events, um die Verweildauer und die Besucherfrequenz zu erhöhen. Auch gegenüber dem zunehmenden Onlinehandel wird sich der Outlet-Mall-Sektor behaupten und qualitativ hochwertige Objekte werden weiterhin in Bezug auf die Renditen, das Umsatz- und Mietwachstum überzeugen“, sagt **Stephan Austrup**, Head of Retail, Germany, bei TH Real Estate. „Auch im deutschsprachigen Raum sehen wir im Segment der Outlet-Malls weiterhin Investmentchancen und wollen hier weiter wachsen.“ (DFPA/TH) ◆ www.threalestate.com

Die US-Steuerreform habe die Attraktivität von Immobilien für Eigennutzer verschlechtert. Weiterhin blieben die Anforderungen der Banken zur Finanzierung von eigengenutzten Immobilien hoch. **Daher würden sich nach Einschätzung von Helmer immer mehr US-Haushalte für langfristiges Mieten entscheiden, anstatt zu kaufen.** Die beste Form für deutsche Investoren sei, so Helmer, das Investment über Fonds, so dass Auswahl und Finanzierung der Immobilien sowie Absicherung von Währungsrisiken risikoadäquat durchgeführt werden könnten. (DFPA/TH) ◆

www.lagrange-fm.info

Nachhaltigkeit ist für institutionelle Anleger noch kein Kernkriterium



Nachhaltiges Anlegen ist bisher ein vergleichsweise nachrangiger Faktor im Investment-Prozess institutioneller Anleger. Laut den Erkenntnissen der „Schroders Institutional Investor Study 2018“ dürfte die Relevanz zukünftig allerdings steigen. **Die Studie des Vermögensverwalters Schroders, an der 650 institutionelle Investoren mit einem Anlagevermögen von rund 24 Billionen US-Dollar teilgenommen haben, offenbart eine deutliche Diskrepanz: Auf der einen Seite messen Anleger der Nachhaltigkeit bei Geldanlagen eine große grundsätzliche Bedeutung zu. Andererseits werden Nachhaltigkeitskriterien jedoch kaum im Investmentprozess berücksichtigt.** Knapp ein Drittel der Befragten (32 Prozent) gab an, dass Überlegungen zur Nachhaltigkeit der Kapitalanlage wenig bis gar keinen Einfluss auf ihren Investment-Entscheidungsprozess besitzen. **Ausschlaggebend seien dagegen Faktoren wie strategische Vermögensallokation, Erfolgsbilanz des Fondsmanagers, erwartete Rendite und die Risikotoleranz der Studienteilnehmer.** Investoren, die bereits großen Wert auf Nachhaltigkeit legen, tendieren zu einem längerfristigen Investmenthorizont und größerer Investitionssicherheit und priorisieren risikoadjustierte Renditen. Rund 32 Prozent der Befragten mit einer Halbtendenz von mindestens fünf Jahren gaben an, der Aspekt Nachhaltigkeit habe einen wesentlichen Einfluss. Zum Vergleich: Unter Investoren mit einem kürzeren Investmenthorizont zwischen drei und fünf Jahren teilten 23 Prozent diese Ansicht. Anleger, die stärker auf Nachhaltigkeit setzen, waren zudem deutlich zuversichtlicher, dass die Rendite ihre Erwartungen erfüllt. Mehr als die Hälfte (59 Prozent) dieser Befragten zeigte sich zuversichtlich, dass die Erwartungen erfüllt werden, verglichen mit 37 Prozent bei denjenigen Investoren, für die Nachhaltigkeit keine Priorität besitzt. **Insgesamt gab die Mehrheit der Investoren (74 Prozent) weltweit an, dass nachhaltiges Investieren in den nächsten fünf Jahren an Bedeutung zunehmen dürfte. In der**

Studie aus dem vergangenen Jahr teilten 67 Prozent der Befragten diese Ansicht. Etwas weniger als die Hälfte (47 Prozent) gab außerdem an, während der vergangenen fünf Jahre stärker in nachhaltige Investments allokiert zu haben. Wie im Vorjahr räumten 77 Prozent der Investoren ein, dass ihnen nachhaltiges Investieren Schwierigkeiten bereitet. Herausforderungen sahen sie in erster Linie bei der Wertentwicklung ihrer Anlagen. (DFPA/JF) ♦
www.schroders.de

