

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Veranstaltungsbericht
Die **18. SuperReturn-Konferenz** in Berlin: Hoher Anlagedruck trotz Rekordzahlen in der **Private-Equity-Branche**.

Sachwertinvestments
Dextro-Studie: Geplante AIF-Emissionsvolumina gehen zurück.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
Risikogemischter Publikums-AIF von **INP** geht an den Start.

Investmentfonds
Aktienfonds von **C-Quadrat** nimmt „Neue Seidenstraße“ in den Investmentfokus.

Hansainvest legt Mischfonds für **Reuss Private** auf.

Schroders baut Angebot nachhaltiger Aktienfonds aus.

Investec lanciert Klimafonds.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Bank für Vermögen AG platziert erstmalig hauseigene Vermögensverwaltungsstrategien.

KanAm Grund Group will 2019 Zahl der Ankäufe steigern.

KGAL-Gruppe stärkt internationale Präsenz.

Die **TSO-DNL** Vermögensanlagen schütten 20,7 Millionen US-Dollar aus.

Karriere
Neue Aufgaben für **Ingo Ahrens**, **Thomas Herbert** und **Alexander Mertz**.

5 x 5 Vermögensanlage
7x7 invest AG

Märkte – Seite 6
Aktien international
Edmond de Rothschild: „Der Markterholung könnte die Puste ausgehen.“

Edelmetalle
Goldpreis: Konsolidierung im Aufwärtstrend?

Anleihen
Swisscanto Invest: Überseemärkte als Alternative zu US-Dollar-Bonds.

Immobilien Deutschland
Deutsche Bank warnt vor Überbewertungen am Häusermarkt.

Makler: Immobilien in München nicht zu teuer.

Für Sie gelesen – Seite 7
Firmen im Kaufrausch: Disruption treibt laut **Bain & Company** weltweites M&A-Geschäft.

Deutscher Zweitmarkt für Lebensversicherungen: Ankaufsvolumen gesteigert, so analysiert der **Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen**.

Bank-Umfrage: 96 Prozent der Kunden sind zufrieden mit unabhängigen Vermögensverwaltern.

JLL: Erbbaurecht in deutschen Metropolen von wachsendem Interesse.

From the Desk – Seite 8
Autor **Volker Wohlfarth**, Geschäftsführer von **zinsbaustein.de**, stellt Ergebnisse einer Potenzialanalyse zu Immobilien-Crowdinvesting vor.

***** TOP STORIES**

Veranstaltungsbericht

18. SuperReturn-Konferenz in Berlin: Hoher Anlagedruck trotz Rekordzahlen

Die internationale Private-Equity-Branche traf sich vom 26. Februar bis zum 1. März zur „SuperReturn International 2019“ in Berlin. Der Veranstalter bezeichnet den viertägigen Kongress als größten seiner Art weltweit und zählte in diesem Jahr über 2.700 Teilnehmer, davon über 800 institutionelle Anleger (Limited Partner, LPs) wie Pensionsfonds, Stiftungen und Family Offices und über 1.100 Fondsinvestoren (General Partner, GPs). Wie im Vorjahr standen in diesem Jahr die Assetklassen Private Debt und Real Estate sowie die Integration von ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) in Private-Equity-Strategien im Fokus der Agenda. Diskutiert wurden indes auch die Auswirkungen anhaltender Mittelzuflüsse und steigender Unternehmensbewertungen sowie die Folgen einer möglichen Abkühlung der Weltwirt-



SuperReturn International 2018: Diskussionsrunde „State of the union“

schaft. Traditionell haben zum Auftakt der „SuperReturn International 2019“ mehrere Branchenschwerpunkte ihre jährlichen Studien zum Private-Equity-Markt vorgestellt. Laut „**Global Private Equity Report**“ der Managementberatung **Bain & Company** verdichten sich die jüngste Hausse und die bevorste-

henden Herausforderungen, die die Private-Equity-Branche zu meistern hat, in einer Zahl: der Summe des nicht-investierten Kapitals der Private-Equity-Fonds. Das sogenannte „Dry Powder“ stieg 2018 noch einmal um zehn Prozent auf zwei Billionen US-Dollar. Das entspricht den Konsumausgaben sämtlicher deutschen

Privathaushalte in einem Jahr. Davon stehen 695 Milliarden US-Dollar für Leveraged Buy-outs zur Verfügung. In ihrem zehnten Report beleuchten die Bain-Experten die Hintergründe der historischen Rekordwerte und zeigen auf, mit welchen Strategien die besten Fonds dem daraus erwachsenden Anlagedruck und dem Wettbewerb um Beteiligungen begegnen. „2014 bis 2018 waren die besten Jahre, die die Private-Equity-Branche je erlebt hat“, erklärt **Rolf-Magnus Weddigen**, Leiter der Private-Equity-Praxisgruppe von Bain im deutschsprachigen Raum. „Kapitalzuflüsse und Investitionen waren so hoch wie kaum jemals zuvor und noch nie gab es so viele Exits. Darüber hinaus waren die Renditen attraktiv.“ Damit dieser Lauf anhalte, müssten die Fondsmanager jedoch ihr Bestes geben. „Insbesondere die derzeit hohen Bewertungen und eine mögliche Abkühlung der Weltkon-

Fortsetzung auf Seite 2





HTB 10. GESCHLOSSENE IMMOBILIENINVESTMENT PORTFOLIO GMBH & CO. KG

- Langjährig bewährtes Konzept vom Zweitmarktspezialisten
- Investment in ertragreiche und werthaltige deutsche Immobilien
- Dreistufiger Auswahlprozess für hohe Renditechancen

Disclaimer: Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbezwecken und stellen keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten Überblick über die Emission geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. 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 dann abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich. Stand: Januar 2019

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH | An der Reeperbahn 4A | 28217 Bremen
 Telefon +49 421 7928390 | Fax +49 421 79283929 | vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-fondshaus.de

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

junktur bereiten Kopfzerbrechen“, so Weddigen.

Die steigenden Preise für Beteiligungen und der enorme Wettbewerb um verfügbare Assets begrenzen die Zahl der Deals. Im Jahr 2018 gab es 13 Prozent weniger Buy-outs als im Vorjahr. Ihr Wert dagegen erhöhte sich um zehn Prozent auf 582 Milliarden US-Dollar. Hauptursache dieses Anstiegs sei die wachsende Bedeutung von großen Public-to-Private-Transaktionen.

Auf der Exit-Seite profitieren Buy-out-Fonds dagegen von den aktuellen Rahmenbedingungen. Die Beteiligungsverkäufe lagen 2018 mit 378 Milliarden US-Dollar auf dem hohen Niveau des Vorjahrs. Damit haben Buy-out-Fonds über die vergangenen fünf Jahre Beteiligungen für insgesamt zwei Billionen US-Dollar verkauft – der bei Weitem höchste Fünfjahreswert seit Bestehen der Branche. Der größte europäische Exit fand in Deutschland statt: Für 5,4 Milliarden US-Dollar veräußerte Macquarie im Mai 2018 den Eschborner Energiedienstleister Techem an ein Konsortium von Private-Equity-Investoren. Während sogenannte Secondaries, sprich der Verkauf eines Unternehmens von einem Fonds an andere Private-Equity-Investoren, ein wichtiger Exit-Kanal sind, entfällt der Löwenanteil der Exits auf strategische Investoren. Dagegen haben sich die Rahmenbedingungen für Börsengänge als Exit-Kanal im vergangenen Jahr insbesondere in Europa und Asien verschlechtert.

Die weiterhin starken Exit-Aktivitäten einhergehend mit nachhaltig positiven Renditen bescheren institutionellen Anlegern Rekordrückflüsse. Diese Renditestärke lockt Kapitalanleger. **2018 warb die Private-Equity-Branche frische Gelder in Höhe von 714 Milliarden US-Dollar ein.** Seit 2014 summieren sich die Kapitalzuflüsse

damit auf 3,7 Billionen US-Dollar. Und 90 Prozent der Investoren wollen sich auf diesem Niveau weiter engagieren, wenn nicht gar ihre Mittel aufstocken.

