

### NEWS DIGEST

#### Top Stories – Seiten 1 und 2 Messebericht „Expo Real“

Rekord wie immer, aber doch ganz anders

#### Quartals-Umfrage

Publikums-AIF und Vermögensanlagen erfreuen sich unverändert hoher Nachfrage.

#### Produkte – Seite 3

##### Investmentfonds

Antecedo lanciert Nordamerika-Aktienfonds.

Neuer Aktienfonds investiert mit globaler Ausrichtung in Qualitätsunternehmen.

#### Sachwertinvestments

Habona Invest legt offenen Immobilien-Publikumsfonds auf.

Patrizia meldet Vertriebsstart für elften Publikums-AIF.

TSO Europe Funds startet weitere Vermögensanlage.

Unternehmen – Seiten 4 und 5  
Fondsbörse Deutschland wird Mehrheitsgesellschafter bei Capital Pioneers.

Donner & Reuschel übernimmt Vermögensverwalter-Office von Berenberg.

Konstituierende Gründungsveranstaltung des VKS Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V. am 25. Oktober 2019.

#### Karriere

Neue Aufgaben für Roberto Carrera,

Thomas Fiebig, Marcus Hüttinger und Fabian John.

Märkte – Seite 6  
Edelmetalle

„Gesunde Kurskorrektur im Aufwärtstrend“, meint Stabilitas.

#### Anleihen

Columbia Threadneedle: „Bei Anleihen auf geringere Renditen einstellen“.

#### Immobilien Deutschland

Studie: Ärztehäuser und MVZ gewinnen als Investments an Bedeutung.

Umfrage: Investoren finden deutsche Immobilien zu teuer.

#### Aktien/Anleihen

Robeco: Welche Renditen Anleger bis 2024 erwarten können.

#### Für Sie gelesen – Seite 7

Multi-Asset für Millennials: Sparen, aber richtig, meint AXA Investment Managers.

Versicherer: Neukunde vor Stammkunde, so ergibt eine Studie von Sopra Steria Consulting.

UBS-Studie: „München ist der weltweit am stärksten überbewertete Immobilienmarkt“.

Ebase-Umfrage: Fonds werden bei der Anlage von Betriebsvermögen immer beliebter.

#### From the Desk – Seite 8

Unser Autor Harry Assenmacher, Gründer und Geschäftsführer der Forest Finance Gruppe, über nachhaltige Investments in Agroforst.

### \*\*\* TOP STORIES

#### Messebericht „Expo Real“

## Rekord wie immer, aber doch ganz anders

Auf den ersten Blick war die „Expo Real 2019“ eine Immobilienmesse wie in den Jahren zuvor auch. Die Messe, die vom 7. bis 9. Oktober 2019 in München stattfand, ist der größte Treffpunkt der Immobilienwirtschaft in Europa. Die Branche schwimmt im Geld. Ein Megaprojekt schlägt das Nächste. Trotzdem bleiben die Flächen knapp, meinen die Matadore. Im Marketing könne man sparen. Entsprechend war die „Expo Real 2019“ größer und internationaler denn je. Das berichtete Klaus Dittrich, Chef der Messe München. Das ist aber schon seit der Finanzkrise so. Vorab die Zahlen: Mit 46.747 Teilnehmern aus 76 Ländern kamen rund 3,8 Prozent mehr Teilnehmer nach München als im Vorjahr. Die 2.190 Aussteller (plus 4,5 Prozent) kamen aus 45 Ländern.

Dennoch war die „Expo Real 2019“ gefühlt „anders“ als in den Vorjahren. Es wurde immer weniger über die

Zukunft diskutiert. Klaus Franken, Geschäftsführer Catella Project Management, brachte es als erster auf den Punkt. Es sei die erste „Expo Real“, bei der allseits realisiert wurde, dass Strafzinsen keine Saisonercheinung seien und Politik kaum mehr vorhersehbare Entscheidungen treffe. Das ändert das Chance-/Risiko-Raster. Solange die Zinsen unten bleiben, fliegt die Immobilienwirtschaft hoch, ist die gängige Meinung. Auf der „Expo Real“ wurden dann auch Thesen diskutiert, die der Autor in „Der Platow Brief“ und „Der Immobilienbrief“ im Vorfeld der „Expo Real“ aufgestellt hatte. Denn letztlich stehen heute noch viele Backgroundgespräche unter dem Vorzeichen, dass es nicht so „weitergehen“ könne. Platow/Immobilienbrief hat sich mit einem „Zero-Based-Ansatz“ damit auseinandergesetzt, wie „außerirdische“ Investoren



zum Beispiel aus Asien, die sich nie mit Immobilien oder Deutschland beschäftigt haben, bei einer tagesaktuellen Recherche ohne Erfahrung früherer Zyklen Deutschland beurteilen würden. Ob wir Deutschland-Fachleute die Meinung teilen, ist unerheblich. Die Ergebnisse dürften die „Blasen“-Propheten, die derzeit Deutschland

als weltweite Blasenhochburg ausmachen, überraschen. Preise und Mieten für deutsche Gewerbeimmobilien oder Wohnimmobilien sind im internationalen Vergleich jeweils vergleichbarer Städte durchaus günstig. Die Bonitätssituation von Mietern ist gut. Deutschland wird weltweit als „sicherer Hafen angesehen“. Demografische Perspektiven sind weniger beunruhigend als die Altersstrukturstatistik ausweist. Deutschland wird unvermeidlich Zuwanderungsland. Alle Statistiken zeigen Knappheit in



Foto: Rohmert Medien

Unser Autor Werner Rohmert

guten Lagen und Standorten, egal ob Büro oder Wohnen. Investoren mit guter Bonität erhalten im Rahmen der Beleihungswerte Kredite zu Zinsen für deutlich unter einem Prozent. Zinsbindung bis 20 Jahre und mehr ist möglich. Im professionellen Geschäft geht es auch ohne Tilgungen. Die Zinserwartung ist für mehrere Jahre negativ. Die Wertentwicklung ermöglicht schnell hohe Nachfinanzierungen und Risikopuffer. Die Cashflow-Situation aus vermieteten

Fortsetzung auf Seite 2

## AUFLEGEN MIT BESTEN AUSSICHTEN

### IMMOBILIENFONDS MIT EINER SERVICE-KVG

Sie sind Asset Manager, Projektentwickler oder ein Family Office und möchten einen eigenen Fonds auflegen? Egal ob offene oder geschlossene Fonds, Publikums- oder Spezialfonds, in Deutschland oder Luxemburg – wir haben als Service-KVG die Erfahrung und Expertise, Sie auf diesem Weg erfolgreich zu begleiten!

### SPRECHEN SIE UNS AN!

#### LUDGER WIBBEKE

Geschäftsführer Service-KVG Real Assets

✉ ludger.wibbeke@hansainvest.de

☎ +49 40 300 57-61 44

## HANSAINVEST

## \*\*\* TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Beständen lässt auch eine Rezession ablaufen. Es kann also durchaus weitergehen. Das Ende der Preisentwicklung muss noch nicht erreicht sein. Gleichzeitig sieht sich die vor Kraft strotzende Immobilienwirtschaft in einer Opferrolle. Der **Zentralverband ZIA** forderte auf dem elitären ZIA Dinner vor Polit- und Immobilien-Prominenz einen „Baufrieden“ nach Beispiel des Hamburger „Schulfriedens“. Es sei jetzt erst einmal genug reguliert worden, meinte ZIA-Präsident **Dr. Andreas Mattner**. In der Regulierung sei Deutschland schnell, in der Beschleunigung des Bauens sei Deutschland langsam. Nur in der Beschleunigung des Neubaus durch Entschlackung von Genehmigungsprozessen sei eine Lösung der Wohnungsbau- und Klimaproblematik zu erreichen.

Das Stimmungsbarometer der „Expo Real“ aus der Befragung von annähernd 1.900 Immobilienprofis verbreitet nach wie vor Gesundheitsbotschaften der Branche. Die Messe spüre „nicht im Ansatz irgendwelche kri-

senhaften Entwicklungen“, bestätigte Dittrich. Viele Unternehmen nähmen allerdings eine erneute Risikobewertung vor. Zudem sei die Branche auf mögliche Negativentwicklungen besser vorbereitet als je zuvor. Zu den wichtigen Stimmungsthemen gehören neben Brexit, Zinspolitik und Wohnen auch Investitionssummen, Top-Einflussfaktoren sowie beliebte Investitionsstandorte. Die europäische Immobilienwirtschaft erwarte mehrheitlich erneut gute Ergebnisse für 2019, resümiert Dittrich. Interessant sei, dass die Niedrigzinspolitik lediglich polarisiere, aber keiner eindeutig mehrheitlichen Zustimmung oder Ablehnung unterliege. Jeweils die Hälfte der Befragten betrachtet diese Entwicklung als Segen beziehungsweise als Fluch. 79 Prozent der Befragten erwarten für ihr Unternehmen 2019 ein eher gutes Ergebnis, 14 Prozent sogar ein Rekordjahr. Deutschland gelte weiterhin als sicherer Hafen. Hinsichtlich der Standortstrategie gaben 49 Prozent an, dass sie bei A-Standorten bleiben und nicht

verstärkt in B-Standorte investieren wollen. Zukunftsfragen wurden in vielen Foren diskutiert. Keine Angst vor dem Abschwung hat **Prof. Dr. Gabriel Felbermayr**, Präsident des **Instituts für Weltwirtschaft**: „Wir sind in einer Rezession, aber es ist keine, vor der wir uns sehr fürchten müssen.“ Die Immobilienwirtschaft sei eine der wenigen Branchen, die von Unsicherheit profitiere. Die Menschen kauften in einer solchen Unsicherheitsphase eher Immobilien als sie gegen Geld abzustoßen. Da sei die Unsicherheit aus dem Weißen Haus oder aus London sogar eher hilfreich. Auch der Brexit verunsichere die Immobilienwirtschaft nicht massiv, sieht **Dr. Ulrich Kater**, Chefvolkswirt der **DekaBank**. Substanziell würden die Folgen vor allem für Großbritannien selber sein. London bleibe aber auch in der Zukunft ein internationaler Hub, wenn gleich es sich seinen Ruf nach dem Brexit teilweise neu verdienen müsse. Sehr präsent waren die Themen bezahlbares Wohnen und Klimaschutz. In zahlreichen Foren wurde das Mit-

einander von Politik und Wirtschaft sowie Maßnahmen von Mietpreisdeckel bis Verdichtung der Städte bisweilen auch sehr leidenschaftlich diskutiert. Nur Investoren könnten Wohnungsmangel beseitigen. Die aber brauchten Planungssicherheit und nicht alle vier Wochen weitere Mietrechtsverschärfungen, erklärt dazu **Jürgen Michael Schick**, Präsident des Immobilienverbands **IVD**. ZIA-Präsident Mattner forderte auch im Klimaschutz Zusammenarbeit ein; denn die Immobilienwirtschaft habe längst aufgezeigt, wie Klimaziele zu erreichen seien, die über die Vorhaben der Politik hinausgingen. ♦

