

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2
Sachwertinvestments
HCI übernimmt König & Cie.

Beteiligungsprodukte außerhalb des KAGB: Ergebnisse einer Exklusiv-Umfrage von EXXECNEWS zu den Platzierungsplanungen 2016.

Produkte – Seite 3
Sachwertinvestments
BVT erweitert Angebot an Zweitmarkt-Investmentvermögen.

Reconcept bringt neue Windenergiebeteiligung.

Deutsche Finance Group mit weiterem Publikums-AIF.

Vertriebsstart für Zweitmarkt-Zertifikat von **Secundus**.

Versicherung
Ergo bietet neuen Schutz bei Berufsunfähigkeit.

LV 1871 ergänzt BU um Pflegeabsicherung.

Unternehmen – Seiten 4 und 5
Brenneisen Capital kooperiert mit **eFonds**.

Aviarent jetzt auch in Deutschland aktiv.

Honorarfinanz erhält KWG-Lizenz als Honorar-Anlageberater.

Talanx trennt sich von Beteiligung an **C-Quadrat**.

Maxpool will Investmentsparte „grundlegend optimieren“.

Performance-Berichte (1)
Viel Licht, viel Schatten bei **Schiffsfonds**.

Karriere
Neue Aufgabe für **Richard Focken**, **Tanja Kisselbach** und **Peter Ganz**.

Märkte – Seite 6
Immobilien Deutschland
Deutsche Hypo: Immobilienklima kühlt sich ab.

Immobilien USA
Spitzen-Büromieten auf neuem Höchststand, hat **JLL** ermittelt.

Aktienmarkt
Euro-Titel in der Poleposition.

Schifffahrt
Tanker-Raten legen 2015 stark zu.

Für Sie gelesen – Seite 7
Wealthcap erwartet steigende Bedeutung Geschlossener Immobilienfonds.

AfW: Jeder zweite Vermittler will § 34i-Erlaubnis beantragen.

Fondsanbieter erwarten gute Absatzzahlen für gemischte Sondervermögen und Aktienfonds, hat **Feri** ermittelt.

Niedrige Zinsen drängen jede dritte Stiftung stärker ins Risiko, zeigt eine Studie von **PwC**.

From the Desk – Seite 8
Unsere Autorin **Martina Hertwig**, Partnerin bei **Baker Tilly Roelofs**, über die Regulierung von Club Deals im Immobiliensektor.

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

US-Investoren steigen aus: HCI übernimmt König & Cie.

Der Hamburger Fondsiniciator HCI Capital erwirbt die Mehrheit der Anteile (80 Prozent) an der König & Cie.-Gruppe von den bisherigen Finanzinvestoren Tennenbaum Capital Partners und Delos Shipping (beide USA), die sich 2013 im Zuge einer Restrukturierung an dem Hamburger Emissionshaus beteiligt hatten. Zum Kaufpreis machten die Unternehmen auf Nachfrage von EXXECNEWS keine Angaben.

Die Übernahme der König & Cie.-Gruppe sei eine strategisch sinnvolle Ergänzung des eigenen Leistungsspektrums, so die HCI-Gruppe in einer Pressemitteilung. Der aus Ingo Kuhlmann und David Landgrebe bestehende Vorstand der HCI Capital AG wird um Jens Mahnke erweitert, der gleichzeitig Geschäftsführer von König & Cie. bleibt und weiter die übrigen 20 Prozent der Unternehmensanteile hält. Die Übernahme steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Kartellbehörden.



Ingo Kuhlmann



David Landgrebe



Jens Mahnke

Foto: Gesellschaft

Nach der Übernahme sind alle Geschäfte und Beteiligungen beider Unternehmen unter dem Dach der HCI-Gruppe vereint. **Hierzu gehören unter anderem die König & Cie. Treuhand, die Mercator Navigation und die OSM Ship Management.** „Wir freuen uns, unsere erfolgreiche Arbeit unter dem Dach der HCI Gruppe fortsetzen und ausbauen zu können. Wir sind überzeugt davon, dass die König & Cie. Gruppe die HCI-Gruppe strategisch ergänzt“, so Mahnke.

Die neue Unternehmensgruppe fasst sowohl die Aktivitäten in den Bereichen der reedereinahen Dienstleis-

tungen und des Assetmanagements als auch die treuhänderische Administration der Bestandsfonds für private und institutionelle Anbieter zusammen. **Die gemeinsam verwaltete Flotte besteht dann aus über 220 Schiffen** (Container, Tanker, Bulker und RoRo-Schiffe), davon rund 180 Schiffe Geschlossener KG-Fonds beider Initiatoren. „Wir freuen uns, dass wir die HCI durch König & Cie. und deren verbundene Unternehmen um eine erfahrene und sehr aktive Einheit ergänzen. Dies bedeutet eine deutliche Stärkung unserer Kompetenzen und Möglichkeiten in allen Geschäftsbereichen, insbesonde-

re bei der aktiven Gestaltung maritimer Dienstleistungen“, kommentiert Landgrebe die Übernahme. Damit stärke HCI das Angebot maritimer Dienstleistungen und könne so künftig im Investment- und Assetmanagement schlagkräftiger agieren. Die HCI-Gruppe will mit diesem Schritt ihre Fokussierung auf beide Bereiche untermauern. Diese werden durch eine regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft und den Kapitalmarktzugang über die Börse sowie den Bereich alternative Investments ergänzt. Kuhlmann: „Wir haben die vergangenen zwei Jahre dafür genutzt, die HCI auf eine stabile Basis zu stellen. Wir sind in der Lage, interessante Investments zu realisieren und auch innerhalb anspruchsvoller Rahmenbedingungen aktiv an der Neuausrichtung der Märkte teilzunehmen.“ Gegenüber EXXECNEWS teilte HCI Capital mit, dass nach eigener Einschätzung mit einem Angebot von alternativen Investmentfonds (AIF) nicht vor 2017/2018 zu rechnen sei. (DFPA/JF) ♦
www.hci-capital.de, www.koenig-cie.de



STRUKTUR SETZT GRENZEN
UND ERÖFFNET FREIRÄUME.

Deutsche
SachCapital

Struktur. Verantwortung. Werte.
Die KVG an Ihrer Seite.

Rufen Sie uns an unter (0) 40 - 808075-5655
www.deutsche-sachcapital.de

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

Exklusiv-Umfrage zu geplanten Beteiligungsprodukten außerhalb des KAGB

In der Doppelausgabe 01-02/2016 präsentierte EXXECNEWS einen Überblick über die AIF-Planungen der KVGGen. Ergänzend hierzu haben wir 29 Unternehmen aus dem Bereich der Beteiligungen nach dem Vermögensanlagegesetz sowie der Direktinvestments nach ihren Produktplanungen

gefragt. Die Resonanz ist zurückhaltend. Kleinere Unternehmen konnten oder wollten im Voraus keine genaueren Ankündigungen machen oder sich nicht in die Karten gucken lassen. Die Ergebnisse zeigen aber: In diesem Segment bleibt der Markt aktiv.