Der aktuelle Bain-Report zeigt auf, welche Strategien Top-Performer angesichts des anhaltend hohen Anlagedrucks verfolgen. Sie setzen bei ihren Beteiligungen unter anderem auf Buy-and-Build-Strategien, auf regelmäßige, auch größere Akquisitionen sowie auf eine systematische Expansion über das Kerngeschäft hinaus. Schritt für Schritt entwickeln sie auf diese Weise Plattformunternehmen für ganze Branchen. Je stärker die Börsen weltweit die Gefahr einer Rezession einpreisen, desto attraktiver wird für die Branche zudem die Übernahme börsennotierter Unternehmen. Die Bedeutung von Public-to-Private-Transaktionen dürfte weiter zunehmen, im Gegenzug die Zahl der IPOs schrumpfen. Insgesamt sieht Weddigen die Branche im Umbruch: „Zum einen geht der Trend hin zu immer größeren Deals. Zum anderen geraten börsennotierte Konzerne mehr und mehr ins Übernahmeverisier. Das wird für alle PE-Fonds nachhaltige Veränderungen zur Folge haben.“ Entsprechend müssten sich diese neu aufstellen. Nur dann ließen sich selbst 20-Milliarden-US-Dollar-Deals bewältigen und Mehrwert generieren. Weddigen: „Wer Mega-Investments erfolgreich abschließen und unternehmerisch entwickeln möchte, benötigt sowohl neue Fähigkeiten in puncto Due Diligence als auch Personalressourcen, um die Beteiligungen nach dem Closing eng begleiten zu können.“

Horst Güdel, Gründer und Vorstand des Dachfondsinitiators **RWB Group**, zieht auf Anfrage von EXXECNEWS folgendes Kongressfazit: „Private Equity ist ein absolutes ‚Peoples Business‘ und die SuperReturn bietet hervorragende Möglichkeiten für den persönlichen Austausch mit vie-

len Partnern und Experten innerhalb weniger Tage und an einem Ort. Das beherrschende Thema in diesem Jahr verdeutlicht die hohe Relevanz des persönlichen Netzwerks: Das noch zu investierende Kapital – das sogenannte



Horst Güdel

„Dry Powder“ – ist weiter auf Rekordhoch. Dies hat den Wettbewerb unter Private-Equity-Fonds auf der Suche nach geeigneten Investitionsobjekten und damit die Einstiegspreise erhöht. Einen Vorteil haben hier jene Fonds, die Investitionen aus ihrem persönlichen Netzwerk heraus tätigen können, weil sie über Jahre hinweg Unternehmen beobachten und den Kontakt zu den Verantwortlichen pflegen. Die Einstiegspreise sind hier meist deutlich günstiger, weil die Beteiligung nicht über öffentliche Auktionen oder Bietverfahren großer Investmentbanken getätigt werden muss. Fonds mit diesen persönlichen Netzwerken sind aktuell stark nachgefragt und meist um ein Vielfaches überzeichnet. Die einzige Möglichkeit den Zugang zu diesen Vehikeln zu erhalten, ist, bereits langjähriger Investor zu sein oder zumindest über viele Jahre einen engen, persönlichen Austausch zu pflegen. Wir sind 1999 als deutscher Vorreiter in den Private-Equity-Markt eingestiegen, haben über zwei Jahrzehnte ein umfangreiches Netzwerk mit Beziehungen zu den besten Fondsmanagern aufgebaut und können daher in diese vielversprechendsten Fonds investieren.

Auch deshalb ist die SuperReturn für uns ein Pflichttermin.“

Christian Kümmerling, Leiter des Portfoliomanagement Zielfonds bei der **Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft**: „Bei einer erneuten Rekordteilnehmerzahl war die vorherrschende Stimmung unter den Investoren wie auch den Fondsinitiatoren nach wie vor optimistisch. Neben den Hauptthemen der Vorjahre, nämlich hohen Unternehmenspreisen sowie der relativ hohen Liquidität im Markt sowie steigenden Fondsvolumina, spielte 2019 auch das Thema Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle – es gab am Dienstag sogar einen ESG Summit, das heißt ein ganzer Tag ein eigener Stream nur mit Verträgen/Panels et cetera zu ESG-Themen. Zudem wurde während der ganzen Konferenz deutlich, dass das Thema ESG bei Investoren immer mehr in den Fokus rückt.“

Zur Integration von Nachhaltigkeitskriterien in der Assetklasse Private Equity meint Güdel: „Nachhaltiges Investieren spielte schon lange vor ‚ESG‘ eine große Rolle – vor allem in Bezug auf die Risikominimierung. Man muss bedenken, dass es sich bei Private Equity seit jeher um langfristige Investitionen in Unternehmen handelt. Deren Wachstum und der dauerhafte Erfolg sind das Ziel. Wenn sich ein Fonds also an Unternehmen beteiligt, die etwa ihre Mitarbeiter schlecht behandeln oder die Umwelt schädigen, dann holen sie sich unnötige Zukunftsrisiken ins Portfolio. Mit ‚ESG‘ haben die Kriterien der Risikobetrachtung vor einigen Jahren einen neuen Namen und damit mehr Aufmerksamkeit erhalten. Als Anbieter von sicherheitsorientierten Anlagelösungen begrüßen wir das dabei und fertigen im Rahmen unserer Fondsauswahl vor jeder Investition auch einen ESG-Audit an. Das daraus resultierende Rating kann mitunter zur Ablehnung eines Fondsmanagers führen.“ (JF/JPW) ♦ <https://finance.knect365.com/superreturn-international>

Sachwertinvestments

Dextro-Studie: Geplante AIF-Emissionsvolumina gehen zurück

Wie in den vergangenen Jahren hat die Darmstädter **Dextro Group**, ein unabhängiges Analysehaus für alternative Investments, eine breit angelegte Marktstudie durchgeführt, bei der 42 Emissionshäuser ihre konkreten Emissionspläne für 2019 gemeldet haben. **Nach den Ergebnissen der Studie wollen diese Anbieter im besagten Zeitraum ein Zeichnungsvolumen in Höhe von 1,294 Milliarden Euro im Bereich der Publikumsfonds auf den Markt bringen. Das Investitionsvolumen soll dabei 2,304 Milliarden Euro**

betragen. Die Anzahl der geplanten Publikums-AIF liegt bei 32, die geplante Vorjahreszahl lag deutlich höher bei 40. **Einen leichten Rückgang zeigt die Studie sowohl beim geplanten Investitionsvolumen** (Vorjahr: 2,596 Milliarden Euro) als auch beim geplanten Zeichnungsvolumen (Vorjahr: 1,553 Milliarden Euro). Auch bei geplanten 31 Spezialfonds (Vorjahr: 32) gibt es einen Rückgang. So soll das Investitionsvolumen bei 4,065 Milliarden Euro (Vorjahr: 5,255 Milliarden Euro) und das Emissionsvolumen

bei 2,277 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,137 Milliarden Euro) liegen. Ein geplantes Emissionsvolumen von 1,187 Milliarden Euro beziehungsweise 1,488 Milliarden Euro Investitionsvolumen meldeten die Anbieter für **Produkte, die nicht vom Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) erfasst werden. Die Anzahl dieser Produkte soll bei 41 liegen**, wobei wie im Vorjahr Direktinvestments (16) überwiegen. Hinzu kommen operativ tätige Unternehmungen (fünf), Nachrangdarlehen (zehn) und Sonstige (zehn). Bei den Publikums-AIF

stellen auch in diesem Jahr **Immobilienfonds mit 2,034 Milliarden Euro Investitionsvolumen beziehungsweise 88,27 Prozent des geplanten Angebots das mit Abstand größte Segment.** Dabei liegen wie im Vorjahr Immobilienfonds Inland (17) vor den geplanten Angeboten mit ausländischen Objekten (sieben). Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Spezialfonds, auch dort zeigen sich Immobilienfonds mit inländischen Objekten (15) vor Immobilienfonds Ausland (vier). (DFPA/TH) ♦ www.dextrogroup.de

Risikogemischter Publikums-AIF von INP geht an den Start

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat den Vertrieb des „**26. INP Deutsche Sozialimmobilien**“ des Hamburger Fondsanbieters INP genehmigt. Der risikogemischte Publikums-AIF investiert in ein Portfolio aus fünf Pflegeimmobilien/Pflegewohnanlagen und einer Kindertagesstätte an sechs Standorten in fünf Bundesländern. **Das Zeichnungskapital beträgt 31 Millionen Euro, das Fondsvolumen insgesamt 53,5 Millionen Euro.** Eine Beteiligung ist ab einer Zeichnungssumme von 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio möglich. Es sind monatliche Auszahlungen in Höhe von 4,50 Prozent per annum während des Prognosezeitraums bis zum 31. Dezember 2031 vorgesehen. Die prognostizierten Gesamtauszahlungen betragen 157,4 Prozent. Fondsimmobiliën sind die Neubaupflegeeinrichtung „Haus Friedrich Ludwig Jahn“ in Saarbrücken (Saarland) mit 110 stationären Pflegeplätzen, im Bundesland Schleswig-Holstein die beiden Pflegeeinrichtungen „Seniorenresidenz Großenaspe“ in Großenaspe und das „Pflegezentrum Techau“ in Techau mit 92 beziehungsweise 95 stationären Pflegeplätzen, die Pflegeeinrichtung „Forstgarten Stift Wehretal“ im hessischen Wehretal mit 40 stationären Pflegeplätzen, das „Seniorenhaus St. Michael“ in Gräfenberg (Bayern) mit 59 Wohn-