## Unser Autor Werner Rohmert:

Werner Rohmert ist Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilien. Er ist der Immobilienspezialist des wöchentlich erscheinenden „Der Platow Brief“, Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema Immobilien und seit 2001 Herausgeber von „Der Immobilienbrief“.  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

## Quartals-Umfrage

## Publikums-AIF und Vermögensanlagen erfreuen sich unverändert hoher Nachfrage

**Das Interesse privater Anleger an Sachwerten bleibt hoch - entsprechend positiv haben sich die Platzierungszahlen der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGn) und der Anbieter von Vermögensanlagen im dritten Quartal 2019 entwickelt. Auch was den Ausblick für die nächsten Monate angeht, herrscht überwiegend große Zuversicht. Das macht die aktuelle Quartalsumfrage von EXXECNEWS sehr deutlich. So überrascht es auch nicht, dass sich weitere Publikums- und Spezial-AIF sowie Vermögensanlagen in Vorbereitung befinden. Welche Pläne die KVGn und Anbieter von Vermögensanlagen bis zum Jahresende beziehungsweise für 2020 verfolgen, kann den nachstehenden Antworten entnommen werden.**

## Die Antworten der KVGn



**Dr. Albert Tillmann**, Chief Operating Officer der **Dr. Peters Group**: Aktuell befindet sich kein Publikums-AIF in der Platzierung. Die Dr. Peters Group plant zum ersten Mal einen risikogemischten Publikums-AIF, mit dem Anleger gleich in mehrere Hotels investieren können. Zwei Hotels wurden bereits angekauft, die Kaufverhandlungen für ein drittes Hotel laufen noch. Das Eigenkapitalvolumen unseres ersten risikogemischten Publikums-AIF beträgt voraussichtlich rund 30 Millionen Euro.



**Thorsten Eitle**, Leiter Investment-Vertrieb und Gründer von **hep**: Zum 30. September lag der Platzierungsstand des „HEP Solar Portfolio 1“ bei 13,5 Millionen Euro; dies sind 45 Prozent vom Gesamt-Investitionsvolumen. Die Platzierung verläuft plangemäß. Der Fonds erfreut sich einer hohen Nachfrage im Markt und profitiert im Rahmen der aktuellen Klimadebatte. Zwei japanische Solarprojekte befinden sich bereits im Bau. Weitere Spezial-AIF sind bereits im Vertrieb - mit einem Gesamtvolumen von 90 Millionen Euro Eigenkapital. Der Spezial-AIF „USA 1“ soll noch diesen Monat in den Vertrieb gehen.



**Dr. Maximilian Lauerbach**, Geschäftsführer **ILG Kapitalverwaltungsgesellschaft**: Der Zeichnungsstand beim „ILG Fonds 42“ liegt per 30. September bei rund 21 Millionen Euro Eigenkapital beziehungsweise rund 50 Prozent Platzierungsstand. Der „ILG 42“ hat bisher die höchste Platzierungsgeschwindigkeit, die bei ILG historisch je erzielt wurde. Wir sind daher außerordentlich zufrieden mit dem Platzierungsverlauf. Wir planen in unserer angestammten Assetklasse Immobilien Einzelhandel einen weiteren Fonds in 2020, voraussichtlich bereits im ersten Halbjahr 2020. Das ist aber natürlich vorbehaltlich der möglichen Unwägbarkeiten unseres Geschäfts zu sehen. Das Volumen wird sich voraussichtlich im Rahmen der Volumina der „ILG 40, 41 und 42“ bewegen.



**Nils Harde**, Vorstand **INP Holding**: Der Publikums-AIF „26. INP Deutsche Sozialimmobilien“ wurde im August vollständig platziert. Für die kommenden Monate sind keine Neuemissionen von AIF seitens der INP-Gruppe geplant. Aktuell bieten wir mit dem „INP Deutsche Pflege Invest II“ einen offenen Spezial-AIF, der sich ausschließlich an institutionelle Investoren richtet.



**Daniela Kratzenstein-Wilbertz**, Referentin Unternehmenskommunikation **Jamestown US-Immobilien**: Wir haben, Stand 30. September 2019, bereits 1.485.000 US-Dollar von „Jamestown 31“ platziert (Platzierungsstart erfolgte im

September). Für die kommenden Monate sind keine weiteren Fondsemmissionen geplant.



**Jörg Busboom**, Geschäftsführer **Ökorenta**: Der Platzierungsstand des „Ökorenta Erneuerbare Energien 10“ beträgt zum 30. September 13,7 Millionen Euro beziehungsweise 91,3 Prozent vom Mindestvolumen (15 Millionen Euro). Wir haben jedoch die Möglichkeit, das Volumen auf bis zu 25 Millionen Euro zu erhöhen. Mit der Platzierung sind wir sehr zufrieden. Gerade nach Ende der Sommerferien hat es, wie zumeist im Herbst, nochmals einen „Schub“ gegeben, der in der Regel bis zum Jahresende anhält. Wir bleiben unserer Assetklasse treu und werden zunächst den „Ökorenta Erneuerbare Energien 10“ zu Ende platzieren. Darüber hinaus planen wir bald mit einem Spezial-AIF zu starten. Einen Nachfolger unseres Publikums-AIF planen wir ebenfalls.



**Gordon Grundler**, Vorstand **Primus Valor**: Das Eigenkapital des „ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus“ liegt zum Stichtag (30. September 2019) bei circa 60 Millionen Euro. Gleichzeitig haben wir jedoch das zu platzierende Eigenkapital von 60 auf 80 Millionen Euro angehoben. Folglich liegen wir nun bei 75 Prozent Platzierung. Wir sind mit der absoluten Platzierung äußerst zufrieden. Die Platzierungsgeschwindigkeit (aktuell circa sechs Millionen Euro pro Monat) sowie das bevorstehende, gewöhnlich umsatzstärkste Quartal haben bei uns zur konsequenten Erhöhung des Eigenkapitals geführt. Bis Ende des Jahres werden wir uns mit der Ausplatzierung beschäftigen - eine erneute Erhöhung des Eigenkapitals auf bis zu 100 Millionen Euro ist nicht ausgeschlossen. Die Vorbereitungen für einen neuen Fonds laufen auf Hochtouren, um nach Möglichkeit das Jahr 2020 direkt mit der Emission unseres Nachfolge-Fonds zu starten.



**Christian Blank**, Pressesprecher, Leiter Marketing **Project Beteiligungen**: Für den Publikums-AIF „Metropolen 18“ (Einmalanlage-AIF) sind zum Stichtag 71,1 Millionen Euro ohne Ausgabeaufschlag eingeworben (142,2 Prozent bezogen auf 50 Millionen Euro). Für den „Metropolen 19“ (Teilzahlungs-AIF) sind es 2,0 Millionen Euro ohne Ausgabeaufschlag (20 Prozent bezogen auf zehn Millionen Euro). Die Platzierungen verlaufen zufriedenstellend.



**Norman Lemke**, Mitgründer und Vorstand der **RWB Group**: Die Platzierungsstände unserer im Vertrieb befindlichen Dachfonds veröffentlichen wir ausschließlich zum Jahresende. Wir sind mit dem bisherigen Platzierungsergebnis in diesem Jahr sehr zufrieden, denn gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern haben wir an die gute Entwicklung aus dem vergangenen Jahr angeknüpft. Neue Produkte sind in diesem Jahr nicht mehr vorgesehen. Wir sind aktuell mit zwei Private-Equity-Dachfonds im Vertrieb. Dabei gehen wir mit dem kürzer laufenden „RWB Direct Return II“ in den Schlusspurt. Anleger können diesen Dachfonds noch bis Jahresende zeichnen. Beim „RWB International VII“ läuft die Platzierungsphase noch bis Ende 2020. Unsere Kunden investieren bei beiden Anlagelösungen Seite an Seite mit institutionellen Investoren in hunderte Unternehmen verschiedener Länder, Branchen und Finanzierungsanlässe.

Fortsetzung auf Seite 4

## Habona Invest legt offenen Immobilien-Publikumsfonds auf

Der Frankfurter Fondsiniciator und Asset Manager **Habona Invest** legt über die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Intreal mit dem „**Habona Nahversorgungsfonds Deutschland**“ einen offenen Immobilien-Publikumsfonds auf, dessen Anteile seit dem 11. Oktober 2019 erworben werden können. Der Fonds mit einem mittelfristigen Zielvolumen von 500 Millionen Euro investiert ausschließlich in deutsche Nahversorgungsimmobiliën. Damit erhalten Anleger die Möglichkeit, über einen offenen Publikumsfondsgezielt in dieses Segment zu investieren. Die Zielrendite von rund 3,5 Prozent per annum spiegelt die überdurchschnittliche Entwicklung der online-resilienten Nahversorgungsbranche und die unverändert gute Verfügbarkeit geeigneter Investitionsobjekte wider. „Wir haben in den letzten zehn Jahren erfolgreich mehr als 500 Millionen Euro in diese Immobilienklasse investiert und verwalten alle Objekte selbst“, erläutert



Hans Christian Schmidt

Foto: Unternehmen

**Guido Küther**, Geschäftsführer von Habona. „Der offene Fonds ermöglicht uns nunmehr, als aktiver Asset Manager für ein wertstabiles Immobilienportfolio langfristig tätig zu sein.“ „Der ‚Habona Nahversorgungsfonds Deutschland‘ schließt eine Angebotslücke in der offenen Fondswelt. Es freut uns, dass wir mit Habona Invest einen Partner haben, der mit seiner Expertise einem breiten Anlegerkreis den Zugang zur Assetklasse Nahversorgung verschafft“, sagt **Michael Schneider**, Geschäftsführer von Intreal. „Die wachsende Nachfrage nach qualitativ vollen und wohnortnahen Einkaufsstätten für die tägliche Bedarfsdeckung ist nach unserer Auffassung die ideale Basis für einen stabilen Cashflow und eine hohe Wertstabilität“, so **Hans Christian Schmidt**, Geschäftsführer von Habona. Ein erstes Fondsobjekt soll kurzfristig erworben werden; die aktuelle Akquisitionspipeline liegt bei rund 300 Millionen Euro. (DFPA/JF) ♦ [www.habona.de](http://www.habona.de)