Planungen nach Vermögensanlagegesetz und Direktinvestments für 2016

7x7finanz GmbH 53173 Bonn www.7x7finanz.de	2016 im Vertrieb befindliches Produkt (seit 14.12.2015), Platzierung für 2016 geplant: 7x7 Bürgerenergie I. GmbH & Co. KG, Volumen (zurzeit noch): 7,115 Mio. Euro, Assetklasse: Vermögensanlage KG-Beteiligung Geplante Produkte im Verlauf des Jahres 2016: Zwei Umweltanleihen nach WPHG, Volumen: je 5 Mio. Euro, Assetklasse: Sachwertanleihen, Börsenhandel möglich Drei Nachrangdarlehen (Aufbauplan, Anlageplan, Auszahlplan), Volumen gesamt: 35 Mio. Euro, Assetklasse: Vermögensanlage
Astoria Invest AG 69190 Walldorf www.astoria-invest.de	Bleibt auch 2016 aktiv am Markt. Konkrete Produkte stehen noch nicht fest. „Astoria Organic Matters 2“ läuft noch bis Mitte des Jahres.
Buss Capital 20457 Hamburg www.buss-capital.de	Ein Containerdirektinvestment nach Vermögensanlagegesetz angekündigt.
CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG 20457 Hamburg www.ch2-ag.de	Das Unternehmen will sich auch 2016 auf den Vertrieb von Direktinvestments im Bereich Logistik-Equipment konzentrieren.
Flex Fonds Capital AG 73614 Schorndorf www.flex-fonds.de	Bereits „in wenigen Tagen“ wird ein Mezzanine-Fonds nach dem Vermögensanlagegesetz zur Platzierung freigegeben. Die BaFin-Genehmigung liegt bereits vor. Dabei sammelt die Beteiligungsgesellschaft Kapital von zunächst 10 Millionen Euro über Genussrechte ein und vergibt dieses im Rahmen von typisch stillen Beteiligungen an Projektentwicklungsgesellschaften, zu dem Zweck, ausschließlich Projektentwicklungen im Wohnungsbau in Berlin und in der Hauptstadtregion zu finanzieren. Neben einem neuen Publikums-AIF, dem „Flex Fonds Select 1“ als Immobilienfonds an drei Standorten in Baden-Württemberg, soll zum Herbst die Fondsreihe der Ansparfonds fortgesetzt werden.
Forest Finance Service GmbH 53119 Bonn www.forestfinance.de	Das Unternehmen will weiterhin die bereits im Markt eingeführten Direktinvestments vertreiben und konzentriert sich dort auch weiterhin auf Forst- und Agroforstprodukte (Edelholz und Edelkakao). Ein Schwerpunkt bleibt die Kombination aus Mischwäldern und Kakao.
Leonidas Associates GmbH 90562 Kalchreuth www.leonid-as.com	Keine Angaben zu geplanten Produkten.
Luana Capital New Energy Concepts GmbH 20457 Hamburg www.luana-capital.com	2016 ist das Produkt „Blockheizkraftwerke Deutschland 4“ geplant.
Solit Kapital GmbH 65205 Wiesbaden www.solit-kapital.de	Fortführung der Angebote im Bereich der physischen Edelmetallanlagen: „Solit 3. Gold & Silber GmbH & Co. KG“ - Investition in eine vermögensverwaltende Kommanditgesellschaft nach dem Vermögensanlagegesetz. Direktinvestment „Solit Edelmetalldepot“ - Gold- und Silbererwerb mit Lagerung in einem Zollfreilager in der Schweiz ab 2.000 Euro oder auch als Monatssparplan.
Solvium Capital GmbH 20459 Hamburg www.solvium-capital.de	Seit Januar ist das erste Container-Direktinvestment nach Vermögensanlagegesetz im Vertrieb – „Container Select Plus“. Das Angebot hat ein Mindestvolumen von 10,4 Millionen Euro, eine Laufzeit von 4,5 Jahren und bietet den Anlegern die Möglichkeit, vermietete 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer zu erwerben, die zu einer Rendite von 4,70 Prozent vermietet werden sollen. Ab April folgt eine Vermögensanlage in Wechselkoffer mit einem Volumen von rund 25 Millionen Euro und einer Laufzeit von fünf Jahren. Insgesamt hat sich Solvium Capital für das Jahr 2016 das Ziel gesetzt, 50 Millionen Euro zu platzieren.
ThomasLloyd Private Wealth Management GmbH 60314 Frankfurt am Main www.thomas-lloyd.de	Breit differenziertes Angebotsportfolio für private und (semi-)professionelle Anleger in der Assetklasse Infrastruktur Asien. Vermögensanlagen nach VermAnlG: Anleihen, Publikumsfonds sowie diverse Private Placements. Investmentvermögen nach KAGB/AIFMD: Geschlossene Publikums-AIFs (insgesamt 300 Millionen Euro Eigenkapital) und ein offener Spezial-AIF (Investitionsvolumen deutlich über eine Milliarde Euro).
DNL Real Invest AG 40547 Düsseldorf www.dnl-invest.com	TSO plant auch für 2016 mit einem Angebot vergleichbar dem „TSO-DNL Active Property, LP“ auf den deutschen Markt zu kommen. Für „TSO-DNL Active Property, LP“ und das Nachfolgeprodukt ist ein Eigenkapital von 100 Millionen US-Dollar oder mehr geplant. Bei 100 Millionen US-Dollar würde das Investitionsvolumen etwa 500 Millionen US-Dollar betragen. Bei den Angeboten handelt es sich um operativ tätige Beteiligungsgesellschaften, die unterbewertete Gewerbeimmobilien im Südosten der USA ankaufen und wertentwickeln. DNL Real Invest AG ist derzeit mit den Vorbereitungen beschäftigt und arbeitet für die Zukunft an AIF-Produkten. Das Unternehmen erwartet, das Ergebnis von 2015 (etwa 99 Millionen US-Dollar eingeworbenes Eigenkapital) zu übertreffen.

Dr. Peters GROUP

THINK SMALL.

Sie suchen für Ihr Investment in einem großen Markt wie der Luftfahrt ein kleines, aber hochspezialisiertes Team? THINK SMALL – setzen Sie auf Dr. Peters, eines der führenden deutschen Unternehmen auf dem Gebiet der Realwertinvestitionen. Seit 40 Jahren genießen wir das Vertrauen der Anleger als internationaler Asset-Manager, der seine Finanzierungs-Erfahrung eng an ein technisches Verständnis knüpft. Dabei steht Dr. Peters für Flexibilität und größtmögliche Verlässlichkeit in allen Transaktionen.

Sprechen Sie mit unseren Experten: +49 231 55 71 730

dr-peters.de

Ergo bietet neuen Schutz bei Berufsunfähigkeit

Die **Ergo Lebensversicherung** hat in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Vertrieben eine neue selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) entwickelt. **Das Produkt zeichnet sich laut Unternehmensangebots bei der Mehrheit der versicherten Berufe durch bessere Leistung bei geringeren Beiträgen aus. Johannes Lörper**, Vorstand Ergo Lebensversicherung, betont die Preisgestaltung des Produktes: „Uns ist es gelungen, bei einem Großteil der Berufe die Prämien deutlich zu reduzieren. Damit erreichen wir eine sehr gute Position im Markt.“ **Ein Beispiel**



Johannes Lörper

für verbesserte Leistungen ist die Einführung einer Infektionsklausel für medizinisches Personal. Sie greift, wenn medizinisches Personal wegen Infektion und aufgrund einer behördlichen Verfügung oder gesetzlichen Anordnung den ausgeübten Beruf nicht mehr ausüben darf. Für Notare und Rechtsanwälte gibt es einen speziellen Tarif, der auf Verweisung generell verzichtet. Bei Studenten und Hausfrauen verzichtet Ergo beim neuen Produkt auf die abstrakte Verweisung. Hierdurch ergebe sich für diesen Personenkreis ein deutlich gesteigertes Leistungsniveau.

Für Kunden, die bei der Ergo-Tochter **DKV** und der Ergo Lebensversicherung versichert sind, bietet die neue BU eine zusätzliche Verbesserung: Der Übergang vom Krankentagegeld der DKV auf die BU-Rentenleistung der Ergo Lebensversicherung ist lückenlos gestaltet. Neben der üblichen Form der privaten Absicherung können Kunden die neue Versicherung auch in Form einer Direktversicherung im Rahmen einer betrieblichen Altersversorgung (bAV) abschließen. Eine Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsprüfung, eine jährliche automatische Anpassung und die Möglichkeit, Rentendynamik im Leistungsfall zu vereinbaren, runden das Produkt ab. (DFPA/JF) ♦ www.ergo.de

Reconcept bringt neue Windenergiebeteiligung

Das auf erneuerbare Energien spezialisierte Hamburger Emissionshaus **Reconcept** bietet ab sofort mit „Reconcept 09 Windenergie Deutschland“ eine neue Beteiligung nach dem Vermögensanlagegesetz an. **Das geplante Emissionskapital des Fonds beträgt 14 Millionen Euro, das Gesamtinvestitionsvolumen 50,9 Millionen Euro.** Die konkreten Windenergieprojekte stehen zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung noch nicht fest. Es ist vorgesehen, dass die Beteiligungsgesellschaft schlüsselfertige Windparks in Deutschland erwirbt. In Prüfung befindlich sind derzeit neun Windparkprojekte mit einer Gesamtleistung von rund 36 Megawatt (MW), die sich bundesweit über mehrere Standorte verteilen. **Anleger können sich am „Reconcept 09 Windenergie Deutschland“ ab 10.000 Euro zuzüglich drei Prozent Agio beteiligen.** Die Beteiligung weist eine Mindestlaufzeit bis zum 31. Dezember 2023 auf. Laut Prospekt sind laufende jährliche Auszahlungen an die Anleger in Höhe von 6,0 Prozent ab 2017 ansteigend auf 8,0 Prozent im Jahr 2023 geplant. Für die Zeichnungsphase soll ein Frühzeichnerbonus in Höhe von drei Prozent pro anno (zeitanteilig) ausgezahlt werden. Der geplante Gesamtmittelrückfluss inklusive Veräußerungserlös soll 152,12 Prozent bis Ende 2023 betragen. (DFPA/TH) ♦ www.reconcept.de

BVT erweitert Angebot an Zweitmarkt-Investmentvermögen

Der Münchener Asset Manager **BVT** hat den Vertrieb seines zweiten regulierten Zweitmarkt-Investmentvermögens gestartet, das sich vorwiegend auf das Segment Einzelhandels- und Logistikimmobilien konzentriert. **Der von der BVT-Kapitalverwaltungsgesellschaft Derigo als Spezial-AIF gemäß Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) konzipierte „Real Select Secondary Fund“ baut ein Portfolio aus geschlossenen Immobilienbeteiligungen auf, die er am Zweitmarkt erwerben wird.** Dabei konzentriert sich die

