

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertinvestments

bsi Branchenumfrage 2015:

Platzierungszahlen ziehen wieder an.

Ist das **Asset-Management-Rating** noch zeitgemäß?

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments

Vertriebsstart für zweiten Publikums-AIF von **Patrizia**.

Project legt Immobilien-AIF für semi-professionelle Investoren auf.

Tankcontainerangebot von **Buss Capital** genehmigt.

Investmentfonds

Allianz GI erweitert Angebot bei Liquid Alternatives.

BMO Global Asset Management bringt weiteren „True-Styles-Fonds“.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Sachwert-AIF künftig in der Rechtsform der Aktiengesellschaft? Exklusiv-Interview mit **Anselm Gehling, Dr. Peters Group**.

Luana Capital Leistungsbilanz 2015: Anlagen im Plan.

HCI Capital übernimmt Reederei Ernst Russ.

Feri baut den Bereich Sachwertinvestments aus.

Dr. Peters Tankerfonds zahlen rund 26 Millionen Euro aus.

MIG Fonds investieren in Start-Up.

Buss Capital investiert in Standard- und Kühlcontainer.

Karriere

Neue Aufgaben für Bernhard Berg, Peter Ganz und Hanno Schädel.

Märkte – Seite 6

Schiffahrtsmarkt

Tanker: Spotraten und Schiffspreise laut **Salamon-Report** rückläufig.

Immobilienmarkt Deutschland

Büromarkt: Renditen laut **CBRE** weiter unter Druck.

Anleihenmarkt

Immer mehr Bonds verlieren ihr Top-Rating, meint **T. Rowe Price**.

Für Sie gelesen – Seite 7

Aktives Fondsmanagement laut

Quirin Bank nur selten besser als der Markt.

Ungebremste Dynamik am Investmentmarkt für Pflegeimmobilien, so analysiert **CBRE**.

Scope: Wohin mit all dem Geld? Anlegerstopp bei Offenen Immobilienfonds.

Studie zu Vermögensverwaltern von **Fondsconsult**: Commerzbank vor Union Investment.

From the Desk – Seite 8

Unser Autor **Alexander Eggert**, Geschäftsführer der Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH, zur steigenden Komplexität von Immobilieninvestments im aktuellen Marktumfeld.

*** TOP STORIES

Sachwertinvestments

bsi Branchenumfrage 2015: Platzierungszahlen ziehen wieder an

Die Mitgliedsunternehmen des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen haben im Jahr 2015 insgesamt 8,9 Milliarden Euro an neuen Investitionen in Sachwerte getätigt (2014: 10,3 Milliarden Euro). 83 Prozent (7,4 Milliarden Euro) davon flossen in die Assetklasse Immobilien, die damit

weiterhin den Schwerpunkt bei den Investitionen bildet. Weitere Investitionsfelder sind Luftfahrzeuge (706 Millionen Euro), Infrastruktur (300 Millionen Euro) und Investitionen in Anlagen zur Gewinnung erneuerbarer Energien (291 Millionen Euro).

Das Volumen der Assets unter Management der bsi-Mitgliedsunternehmen lag zum Jahresende 2015 bei 136,1 Milliarden Euro (2014: 160,1 Milliarden Euro). Mit 75,5 Milliarden Euro entfallen mehr als 55 Prozent der verwalteten Assets auf den Bereich Immobilien. Diese Ergebnisse hat eine Umfrage des bsi unter seinen 26 Voll- und bestandsverwaltenden Branchenmitgliedern zur Entwicklung des Sachwerte-Geschäfts im Jahr 2015 und zum Ausblick auf das laufende Jahr ergeben. An der Erhebung teilgenommen haben 25 Unternehmen. „Die Ergebnisse zeigen, dass sich der Markt weiterentwickelt und der Ausblick positiv ist“, lautet das Fazit der Verbandsführung anlässlich der Präsentation der aktuellen Branchenzahlen. Auf der Produktseite haben die bsi-



Eric Romba

Mitglieder im Jahr 2015 35 neue Alternative Investmentfonds (AIF) an den Markt gebracht (2014: 39). Davon waren 16 Publikums-AIF, ebenso viele wie im Jahr 2014, 14 Geschlossene Spezial-AIF (2014: 15) und fünf Offene Spezial-AIF (2014: acht).

Einen positiven Trend erkennt der bsi auch beim Platzierungsgeschehen: **So konnten seine Mitglieder im Jahr 2015 für ihre Geschlossenen Publikums-AIF 521 Millionen Euro Eigenkapital bei Privatanlegern einwerben (2014: 81 Millionen Euro)**, was einer Milliarde Euro platziertem Fondsvolumen entspricht. Bei professionellen Investoren wurden 1,7 Milliarden Euro Fondsvolumen platziert und 1,0 Milliarden Euro Eigenkapital für Geschlossene Spezial-AIF eingewor-

ben (2014: 592 Millionen Euro).

Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des bsi, zeigt sich insgesamt zufrieden mit den Ergebnissen: „Die Investitionen in Sachwerte und die Zahl der neuen Geschlossenen AIF sind weitgehend stabil geblieben, die Platzierungszahlen sogar deutlich gestiegen – zusammen mit den Erwartungen, die unsere Mitglieder für das laufende Jahr formuliert haben, ist das ein positives Signal für die Entwicklung der Branche.“

Bezogen auf die Platzierungszahlen ist die Assetklasse Immobilien klarer Spitzenreiter sowohl bei Privatanlegern als auch bei professionelle Investoren: Bei den Geschlossenen Publikums-AIF flossen 325 Millionen Euro in diese Assetklasse (2014: 49 Millionen Euro), das entspricht einem Anteil von



Gert Waltenbauer

62,4 Prozent am gesamten Platzierungsvolumen im Publikumsbereich. Professionelle Investoren beteiligten sich mit 808 Millionen Euro Eigenkapital (2014: 514 Millionen Euro) an Geschlossenen Immobilien-Spezial-AIF, das entspricht einem Anteil von 78,7 Prozent am gesamten über Spezial-

AIF platzierten Eigenkapital. „Das Geschäft mit professionellen Investoren hat sich als Schwerpunkt der Investitionen und des Platzierungsgeschäfts der bsi-Mitglieder etabliert, gleiches gilt für die Assetklasse Immobilien“, so das Fazit von **Gert Waltenbauer**, Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) der KGAL GmbH & Co. KG und im bsi-Vorstand verantwortlich für den Themenbereich professionelle Investoren.

Die Investitionen der Sachwertbranche

Fortsetzung auf Seite 2

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Wohnen 14

- 7 Jahre Laufzeit (Laufzeitende: 31.12.2022)
- Entwicklung hochwertiger Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München
- Gewinnunabhängige Entnahmen: 4 und 6% wählbar
- Einmalanlage ab 10.000 Euro plus 5% Ausgabeaufschlag

Informieren Sie sich unverbindlich über Ihre Kapitalanlage mit Zukunft: ☎ 0951.91 790 330

NUR NOCH BIS 30.06.2016 IN PLATZIERUNG



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemittelung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschbacherstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden.

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

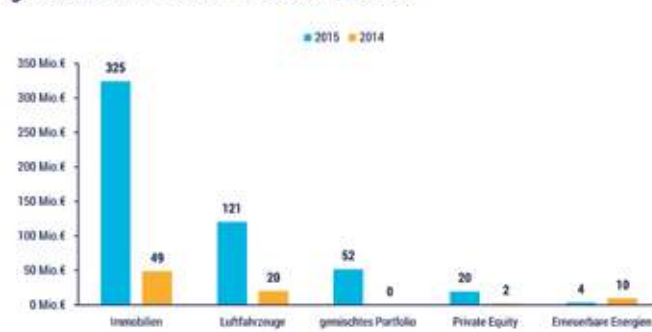
erfolgten überwiegend durch regulierte Vehikel: **82 Prozent (7,3 Milliarden Euro) ihrer Investitionen in Sachwerte realisierten die bsi-Mitglieder 2015 über regulierte Vehikel unter dem deutschen Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und europäischen Normen.** Dazu gehörten Geschlossene Publikums- und Spezial-AIF (0,7 Milliarden Euro beziehungsweise 1,5 Milliarden Euro), Offene Spezial-AIF (2,8 Milliarden Euro) und die europäisch regulierten Luxemburger Strukturen (SICAF und SICAV: 2,3 Milliarden Euro). Dem stehen 18 Prozent (1,6 Milliarden Euro) an neuen Investitionen über unregulierte und teilregulierte Produkte wie Direktinvestments, Vermögensanlagen, Inhaberschuldverschreibungen und sonstige Anlagen gegenüber.

Der bsi-Umfrage zufolge bleiben Immobilien auch im laufenden Jahr der Investitionsschwerpunkt. 87 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben an, 2016

im Rahmen von Geschlossenen Spezial-AIF in Immobilien zu investieren, 74 Prozent gaben dies auch für Publikums-AIF an. Die größte Herausforderung ist aktuell die Anbindung von Assets, stellt Romba bei der Präsentation der Branchenzahlen fest. Denn die Kapitalverwaltungsgesellschaften konkurrierten beim Ankauf mit anderen professionellen Investoren wie Family Offices. Bei den Spezial-AIF werden Flugzeuge (22 Prozent der Befragten) und erneuerbare Energien (ebenfalls 22 Prozent der Befragten) weitere Schwerpunkte sein. **Bei Publikums-AIF sollen demnach die Investitionen in erneuerbare Energien (17 Prozent der Befragten) wieder steigen,** Investitionen in Private Equity und Flugzeuge wären gleichauf, 13 Prozent der Befragten planen entsprechende Investitionen.