## TSO Europe Funds startet weitere Vermögensanlage

Mit der Vermögensanlage „**TSO Active Property III, LP**“ bringt die Initiatorin **TSO Europe Funds** ein weiteres Produkt an den deutschen Markt, das mittelbar in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA investiert. Es ist beabsichtigt, diese mittels Objektgesellschaften zu erwerben und zu entwickeln oder zu bebauen und in der Folge zu betreiben oder zu vermieten. Anleger können sich ab einem Mindestbetrag von 15.000 US-Dollar zuzüglich fünf Prozent Agio als Limited Partner an der „TSO Active Property III, LP“ beteiligen; höhere Beträge müssen restfrei durch 1.000 teilbar sein. **TSO Europe Funds beabsichtigt, insgesamt 125 Millionen US-Dollar Anlegerkapital einzuwerben.** Der Betrag kann einmal oder mehrfach

auf bis zu 225.000.000 US-Dollar erhöht werden. Die geplante Laufzeit der Vermögensanlage endet am 31. Dezember 2030, wobei zwei Verlängerungsoptionen bis zum 31. Dezember 2031 und 31. Dezember 2032 bestehen. Der Initiator TSO Europe Funds, Inc. ist eine Tochtergesellschaft der 1988 gegründeten Immobilieninvestmentgesellschaft **The Simpson Organization (TSO)** mit Sitz in Atlanta/USA. Das 2006 gegründete Unternehmen hat bislang fünf geschlossene US-Immobilienfonds und zwei Vermögensanlagen aufgelegt, die über die **DNL Real Invest AG** platziert wurden. Die dritte Vermögensanlage wird erstmals ohne DNL von TSO Europe Funds selbst vertrieben und verwaltet. (DFPA/JF) ♦ [www.tso-europe.de](http://www.tso-europe.de)

## Antecedo lanciert Nordamerika-Aktienfonds

Mit dem „**Antecedo Defensive Growth Fonds**“ hat der Fondsmanger **Antecedo Asset Management** gemeinsam mit der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal Investment einen Aktienfonds aufgelegt, der in die Aktien des US-amerikanischen Technologieindex Nasdaq-100 investiert. „Wer diese Wachstumstitel heute nicht im Portfolio hat, der verpasst die Chancen von morgen“, erläutert **Kay-Peter Tönnies**, geschäftsführender Partner der Antecedo. Anlageziel ist es, möglichst hoch an Wertsteigerungen des Nasdaq-100 zu partizipieren und gleichzeitig Anleger bestmöglich gegen Kursverluste oberhalb von zehn Prozent vom jeweiligen Jahresanfangskurs aus gerechnet zu schützen.

Dazu werden Optionen auf Teile der gekauften Aktien verkauft, was die Kurschancen reduziert, dafür aber zu zusätzlichen Optionsprämieinnahmen führe. Diese sollen verwendet werden, um Absicherungsinstrumente gegen mögliche Kursverluste zu erwerben. „Antecedo sichert seit zwölf Jahren Aktienportfolien mit einer Strategie ab, die am Markt einzigartig ist. Auf dieser basiert auch der ‚Antecedo Defensive Growth‘. Die Anleger profitieren einerseits von einem der wachstums- und ertragsstärksten Aktienmärkte der Welt und andererseits von der langjährigen Erfahrung von Antecedo, hohe Kursschwankungen für eine effiziente Absicherung gegen größere Kursverluste zu nutzen“, so Tönnies. (DFPA/JF/JPW) ♦ [www.antecedo.eu](http://www.antecedo.eu)

## Neuer Aktienfonds investiert mit globaler Ausrichtung in Qualitätsunternehmen

Der Vermögensverwalter **Hérens Quality Asset Management** legt gemeinsam mit der Service-KVG Hansainvest den „**Global Quality Top 15**“ auf. Der weltweit anlegende Aktienfonds investiert in 15 der besten Quality-Unternehmen. „Der Aktienmarkt wird von Non-Quality-Firmen dominiert, aber aus unserer Sicht gibt es an Quality-Aktien kein Vorbeikommen. Dies gilt insbesondere in einem Umfeld, welches sich aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik und dem damit verbundenen Anreiz zu einer immer höheren Verschuldung beständig verschlechtert“, erläutert **Diego Föllmi**, geschäftsführender Partner von Hérens Quality Asset Management. Der neue Fonds richtet sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger – jeweils mit Anteilklassen in Schweizer Franken und Euro. Das Fondskonzept basiert auf einem systematischen Quality-Ansatz, mit dem Hérens Quality Asset Management ihre Strategien seit über 15 Jahren verwaltet. „Seit nunmehr fünf Jahren haben wir auch hochfokussierte globale Aktienstrategien erfolgreich im Einsatz und wissen aus Erfahrung, welchen besonderen Mehrwert konzentrierte Portfolios von Qualitätsunternehmen schaffen können“, sagt Föllmi. Gleichzeitig bleibe bei einer Anzahl von 15 Titeln das Portfolio genügend diversifiziert, sodass das

Prinzip der Diversifikation als Mittel der Risikosteuerung weiterhin greife. Die hauseigenen Quality-Strategien ruhen auf vier Säulen: Grundlage ist ein globales Investmentuniversum mit den liquidesten Titeln (MSCI World Index). Die Qualität der Unternehmen – und damit die zweite Säule – wird über ein einheitliches Kriterien-Set definiert, das auf einer fundamentalen betriebswirtschaftlichen Analyse basiert. Diese umfasst das Finanzgerüst, die Gewinnqualität, das Management, das Geschäftsmodell und auch das Marktumfeld eines Unternehmens. Die dritte Säule ist die Bewertung: Der Preis sollte entsprechend attraktiv sein. Für die konzentrierten Top-Strategien gelten zudem zusätzliche Kriterien wie beispielsweise ein überdurchschnittliches Wachstumspotenzial sowie Technologie- und Innovationsführerschaft, welche die vierte Säule bilden. Im Rahmen des Investmentprozesses verfolgt das Hérens Quality Investment Committee das Ziel, die weltweit besten Qualitätstitel zu selektieren. Die Werte innerhalb der Portfolios sind grundsätzlich gleichgewichtet. „Mit dem ‚Global Quality Top 15‘ investieren Anleger in ein ausreißend diversifiziertes Portfolio der fundamental besten, attraktiv bewerteten Qualitätsunternehmen mit globaler Ausrichtung“, so Föllmi. (DFPA/JF) ♦ [www.hansainvest.com](http://www.hansainvest.com)

## Patrizia meldet Vertriebsstart für elften Publikums-AIF

Mit „**Die Stadtmitte Mülheim**“ hat die Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) **Patrizia GrundInvest** ihren mittlerweile elften Publikumsfonds aufgelegt. Über den Fonds beteiligen sich Anleger an einem neu errichteten, gemischt genutzten Gebäudeensemble im Zentrum Mülheims. **Der Fonds „Die Stadtmitte Mülheim“ prognostiziert eine durchschnittliche Auszahlung von 4,5 Prozent** pro Jahr vor Steuern, bei einer geplanten Laufzeit von zehn Jahren. Eine Beteiligung ist ab 10.000 Euro möglich. **Andreas Heibroek**, Geschäftsführer von Patrizia GrundInvest: „Unser Publikumsgeschäft entwickelt sich weiter sehr gut. So können wir aktuell nicht nur mit unserem elften Publikumsfonds in den Markt gehen, sondern es ist uns auch gelungen, unsere zwei aktuellen Fonds ‚Frankfurt/Hofheim‘ und ‚Berlin Landsberger Allee‘ mit einem gesamten Investitionsvolumen von über 175 Millionen Euro schneller als geplant vollständig zu platzieren. Insgesamt spüren wir eine deutliche Belebung der Nachfrage nach unseren Produk-

ten“. Der neue Fonds „Die Stadtmitte Mülheim“ investiert in ein modernes Stadtquartier in Innenstadtlage



Visualisierung Fondsobjekt „Die Stadtmitte Mülheim“

Grafik: Patrizia

Mülheims. Die fünf- beziehungsweise sechsgeschossige Immobilie bietet neben Büro-, Praxis- und Freizeitflächen auch Einzelhandel und Gastronomie sowie betreutes Wohnen, Hotel und Parken. Die Gesamtfläche des Objekts beträgt über 34.000 Quadratmeter. Zu den größten Mietern zählen die Stadt Mülheim an der Ruhr, die Hotelgruppe tristar, die Alloheim Senioren-Residenzen SE, die Fitnesskette FitX, Lebensmitteleinzelhändler Netto sowie der Parkhausbetreiber Park One. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge beträgt aktuell noch mehr als 15 Jahre. Der vielfältige Nutzungsmix sorgt für diversifizierte und somit stabile Mieteinnahmen. (DFPA/JF) ♦ [www.patrizia.ag](http://www.patrizia.ag)



Fortsetzung von Seite 2



**Simon Pieperit**, Geschäftsführer **WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement**: Der Platzierungsstand des Publikums-AIF „WIDe Fonds 8“ beträgt zum 30. September 11,3 Millionen Euro beziehungsweise rund 28 Prozent des maximal möglichen Kommanditkapital von 40 Millionen Euro. Mit dem bisherigen Platzierungsverlauf (Vertriebsstart: 10. Mai 2019) sind wir bisher sehr zufrieden. Neben der weiteren Platzierung des „WIDe Fonds 8“ lösen wir gerade die „WIDe Fonds 5“ (Publikums-AIF) und „WIDe Fonds 6“ (Spezial-AIF) auf und verkaufen aktuell deren Immobilienbestände. Unsere Planungen sehen vor, dass wir den Anlegern bis Ende des Jahres ihre Kommanditeinlage zusätzlich fünf Prozent Ausgabeaufschlag sowie im Januar und Februar 2020 große Teile der erzielten Gewinne zurückzahlen. Wir rechnen mit Erträgen für die Anleger von rund neun bis zehn Prozent per annum für den Publikums-AIF und über 14 Prozent per annum für den Spezial-AIF. Aufgrund der zu erwartenden sehr guten Ergebnisse planen wir mit einer hohen Wiederanlegerquote im „WIDe Fonds 8“. Ein neuer AIF ist erst ab dem Frühjahr/Sommer 2020 geplant.