Investmentgesellschaft in erster Linie auf Standorte in Deutschland und ausgewählten Ländern der übrigen EU. Das Zielvolumen des Fonds beläuft sich auf 15 Millionen Euro, eine Beteiligung ist ab einer Anlagesumme von 200.000 Euro zuzüglich drei Prozent Ausgabeaufschlag möglich. Die Anteile dürfen nur an professionelle und semi-professionelle Anleger vertrieben werden. Die geplante Laufzeit des „Real Select Secondary Fund“ beträgt rund 16 Jahre (zuzüglich der Liquidationsphase). **Die Investoren erhalten pro-**

gnosegemäß anfängliche Ausschüttungen von sechs Prozent pro anno. Der geplante Gesamtmittelrückfluss vor Steuern beläuft sich auf rund 224 Prozent der Nominalbeteiligung. „Die Emission ermöglicht es Anlegern, mit einer einzigen Investition ein ausgewogenes Portfolio von unterschiedlichen, sorgfältig geprüften Immobilien-Zielfonds an den unterschiedlichsten Standorten, mit einer Vielzahl von Mietern und Mietvertragslaufzeiten zu erwerben“, so die BVT. (DFPA/TH) ♦ www.bvt.de

Vertriebsstart für Zweitmarkt-Zertifikat von Secundus

Der Hamburger Investmentberater **Secundus** hat den Publikumsvertrieb für das „Substanz Portfolio“ gestartet. **Über das Mitte 2015 über eine Luxemburger Verbriefungsgesellschaft emittierte, an der Frankfurter Wertpapierbörse gelistete Zertifikat können Anleger in Zweitmarktanteile Geschlossener Beteiligungen investieren.** Dabei agiert Secundus Invest als Investment Adviser

und investiert das Anlegerkapital in Beteiligungen der Assetklassen Immobilien, Schiffe, Private Equity, erneuerbare Energien und Flugzeuge. Die Anteile sollen am Zweitmarkt unter ihrem inneren Wert (Net Asset Value) angekauft werden. Sie werden – ähnlich wie bei einem Investmentfonds – in einem Sondervermögen gehalten, so dass ein bei Zertifikaten übliches Emittentenrisiko

weitgehend entfallen soll. **Das „Substanz Portfolio“ hat eine Laufzeit von zehn Jahren und soll sich durch eine Investitionsquote von 96 Prozent auszeichnen.** Geplant sind Auszahlungen von 5,0 Prozent jährlich zuzüglich einer jährlichen Überschussbeteiligung von mindestens 80 Prozent auf die darüber hinaus erzielten Erträge. Die Renditeerwartung des Zertifikats liegt damit bei

8,00 bis 10,00 Prozent jährlich nach Kosten und vor Steuern. „Das ‚Substanz Portfolio‘ richtet sich an erfahrene private, semi-institutionelle und institutionelle Anleger, die ihr Portfolio durch lukrative Sachwertinvestments ergänzen wollen“, erläutert **Jörg Neidhart**, Geschäftsführer bei Secundus Invest. Die Mindestzeichnungssumme beträgt nominal 1.000 Euro. (DFPA/JPW) ♦ www.secundus.de

LV 1871 ergänzt BU um Pflegeabsicherung

Der Münchener Versicherungsverein **Lebensversicherung von 1871** (LV 1871) bietet ab sofort ein Pflegepaket im Rahmen seiner Berufsunfähigkeitsversicherung „Golden BU“ an. „Der Kunde kann bereits beim Abschluss einer ‚Golden BU‘ die Weichen stellen für eine lebenslange Pflegeabsicherung“, sagt **Dr. Klaus Math**, Vorstand für Produkte, Versicherungstechnik und

IT. Wird der Kunde während der Versicherungsdauer pflegebedürftig, erhalte er mit dem neuen Pflegepaket die vereinbarte Pflegerente lebenslang zusätzlich zur Berufsunfähigkeitsrente. Außerdem könne er mit der Pflege-Plus-Option noch während der BU-Laufzeit eine Anschluss-Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung bei der

LV 1871 vereinbaren. Die Pflegerente ist so hoch wie die BU-Rente, beträgt jedoch maximal 2.000 Euro. Die volle Rente erhält der Versicherte bereits, wenn Einschränkungen bei mindestens drei körperlichen Grundfertigkeiten oder



Dr. Klaus Math

mittelschwere Demenz festzustellen sind. Das Pflegepaket beinhaltet auch die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit. Die Beiträge für die Pflegeversicherung werden dann von der LV 1871 übernommen. (DFPA/JF) ♦ www.lv1871.de

Deutsche Finance Group mit weiterem Publikums-AIF

Der Münchener Investmentmanager **Deutsche Finance Group** hat den Geschlossenen Publikums-AIF „Deutsche Finance Private Fund I“ aufgelegt. **Der Fonds bietet Privatanlegern den Zugang zu institutionellen Immobilieninvestments.** Dazu soll er sich an mindestens fünf in- oder ausländischen Publikums- und Spezial-AIF sowie Private-Equity- und Immobilieninvestments beteiligen. Die Ziel-

investments sollen den Erwerb, die Entwicklung, die Bewirtschaftung und die Veräußerung von Immobilien zum Gegenstand haben oder auf sonstige Weise in die Assetklasse Immobilien investieren. Damit soll die Fondsgesellschaft an mindestens 20 einzelnen, global breit diversifizierten Immobilieninvestments mittelbar beteiligt sein. Das geplante Eigenkapital des „Deutsche Finance Private Fund I“ liegt bei

35 Millionen Euro, die Mindestbeteiligung bei 5.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio. Die Zeichnungsphase läuft bis zum 30. Juni 2017. Die Laufzeit des AIF ist bis zum 30. Juni 2023 befristet, sie kann bei entsprechend ungünstiger Marktlage durch die Gesellschafterversammlung um bis zu drei Jahre verlängert werden. Danach wird der AIF liquidiert. Der prognostizierte Gesamtmittelrückfluss beträgt 150

Prozent. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) fungiert die **DF Deutsche Finance Investment GmbH** und als Verwahrstelle die **Caceis Bank Deutschland**. Der Vorgängerfonds „Deutsche Finance Private Fund I“ wurde im Geschäftsjahr 2015 mit einem gezeichneten Eigenkapital in Höhe von 59 Millionen Euro erfolgreich im Markt platziert. (DFPA/JPW) ♦ www.deutsche-finance.de

Performance-Berichte (1)
Viel Licht, viel Schatten bei Schiffsfonds

EXXECNEWS setzt die Reihe der Berichterstattung über die im Jahr 2015 begonnenen Performance-Vergleiche fort. In der aktuellen und folgenden Ausgabe stellen wir die Performanceberichte vor, die bis September 2015 veröffentlicht wurden. Heute: Schiffsbeteiligungen. Mit einem verwalteten Vermögen von 28 Milliarden Euro ist dieses die zweitgrößte Assetklasse der Sachwertinvestmentbranche. Detaillierte Angaben zu aktiven und aufgelösten Schiffsfonds machen in ihren Performance-Berichten 2014 vier der in der Tabelle aufgeführten Unternehmen. Bei Conti, Dr. Peters und Nordcapital hat EXXECNEWS die Zahlen angefragt. Die Ergebnisse zeigen ein ambivalentes Bild - die Angaben zu den erwirtschafteten Renditen sind oftmals nicht vergleichbar. Die Anzahl der aktiven Beteiligungen nimmt gegenüber dem Vorjahr ab, die der aufgelösten Fonds zu. Dort spiegeln sich Schiffsverkäufe, Verschrottungen und Insolvenzen wider. Neue Schiffsbeteiligungen sind nicht hinzugekommen. In der nächsten Ausgabe nehmen wir Flugzeugfonds unter die Lupe. (TH)

Performance-Berichte Schiffe	Alceda	Conti	Commerz Real
Gesamtüberblick			
Anzahl Investmentvermögen	2	155	20
Anzahl Zeichnungen	904	55.500	28.258
Investmentvermögen	36,3 Mio. Euro	6,83 Mrd. Euro	3,29 Mrd. US-Dollar
Eigenkapital	36,3 Mio. Euro	2,72 Mrd. Euro	1,33 Mrd. US-Dollar
Jahre Erfahrungen	k.A.	45	16
Aktive Beteiligungen			
Anzahl Investmentvermögen	2	78	14
Anzahl Zeichnungen	904	15.000	21.165
Verwaltetes Investmentvermögen	36,3 Mio. Euro	4,0 Mrd. Euro	2,72 Mrd. US-Dollar
Eigenkapital	36,3 Mio. Euro	1,80 Mrd. Euro	1,05 Mrd. US-Dollar
Auszahlungen für die gesamte Laufzeit	0 Euro	k.A.	338,8 Mio. US-Dollar
Durchschnittliche Auszahlungen für die gesamte Laufzeit p.a.	0%	4,30%	3,90%
Aufgelöste Beteiligungen			
Anzahl	0	50	6
Durchschnittliche Laufzeit	-	15,3 Jahre	7,74 Jahre
Aufgelöstes Gesamtinvestitionsvolumen	-	2,1 Mrd. Euro	564,5 Mio. US-Dollar
Eigenkapital aufgelöste Beteiligungen	-	1,14 Mrd. Euro	284,3 Mio. US-Dollar
Gesamtrückfluß vor Steuern	-	150,20% (n.St.)	147,04%
Durchschnittliche Rendite vor Steuern p.a.	-	10,9% (IRR n. St.)	k.A.
Spezifische Angaben zu den aktiven Beteiligungen			
Anzahl der Schiffe	5	78	19
davon verchartert	100%	100%	100%
Durchschnittliche Restlaufzeit der Charterverträge	2,6 Jahre	1,6 Jahre	6,32 Jahre
Durchschnittliches Flottenalter	5,7 Jahre	8,4 Jahre	5,38 Jahre

k.A. = keine Angabe, (1) = kumuliert, (2) = durchschnittliche Rendite der neun ausschüttungsorientierten Fonds: -30,41% p.a.