Bei den Vehikeln wird nach Auffassung der bsi-Mitglieder 2016 der Spezial-AIF klarer Spitzenreiter sein, dort erwarten

bsi-Mitglieder: Vorjahresvergleich - Platziertes Eigenkapital geschl. Publikums-AIF nach Assetklassen



Grafik: Verband

83 Prozent der Befragten, dass deren Anzahl steigen wird. 57 Prozent der Befragten gehen zudem davon aus, dass auch die Zahl der Geschlossenen Publikums-AIF steigen wird, 39 Prozent erwarten in diesem Bereich jedoch auch eine Stagnation. Fast die Hälfte der Befragten (48 Prozent) erwartet außerdem, dass die Zahl sonstiger Anlagen 2016

ansteigen wird. Bezogen auf Anlagen außerhalb des KAGB, planen 35 Prozent der bsi-Mitglieder in Luxemburger Strukturen zu investieren. Weitere 30 Prozent planen mit Direktinvestments. Vermögensanlagen sind für 22 Prozent Gegenstand der Planungen, 17 Prozent ziehen demnach auch Inhaberschuldverschreibungen in Betracht. (JPW) ♦

Sachwertinvestments

Ist das Asset-Management-Rating noch zeitgemäß?

In den letzten Monaten haben mehrere namhafte Assetmanager, die auch im Publikumsgeschäft mit Geschlossenen Fonds aktiv sind oder waren, darunter **Aquila Capital, Doric, Jamestown** und **Lloyd Fonds**, ihre Mandate für das „Scope Management Rating“ des Berliner Analysehauses **Scope Ratings** auslaufen lassen. **EXXECNEWS** hat die Unternehmen zu den Gründen befragt, die zur jeweiligen Entscheidung geführt haben. **Die Antworten deuten darauf hin, dass seitens der Anleger heute andere Analysen nachgefragt werden.** So sah Doric in dem Management Rating keinen Nutzen mehr. „Wir denken nicht, dass ein Management-Rating einer regulierten KVG, deren Prozesse ohnehin umfassend geprüft und auch laufend überprüft werden,

zusätzlich zur Vertriebsunterstützung notwendig ist“, so ein Unternehmenssprecher auf **EXXECNEWS**-Anfrage. Diese Einschätzung teilt die Geschäftsführung von Jamestown: „Wir sehen in Ratingbewertungen – unabhängig davon, ob positiv oder negativ – keine relevanten Gründe für den Erfolg oder Misserfolg in der Emissionsphase eines Fonds. Die testierte Leistungsbilanz eines Initiators hat nach unserer Erfahrung eine für den Vertriebs Erfolg weitaus größere Bedeutung“, sagt **Dr. Jürgen Gerber**, Geschäftsführer der Kapitalverwaltungsgesellschaft Jamestown US-Immobilien GmbH. Bei Aquila Capital hingegen geht der Trend hin zu individuell vereinbarten Investment-Ratings. Dazu ein Unternehmenssprecher: „Aufgrund einer regelmäßig statt-

findenden Kosten-Nutzen-Abwägung haben wir uns entschieden, das ‚Scope Management Rating‘ nicht zu verlängern. Dies spiegelt selbstverständlich nur eine individuelle Einschätzung durch unser Unternehmen sowie die aktuellen Anforderungen unserer Investoren wider. Entsprechend der kundenseitig geäußerten Kriterien sind wir dazu übergegangen, Investment-Ratings durch die vom Investor favorisierte Agentur für einzelne Investmentlösungen zu beauftragen, um somit auf die individuellen Anforderungen unserer Investoren einzugehen.“ Scope Ratings führt die Beendigung der öffentlichen Mandate im Bereich der Geschlossenen Fonds in erster Linie auf die Branchenkrise dieses Segmentes zurück. „In diesem Bereich werden kaum noch Produkte für Privatanleger

emittiert und wenn ja dann oft nur sehr schleppend platziert. Die Assets unter Management einiger Häuser gehen darüber hinaus aufgrund von ersten Fondsaufösungen zurück. In diesem Zusammenhang streichen einige Häuser externe Ausgaben drastisch zusammen“, so ein Unternehmenssprecher. Im Zuge der zunehmenden Fokussierung auf institutionelle Anleger habe Scope weitere Instrumente zur Auswahl von Asset Managern entwickelt. Aktuell bewerte Scope Manager, die Assets in Höhe von insgesamt 169 Milliarden Euro verwalten (Public Ratings). Das zeige den hohen Stellenwert, den Asset-Management-Ratings besonders im Markt der alternativen Investmentfonds (AIF) haben. (JPW) ♦ www.scooperatings.com

talonec – Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

talonec und xpecto,

die Marktführer bei Software für AIFs, schließen eine strategische Partnerschaft!

Das bedeutet für Sie:

- Software & Services für die neue KAGB Welt
- Produktinnovationen und Beratungs-Know-How als Leistungsmerkmale der künftigen Marktstrategie

Vertrauen Sie auf über 30 Jahre Erfahrung, wenn es um Softwarelösungen für erfolgreiche und professionelle AIFs und Non-AIFs, Treuhänder, Verwahrstellen und Vertriebe geht.

Erfahren Sie mehr auf unserer neu gestalteten Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

Allianz GI erweitert Angebot bei Liquid Alternatives

Mit dem am 26. April aufgelegten „Allianz Discovery Europe Opportunities“ erweitert **Allianz Global Investors** das Angebot im Bereich liquider alternativer Anlagestrategien. Anlageziel des Fonds ist es, **eine stabile und weitgehend von der allgemeinen Börsenentwicklung unabhängige Rendite** zu erzielen. Dazu könnten die Portfoliomanager über „Long“-Positionen auf steigende, über „Short“-Positionen aber auch auf den Rückgang einzelner Aktienkurse setzen. Durch die Kombination beider Strategien entstehe ein marktneutrales Portfolio, mit dem private wie institutionelle Anleger ihre Kapitalanlage breiter diversifizieren könnten. **Mathias Müller**, Leiter des Privatkundengeschäftes in Europa: „Vor dem Hintergrund historisch nied-

riger Zinsen und den aktuellen Bewertungsniveaus bei Aktien suchen Anleger nach marktunabhängigen und liquiden Anlagestrategien. Mit dem Team um Harald Sporleder und Steffen Weyl haben wir zwei erfahrene und eingespielte Fondsmanager am Start, die bereits seit mehr als acht Jahren sehr erfolgreich marktneutrale Strategien managen.“ Der „Allianz Discovery Europe Opportunities“ soll an den Erfolg des „Allianz Discovery Europe Strategy“ anknüpfen, der im Februar 2016 das maximale Fondsvolumen erreicht hatte und für Neuanlagen geschlossen wurde. Insgesamt verwaltet Allianz GI elf Milliarden Euro in alternativen Anlagestrategien, davon sieben Milliarden Euro im Bereich Liquid Alternatives. (DFPA/TH) ♦ www.allianzgi.de

Project legt Immobilien-AIF für semi-professionelle Investoren auf

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft **Project Investment** hat einen weiteren Immobilienentwicklungsfonds aufgelegt: „**Metropolen SP 2**“ heißt der **eigenkapitalbasierte Spezial-AIF für semi-professionelle Investoren**, der ein geplantes Fondsvolumen von 40 Millionen Euro



Mathias Dreyer

Foto: Graellschaff

Das Laufzeitende ist auf den 31. Dezember 2023 terminiert und umfasst eine Verlängerungsoption von zweimal bis zu einem Jahr. **Die Renditeerwartung liegt bei circa sieben Prozent pro Jahr und darüber nach Fondskosten.** Die Investitionsquote liegt bei 97 Prozent, die

Möglichkeit der Zeichnung ist bis zum 31. Dezember 2016 vorgesehen. „Unsere Vorgängerfonds zeigen, wie schnell und zielsicher die Investitionen in hochwertige Immobilienentwicklungen in attraktiven Metropolregionen erfolgen. Durch eine gut gefüllte Objektpipeline hält unser Asset Manager Project Immobilien ankaufsbereite Objekte mit einem Gesamtverkaufsvolumen von derzeit über drei Milliarden Euro vor und sichert damit zügige Ankäufe“, so **Mathias Dreyer**, Geschäftsführer und Leiter Bankenvertrieb bei der Project Vermittlungs GmbH. (DFPA/MB) ♦ www.project-investment.de

Tankcontainerangebot von Buss Capital genehmigt

Der Hamburger Anbieter von Sachwertinvestments **Buss Capital** hat ein **erstes Direktinvestment nach Vermögensanlagengesetz im Bereich Tankcontainer aufgelegt.** Die Billigung des Verkaufsprospektes durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist Mitte April erfolgt, der Vertriebsstart für „**Buss Container Direkt 2016**“ ist Anfang Mai erfolgt. Trotz der deutlich gesunkenen Kaufpreise infolge kontinuierlich rückläufiger Stahlpreise bietet die Vermietung von Tankcontainern nach Einschätzung des Fondsanbieters weiterhin solide Mietrenditen. Das Direktinvestment besteht aus den beiden Angebotstranchen „Buss Container 60 - Euro“ und „Buss Container 61 - US-Dollar“, über die Anleger neue Tankcontainer erwerben und von deren Vermietung profitieren können.