**Thomas Wirtz**, Vorstand **ZBI Immobilien**: Der Platzierungsstand des „ZBI WohnWert 1“ beträgt zum Stichtag rund 12,2 Millionen Euro ohne Agio beziehungsweise 30,4 Prozent (bezogen auf das Zielvolumen laut Prospekt). Beim „ZBI Professional 12“ sind es 35,4 Millionen Euro ohne Agio beziehungsweise 44,3 Prozent. Der ZBI WohnWert ist eine neue Produktlinie der ZBI Gruppe, neben der ZBI Professional-Linie. Aktuell weist der AIF rund zwölf Millionen Euro Kommanditkapital auf. Inklusiv der für die laufende Platzierungsphase geplanten Maßnahmen rechnen wir insgesamt mit circa 20 Millionen Euro Eigenkapital. Der „ZBI Professional 12“ aus unserer bewährten ZBI Professional-Linie ist seit April 2019 in der Platzierungsphase und hat bereits mehr als 35 Millionen Euro eingesammelt. Damit liegen wir sehr gut im Plan. Für 2020 ist der „ZBI Professional 13“ in Planung sowie gegebenenfalls ein weiterer institutioneller AIF.

#### Die Antworten der Anbieter von Vermögensanlagen



**Robert List**, Geschäftsführer **Asuco**: Die Platzierungsstände der im Vertrieb befindlichen Namensschuldverschreibungen zum 30. September 2019 sehen wie folgt aus. „ZweitmarktZins 09-2019“: 16,843 Millionen Euro, „ZweitmarktZins 06-2018“: 26,75 Millionen Euro und „ZweitmarktZins 07-2018 pro“: 25,68 Millionen Euro. Wir sind sehr zufrieden mit der aktuellen Platzierung. Zum 25. September beziehungsweise zum 30. September 2019 wurden die Platzierungen für die Namensschuldverschreibungen der Serie „ZweitmarktZins 06-2018“ und „07-2018 pro“ mit exzellenten Ergebnissen beendet. Aktuell sind wir mit einer Publikumsplatzierung ab einer Mindestbeteiligung von 5.000 Euro im Markt. Eine neue Privatplatzierung ist für Ende Oktober geplant. Dazu können wir jederzeit sehr schnell auf individuelle Anforderungen zugeschnittene Emissionen auflegen. Damit können wir unsere innovativen Zweitmarkt-Vermögensanlagen optimiert für Privatanleger sowie für institutionelle Investoren anbieten. Seit 2016 wurden insgesamt fünf Publikumsplatzierungen und fünf Privatplatzierungen emittiert. Das Gesamtplatzierungsvolumen beträgt aktuell rund 260 Millionen Euro.



**Marc Nagel**, Geschäftsführer **Buss Capital GmbH & Co. KG**: Aktuell befindet sich kein öffentliches Angebot im Vertrieb. 2019 haben wir kein öffentliches Angebot im Vertrieb gehabt. Seit Ende 2018 haben wir eher die guten Gelegenheiten für einen Verkauf im Tankcontainermarkt genutzt. Im Jahr 2019 befinden wir uns als Assetmanager auf der Verkäuferseite und in einer abwartenden Position, weil sich die Märkte verschlechtert haben. Dementsprechend sind wir nur selektiv vertrieblisch tätig. Mit unseren Verkäufen sind wir sehr zufrieden. Wir sehen, dass die Märkte sich langsam einem Tief nähern. Entsprechend werden wir im nächsten Jahr wieder aktiv werden. Wir bereiten eine Vermögensanlage mit Containern mit einem Volumen um die zehn Millionen Euro vor.



**Roman Teufl**, Geschäftsführer **Deutsche Lichtmiete**: Seit September 2019 ist unsere „EnergieEffizienzAnleihe 2025“ mit einem Platzierungsvolumen von 50 Millionen Euro im Vertrieb. Bis Ende September waren noch Direktinvestments der „Deutsche Lichtmiete 3. Direkt-Investmentgesellschaft mbH“ in der Platzierung. Mit Auslaufen der Prospektgültigkeit wurde der Vertrieb eingestellt. Bis zum 30. September 2019 konnten wir für beide Investments Kapital von rund 35 Millionen Euro in diesem Jahr platzieren. Wir sind sehr zufrieden mit den Platzierungszahlen. Wir haben bereits im September die von der Unternehmensführung avisierten Platzierungsziele erreicht. Insbesondere konnten wir bei unserem Direktinvestment eine starke Nachfrage feststellen. Ebenso verhält es sich mit der Anleihe. Seit Vertriebsstart verzeichnen wir hier eine große Nachfrage seitens institutioneller Anleger, als auch privater Anleger. Der Fokus liegt in den kommenden Monaten in der Platzierung der „EnergieEffizienzAnleihe 2025“. Wir sind optimistisch, die Unternehmensanleihe bis Mitte 2020 erfolgreich platzieren zu können. Die Deutsche Lichtmiete wird voraussichtlich im dritten Quartal 2020 eine weitere Anleihe anbieten. Die Planungen für eine neue Vermögensanlage für das Jahr 2020 als Direktinvestment laufen bereits.



**Christian Streubel**, Leitung Vertrieb & Kundenbetreuung **Forest Finance**: Im Vertrieb befinden sich derzeit „Oase 1“ (Direktinvestments biologische Landwirtschaft mit Bio-Oliven und Bio-Datteln in Marokko) und „KakaoDirektinvest II“ (Direktinvestment in ein Agroforstsystem zur Kakaoproduktion). Zum Stichtag sind hierfür rund fünf Millionen Euro (Oase 1) und 0,61 Millionen Euro (KDII) platziert. Die Platzierung entspricht unseren Erwartungen.



**Kathrin Enzinger**, Geschäftsbereichsleiterin **Green City Finance**: Bis Ende Oktober 2019 ist noch die „Solarimpuls-Anleihe“ zur Zeichnung offen. Aktuelles Platzierungsvolumen: zwölf Millionen Euro. Parallel sind wir mit „Green City Smart Mobility I“ im Vertrieb und finanzieren hier den Ausbau von E-Rollern im Sharingsystem in deutschen Städten. Anleger können sich hier mit maximal 10.000 Euro bis zu einem Platzierungsvolumen von 3,5 Millionen Euro engagieren. Auch in Zukunft werden wir weiterhin Finanzanlagen auflegen, um konkret und mit der notwendigen Geschwindigkeit die Energie- und Verkehrswende voranzutreiben. Aktuell sind wir wieder in Vorbereitung für ein Klimaschutzprodukt, das wir in unserem 15-jährigen Jubiläumjahr der Green City AG platzieren möchten.



**Malte Thies**, Geschäftsführer der **One Group**: Für nur noch wenige Wochen befindet sich unsere Namensschuldverschreibung „ProReal Deutschland 7“ mit einem ursprünglich geplanten Zielvolumen von 50 Millionen Euro im Vertrieb. Zusätzlich ist ein exklusives Private Placement verfügbar. Der „ProReal Deutschland 7“ hat per 30. September 2019 mit mehr als 85 Millionen Euro sein ursprüngliches Zielvolumen bereits deutlich überschritten. Auch das Private Placement hat das geplante Emissionsvolumen bereits übertroffen. Das Platzierungsergebnis ist ein voller Erfolg. Insgesamt hat die One Group im Jahr 2019 per September über 120 Millionen Euro Kapital eingesammelt. Wir planen derzeit die nächste Vermögensanlage unserer ProReal-Serie. Der neue Kurzläufer wird unser Erfolgskonzept im Wesentlichen fortsetzen. Zusätzlich wird er weitere Sicherheitsfaktoren aufweisen, über die wir in Kürze berichten werden. Was die Assetklasse betrifft, bleiben wir unserem Erfolgskonzept treu: Die Finanzierung von Wohnimmobilienentwicklungen in den deutschen Großstädten. Daneben prüfen wir laufend alternative Produktgestaltungen.



**Michael Ranft**, Geschäftsführer **Ranft ProjektPartner**: Aktuell haben wir kein Produkt im Vertrieb. Mit den Platzierungen der letzten Emissionen sind wir sehr zufrieden. Wir erwarten derzeit die Billigung der BaFin für ein Nachrangdarlehen mit einem Volumen von sechs Millionen Euro. Des Weiteren planen wir demnächst eine Anleihe mit einem Volumen von fünf Millionen Euro.



**Christiane Pieper**, Direktorin Presse & Marketing **Reconcept**: Die aktuell im Vertrieb befindliche „RE14 Multi Asset-Anleihe“ weist zum 30. September einen Platzierungsstand von circa 15 Prozent auf. Die RE14-Anleihe hat einen sehr guten Vertriebsstart erfahren. Wir spüren, dass die bundesweit hohe Aufmerksamkeit für das Thema Klimaschutz unseren Vertriebspartnern in die Hände spielt. Unser Asset Management arbeitet an einem neuen Vermögensanlageangebot: „RE13 Meeresenergie Bay of Fundy“. Plangemäß im November 2019 werden wir damit ein ganz neues Segment für Anleger eröffnen: Meeresenergie! Investitionen in Gezeitenkraftwerke, dort wo der Tidenhub mit über 13 Metern weltweit am höchsten ist - in der Bay of Fundy, Kanada.



**André Wreth**, Geschäftsführer **Solvium Capital**: Aktuell befinden sich die beiden Geldanlagen „Wechselkoffer Euro Select 7“ und „Logistik Opportunitäten Nr. 1“ in der Platzierung. Für den „Logistik Opportunitäten Nr. 1“ ist der Vertriebsstart gerade erfolgt, beim „Wechselkoffer Euro Select 7“ sind circa 50 Prozent platziert. Mit der Platzierung sind wir sehr zufrieden. Weitere Vermögensanlagen befinden sich momentan nicht in Vorbereitung.



**Maximilian Breidenstein**, Geschäftsführer **Timberfarm**: Für die aktuell im Vertrieb befindliche Vermögensanlage „Panarubber 19“ sind zum Stichtag rund 75 Prozent platziert. Wir sind damit zufrieden. Aktuell bereiten wir das Nachfolgeprojekt „Panarubber 20“ vor, für welches wir bis zum Jahresende einen gebilligten Vermögensanlageprospekt erwarten. Zudem befinden wir uns gerade in der Umsetzung unseres neuen Projektes, der Timberfarm Assets AG, zu welcher wir aktuell einen Wertpapierprospekt vorbereiten.