Brenneisen Capital kooperiert mit eFonds

Die B2B-Vertriebsgesellschaft **Brenneisen Capital AG (BCAG)** teilt mit, dass sie zu Beginn des zweiten Quartals 2016 administrative Prozesse an eFonds Solution - unter Beachtung einer strengen datenschutzrechtlichen Vereinbarung - auslagern wird. BCAG begründet diesen Schritt damit, dass für 2016 eine umfangreiche Produktvielfalt bei Geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) inklusive steigender Nachfrage erwartet werde. Um ein wirtschaftlich erfolgreiches Agieren sicherzustellen, will die Gesellschaft ihre Vertriebsunterstützung weiter ausbauen. Konkret von der

Auslagerung betroffen sind die Prozesse der Sachbearbeitung im Backoffice. Hierzu zählen unter anderem die Verarbeitung und die Laufkontrolle der Zeichnungsscheine. Des Weiteren werde die Datenerfassung für das Produktresearch ausgelagert, so BCAG auf Nachfrage von EXXECNEWS. Damit verbunden seien „wesentliche Vorteile durch die Optimierung in der Zurverfügungstellung von Produkt- und Vertriebsinformationen“ für die BCAG-Vertriebspartner. Für die Geschäftspartner bleibe es bei der bisherigen Rechtsbeziehung, insbesondere was die Produkt- und Vertriebsverantwortung betrifft. Die

Frage von EXXECNEWS, wieviel BCAG an eFonds für deren Dienstleistungen bezahlt, möchte BCAG nicht beantworten.

Ob die angekündigten Maßnahmen ein erster Schritt zu einer Verschmelzung beider Unternehmen oder zu einer gegenseitigen Beteiligung sei, beantwortet BCAG auf Nachfrage von EXXECNEWS mit einem „klaren Nein“. Die Maßnahmen dienen vielmehr dazu, die Eigenständigkeit und das vertriebliche Engagement der BCAG auszubauen und zu sichern. Die Gesellschaft sehe auch keine Gefahr, dass Partner der BCAG künftig direkt mit eFonds Geschäfte abschlie-

ßen. Vielmehr vertraut BCAG darauf, dass ihre Geschäftspartner den langjährigen persönlichen Kontakt zu den BCAG-Mitarbeitern schätzen und auch in Zukunft Wert auf die Expertise der BCAG legen. Nähere Details und Vorteile der diesjährigen Ausrichtung sowie neue Tools und Servicebereiche für ihre Geschäftspartner wird BCAG im Rahmen ihrer Vertriebsveranstaltung am 16. Februar 2016 in Wiesloch erläutern. Die Vertriebsgesellschaft erwähnt aber vorab gegenüber EXXECNEWS, dass sie im Bereich Fintech „sehr wesentliche Neuerungen“ einführen wird. (DFPA/JF) www.brenneisen-capital.de ♦

Honorarfinanz erhält KWG-Lizenz

Die Karlsruher Finanzdienstleistungsgesellschaft **Honorarfinanz** wird nach einem andert-halb-jährigen Antragsverfahren als 18. Institut in das Honorar-Anlageberaterregister der Bundesanstalt für Finanzsicht (BaFin) aufgenommen. Das Unternehmen bietet damit seine Finanzdienstleistungen jetzt offiziell unter staatlicher Aufsicht an. Honorarfinanz ist damit nach eigenen Angaben das erste neu zugelassene Beratungsunternehmen nach Inkrafttreten des neuen § 36c Abs. 2 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) am 1. August 2014. Honorarfinanz plant, ihre Dienstleistungen bundesweit an den wichtigsten deutschen Standorten anzubieten und baut dafür ab diesem Jahr weitere Berater auf. Die Berater arbeiten unter dem Haftungsdach



Davor Horvat

der Honorarfinanz als registrierte Honorar-Anlageberater und betreiben ihr zukünftiges Geschäftsmodell innerhalb des Honorarfinanz-Systems als selbstständige Partner. Vorstand **Davor Horvat**: „Unser Ziel ist es, Beratern einen neuen Status zu verschaffen, der dem eines Steuerberaters oder Rechtsanwaltes gleicht und eine hohe Wertschätzung erfährt.“ Die Ausgestaltung der Aufsicht über Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute ist im Kreditwesengesetz (KWG) KWG geregelt. Vor Zulassung hat die BaFin beispielsweise zu prüfen, ob eine ausreichende Eigenmittelausstattung vorhanden ist und das Institut von Personen geleitet wird, die ihre fachliche und persönliche Zuverlässigkeit nachgewiesen haben. (DFPA/AZ) www.honorarfinanz.ag

Aviarent jetzt auch in Deutschland aktiv

Der Luxemburger Asset Manager **Aviarent Capital Management (Aviarent)** hat mit der Aviarent Invest AG eine hundertprozentige Tochtergesellschaft mit Sitz in Frankfurt am Main gegründet. Den Vorstand von Aviarent Invest bilden **Dan-David Golla, Mathias Giebken** und **Susan Winter**. Das Unternehmen soll die Investmenttätigkeiten für institutionelle Anleger vereinfachen, den Kontakt zu den Investoren stärken und noch schneller als bisher auf den Märkten agieren. Für die Luxemburger ist es das zweite deutsche Unternehmen. Bereits Anfang 2013 rief der Luxemburger Fondsmanager die **Aviafund Solution Services GmbH** mit Sitz in Hamburg ins Leben. Die Aviafund ist als Gesamtdienstleister für das strategische Asset Management sowie das kaufmännische Property Management des gesamten Immobilien-Portfolios zuständig. Zudem hat Aviarent für einen

Gesamtkaufpreis von 23,8 Millionen Euro drei weitere Pflegeobjekte für den Spezialfonds „Care Vision II“ akquiriert. Bei den Transaktionen handelt es sich zum einen um ein betreutes Wohnen in Schönkirchen (Kaufpreis: 9,3 Millionen Euro) mit einer Nutzfläche von 6.000 Quadratmetern und 114 Wohnungen. Das zweite Objekt ist die „Seniorenresidenz an der Strandpromenade“ in Großenbrode (6,2 Millionen Euro), die über 94 stationäre Pflegebetten, darunter 74 Einbettzimmer sowie zehn Zweibettzimmer verfügt. Des Weiteren gibt es 13 behindertengerechte Apartments mit einer Größe von 35 bis 47 Quadratmeter. Das dritte Objekt ist das Pflegeheim „Seniorenzentrum Walheim“ (8,3 Millionen Euro) in Aachen, das über 113 Plätze in der vollstationären Pflege verfügt. Im Januar/Februar sollen zwei weitere Objekte hinzukommen. (DFPA/JF) www.aviarent.eu

KARRIERE

Dr. Peters	HCI	Nordcapital	KGAL
76	422	100	13
48.800	99.547	57.394	11.306
4,24 Mrd. Euro	12,31 Mrd. Euro	5,28 Mrd. Euro	643,5 Mio. Euro
2,03 Mrd. Euro	4,21 Mrd. Euro	2,14 Mrd. Euro	338,6 Mio. Euro
24	30	23	17
27	158	53	3
24.000	67.441	43.281	5.182
2,05 Mrd. Euro	6,20 Mrd. Euro	3,66 Mrd. Euro	223,4 Mio. Euro
0,96 Mrd. Euro	2,15 Mrd. Euro	1,46 Mrd. Euro	135,4 Mio. Euro
350 Mio. Euro	718,8 Mio. Euro	631,9 Mio. Euro	17,8 Mio. Euro
3,70%	33,4% (1)	44% (1)	2,10%
49	264	47	10
12 Jahre	9 Jahre	16,4 Jahre	5,6 Jahre
2,19 Mrd. Euro	6,11 Mrd. Euro	1,62 Mrd. Euro	420,2 Mio. Euro
1,02 Mrd. Euro	2,06 Mrd. Euro	679,1 Mio. Euro	203,2 Mio. Euro
63,70%	83,10%	69,20%	k.A.
k.A.	-3,70%	3,7 % (n.St.)	k.A. (2)
31	195	70	5
100%	93,30%	98,60%	100%
k.A.	0,4 Jahre	9,3 Monate	3,3 Jahre
11 Jahre	10,8 Jahre	10,1 Jahre	8 Jahre