Fondsimmobilie Saarbrücken

einheiten für Betreutes Wohnen zuzüglich 98 Tagespflegeplätzen sowie der „Kindergarten Weltentdecker“ in Essen (Nordrhein-Westfalen) mit 57 Betreuungsplätzen. Betreibergesellschaften der sechs Fondsimmobiliën sind die Schwesternverband Pflege und Assistenz gGmbH (Saarbrücken), die Convivo Holding GmbH (Großenaspe und Techau), die Cosiq GmbH (Wehretal), die SeniVita Sozial gGmbH (Gräfenberg) sowie die Fröbel Bildung und Erziehung gGmbH (Essen). Mit den Betreibern wurden indexierte Mietverträge mit Laufzeiten zwischen 20 und 25 Jahren zuzüglich Verlängerungsoptionen geschlossen. (DFPA/JF) ◆

www.inp-gruppe.de

Schroders baut Angebot nachhaltiger Aktienfonds aus

Der britische Vermögensverwalter **Schroders** erweitert mit dem „**Schroder ISF European Sustainable Equity**“ und dem „**Schroder ISF Sustainable Multi-Factor Equity**“ seine nachhaltigkeitsorientierte Produktpalette. Bei der Titelauswahl der beiden Aktienfonds werden insbesondere soziale, Umwelt- und Unternehmensführungs-Faktoren (englisch: Environmental, Social, Governance) berücksichtigt. Der „Schroder ISF European Sustainable Equity“ ist ein nachhaltiger Aktienfonds mit Fokus auf Europa. Die Strategie soll Anlegern eine langfristige Wertentwicklung bieten, die durch die Berücksichtigung von ESG-Faktoren erzielt werden. Die Grundlage für den Fonds bilden die europäischen Aktienstrategien von Schroders. Diese kombinieren verschiedene Anlagestile und basieren auf umfangreichen Bottom-up-Analysen. **Als Herzstück des Anlageprozesses fungiert das von Schroders neu entwickelte Rahmenkonzept für ESG-Kapitalanlagen „Context“.** Es zielt darauf ab, Unternehmen zu identifizieren, die führende Nachhaltigkeitseigenschaften in ihrer Branche aufweisen oder die sich im Hinblick auf Nachhaltigkeit verbessern. Der „Schroder ISF Sustainable Multi-

Factor Equity“ ist ein global anlegender Aktienfonds, der ESG-Analyse mit einem systematischen Investmentansatz verbindet. Die Strategie basiert auf dem „Global Multi-Factor Equity Fund“, dessen Portfoliomanager nachgewiesene Faktorprämien (Qualität, Momentum, Value und niedrige Volatilität) als Renditequelle erschließen. Der Fonds enthält zudem mehrere Ansätze der nachhaltigen Geldanlage.

Im Mittelpunkt der Strategie steht Schroders' firmeneigenes Rahmenkonzept „SustainEx“. Es misst, wie sich die Tätigkeit von Unternehmen auf Gesellschaft und Umwelt auswirkt – im positiven, aber auch im negativen Sinne. **Achim Küssner**, Geschäftsführer von Schroders Investment Management: „Die Schroders Global Investor Study hat gezeigt: Anleger sehen nicht nur die zunehmende Relevanz von Nachhaltigkeit für die Geldanlage, sondern sind auch davon überzeugt, dass sie damit hohe Renditen erzielen können. Mit den neuen nachhaltigen Aktienfonds von Schroders möchten wir genau das erreichen. Denn die Berücksichtigung von Umwelt-, sozialen und Governance-Kriterien bei der Geldanlage ist für uns kein Selbstzweck, sondern Voraussetzung für nachhaltige Erträge.“ (DFPA/JF) ◆

www.schroders.de



Achim Küssner

Aktienfonds von C-Quadrat nimmt „Neue Seidenstraße“ in den Investmentfokus

Der neue Aktienfonds „**C-Quadrat Orient & Occident Fonds**“ des österreichischen Vermögensverwalters **C-Quadrat** verfolgt einen Value-Ansatz, bei dem die Auswahl der Einzeltitel auf Grundlage eines fundamentalen Analyseprozesses erfolgt. Das Anlageuniversum besteht aus über 1.600 Unternehmen, die in der Drei-Meere-Region (östliches Mittelmeer, Schwarzes Meer und Kaspisches Meer) angesiedelt sind oder dort den Hauptteil ihres operativen Geschäfts abwickeln. **Der regionale Fokus des Fonds setzt sich dabei aus Industrieländern ebenso wie aus Schwellenländern und Emerging Markets zusammen.** Dazu zählen beispielsweise Israel, Russland, Türkei, Irak, Georgien, Kasachstan, Usbekistan und Tadschikistan. Die Aktien der Portfoliounternehmen werden entweder an liquiden Börsen in der Region oder an westeuropäischen Börsen gehandelt. Umfassende Investmentexpertise des Fondsmanagements, die Zusammenarbeit

mit in der Region verankerten Investmenthäusern sowie ein umfassendes Risiko- und Liquiditätsmanagement zeichnen den neuen Fonds aus. **Pieter-Vincenz van der Byl**, Fondsmanager des „C-Quadrat Orient & Occident Fonds“: „Wir erschließen Anlegern mit unserem Fonds den Zugang zu einer der global am meisten vernachlässigten Investmentregionen überhaupt. Dabei weist die Drei-Meere-Region makroökonomisch nach aktuellen Prognosen weit überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten in den kommenden Jahren auf, die Unternehmensbewertungen sind dennoch sehr niedrig. Dieses Performancepotenzial wollen wir mit dem Fonds nutzen und ein attraktives Rendite-/Risiko-Profil anbieten. Durch die extrem hohen chinesischen Infrastrukturinvestitionen in die neue Seidenstraße wird die Region weiteren wirtschaftlichen Rückenwind bekommen, den wir als einer der First Mover für Anleger nutzen wollen.“ (DFPA/JF) ◆

www.c-quadrat.com

Hansainvest legt Mischfonds für Reuss Private auf

Mit dem „**Bluearrows Fonds**“ legt **Reuss Private Europe** in Kooperation mit der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest** einen Mischfonds auf, der auf eine Kombination aus Aktienanlagen und marktneutralen Strategien setzt und dabei einen aktiven Managementansatz verfolgt. **Das Ziel ist es, Aktienrenditen zu erzielen, ohne Kursrückschläge mitzunehmen.** Dies soll durch eine Kombination von Aktien mit unabhängigen Investmentbausteinen gelingen, die die Diversifikation erhöhen und die Volatilität des Gesamtportfolios erheblich verringern. Zentrale Bausteine des Investmentprozesses des neuen Fonds sind die Auswahl und Analyse der Aktienideen, die Asset Allokation zur Bestimmung der Teilportfolios sowie das Research und das Risikomanagement. Der Mischfonds investiert in Aktien mit Schwerpunkt in den USA und Europa, die hinsichtlich der Sektoren, Regionen

und Kategorien breit gestreut werden. Die Aktienauswahl erfolgt in einem mehrstufigen Prozess. Über ein erstes Screening-Verfahren wird das Anlageuniversum auf rund 100 Werte reduziert. Auf Basis einer Fundamentalanalyse und der Bewertungen werden dann die Aktien für das Zielportfolio selektiert. **Im Investmentfokus der marktneutralen Strategien stehen dagegen Anlageformen wie Staatsanleihen oder auch Exchange Traded Commodities (ETC),** die das Gesamtrisiko des Fonds verringern sollen, ohne die Ertragskraft erheblich zu reduzieren. Auch Anlageformen wie Faktor- oder Smart-Beta-Strategien, die auf der Ausnutzung von bestimmten wissenschaftlich belegten, marktpsychologischen und verhaltensorientierten Effekten an den Kapitalmärkten basieren, gehören zum Investmentansatz. (DFPA/JF) ◆

www.reussprivate.com

www.hansainvest.com

Investec lanciert Klimafonds

Mit dem „**Investec Global Environment Fund**“ hat der Investmentmanager **Investec Asset Management** einen Aktienfonds aufgelegt, der auf die Verringerung der Klimarisiken und die Förderung der Dekarbonisierung setzt. Der Investmentfokus liegt auf Unternehmen, die auf eine nachhaltige Dekarbonisierung hinwirken. Verantwortet wird der Fonds von den Portfoliomanagern **Deirdre Cooper** und **Graeme Baker**. Im Mittelpunkt ihres Investmentprozesses steht eine detaillierte Analyse der gesamten CO₂-Wertschöpfungskette. Mit einem speziellen Ansatz sollen Unternehmen identifiziert werden, deren Produkte aktiv zur Verringerung von Treibhausgasen beitragen. Das Anlageuniversum des Fonds besteht aus 700 Unternehmen mit einer Marktkapi-

talisierung von zusammen über fünf Billionen US-Dollar. Ausgewählt wird mit einem zweistufigen Filter. Gemessen werden die Umsätze im Umweltbereich und der vermiedene CO₂-Ausstoß. Dazu werden die von den Unternehmen berichteten Emissionen gemäß dem Carbon Disclosure Project betrachtet, aber auch ihre indirekten Emissionen wie der CO₂-Fußabdruck ihrer Zulieferer und ihrer Produkte und Dienstleistungen nach deren Verkauf. Hinzu kommt die Messung der vermiedenen Treibhausgasen. Das Anlageuniversum der Global Environment Strategy habe (so gut wie) keine Überschneidungen mit traditionellen Aktienmärkten wie dem MSCI All Country World Index. (DFPA/JF) ◆

www.investecassetmanagement.com



EXXECNEWS veröffentlicht regelmäßig den 5x5-Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Der 5x5-Fragebogen ist zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden. Nunmehr wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly auch für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt.

7x7 invest AG

Sitz: Bonn
Handelsregister: HRB 17555
Eintragung ins Handelsregister:
03.12.2009
Geschäftsführer: Andreas Mankel



I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

(1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?