Mietrate, Mietdauer und Rückkaufpreis sind dabei bereits vertraglich festgelegt. Die Mindestabnahme liegt jeweils bei einem Tankcontainer. Bei einer Laufzeit von circa drei Jahren beträgt die prognostizierte Rendite 3,82 Prozent beziehungsweise 4,25 Prozent vor Steuern (nach IRR-Methode). Emittentin, Verkäuferin und anschließende Mieterin der Tankcontainer ist die **Buss Global Direct (U.K.) Limited** mit Sitz in Ightham bei London. Die Gesellschaft ist ein Tochterunternehmen der singapurischen **Buss Global Holdings.** Sie ist auch für die Versicherung und Wartung der Tankcontainer verantwortlich und übernimmt deren Kosten. Vertragspartnerin für das Management der Tankcontainer, zu dem beispielsweise die laufende Überwachung der Containervermietung, das

Vertriebsstart für zweiten Publikums-AIF von Patrizia

Die Immobilien-Investmentgesellschaft **Patrizia** weitet ihr Geschäft mit Immobilienfonds für Privatanleger aus. Die Tochter **Patrizia GrundInvest** nimmt ihren zweiten Publikums-AIF „**Patrizia GrundInvest Stuttgart Südtor**“ in den Vertrieb. „Nachdem unser erster Publikums-Fonds bereits nach wenigen Wochen zu über 40 Prozent platziert ist, freuen wir uns, dieser Kundengruppe jetzt ein weiteres Produkt anbieten zu können, um erfolgreich in Immobilien zu investieren“, sagt **Andreas Heibrock**, Geschäftsführer der Patrizia GrundInvest. Der Fonds investiert in das Stadtquartier Südtor am Marienplatz in Stuttgart. Das 2010 fertiggestellte Gebäudeensemble beherbergt Stadtwohnungen, Büros, Einzelhandel, ein Hotel und Gastronomie. Das geplante Gesamtkapitalvolumen beläuft sich auf 98,758 Millionen Euro bei einem geplanten Eigenkapital von 55,308 Millionen Euro und Fremdkapital in Höhe von rund 43 Millionen Euro. Für Privatanleger



Stadtquartier Südtor

Foto: Graellschaff

ist der Einstieg ab 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio möglich. **Der Fonds strebt eine jährliche Auszahlung von durchschnittlich 4,5 Prozent vor Steuern an.** Die geplante Fondslaufzeit des „Patrizia GrundInvest Stuttgart Südtor“ endet am 31. Dezember 2031. „Immobilienfonds für Privatanleger bieten eine gute Risikodiversifikation bei ansprechender Rendite und überschaubaren Investitionssummen“, resümiert Heibrock. Für den weiteren Jahresverlauf plant die Patrizia GrundInvest den Start weiterer Publikums-AIF. (DFPA/JF) ♦ www.patrizia.ag

BMO Global Asset Management bringt weiteren „True-Styles-Fonds“

Der globale Investmentmanager **BMO Global Asset Management** hat sein Stilfondsangebot um einen weiteren Fonds aus der „True Styles“-Reihe erweitert. Der neue „**BMO Global Equity Market Neutral**“ soll Anlegern die Erträge wissenschaftlich fundierter Investmentstile erschließen. Ziel des Fonds ist ein jährlicher Bruttomehrertrag von 4,5 Prozentpunkten gegenüber Geldmarktanlagen bei einer Volatilität von sechs Prozent. Der Fonds investiert ausschließlich in Aktien des „MSCI World Index“, also in internationale Large Caps aus Industrieländern. Dieses Anlageuniversum soll in Verbindung mit strengen Liquiditätslimits sicherstellen, dass die Fondsanleger eine wirklich liquide alternative Strategie erhalten. **Kombiniert werden fünf**

verschiedene Stile: Value, Momentum, Low Volatility, Size und GARP (Growth at a Reasonable Price). Jeder von ihnen wird nach einer True-Styles-Philosophie und einem kosteneffizienten Investmentprozess gemanagt. Die Kombination dieser Stile soll stabile Erträge ergeben und gleichzeitig Einzelwertisiken sowie unerwünschte Faktorrisiken (wie Länder- und Sektorrisiken) begrenzen. „Private und institutionelle Anleger suchen innovative Lösungen für herausfordernde Märkte. Unsere langjährigen Erfolge und Erfahrungen mit Smart-Beta-Stillösungen stoßen auf großes Interesse“, sagt **Mandy Mannix**, Head of Client Management bei BMO Global Asset Management (EMEA). (DFPA/TH) ♦ www.bmo.com/gam



Standardtankcontainer 25.000 Liter

Foto: Graellschaff

Währungsmanagement sowie die Vermittlung von Käufern und/oder Finanzierungen im Zusammenhang mit dem Rückkauf der Tankcontainer durch die Emittentin gehört, ist die **Buss Global Management Pte. Ltd** – ebenfalls ein Tochterunternehmen der Buss Global Holdings. Gute Investitionsmöglichkeiten sieht Buss Capital nicht nur bei Tankcontainern, sondern auch im Standard-Containermarkt. **Die Preise für Standard-**

container würden jetzt den Einstieg zu historisch günstigen Bedingungen ermöglichen. Geschäftsführer **Dr. Dirk Baldeweg:** „Die Einkaufspreise von Standardcontainern sind mittlerweile so niedrig, dass ein Wiedereinstieg in Standardcontainer-Investments aus unserer Sicht sinnvoll ist. Deshalb schauen wir uns derzeit wieder Investitionsmöglichkeiten an.“ Ende vergangenen Jahres seien die Neucontainerpreise auf rund 1.450 US-Dollar pro 20-Fuß-Container gefallen. Zurückhaltender beurteilen die Hamburger die Situation im Offshore-Containermarkt, der die Folgen der allgemeinen Weltwirtschaftslage und der stark zurückgegangenen Investitionen auf dem Ölmarkt deutlich zu spüren bekomme. Betroffen von der Entwicklung sind auch die Buss-Offshore-Containerdirektinvestments, für die eine Restrukturierungslösung erarbeitet wurde. (DFPA/TH) ♦ www.buss-capital.com



Initiatoren

Sachwert-AIF künftig in der Rechtsform der Aktiengesellschaft?

„Warteliste eröffnet“ – mit dieser Zeile auf der Homepage macht die Dr. Peters Group, Dortmund, bekannt, dass ihr erster Flugzeug-AIF, ein Airbus A 380, platziert wurde. Weitere Offerten sind also in Vorbereitung. EXXECNEWS sprach exklusiv mit Anselm Gehling über diese Pläne, dem CEO des bedeutenden Emissionshauses.

EXXECNEWS: Sie haben ein großes Ereignis gemeldet: Der A380 Flieger ist am Markt platziert.

Gehling: Ja, wir sind sehr froh darüber, allerdings hat es doch länger gedauert als einmal geplant.

EXXECNEWS: Sie planen in Ihrem Lagebericht aus dem letzten Jahr, weitere Flieger und Immobilien 2016 anzubieten. Was wird im neuen Lagebericht stehen?

Gehling: Erstens, dass wir weiter optimistisch sind. Der Platzierungsmarkt wird wachsen, auch wenn die bsi-Zahlen, die gerade veröffentlicht wurden, nicht sehr viel Mut machen. Wir denken, dass die Initiatoren noch viel Aufklärung bei den Vertrieben zum Thema Regulierung leisten müssen. Was unser Geschäft in 2016 betrifft, ja, wir planen neue AIF, parallel machen wir uns aber auch Gedanken über unsere Unternehmensstrategie. Dabei steht im Vordergrund, welche Produkte wir in Zukunft anbieten wollen und welche Produkte am Markt gefragt sein werden. Wie wird künftig der Vertrieb aussehen, wie sind Produkte zu strukturieren?

EXXECNEWS: Haben Sie schon Vorstellungen?

Gehling: Vertrieb wird sicherlich

von der Digitalisierung bestimmt sein. Das umfasst auch die Möglichkeit des Online beziehungsweise / papierlosen Vertriebs. Wir müssen mit unseren Produkten und Vertriebsformen künftig diejenigen Anleger ansprechen, die heute 30 Jahre alt sind. Auch ist für mich offen,

ob künftig AIF mehrheitlich noch in der Rechtsform einer Kommanditgesellschaft strukturiert sind, oder, ob nicht Aktiengesellschaften wesentlich besser geeignet sind. Dann könnten Anleger ihre Anteile über Marktbörsen täglich handeln.

EXXECNEWS: Die Dr. Peters Gruppe hat die Erlaubnis, jede gewünschte Asset-Klasse als AIF für Anleger vorzubereiten. Welche können wir erwarten?

Gehling: Wir bieten das, was unserem Know-how entspricht. Flugzeuge sicher, vielleicht Hotels, Pflegeheime, Büroimmobilien, Einzelhandelsflä-



Anselm Gehling

Foto: Gesellschaft

chen. Weiteres ist Teil unserer strategischen Überlegungen. Essentiell ist allerdings, dass wir den Investoren stets ein hausinternes Assetmanagement anbieten können, auch bei potentiell neuen Assetklassen. Im Übrigen werden wir unser Investmentportfolio für institutionelle Investoren ausbauen.

EXXECNEWS: Stichwort noch einmal Vertrieb. Wie sieht das Tagesgeschäft eines Initiators aus: Gibt es noch das Instrument Roadshows?

Gehling: Auf jeden Fall. Vertrieb bedeutet heute, den potentiellen Investor persönlich und mit Sachargumenten zu überzeugen. Für den A 380, der jetzt platziert ist, haben wir über achtzig Roadshows durchgeführt. Auf diesem Feld hat sich an den Usancen bislang nichts geändert. Gleichwohl wird das Thema Digitalisierung zunehmend wichtiger.

EXXECNEWS: Sie sind Mitglied im Verband der Sachwert-Initiato-

ren bsi. Viele Mitglieder sind ausgetreten. Fühlen Sie sich von bsi gut vertreten?