**Andreas Mankel**, Vorstand **7x7invest**: Im öffentlichen Vertrieb befindet sich das Crowdinvestment „7x7 Solar-Portfolio I.“, welches am 10. September 2019 gestartet ist. Weitere Angebote werden auf Basis von Private Placements angeboten. Per Ende September lag der Platzierungsstand des „7x7 Solar-Portfolio I.“ bei rund 200.000 Euro. Mit der Platzierung sind wir grundsätzlich zufrieden. Am 30. September 2019 hat die BaFin ein Wertpapier-Informationenblatt für eine neue Anleihe „7x7 Umwelanleihe 2025“ gestattet. Die Anleihe hat ein Volumen von bis zu acht Millionen Euro, der Netto-Emissionserlös wird für Investitionen in die Entwicklung und anschließenden Verkauf und den Handel von Immobilienprojekten verwendet. (TH) ♦

## Donner & Reuschel übernimmt Vermögensverwalter-Office von Berenberg

Das **Bankhaus Donner & Reuschel** kauft das Geschäft mit unabhängigen Vermögensverwaltern von der **Privatbank Berenberg**. Berenberg betreut derzeit etwa 160 unabhängige Vermögensverwalter mit einem Volumen von rund acht Milliarden Euro. Der Übergang des Geschäftsfeldes soll Anfang 2020 erfolgen. Die Privatbank Berenberg fungiert in diesem Geschäftsfeld als Depotbank für die Kunden der unabhängigen Vermögensverwalter, das heißt sie führt Konten und Depots, wickelt den Börsenhandel ab und unterstützt die Vermögensverwalter im Tagesgeschäft. Darüber hinaus ist Berenberg als Verwahrstelle für die Fonds der unabhängigen Vermögensverwalter bei fünf Kapitalverwaltungsgesellschaften tätig. „Wir wollen das Wachstum in unseren Kerngeschäfts-

*feldern Wealth and Asset Management, Investmentbank und Corporate Banking weiter forcieren und regulatorische Komplexität reduzieren. Daher haben wir uns in letzter Zeit von Nicht-Kernaktivitäten getrennt. Dieser Prozess ist nun abgeschlossen“, so Dr. Hans-Walter Peters, Sprecher der persönlich haftenden Gesellschafter von Berenberg. Das Bankhaus Donner & Reuschel will mit dem Zukauf das strategische Geschäftsfeld in der Betreuung von Vermögensverwaltern stärken. Die übernommenen Einheiten ergänzen das bestehende Volumen von 16 Milliarden Euro im Verwahrstellengeschäft. Auch in der Direktbetreuung der Vermögensverwalter schließt Donner & Reuschel so zu den Marktführern auf. (DFPA/JF) ♦*

*www.berenberg.de; www.donner-reuschel.de*

## Fondsbörse Deutschland wird Mehrheitsgesellschafter bei Capital Pioneers

Die **Fondsbörse Deutschland** baut ihr Erstmarkt-Geschäft weiter aus und wird Ende September 2019 Mehrheitsgesellschafter bei der digitalen Zeichnungsplattform „**Capital Pioneers**“ für Anlageprodukte aus dem Bereich der alternativen Investmentfonds, Vermögensanlagen und Direktinvestments. Das Düsseldorfer Fintech-Startup soll als Marke Bestand haben, obwohl die Fondsbörse Deutschland mit „Erstmarkt.de“ bereits eine eigene Plattform zur digitalen Zeichnung

von Sachwert-Anlagen im Markt hat. Alex Gadeberg, Vorstandsmitglied der Fondsbörse Deutschland: „*Capital Pioneers ist – wie der Name schon sagt – ein Pionier bei der digitalen Zeichnung von Alternativen Investmentfonds und verfügt über eine außerordentlich starke Vertriebsbasis bei freien Finanzberatern. Dieses Momentum und das bereits bestehende Vertrauen in die Marke Capital Pioneers wollen wir erhalten und verstärken.*“ (DFPA/JF) ♦

*www.zweitmarkt.de*

**Roberto Carrera** ist neuer Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft Lasalle KVG, der deutschen Tochtergesellschaft der Immobilien-Investmentgesellschaft Lasalle Investment Management (Lasalle). Carrera verantwortet die Bereiche Asset Management, Financing und Öffentlichkeitsarbeit. Carrera ist derzeit European Head of Financing und seit dem Jahr 2012 in dieser Funktion bei Lasalle. Damit besteht die Geschäftsführung der Lasalle KVG besteht nun mit Carrera, Uwe Rempis und Stefan Pelkofer aus drei Geschäftsführern. ♦



Roberto Carrera

Photo: Unternehmen

**Thomas Fiebig** verstärkt seit September 2019 die Geschäftsführung der Deutsche Investment KVG. Er verantwortet das Ressort Investmentmanagement. Fiebig war zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung bei Talanx Immobilien Management tätig und verantwortete das deutschland- sowie weltweite Real-Estate-Investmentgeschäft als Dienstleister im Talanx-Konzern. ♦



Thomas Fiebig

Photo: Unternehmen

**Fabian John** wurde mit Wirkung zum 8. September 2019 zum Chief Operating Officer (COO) der ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe berufen. Er wird künftig in der Kapitalverwaltungsgesellschaft ZBI Fondsmanagement das Immobilienmanagement und das Controlling der offenen AIF verantworten. Neben der Verantwortung für die operativen Gesellschaften zur Bewirtschaftung des Immobilienportfolios zählt die Leitung der operativen Integration der im Juli 2019 durch die ZBI übernommenen BGP-Gruppe zu seinen Hauptaufgaben. ♦



Fabian John

Photo: Unternehmen

**Marcus Hüttinger** wird ab dem 1. Januar 2020 das Team von Gané verstärken. Er wird in leitender Funktion bei der Gané Aktiengesellschaft sowie als geschäftsführender Gesellschafter der Gané Advisory GmbH (Gräfelfing) und als Vorstand der Gané-Investment AG mit Teilgesellschaftsvermögen (Frankfurt am Main) die weitere Entwicklung der Fondsberatungsgesellschaft unterstützen und mitgestalten. Hüttinger leitet derzeit bei Goldman Sachs das Equity/Multi Asset Sales Team und das Equity Execution Team für institutionelle Kunden in Deutschland und Österreich. ♦



Marcus Hüttinger

Photo: Unternehmen



## Konstituierende Gründungsveranstaltung des VKS am 25. Oktober 2019

Im Rahmen des von EXXECNEWS und DFPA am 12. September 2019 veranstalteten „**Real Assets Investment Kongress**“ wurde die formelle Gründung des **VKS Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter e.V.** verkündet. Nun lädt der Verband, der sich aus der PROBERATER-Initiative entwickelt hat, alle interessierten Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter am **25. Oktober 2019** zur konstituierenden Gründungsveranstaltung in Hamburg ein.

**Treffpunkt ist um 10 Uhr in den Geschäftsräumen des Gründungsmitgliedes Hanseatische Kapitalverwaltung (HKA), Große Theaterstraße 31-35, Hamburg.**

Für den Verband, der sich als „Mitmachverband“ versteht, soll zunächst eine Plattform geschaffen werden, die jedem Mitgliedsunternehmen einen direkten und spürbaren Synergieeffekt eröffnet. Dazu wurde eine erste Übersicht an praxisrelevanten Zielen formuliert, die am 25. Oktober 2019 diskutiert und konkretisiert werden soll. Daneben gilt es auch, durch die Festlegung einer Beitragsordnung die wirtschaftlichen Spielräume zu definieren. In diesem Rahmen besteht auch die Möglichkeit, ordentliches Mitglied zu werden.

### Übersicht an praxisrelevanten Themen:

- Einheitliche Positionierung gegenüber Gesetzgebern und Aufsichtsbehörden
- Entwicklung allgemeiner Branchenstandards insbesondere für geschlossene AIF
- Harmonisierung von Vertriebs- und Vertragsunterlagen
- Vermittlung von branchenspezifischem Know-how bei Beratern und Vertrieben
- Vereinfachung des Zugangs zu Informationen, Produkten und Emittenten der Sachwertbranche
- Förderung geeigneter Branchen-Nachrichtendienste
- Durchführung von branchenspezifischen Fortbildungsveranstaltungen
- Präsentation des Marktsegmentes auf Messen und Events

Um Anmeldung wird gebeten: [klaus.wolfermann@pi-gruppe.de](mailto:klaus.wolfermann@pi-gruppe.de)

## HAUSMITTEILUNG: DNL REAL INVEST AG

### Liebe Kunden und Vertriebspartner,

am 26. September 2019 wurde die letzte Vermögensanlage unter dem Label TSO-DNL mit 205 Millionen US-Dollar erfolgreich nach nur 24 Monaten von der DNL Real Invest AG Düsseldorf ausplatziert.

Die DNL-Gruppe wird den US-Immobilien mit einem amerikanischen Partner, der eine exzellente Leistungsbilanz nachweist, treu bleiben. Die DNL-Geschäftsleitung weist 35 Jahre Erfahrung im Bereich amerikanischer Immobilien und Gewerbeimmobilien nach. Die DNL-Gruppe selbst ist seit achtzehn Jahren in diesem Segment, vorrangig im Südosten der USA, erfolgreich als Vertriebspezialistin aktiv.

**Der Leitsatz der DNL war immer, im Sinne aller Anleger deren Interessen zu wahren. In Kürze wird sie daher einen entsprechenden Publikums-AIF (einen unter dem Kapitalanlagegesetzbuch voll regulierten alternativen Investmentfonds) zur Zeichnung anbieten.**



DNL Real Invest AG • Am Seestern 8 • 40547 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 28 71 10 •

[www.dnl-invest.com](http://www.dnl-invest.com)

Ich stehe für Ihre Anfragen stets zur Verfügung:

[w.kunz@dnl-invest.de](mailto:w.kunz@dnl-invest.de)