„Ohne Gewerbeimmobilien kein Wohlstand“



In den europäischen Städten werden Geschäftsgebäude immer mehr zur Mangelware. Um das Wirtschaftswachstum nicht zu gefährden, müssen die EU-Staaten dringend mehr Bauflächen bereitstellen und in die Infrastruktur investieren, zeigt eine neue Studie des **Instituts der deutschen Wirtschaft (IW)**. In den Großstädten Europas müssen neben ausreichendem Wohnraum auch genügend Schulen, Arztpraxen, Supermärkte, Anwaltskanzleien und Krankenhäuser bereitstehen. **Gefragt sind neben öffentlicher Infrastruktur vor allem Büroflächen, belegt die aktuelle IW-Studie zum Wirtschaftsbau in Europa.** Laut IW-Berechnungen ist die Anzahl der Bürobeschäftigten seit dem Jahr 2000 EU-weit um 21 Prozent gewachsen und damit deutlich stärker gestiegen als die Gesamtbeschäftigung. Heute arbeiten 72 Millionen Menschen in einem Büro – das sind 31 Prozent aller EU-Beschäftigten. Die meisten Büroarbeitsplätze gibt es in Belgien (42 Prozent), die wenigsten in Rumänien (17 Prozent). Deutschland liegt knapp unter dem EU-Durchschnitt – 13 Millionen Menschen arbeiten hierzulande in einem Büro. **Um all diesen Menschen Arbeitsplätze in den Städten zu bieten, müsse die Politik dringend mehr in die Infrastruktur investieren und den Bau von Wirtschaftsimmobilien zulassen, indem sie vor allem Bauflächen bereitstellt. Allerdings sind seit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007 die Gewerbebauinvestitionen innerhalb der EU um 14 Prozent zurückgegangen. 2017 flossen 713**

Milliarden Euro in den gewerblichen und öffentlichen Hoch- und Tiefbau. „Die Politik kann die nötigen Investitionen in die Infrastruktur nicht alleine stemmen. Kooperationen von privaten Anlegern und dem Staat können helfen, die Finanzierungslücken zu schließen“, sagt IW-Immobilienexperte **Michael Voigtländer**. In den deutschen Städten wird vor allem in Berlin, München und Frankfurt am Main der Bürobedarf weiter steigen, weil sich dort viele IT-Dienstleister und Unternehmensberatungen angesiedelt haben. „Es ist genauso wichtig, neue Gewerbeimmobilien und Verkehrswege zu bauen wie neue Wohnungen zu schaffen“, sagt IW-Immobilienexperte **Pekka Sagner**. (DFPA/JF) ♦
www.iwkoeln.de

Banken und Fintechs: Verschmelzen statt Verdrängen



Die Grenzen zwischen klassischen Banken und Fintechs verschwimmen. Das liegt an einer klaren Strategie, die die Mehrheit der Kreditinstitute verfolgt: **64 Prozent der Banken arbeiten in irgendeiner Form mit einem Fintech zusammen. Mehr als jedes vierte Institut hat ein eigenes Start-up gegründet, 30 Prozent planen eine Fintech-Einheit. Ziel der etablierten Banken ist, disruptive Verdrängungseffekte zu vermeiden.** Zudem wollen sie Probleme mit der rückständigen eigenen IT durch das Auslagern von Aufgaben lösen. Das sind Ergebnisse der Studie „Branchenkompass Banking 2018“ der Beratungsgesellschaft **Sopra Steria Consulting** in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut. Viele Banken haben ihre Einstellung gegenüber Start-ups aus dem Finanzsektor in den vergangenen zwei Jahren verändert. 2016 sah knapp ein Viertel der Bankentscheider einen Vorteil darin, Fintechs zu kaufen oder ihre Lösungen zu integrieren. 2018 arbeitet die Mehrheit mit einem oder mehreren Fintechs zusammen (30 Prozent), ist finanziell beteiligt (21 Prozent) oder hat selbst ein Start-up gegründet (28 Prozent). „Der technologische Aufholdruck ist groß. Die Banken haben einsehen müssen, dass es zu lange dauert, bis die eigene IT und digitale Innovationen soweit sind, bis sie mit Fintech-Architekturen mithalten können. Deswegen ist eine logische Folge, dass die Branche von Konfrontation auf Kooperation umgeschwenkt ist“, sagt **Matthias Frerichs**, Leiter Digital Banking von Sopra Steria Consulting. **Umgekehrt seien Fintechs aufgrund der oftmals fehlenden Banklizenz in vielen Fällen auf die Zusammenarbeit mit etablierten Banken angewiesen - was für beide Seiten Vorteile haben kann.** 42 Prozent der Bankentscheider erwarten durch die mit Hilfe von Fintechs vorangetriebene Modernisierung an der Kundenschnittstelle eine Stärkung

des eigenen Geschäfts. **Die Coopetition-Strategie bei Banken und Fintechs komme nicht von ungefähr: Beide Seiten wollen verhindern, dass ihnen die Tech-Unternehmen aus den USA und aus Fernost Geschäft streitig machen.** Mit Baidu, Alibaba und Tencent wollen zudem drei Internetfirmen aus China den Bankenmarkt in Deutschland und Europa aufrollen. (DFPA/MB) ♦
www.steria.com