Gehling: Es werden sicherlich noch weitere Mitglieder austreten. Ich wünsche mir etwas mehr Flexibilität im Verband, vielleicht auch bei den Mitgliedsgebühren. Es müssen neue Wege überlegt werden, wie wir Mitglieder werben. Vor allem muss der Verband mehr, auch auf Ebene der Vertriebsberatung, publizieren. Andere Verbände sind viel aktiver.

EXXECNEWS: Hätten Sie einen Rat für den bsi?

Gehling: Nein, aber vielleicht wäre es angebracht, die neue Welt der Regulierung der Öffentlichkeit sehr viel intensiver zu erläutern als bislang geschehen.

Das Gespräch führte EXXECNEWS Herausgeber Dr. D. E. Jansen.

(siehe auch nebenstehende Meldung).

Das ist die Dr. Peters Group:

Die Dr. Peters Group mit Sitz in Dortmund und Niederlassung in Hamburg konzipiert, platziert und verwaltet geschlossene Beteiligungsmodelle in den Assetklassen Flugzeuge, Immobilien und Schiffe. Die Unternehmensgruppe beschäftigt 167 Mitarbeiter und hat bislang 143 Fonds mit einem Investitionsvolumen in Höhe von rund 7,2 Milliarden Euro aufgelegt. www.dr-peters.de

HCI Capital übernimmt Reederei Ernst Russ

Der Asset- und Investmentmanager HCI Capital erwirbt die Hamburger Reederei **Ernst Russ GmbH & Co. KG**. Nach der Mehrheitsübernahme der Anteile an der **König & Cie. Gruppe** zu Beginn des Jahres erweitert das Unternehmen damit erneut die kontrollierte Schiffsflotte und stärkt seine maritime Dienstleistungssparte. Damit verfolgt HCI Capital konsequent **die strategische Positionierung als Asset- und Investmentmanager mit maritimem Schwerpunkt**. Ernst Russ bereedert eine **Flotte von sieben Container- sowie vier RoRo-Schiffen und verfügt über unterschiedliche Beteiligungen**. Dazu gehören unter

anderem **CombiTrade**, eine internationale Werftenvermittlung, und eine Beteiligung am Befrachtungsmakler **Ernst Russ Shipbroker**. Durch den Erwerb der Reederei verfügt die HCI Gruppe jetzt über **rund 40 Schiffe im aktiven Management und über etwa 180 Fondsschiffe**, die von Partnerreedern betreut werden. Der Erwerb von Ernst Russ erfolgt mittels einer Sacheinlage, aufgrund derer **das Grundkapital der HCI Capital um rund 6,2 Millionen Euro auf rund 32,4 Millionen Euro erhöht** wird. Im Geschäftsjahr 2015 hat HCI Capital seine Position gefestigt und weiter ausgebaut. Mit der Geschäftsentwicklung

im vergangenen Jahr zeigt sich das Unternehmen dabei zufrieden. **Das Konzernergebnis wurde auf eine Million Euro gesteigert**, nach 0,1 Millionen Euro im Vorjahr. Die Umsatzerlöse haben sich 2015 gegenüber dem Vorjahr um eine Million Euro auf 20,7 Millionen Euro erhöht. Personal- und Sachkosten wurden erneut um rund eine Million Euro reduziert. Investitionsbedingt haben sich die liquiden Mittel von 20,3 Millionen Euro im Jahre 2014 auf 12,8 Millionen Euro zum Jahresende 2015 verringert. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von rund 34,9 Prozent (2014) auf 35,3 Prozent. (DFPA/TH) ♦ www.hci-capital.de

Feri baut den Bereich Sachwertinvestments aus

Die anhaltende Nachfrage nach Sachwerten nimmt das Investmenthaus **Feri** zum Anlass, das Angebot in diesem Bereich über das Tochterunternehmen **Fereal** als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) weiter auszubauen. Dabei sollen **für die Assetklassen Immobilien, Private Equity und Infrastruktur gezielt geeignete Angebote entwickelt und mit erfahrenen Partnern umgesetzt werden**. „In den vergangenen Monaten hat sich die Fereal AG als unsere Kapitalverwaltungsgesellschaft etabliert. Wir wollen auch weiterhin transparente Sachwertinvestments anbieten. Dabei setzen wir in Zukunft noch stärker auf eine nicht exklusive Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Assetspezialisten“, sagt Fereal-Vorstand **Marcel Renné**.

Zunächst wolle man sich auf Assetklassen konzentrieren, in denen die Feri-Gruppe **auf eigene Expertise zurückgreifen kann, etwa den Bereich Private Equity**, so Feri gegenüber EXXECNEWS. Aus strategischen Überlegungen wurde die im Jahr 2013 begründete exklusive **Kooperation mit dem Emissionshaus US Treuhand im Bereich US-Immobilien aufgelöst**. Beide Gesellschaften haben nach Angaben von Feri entschieden, in Zukunft wieder getrennte Wege zu gehen. Die Fereal wurde im **September 2015 von der BaFin zugelassen**. Neben den



Marcel Renné

Foto: Gesellschaft

Assetklassen Immobilien, Private Equity und Infrastruktur umfasst die Lizenz **weitere Sachwertinvestments wie Wald, Forst und Projekte öffentlich-privater Partnerschaft (ÖPP)**. Wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilte, hat die Ferial noch keine eigenen Investmentfonds, wohl aber ein Private Placement im Bereich US-Immobilien aufgelegt, den **„UST XXII Private Select“**. Dieses wurde 2014 innerhalb kürzester Zeit bei den professionellen Mandanten platziert. (AZ) ♦ www.feri.de

Buss investiert in Standard- und Kühlcontainer

Der geschlossene alternative Investmentfonds (AIF) **„Buss Investment 1“** des Hamburger Anbieters von Sachwertinvestments **Buss Capital** hat in eine weitere Zielgesellschaft, die **Marine Container Management L.P. (MCM)**, investiert. Die Geschäftstätigkeit von MCM umfasst den **Erwerb sowie die Vermietung und Verwaltung von Standard- und Kühlcontainern** für den intermodalen Einsatz. Investiert werden Eigenmittel **in Höhe von bis zu zehn Millionen Euro**. „Die Investition in MCM erfolgte gemäß unserer Anlagekriterien. Anleger, die in den Buss Investment 1 investieren, beteiligen sich mittelbar an drei Zielgesellschaften, die in unterschiedlichen Teilcontainermärkten operieren. Wir setzen damit unsere Investitionsstrategie fort“, sagt **Nadine Kranz**, Geschäftsführerin der Kapitalverwaltungsgesellschaft **Buss Investment GmbH**. „Wir haben uns für die Beteiligung an MCM entschieden, nachdem die Einkaufspreise für Standardcontainer Ende vergangenen Jahres erneut deutlich auf 1.450 US-Dollar gesunken waren und damit einen Zwölf-Jahres-Tiefstpreis erreicht hatten. Somit zielt sie darauf ab, von den historisch niedrigen Containerpreisen zu profitieren“, so Kranz weiter. Die Anteile an MCM sollen langfristig gehalten und am Ende der Fondslaufzeit verkauft werden. Ende April 2016 nimmt der AIF **„Buss Investment 1“** planmäßig **eine erste zeitanteilige Auszahlung** in Höhe von vier Prozent per annum vor. (DFPA/TH) ♦ www.buss-capital.de

Dr. Peters Tankerfonds zahlen 26 Millionen Euro aus

Aufgrund der anhaltend guten Situation am Tankermarkt plant das Emissionshaus **Dr. Peters** hohe Auszahlungen an die Anleger verschiedener Tankschiff-Fonds in Höhe von insgesamt rund 26 Millionen Euro. Im Einzelnen: Bei den **DS-Rendite-Fonds Nr. 95 bis 98**, die in Tanker der Suezmax und VLCC (Very-Large Crude Carrier) investiert haben, sollen die Anleger Auszahlungen von jeweils **8,0 Prozent** erhalten. Neben den geplanten Auszahlungen haben diese Fonds Sondertilgungen in Höhe von jeweils 1,0 Millionen US-Dollar zum Ende des ersten Quartals geleistet. Für die Anleger der beiden **Aframax-Tanker des DS-Rendite-Fonds Nr. 104** ist eine Auszahlung in Höhe von **5,0 Prozent** geplant; die Fondsgesellschaft ist zudem komplett entschuldet. Der **Suezmax-Tanker des DS-Rendite-**

Fonds Nr. 74 wird **8,0 Prozent** an die Kommanditisten auszahlen und ist ebenfalls schuldenfrei. Gleiches gilt für den **DS-Rendite-Fonds Nr. 100 „VLCC Sea Fortune“**, der für das Jahr 2016 Auszahlungen in Höhe von **16,0 Prozent** plant, jeweils 8,0 Prozent im zweiten und vierten Quartal des Jahres. Die **Panamax-Tanker der DS-Rendite-Fonds Nr. 102 und 103** sollen **10,0 Prozent** respektive **9,0 Prozent** auszahlen. Die Zahlungen werden wie beim DS-Rendite-Fonds Nr. 100 jeweils hälftig in den Quartalen zwei und vier des Jahres 2016 geleistet. Der **VLCC-Tanker des DS-Rendite-Fonds Nr. 108** wird Anfang Mai **10,0 Prozent** an die Kommanditisten der Dynamik-Tranche und 19,9 Prozent an die Anleger der Garant-Tranche auszahlen. (DFPA/JPW) ♦ www.dr-peters.de