## Immobilien Deutschland

## Investoren finden deutsche Immobilien zu teuer

In einer von **Universal-Investment** durchgeführten Umfrage zum Verhalten institutioneller Immobilienanleger sieht der Großteil das europäische Ausland und Deutschland weiterhin als erstes Ziel für Neuinvestitionen. **Mit 54 Prozent (Vorjahr: 70,2 Prozent) legen die Institutionellen ihren Investitionsschwerpunkt weiterhin auf Deutschland.** Der Rest von Europa bleibt mit 31 Prozent leicht erhöht auf dem Radar (Vorjahr: 28,2 Prozent). In Nordamerika wollen in Zukunft vier Prozent der Befragten investieren (Vorjahr: 0,8 Prozent). In der Region Asien/Pazifik ist der Anteil auf neun Prozent gestiegen (Vorjahr: 0,8 Prozent). **Der stetige Preisanstieg auf dem deutschen Immobilienmarkt hat bei 29,4 Prozent den Befragten dazu geführt, dass sie das erreichte Niveau im Vergleich zu den Vorjahren insbesondere in Core-Lagen zunehmend als nicht mehr akzeptabel beurteilen (Vorjahr: 8,2 Prozent).** Die Immobilienpreise in Europa werden hingegen von 76,5 Prozent der Befragten

zwar als hoch, aber noch akzeptabel bewertet (Vorjahr: 70 Prozent). Für Immobilien im Rest der Welt teilten ebenfalls 70,6 Prozent diese Einschätzung. Kaufmöglichkeiten zu niedrigen Preisen sehen Investoren in ganz Europa nicht mehr. Wie im Vorjahr will rund jeder zweite Anleger (53 Prozent) in Büroimmobilien investieren (Vorjahr: 52,3 Prozent). Weiter gesunken ist hingegen das Anleger-Interesse an Einzelhandels-/Shopping Centern, Logistik-Immobilien und Hotels. Über deutlich gestiegenes Interesse können sich Wohnimmobilien freuen: Fast jede vierte Neuinvestition (23 Prozent) soll in Wohnimmobilien erfolgen (Vorjahr: 14,1 Prozent). Die Gefahr einer Immobilienblase für einzelne europäische Märkte sehen immerhin 70,6 Prozent der Befragten. 23,5 Prozent erkennen eindeutig eine Blasen Gefahr unabhängig von einzelnen Standorten. Nur 5,9 Prozent haben keinerlei Befürchtungen, dass die Immobilienmärkte heiß laufen könnten. (DFPA/JF) ♦

[www.universal-investment.de](http://www.universal-investment.de)

## Anleihen

## „Bei Anleihen auf geringere Renditen einstellen“

Die Anleihenrenditen dürften in den kommenden Monaten der Fondsgesellschaft **Columbia Threadneedle Investments** zufolge niedriger ausfallen als bislang in diesem Jahr. **Nach einer schwachen Entwicklung 2018 sei das erste Halbjahr 2019 für Anleihenanleger sehr erfreulich verlaufen.** „Diese Performance wird sich unseres Erachtens kaum wiederholen“, schreibt der stellvertretende Anleihen-Chief **Gene Tannuzzo** in einem Kommentar. „Ein von geringem Wachstum und billigem Geld geprägtes Umfeld ist zweifellos vorteilhaft, aber die Anleger sollten nicht alle Vorsicht über Bord werfen.“ **Columbia Threadneedle erwartet weitere geldpolitische Lockerungsmaßnahmen, inklusive zweier Leitzinssenkungen in den USA bis zum Jahresende.** „Dies garantiert jedoch keine soliden Renditen auf dem Anleihenmarkt“, so Tannuzzo. Er verweist auf die Relevanz der Ausgangsbasis: Zum einen lägen die Renditen bereits auf sehr niedrigen Niveaus, verglichen mit früheren vor-

beugenden Zinssenkungen der Fed. Zum anderen lägen die Risikoprämien in den meisten Sektoren heute höher als vor der ersten Zinssenkung 1995. **Das schränke die Luft nach unten bei den Renditen beziehungsweise nach oben bei den Kursen ein.** In diesem Umfeld setzt Columbia Threadneedle auf qualitativ hochwertige Kreditpapiere. „Wir sind der Meinung, dass Unternehmensanleihen mit Investment-Grade-Rating und hypothekenbesicherte Wertpapiere mit ihren soliden Erträgen künftig die besten risikobereinigten Renditen bieten werden“, so Tannuzzo.

**Dollar-Papiere böten aus Sicht eines Euro-Anlegers keine allzu große Wechselkursphantasie.** Allerdings sei trotz der lockeren geldpolitischen Gangart der US-Notenbank auch kein Einbruch des Dollarkurses zu befürchten. Tannuzzo verweist auf frühere vorbeugende Zinssenkungen der Fed in den Jahren 1995 und 1998. (DFPA/TH) ♦

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

## Immobilien Deutschland

## Studie: Ärztehäuser und MVZ gewinnen als Investments an Bedeutung

Der Immobiliendienstleister **CBRE** und **Hamburg Team Investment Management** haben erstmalig einen Report zu Ärztehäusern und Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) veröffentlicht. In dem Report wird eine Assetklasse analysiert, die zuletzt an Bedeutung gewonnen hat. **So wurden in den ersten drei Quartalen 2019 am deutschen Transaktionsmarkt 220 Millionen Euro in Ärztehäuser und MVZ investiert.** Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum ist dies ein Anstieg um 29,4 Prozent. „Angesichts der Produktknappheit an den Immobilieninvestitionsmärkten und der damit einhergehenden Renditekompression suchen Investoren vermehrt nach Alternativen. Da Ärztehäuser und MVZ bisher bei den meisten Akteuren noch nicht auf dem Radar auftauchen, ist die Produktknappheit dort noch nicht so ausgeprägt.“

*Auch die Renditen liegen mit 4,75 Prozent noch deutlich über anderen Assetklassen“,*



Tim Schulte

Foto: Unternehmen

*sagt **Tim Schulte**, Director Valuation Advisory Services. Die Studie beleuchtet die Besonderheiten und Fallstricke, die beim Umgang mit dieser Assetklasse zu beachten sind.* Hervorzuheben sind: Die demographische Entwicklung und die ambulante ärztliche Versorgungssituation sind regional sehr unterschiedlich ausgeprägt und beeinflussen den langfristigen Bedarf. Das Konzept, die

Mieterstruktur, der Marketingauftritt und das unmittelbare Markt- und Wettbewerbsumfeld eines Hauses sollten gut untersucht werden. **Auch die Regulatorik müsse beachtet werden, da Praxen und MVZ nicht überall gegründet werden dürfen und eine Zulassung durch die Kassenärztlichen Vereinigungen benötigen.** „Ärztehäuser sind in hohem Maße konjunkturunabhängig, da die Gesundheitsversorgung ein Grundbedürfnis darstellt, das Demografie-bedingt weiter steigt. Es gelten jedoch ganz eigene Regeln bei Standort-, Mieter- und Immobilienauswahl, die man kennen muss, um bei der Investitionsentscheidung und im Asset Management erfolgreich zu agieren“, so Sebastian Schlansky, Leiter Gesundheitsimmobilien bei Hamburg Team. (DFPA/TH) ♦ [www.cbre.de](http://www.cbre.de); [www.hamburgteam-im.de](http://www.hamburgteam-im.de)

## Aktien/Anleihen

## Fünf-Jahres-Ausblick: Welche Renditen Anleger bis 2024 erwarten können

Aus Sicht des Asset Managers **Robeco** ist eine Rezession in den nächsten fünf Jahren unvermeidlich. **Sie wird dazu führen, dass viele Anlagen in den kommenden Jahren Erträge unterhalb ihres historischen Durchschnitts abwerfen werden.** Das geht aus der veröffentlichten Robeco-Publikation „Expected Returns“ für die Jahre 2020 bis 2024 hervor. **Jaap Hoek**, Portfoliostrategie bei Robeco: „Die Einschätzungen, die wir in dieser Publikation wiedergeben, basieren auf einer Fünf-Jahres-Prognose, die bis 2024 reicht. Damit geben wir einen Ausblick über kurz- und mittelfristige Entwicklungen hinaus, den unsere institutionellen und professionellen Kunden in ihre Portfoliokonstruktion einfließen lassen können und der ihnen ein tieferes Verständnis der Märkte vermittelt, in denen sie anlegen. Zwar haben wir unsere Erwartungen gesenkt. Allerdings sollten sich Anleger bewusst sein, dass das größere Risiko darin besteht, sich zu früh aus riskanten Anlagen zurückzuziehen. Wir erwarten, dass es in den wichtigsten Anlageklassen nach wie vor Chancen zur Erzielung von Risikoprämien gibt.“ **Im Detail rechnet Robeco mit folgenden jährlichen Renditen im Zeitraum 2020 bis 2024:** Aktien aus entwickelten Ländern: 3,25 Prozent, Aktien aus Schwellenländern: 3,75 Prozent, Deutsche Bundesanleihen: minus 1,75

Prozent, Staatsanleihen (entwickelte Länder, global): minus 0,375 Prozent, Staatsanleihen aus Schwellenländern (Lokalwährung): 2,75 Prozent, Investment Grade-Unternehmensanleihen: 0,25 Prozent, High-Yield-Anleihen: 0,75 Prozent, Rohstoffe: 4,00 Prozent, Liquidität: minus 0,50 Prozent. **Peter van der Welle**, Strategieexperte bei Robeco: „Eine wichtige Änderung in unserem aktuellen Ausblick ist die Abwärtskorrektur unserer Ertragsersparungen. Sie resultiert aus der Einschätzung, dass bis 2024 eine Rezession unvermeidbar ist.“ (DFPA/TH) ♦ [www.robeco.de](http://www.robeco.de)



Jaap Hoek

Foto: Unternehmen

Nach der beeindruckenden Hausse seit Jahresbeginn legten Gold und Silber im September eine Verschnaufpause ein, schreibt die Investmentgesellschaft **Stabilitas** in ihrem Edelmetall-Report. Der Goldpreis verlor um 3,8 Prozent und Silber korrigierte um 8,5 Prozent. „Die Kurskorrektur bei Edelmetallen war längst überfällig und entspricht einer gesunden Konsolidierung im langfristigen Aufwärtstrend. Schließlich darf man nicht vergessen, dass wir auf Eurobasis und in vielen anderen wichtigen Währungen Allzeithochs beim Goldpreis gesehen haben“, sagt **Martin Siegel**, Geschäftsführer von Stabilitas. Nach diesem Rückgang werde es aber auch wieder eine Gegenbewegung geben. Es bleibe lediglich abzuwarten, wie schnell diese zu sehen sein wird. **Die einzig relevante Marke für den Goldpreis liegt laut Siegel bei 1.380 US-Dollar je Feinunze, da zu diesem Preis das Kaufsignal auf breiter Front eingesetzt hatte.** „Diese Marke werden wir meines Erachtens aber so schnell nicht testen“, ist Siegel überzeugt. **Analog zu den Edelmetallpreisen setzte zum Monatsende auch eine Korrektur bei Aktien der Minengesellschaften ein.** Da Minenaktien seit Jahresbeginn deutlich stärker als der Gold- und Silberpreis um circa 50 bis 60 Prozent zugelegt hätten, falle auch die Korrektur entsprechend stärker aus. Sollte der Goldpreiskorrigierung noch etwas länger anhalten, dürften sich defensive Werte mit niedrigeren Produktionskosten auszahlen, die dann weniger stark verlieren, so Siegel. (DFPA/JF) ♦ [www.stabilitas-fonds.de](http://www.stabilitas-fonds.de)

## Edelmetalle

## Gold und Silber: „Gesunde Kurskorrektur im Aufwärtstrend“

Nach der beeindruckenden Hausse seit Jahresbeginn legten Gold und Silber im September eine Verschnaufpause ein, schreibt die Investmentgesellschaft **Stabilitas** in ihrem Edelmetall-Report. Der Goldpreis verlor um 3,8 Prozent und Silber korrigierte um 8,5 Prozent. „Die Kurskorrektur bei Edelmetallen war längst überfällig und entspricht einer gesunden Konsolidierung im langfristigen Aufwärtstrend. Schließlich darf man nicht vergessen, dass wir auf Eurobasis und in vielen anderen wichtigen Währungen Allzeithochs beim Goldpreis gesehen haben“, sagt **Martin Siegel**, Geschäftsführer von Stabilitas.