Ein Geschäftsleiter und drei leitende Angestellte in (Tochter-)Gesellschaften (davon zwei Prokuristen)

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

Es handelt sich um eine Aktiengesellschaft (sogenannte kleine AG) mit fünf Tochtergesellschaften (Emittenten); der geschäftsführende Gesellschafter der Holding ist zugleich Geschäftsführer aller Tochtergesellschaften und Vorstand der AG. Er ist zu zwei Dritteln Eigentümer der Holding.

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

Andreas Mankel (Vorstand der 7x7invest AG) und Ulrich Gerhard (7x7 Unternehmenswerte Deutschland I. GmbH & Co. KG) seit fast 13 Jahren seit Gründung der 7x7 Unter-

nehmensgruppe. Christof Schwedes (7x7 Energiewerte Deutschland I. GmbH & Co. KG und 7x7 Energiewerte Deutschland II. GmbH & Co. KG) und Michael Klöpfer (7x7 Sachwerte Deutschland I. GmbH & Co. KG) seit mehr als neun Jahren seit Gründung der 7x7invest AG.

Ausbildungs- und Erfahrungswege des Vorstands und der leitenden Angestellten:

Andreas Mankel (Vorstand der 7x7invest AG)

Andreas Mankel begann seinen beruflichen Werdegang 1978 als Bankkaufmann. Nach Tätigkeiten als Zweigstellenleiter, Kundenberater und Vermögensberater konnte er das berufsbegleitende Studium als „genossenschaftlicher Bankbetriebswirt“ abschließen. Von 1992 bis 2007 war er zunächst als Bereichsleiter Verwaltung und Service, später als selbstständiger Finanzplaner und Gesellschafter bei einem unabhängigen Finanzdienstleister tätig. Nach Gründung der 7x7concept GbR 2006 baute er die 7x7 Unternehmensgruppe zu einer Vermögensverwaltung mit Sachwerten aus. 2009 gründete er die 7x7invest AG und platzierte

mit ihr zwei Sachwertanleihen. Ende 2015 kam die KG-Beteiligung 7x7 Bürgerenergie I. GmbH & Co. KG heraus sowie Anfang 2018 die 7x7 Energieanleihe 2027.

Christof Schwedes (Bereichsleiter Erneuerbare Energien der 7x7 Unternehmensgruppe)

Nach dem Maschinenbaustudium mit Diplomarbeit bei der Lufthansa FfM sammelte Christof Schwedes zunächst Erfahrung im Projektgeschäft eines Pumpen- und Anlagenbauunternehmens. Nach einem Wechsel in die Metallbranche machte er sich selbstständig und betreute mit seinem Ing.-Büro für Erneuerbare Energien unter anderem die Neuentwicklung und Prototypenfertigung von Kleinwindkraftanlagen. Als Co-Geschäftsführer der 7x7energie sowie der 7x7service GmbH ist er heute für die Konzeption und Planung von Erneuerbare-Energien-Anlagen verantwortlich.

Michael Klöpfer (Bereichsleiter Immobilien/Kapitalanlagen der 7x7 Unternehmensgruppe)

Michael Klöpfer absolvierte seine kaufmännische Ausbildung bei einem mittelständischen Baustoffunternehmen. Anschließend war er fünf Jahre im Vertrieb (Industrie) tätig, bevor er ab 1994 bei einem bundesweit tätigen Finanzdienstleister den Auf- und Ausbau des Bereiches Immobilien/Kapitalanlagen verantwortete. 2006 schloss er eine Ausbildung zum Beteiligungsfachwirt im Bereich der Immobilien/Kapitalanlagen ab. Seit 2012 leitet Herr Klöpfer bei 7x7 als Prokurist den Bereich Immobilien und Kapitalanlagen – inklusive Organisation, Begleitung und Verwaltung.

Ulrich Gerhard - Bereichsleiter Unternehmensbeteiligungen der

7x7 Unternehmensgruppe

Als ausgebildeter Betriebswirt (HWF) bei der DAV Deutsche Außenhandels- und Verkehrsakademie hat Ulrich Gerhard Erfahrungen in allen Facetten der kaufmännischen Betriebsführung gesammelt. Unter anderem war er viele Jahre weltweit für DAX-notierte Konzerne tätig. Für seine jetzige Aufgabe bei der 7x7management GmbH als Bereichsleiter Unternehmensbeteiligungen qualifizieren ihn über diese Erfahrungen hinaus seine Beteiligung an mehreren Unternehmensgründungen und seine Tätigkeit als Geschäftsführer eines Start-ups.

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

Alle bekommen Festgehalt.

(5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Gesetzlicher Aufsichtsrat. Der Haupteigner ist der Vorstand Andreas Mankel, er trifft die strategischen Entscheidungen. Einbeziehung und Information der anderen Aktionäre über Aufsichtsrat und Hauptversammlung.

II. Kernkompetenz und Zielgruppe

(1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Zukünftig hauptsächlich Anleihen, außerdem SPV (Special Purpose Vehicle).

BfV mit hauseigenen Vermögensverwaltungsstrategien

Innerhalb ihrer fondsgebundenen Vermögensverwaltungslösung „Private Investing“ stellt die Wertpapierhandelsbank BfV Bank für Vermögen (BfV) als hundertprozentige Tochter des Maklerpools BCA ihren angeschlossenen Finanzberatern ab sofort drei neue Vermögensverwaltungsstrategien bereit. Die Besonderheit: **Basierend auf der positiven Entwicklung vorhandener Zielmarktportfolios erfolgen Konzeption sowie Portfoliomanagement in kompletter Eigenregie. Das neue Fonds-Advisory-Angebot erweitert damit das Private Investing-Spektrum um die Anlageoptionen „Protect“, „Allrounder“ sowie „Future Trends“.** Seit rund acht Jahren bietet die BfV AG innerhalb des BCA-Konzerns unter der Marke „Private Investing“ ihr fondsgebundenes Vermögensverwaltungskonzept an. Je nach Risikotoleranz und Ertrags-erwartung der Anleger stehen Stra-

tegien sowohl von institutionellen Anlageberatern als auch individuell aufgelegten White-Label-Lösungen bereit. Künftig öffnet sich Vermittlern die zusätzliche Option, auf drei hauseigenen gemanagte Strategien zurückzugreifen.



Frank Ulbricht

Foto: Unternehmen

Frank Ulbricht, Vorstand von BCA und BfV: „Auf Grundlage unserer Private-Investing-Angebotspalette und mit Hilfe der drei neuen Strategien eröffnen sich BCA-Partnern weitere lukrative Verdienstmöglichkeiten.“

Darüber hinaus ist jeder Partner im Rahmen unserer Vermögensverwaltungsangebote regulatorisch sicher aufgestellt. Alles in allem steht Private Investing für eine effiziente Anlagelösung für freie Finanzdienstleister, die in Bezug auf die erhöhten Dokumentationsanforderungen unter MiFID II mit einem zukunftsgerichteten Servicegebührenmodell aufwarten.“ (DFPA/TH) ♦

www.bfv-ag.de

KGAL-Gruppe stärkt internationale Präsenz

Im Geschäftsjahr 2018 hat der Investment- und Asset Manager **KGAL-Gruppe** ein Neugeschäftsvolumen von rund 1,9 Milliarden Euro realisiert. **Das verwaltete Investitionsvolumen betrug 20,5 Milliarden Euro.**

„Wir haben in allen Assetklassen unser Geschäft konsequent internationalisiert“, erklärt

Gert Waltenbauer, CEO von KGAL. Das Unternehmen hat Erstzeichnungen aus Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande und Spanien erhalten und in Bulgarien, Irland, Niederlande, Polen, Slowenien erstmals investiert. Damit sei es gelungen, das hohe Niveau der Ergebnisse zu stabilisieren. Für das Jahr 2019 plant die KGAL, Eigenkapital in Höhe von einer Milliarde Euro einzuwerben und Investitionen in Höhe von 1,8 Milliarden Euro zu tätigen. Die KGAL hat ihre Onlineplattform mit dem Firmennamen physible im Jahr 2018 live



Gert Waltenbauer

Foto: Unternehmen

geschaltet. Als erstes Produkt können Privatanleger die Anleihe „**physible Enterprise I 18/23**“ zeichnen. Als zweites Produkt soll der offene Immobilienfonds „**KGAL immo-substanz**“ auf der Onlineplattform angeboten werden.

Die Assetklasse Immobilien hat im Jahr 2018 Transaktionen mit insgesamt 30 Immobilien im Wert von mehr als 900 Millionen Euro abgewickelt. **2019 plant die KGAL zwei neue Fondskonzepte, die sich vor allem an internationale institutionelle Anleger richten.** Eines der geplanten Fondsprodukte soll eine Core-Strategie mit langen Leaselaufzeiten und besonders marktgängigen Flugzeugen verfolgen und langfristig stabile Ausschüttungen bieten. Der zweite geplante Fonds soll in Core-Plus- und Value-Add-Transaktionen investieren und wird ein entsprechendes höheres Renditeziel verfolgen. (DFPA/JF) ♦

www.kgal.de

KARRIERE

(2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?
100 Millionen Euro verwaltetes Vermögen.

III. Asset- und Risikomanagementansatz

(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?

- In einer jährlich erstellten Unterlage („Zahlen und Fakten“) werden die erfolgten Investitionen und ausgewählte Kennzahlen der Unternehmensgruppe dargestellt.