MIG Fonds investieren in Münchener Start-Up

Die **MIG Fonds 6, 8 und 15** haben sich mit insgesamt 16,46 Prozent des Grundkapitals an der US-Gesellschaft **Konux Inc.** beteiligt. Konux Inc. ist die Muttergesellschaft der **Konux GmbH** (München), die aus dem **Zentrum für Innovation und Gründung der Technischen Universität**



Michael Motschmann

in Deutschland und den USA mit namhaften internationalen Investoren belegt die hohe Attraktivität von Konux und kann dem Unternehmen eine zusätzliche Dynamik verleihen“, sagt Michael Motschmann, Vorstand der die MIG Fonds verwaltenden MIG AG. Neben den MIG Fonds

München (Unternehmertum) hervorgegangen ist. Das 2014 gegründete Start-Up entwickelt Sensorlösungen für Industrieunternehmen, die in Echtzeit Informationen über den Prozess und den Zustand einer Maschine, eines Systems oder einer Komponente liefern. Auf Nachfrage von EXXECNEWS teilt das Unternehmen zudem mit, dass die drei genannten MIG Fonds jeweils 1,13 Millionen US-Dollar (rund eine Million Euro) investiert haben. „Konux besitzt ein außergewöhnliches Potential, beim Übergang von analogen zu digitalen Industrieprozessen eine Schlüsseltechnologie zu liefern. Insbesondere die frühe Verwur-

konnte Konux mit **New Enterprise Associates**, einen der größten US-amerikanischen Venture-Capital-Fonds, und **Unternehmertum-Fonds** zwei weitere Wagniskapitalgeber gewinnen. Bereits als Investoren bei Konux engagiert sind unter anderem Google-Erstinvestor **Andreas von Bechtolsheim** und Splunk-Gründer **Michael Baum**. Zudem hat „MIG Fonds 15“ seine Beteiligung am Wiener Biotechnologie-Unternehmen Affiris auf insgesamt rund 3,5 Millionen Euro erhöht. In der Folge hält der „MIG Fonds 15“ einen Anteil von 6,96 Prozent an Affiris. (DFPA/TH) ♦ www.mig-fonds.de

Luana Leistungsbilanz 2015: Anlagen im Plan

Der Hamburger Beteiligungsanbieter und Asset Manager **Luana Capital New Energy Concepts** (Luana), der seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2008 neben einigen Direktinvestments insgesamt neun Beteiligungsangebote initiiert hat, **sieht sich weiterhin auf Kurs**. Für die kommenden Jahre wurden „weitere hervorragende Anlagemöglichkeiten identifiziert“, so die beiden Geschäftsführer **Marc Banasiak** und **Marcus Florek** in der Luana Leistungsbilanz 2015. Insbesondere die Beteiligungen im Nischenbereich der Blockheizkraftwerke seien am deutschen Beteiligungsmarkt für Anleger interessant. Für die **bislang insgesamt fünf öffentlich angebotenen Beteiligungen** legt Luana in der Leistungsbilanz 2015 eine detaillierte Gesamtübersicht vor. Danach wurden zwei Projekte bereits beendet. Die Investition in eine Photovoltaikanlage in Italien („**Sun Projects 4**“) brachte im vergangenen

Jahr nach 3,5 Jahren Laufzeit **eine Gesamtausschüttung an die Anleger in Höhe von 126 Prozent**. Dagegen musste der im Oktober 2012 aufgelegte Fonds „**Photovoltaik Deutschland**“ aufgrund rechtlicher Risiken rückabgewickelt werden. Die Anleger erhielten nach **1,5 Jahren Laufzeit 107 Prozent** ihrer Einlage zurück. **Im Plan beziehungsweise über der Prospektprognose** liegen die Ausschüttungen bei den laufenden Blockheizkraftwerke-Beteiligungen. Beim „**Blockheizkraftwerke Deutschland**“ wurden bisher 35,0 Prozent (Soll: 35,0 Prozent), beim „**Blockheizkraftwerke Deutschland 2**“ 14,0 Prozent (Soll: 12,0 Prozent) und beim „**Blockheizkraftwerke Deutschland 3**“ 5,0 Prozent (Soll: 3,0 Prozent) an die Anleger ausgezahlt. Die komplette Leistungsbilanz von Luana kann auf der Homepage des Unternehmens heruntergeladen werden. (DFPA/TH) ♦ www.luana-capital.com

Bernhard Berg wird zum 1. Juni 2016 neuer Sprecher der Geschäftsführung der **Corpus Sireo Holding** und Chief Executive Officer (CEO) des Unternehmens. Er tritt die Nachfolge von **Ralph Günther** an. Berg wechselt von **Hannover Leasing Investment**. Dort gehörte er seit November 2014 der Geschäftsführung an und verantwortete die Aktivitäten im Bereich der Sachwertbeteiligungen für institutionelle Investoren. Als Sprecher der Geschäftsführung der früheren **IVG Institutional Funds** stand er zuvor vier Jahre lang an der Spitze des seinerzeit marktführenden Unternehmens und dem europaweiten Geschäft mit institutionellen Anlegern. ♦



Bernhard Berg



Peter Ganz

Der Aufsichtsrat von **MPC Capital** hat **Peter Ganz** in den Vorstand der Gesellschaft berufen. Ganz, der seit Jahresbeginn bei dem Hamburger Asset- und Investment-Manager tätig ist, verantwortet ab sofort als Vorstandsmitglied für das Segment Shipping die maritimen Aktivitäten des Unternehmens. Vor seinem Einstieg bei der **MPC Capital AG** war Ganz sechs Jahre lang CFO von **Hapag-Lloyd**. ♦

Hanno Schädel übernimmt als Mitglied des Vorstands der **Ergo Beratung und Vertrieb AG (EBV)** zum 1. Juli 2016 die Leitung des Zentralbereichs Vertrieb. Er löst **Thomas Bilitewski** ab, der das Unternehmen verlassen wird. Zu den beruflichen Stationen des Wirtschaftsingenieurs zählen unter anderen die **Dresdner Bank** und die **Deutsche Postbank Finanzberatung**, deren Vorstandsvorsitzender er von 2009 bis 2013 war. Zuletzt war Schädel als Senior Partner von **Goll Consulting** mit den Schwerpunkten **Financial Services** und **Vertrieb** tätig. ♦



Hanno Schädel

GASTBEITRAG

EXXECNEWS-Autor Gerhard Ziegler, Vorstand und Gründer der FG FINANZ-SERVICE AG, Heilbronn, nimmt an dieser Stelle in unregelmäßiger Reihenfolge zu wichtigen Themen des modernen Kapitalanlagevertriebs Stellung. Heute:



Moderne, kreative Lohnkostenoptimierung bietet attraktive Ersparnisse für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Wie finde und halte ich geeignete Mitarbeiter und binde sie an mein Unternehmen? Diese Frage muss sich, auch in Folge des Fachkräftemangels, heute bald jeder Unternehmer stellen. Eine finanziell profitable Lohngestaltung hilft hier. Denn... Unternehmen befinden sich tagtäglich im Kräfterennen mit der Konkurrenz und den Mitbewerbern, das Tauziehen um Kunden und Aufträge kostet Zeit und Aufwand. Dies lässt sich am besten und wirklich ausschließlich mit kompetenten, motivierten Mitarbeitern bewältigen, die ihr Unternehmen als attraktiv wahrnehmen und bereit sind, sich über die Maßen zu engagieren.

Unternehmens stärken und somit zur Stabilität am Markt beitragen. Also... Ziel erreicht!

Und das Schöne daran ist, die Umsetzung ist leichter, als man denkt. Hier sehe ich enorme Vorteile. Eine auf Dauer angelegte Minderung der Lohn-Ist-Kosten für Arbeitgeber, ein höheres Nettoeinkommen und eine Aufwertung der sozialen Absicherung für Arbeitnehmer. Die haftungssichere und strategische Lohnoptimierung der **FG FINANZ-SERVICE** Aktiengesellschaft macht dies möglich und hilft zusätzlich, die vier wichtigsten Probleme von Unternehmen wirksam zu lösen: Fach- und Führungskrätemangel, Know-how Verlust durch Abgang von Fachkräften, unzufriedene Umsatzrenditen und eine zu große Abhängigkeit von Banken und Konjunkturschwankungen.

Meine Erfahrung zeigt: „Motivierte Mitarbeiter sind das höchste Gut eines Unternehmens!“

Wie also binde ich meine Mitarbeiter an das Unternehmen? Eine moderne, fortschrittliche Lohngebung bietet die klassische WIN-WIN-Situation. Natürlich steht bei Arbeitnehmer zuerst einmal der finanzielle Aspekt im Vordergrund. Wer freut sich nicht über mehr Geld auf dem Konto und somit mehr monetären Spielraum. Positive Nebeneffekte sind zum Beispiel eine höhere Liquidität des Unternehmens, was wiederum sichere und attraktivere Arbeitsplätze zur Folge hat – neue, und vor allem hochqualifizierte Mitarbeiter sind so deutlich leichter zu akquirieren. Alles in allem steigt die Motivation, die Mitarbeiter stehen zu ihrem Unternehmen und sind zufriedener. Freiwerdende Gelder können ebenso die Leistungsfähigkeit des

Zum Beispiel kann ein Unternehmen mit 100 Angestellten seinen Mitarbeitern im Durchschnitt 50,- bis 70,- Euro monatlich mehr Netto zur Verfügung stellen und dabei pro Jahr circa 100.000,- Euro Lohnnebenkosten sparen.