Nach diesem Rückgang werde es aber auch wieder eine Gegenbewegung geben. Es bleibe lediglich abzuwarten, wie schnell diese zu sehen sein wird. **Die einzig relevante Marke für den Goldpreis liegt laut Siegel bei 1.380 US-Dollar je Feinunze, da zu diesem Preis das Kaufsignal auf breiter Front eingesetzt hatte.** „Diese Marke werden wir meines Erachtens aber so schnell nicht testen“, ist Siegel überzeugt. **Analog zu den Edelmetallpreisen setzte zum Monatsende auch eine Korrektur bei Aktien der Minengesellschaften ein.** Da Minenaktien seit Jahresbeginn deutlich stärker als der Gold- und Silberpreis um circa 50 bis 60 Prozent zugelegt hätten, falle auch die Korrektur entsprechend stärker aus. Sollte der Goldpreiskorrigierung noch etwas länger anhalten, dürften sich defensive Werte mit niedrigeren Produktionskosten auszahlen, die dann weniger stark verlieren, so Siegel. (DFPA/JF) ♦ [www.stabilitas-fonds.de](http://www.stabilitas-fonds.de)

## Multi-Asset für Millennials: Sparen, aber richtig



Millennials - also zwischen 1981 und 1996 Geborene - sind im Zuge der Finanzkrise und des anhaltenden Niedrigzinsumfelds im Vergleich zu vorherigen Generationen mit deutlich schwierigeren finanziellen Herausforderungen aufgewachsen. **Und auch künftig werden sie es schwerer haben, Wohlstand aufzubauen - vor allem aufgrund von steigenden Miet- und Immobilienpreisen, unsicherer Beschäftigung und höheren Schulden, zumeist durch Studien- oder Ausbildungsgebühren.** Das merkt AXA Investment Managers (AXA IM) an. In der Folge sei von jüngeren Menschen bezüglich der Verwaltung ihres Geldes ein Umdenken gefordert - nicht zuletzt auch wegen der steigenden Lebenserwartung. „Jeder dritte Millennial wird voraussichtlich über 100 Jahre alt werden. Selbst steigende Beiträge zur betrieblichen Altersvorsorge reichen nicht aus, um einen komfortablen Ruhestand zu gewährleisten“, sagt **Serge Pizem**, Global Head of Multi-Asset Investments bei AXA IM. **Selbst vorzusorgen sei also ein Muss, um finanziell unabhängig zu sein.** Eine kundenbezogene Analyse von Revolut fand heraus, dass 64 Prozent der europäischen Millennials wöchentlich oder monatlich Geld zurücklegen, in Deutschland sind das durchschnittlich rund 170 Euro. „Angesichts des anhaltend niedrigen Zinsniveaus in Europa und den USA ist es allerdings unwahrscheinlich, dass sich das Sparen auf Bankkonten für Millennials finanziell auszahlen wird“, so Pizem. Anders sähe das wiederum mit Anlagen am Kapitalmarkt aus: Globale Staatsanleihen beispielsweise haben gemessen am JP Morgan Global Government Bond Index in den vergangenen fünf Jahren eine annualisierte Rendite von 7,3 Prozent erzielt, während globale Aktien im gleichen Zeitraum laut MSCI All Country World Index jährlich 13,19 Prozent erwirtschaften konnten. Laut AXA IM bieten Multi-Asset-Strategien eine gute Lösung für Millennials, die auf den globalen Investmentmärkten auf der Suche nach stabilen Renditen und stetigen Einkommensströmen sind. „In einem sich ständig wandelnden makroökonomischen Umfeld scheinen die eigenen Anlageziele unabhängig vom Alter sehr weit entfernt. Eine flexible Multi-Asset-Strategie kann jedoch dabei

helfen, die Rendite zu liefern, die zur Verwirklichung notwendig ist, da sich die Allokation an das jeweilige Marktumfeld anpassen lässt. Auf diese Weise können Volatilität und unvorhersehbare Ereignisse abgefedert und Investmentchancen, die sich ergeben, genutzt werden“, sagt Pizem. (DFPA/MB) ♦ [www.axa-im.de](http://www.axa-im.de)

## Versicherer: Neukunde vor Stammkunde



Drei Viertel der Versicherer in Deutschland möchten durch Neukunden wachsen, jeder dritte hat vorrangig Neukunden im Blick. Demgegenüber sehen 67 Prozent der Versicherer im Wachstum mit Stammkunden einen großen strategischen Nutzen, nur 17 Prozent einen sehr großen. **Die Gründe für die Unterschiede: Die Vergütungsmodelle im Vertrieb verändern sich nur langsam in Richtung Cross- oder Upselling mit Stammkunden.** Zudem behindern das immer noch vorhandene Spartendenken sowie fehlende Multi-Kanalstrukturen den Verkauf übergreifender Versicherungsdienstleistungen je nach Lebenssituation. Die nötigen Investitionen in das Aufbrechen von Denksilos und neue Konzepte zur Nutzung von Daten hat das Gros der Versicherer noch vor sich. Das ergibt die Studie „**Branchenkompass Insurance 2019**“ der Management- und Technologieberatung **Sopra Steria Consulting**. Die Versicherungsbranche tue sich mit neuen Vergütungsmodellen, die vor allem die laufende Betreuung der Stammkunden belohnen, noch schwer. Das gelte vor allem für das traditionell auf Neuabschlüsse ausgelegte Lebensversicherungsgeschäft. **Im Zuge eines drohenden Provisionsverbots bieten Versicherer mittlerweile sogenannte Nettopolices an.** Statt der Provisionskosten, die mit den Beiträgen sukzessive abbezahlt werden, fällt einmalig ein festes Honorar an. **Bei fondsgebundenen Rentenversicherungen arbeiten einige Anbieter mit einer Bestandspflegevergütung nach dem Net-Asset-Value-Ansatz.** Grundlage für die Vergütung ist das Vertragsguthaben des Versicherungsvertrags. Andere Versicherer bieten Vermittlern und Kunden ein variables Modell. Abschlussvergütungen und Folgehonorar können im Rahmen einer Bandbreite frei gewählt werden. Die Idee dahinter laute Transparenz. **Zudem sollen Makler und Vermittler so Anreize**

**bekommen, ihr Geschäftsmodell in Richtung einer laufenden Vergütung umzustellen.** Ein weiterer Ansatz ist ein „Pay-per-Contact“-Modell. Um künftig stärker mit Bestandskunden zu wachsen und den Vertrieb zu stärken, will mehr als jeder vierte Versicherer mit innovativen Produkten und verbessertem Service (28 Prozent) überzeugen. **Um Stammkunden gerade während der langen Laufzeit von Lebens- und Rentenversicherungen mehr Freiheiten zu geben und für neue Kontaktpunkte zu sorgen, setzen einige Versicherer zunehmend auf anpassbare Produkte.** Kunden können beispielsweise Beiträge je nach Lebenslage senken und erhöhen sowie Auszahlungen aus dem angesparten Vermögen vornehmen. Diese Flexibilität schaffe Kundenzufriedenheit und zusätzliche Gesprächsanlässe für die Vermittler. (DFPA/MB) ♦ [www.soprasteria.de](http://www.soprasteria.de)

## „München ist der weltweit am stärksten überbewertete Immobilienmarkt“



Der „**UBS Global Real Estate Bubble Index 2019**“ des Chief Investment Office von **UBS Global Wealth Management** deutet auf das Risiko einer Blasenbildung oder eine erhebliche Überbewertung auf den Immobilienmärkten vieler Metropolen hin. **Das größte Blasenrisiko verzeichnet München, gefolgt von Toronto, Hongkong und Amsterdam.** Auch Frankfurt, Vancouver und Paris befinden sich in der Blasenzone. Große Ungleichgewichte bestehen in Zürich, London, San Francisco, Tokio sowie Stockholm. Die Immobilienmärkte in Los Angeles, Sydney, Genf und New York sind hoch bewertet. Dagegen sind laut UBS-Studie Immobilien in Singapur, Boston und Mailand fair bewertet, in Chicago sogar unterbewertet. **Die Ungleichgewichte haben während der vergangenen vier Quartale hauptsächlich in der Eurozone zugenommen.** Neu befinden sich Frankfurt und Paris in der Blasenzone. Im Gegensatz dazu sind die Bewertungen in Vancouver, San Francisco, Stockholm und Sydney markant zurückgegangen. Auch der Immobilienmarkt in London kühlte deutlich ab und verließ die Blasenzone zum ersten Mal seit vier Jahren. In New York und Los Angeles ging der Index im Vergleich zum Vorjahr hingegen nur leicht zurück; in Tokio und Singapur blieb er so gut wie unverändert. Mark Haefele, Chief Investment Officer von UBS Global Wealth Management: „**Zunehmende ökonomische Unsicherheit wiegt den positiven Effekt fallender Zinssätze auf die Nachfrage nach Immobilien mehr als auf. Allerdings waren in Teilen der Eurozone die tiefen Zinsen hauptverantwortlich für den Anstieg des Immobilienblasenrisikos.**“ **Im Durchschnitt der analysierten Märkte sind die inflationsbereinigten Preise während der vergangenen vier Quartale praktisch zum Stillstand gekommen.** Nur in

Boston, Moskau sowie den Städten der Eurozone verteuerten sich Wohnimmobilien noch deutlich. **Claudio Saputelli**, Head of Real Estate von UBS Global Wealth Management: „**Der weltweite Rückgang der Zinsen wird den Immobilienmärkten keinen neuen Impuls geben. Denn in vielen Städten sind Hypothekenzinsen nicht der Flaschenhals bei Eigenheimkäufen. Vielmehr fehlen den meisten Haushalten schlicht die nötigen Eigenmittel, um die Finanzierungskriterien der Banken zu erfüllen. Dies stellt unserer Meinung nach eines der größten Risiken für Immobilienwerte in urbanen Zentren dar.**“ (DFPA/TH) ♦ [www.ubs.com](http://www.ubs.com)