- In einer stetig weiterentwickelten Leistungsübersicht wird darüber hinaus detaillierter auf die Performance der einzelnen Kapitalprodukte eingegangen. Diese wird momentan jedoch nur auf Anfrage an die Fachpresse herausgegeben. Bei entsprechender Weiterentwicklung wird sie vielleicht Teil der vorab genannten Unterlage.

(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?

- Das Geschäftsmodell der einzelnen Unternehmungen der Unternehmensgruppe wird dauerhaft entlang Marktchancen und Gesetzgebung (besonders im Bereich Erneuerbare Energien) überprüft und bei sich ändernden Risikofaktoren bei Bedarf entsprechend angepasst.

- Die Bedeutung des aktiven Risikomanagements variiert dabei von Produkt zu Produkt. Bei Gesellschaften, die zum Beispiel laufend Nachrangdarlehen einsammeln oder Anleihen ausgeben und damit diversifizierende Geschäftstätigkeiten finanzieren, muss eine engere Überwachung erfolgen als bei Publikums-KGs, die einmalige Investitionen tätigen und danach

die erworbenen Projekte langfristig betreiben.

IV. Vertrieb und Geschäftspartner

(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?

- Onlinevertrieb und ausgewählte persönliche Vertriebe, unter anderem der Inhouse-Vertrieb der 7x7 Gruppe, die 7x7finanz GmbH.

(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausreichend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?

Ja. Es gibt vollständige Zeichnungsmappen und Werbeunterlagen, die vor Einsatz von entsprechenden Fachanwälten auf Unbedenklichkeit geprüft wurden.

(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?

Persönliches Kennenlernen, Grundsätze der Kundenberatung/Produktvermittlung

(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?

Es gibt eine Online-Zeichnungsplattform der 7x7 Gruppe. Vertriebspartner können auf sie zugeschnittene Zugänge bekommen und gegen eine Gebühr die Infrastruktur mitnutzen.

V. Transparenz und Haftung

(2) [...] Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?

Aktuell bestehen keine derartigen Verträge.

Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?

7x7 versucht, möglichst einfache Kapitalprodukte zu erstellen und Haftungsrisiken aufgrund von komplexen Strukturen so zu umgehen. Prospekte

Ingo Ahrens wurde mit Wirkung zum 1. April 2019 zum Head of Germany beim Vermögensverwalter BNP Paribas Asset Management ernannt. In dieser Funktion wird er von Frankfurt am Main aus das Geschäft mit institutionellen, Wholesale- und Privatkunden leiten. Ahrens kommt von Robeco, wo er elf Jahre lang als Head of Germany sowohl das institutionelle als auch das Wholesale-Geschäft aufgebaut hat. ♦



Ingo Ahrens

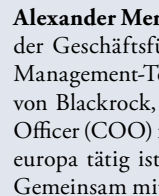
Foto: Unternehmen



Thomas Herbert

Foto: Unternehmen

Thomas Herbert ist seit März 2019 Geschäftsführer Portfoliomanagement von H&A Global Investment Management, dem Asset Manager der Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG. Bevor er in die Geschäftsführung der HAGIM eintrat, verantwortete er als Head of Portfolio Management von Ethenea Independent Investors in Luxemburg das gesamte Asset Management und die strategische Asset Allocation. ♦



Alexander Mertz

Foto: Unternehmen

Alexander Mertz wird zum 1. August 2019 Sprecher der Geschäftsführung der Bayerninvest, der Asset-Management-Tochter der BayernLB. Mertz kommt von Blackrock, wo er seit 2017 als Chief Operating Officer (COO) für Deutschland, Österreich und Osteuropa tätig ist. Er folgt auf Dr. Volker van Rühl. Gemeinsam mit Dr. Michael Braun und Marjan Galun bildet Mertz künftig das neue Führungsteam der Bayerninvest. ♦

werden mit erfahrenen Fachanwälten erstellt, wodurch bekannte „Stolpersteine“ im Vorfeld angesprochen und ausgeräumt werden können.

(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?

- Siehe III. 2.

Ergänzungsfrage:

Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzli-

chen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).

- Lie in den Fragen erläuterten Unterlagen zu Projekten, Kennzahlen, Leistungsbilanzen.

- Diverse Fachartikel, Whitepaper, Blogbeiträge zu Meldungen rund um das Thema Investment.

- Beschreibungen der 7x7 Gruppe und ihrer Geschichte.

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

KanAm Grund Group will 2019 Zahl der Ankäufe steigern

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **KanAm Grund Group** hat ihre Neuaufstellung als internationaler Immobilienanbieter vorzeitig abgeschlossen und will bereits im Jahr 2019 deutliches Wachstum generieren. **So soll die Zahl der Käufe, die in 2018 bereits 27 Transaktionen und insgesamt Deals im Wert von rund einer Milliarde Euro umfassten, weiter gesteigert werden.** Hierzu wurden intern bereits Strukturen und Prozesse angepasst. Der weltweite Immobilienkauf ist mit flachen Hierarchien auf regionaler und Länderebene neu organisiert. Zugleich ist der Vertrieb zur Einwerbung von Eigenkapital institutioneller Kunden und im Retailbereich verstärkt worden. Aus der traditionellen Kapitalanlagegesellschaft KanAm Grund (Gründung Oktober 2000) mit hauptsächlich einem großen offenen Immobilienfonds ist bereits in den vergangenen Jahren die KanAm Grund Group als internationaler Immobilienanbieter geworden, der deutschen wie internationalen Anlegern aus dem institutionellen oder Privatkundenbereich das volle Spektrum an Investitions-

möglichkeiten, Beratung und Asset-Management-Dienstleistungen bietet. Unter dem Dach der KanAm Grund Group ist das Unternehmen heute in drei Geschäftsbereiche organisiert: **KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft (offene Immobilienfonds), KanAm Grund Institutional Kapitalverwaltungsgesellschaft (Immobilien-Spezialfonds) und die neue KanAm Grund REAM (internationales Investment Advisory & Asset Management).** Entsprechend der neu gesteckten Wachstumsziele ist die Zahl der Mitarbeiter in 2018/2019 um rund 18 Prozent (17 Mitarbeiter) gestiegen. Mit der Ende 2018 aufgelegten Vertriebsgesellschaft **Stepwise Capital** ist der Eigenvertrieb der KanAm Grund Group ausgebaut und **der Fokus künftig insbesondere auf deutsche institutionelle Anleger wie Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionskassen, Unternehmen und Stiftungen stärker ausgerichtet worden.** Für chinesische und koreanische Kunden gibt es entsprechende Desks in Frankfurt, um diese ebenfalls wachsende Kundengruppe muttersprachlich betreuen zu können.

Seit ihrer Gründung hat die KanAm Grund Group ein Transaktionsvolumen von mehr als 32 Milliarden US-Dollar bewegt. Inzwischen verwaltet die KanAm Grund Group neben dem Publikumsfonds Leading Cities Invest eine Familie schnell wachsender Spezial-AIF-Fonds und vier größere Asset-Management-Mandate. **Weitere dieser vor allem auf semi- und professionelle institutionelle Investoren spezialisierten Fonds sind bei der KanAm Grund Group in Vorbereitung.** Das traditionelle Geschäftsmodell hat sich nach Angaben des Unternehmens in den vergangenen drei Jahren bereits deutlich verändert. Die Eigenkapitalbasis der Kunden hat sich durch das institutionelle Fondsgeschäft und sogenannte Separate Accounts deutlich verbreitert und diversifiziert. Inzwischen werden von der KanAm Grund Group – je nach Investorengruppe – sowohl größere als auch kleinere Objekte in den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Hotel und Logistik – und zwar in den Risikoklassen von Core bis zur Projektentwicklung erworben. (DFPA/JF) ♦ www.kanam-grund.de

TSO-DNL Vermögensanlagen schütten 20,7 Millionen US-Dollar aus

Die Vertriebsgesellschaft **DNL Real Invest** teilt mit, dass durch den Initiator **TSO Europe Funds** die quartalsmäßigen Ausschüttungen von zwei Prozent für das vierte Quartal 2018 der jährlichen Vorzugsrenditen von acht Prozent per annum wie geplant erfolgten und in den Vermögensanlagen **TSO-DNL Fund II, III, IV** sowie **TSO-DNL Active Property, LP** vorgenommen wurden. Zusätzlich zu den regulären Vorzugsausschüttungen von zwei Prozent für das vierte Quartal 2018 wurden für die Beteiligungen TSO-DNL Fund II-IV, LP Gewinne und anteiliges Eigenkapital aus Objektverkäufen ausbezahlt. In Summe wurden rund 20,7 Millionen US-Dollar ausgeschüttet. TSO Europe Funds ist eine Tochtergesellschaft der Immobilieninvestmentgesellschaft The Simpson Organization (TSO) mit Sitz in Atlanta/USA. Das Unternehmen hat fünf geschlossene US-Immobilienfonds aufgelegt, die über die DNL Real Invest platziert wurden. (DFPA/JF) ♦ www.dnl-invest.com