Durch eine moderne, kreative Lohngestaltung gewinnen also alle. Mein Rat: Probieren Sie es aus. Eine fachlich sichere, qualitativ hochwertige und auf das einzelne Unternehmen und seine Mitarbeiter abgestimmte Beratung bietet die Grundlage für eine dauerhaft positive Lösung, die lukrative Aspekte und fortschrittliche Gesichtspunkte vereint.

www.fg-finanz-service.de

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Foto: Gesellschaft

Anleihenmarkt
Immer mehr Bonds verlieren Top-Rating

Die Zahl der Unternehmen, deren Anleihen von einem Investment-Grade-Rating in den Hochzinsbereich herabgestuft werden, wächst immer schneller. **Der vergangene Februar war in dieser Hinsicht ein Rekordmonat:** Weltweit wurden nach Berechnungen der **Bank of America Merrill Lynch** rund 30 Anleiheemittenten heruntergestuft, ihr Gesamtwert lag bei 115,8 Milliarden US-Dollar (rund 102 Milliarden Euro). **Angesichts der Verschlechterung des makroökonomischen Umfelds, insbesondere des scharfen Rückgangs der Ölpreise in den vergangenen Jahren,**

sei die Wahrscheinlichkeit hoch, dass es im laufenden Jahr noch weitere „gefallene Engel“ geben wird. Das prognostiziert **Mike Della Vedova**, einer der Portfoliomanager der „Global High Income Bond Strategie“ der Investmentgesellschaft **T. Rowe Price**. Dadurch wachse das Spektrum der Anlagemöglichkeiten. *„Für uns als Investoren eröffnet sich dadurch eine Vielzahl neuer Anlagemöglichkeiten“*, so Vedova. „Gefallene Engel“ hätten das Potenzial, die Größe, Tiefe und Zusammensetzung des High-Yield-Marktes dauerhaft zu verändern. (DFPA/TH) ♦ www.troweprice.com

Schiffahrtsmarkt
Tanker: Spotraten und Schiffspreise rückläufig

Im vergangenen Jahr haben sich die Spotraten für Öltanker aller Größenklassen um durchschnittlich 80 Prozent gegenüber 2014 erhöht. **Dieser Aufwärtstrend setzt sich 2016 bislang nicht fort.** Zeigte der Februar schon durchgängig negative Vorzeichen bei den Veränderungen der Charratzen, so ist dies im März mit wenigen Ausnahmen nicht anders. Das berichtet der Dortmunder Assetmanager Salomon in seinem „Tanker & Bulker Report“. Auch in der ersten Aprilhälfte haben die Raten in fast allen Bereichen weiter nachgegeben. **Beim Vergleich der Spotraten „erstes Quartal 2016 versus erstes Quartal 2015“ präsentieren sich lediglich VLCC-Tanker in guter Form.** Mit durchschnittlich 59.333 US-Dollar/Tag liegen die Einnahmen in den ersten drei Monaten 2016 um knapp 13 Prozent über dem vergleichbaren Zeitraum 2015. Gefallen sind dagegen die

Spotraten im Suezmax- und Aframax-Bereich um jeweils 24 Prozent. Bei Panamaxen ging es um 27 Prozent nach unten und LR1-Tanker büßten knapp 25 Prozent ein. **Rückläufig sind auch die Preise für Tanker.** Seit Ende 2015 sind diese um durchschnittlich 8,4 Prozent gefallen (Basis Tanker, fünf Jahre alt). **Ursächlich hierfür ist der Preisverfall bei der Neutonnage.** Internationale Werften verlieren laut Salomon vielfach sicher geglaubte Aufträge aus anderen Bereichen (Stornierungen bei Containern, Bulkern, Offshore) und seien daher in ihrer Not gezwungen, die Neubaupreise weiter zu senken. Wenn aber die Neubaupreise unter Druck stehen und immer wieder nach unten angepasst werden, dann lassen Investoren diese Entwicklung in die Preissetzung von Secondhand-Tonnage mit einfließen. (DFPA/TH) ♦ www.salomon-ag.de

Immobilienmarkt Deutschland
Büromarkt: Renditen weiter unter Druck

Im ersten Quartal 2016 wurde mit gut vier Milliarden Euro nahezu die Hälfte des Transaktionsvolumens des deutschen Gewerbeimmobilienmarktes (8,2 Milliarden Euro) in Büroobjekte investiert. **Damit ist das Transaktionsvolumen auf dem Büroinvestmentmarkt im Vergleich zum Vorjahresquartal um sieben Prozent zurückgegangen.** Dies ist ein Ergebnis einer Analyse des Immobilienberaters **CBRE**. Insgesamt 64 Prozent des Büroinvestmentvolumens entfielen auf die Top 5-Bürozentren Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München. Abseits der Top 5-Märkte stieg das Transaktionsvolumen mit 1,4 Milliarden Euro anteilig auf 36 Prozent (plus zehn Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum). **Der Bürovermietungsumsatz erhöhte sich im ersten Quartal 2016 in den Top 5-Märkten im Vergleich zum Vorjahresquartal um knapp 19 Prozent.** In diesem Zeitraum ging das Volumen leerstehender Büroflächen in den Top 5-Märkten um weitere 16 Prozent zurück. Des Weiteren reduzierte sich die durchschnittliche Leerstandsrate um 1,3 Prozentpunkte auf sieben Prozent. **Die hohe Nachfrage und das begrenzte Produktangebot im Core-Bereich sorgen dafür, dass die Nettoanfangsrenditen für Premiumimmobilien in allen Anlageklassen weiterhin unter Druck stehen.** Im Bürosegment bewegen



Dr. Jan Linsin

Foto: Gesellschaft

sich die Nettoanfangsrenditen zwischen 3,65 Prozent in München und 4,45 Prozent für erstklassige Produkte in Düsseldorf. **Damit liegt die durchschnittliche Büro-Spitzenrendite knapp 400 Basispunkte über der risikolosen Benchmarkrendite einer zehnjährigen Bundesanleihe.** *„Angesichts der reichlich im Markt vorhandenen Liquidität und dem dadurch herrschenden Anlagedruck rechnen wir mit weiter sinkenden Renditen vor allem für Core-Immobilien in den Investmentzentren, aber auch in den Regionalzentren“*, so **Dr. Jan Linsin**, Head of Research bei CBRE. **Jedoch befände sich der deutsche Büroinvestmentmarkt angesichts robuster Fundamentaldaten in einer sehr gesunden Verfassung.** *„Eine spekulative Preisblase sehen wir nicht, zumal wir auch bei den Mieten eine positive Entwicklung beobachten“*, so Linsin. *„Für den weiteren Jahresverlauf erwarten wir ein gutes Ergebnis am Büroinvestmentmarkt, das nichtsdestotrotz unter dem sehr erfolgreichen Vorjahreswert liegen dürfte. Gerade die ausgezeichnete Gesamtverfassung der deutschen Wirtschaft und Deutschlands Status als sicherer Anlagehafen sorgen für einen stetigen Kapitalzustrom, der um das knapper werdende Core-Produkt konkurriert. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der zunehmenden geopolitischen Verwerfungen und Krisen“*, sagt Fabian Klein, Head of Investment Germany bei CBRE. (DFPA/JF) ♦ www.cbre.de

DNL

REAL INVEST



- Makellose Leistungsbilanz der DNL Real Invest AG und ihres US-Partners TSO-The Simpson Organization
- Mehrfach ausgezeichnet und preisgekrönt (Scope, Cash, Beteiligungspreis, u.v.a.)
- Seit der Gründung von TSO (1988) und DNL (2001) hat nie ein Anleger Geld verloren
- Die Anleger haben einen Ausschüttungsanspruch von 8 % p.a. ab dem Tag der Beteiligung
- Planrenditen zwischen 15 % p.a. und 25 % p.a. - diese wurden bei allen bisherigen Verkäufen übertroffen
- Kurze Planlaufzeiten der Vermögensanlagen von ca. 5 Jahren



Ungebremste Dynamik am Investmentmarkt für Pflegeimmobilien



Alternative Investments gewinnen bei der Immobilienanlage an Bedeutung. Was sich schon in dem „CBRE Investor Intentions Survey 2016“ sowohl auf europäischer als auch auf globaler Ebene abzeichnete, wird nun durch eine aktuelle Analyse des **Immobilienberatungsunternehmens CBRE** bestätigt: In den ersten drei Monaten des laufenden Jahres stieg das Transaktionsvolumen am Investmentmarkt für Pflegeheime in Deutschland auf 465 Millionen Euro und erreichte damit bereits mehr als die Hälfte des Transaktionsumsatzes des Gesamtjahres 2015. **Im Vergleich zum Vorjahresquartal hat sich das Transaktionsvolumen damit um mehr als das Siebenfache erhöht.**

Mit knapp 33 Prozent stellten Asset Manager die größte Investorengruppe dar, gefolgt von institutionellen Investoren wie Versicherungen mit über 32 Prozent. Offene Immobilienfonds/Spezialfonds waren mit 19 Prozent die drittgrößte Investorengruppe. Im ersten Quartal 2016 kam das Investitionskapital zu rund der Hälfte aus Deutschland. Investoren aus dem europäischen Ausland legten rund 225 Millionen Euro in deutsche Pflegeimmobilien an und trugen so zu über 48 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens auf dem Investmentmarkt für Pflegeimmobilien bei. Im Vergleich zum Vorjahr konnten damit ausländische Investoren ihr allokiertes Kapital in deutsche Pflegeheime nochmals um fast sieben Prozentpunkte steigern.