## Fonds werden bei der Anlage von Betriebsvermögen immer beliebter



Eine Umfrage unter Firmenkunden der **European Bank for Financial Services (Ebase)** zeigt eine wachsende Nachfrage nach Investmentfonds für die Anlage von Betriebsvermögen. **Auch die Ebase-Vertriebspartner gehen überwiegend von einem zunehmenden Geschäft aus.** „**Die Ergebnisse einer aktuellen, von Ebase durchgeführten Umfrage unter 252 Unternehmen weisen auf ein beträchtliches Potential hin, denn zahlreiche Unternehmen wollen bei der Anlage ihrer Betriebsvermögen in Zukunft noch stärker auf Investmentfonds setzen**“, sagt **Rudolf Geyer**, Sprecher der Geschäftsführung von Ebase. „**48 Prozent der befragten Firmenkunden geben davon aus, dass der Anteil von Investmentfonds am Betriebsvermögen in den nächsten drei Jahren steigen oder sogar stark steigen wird**“, zitiert er aus der Umfrage. Nur 3,6 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass der Anteil sinken wird. **Durch die anhaltende Niedrigzinsphase und die in diesem Bereich oftmals schon realen Strafzinsen auf Bargeldbestände sind Unternehmen gezwungen, sich intensiver mit der Disposition ihrer freien Mittel zu befassen.** „**Investmentfonds scheinen hier aus Sicht der Unternehmen eine attraktive Alternative darzustellen**“, so Geyer. Die Einschätzung der Unternehmen wird durch die Ergebnisse einer zeitgleich durchgeführten Befragung von 172, mit Ebase kooperierenden, Vermittlern gestützt. **Dort rechnet mehr als ein Drittel damit, dass das Firmenkundengeschäft innerhalb der nächsten drei Jahre für sie an Bedeutung gewinnen wird.** Nur weniger als drei Prozent gehen von einer abnehmenden Relevanz aus. „**Während sich die meisten Vermittler in der Vergangenheit in erster Linie um Privatkunden gekümmert haben, rücken nun auch Unternehmen mehr und mehr in den Fokus. Zahlreiche Vermittler haben Unternehmer oder Geschäftsführer, die sie als Privatkunden betreuen, in den Kundenportfolios. Gute Beziehungen zu zufriedenen Bestandskunden bieten sicherlich sehr großes Potenzial, um die Betreuung auch auf Unternehmensebene auszuweiten**“, sagt Geyer. (DFPA/TH) ♦ [www.ebase.com](http://www.ebase.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](mailto:redaktion@exxecnews.de)

**Herausgeber:** Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

**Verantwortlich für diese Ausgabe:**

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

**Redaktion:** Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Leo J. Heinl (LJH), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

**Autoren:** Harry Assenmacher; Werner Rohmert

**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann

**Anzeigen:** Ines Fengler

E-Mail: [anzeigen@exxecnews.de](mailto:anzeigen@exxecnews.de)

**Grafik & Reinzeichnung:** Ines Fengler,

Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf

Preis: 2,50 € . **Nächste Ausgabe:** 04. November 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.

## Sachwertinvestments

## Nachhaltig investieren in Agroforst: Wo gute Werte geschaffen werden

Schon länger gelten Investments in Realwerte als ein Ausweg aus der Niedrigzins-Phase. Darunter neben Metallen auch Holz oder Nahrungsmittel. Das Image der Finanzindustrie ist spätestens seit den gigantischen Regenwaldbränden im Spätsommer eng verbunden mit dem wenig grünen Image industrieller Land- und Forstwirtschaft. Immer mehr Investoren suchen daher Engagements für ihr Kapital, die Werte schaffen, ohne Mensch und Umwelt zu schaden – vor allem auch klimafreundliche Investment-Alternativen. Der Weg zum „sauberen“ Agro-Forstinvestment ist jedoch gar nicht so einfach.

Als der VW-Konzern Anfang des Jahres mitten in der Diesellaffäre verkündete, ein „CO<sub>2</sub>-neutrales“ Unternehmen zu werden, war dies eine späte, aber dennoch geradezu revolutionäre Ankündigung. Noch spektakulärer, wenn auch weniger beachtet: Der Konzern will nicht nur CO<sub>2</sub> einsparen, sondern die verbleibenden Emissionen über Kohlenstoffsenken ausgleichen, und zwar ausschließlich mit Wald. Vom Autobauer zum Waldbauern. Ob bei den neuen „Volks-Wäldern“ auch handelbares Holz erzeugt wird, ist noch Spekulation. Sicher aber werden die Wolfsburger Manager auf mögliche Renditen aus ihrer Umweltstrategie nicht verzichten. So könnte der Autohersteller aus einer Klimaschutzmaßnahme sogar noch Gewinne erwirtschaften oder sich diese Investition mindestens langfristig selbst tragen. Auch der Energiekonzern Total hat erkannt, dass er nicht im Erdölsektor stecken bleiben kann. Vor einigen Jahren gründete er einen Thinktank, der



Harry Assenmacher  
Gründer und Geschäftsführer der Forest Finance Gruppe, Bonn  
info@forestfinance.de

Geschäftsfelder im Klima- und Umweltbereich erkunden soll. Wald spielt dabei eine wichtige Rolle. Die Tatsache, dass produzierende Industrieunternehmen aktiv umweltfreundliche, nachhaltige Landnutzung erkunden und als Geschäftsfeld entdecken ist nur ein Beleg, das „Landuse“ neben Industrieproduktion als Wertschöpfungsort zunehmend an Bedeutung gewinnt.

**Guter Bauer, böser Bauer**

Nicht nur die inzwischen weltweit bekannten Rinderbarone Brasiliens sind beispielhaft für „Landuse“, wie es nicht mehr gemacht werden sollte, wollen wir unseren Planeten noch so erhalten, dass wir einigermaßen auf ihm leben können. Ob gigantische Monokulturen von Soja in Südamerika, Eukalyptus für die Cellulose- oder Chemieindustrie, Palmöl-Wüsten in Indonesien oder Kinderarbeitslager in Kakaomonokulturen – der Begriff „Grüne Hölle“ passt auf alle. Bäume pflanzen und damit Wald vernichten ist die Methode der großindustriellen Agroforstwirtschaft, die Profitmaxi-

mierung auf Kosten von Mensch und Umwelt betreibt. Das böse Ende der Aktivitäten dieser bösen „Bauern“ wird immer deutlicher. Inzwischen so deutlich, dass selbst hardgesottene Fondsmanager nach wirklich grünen Alternativen suchen. Einfach ist das nicht. Denn: Wer nachhaltig und sozial investiert, tut der Welt und den Menschen nicht nur Gutes, sondern erwirtschaftet auch Renditen – aber eben oft auf lange Sicht. Nun war „lange Sicht“ auch lange Zeit kein erfolgreiches Argument, weder für Fondsmanager noch für Finanzvertriebe. Rein, schneller Exit, Cash – und das möglichst ohne Risiko. Das Trauminvestment für Vertriebe. Doch die Zeiten ändern sich wie das Klima. Es wird ungemütlicher und turbulenter.

**Wissen, wo und wie Werte entstehen** Zahlen sind und waren das Fundament der Entscheidungen für Investoren und für Vertriebe. Die wichtigste Zahl natürlich ganz zum Schluss – x Prozent in x Jahren. Akribisch wurde und wird der Rechenweg zu diesem Ergebnis geprüft und auch Risiken und Chancen studiert. Das ist auch nicht falsch, reicht aber in turbulenten Zeitenwenden nicht mehr aus. Investitionsentscheider und -berater müssen tiefen Einblick und Kenntnisse haben vom Ort der Wertschöpfung und wissen, was vor Ort wirklich gemacht wird. Gerade bei nachhaltigen, klimarelevanten Investments. Zertifikate wie das des FSC für nachhaltige Forstwirtschaft oder solche für fairen Handel oder ökologische Landwirtschaft sind ein wichtiges Hilfsmittel. Aber eben nur eines und im schlimmsten Falle auch wenig zutreffend. Der künftige, erfahrene Berater für nachhaltige In-

vestments muss sich in nachhaltiger Land- und Forstwirtschaft auskennen. Er muss erkennen können, wann Zertifikatsaussagen mit Kosten und Erträgen nicht zusammenpassen. Welche sozialen Auswirkungen auch ein ultra-ökologisches Investment in dem einen oder anderen Land hat und damit auch zusätzliche Risiken (oder Chancen) bringt – oder ob das angebotene Produkt zwar gesiegelt und gestempelt aber nur oberflächlich „grün“ ist.

**Agroforst zur Diversifikation**

In der Praxis bedeutet das entweder gewachsene langjährige und bewährte vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Projektbetreiber oder -anbieter oder schlicht vom Schreibtisch aufstehen und vor Ort selbst prüfen. Und selbst diese aufwendige Prüfung kann nur von Erfolg sein, wenn der Prüfer auch selbst fachkundig ist. Der Fondsstrukturierer ist auf dem Acker fehl am Platz. Nur wenn aus dem Öko-Banker auch ein Bio-Bauer wird, können Werte und Renditen auch nachhaltig geschaffen werden. Investments in Agroforst sind ein potenzielles Mittel für moderne Diversifikation mit nachhaltigen Elementen. Schon jetzt gibt es seriöse Angebote dafür, wenn denn institutionelle Investoren und verantwortliche Finanzmanager danach fragen. ♦

**Das ist Forest Finance:**

Die Forest Finance Gruppe mit Hauptsitz in Bonn entwickelt ökologische Forstinvestments in Deutschland, Kolumbien, Panama, Peru, Vietnam und Marokko. Die 2005 gegründete Unternehmensgruppe verwaltet Forstinvestments im Wert von rund 90 Millionen Euro und managt circa 17.500 Hektar Waldfläche für über 20.000 Anleger.  
[www.forestfinance.de](http://www.forestfinance.de)

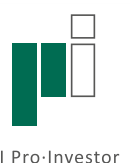
WERBUNG

**INVESTITIONSBEGINN IST ERFOLGT - Fordern Sie Informationen an!****PI Pro-Investor Immobilienfonds 4**

GmbH &amp; Co. geschlossene Investment-KG

**Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe**

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- ▶ Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Informationen unter Tel.: 0911 91 99 60 | [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de)

PI Pro-Investor



Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 20.07.2018), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 15.10.2019. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter [www.pi-gruppe.de](http://www.pi-gruppe.de) abgerufen werden.