Maxpool will Investmentsparte optimieren

Eric Förster leitet ab sofort die Bereiche Investment und Asset Management beim Maklerpool **Maxpool**. Unter seiner Federführung sollen der **Service und das Sortiment des Investmentbereichs bei Maxpool grundlegend optimiert werden**. Förster kommt von der zum **BCA-Konzern** gehörenden **Bank für Vermögen** und wird das Investmentgeschäft des Maklerpools von Frankfurt aus forcieren. „Unsere Vertriebspartner sollen ihr Investmentgeschäft in Zukunft **MiFID-II-konform** und damit regulatorisch zukunftsfähig über **Maxpool abwickeln können** und Hilfestellungen für eine noch einfachere Kundenberatung erhalten. Die Grundsteine dafür wurden bereits gelegt. So setzen wir die standardisierte Vermögensverwaltung fortan beispielsweise in Kooperation



Eric Förster

mit der **TAM AG aus Rellingen auf und können im Bereich Anlageberatung voraussichtlich schon im März mit sechs Strategien an den Markt gehen**“, erklärt das Mitglied der Geschäftsleitung **Daniel Ahrend**, in dessen Verantwortungsbereich das Ressort Investment fällt. „Angesichts der fachlichen Expertise und Führungserfahrung von **Herrn Förster sind wir sicher, die gewünschten Resultate in vollem Umfang herbeiführen zu können**“, so Ahrend weiter. Förster verfügt über insgesamt zwanzig Jahre Berufserfahrung als Bankkaufmann und ist seit 2010 im Asset Management tätig. Zu seinen beruflichen Stationen zählen neben der Bank für Vermögen auch **Sal. Oppenheim Cie.** und die **Deutsche Bank**. (DFPA/JF) ♦

www.maxpool.de

Talanx trennt sich von C-Quadrat-Beteiligung

Die **Talanx Asset Management GmbH** hat ihren 25,1-Prozent-Anteil am österreichischen Vermögensverwalter **C-Quadrat Investment AG** an die britische **Cubic Limited** veräußert. Durch die Transaktion, die noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung der Aufsichtsbehörden steht, **würde dem Versicherungskonzern Talanx ein IFRS-Gewinn nach Steuern von rund 25 Millionen Euro entstehen**. Die Anteile werden an Cubic zum Preis von 42 Euro pro Aktie verkauft. In 2010 hatte Talanx die 1,1 Millionen Aktien zum Preis

von 12,60 Euro je Stück erworben. Die langjährige Kooperation beider Unternehmen soll fortgesetzt und ausgebaut werden. „Wir freuen uns auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit mit **C-Quadrat**“, sagt **Harry Ploemacher**, Chief Executive Officer (CEO) der Talanx Asset Management. „Die gemeinsamen Engagements und Leistungsbeziehungen bleiben weiter bestehen.“ Beide Unternehmen kooperieren seit Anfang 2006 im Bereich der Administration und des Managements von Investmentfonds. (DFPA/TH) ♦

www.talanx.de

Richard Focken übernimmt die Position des zweiten Geschäftsführers der Waldinvestmentgesellschaft **Forest Finance Service**. Er folgt damit auf den Unternehmensgründer **Harry Assenmacher**, der sich zum 1. Januar 2016 aus der Geschäftsführung zurückgezogen hat. Focken ist seit Herbst 2014 für den Bereich internationaler Geschäftsaufbau verantwortlich. Ihm zur Seite steht **Christiane Pindur**, die seit Anfang 2013 als Geschäftsführerin für Verwaltung, Finanzen und Controlling verantwortlich zeichnet. ♦



Richard Focken



Tanja Kisselbach

Tanja Kisselbach wurde zur Geschäftsführerin der **Doric Investment GmbH** bestellt. Sie verantwortet damit in der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) der **Doric Gruppe** den Bereich Risikomanagement. Kisselbach folgt auf den Gründungsgesellschafter der **Doric Gruppe** **Bernd Reber**. Als Geschäftsführer der Konzernholding wird dieser sich künftig um die konzernübergreifende Steuerung des Risikomanagements kümmern. ♦

Peter Ganz verstärkt seit dem 1. Januar 2016 die Führungsmannschaft bei dem Hamburger Asset- und Investment-Manager **MPC Capital**. Er verantwortet als Mitglied des erweiterten Vorstands die maritimen Aktivitäten des Unternehmens. Zuletzt war Ganz sechs Jahre lang CFO bei **Hapag-Lloyd**. In seiner Rolle als Finanzchef wirkte er intensiv an der Restrukturierung der **Hapag-Lloyd** mit, bereitete die Kapitalmarktfähigkeit des Unternehmens vor und stellte damit die Finanzierung des weiteren Wachstums sicher. ♦



Peter Ganz

GASTBEITRAG

EXXECNEWS-Gastautor Marcus Kraft, Vorstand der ZBI AG für den Bereich Vertrieb und Marketing, ist Immobilienspezialist und Dozent an der Akademie der Immobilienwirtschaft. In seinem heutigen Beitrag resümiert er die Entwicklung des Immobilienmarkts 2015 und wagt einen Ausblick auf 2016.



Foto: Gesellschaft

Rekordimmobilien-Transaktionsvolumen 2015 – ein anhaltender Trend auch in 2016?

Der Immobilienmarkt wurde 2015 nicht nur durch das günstige Finanzierungsumfeld beflügelt. Die Investitionsmöglichkeiten für deutsche, konservative Anleger waren rar gesät. Festgeldverzinsungen oder die in der Vergangenheit allzu beliebten Bundesanleihen brachten in der Regel keine auskömmlichen Renditen, was wiederum indirekt für den deutschen Markt im Allgemeinen spricht. Indikatoren für eine Erhöhung der Leitzinsen sind nach heutigem Stand nicht erkennbar. Nationale und internationale Großinvestoren sehen den deutschen Immobilienmarkt vermehrt als sicheren Hafen in bewegten Zeiten. Der stabile Zuzug in die Ballungsräume wird vor allem die Preise für Wohnimmobilien weiter steigen lassen. Obwohl die Transaktionen in 2015 wesentlich kleinteiliger waren als in 2014, konnte dennoch das Volumen um zwei Drittel auf 22,5 Milliarden Euro gesteigert werden. Die Anzahl der gehandelten Wohnungspakete blieb zwar konstant. Es ist jedoch beachtenswert, dass Pakete mit über 1.000 Wohneinheiten sich im Vergleich zum Vorjahr nahezu halbiert haben. Der Anstieg des Preisniveaus lässt sich auch an dem Durchschnittspreis für Wohneinheiten belegen, der gemäß Savills von 56.000 Euro in 2014 auf 70.000 Euro in 2015 kletterte. Wir erwarten, dass die Preise in 2016 weiter steigen werden. Ob daraus Wachstumssprünge wie 2015 im Vergleich zu 2014 resultieren, lässt sich nicht absehen. Fakt ist jedoch, dass die Nachfrage weiterhin stabil sein wird und das Transaktionsvolumen auch in 2016 einen Sprung machen kann. Ob dieser jedoch in dem zuvor genannten Maße ausfallen wird, ist eher fraglich.