Pflegeimmobilien seien besonders attraktiv, da sie nicht nur im Vergleich zu traditionellen Assetklassen, sondern auch im Vergleich zu anderen alternativen Immobilienanlagen eine hohe Rendite ermöglichen. „Das gestiegene Interesse bei dem gleichzeitig knappen Angebot an erstklassigen Pflegeeinrichtungen bedeutet, dass es auch bei Pflegeimmobilien einen leichten Renditerückgang zu verzeichnen gibt. Der Renditevorsprung gegenüber den traditionellen Immobilien-Assetklassen bleibt jedoch bestehen“, erklärt **Jan Linsin**, Head of Research von CBRE. Vergleich zum Jahresende 2015 sank die Spitzenrendite im ersten

Quartal 2016 um 25 Basispunkte auf rund sechs Prozent. **Damit liegt die Spitzenrendite von Pflegeimmobilien noch immer 100 Basispunkte über der von Hotelobjekten und 150 Basispunkte über jener von Studentenwohnheimen.** Die Spitzenrenditen von Büroimmobilien liegen bei knapp über vier Prozent. (DFPA/MB) ♦ www.cbre.de

Studie zu Vermögensverwaltern: Commerzbank vor Union Investment



Zum zwölften Mal hat das **Fondsanalysehaus Fondsconsult** die Branche der Vermögensverwalter untersucht. „Wir schauen uns unter anderem die Managementleistung, die Kosten, die Volumenentwicklung, die Performance sowie Rendite- und Risikokennzahlen der einzelnen Produkte an, vergleichen sie“, erklärt **Rüdiger Sälzle**, Geschäftsführer von Fondsconsult. **Unter den standardisierten Vermögensverwaltungen in Deutschland bildet die Deutsche Bank das Schlusslicht. Die Mitbewerber Commerzbank, Union Investment und Deka überzeugten die Analysten mit besserer Performance und weniger Risiko.** „Von 2011 bis 2015 ist das verwaltete Volumen der Branche von 26 Milliarden Euro auf 55 Milliarden Euro gewachsen – eine signifikante Steigerung der Bestände im Jahresvergleich“, berichtet Sälzle. Commerzbank, Union Investment und Deka vereinen dabei 87 Prozent der Gesamtbestände. „Allein von 2014 auf 2015 wächst beispielsweise das Volumen der Union Privatfonds von sieben auf zwölf Milliarden Euro – eine Erfolgsgeschichte“, so Sälzle. Zu den Anbietern, die das Unternehmen unter die Lupe genommen hat, gehören neben Union Privatfonds (Volumen: rund zwölf Milliarden Euro) das Commerzbank Vermögensmanagement (Volumen: rund 21 Milliarden Euro), das Deka Vermögenskonzept (Volumen rund fünf Milliarden Euro), die Deutsche Bank (Volumen: insgesamt rund zwei Milliarden Euro) und die HypoVereinsbank (Volumen: insgesamt rund 4,5 Milliarden Euro). Union Investment habe beispielsweise bei den konservativen Anlagen in Sachen Performance seit 2010 die Nase vorn. „Gleichzeitig geht sie aber auch mehr Risiken, wie das Risiko-Rendite-Verhältnis über drei Jahre zeigt, ein.“ **Noch besser sei das Risiko-Rendite-Verhältnis der Commerzbank („VM Substanz“).** Auch bei den ausgewogeneren Mandaten könne die Commerzbank mit „VM Balance“ in Sachen Performance und Risiko-Rendite-Verhältnis überzeugen. Die Analyse dynamischer und offensiver Fonds gebe ein ähnliches Bild wieder: „Union und Commerzbank haben die Nase vorn und überzeugen mit konsistent überdurchschnittlicher Performance.“ Über alle Klassen hinweg zeige vor allem die Commerzbank die besten risikoadjustierten Ergebnisse. „Die Union ist zwar meistens Klassenbester, wenn es um die Performance geht, nimmt dafür aber mehr Risiko in Kauf“, berichtet Sälzle. Dafür gibt es insgesamt die Note „sehr

gut“ für die Commerzbank und „zwei plus“ für die Union. Mit einer „drei Plus“ muss sich die HypoVereinsbank begnügen. Die Deka und die Deutsche Bank erhalten eine „drei“. (DFPA/AZ) ♦ www.fondsconsult.de

Aktives Fondsmanagement nur selten besser als der Markt



Aktives Aktienfondsmanagement liefert nur selten, was es verspricht: eine Überrendite zur jeweiligen Benchmark. **Ein hoher bis sehr hoher Prozentsatz der aktiv gemanagten Aktienfonds liegt mit seiner Performance dagegen regelmäßig unter der der Benchmark.** Beispiel Aktien Deutschland: Über einen Anlagezeitraum von drei Jahren schaffen es immerhin noch 50 Prozent der Produkte, besser zu sein als der Markt. Der Anteil der Outperformer schmilzt jedoch dramatisch, verlängert sich die Betrachtungsperiode auf fünf Jahre. Nur noch 28 Prozent der Fonds schlagen dann die Benchmark Dax. Über zehn Jahre sind es sogar nur noch 22 Prozent. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung der **Quirin Bank**.

„Die Zahlen zeigen deutlich: Die Hoffnung auf einen Mehrertrag durch Investments in aktive Fonds wird in sehr vielen Fällen enttäuscht. Unter dem Strich stehen hohe Kosten und als Ergebnis oft nicht einmal die Marktrendite“, so **Professor Dr. Stefan May**, Leiter Asset Management der Quirin Bank.

Die hochgradige Fehlleistung aktiver Aktienfonds gelte nicht nur für den deutschen Aktienmarkt, sondern beispielweise auch für die USA oder den weltweiten Aktienmarkt. Bei den Aktienfonds mit Anlageschwerpunkt USA liegen über einen Anlagezeitraum von drei Jahren 55,8 Prozent, von fünf Jahren 78,9 Prozent und von zehn Jahren 77,9 Prozent mit ihrer Performance unter der Benchmark S&P 500. Bei den Fonds, die in den weltweiten Aktienmarkt investieren, schaffen es über drei Jahre 43,6 Prozent, über fünf Jahre 57,6 Prozent und über zehn Jahre 76,1 Prozent nicht, besser zu sein als die Benchmark MSCI World.

Die Auswertung der Quirin Bank bestätigt damit die Ende März dieses Jahres vorgelegten Ergebnisse der SPIVA Europe Scorecard. Auf Basis einer deutlich größeren Stichprobe komme S&P Dow Jones Indices in dem Vergleich „S&P Indices Versus Active Funds (SPIVA)“ zu nochmals schlechteren Werten. **Danach gelang es über die vergangenen fünf und zehn Jahre kaum einem Fondsmanager in Europa, seine Benchmark zu übertreffen, wenn er in weltweite Aktien, in Schwellenländer-Aktien oder in US-Aktien investierte.** Aber auch die Werte für die übrigen Aktienmärkte seien kaum besser. So waren 64 Prozent der aktiven Aktienfonds mit Anlagefokus Europa über einen Zeitraum von drei Jahren nicht in der Lage, den Markt

zu schlagen, über fünf Jahre sind es sogar 81 Prozent, über zehn Jahre 86 Prozent. (DFPA/MB) ♦ www.quirinbank.de

Anlegerstopp bei Offenen Immobilienfonds



Bei Offenen Immobilienfonds sind neue Anleger derzeit nicht gern gesehen, beobachtet das **Analysehaus Scope Ratings**. **So nehmen beispielsweise die drei Flaggschiff-Fonds der Volksbanken-Fondsgesellschaft Union Investment derzeit kein neues Geld mehr an.** „Das tut den Anbietern zwar weh, aber die Fondsmanager wissen derzeit einfach nicht wohin mit all dem Geld“, sagt **Sonja Knorr**, Director Alternative Investments bei Scope Ratings. **In den ersten beiden Monaten des Jahres sind den in Deutschland zugelassenen aktiven Immobilienpublikumsfonds 2,2 Milliarden Euro zugeflossen.** Zum Vergleich: Im gesamten Jahr 2014 waren es 3,9 Milliarden Euro, im deutlich stärkeren Jahr 2015 dann 5,3 Milliarden Euro. Nun bahnt sich eine weitere Steigerung an. „Die Mittelzuflüsse sind derzeit extrem hoch“, beobachtet Knorr. Hauptgrund: Das Niedrigzinsniveau erhöht die Anziehungskraft von Sachwerten und treibt immer mehr Anleger in Offene Immobilienfonds. Deren Emittenten sehen sich deshalb zunehmend gezwungen, den Geldzufluss zu reglementieren. „Eine hohe Liquidität in den Fonds kostet im aktuellen Umfeld nun einmal Rendite“, sagt Knorr. **Die Fondsmanager müssen mit realen Negativzinsen leben, wenn sie das Geld der Anleger nicht gleich unterbringen können. Zugleich treibe das Zinstief die Immobilienpreise.** Zuletzt mussten die Fonds daher immer höhere Risiken eingehen, um frisches Geld rentierlich anzulegen. Sie hätten zum Beispiel so genannte Core-plus-Objekte gekauft, die durch Modernisierungsmaßnahmen erst noch optimiert werden müssen. Zudem würden verstärkt noch fertig zu stellende Projektentwicklungen angekauft, bei denen das Risiko besteht, dass sie nach Fertigstellung nicht zu den geplanten Konditionen vermietet werden können. Zugleich hätten Fondsmanager in Metropolen Immobilien in weniger attraktiven B-Lagen zugekauft und auch Objekte abseits der A-Standorte erworben. **Der nächste Schritt wäre, auch Immobilien an B-Standorten in B-Lagen zu kaufen, also weniger attraktive Objekte in Kleinstädten und ländlichen Gebieten.** „Die Risiken bei solchen Objekten sind allerdings ungleich höher“, sagt Knorr. Entsprechend groß sei die Gefahr, bei einer Abkühlung des Immobilienmarktes herbe Verluste zu erleiden, wenn Kunden Geld abziehen und die Fonds Objekte verkaufen müssen. „Vor diesem Hintergrund ist es richtig, dass die Fonds Zuflüsse stoppen, statt ständig wachsende Risiken einzugehen“, analysiert Knorr. (DFPA/JF) ♦

www.scooperatings.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 Hüneck (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Alexander Eggers, Gerhard Ziegler

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 23. Mai 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 Verlags. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

Immobilieninvestments

Gefragtes Asset, steigende Komplexität

Sowohl die gegenwärtige Marktsituation als auch die Investorenansprüche und Regulierung sorgen dafür, dass die Anforderungen an Immobilieninvestments zunehmend komplexer werden. Ein integrierter Ansatz im Management ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Bewältigung dieser Herausforderungen, insbesondere in der Investmentsparte Gewerbeimmobilien.