Versicherungsbranche: Wettbewerb und Angebotsvielfalt nehmen zu



Digitalisierung, Niedrigzinsumfeld, Regulierungsreformen, neue Risiken, der Brexit und eine alternde Gesellschaft – die deutsche Versicherungsbranche erlebt einen massiven Wandel ihres wirtschaftlichen und regulatorischen Umfeldes. Eine Studie des **Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)** belegt: Der Vielfalt der Wettbewerber und des Angebotes tut dies keinen Abbruch. „Die Vielfalt der Wettbewerber nimmt stetig zu, entsprechend reichhaltiger wird das Angebot für die Kunden“, sagt der Chefvolkswirt des GDV, **Klaus Wiener**. Eine Analyse des GDV macht zentrale Trends aus: So werde der Versicherungsmarkt in den nächsten Jahren durch eine hohe Innovationsdynamik und einen weiter verschärften Wettbewerb gekennzeichnet sein. Versicherer gingen unterschiedliche strategische Wege, um sich an die neue Welt anzupassen. **Die Anbieterlandschaft differenziere sich weiter aus. Zudem wachse die Bedeutung von Kooperationen – sowohl zwischen Versicherern und Firmen anderer Branchen als auch zwischen mehreren Versicherern.** Marktein- und -austritte sowie Unternehmenstransaktionen werden ebenfalls zunehmen. Dies schlage sich in einer kontinuierlichen Veränderung der Marktanteile der Wettbewerber nieder. Anders als oft vermutet sei bisher jedoch kein Konsolidierungstrend zu erkennen. „Unsere Untersuchung zeigt eine bemerkenswerte Konstanz der Marktkonzentration auf Gruppenebene“, sagt der GDV-Chefvolkswirt. „Der Anteil der Beitragseinnahmen, der auf die größten fünf, zehn und fünfzehn Versicherungsgruppen entfällt, ist über die letzten Jahre nahezu unverändert geblieben.“ Dies sei unter anderem darauf zurückzuführen, dass es **keinen klaren Zusammenhang zwischen der Größe eines Anbieters und dem Wachstum seiner Beitragseinnahmen gibt, so Wiener.** „Trotz vieler Herausforderungen und neuer Wettbewerber spricht vieles dafür, dass etablierte Versicherer durch erfolgreiche Anpassung an die neue Welt auch in den nächsten Jahren eine starke Marktposition behalten werden.“ (DFPA/MB) ♦
www.gdv.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), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Volker Wohlfarth
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reizeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 08. Oktober 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

Immobilienmarkt

Studentenapartment als Geldanlage: Lohnt das Investment?

Der Markt für „Mikro-Apartments“ wächst. An deutschen Universitäten sind so viele Studenten wie noch nie eingeschrieben. Projektentwickler ziehen aufgrund des knappen Wohnraums und steigender Preise für Wohnimmobilien in den Universitätsstädten Studenten-Wohnkomplexe mit möblierten Mini-Apartments von 20 bis 35 Quadratmetern Wohnfläche in die Höhe. Wie interessant ist dieser Trend für ein Investment?

Die Zahlen sprechen für sich. In der deutschen Studienlandschaft werden Rekorde geschrieben. Mit rund 2,84 Millionen zugelassenen Studierenden haben Deutschlands Hochschulen nach vorläufigen Angaben zum Wintersemester 2017/2018 die zehnte Höchstmarke in Folge verzeichnet, 46 Prozent mehr Studenten als in 2008.

Bedarf an Ein-Zimmer-Wohnungen steigt

Staatliche Studentenwohnheime können dem Nachfrageanstieg nach bezahlbarem Wohnraum seit Jahren nicht mehr standhalten. Die Auswirkungen auf die Preise für studentische Wohnungen sind daher deutlich zu spüren. Nach Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft sind in Berlin beispielsweise die Mieten typischer Studentenwohnungen – 30 Quadratmeter, Einbauküche und nahe an der Uni gelegen – seit 2010 um 42 Prozent gestiegen, mit einer durchschnittlichen Quadratmetermiete bei knapp zehn Euro, vor Betriebs- und Heizkosten. In München werden über 17 Euro berechnet. Die Mietpreisentwicklung für kleine Apartments übersteigt somit die Entwicklung des



Foto: Robert Lehmann

Volker Wohlfarth

Geschäftsführer von zinsbaustein.de, Berlin
volker.wohlfarth@zinsbaustein.de

Gesamtmarktes. Savills Research hat diesen Trend bereits im Juni 2017 in einem Marktbericht zum Studentenwohnungsmarkt Deutschland als besonders gravierend herausgestellt.