Der Trend der professionellen Investoren geht eindeutig weg von den klassischen und teuren A-Städten hin zu den B-Städten. Bei den C-Städten sieht die ZBI durchaus gute Möglichkeiten, Preisanstiege verzeichnen zu können. Nur wie kann der Anleger heute am besten an dem jetzigen Marktumfeld profitieren? Die Devise zu Bewährtem, der Diversifikation, sollte hier nicht vernachlässigt werden. Die ZBI Gruppe investiert erfolgreich mit der ZBI Professional Linie in deutsche Ballungsräume. Die in den Fonds gehaltenen Wohnungsbestände betragen rund 2.000 Einheiten. Mit einer Laufzeit von sechs bis acht Jahren liegen diese eher im mittelfristigen Anlagebereich. Das Konzept des gesunden Mixes aus Bestands- und Handelstranche hat sich über die Jahre bewährt. Ebenso empfindet es die ZBI Gruppe nur als fair, das Agio mit zu verzinsen. Die Zielrendite von etwa 6,5 Prozent p.a. stellt ein attraktives Anlageergebnis dar. Die über die Zielrendite hinausgehenden Überschüsse werden in gleichen Teilen an die Anleger und die KVG verteilt. Wir freuen uns, dass das Konzept durch die Treue der Anleger in Form von Wiederanlagen belohnt wird. Die Quote der Wiederanleger beträgt über 50 Prozent. Allen Interessenten wird der ZBI Professional 9 mit einer jährlichen Auszahlung von 4,0 bis 5,0 Prozent bis Ende Februar diesen Jahres zur Platzierung offen stehen. Aktuell haben sich bereits über 1.200 Anleger mit einem Kommanditkapital von über 85 Millionen Euro an dem beliebten „Evergreen“ beteiligt. Nutzen Sie gerne die Expertise der ZBI Gruppe. **www.zbi-ag.de**

Immobilien Deutschland Klima kühlt sich ab

In den vergangenen fünf Jahren wurde zu Jahresbeginn jeweils ein höherer Immobilienklimawert als im Dezember des Vorjahres registriert. **Diese Tendenz setzt sich im angelaufenen Jahr 2016 nicht fort.** In der 97. Befragung des „**Deutsche Hypo Immobilienkonjunktur-Index**“ bewerteten die rund 1.000 befragten Marktteilnehmer die Marktsituation etwas skeptischer. Das Immobilienklima liegt im Januar bei 140,3 Zählerpunkten und sinkt damit gegenüber dem Vormonat um 0,9 Prozent. Auch die Immobilienkonjunktur ist minimal gefallen. *„Dies zeigt, dass die Akteure auf dem deutschen Immobilienmarkt eine gewisse Skepsis an den Tag legen, ob*

*das Top-Jahr 2015 eine weitere Fortsetzung findet“, sagt **Andreas Pohl**, Vorstandssprecher der **Deutschen Hypo**. Obwohl die wirtschaftlichen Erwartungen für dieses Jahr positiv seien und das Zinsumfeld auf niedrigem Niveau verharre, **werde das Transaktionsvolumen des letzten Jahres schwer zu übertreffen sein.** In der Einschätzung der Panelteilnehmer spiegelte sich aus seiner Sicht auch die Befürchtung einer deutlich zunehmenden Produktknappheit im Jahr 2016 wider, die die hohe Nachfrage nach guten Immobilien nicht befriedigen kann und somit dämpfend auf das Transaktionsvolumen wirken könnte. (DFPA/TH) ♦ www.deutsche-hypo.de*

Aktienmarkt Euro-Titel in der Poleposition

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH** geht in einem Jahresausblick davon aus, dass die internationalen Notenbanken auch 2016 maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung der Kapitalmärkte nehmen werden. Aktienstrategie **Philipp van Hove** rechnet vor diesem Hintergrund mit moderaten, positiven Zuwächsen und erwartet, dass sich die Aktienindizes in Europa besser behaupten werden als ihre US-Pendants. Im Aktienbereich sieht van Hove europäische Titel in der Favoritenrolle: *„Für ein Investment dort sprechen Wettbewerbsvorteile durch die aktuelle Euro-Dollar-Konstellation, die vergleichsweise attraktiven Firmenbewertungen und eine sich erholende Konjunktur. Flankiert wird dies alles von der stark expansiven Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB), die bis ins Jahr 2017 hinein fortgeführt*

werden soll. Damit verbunden sind niedrige Anleihezinsen, die Anleger förmlich an den Aktienmarkt treiben.“ Auch der japanische Aktienmarkt könnte dank einer expansiven Geldpolitik eine positive Dynamik entwickeln. Rohstoffpreise hätten zuletzt einen schweren Stand gehabt. Deren Erholung könnte Schwellenländer-Aktien 2016 eine Bodenbildung bescheren, aber auch einer etablierten Börse, wie der britischen, Rückenwind verleihen. **Mutige Anleger sollten deshalb diese Märkte genau beobachten und über eine selektive Beimischung nachdenken.** Im Anleihenbereich sieht **Christian Bender**, Fremdwährungs- und Anleihespezialist, leicht steigende Langfristrenditen und rät dazu, **bei Kursrücksetzern selektiv Kaufgelegenheiten wahrzunehmen.** (DFPA/TH) ♦ www.hansainvest.de

Immobilien USA Spitzen-Büromieten auf neuem Höchststand

Im vierten Quartal 2015 sind die Spitzenmieten auf dem US-Büroimmobilienmarkt erneut gestiegen und erreichen nun 31,26 US-Dollar pro Quadratfuß. **Der bisherige Spitzenwert aus dem Jahr 2008 (30,42 US-Dollar) wird damit übertroffen.** Dies geht aus dem „US-Office Outlook“ des Immobiliendienstleisters **JLL** hervor. **Inflationsbereinigt liegen die Mieten allerdings 10,2 Prozent niedriger.** Das könnte sich bald ändern: So liegt die erwartete durchschnittliche Miete bei den 48,9 Millionen Quadratfuß Bürofläche, die voraussichtlich in 2016 fertiggestellt werden, bei 40,78 US-Dollar pro Quadratfuß. **Landesweit befindet sich der US-Büromarkt auf der „Office Clock“ von JLL in**

der „steigenden Mietphase“. San Francisco, Silicon Valley und Dallas werden in der „Gipfel-Phase“ angesiedelt, im Bereich der Suburban-Märkte sogar noch weiter als im Bereich der Central Business Districts. Alleine der Büromarkt in Houston befindet sich in einer Phase fallender Mieten. **Ausländische Investoren zeigten sich 2015 überwiegend am Primärmarkt interessiert.** Auf die vier Märkte New York, Washington DC, Boston und Seattle entfielen eine Milliarde US-Dollar. Die Sekundärmärkte konnten insgesamt 2,2 Milliarden US-Dollar an ausländischen Investitionsgeldern einsammeln, im Jahr 2014 waren es noch 1,4 Milliarden US-Dollar. (DFPA/AZ) ♦ www.us.jll.com

Schifffahrt Tanker-Raten legen 2015 stark zu

In den vergangenen 15 Jahren liefen die Geschäfte in der Tankschifffahrt nur in den Jahren 2004, 2006 und 2008 besser als in 2015. Das schreibt die Dortmunder **Salamon AG** in ihrem aktuellen „Tanker & Bulker Report“. **Um durchschnittlich 80 Prozent haben sich die Spotraten in 2015 gegenüber dem Vorjahr erhöht.** Die größten Tanker, VLCC (Very Large Crude Carrier), verbuchten sogar einen Zuwachs von 125 Prozent gegenüber 2014. **Parallel dazu legten die Secondhandpreise um bis zu 15 Prozent zu.** Neubaupreise standen dagegen aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation der Werften unter Druck. Für einen Neubau-VLCC mussten Käufer 2015 durchschnittlich 95,6 Millionen US-Dollar auf den Tisch legen, im Jahr davor waren es 98,5 Millionen US-Dollar. **Zuversichtlich sind die Salamon-Ex-**

perten für 2016: „Die Fundamental-faktoren, die für die Tankermärkte schon 2015 zu einem erfolgreichen Jahr gemacht haben, bleiben in etwa bestehen.“ Dazu zählen die Dortmunder unter anderem den niedrigen Ölpreis, der zu einer hohen Nachfrage führte dürfte (zum unmittelbaren Verbrauch oder zur Bildung günstiger Reserven), sowie volle Tanklager an Land und den Zwang, Schiffe als Lagerschiffe zu chartern. **Risiken bestehen laut Salamon in einem möglichen Anschwellen des Orderbuchs.** Für 2016 wird ein starkes Flottenwachstum von 8,7 Prozent erwartet. Entlastung durch Verschrottungen werde es aufgrund der guten Ertragslage keine geben. *„Alles in allem können wir aber dabei bleiben: Die Aussichten für die Tankermärkte sind weiterhin gut“,* so das Fazit des Reports. (DFPA/TH) ♦ www.salamon-ag.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, SCHROEDER
+ PARTNER GBR
RECHTSANWÄLTE**

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

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



Jeder zweite Vermittler will § 34i-Erlaubnis beantragen



Vermittler von Finanzanlagen und Versicherungen beurteilen die bisher erfolgte Regulierung ihres Berufsstandes mehrheitlich als positiv. Die anstehende Regulierung der Immobilienfinanzierung stößt auf großes Interesse. Das sind Ergebnisse des „8. AfW-Vermittlerbarometers“ für das der **Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW)** rund 1.700 Vermittler befragte. **Mit Abstand am besten wird die seit 2007 umgesetzte Regulierung der Versicherungervermittlung beurteilt.** Fast zwei Drittel der Vermittler halten sie für gelungen. So kreuzten 17,8 Prozent „sehr positiv“ und 44,4 Prozent „positiv“ im Fragebogen an. Demgegenüber haben 12,8 Prozent der Vermittler ein negatives und 6,8 Prozent ein sehr negatives Bild von der Umsetzung über den § 34d der Gewerbeordnung. 14,9 Prozent sind unentschieden. Die seit 2013 umgesetzte Regulierung der Finanzanlagenvermittlung wird zurückhaltender, aber dennoch mehrheitlich positiv beurteilt. Dort schätzen 12,9 Prozent die erfolgte Umsetzung als sehr positiv und 31,5 Prozent als positiv ein. Der Anteil der Skeptiker beträgt ebenfalls knapp ein Fünftel: 9,4 Prozent haben eine negative und 10,4 Prozent eine sehr negative Sicht auf die Regulierung über den § 34f der Gewerbeordnung. 17,9 Prozent sind unentschieden. Lediglich 5,2 Prozent der befragten Vermittler empfinden die Regulierung der Honorarberatung (§ 34h GewO) als sehr positiv, 12,4 Prozent als positiv. **Ein Drittel der Vermittler gibt schlechte Noten:** 17,0 Prozent hält die Regulierung über die §§ 34e und 34h der Gewerbeordnung für negativ, 16,1 Prozent für sehr negativ. Allerdings ist der Anteil der unentschlossenen Vermittler in dieser Frage mit 30,8 Prozent relativ hoch, weil viele Vermittler sich von dieser Regulierung nicht betroffen sehen. Laut dem AfW-Vermittlerbarometer **wird fast jeder**

zweite Vermittler (47,9 Prozent) eine Erlaubnis zur Vermittlung von Immobiliendarlehen nach § 34i Gewerbeordnung beantragen, wenn die gesetzlichen Regelungen sowie die Kosten (beispielsweise für die Erlaubniserteilung, Vermögensschaden-Haftpflicht, Sachkundeprüfung) vergleichbar mit den bereits abgeschlossenen Regulierungen für die §§ 34d und 34f Gewerbeordnung wären. „Es ist ein Unding, dass das Gesetz sowie die Verordnung zwei Monate vor Inkrafttreten noch nicht verabschiedet sind und es somit keine sichere Planungsbasis für unsere Branche gibt. Die gesetzlichen Grundlagen müssen dringend verabschiedet werden“, fordert **Frank Rottenbacher**, Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung. (DFPA/JF) ♦ www.afw-verband.de

Niedrige Zinsen drängen jede dritte Stiftung stärker ins Risiko



Um trotz der niedrigen Zinsen ihr Vermögen real zu erhalten, riskieren deutsche Stiftungen offenbar mehr als bislang bekannt. Dies zeigt eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft **PwC** unter 208 der vermögensstärksten Stiftungen in Deutschland. Fast jede dritte Stiftung hat einen Teil ihres Vermögens in ertragreichere - und damit grundsätzlich auch riskantere - Anlageformen umgeschichtet. Mehr als jeder zweite Stiftungsverantwortliche rechnet zudem damit, dass dieser Sektor in den kommenden vier bis fünf Jahren höhere Risiken in Kauf nehmen wird, um bei angestrebtem Vermögenserhalt gemeinnützige Zwecke in gewohntem Umfang zu erfüllen. Die Umfrage zeige allerdings auch: **Im Grundsatz halten Stiftungen an einer eher konservativen Anlagepolitik fest.** Der PwC-Untersuchung zufolge besteht ein Portfolio zurzeit im Durchschnitt zu 35 Prozent aus Anleihen - darunter viele Staatspapiere mit hoher Bonität. Zwar gelten diese als nahezu ausfallsicher, allerdings ist ihre Verzinsung in den vergangenen Jahren dramatisch gesunken. Dasselbe gilt für Tages- und Termingeldkonten, die ein Viertel des Stiftungsvermögens ausmachen. Immerhin rund ein Fünftel des Stiftungsvermögens ist momentan in Sachwerten wie etwa Immobilien investiert; vom Preisanstieg in diesem Anlagensegment dürften also zumindest einige Stiftungen profitiert haben. **Dagegen sei der Anteil von Aktien und sonstigen unternehmerischen Beteiligungen nach wie vor vergleichsweise gering.** Wie sehr die niedrigen Zinsen die Stiftungen treffen, zeigt sich im Vergleich zu einer PwC-Umfrage aus dem Krisenjahr 2009. Damals gaben gerade einmal sechs Prozent der Stiftungen an, die Folgen des Finanz- und Wirtschaftscrashs zu spüren. Dagegen zeigen sich vom Zinstief nun 38 Prozent der Stiftungen betroffen - elf Prozent sogar

„stark“ oder „ausgesprochen stark“. „Es ist bemerkenswert, wie viel spürbarer die Stiftungen unter den niedrigen Zinsen leiden, als sie 2009 unter dem Börsensturz gelitten haben. Die Frage ist deshalb, was die Stiftungen in den kommenden Jahren tun können, um ihr Vermögen real zumindest zu erhalten“, sagt **Prof. Dr. Norbert Winkeljohann**, der Sprecher des Vorstands von PwC in Deutschland. **Der Umfrage zufolge erzielte in den vergangenen drei Jahren nur noch jede fünfte Stiftung in Deutschland eine Durchschnittsrendite von fünf oder mehr Prozent.** Bei manchen Stiftungen schrumpfte das Vermögen sogar - zumindest nach Abzug der Inflation. Im Versuch, das Zinstief zumindest partiell zu kompensieren, setzen unterdessen immer mehr Stiftungen auf eine Verbreiterung der Einnahmebasis. So gaben 39 Prozent der Befragten an, sich stärker als bislang auf das Thema Fundraising konzentrieren zu wollen - also zum Beispiel auf das Einwerben von Spenden oder Zustiftungen. „Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen lassen sich noch Freiräume für die Anlageoptimierung finden. Das darf zwar nicht so verstanden werden, dass Stiftungen unbeschränkt Risiken eingehen dürften. Auf mündelsichere Wertpapiere sind Stiftungen aber längst nicht mehr beschränkt. Denn wie die rein spekulative Vermögensanlage ist auch die ertraglose verboten“, so Winkeljohann. (DFPA/MB) ♦ www.pwc.de

Fondsanbieter erwarten gute Absatzzahlen für Gemischte Sondervermögen und Aktienfonds



Die Ratingagentur **Feri Euro Rating Services** führte eine Befragung unter 79 Fondsgesellschaften zu ihren Absatzerwartungen für 2016 durch. Demnach schätzen rund 99 Prozent aller befragten Fondsgesellschaften ihr Absatzpotenzial für Gemischte Sondervermögen im Jahr 2016 als „gut“ oder „sehr gut“ ein (2015: 94 Prozent). **Der Anteil positiver Einschätzungen zum Absatzpotenzial von Aktienfonds beläuft sich auf 96 Prozent** (2015: 92 Prozent). Auch das Absatzpotenzial für Alternative Investments wird von 92 Prozent der Befragten als „sehr gut“ oder „gut“ eingeschätzt. Für das Jahr 2015 lag dieser Wert bei 82 Prozent. Ein gutes oder sehr gutes Absatzpotenzial für Rentenfonds im laufenden Jahr erwarten hingegen nur noch 32 Prozent der Befragten (2015: 55 Prozent). „Die guten Absatzperspektiven bei alternativen Investments und gemischten Sondervermögen ist ungebrochen. So gut wie alle Befragten waren sich einig, dass hierfür dieses Jahr ein gutes Absatzpotenzial besteht. Für Rentenfonds haben sich dagegen die Einschätzungen durch das anhaltende Niedrigzinsumfeld zusätzlich eingetrübt“, so **Christi-an Michel**, Direktor und Leiter Funds bei Feri Euro Rating Services. In der Befragung lässt sich auch für Fonds, die in deutsche Aktien investieren, ein

Anstieg der guten oder sehr guten Absatzerwartungen um 22 Prozentpunkte auf 80 Prozent erkennen. Der Anteil positiver Einschätzungen für Fonds, die in japanische Aktien investieren, stieg ebenfalls um 20 Prozentpunkte auf 58 Prozent. Gleichzeitig schätzen nur noch 50 Prozent aller Befragten das Absatzpotenzial von Fonds, die in Aktien im asiatischen Raum (exklusive Japan) investieren, als „gut“ oder „sehr gut“ ein. (DFPA/TH) ♦ www.feri.de