Anleihen
Überseemärkte als Alternative zu US-Dollar-Bonds

An den Finanzmärkten ist Diversifikation ein wichtiges Kriterium für ein erfolgreiches Portfolio. **Auch im Bereich der Währungen gibt es nicht nur US-Dollar oder Euro, sondern Alternativen, die insbesondere im anhaltenden Niedrigzinsumfeld sinnvolle Ergänzungen sind.** Darauf weist **Benno Weber**, Anleihenexperte beim Asset Manager Swisscanto Invest, in einem Marktkommentar hin. „*Entsprechend lohnt sich im Bereich der Anleihen der Blick nach Übersee und deren Zinsmärkte. Im Segment der industrialisierten Staaten gehören Australien und Kanada zu den Ländern, wo Investoren bei Anleihen mit einem guten bis sehr guten Rating einen Mehrwert gegenüber Papieren aus der Euro-Zone oder aus den USA erwarten dürfen. Mit dem australischen und kanadischen Dollar (AUD und CAD) finden Anleger zudem solide Währungen vor, die zwar jüngst gegenüber dem US-Dollar verloren, aber dennoch mittelfristig attraktiv erscheinen*“, sagt Weber. Für Investoren,



Benno Weber

Foto: Unternehmen

die Wechselkursrisiken bewusst in Kauf nehmen, seien AUD und CAD zwei interessante Währungen, die ähnlich dem Schweizer Franken den sicheren Häfen zugeordnet werden können. Sie eignen sich laut Weber sehr gut für eine Risikobeimischung, da die vielen lokalen Bondemittenten für ein breites Anlageuniversum sorgen. Für Australien sei der Handel mit China von elementarer Bedeutung. **Daher wäre eine Lösung der Handelsstreitigkeiten zwischen China und den USA ein positives Zeichen nicht nur für die Weltwirtschaft, sondern insbesondere für Australien.** Kanada weist eine hohe Abhängigkeit bezüglich Rohstoff-Entwicklungen auf. In erster Linie vom Erdölpreis. Wenn sich die Preise aufgrund der nach wie vor positiven Weltwirtschaft stabil verhalten beziehungsweise ansteigen, werde der CAD davon profitieren und Anleihen mit guten Bonitäten in dieser Währung ebenfalls. (DFPA/TH) ◆

www.swisscanto.com

Immobilien Deutschland I
„Immobilien in München nicht zu teuer“

Das Maklerunternehmen **Aigner Immobilien** hält den Immobilienmarkt in München weiterhin für aussichtsreich. Speziell für ausländische Investoren sei der Standort keinesfalls zu teuer. **Versicherungen, Pensionskassen und Staatsfonds seien oft von ihren Investments in London oder den asiatischen Metropolen noch deutlich geringere Renditen gewohnt.** Das Problem sei nicht die mangelnde Attraktivität Münchens - vielmehr fehle es an einem ausreichenden Angebot. Ein Blick auf die Zahlen zeige, dass es für einen Abgang auf die bayerische Landeshauptstadt zu früh ist. Im vergangenen Jahr wurden gewerbliche Immobilien im Wert von deutlich mehr als sechs Milliarden Euro verkauft. Es war das vierte Mal in Folge, dass der Markt diese Marke übersprang. In diesem Jahr dürfte das Ergebnis nicht viel anders aussehen. **Es sei zwar richtig, dass sich große internationale Investoren**

mittlerweile verstärkt auch in B- und C-Städten umschaute. Allerdings würde immer noch einiges für München sprechen. Gerade in einer Zeit, in der die wirtschaftliche Entwicklung immer unsicherer wird, schätzten Investoren diese Stabilität. Wenn Investoren zurückhaltender werden, müsse dies kein schlechtes Zeichen sein. Im Gegenteil. Es könne vielmehr zu einer Beruhigung des Marktes führen und weitere Übertreibungen verhindern. Aigner weiter: „*Die Zurückhaltung der Investoren gilt längst nicht für alle Segmente. Für Wohnungen, Langzeit- und Studentenapartments sowie neue Wohnformen wie Co- und Mikroliving und natürlich im sozialen Wohnungsbau gebe es nach wie vor Bedarf. Wir sehen in diesen Segmenten ebenfalls noch erhebliche Chancen. Nicht nur für institutionelle Anleger, sondern auch für private Käufer.*“ (DFPA/TH) ◆

www.aigner-immobilien.de

Immobilien Deutschland II
Deutsche Bank warnt vor Überbewertungen am Häusermarkt

Der bundesweite Hauspreiszyklus geht im Jahr 2019 weiter, aber die regionale Divergenz dürfte stark zunehmen und die kausalen Wirkungskanäle sehr viel komplizierter werden. Das schreibt das Deutsche Bank Research in seinem „Deutschland-Monitor“. **Wie schon in den vergangenen Jahren wird vor Überbewertungen im deutschen Häusermarkt gewarnt.** „*Die Überbewertungen und das Risiko einer ausgewachsenen Preisblase im deutschen Häusermarkt steigen. Bis der Preisgipfel erreicht wird, dürften noch einige Jahre vergehen. Dies gilt sowohl bundesweit*

als auch für die meisten Metropolen“, so die Analysten. Weiter schreibt das Research: „*Dank Zuwanderung und eines sich weiter verbessernden Arbeitsmarktes werden Preise und Mieten im Wohnungsmarkt weiter steigen. Angesichts niedriger Zinsen dürfte auch die Bereitschaft, die aktuellen Preise zu finanzieren, bestehen bleiben. Die Angebotselastizität bleibt wohl niedrig, weshalb der bundesweite Zyklus wenigstens bis zum Jahr 2022 andauern dürfte.*“ **Der Hauspreiszyklus werde aber zunehmend komplizierter.** Dies gelte erstens, weil die Politik wohl weiter versuchen werde,

Edelmetalle
Goldpreis: Konsolidierung im Aufwärtstrend?

Nach einem Jahreshoch im Februar fiel der Goldpreis im März auf einen Stand von unter 1.290 US-Dollar je Feinunze zurück. Nach der starken Wertentwicklung von Gold im bisherigen Verlauf des Jahres 2019 ist es aber nach Meinung von **Joe Foster**, Portfolio Manager beim Asset Manager VanEck, noch zu früh für eine Einschätzung, **ob es sich bei dem jüngsten Rückgang um eine Konsolidierung innerhalb eines Aufwärtstrends oder um eine Rückkehr in die Seitwärtsbewegung der Handelsspanne handelt, die den Preisverlauf seit 2013 prägt.** In seinem Goldkommentar richtet Foster auch den Blick auf die M&A-Aktivitäten in der Goldbranche, die die ultimative Stufe erreicht hätten. Der Ursprung dieser Entwicklung liege

im September, als der einvernehmliche Zusammenschluss von Randgold Resources mit Barrick Gold bekannt gegeben wurde. **Bei all dem Hype um Megafusionen sollte man laut Foster die kleineren Unternehmen am anderen Ende des Spektrums aber nicht vergessen.** Im aktuellen Umfeld eines sich innerhalb einer Spanne bewegenden Goldpreises sei das Anlegerinteresse an diesen Unternehmen gering. **Dennoch pflegt VanEck ein Portfolio an Junior-Projektentwicklern mit vielversprechenden Projekten.** Angesichts des aktuellen Marktes geht Foster davon aus, dass sich die Geduld auszahlen wird, sobald sich die Anleger wieder den kleineren Goldunternehmen zuwenden. (DFPA/TH) ◆
www.vaneck.com

Aktien international
„Der Markterholung könnte die Puste ausgehen“

Die Erholung an den Börsen setzte sich im Februar fort, jedoch mit geringer Überzeugung der Anleger. **Seit Jahresbeginn waren die Zuflüsse an den Aktienmärkten bescheiden.** „*Dies ist kaum verwunderlich, denn abgesehen davon, dass die Zentralbanken zu einer neutralen Haltung bei Zinserhöhungen zurückkehren, haben sich die Fundamentaldaten seit dem großen Ausverkauf im vierten Quartal 2018 nicht wesentlich verändert*“, sagt **Benjamin Melman**, Chief Investment Officer Asset Allocation und Sovereign Debt bei der Investmentgruppe Edmond de Rothschild Asset Management. Die US-Wirtschaft sei derzeit robust, und in China gebe es Anzeichen dafür, dass Wirtschaftskredite und Infrastrukturinvestitionen der dortigen Wirtschaft allmählich helfen könnten, sich zu erholen. **Dennoch fehle der fundamentalen Situation im Moment eine starke Richtung und es sei unwahrscheinlich, dass sich die Erholung signifikant verstärkt.** „*Die Investoren waren gegenüber Handelsgesprächen sehr pessimistisch, sind aber nach ermutigenden Kommentaren von*

US-Präsident Donald Trump und Regierungschef Xi Jinping nun bemerkenswert optimistisch geworden. Schließlich liegt es im Interesse beider Nationen, eine Lösung zu finden. Dennoch sollten wir uns der Komplexität dieser Themen und der Möglichkeit, dass auch nur eine minimale Einigung erreicht werden könnte, bewusst sein“, mahnt Melman. Die Märkte könnten in den kommenden Wochen zögerlicher sein. Deshalb sieht das Allokationsteam von Edmond de Rothschild Asset Management keinen Grund mehr für eine Übergewichtung von Aktien und hat das Engagement in Schwellenländer-Aktien reduziert. Der US-Dollar bleibt in der Gesamtallokation weiterhin untergewichtet, auch wenn das Exposure zuletzt ein wenig erhöht wurde. „*Der US-Dollar hat sich gegenüber anderen Leitwährungen stabilisiert, auch wenn er nach dem Richtungswechsel der Fed eigentlich hätte sinken müssen. Da diese Tatsache von den Anlegern mittlerweile eingepreist wurde, hat der Druck auf den Dollar abgenommen*“, so Melman. (DFPA/TH) ◆

www.edmond-de-rothschild.com



Benjamin Melman

Foto: Unternehmen

eine zusätzliche Steigerung von Mieten und Preisen zu verhindern. Aber auch diese Versuche werden nach Einschätzung der Analysten ihr Ziel weitestgehend verfehlen. Jedoch drohten Ausweichmöglichkeiten - wie beispielsweise eine geringere Bauqualität und inoffizielle Nebenabsprachen von Vermietern - an Bedeutung zu gewinnen. **Zweitens dürfte sich die schon bisher beobachtete Divergenz zwischen Regionen weiter verschärfen.** Das Nord-Süd-Gefälle sowohl in West- wie in Ostdeutschland dürfte sich weiter verstärken. **Süddeutsche**

Städte dürften weiterhin eine sehr viel höhere Preis- und Mietdynamik aufweisen als norddeutsche Städte. Im Büromarkt dürfte die Nachfrage nach Büroflächen aufgrund des weiterhin guten Arbeitsmarktes hoch bleiben, so die Experten. Die Leerstände fielen weiter, während die Zahl der Bürobeschäftigten und die Spitzen- wie Durchschnittsmieten erneut zulegen dürften. Insbesondere in einigen Städten mit sehr niedrigen Leerstandsdaten könnte die Mietdynamik stark anziehen. (DFPA/TH) ◆
www.deutsche-bank.de

Firmen im Kaufrausch: Disruption treibt weltweites M&A-Geschäft



Das weltweite Geschäft mit strategischen Firmenübernahmen wächst. Entsprechend steigt das Volumen der Mergers & Acquisitions (M&A). So erwarb beispielsweise der Chemiekonzern Bayer im vergangenen Jahr den US-Saatgutanbieter Monsanto für 66 Milliarden US-Dollar und der Industriegase-Hersteller Linde schloss sich mit US-Wettbewerber Praxair im Rahmen einer 50-Milliarden-US-Dollar-Transaktion zusammen. Insgesamt belief sich das M&A-Volumen 2018 auf 3,4 Billionen US-Dollar – und erreichte damit das zweithöchste Niveau in den vergangenen 20 Jahren. **In ihrer Studie „M&A in Disruption: 2018 in Review“ beleuchtet die Managementberatung Bain & Company Hintergründe und Treiber für den gegenwärtigen Kaufrausch.** „2018 war ein Jahr der starken Veränderungen“, stellt Bain-Partner und M&A-Experte **Dr. Wilhelm Schmundt** fest. „Der schnelle technologische Wandel, Kapital im Überfluss sowie ambitionierte Wachstumsziele setzen Unternehmen weltweit unter hohen Druck. Mit Übernahmen wollen sie diesen Herausforderungen begegnen.“ **Erstmals gab es mehr umsatzgetriebene Scope- als Scale-Deals, mit denen vor allem Skaleneffekte und damit Kostenvorteile erzielt werden sollen.** „Wir erleben gerade einen Umbruch“, so Schmundt. „Firmenkäufe werden vorrangig genutzt, um Wachstum zu beschleunigen und zusätzliches Know-how ins Unternehmen zu holen.“ Tatsächlich dienen mittlerweile rund 15 Prozent der größeren strategischen Übernahmen dem Erwerb neuer Fähigkeiten, 2015 waren es lediglich zwei Prozent. Die Dynamik bei kleineren Deals dürfte noch größer sein. **Insgesamt steht bei jeder dritten Know-how-getriebenen Übernahme im Vordergrund, digitale Kompetenzen für das Unternehmen zu gewinnen.** Dies reicht von autonomem Fahren und digitaler Fertigung über E-Commerce und digitalem Marketing bis hin zu Internet der Dinge und Cybersecurity. Im Rahmen seiner Studie hat Bain zudem wesentliche Erfolgsfaktoren von Firmenübernahmen herausgearbeitet. Dazu zählen eine breit angelegte Due Diligence, das frühzeitige und intensive Auseinandersetzen mit dem Ge-

schäftsmodell des Zielunternehmens sowie eine zügige Integration von Prozessen und Systemen. **Bain-Analysen belegen zudem die Bedeutung kontinuierlicher M&A-Aktivitäten – und zwar branchenübergreifend. Unternehmen, die beständig andere Firmen kaufen, erzielen höhere Aktienrenditen.** (DFPA/JF) ♦
www.bain.de

Deutscher Zweitmarkt für Lebensversicherungen: Ankaufsvolumen gesteigert



Auf dem deutschen Zweitmarkt für Lebensversicherungen wurden wieder mehr Policen angekauft. Das Ankaufsvolumen 2018 liegt mit 275 Millionen Euro um zehn Millionen Euro über dem des Vorjahres und somit wieder auf dem Niveau von 2016. **„Dieses Volumen entspricht zwar noch immer nicht den Erwartungen unserer Verbandsmitglieder, doch es zeigt eine Stabilisierung des Marktes“,** sagt **Ingo Wichelhaus**, Vorstand National des **Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL).** **Laut Wichelhaus besteht die große Herausforderung nach wie vor darin, die Versicherten, die über eine vorzeitige Aufgabe ihrer Lebensversicherung nachdenken, über die Möglichkeiten am Zweitmarkt aufzuklären. Eine aktuelle infas quo-Umfrage eines BVZL-Mitglieds habe erneut gezeigt, dass nur rund 50 Prozent der Lebensversicherten von der Alternative des Verkaufs wissen.** „Es ist nach wie vor so, dass unsere Mitgliedsunternehmen wesentlich mehr Policen ankaufen würden. Doch die Nachfrage ist aufgrund der weiterhin nicht zufriedenstellenden Bekanntheit des Zweitmarktes höher als das Angebot“, so Wichelhaus. **Versicherungsnehmer, die ihre Policen beim Versicherer stornieren, statt auf dem Zweitmarkt zu verkaufen, verlieren drei bis fünf Prozent ihres Rückkaufwertes, den sie im Falle eines Verkaufes erhalten können.** Erfreuliche Neuigkeiten gebe es von der Ratingagentur **Assekurata**, die in 2019 erstmals wieder auf breiter Linie stabile Überschussdeklarationen sieht. Gerade vor diesem Hintergrund erscheine es unverständlich, dass immer noch Policen mit einem Volumen im zweistelligen Milliardenbereich vorzeitig beendet werden. Die Gründe für

eine vorzeitige Aufgabe der Police seien unter anderem die gesunkene Rendite (31 Prozent), der Wunsch nach einer besseren Geldanlage (30 Prozent) und das Tilgen von Schulden (28 Prozent). (DFPA/JF) ♦
www.bvzl.de

Erbaurecht in deutschen Metropolen von wachsendem Interesse



Noch finden Erbaurechtstransaktionen in Deutschland in vergleichsweise geringem Umfang statt. Von knapp 30.000 Immobilien-Bewertungen, die der Immobiliendienstleister **JLL** seit 2016 in Deutschland durchgeführt hat, lagen in 4,5 Prozent der Fälle Erbaurechte zugrunde. Das sind Ergebnisse einer JLL-Untersuchung. In Deutschland kommt Erbaurecht im Gewerbebereich häufig bei einer besonderen wirtschaftspolitischen, kulturhistorischen sowie gebietshoheitlichen Interessenslage zur Anwendung, bei Flug- und Bahnhöfen etwa, Häfen, ehemaligen Regierungssiedlungen oder Standort- und Wirtschaftsförderungen. **In Frankfurt am Main etwa werden seit Jahren städtische Grundstücke in der Regel durch Erbaurechtsbestellung vergeben.** Die Stadt hält derzeit rund 4.500 Erbaurechte, überwiegend für wohngenutzte Grundstücke. Die Stadt Hamburg will laut dem dortigen Senat den Erbaurechtsanteil von bisher 4,3 Prozent stark erhöhen. Der Erbbauzins bei Neuabschlüssen wurde für Gewerbeobjekte im vergangenen Jahr auf 2,2 Prozent jährlich gesenkt. Rund 4.400 Erbaurechte hat die Hansestadt bisher vergeben. Das Land Berlin plant, Erbbauzinsen für Neuverträge zu senken – vor dem Hintergrund der Niedrigzinsen auf dem Kapitalmarkt. Für Gewerbeobjekte soll der Zins von derzeit 6,5 Prozent auf 3,25 Prozent sinken. Bisher hat Berlin etwa 4.100 Erbaurechte vergeben. **Ähnliche Rechtsinstitute in unterschiedlicher Ausgestaltung seien in vielen anderen Ländern als Form des Immobilienbesitzes weitestgehend gängiger als in Deutschland.** Die höchste Bereitschaft, in Immobilien im Erbaurecht zu investieren, lässt sich bei Private Equity Fonds, Corporates sowie privaten Investoren erkennen. Ein Vorteil einer Investition in eine Erbbauimmobilie liege darin, dass sich höhere Eigenkapitalrenditen erzielen ließen, da das dazugehörige Grundstück nicht erworben wird. Auch ist der jährliche Erbbauzins bei vermieteten Objekten steuerlich als Aufwand absetzbar. Gemessen an der gesamten Anzahl der analysierten Transaktionen in den Jahren 2016 bis 2018 (knapp 2.400) war der Anteil der Erbaurechtstransaktionen mit zwei Prozent noch recht klein (entsprechend 47 Transaktionen). Beim Blick auf das gesamte Transaktionsvolumen von 98,4 Milliarden Euro konnte mit knapp fünf Prozent ein etwas höherer Anteil notiert werden. Jährlich wurden

dabei zwischen 1,5 und 1,7 Milliarden Euro in Immobilien im Erbaurecht investiert, insgesamt 4,7 Milliarden Euro. **Auf Büroimmobilien entfiel im genannten Zeitraum der größte Anteil, 52 Prozent entsprachen 2,42 Milliarden Euro. Mit deutlichem Abstand folgten Hotels (16 Prozent) und Einzelhandelsimmobilien (15 Prozent).** Käufer aus dem Ausland haben einen hohen Anteil am Transaktionsvolumen von Immobilien im Erbaurecht. 2016 betrug er sogar 95 Prozent (bei insgesamt zwölf Transaktionen). (DFPA/MB) ♦
www.jll.de