Immobilien sind als Anlagealternative im Niedrigzinsumfeld bei Anlegern weiterhin gefragt. Trotz bereits sehr stark gestiegener Preise wollen Versicherungen, Pensionsfonds oder auch Stiftungen ihre Immobilienquoten weiter nach oben fahren. Wenn Anleger Schlange stehen, müsste das Management von Immobilieninvestments doch zum „Selbstläufer“ werden, könnte man meinen. Doch das Gegenteil ist der Fall: die Anforderungen an das Real Estate Asset Management steigen. Drei Faktoren sind dafür maßgeblich. Erstens: die hohe Nachfrage. Wer heute bei attraktiven Investmentmöglichkeiten zum Zuge kommen will, muss schnell sein. In einem Verkäufermarkt geben die Eigentümer der Immobilien die Taktzahl bei der Transaktion vor. Und die legt zu, insbesondere wenn weitere kapitalstarke Wettbewerber um das Asset Gewehr bei Fuß stehen. Der Druck aufs Tempo geht auch von den Anlegern aus. Sie müssen ihr Kapital schnell in rentierliche Anlagen investieren. Im aktuellen Zinsumfeld kostet jeder Tag, der bis zum Investment ins Land geht, bares Geld. Transaktionssicherheit ist daher im aktuellen Marktumfeld sowohl für den potenziellen Verkäufer wie auch für den Kapitalgeber entscheidendes Kriterium. Für den Asset Manager bedeutet das, er muss seine Prozesse so organisiert



Foto: Geerlichhoff

Alexander Eggert

Geschäftsführer Warburg-HIH Invest Real Estate GmbH, Hamburg
aeggert@warburg-hih.com

haben, dass er Ankaufmöglichkeiten schnell prüfen kann und zügig entscheidungsfähig ist. Der zweite wesentliche Grund für die wachsende Komplexität leitet sich aus dem knappen Angebot ab. Die insbesondere von institutionellen Anlegern klassischerweise bevorzugten Core-Immobilien – qualitativ hochwertige Objekte in guten bis sehr guten Lagen – sind kaum verfügbar und nur sehr teuer einzukaufen. Ein Ausweg ist der Ankauf von Immobilien mit erhöhtem Asset-Management-Bedarf. Seien es kürzere Restlaufzeiten der Mietverträge oder ein überschaubarer Modernisierungsbedarf. Eine weitere Alternative ist die Aufwertung von Bestandsobjekten, wenn sie dazu führt, brach liegende zusätzliche Ertragspotenziale zu heben. Beim Ankauf von Neubauten nutzen Anleger verstärkt die Möglichkeit, Projektentwicklungen bereits in einem frühen Stadium also deutlich vor Fertigstellung zu erwerben. Was all diesen Wegen gemein ist: wer sie erfolgreich gehen will, muss über die notwendigen Kompetenzen im Property Management oder in der Projektentwicklung verfügen. Sei es, um Aufwertungsopo-

tenziale zu nutzen oder um mögliche Risiken bei Developments zuverlässig einschätzen zu können. Oder, um eine Projektentwicklung im Falle eines Falles auch selbstständig zu einem erfolgreichen Ende führen zu können.

Der dritte Faktor für die steigende Komplexität liegt in der Investmentstruktur, dem gewählten Vehikel sowie in der laufenden Administration. Hier kommt erstens die Regulierung ins Spiel. Zwar sind Großprojekte wie das für Immobilienfonds einschlägige Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) oder die Umsetzung der für Versicherung relevanten Solvency-II-Richtlinie weitgehend abgeschlossen. Doch erstens bestehen auch hier noch zahlreiche Unklarheiten, wie einzelne Bestimmungen in die Praxis umzusetzen sind. Und zweitens ändert sich auch abseits der Mammut-Projekte der aufsichts- und steuerrechtliche Rahmen für Immobilieninvestitionen fortlaufend. Neben der Regulierung sorgen auch die Anforderungen der Investoren für wachsende Komplexität. Seien es umfassendere und zunehmend detaillierte Reportings oder Fragen, wie sich das gesamte, möglicherweise in verschiedenen Strukturen gehaltene Immobilienvermögen effizient steuern und kontrollieren lässt. All die aufgeführten Anforderungen und Kompetenzerfordernisse gelten jeweils für sich natürlich schon immer. Neu ist, dass das enge und möglichst reibungslose Zusammenspiel der einzelnen Spezialdisziplinen heute wichtiger denn je ist. Hier kommt als weiterer wesentlicher Faktor das Thema Schnittstellen hinzu. Einmal im Hinblick auf die Vernetzung der verschiedenen Disziplinen und wenn es darum geht, deren Zusammenwirken in der entsprechenden IT-Struktur abzubildenden. Denn das höhere Tempo bei

Transaktionen und die aufgrund der umfassenderen Reporting-Pflichten zwangsläufig steigende Datenmenge erfordern eben auch in der IT einen hohen Qualitätsstandard. Die Aufstellung zeigt, dass trotz oder besser gerade aufgrund der anhaltend hohen Beliebtheit, die sich Immobilien als Anlage erfreuen, das Immobilieninvestment an Komplexität gewinnt. Das liefert gute Gründe dafür, die verschiedenen Immobilien- und Investment-Kompetenzen zu einem integrierten Ansatz zu bündeln. Wer etwa als Investment-Manager neben der Strukturierungs- und Finanzierungs-kompetenz sowie den Fähigkeiten im Asset Management auch Expertise und Ressourcen im Property Management in den eigenen Reihen hat, kann die verschiedenen Komponenten, die den langfristigen Erfolg einer Immobilie bestimmen, möglicherweise umfassender im Blick behalten. Zusätzlich sind Entscheidungswege kürzer. Und als Drittes kann eine Transaktionsabteilung von der Vernetzung des Property Managements in den einzelnen Märkten profitieren. Etwa, indem die Kollegen vor Ort Entwicklungen im jeweiligen Markt registrieren, daraus resultierende Chancen erkennen und die Transaktionsspezialisten darauf aufmerksam machen. ♦

Das ist Warburg-HIH Invest:

Die Warburg-HIH Invest Real Estate bietet als Immobilien-Investment-Manager das gesamte Spektrum an nationalen und internationalen Immobilieninvestments für institutionelle Investoren. Sie gehört zu den führenden Managern von Immobilien Spezial-AIF in Deutschland und verfügt mit einem Immobilienvermögen von 5,7 Milliarden Euro über einen umfassenden Track Record in der Konzeption und Umsetzung von individuell zugeschnittenen Anlagelösungen.
www.warburg-hih.com

Wir danken
unserem Sponsor

CESA
CESA INVESTMENT GmbH & Co. KG
Sophie-Charlotten-Straße 33
14059 Berlin
Fon +49 (0)30 26 07 88-300
Fax +49 (0)30 88 71 72 81
info@cesagroup.berlin
www.cesagroup.berlin

Wir danken
unserem Sponsor

HEALTH & LIFE GMBH
Watzmannstrasse 4
82211 Herrsching

support@health-and-life.com
www.health-and-life.com

EINLADUNG ZUM



EXXECNEWS
KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

und der

laden Sie zum **Charity Golf Cup 2016** ein.**Austragungsort: Golfclub Hamburg-Ahrensburg e. V.****am 22. August 2016**

Ablauf: Am Vortag ab 15:00 Uhr Proberunde (gegen Greenfee), nach dem Wettbewerb Abendveranstaltung.

Sie wollen mitspielen?

Bitte teilen Sie uns per E-Mail Ihr Interesse mit. Wir werden die Teilnehmer unter den Anmeldungen auslosen, sofern sich mehr Teilnehmer anmelden als Plätze verfügbar sind (redaktion@exxecnews.de).

Teilnahmebedingungen: Startgeld 125,- € und eine Schlägerhaube mit Tiermotiv. Eine zusätzliche Spende an die Eagles wäre begrüßenswert.

EXXECNEWS Verlags GmbH
Sportallee 41, 22335 Hamburg
Tel.: 040 / 50 79 67 60, Fax: 040 / 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
www.exxecnews.de

The EAGLES Charity Golf Club e.V.
Professor-Messerschmitt-Straße 1, 85579 Neuburg
Tel.: +49(0)89-64 24 80-23/-22, Fax: +49(0)89-64 24 80-99
E-Mail: info@eagles-charity.de
www.eagles-charity.de

Wir danken
unserem Sponsor

TAVA group
Ramskamp 71-75
25337 Elmshorn
Fon +49 4121 578057-1
Fax +49 4121 578057-9
info@tava-group.com
www.tava-group.com

Wir danken
unserem Sponsor

Deutsche Fondsvermögen Aktiengesellschaft
ABC-Straße 19
20354 Hamburg
Fon +49 (0) 40 63 60 795-0
Fax +49 (0) 40 63 60 795-247
www.dfvag.com