Steigende Bedeutung Geschlossener Immobilienfonds



Die Bedeutung von Immobilieninvestition nimmt für 60,5 Prozent der Vertriebe beziehungsweise Produkteinkäufer weiter zu (Vorjahr: 42,7 Prozent). Dabei ist das wichtigste Entscheidungskriterium für Geschlossene Immobilienfonds mit 88,4 Prozent (Vorjahr: 95 Prozent) die Objekt- und Standortqualität. Dem folgt mit 74,4 Prozent (Vorjahr: 73 Prozent) die Leistungsbilanz und Historie des Anbieters. Risikodiversifizierung und Zugang zu Immobilieninvestments werden als zentrale Anlegervorteile gewertet. Laufzeit und Handelbarkeit gelten zwar immer noch als Anlegehindernisse, die Laufzeit wird aber als weniger hinderlich eingestuft (minus 7,4 Prozentpunkte). Dies sind einige Ergebnisse einer Studie des Sachwertanlagen-Anbieters **Wealthcap**, für die Geschäftsbanken, Privatbanken, Sparkassen, Vermögensverwalter und freie Vertriebe befragt wurden. Der quantitative Teil der Studie zeigt, dass Büroimmobilien weiter an Beliebtheit gewinnen, gefolgt von Einzelhandel und Wohnen. Die Renditeerwartungen sinken für alle Nutzungsarten. Ebenso geht die als angemessen empfundene Inflationserwartung weiter zurück. Nur jeder zehnte Teilnehmer rechnet demnach noch mit einer Inflation von zwei Prozent und mehr. Bei der Laufzeit werden dagegen deutlich längere Zeiträume für angemessen erachtet. Mehr als ein Drittel hält Zeiträume von über zwölf Jahren für adäquat. Aufgrund der hohen Bedeutung für Produkteinkäufer und Vertriebe wurden erstmalig die Einschätzungen zum US-Immobilienmarkt explizit abgefragt. **Über 75 Prozent der Befragten stuften die USA als interessante Investitionsadresse ein.** Auch in den Vereinigten Staaten war die Objekt- und Standortqualität am bedeutsamsten. So stuften 96,7 Prozent diese Kriterien als besonders wichtig bei der Auswahl eines Fonds ein. Nahezu drei Viertel werteten zudem das Netzwerk des Initiators vor Orts als sehr wichtig ein. **Bei den Nutzungsarten lag auch in den USA Büro in der Gunst der Teilnehmer vorne.** Bei möglicher Mehrfachnennung bevorzugten 86,7 Prozent Büroinvestitionen, 50 Prozent Einzelhandel und nur 20 Prozent Wohnen. Die Renditeerwartungen lagen abhängig vom Konzept über denen an deutsche Immobilienfonds. (DFPA/JF) ♦ www.wealthcap.com

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 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: Martina Hertwig, Marcus Kraft
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann, Ingmar Gerwing
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf
Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 € **Nächste Ausgabe:** 15. Februar 2016

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

Immobilieninvestments

Regulierung von Club Deals – KAGB or not KAGB?

Die Zahl der Club Deals im Immobilienbereich hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Dabei stellt sich in jedem Einzelfall die Frage, ob die betreffende Transaktion in den Geltungsbereich des KAGB fällt oder nicht. Unter bestimmten Umständen kann eine Registrierung als KVG aus Investorensicht durchaus sinnvoll sein.

Club Deals liegen im Trend. Das über Club-Deal-Strukturen in Immobilien investierte Kapital hat sich laut dem Fondsverband INREV in den vergangenen fünf Jahren vervierfacht – von 20,5 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 86,3 Milliarden Euro im Jahr 2014. Diese Entwicklung wird sich aller Voraussicht nach fortsetzen, denn die Hinwendung zu Club Deals ist auch eine Abkehr von Immobilienfonds. Viele Investoren haben in der Vergangenheit mit Immobilienfonds schlechte Erfahrungen gemacht und sind auf der Suche nach Immobilieninvestments, bei denen sie mehr Mitspracherechte haben. Ein Club Deal bietet ihnen genau das, denn es handelt sich dabei im Grunde um einen mehr oder weniger informellen Zusammenschluss einer überschaubaren Anzahl vermöglicher Investoren, die ein ganz bestimmtes Investmentvorhaben realisieren wollen. Da die Beteiligten ihre Investments in der Regel nicht vollständig in Eigenregie gestalten und umsetzen können, stellt sich bei jedem Club Deal allerdings die Frage, ob er unter das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) fällt und somit dessen Anforderungen erfüllen muss oder nicht.

Generell gibt es zwei unterschiedliche Strukturierungsmöglichkeiten für Club Deals. Die erste Variante ist die



Martina Hertwig

Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin, Partnerin bei Baker Tilly Roelfs und Vorstandsmitglied des bsi Bundesverbandes Sachwerte und Investmentvermögen e.V.

martina.hertwig@bakertilly.de

so genannte Gesellschaftslösung, bei der die Investoren selbst Gesellschafter der Investment-Struktur werden. Alternativ gibt es die so genannte Pool-Lösung. Dabei investieren die Beteiligten getrennt voneinander direkt in die Zielanlage, bündeln jedoch ihre Rechte in einem Pooling-Vertrag. In der Regel fällt eine Gesellschaftslösung unter das KAGB, eine Pool-Lösung hingegen nicht.

KAGB definiert fünf Kriterien

Das KAGB ist als einheitlicher Regulierungsrahmen für nahezu sämtliche Investmentformen gedacht. Daher definiert das Regelwerk auch genau, wann ein Investmentvermögen vorliegt und die Vorschriften des KAGB anzuwenden sind. Der Gesetzgeber hat fünf Kriterien formuliert, die alle erfüllt werden müssen: Es muss eine Bündelung von Anlegergeldern erfolgen (Kriterium 1), eine Mindestanzahl von zwei Anlegern muss sich beteiligen (Kriterium 2), Kapital wird einge-

worben (Kriterium 3), eine festgelegte Anlagestrategie liegt vor (Kriterium 4) und es handelt sich bei dem einwerbenden Unternehmen um kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors (Kriterium 5).

KAGB-Vermeidung

Will man eine KAGB-Anwendung vermeiden, bieten sich vor allem die Kriterien 3 oder 4 als Ansatzpunkte an. Eines dieser Kriterien muss negiert werden können. Das Kriterium „externe Kapitaleinwerbung“ negiert man am einfachsten, indem das Anlagekapital ausschließlich von den Beteiligten erbracht wird, die von Gründung und Konzeption des Club Deals an dabei sind. Damit ist keine weitere Einwerbung von Geldern mehr nötig. Das Kriterium „festgelegte Anlagestrategie“ lässt sich negieren, indem alle strategischen Fragen den am Club Deal Beteiligten überlassen werden. Das bedeutet: Strategische Entscheidungen dürfen nicht durch einen externen Asset Manager und nicht durch eine im Gesellschaftsvertrag verankerte Anlagestrategie von vornherein festgelegt sein. Es genügt auch nicht, regelmäßig den Entscheidungen eines externen Managers zu folgen. Wichtig ist vielmehr, dass Initiativen und Vorschläge aus dem Kreis der Gesellschafter kommen. Wann ist nun eine Vermeidung des KAGB sinnvoll und wann sollten sich die Initiatoren eines Club Deals zumindest registrieren lassen? Entscheidend ist, ob der Club Deal sicher ohne externen (Eigen-)Kapitalzufluss realisiert werden kann oder ob der Kapitalbedarf ungewiss ist. Wenn die anfänglichen Investoren das gesamte für die Investition notwendige Kapital allein aufbringen können und wollen, ist es in

der Regel sinnvoll, eine Anwendung des KAGB zu vermeiden. Anders ist die Situation, wenn der Kapitalbedarf ungewiss ist oder wenn für die Umsetzung des Investmentvorhabens noch weitere Mittel von anderen Investoren akquiriert werden müssen. In diesem Fall ist die Registrierung als Kapitalverwaltungsgesellschaft ein sinnvoller Weg.

Registrierung als KVG verursacht Initialkosten

Was umfasst die Registrierung als KVG? Die Registrierung ist nicht so aufwendig wie die Volllizenzierung. Sie könnte auch als „KAGB light“ bezeichnet werden. Sie umfasst die Beauftragung einer Verwahrstelle, die Erstellung eines Prospekts, eine Ankaufsbewertung und die Fondsprüfung. Insgesamt belaufen sich die Kosten für den initialen Aufwand auf 20.000 bis 40.000 Euro.

Bei Club Deals steht also nicht die pauschale Vermeidung der KAGB-Anwendung im Vordergrund. Vielmehr geht es um die Frage, welche Alternative sinnvoll ist. Je nach Struktur kann eine Registrierung als KVG durchaus die bessere Handlungsoption sein. ♦

Das ist Baker Tilly Roelfs

Baker Tilly Roelfs ist ein partnerschaftlich geführtes Beratungsunternehmen, das Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Unternehmensberatung anbietet. Die Unternehmensgruppe beschäftigt 1.050 Mitarbeiter an zwölf Standorten in Deutschland und ist Mitglied von Baker Tilly International, einem weltweiten Netzwerk unabhängiger Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften.
www.bakertilly.de



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONAL INVESTMENTS

PLATZIERUNGSSTART ERFOLGT: DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND I

- » Zugang zu einer institutionellen globalen Anlagestrategie
- » Beteiligung ab 5.000 Euro zzgl. 5 % Agio
- » Laufzeit 6 Jahre
- » Ausschüttungen nach Gesellschafterbeschluss
- » Streuung in globale, börsenunabhängige institutionelle Immobilien-Zielfonds mit Direktinvestments
- » Professionelles institutionelles Asset-Management
- » Nachhaltig interessante Ertragsersparungen