Umfrage: 96 Prozent der Kunden sind zufrieden mit unabhängigen Vermögensverwaltern



Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern weisen überdurchschnittliche Zufriedenheitswerte auf – so das Ergebnis einer Befragung im Auftrag der **Bank DAB BNP Paribas** unter 1.115 Kunden, die Ende 2018 durchgeführt wurde. So sind 96 Prozent der Kunden insgesamt zufrieden mit der Leistung der Finanzportfoliowalther – davon 39 Prozent sogar vollkommen zufrieden und 40 Prozent sehr zufrieden. **Besonders hervorgehoben wird die Freundlichkeit des Ansprechpartners: 93 Prozent sind mit diesem Aspekt vollkommen oder sehr zufrieden. Weitere Top-Leistungskriterien sind ein fester Ansprechpartner (91 Prozent), die gute Erreichbarkeit (89 Prozent), die Fachkompetenz (88 Prozent) sowie eine vertrauensvolle, partnerschaftliche Zusammenarbeit (85 Prozent).** Vergleichsweise hoch ist auch die Zustimmung zur DAB BNP Paribas als depotführender Bank: 95 Prozent der Befragten zeigen sich mit ihr zufrieden. Auch die Länge der Zusammenarbeit spricht für die unabhängigen Finanzexperten: Über die Hälfte der Befragten (56 Prozent) nimmt schon über zehn Jahre die Dienstleistungen desselben Vermögensverwalters in Anspruch, nur elf Prozent sind erst weniger als drei Jahre dabei. **Hauptgründe für die Zusammenarbeit sind Empfehlungen (45 Prozent), die angebotene individuelle, persönliche Beratung (ebenfalls 45 Prozent) sowie die Unabhängigkeit der Beratung (41 Prozent).** „Der Marktanteil unabhängiger Vermögensverwalter in Deutschland ist noch vergleichsweise gering. Unsere Zufriedenheitsbefragung zeigt, dass die unabhängigen Finanzprofis noch viel mehr Zuspruch seitens deutscher Anleger verdient hätten“, sagt **Robert Fuchsgruber**, Chief Business Officer DAB BNP Paribas. „Unabhängige Vermögensverwalter bieten, was vielen klassischen Banken mit ihrem wechselnden Personal häufig nicht gelingt: eine Betreuung durch feste Ansprechpartner über viele Jahre hinweg und eine stabile vertrauensvolle Zusammenarbeit.“ (DFPA/TH) ♦

www.bnpparibas.de
www.dab.com

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 & Reizezeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 08. April 2019

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 01.02.2019

Kapitalanlage

Immobilien-Crowdinvesting: Wer investiert da eigentlich?

Bereits in 2018 haben Schwarmanleger nach Angaben des Bundesverbands Crowdfunding 218 Millionen Euro in Immobilien angelegt – nach 126 Millionen Euro im Vorjahr. Die Chancen, dass der aufstrebende Trend in diesem Marktsegment 2019 weiter anhält, stehen gut. Crowdinvesting hat sich damit in Deutschland etabliert. Wer genau da eigentlich sein Geld anlegt und was diese Anleger umtreibt, hat die Plattform für digitale Immobilien-Investments Zinsbaustein.de in der Auswertung einer Potenzialanalyse ermittelt. Zinsbaustein.de hat rund 10.000 Anleger und potenzielle Anleger zu ihrem Anlageverhalten befragt.



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

vieler Anleger könnten die derzeitigen Laufzeiten von in der Regel ein bis zwei Jahren, wenn Bau und

ten eine jährliche Rendite zwischen fünf und sechs Prozent.

Rund 50 Prozent der Befragten haben bereits in geschlossene Beteiligungen investiert

Crowdinvestoren in Immobilien sind oft vermögend und liquide. Ein gutes Drittel der Befragten, rund 36 Prozent, haben derzeit nach eigenen Angaben mehr als 100.000 Euro im Portfolio. Knapp ein Zehntel, rund 9,5 Prozent, gaben an, über 500.000 Euro angelegt zu haben. Diese Befragten sind meist vertraut mit anderen Anlageformen. Rund die Hälfte der befragten Schwarminvestoren mit einem Investitionsvolumen von über 5.000 Euro gaben an, bereits in geschlossene Beteiligungen investiert

ressenten und Kunden mit einem derzeit durchschnittlichen Crowdinvestment von unter 5.000 Euro haben rund ein Fünftel Interesse, künftig auch in geschlossene Beteiligungen zu investieren. Generell sind befragte Investoren mit kleineren Budgets tendenziell an Produkten mit einem konservativen Risikoprofil interessiert und dabei bereit, niedrigere Zinsen in Kauf zu nehmen.

Crowdinvesting-Plattformen sollten Angebot diversifizieren

Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass das bestehende Angebot der Crowdinvesting-Plattformen sehr gut angenommen wird und auch der Vertrieb neuer Immobilien-Finanzprodukte über Digitalplattformen Zukunft haben kann. Erste Plattformen haben dies bereits erkannt und diversifizieren ihr Angebotsportfolio deshalb. Sogenannte Clubdeals sind zum Beispiel für Anleger interessant, die mit maximal 20 anderen Anlegern mindestens 50.000 Euro pro Projekt investieren möchten. Erste öffentliche Anleihen wurden ebenfalls bereits gestartet und öffnen Anlegern die Tür zum weißen Kapitalmarkt. ♦

Worum geht es?

Die Idee hinter dem Finanzierungsmodell ist einfach: Mit einer Investition schließen Anleger einen Darlehensvertrag über ein Nachrangdarlehen zwischen sich und der Projektgesellschaft des Bauträgers ab. Die Investment-Plattform übernimmt dabei die Rolle des Vermittlers zwischen dem Anleger und der Projektgesellschaft. Jede Investition verfügt über eine feste Laufzeit und eine feste Verzinsung. Nach dem erfolgreichen Projektabschluss erhalten die Anleger ihre Investition inklusive Verzinsung auf ihr Konto zurück überwiesen. Immer mehr Projekte und Unternehmen werden mittlerweile so finanziert.

Crowdinvesting beliebt, aber optimierbar

Bei Renditen von über fünf Prozent ist Immobilien-Crowdinvesting angesichts der derzeitigen Niedrigzinsen attraktiv. Nach dem Geschmack



Abverkauf gemäß Zeitplan verlaufen, weiter ausgedehnt werden. Fast die Hälfte der Befragten äußert hohes Interesse an einem Produkt mit längerer Laufzeit und kontinuierlichen Ausschüttungen. Bei Finanzprodukten mit über zehn Jahren Laufzeit erwarten rund 60 Prozent der Befrag-

ten zu haben. Auch für Kleinanleger ist Crowdinvesting in Immobilien interessant, da sie sich hier bereits mit Investitionsbudgets ab 500 Euro gezielt an einzelnen Bauvorhaben beteiligen, die bisher vor allem Family Offices und großen Investoren vorbehalten waren. Unter den Inte-

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

SCHON GEHÖRT?

Ein Anleger kann seine Beteiligung an einem geschlossenen Fonds kündigen, wenn er bei seinem Beitritt über die Umstände, die für seine Anlageentscheidung von wesentlicher Bedeutung waren, nicht vollständig aufgeklärt worden ist. Dieses Recht unterliegt keiner Verjährung.
(BGH, Urteil v. 20.01.2015, Az. II ZR 444/13)

ERFAHRUNG SEIT 35 JAHREN

- ANLEGERSCHUTZ
- KAPITALANLAGERECHT
- IMMOBILIENRECHT
- SANIERUNG

ZWISCHEN ABGRUND UND GIPFEL ENTSCHEIDET OFT NUR DIE RICHTIGE ADRESSE.

KLUMPE RECHTSANWÄLTE

Luxemburger Straße 300
D- 50937 Köln
Tel +49 221 / 94 20 94 0
Fax +49 221 / 94 20 94 25
info@rechtsanwaelte-klumpe.de
www.rechtsanwaelte-klumpe.de