Das Interesse der Investoren nimmt weiter zu

Auf diesen Trend hat der private Wohnungsbau reagiert. Anfang 2018 wurden in 50 deutschen Städten 12.300 Wohnheimplätze gebaut oder saniert, weitere 19.500 Plätze sind in Planung. Die Menge an Mini-Apartments für Ein-Personen-Haushalte hat sich seit 2010 verdreifacht. Nach einer Umfrage von CBRE investieren bereits rund 25 Prozent der befragten Investoren, die im Raum Europa und dem Nahen Osten aktiv sind, in alternative Segmente und insbesondere in Studentenapartments. Gemäß einer Studie zum Wohnungsmarkt des Immobiliendienstleister Savills Research könnte in diesem Jahr erstmals eine Milliarde Euro in Mikro-Apartments investiert werden. Davon profitieren nicht nur Studenten, sondern auch

Privatanleger. Für Anleger, die angesichts von Niedrigzinsen auf der Suche nach profitablen Nischenmärkten sind, sind Mikro-Apartments somit sehr interessant. Steigende Mieten locken inzwischen sogar institutionelle Investoren wie Versicherungen und Spezialfonds von Versorgungskassen an, denn die Renditeversprechen liegen zwischen vier und sechs Prozent. Wer in eine Studentenwohnung investieren möchte, sollte vor allem darauf achten, wie viele Hochschulen es vor Ort gibt und wie sich die Studierendenzahlen entwickeln. Auch die Lage innerhalb der Stadt sollte vor einer Investitionsentscheidung berücksichtigt werden. Studenten sollten kurze Wege zur Uni haben, damit sie zu Fuß gehen, mit dem Fahrrad fahren oder in unmittelbarer Nähe in einen Bus oder die U-Bahn einsteigen können, die sie in kurzer Zeit ans Ziel bringt. Bei der Wohnung selbst sollten sich Kapitalanleger auf das Wesentliche konzentrieren: Ein Balkon muss nicht unbedingt vorhanden sein, ein ordentlicher Grundriss und ausreichend Steckdosen aber schon. Die Größe der Wohnung spielt laut einer Studie von Jones Lang Lasalle für die Studierenden meist nur eine untergeordnete Rolle.

Serviced Apartments als interessantes Nischenprodukt

Studentenapartments können auch ein gutes Angebot sein für Anleger, die eine Immobilienanlage mit wenig Verwaltungsaufwand bevorzugen. Private Studentenwohnheime bieten hier den Vorteil, dass sie in der Regel von einer Betreibergesellschaft verwaltet werden. Da diese sich um die Vermietung

und Instandhaltung kümmert, hat der Besitzer des Apartments seine Ruhe, zumindest so lange, wie der Vertrag mit der Betreibergesellschaft läuft. Die Zeit und Energie, die der Wohnungsbesitzer durch einen Betreiber sparen kann, sollte man angesichts der häufigen Mieterwechsel bei Studenten nicht unterschätzen. Unter anderem für Investoren in fortgeschrittenem Alter, die noch eine stabile Einnahmequelle für die Rente suchen, wird hier eine interessante Option geboten.

Neue Zielgruppen für Mikroapartments

Die Nachfrage nach Wohnraum wird sich auf hohem Niveau halten, denn die Apartments sind auch für andere Zielgruppen interessant. Neben Studenten mieten sich derzeit auch zunehmend Pendler, Young Professionals und Projektarbeiter in den modernen Wohnanlagen ein, da kleine Einheiten auf dem Wohnungsmarkt knapp sind. Auch für alleinstehende Senioren sind kleine Apartments attraktiv, so dass weiterhin Nachfragepotenzial besteht, wenn die demografischen Verhältnisse der Bundesrepublik sich wandeln. ♦

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

BVT Unternehmensgruppe

Sachwerte. Seit 1976.

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

Immobilien USA

Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen

**Immobilien Deutschland**

Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen

**Multi-Asset-Konzepte**

Aufbau von Portfolios aus Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen