

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 378 | 06. KW | 12.02.2021 | ISSN 1860-6378 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds im Fokus: Unilmmo: Wohnen ZBI - Motor stottert nach gutem Start	2
Blick zurück: Corona-Jahr 2020 brachte neue Anbieter und innovative Konzepte	5
Asuco „ZweitmarktZins 15-2020“	5
US Treuhand „UST XXV“	6
Verifort Capital „Healthcare I“	8
Ökorenta „Erneuerbare Energien 11“	8
Auf ein Wort I: hep- Gründer Thorsten Eitle geht optimistisch ins Jahr 2021	10
Auf ein Wort II: Xolaris- Chef Stefan Klaile goes Liechtenstein	14
Wohnungsmärkte I: Niedrige Zinsen gleichen Preissteigerungen aus	14
Personalia	14
Wohnungsmärkte II: empirica sieht sinkende Preise in manchen Regionen	16
Geldanlage: Sicherheit und Flexibilität das A und O	17
Berater-Befragung: Vermittler wollen an Provisionen festhalten	18
Fondsbörse Deutschland: Guter Start ins neue Jahr	18
AIF-Markt 2020: 32 Angebote für Privatanleger	20
Das Letzte	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Die Tage habe ich mich wieder über einen unqualifizierten Artikel in Sachen Geldanlage geärgert. Unter der gendergerechten Überschrift „Falschberatung durch Finanzberater:innen vermeiden“ gibt unter anderem eine Expertin der **Verbraucherzentrale** Tipps zur sicheren Geldanlage. Nach banalen Hinweisen wie „Notizen machen und die Entscheidung vor allem bei größeren Beträgen überschlafen“ kommt das Unvermeidliche: „Geschlossene Fonds sind immer abzulehnen.“

Mein Gott, ich kann es nicht mehr lesen. Kleinanleger puschen in einer konzertierten Aktion den Kurs des weitgehend wertlosen Unternehmens **Gamestop**, mit **Wirecard** haben Aktionäre Milliarden an eine Bande von Betrügnern verloren, niemand weiß, wieviel Substanz hinter der von **Tesla**-Chef **Elon Musk** gehypten Kryptowährung Bitcoin steckt, aber regulierte Sachwertbeteiligungen in Immobilien und andere substantielle Assets sind immer abzulehnen. Da habe ich wohl seit nun 378 Ausgaben mit einer differenzierten Berichterstattung über geschlossene Vermögensanlagen und AIF alles falsch gemacht.

So wie die Teilnehmer des digitalen Sachwerte-Kick-Offs 2021. **Thorsten Eitle**, Gründer und Geschäftsführer des New-Energy-Anbieters **hep Global** hat mehr als 300 Vermittlern und Beratern auf der virtuellen Veranstaltung seinen neuen Publikums-AIF vorgestellt. Im Gespräch mit dem Fondsbrief berichtet er über die Stimmungslage der Branche. Ohne zu spoilern: Der eine sagt so, der andere so.

Webinare können den persönlichen Kontakt in diesen Zeiten von Distanz und Abstand nicht ersetzen - aber ergänzen. In Kooperation mit der **Fondsbörse Deutschland** moderiere ich in den kommenden Tagen zwei Veranstaltungen mit Neuigkeiten zu Erneuerbaren Energien und Sozialimmobilien. Hier die Links mit weiteren Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/5474097172394094608>

<https://attendee.gotowebinar.com/register/540869973540415760>

An die Zukunft der Sachwertmärkte glaubt auch **Stefan Klaile** von **XOLARIS**. Er hat als erstes und einziges Unternehmen aus Deutschland die Lizenz der Liechtensteiner Finanzverwaltung erhalten. Was er damit vorhat, können Sie ebenfalls in dieser Ausgabe lesen. Und vieles mehr.

Viel Spaß dabei!



Verifort Capital

Erstes Objekt für Pflege-AIF gekauft

Verifort Capital hat das erste Objekt für den Healthcare-AIF „HC1“ gekauft. Die Einrichtung für betreutes Wohnen mit Tagespflege im niedersächsischen Dörpen bietet außerdem 22 voll möblierte Apartments, die Pflegebedürftige mieten können. Die individuellen Pflegeleistungen können die Bewohner auf die eigenen Bedürfnisse abgestimmt vor Ort buchen. Die Strategie des AIF ist es, Pflege- und Healthcare-Immobilien in einer breiten Auswahl zu bündeln und Anlegern einen diversifizierten Zugang dazu zu ermöglichen.

Deutsche Finance

Zeichnungsfrist für BIG RED verlängert

Die Deutsche Finance Group hat für ihrem AIF „Investment Fund 16 – Club Deal Chicago“ das ursprünglich geplante Eigenkapital von 50 Millionen Dollar erreicht. Aufgrund der Nachfrage konnte eine weitere Eigenkapitaltranche an dem institutionellen Club Deal für Privatanleger gesichert und somit die Platzierungszeit des Investmentfonds bis zum 30.06.2021 verlängert werden. Anleger investieren in den „BIG RED“ genannten Prime-Office-Tower und damit an einer der bekanntesten Immobilien in Chicago. Privatanleger beteiligen sich gemeinsam mit einer der größten Vorsorgeeinrichtungen Deutschlands an diesem institutionellen Club Deal.



Altbau aus der Gründerzeit. Potenzielles Objekt des offenen Fonds „Unilmmo: Wohnen ZBI“

Fonds im Fokus

Fonds stottert nach gutem Start

ZBI verfügt über Möglichkeiten, Potenziale der Wohnimmobilien zu heben

Der „Unilmmo: Wohnen ZBI“ wurde im Juli 2017 aufgelegt und investiert überwiegend in Wohnimmobilien in deutschen Groß- und Mittelstädten mit nachhaltigem wirtschaftlichen Entwicklungspotenzial.

Potentielle Anlageobjekte sind Wohnhäuser, Wohnanlagen und Wohn- und Geschäftshäuser mit Wohnungen, die sich bevorzugt in städtischen Wohngebieten mit positiver Bevölkerungsentwicklung und erhöhter Nachfrage nach Wohnraum befinden. Dabei wird das Immobilienvermögen nach den Kriterien einer nachhaltigen Ertragskraft, Lage, Größe, Nutzung und Mieterstruktur gemischt. Zeit für eine Zwischenbilanz nach drei Jahren Fondslaufzeit.

Fondsmanagement: Die ZBI Gruppe verfügt über ein breites Netz an Niederlassungen, die den Immobilienbestand managen. Vom Einkauf über die Projektentwicklung und das Fondsmanagement bis hin zum Verkauf erfolgt alles aus einer Hand. Dazu gehören auch Marktanalysen sowie das laufende Asset und Property Management mit der Chance, Potenziale der Immobilienanlage zu heben.

Fondsentwicklung: In den vergangenen zwölf Monaten sind dem Fonds

752 Millionen Euro zugeflossen, so dass der Fonds zum Ende des Geschäftsjahres über ein Netto-Vermögen von 3,9 Milliarden Euro verfügt.

Immobilienvermögen: Zum Berichtstichtag weist das Portfolio mit 763 direkt und 240 über Immobilien-Gesellschaften gehaltenen Immobilien eine breite Diversifikation über 14 Bundesländer in Deutschland aus. Im vorigen Geschäftsjahr wurden 24 Objekte angekauft und vier Gebäude veräußert. Der Wert des gesamten Immobilienvermögens betrug zum Ende des Geschäftsjahres 3,8 Milliarden Euro. Bezogen auf das Netto-Fondsvermögen entspricht dies einer Investitionsquote von knapp 97 Prozent.

Vermietung: Rund 88 Prozent des Ertrags stammen aus der Nutzungsart Wohnen. Hinzu kommen 7,4 Prozent aus Handel/Gastronomie und 2,5 Prozent aus Büronutzung. Die Vermietungsquote lag per 30. September 2020 allerdings nur bei 91 Prozent. Auch im neuen Geschäftsjahr hat sich die Vermietungsquote bisher nicht gebessert, sie liegt per 31. Januar 2021 immer noch bei 91 Prozent. Auffällig hoch sind die Bewirtschaftungskosten. Sie lagen im vergangenen Geschäftsjahr bei rund 2,6 Prozent bezogen auf

das durchschnittliche Immobilienvermögen. In absoluten Zahlen ausgedrückt: Kosten von 49,1 Millionen Euro stehen Erträge von 124 Millionen Euro gegenüber. Das sind immerhin 40 Prozent der Einnahmen.

Fremdkapital: Zum Ende des Geschäftsjahres beträgt das gesamte Kreditvolumen knapp 960 Millionen Euro. Der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert aller Fondsimmobilien liegt bei 25,3 Prozent und damit nahe der gesetzlichen Höchstgrenze von 30 Prozent. Für die Darlehen wurde eine langfristige Zinsfestschreibung gewählt. Bei knapp 70 Prozent der Darlehen liegt die Zinsfestschreibung zwischen fünf und sieben Jahren. Bei den verbleibenden Darlehen sind die Zinsen für sieben bis zehn Jahre fixiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte durch die günstigen Finanzierungskonditionen ein Performancebeitrag von 0,6 Prozent erzielt werden.

Immobilienergebnis: Der Bruttoertrag aus der Vermietung der Immobilien lag bei 5,3 Prozent. Nach Abzug der Bewirtschaftungskosten von 2,6 Prozent verbleibt ein Nettoertrag von 2,7 Prozent. Unter Berücksichtigung des positiven Effekts aus der Wertveränderung der Immobilien (plus 0,6 Prozent) sowie

des positiven Leverage aus der Finanzierung (plus 0,6 Prozent) ergibt sich ein Immobilienergebnis von 3,8 Prozent.

Liquiditätsanlagen: Der Bestand an liquiden Mitteln beträgt zum Ende des Geschäftsjahres 561 Millionen Euro. Das sind 14 Prozent bezogen auf das Fondsvermögen. Davon sind 217 Millionen Euro zur Erfüllung fällig werdender Verbindlichkeiten, Kauttionen sowie für die gesetzlich vorgeschriebene Mindestliquidität, 196 Millionen Euro für Immobilieninvestitionen und 16,5 Millionen Euro für die Ausschüttung zweckgebunden. Die freie Liquidität beträgt zum Berichtsstichtag 131 Millionen Euro und entspricht damit 3,3 Prozent des Fondsvermögens. Die gesamte Liquidität wird in Bankguthaben sowie in Investmentanteilen gehalten. Bei den Investmentanteilen handelt es sich um Anteile am Wertpapierspezialfonds UIN-Fonds Nr. 577 der **Union Investment Institutional GmbH**. Einen Renditebeitrag konnten diese Anlagen nicht mehr erzielen. Im Gegenteil, die Liquiditäts-haltung lieferte eine negative Rendite von 0,3 Prozent.

Fondskosten: Für die laufende Verwaltung des Sondervermögens wurden dem Fonds rund 43,4 Milli-

HAB US Immobilienfonds 01

Investitionen in ausgewählte Gewerbeimmobilien im Südosten der USA.



Gesamtmittelrückfluss ca. 157 %*

- ★ Sehr niedrige Kostenquote
- ★ Exzellenter US-Partner TriStar
- ★ Externe KVG, Verwahrstelle und Treuhand

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an dem durch die HAB GmbH aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Adrealis oder die HAB GmbH, Lübecker Straße 14, 22941 Bargtheide bzw. deren Webseite unter www.HAB-GmbH.net entnommen werden. * Summe prognostizierter Auszahlungen.

HAB

Hamburg Atlanta Beteiligungen

Direktkontakt

Mail:
kontakt@hab-gmbh.net

Web:
www.hab-gmbh.net

BVT

Verkauf in Köln

Die **BVT Unternehmensgruppe** konnte zum Jahresende 2020 das Fondsobjekt „Köln, Breite Straße“ an ein deutsches Immobilien-Sondervermögen verkaufen und dabei eine Wertsteigerung von 120 Prozent gegenüber dem ursprünglichen Kaufpreis erzielen. Die Immobilie ist eines von vier Objekten des „BVT Ertragswertfonds Nr. 1“. BVT konnte es 2004 für das Startportfolio zu günstigen Konditionen erwerben und weiterentwickeln. Unter anderem wurden Teile der Büroflächen 2018 zur Co-Working-Nutzung umgebaut.

onen Euro in Rechnung gestellt. Die Gesamtkostenbelastung des Fonds – ausgedrückt durch die Total Expense Ratio (TER) - beträgt damit rund 1,13 Prozent bezogen auf das durchschnittliche Fondsvermögen. Hinzu kommt die transaktionsabhängige Vergütung für den An- und Verkauf von Immobilien von 0,42 Prozent.

Gewinn-Szenario: Der Fonds erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Performance – ermittelt nach BVI-Methode – von gerade einmal 1,7 Prozent. Seit Auflage des Fonds konnte eine kumulierte Wertsteigerung von 6,83 Prozent erzielt werden. Das sind rund 2,1 Prozent jährlich. Anleger der ersten Stunde, die den vollen Ausgabeaufschlag von fünf Prozent bezahlen mussten, haben unter dem Strich also nach gut drei Jahren noch nicht viel verdient. Die letzte Ausschüttung in Höhe von 0,24 Euro je Anteil (Vorjahr: 0,43 Euro) erfolgte

am 10. Dezember 2020. Davon sind 60 Prozent steuerfrei.

Meiner Meinung nach... hat der Fonds zwar einen soliden Start hingelegt. Allerdings ist noch nicht erkennbar, ob der Fonds tatsächlich von der dynamischen Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt nachhaltig profitieren kann. Eine niedrige Vermietungsquote und hohe laufende Bewirtschaftungskosten sprechen aktuell eher dagegen. Auch die bisherige Wertentwicklung des Immobilienportfolios hinkt dem derzeit dynamischen Marktgeschehen noch hinterher. □

Robert Fanderl,
Wirtschaftsjournalist

IN SOLARENERGIE INVESTIEREN

Mit einem weltweit erfolgreichen Projektentwickler

hep there is no
planet b.

**PUBLIKUMS- UND
SPEZIAL-AIF**

Für Privatanleger, semiprofessionelle und professionelle Anleger

**ATTRAKTIVE
RENDITEN**

Prognostizierte Renditen liegen zwischen 6 - 8 % p.a. MIRR¹

**WELTWEITER
MARKT**

Projektpipeline von 3,6 Gigawatt in Europa, Asien und den USA

Jetzt informieren www.hep.global

¹ Berechnet nach der Modifizierten Internen Zinsfuß-Methode (**Modified Internal Rate of Return**): Die modifizierte interne Zinsfuß-Methode ist eine finanzmathematische Methode zur Berechnung der Rendite (Effektivverzinsung) einer Investition. Der Abzinsungsfaktor, bei dessen Verwendung die diskontierten zukünftigen Zahlungen dem heutigen Preis bzw. der Anfangsinvestition entsprechen, heißt interner Zinsfuß. Bei der modifizierten IRR-Methode wird im Gegensatz zur IRR-Methode unterstellt, dass die Einzahlungsüberschüsse während der Laufzeit zu einem Kalkulationszins (6 %) angelegt werden, sodass sich im Vergleich zur IRR-Methode ein veränderter Endwert ergibt. Anschließend wird – wie bei der IRR-Methode – der Abzinsungsfaktor bestimmt, bei dem die zukünftigen Zahlungen dem Preis der Anfangsinvestition entsprechen. **Hinweis:** Prognosen sind kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Anteilen an geschlossenen Investmentvermögen der HEP Kapitalverwaltung AG sind die jeweils aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen und Verkaufsprospekte in Verbindung mit den neuesten Jahresberichten. In diesen Unterlagen finden sich auch ausführliche Hinweise über die mit einer Investition verbundenen Risiken.

Blick zurück

Neue Anbieter und innovative Konzepte

Corona-Pandemie im Jahr 2020 kann Marktteilnehmer nicht abschrecken

Wie lief das Geschäft mit geschlossenen Publikums-AIF und vergleichbaren Angeboten im Corona-Jahr 2020? Lesen Sie den dritten und letzten Teil unserer Serie „Blick zurück“.

Asuco „ZweitmarktZins 15-2020“

Die Münchner **Asuco** ist nach **HTB** bereits der zweite Anbieter, der 2020 ein neues Produkt mit Zweitmarktanteilen an den Markt bringt – auch wenn Asuco in der Hauptsache abseits der offiziellen Handelsplattform Gebrauchtfonds erwirbt. Anleger beteiligen sich mit dem „ZweitmarktZins 15-2020“, wie bei Asuco gewohnt, an einem Modell mit Namensschuldverschreibungen.

Konzept: Asuco hat sich für diese Variante entschieden, weil das Unternehmen in einem geschlossenen AIF keinen Sinn sieht. Geschäftsführer **Dietmar Schloz** hat bei vielen Gelegenheiten, zum Beispiel beim Sachwerte-Kolloquium, die Nachteile

aus seiner Sicht ausgeführt: Zu teuer, keine zusätzliche Sicherheit, Abhängigkeit von einer KVG. Bei Namensschuldverschreibungen handelt es sich, anders als bei den AIF, nicht um Gesellschaftsanteile, sondern um eine Art von Kreditgewährung im Nachrang. Es geht also nicht um Eigen- sondern um Fremdkapital. So etwas ist grundsätzlich mit Risiken verbunden, weil die Ansprüche der Zeichner im Falle eines Zahlungsverzugs erst nachrangig bedient werden. Im konkreten Fall spielt das jedoch keine Rolle, weil Asuco bei seinen Zweitmarkt-Modellen auf Bankdarlehen verzichtet. Es gibt faktisch also keine Gläubiger, die im Rang vor den Anlegern stehen.

Meiner Meinung nach... Ein weiteres Asuco-Modell mit Namensschulverschreibungen, mit dem Anleger in eine Vielzahl von gebrauchten Immobilienfonds investieren. Die üblicherweise mit solch einem Vehikel verbundenen Risiken hat Asuco im Griff, weil der Anbieter auf Fremdkapital verzichtet. Gebrauchte Fonds haben durchaus ihre Vorteile: Sie bringen

Investieren mit *Wohlfühlfaktor*



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

**Informieren Sie sich jetzt
unverbindlich über Ihre
Kapitalanlage mit Zukunft:**

 www.wo-die-rendite-wohnt.de
 **0951.91 790 330**

- Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Hohe Stabilität durch reine Eigenkapitalbasis und Streuung in mindestens 10 verschiedene Objekte
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg
info@project-vermittlung.de
www.project-investment.de

Patrizia GrundInvest **125 Millionen EK**

Patrizia GrundInvest hat das Geschäft mit Immobilien-Publikumsfonds ausgebaut und im Jahr 2020 rund 125 Millionen Euro Eigenkapital bei privaten und semi-professionellen Anlegern eingesammelt. Insgesamt managt das Unternehmen nun zwölf Fonds mit einem Gesamtvolumen von mehr als einer Milliarde Euro. Darüber hinaus sind drei Fonds in der Platzierung und zwei weitere in Vorbereitung. Insgesamt haben die Fonds im Jahr 2020 durchschnittlich 4,3 Prozent an mittlerweile mehr als 5.500 Anleger ausgeschüttet.

eine überprüfbare Historie mit und können in der Regel mit Preisnachlässen erworben werden.

US Treuhand „UST XXV“

Zehn Jahr lang mussten Vertriebspartner und Anleger warten, bis **US Treuhand** im Jahr 2018 seine Platzierungspause mit dem Fonds UST XXIV beendete. Anleger beteiligten sich an einem Bürogebäude in Las Vegas. Rund 25 Jahre nach dem ersten Angebot für privat Kapitalanleger kommt US Treuhand nun mit einer Premiere: Der UST XXV ist der erste Blind Pool nach KAGB des US-Spezialisten.

Konzept: Hotels, Wohnanlagen, Stadtteilentwicklungen – bislang wussten die Anleger, in welche Immobilien und Projekte US Treuhand ihr Kapital investierte. Mit dem UST XXV stellen

sie ihr Geld erstmals einem Blind-Pool zur Verfügung. Damit orientiert sich der Anbieter an den Modellen einer Vielzahl andere US-Fonds-Initiatoren. Klassenprimus **Jamestown** verfolgt das Konzept schon seit geraumer Zeit, die Vermögensanlagen von **TSO** und **DNL** sind ähnlich konzipiert. **US Treuhand** will mindestens zwei Immobilien erwerben. Gewerbeobjekte machen dabei 70 Prozent der Investitionen aus, Wohnungen 30 Prozent.

Meiner Meinung nach... Erster Blind-Pool-Fonds von US Treuhand. Anleger beteiligen sich an Immobilien, die US-Treuhand-Chef **Lothar Estein** erst noch kaufen muss. Damit ähnelt das Konzept denen einer Vielzahl von anderen Anbietern – wobei die Verantwortung für die Auswahl der Objekte beim Initiator bleibt und nicht, wie bei manch anderen, auf externe Partner übertragen wird. Bislang kann der Anbieter eine

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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

Aktuelle Beteiligungsangebote:

www.residential-usa.de
www.zweitmarktportfolio.de

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios
und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung
von Class-A-Apartmentanlagen

Energie- und Infrastruktur

Individuelle Investitionen in Wind-,
Solar- und Wasserkraftanlagen



Multi-Asset-Konzepte
Aufbau von Portfolios
aus Sachwert- und
Unternehmensbeteiligungen



DEUTSCHE FINANCE GROUP

PRIME-INVESTMENT

CLUB DEAL CHICAGO Office Tower „Big Red“

- » 50 Mio. US-Dollar Eigenkapital
- » Kapitalbindung beträgt 8 Jahre nach Platzierungsende
- » Laufende jährliche Ausschüttung in Höhe von plangemäß 5 %
- » Wertsteigerungsstrategie
- » Mindestzeichnung 25.000 US-Dollar

Wenn Sie Interesse an einem institutionellen Club Deal der DEUTSCHE FINANCE GROUP haben registrieren Sie sich jetzt unter:
www.df-big-red.de

DF DEUTSCHE FINANCE SOLUTION GMBH

Leopoldstraße 156 | 80804 München | Germany | Telefon +49 89 649563-0 | www.deutsche-finance-group.de

gute Performance nachweisen. Beim Fonds „Victory Park“ in Dallas hat er sich energisch dafür eingesetzt, dass das Projekt ein versöhnliches Ende für die Anleger nahm.

Verifort Capital „Healthcare I“

Pflegeheime und Einrichtungen zum Betreuten Wohnen sind wie Wohnungen, Supermärkte und Logistikimmobilien vergleichsweise glimpflich durch das von Corona bestimmte Immobilien-Jahr gekommen. Daher lässt sich das Investitions-Konzept des ersten geschlossenen Publikums-AIF von **Verifort Capital** nachvollziehen. Mit dem „Healthcare I“ beteiligen sich Anleger ab 5.000 Euro plus Agio an einem Portfolio aus Senioren- und Pflegeimmobilien.

Objekte: Der AIF startet als Blind-Pool, wobei bereits eine Reihe von potenziellen Fondsobjekten identifiziert ist. Dabei handelt es sich entweder um (teil)stationäre Pflegeeinrichtungen, Apartments mit betreutem Wohnen, Tagespflegereinrichtungen und Immobilien von Betreibern ambulanter Pflegedienste. Der Einkaufsfaktor des gesamten Portfolios darf den Wert von 22,5 Jahresmieten nicht übersteigen – was die Preisentwicklung auf diesem Teilmarkt widerspiegelt. Die Nachfrage privater und institutioneller Inves-

toren hat zu teilweise massiven Preissteigerungen geführt. In seiner Prognose rechnet Verifort allerdings mit einem reduzierten durchschnittlichen Multiplikator von 18,9.

Meiner Meinung nach... Erster Publikums-AIF von Verifort Capital – und damit eine positive Einschätzung des geschlossenen Sachwerte-Marktes für private Kapitalanleger. Für Pflegeimmobilien als Assets im Premiere-Fonds sprechen einige Gründe. So können CEO **Frank Huber** und Beiratsvorsitzender **Mario Liebermann** eine Historie in diesem Segment nachweisen. Außerdem ist die ebenfalls zur **Activum**-Gruppe zählende **Carestone** ein ganz Großer im Markt mit Pflegeheimen. Anleger steigen auf hohem Niveau in diesen AIF ein, aber das ist dem Markt mit seiner in der Corona-Pandemie gestiegenen Preisen geschuldet.

Ökorenta „Erneuerbare Energien 11“

Investoren von Sachwerten sollten die Corona-Krise einigermaßen glimpflich überstehen. Auf der Sonnenseite dabei stehen vor allem die Anleger, die weitgehend unabhängig sind von konjunkturellen Entwicklungen. So wird Strom beispielsweise immer benötigt, auch wenn die Wirtschaft zunächst auf Talfahrt ist.



#aktiverimmobilienmanager

Balance im Assetmanagement

Das können Profis: Die Interessen aller Seiten ins Gleichgewicht bringen.

Die Herausforderungen unserer Zeit erfordern den Mut zur gemeinsamen Verantwortung.

Als Assetmanager mit der Erfahrung aus bald 30 Jahren Immobilienwirtschaft wissen wir: Nur ausgewogene Lösungen zwischen Mietern, Investoren und Partnern sichern die gesamte Wertschöpfungskette zum Nutzen aller. Dafür setzen wir unsere ganze Kraft ein.

Hahn Gruppe

Top-Ten-Ergebnis

Die **Hahn Gruppe** hat im Geschäftsjahr 2020 rund 413 Millionen Euro Eigenkapital (Vorjahr: 441 Millionen Euro) eingeworben, davon 42 Millionen Euro (Vorjahr: 26 Millionen Euro) im Privatkundengeschäft und damit das beste Ergebnis der vergangenen zehn Jahre erzielt. Das verwaltete Immobilienvermögen erhöhte sich auf 3,1 Milliarden Euro und setzt sich aus 144 Immobilienobjekten zusammen. Die Vermietungsquote lag bei 98 Prozent. Im Privatkundengeschäft wurden im Jahresverlauf zwei neue Publikums-AIF platziert.

New-Energy-Experte **Ökorenta** hat die Platzierung seines AIF „Erneuerbare Energien 11“ gestartet.

Markt: Deutschland nimmt den Klimawandel ernst. Erstmals wurde im ersten Quartal 2020 mit rund 72 Milliarden Kilowattstunden mehr Strom aus erneuerbaren Energien produziert als aus konventionellen Energieträgern wie Kohle, Gas und Atomkraft. Das Statistische Bundesamt (**Destatis**) hat ermittelt, dass die Menge des sauber produzierten Stroms gegenüber dem ersten Quartal 2019 um rund 15 Prozent auf einen Anteil von 51,2 Prozent der insgesamt eingespeisten Strommenge stieg. Den höchsten Anstieg verzeichnete dabei mit 21,4 Prozent der Strom aus Windkraft. Mit rund 35 Prozent an der Gesamtproduktion ist sie erstmals der wichtigste Energieträger für die Stromerzeugung. Die Einspeisung aus konventionellen Energieträgern sank

dagegen um rund 22 Prozent. Insbesondere der Kohlestrom-Anteil war mit minus 33 Prozent deutlich niedriger als im ersten Quartal 2019.

Meiner Meinung nach... New-Energy-Fonds für private Kapitalanleger mit einer Mindestbeteiligung von 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio. Anbieter Ökorenta will sich an institutionellen Zielfonds mit Investitionen in Wind- und Solaranlagen beteiligen. Hierfür gilt ebenso wie für die Zweitmarkt-Immobilienfonds ein Vorteil: Die Altfonds erwirtschaften schon über eine längere Zeit Erträge und weisen somit eine überprüfbare Performance-Historie nach. Für Anleger, die auf den Markt für erneuerbare Energien setzen und diversifiziert investieren wollen. Dabei vertrauen sie den Managern von Ökorenta, die sich auf Investments in Erneuerbare Energien spezialisiert haben. □



Investieren Sie in unseren neuen Healthcare-Immobilienfonds!

Der Publikums-AIF »Verifort Capital HC1« bietet Anlegern die Möglichkeit, sich am Zukunftsmarkt von Immobilien im Pflegebereich zu beteiligen.

Die wichtigsten Fakten zum Fonds

- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag
- Vierteljährliche Ausschüttung in Höhe von 4,75 % p. a. vor Steuern (Prognose)
- Verifort Capital hat mittlerweile selbst einen Betrag von 1,6 Mio. € in den Fonds investiert.

Erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten auf LinkedIn und Xing oder besuchen Sie uns auf:

www.verifort-capital.de

Auf ein Wort I

Sachwerte als Lösung für vermögende Kunden

hep-Chef Thorsten Eitle berichtet von differenzierter Stimmung unter Vertriebspartnern

hep hat den Vertrieb des ersten 2021 von der BaFin gestatteten Publikums-AIF gestartet: Der „hep Solar Portfolio 2“ investiert in internationale Solaranlagen. Gemeinsam mit einer Reihe anderer Anbieter hat hep vor wenigen Tagen am AIF-Sachwerte-Kick-Off 2021 teilgenommen. Der Fondsbrief sprach mit Gründer und Geschäftsführer Thorsten Eitle.

Der Fondsbrief: Wie bewerten Sie den Kick-Off?

Thorsten Eitle: Das war eine beeindruckende Veranstaltung mit mehr als 300 Online-Teilnehmern, davon alleine rund 100 Vertriebspartner von hep Global. Die weiteren Vermittler stammten aus dem Netzwerk der anderen Anbieter: BVT, Solvium und Primus Valor.

Welche Stimmung aus dem Vertrieb haben Sie wahrgenommen?

Differenziert. Viele Vermittler sehen Sachwerte als Lösung bei einer eventuellen Inflation für ihre vermögenden Kunden. Einige erwarten ein außerordentlich gutes Jahr, haben 2021 sogar als Rekord-Jahr ausgelotet. Aber es gibt auch Schwarzseher, die Corona als Hemmschuh erleben und kollabierende Sach- und Aktienmärkte erwarten.

Welche Erwartungen haben Sie selbst an dieses Jahr?

Ich bin optimistisch. Wir bieten mit unseren Solar-AIF ein konjunkturunabhängiges Investment an. Wie sind nicht abhängig von Mieteinnahmen, die vielleicht in Folge der Pandemie einbrechen. Strom wird immer benötigt, 2021 wahrscheinlich mehr als im Jahr zuvor. Denken Sie nur an die Elektromobilität.

Funktioniert das Konzept tatsächlich konjunkturabhängig? Schließlich muss der Strom bezahlt werden.

Für unseren aktuellen Publikums-AIF haben wir eine Reihe von langfristigen Abnahmeverträgen mit Energieversorgern abgeschlossen. Die Einnahmen sind daher weitgehend sicher.

Sie bauen und finanzieren Solaranlagen an teils exotischen Standorten. Wie kommt das an bei Vertrieben und Kunden?

Ich würde das nicht als exotisch bezeichnen. Mit den USA und Japan investieren wir in den Solar-

Standorten Nummer zwei und drei hinter China. Dazu in Deutschland als Nummer vier und Kanada auf Platz acht. Daher vergleichen wir unseren Solar-AIF mit einem internationalen Aktienfonds. Offenbar sehen unsere Anleger das ähnlich, denn wir hören kaum Kritik an unserem Sicherheitskonzept.



Ist das Konzept tatsächlich so sicher? Immerhin kann der Fonds neben fertigen Projekten auch in Projektentwicklungen investieren.

Unser AIF hat die Möglichkeit, zusätzlich in Late-Stage-Developments zu investieren. Das heißt: Die Baugenehmigung liegt vor, die Grundstücke sind gesichert, alle Voraussetzungen für den Bau sind getroffen. Die Anleger gehen keinerlei Bau- und Entwicklungsrisiken ein, somit hat sich das Risikoprofil zum Vorgänger nicht verschlechtert - dafür aber die Chance auf eine bessere Performance.

Wer ist der typische Käufer beim geplanten Exit?

Wir verhandeln ein größeres Japan-Portfolio unter anderem mit einem deutschen Versicherer. Versorgungswerke, Energieunternehmen, Rohstoffunternehmen und institutionelle Investoren suchen New-Energy-Beteiligungen mit einer akzeptablen Restlaufzeit. Sie kalkulieren mit einer Gesamtlaufzeit von 30 bis 50 Jahren und überschaubaren Renditen.

Halten Sie den AIF für das ideale Vehikel? Wäre eine Anleihe nicht treffender?

Eine Anleihe spiegelt nicht den wirtschaftlichen Erfolg einer Solaranlage wider. Mit einem AIF ist der Investor dagegen zu 100 Prozent an den Anlagen beteiligt. Das Risiko schätzen wir daher deutlich niedriger ein als bei einer Anleihe. In diesem Jahr planen wir bei unseren AIF ein Volumen von 50 Millionen Euro bei Privatanlegern und 120 Millionen Euro mit institutionellen Zeichnern.

Hier noch mal der Link für das Webinar der Fondsbörse mit hep Global:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/5474097172394094608>

MIG-Fonds

Rekord w/BioNTech

Die **MIG-Fonds** 7, 8 und 9 schütten an ihre Privatanleger die Rekordsumme von 600 Millionen Euro aus. Nach den Ausschüttungen des vergangenen Jahres in Höhe von 110 und 150 Millionen Euro beträgt die dritte Ausschüttung aus der Beteiligung der betreffenden Fonds an der **BioNTech SE** nun 340 Millionen Euro. Dem gegenüber steht die Gründungsinvestition von 13,5 Millionen Euro, die von den MIG-Fonds getätigt wurde. Sie investierten 2008 mit dem **Strüngmann Family Office** erstmals in das Pharma-Unternehmen.

Auf ein Wort II

AIF beweisen sich in der Krise

XOLARIS hat Lizenz von der Finanzaufsicht in Liechtenstein erhalten

Die XOLARIS Capital AG hat die Zulassung als AIFM von der Finanzaufsicht Liechtenstein erhalten – als bislang einziges deutsches Unternehmen. Welche Möglichkeiten sich daraus ergeben, berichtet XOLARIS-Chef Stefan Klaile im Gespräch mit dem Fondsbrief.

Der Fondsbrief: Wie erleben Sie derzeit den Markt geschlossener AIF?

Stefan Klaile: Das Geschäftsmodell sowohl der geschlossenen Fonds als auch der Service KVG beweist sich in der Krise. Über stabile Cash Flows freuen sich sowohl die Anbieter als auch die Investoren der AIF.

Und das Neugeschäft?

Der Vertrieb unserer AIF ist sehr gut angelaufen. Die Nachfrage der Anleger nach Angeboten im Bereich der Realwerte ist ungebrochen. Wir sehen allerdings bei neuen Projekten eine Nachfrage nach externen Vertriebsaktivitäten, bzw. externer Vertriebskoordination, sodass wir überlegen, auch diesen Bereich als zusätzliches Dienstleistungsangebot aufzubauen.

Soll dabei auch der Gang nach Liechtenstein helfen?

Die Zulassung in Liechtenstein hilft uns in erster Linie bei Produkten für instituti-

Werbemittlung

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Werthaltige Investments

Emissionshaus mit über 23 Jahren Erfahrung
am deutschen Wohnimmobilienmarkt

Entwicklung von Wohninvestments
für private und institutionelle Anleger

Mehr als 790 kompetente Mitarbeiter
für Ein/Verkauf, Verwaltung, Sanierung, Projektentwicklung

Nachhaltig positive Leistungsbilanz
bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Erfahren Sie mehr auf www.zbi.de

MPC

Offener Spezial AIF

Die **MPC Capital AG** startet als Manager von Sachwert-Investitionen gemeinsam mit **Universal-Investment** als Service-KVG den „ESG Core Wohnimmobilien Deutschland“. Der Fonds wird als offener Spezial-AIF aufgelegt. Dabei fokussiert sich MPC Capital auf das Asset-Management und Universal-Investment unter anderem auf Administration, Risikomanagement und Reporting. Der Fonds soll ein Gesamtinvestitionsvolumen von 300 Millionen Euro umfassen und in nachhaltige Immobilienprojekte investieren.

onelle Anleger, zum Beispiel anhand von SICAV-Strukturen. Luxemburg war in der Vergangenheit und ist auch heute der Platzhirsch in Europa für internationale Investoren. Allerdings gibt es dort mittlerweile mehrere hundert Kapitalverwaltungsgesellschaften, sodass es in der Regel eher um Gebührendumping als um Qualität geht. Daneben beträgt der Zeitraum für eine Fondsaufgabe inklusive Vertriebszulassung mehrere Monate, in Liechtenstein nur zehn Tage. Dennoch gibt es in Liechtenstein gerade einmal 17 KVGs, und wir sind das einzige Unternehmen aus Deutschland.

Wie ist das zu erklären?

Historisch gesehen hatte Liechtenstein nicht immer das beste Image. Doch das hat sich geändert. Liechtenstein gehört zum EWR und unterliegt damit auch der europäischen Verordnung der AIFMD. Die Regierung und die Finanzaufsicht in Liechtenstein haben die europäischen

Vorgaben konsequent umgesetzt. Dabei legen sie sehr viel Wert auf Qualität in den Prozessen, bei Risikomanagement und Compliance, also den Grundpfeilern des Anlegerschutzes.

An welchen Produkten arbeiten Sie aktuell?

In Liechtenstein haben wir mittlerweile die Möglichkeit, dieselben Produktstrukturen wie in Luxemburg anzubieten, und dies alles basierend auf der höchsten europäischen Richtlinie. Daneben haben wir durch die Zugehörigkeit Liechtensteins zum Schweizer Wirtschaftsraum den Vorteil, dass wir die Fonds schnell und problemlos zum Vertrieb in der Schweiz zulassen können. Dies ist gerade für Family Offices und internationale Investoren ein Benefit, den kein anderer europäischer Finanzplatz anbieten kann. Aktuell arbeiten wir an verschiedenen Projekten, zum Beispiel an einem Multi Asset Fonds,

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT – IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren investiert IMMAC mit einer hervorragenden Performance in stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

IMMAC **Immobilienfonds GmbH**

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
vertrieb@IMMAC.de

Ansprechpartner

Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

an einem Private Debt Fonds, und an einem Schiffsfonds als Beimischung für institutionelle Investoren.

Und sonst?

In unserer deutschen Service KVG planen wir einen Immobilien Spezial AIF und einen Spezial AIF zum Thema Flieger. Wichtig für uns ist zu sehen, dass das Geschäftsmodell der Service KVG immer weiter akzeptiert wird, und der AIF als Finanzierungsvehikel zunehmend nicht nur von klassischen Emittenten in Betracht gezogen wird. So wird der AIF mittlerweile auch zur klassischen Finanzierung, zur Bilanzbereinigung oder auch zur Haftungsabgrenzung angefragt.

Spielt das Privatkunden-Geschäft nur noch eine untergeordnete Rolle bei XOLARIS?

Auf keinen Fall. In Kürze kommen drei Angebote für private Kapitalanleger: Ein Venture-Capital-Fonds, ein Immobilienfonds mit Studentenapartments und einer mit Büroimmobilien.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit der BaFin bei solchen Produkten?

Einer der Gründe, warum wir uns für Liechtenstein entschieden haben, war die von Anfang an sehr konstruktive Zusammenarbeit mit der Finanzmarktaufsicht. Hier arbeiten fast ausschließlich Menschen, die selbst aus dem Markt kommen, und daher die Bedürfnisse der Marktteilnehmer kennen, unternehmerisch denken, aber auch den Finger in die Wunde legen, wo dies notwendig ist. Ich würde mir wünschen, dass die Zusammenarbeit mit der Finanzaufsicht in Deutschland ebenso zielführend wäre. Die Marktkenntnisse der Mitarbeiter ist sehr unterschiedlich, was teilweise dazu führt, dass gleiche Sachverhalte bzw. auch Paragraphen des KAGB von Mitarbeitern unterschiedlich interpretiert werden. In Liechtenstein bekommen wir innerhalb weniger Tage eine schriftliche Auskunft, und die ist verlässlich.

Was wird passieren, wenn die BaFin auch die Kontrolle über die freien Vertriebe übernimmt?

Ich bin mir nicht sicher ob die BaFin die personellen Ressourcen hat, um dieser Aufgaben gerecht zu werden. Auch hier ist sehr detailliertes Markt- und Prozess-Know-How unumgänglich, um in Situationen mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl agieren aber auch reagieren zu können. □



BETEILIGUNGEN IN TOP-GEWERBEIMMOBILIEN IN DEN USA

- Aktuell Beteiligungen in deutschen Publikumsfonds – vollregulierter AIF –
- DNL – erfolgreich seit 2002 in Deutschland und den USA
- Büros in Düsseldorf und Atlanta
- Angebote für institutionelle Anleger
- US-Partner mit erfolgreicher Leistungsbilanz seit 2005

DNL VERTRIEBSGESELLSCHAFT
MBH & CO. KG
Burggrafenstraße 5
40545 Düsseldorf

Tel.: 0211-52 92 22 0
Fax: 0211-52 92 22 20
E-Mail: info@dnl-exclusive.de
Web: www.dnl-exclusive.de

Wechsel Dich

Die **KGAL GmbH & Co. KG** erweitert ihre Geschäftsführung um **Anke Sax** auf vier Personen. Neben CEO **Gert Waltenbauer**, Chief Financial Officer **Thomas Schröer** und Chief Investment Officer **Klaus Wolf** wird Sax künftig als Chief Technology Officer und Chief Operation Officer die Digitalisierungsstrategie und Unternehmensorganisation der KGAL-Gruppe verantworten.

Patrizia hat **Mathieu Elshout** für die neu geschaffene Position des Head of Sustainability and Impact Investing gewonnen. Er kommt von **PGGM Investments**, wo er zuletzt als Senior Director Real Estate EMEA alle paneuropäischen Investments verantwortete.

Die **DWS** hat **Joe Kiwan** zum Head of Sales for Middle East and Africa benannt. Er wird von Paris aus für den Ausbau der Präsenz der DWS in der Region Naher Osten und Afrika (MEA, Middle East and Africa) verantwortlich sein. Sein besonderer Fokus liegt dabei auf Strategien der Anlageklassen Aktiv und Alternatives.

Der auf Pflegeheime und Wohnimmobilien spezialisierte Projektentwickler **AVIAM** hat ein Aktienpaket in Höhe von 20 Prozent an die Wilhelm von **Finck Gruppe Koller** veräußert. AVIAM geht aus der 2014 gegründeten **luxury m GmbH** hervor, die ihre Expertise und Pipeline in die Gesellschaft eingebracht hatte.

Zinsen kompensieren Preise

Haus in München war für Durchschnitts-Verdiener immer unerschwinglich

Schlagzeilen wie „Auch Gutverdienende können sich kein Wohneigentum mehr leisten“ oder „Bald kann sich niemand mehr ein Haus leisten“ bestimmen die Diskussion um die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise. Danach sollen sich insbesondere in den Großstädten immer weniger Menschen eine Wohnung leisten können. Dieses soll vor allem für München gelten, wo die höchsten Preise bezahlt werden.

Nach Stagnation nach der Jahrtausendwende kam es seit 2010 zu einem deutlichen Preisanstieg. Die Preise stiegen nicht nur absolut, sondern auch relativ etwa im Verhältnis zum Haushaltseinkommen. Diese als Erschwinglichkeit bezeichnete Relation beträgt in München ungefähr 20 und in Berlin ca. 15; d. h. es sind 20 Jahreseinkommen in München für ein Haus zu zahlen. Im Vergleich zu 2010 ist damit vor allem in den größeren Städten ein sehr kräftiger Anstieg zu verzeichnen.

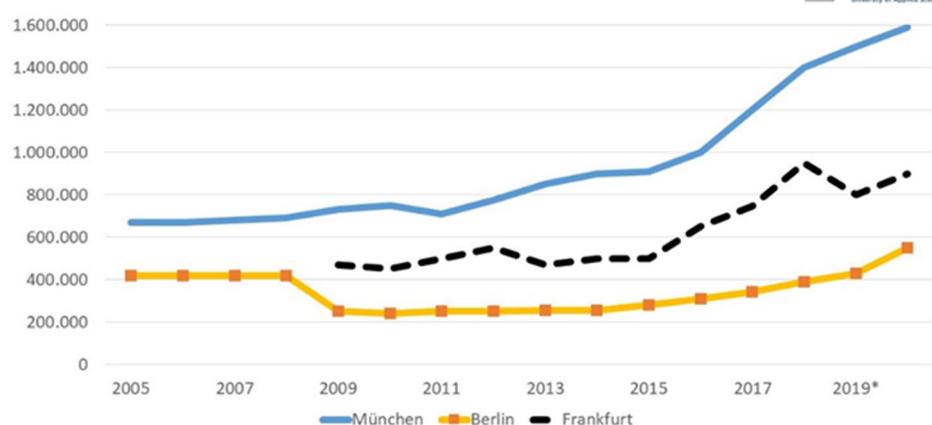
Die Indikatoren belegen zwar die stark gestiegenen Preise, sie sind aber nicht ausschlaggebend dafür, ob sich ein Haushalt eine Immobilie leisten kann. Hierfür ist die Finanzierung entschei-

dend, da ein Haushalt beim Kauf nicht jeweils das komplette Jahreseinkommen einsetzen wird. Wohneigentum wird sowohl mit Eigen- als auch mit Fremdkapital finanziert, und entscheidend ist somit die jährliche Belastung der Haushalte.

Die stark gestiegenen Hauspreise führen dazu, dass c. p. der Fremdkapitaleinsatz proportional mit den Preisen steigt. Gegenüber dem Jahr 2010 wäre in einigen Städten somit mehr doppelt so viel Fremdkapital notwendig. Da sich aber Haushalte teilweise den dann ebenfalls höheren Eigenkapitaleinsatz nicht mehr leisten können oder wollen, wird weniger Eigenkapital und noch mehr Fremdkapital eingesetzt. Entsprechend steigen der Beleihungsauslauf und damit auch die notwendigen regelmäßigen Tilgungen. Das fehlende Eigenkapital vieler Haushalte ist eine der wesentlichen Ursache dafür, dass nicht mehr gekauft wird.

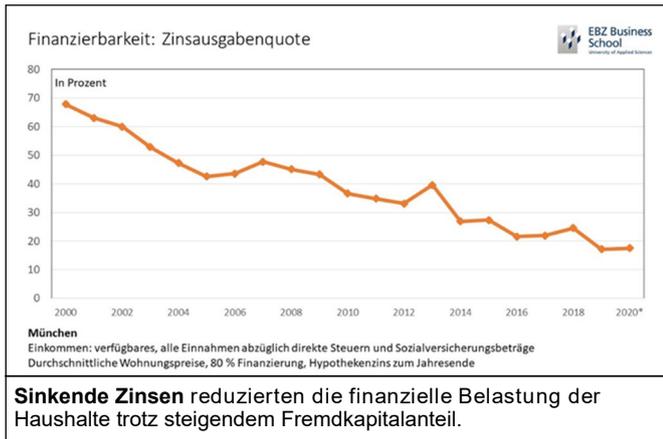
Die Europäische Zentralbank (EZB) mit ihrer sehr expansiven Geldpolitik hat die Leitzinsen nachhaltig gesenkt (Niedrigzinsphase). Die Belastung der Haushalte mit Zinsen wird anhand der Zinsausgabenquote gemessen, wobei

Hauspreise (in Euro)



Quelle: eigene Berechnung nach LBS

Rund 20 Jahreseinkommen kostet ein Haus im Schnitt in München. In Berlin sind es 15.



die Zinsen (Fremdkapital mal Zinssatz) in Relation zum Einkommen gesetzt werden. In dem Schaubild oben sind die Daten für München seit der Jahrtausendwende dargestellt. Dabei werden durchschnittliche Wohnungspreise bei einer 80 Prozent Fremdkapitalfinanzierung und die jeweiligen Hypothekenzinsen am Jahresende angenommen. Bezugsgröße ist das durchschnittlich verfügbare Einkommen eines Münchener Haushalts.

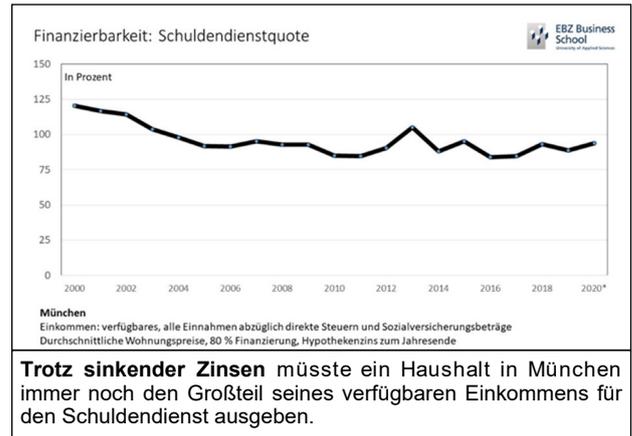
Die Hypothekenzinsen sanken aufgrund der EZB-Maßnahmen von 6,5 auf 1,2 Prozent im Vergleichszeitraum. Somit reduzierte sich die Zinsausgabenquote drastisch. Trotz eines steigenden Fremdkapitaleinsatzes sank aufgrund der stark reduzierten Zinsen und dem gestiegenen Einkommen somit die finanzielle Belastung der Haushalte mit Zinsen.

Um die gesamte finanzielle Belastung eines Haushalts zu erfassen, sind sowohl die Tilgungen als auch die Zinsen zu berücksichtigen. Auch diese Daten sind wieder in Bezug zum Einkommen zu setzen, um die Belastung zu messen.

Für Deutschland hat die Deutsche Bundesbank derartige Berechnungen durchgeführt. Da die Hauspreise deutschlandweit nicht so stark gestiegen sind, war die Schuldenquote bundesweit sogar niedriger als vor zehn Jahren. Im Vergleich zu 2010 war der Schuldendienst mit Zinsen und Tilgungen im Jahr 2020 rund 25 Prozent geringer. Auch auf Basis der Daten der **Bulwiengesa AG** zeigt sich ein ähnliches Ergebnis. So liegt die Schuldendienstquote 2020 deutlich unter den Werten der Jahrtausendwende, und in den vergangenen zehn Jahren stagnierte die Quote auf einem niedrigen Niveau.

In dem folgenden Schaubild wird die Entwicklung in München aufgezeigt, wobei die gleichen Annahmen wie zuvor gemacht werden und ein Tilgungssatz von vier Prozent angenommen wird. Als Beispiel: Für einen Durchschnittshaushalt in München hat sich die finanziel-

le Belastung nicht wesentlich verändert. Im Vergleich zur Jahrtausendwende war seine Schuldendienstquote sogar niedriger. Aber selbst bei einer derartigen Quote kann sich ein Haushalt nicht ein durchschnittlich teures Haus leisten, was aber auch schon in den Vorjahren so war. Auch bei einer geringeren Tilgung (angenommen: zwei Prozent) müsste ein Haushalt immer noch den Großteil seines verfügbaren Einkommens für den Schuldendienst ausgeben.



Fazit

Die Wohnimmobilienpreise sind seit dem Jahr 2010 deutlich gestiegen, so dass immer wieder behauptet wird, dass sich niemand mehr bereits jetzt oder zumindest künftig Immobilieneigentum leisten kann. Entscheidend ist aber nicht nur der Preis, sondern dessen Finanzierung.

Die finanzielle Belastung eines Haushalts durch einen Hauskauf hat sich nicht grundlegend verändert. Die starken Preisanstiege wurden zumindest teilweise durch höhere Einkommen und vor allem durch die gesunkenen Zinsen kompensiert.

Ein durchschnittlich verdienender Haushalt konnte sich in München weder früher noch kann er sich heute ein durchschnittlich teures Haus leisten. □

Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum

Regional abstürzende Preise wahrscheinlich

empirica: In Schrumpfsregionen erhöhen sinkende Zinsen die Möglichkeit einer Blase

Im bundesweiten Durchschnitt steigen die inserierten Mieten nunmehr seit 15 Jahren, die inserierten Kaufpreise seit zwölf Jahren. Aber erst elf Jahre ist es her, dass die Kaufpreise schneller wachsen als die Einkommen, seit zehn Jahren steigen sie auch schneller als die Mieten.

Seit 2012 steigt zudem die Neubautätigkeit und wachsen die neuen Baukredite schneller als das BIP. Im Ergebnis zeigt unser Blasenindex seit neun Jahren eine steigende Gefahr an. Allerdings hat der Index erst 2017 die Nulllinie überschritten. So gesehen kann man erst seit vier Jahren von einer echten Gefahr reden.

Der **empirica**-Blasenindex misst nicht die Wahrscheinlichkeit einer platzenden Blase, sondern die regionale Marktbreite einer Überbewertung in den 401 Kreisen. Ein steigender Wert indiziert also einen zunehmenden Anteil infizierter Kreise.

Nun führt nicht jede Infektion zu Symptomen (platzende Blase). Aber je größer die Inzidenz, desto wahrscheinlicher kann es natürlich regional zu Preiseinbrüchen kommen. Am schnellsten steigt die Inzidenz derzeit in Schrumpfsregionen. Denn auch hier treiben die Niedrigzinsen die Preise nach oben, während die Mieten dort kaum steigen.

Sinkende Zinsen rechtfertigen steigende Preise. Ebenso die Corona-Krise, weil sie die Angst vor Zinssteigerungen genommen hat. Wenn jedoch die Hypothekenzinsen nicht mehr fallen, können weiter steigende Kaufpreise zur Gefahr werden.

Corona stützt die Suburbanisierung. Diese nimmt seit ein paar Jahren zunehmend Nachfragedruck von Schwarmstädten. Bei gleichzeitig steigender Neubautätigkeit kommt dort der Mietanstieg ins Stottern – vor allem im gehobenen Preissegment.

Schnelle und unkomplizierte Transfers haben Corona-bedingten Einkommensausfälle kompensiert. Unklar ist: Wo, wann und wem wird nicht (mehr) geholfen werden. Regionale Preiseinbrüche sind möglich, wenn lokale Großbetriebe im großen Stil Arbeitsplätze abbauen.

Bundesweit steigt vor allem der Teilindex Vervielfältiger (plus vier Punkte) und be-

ruhigt sich der Teilindex Baukredite, der sowohl wegen des BIP-Einbruchs als auch wegen steigender Verschuldung in Quartal eins und zwei gestiegen war. Köln baut weniger und ist daher die letzte Metropole ohne „eher hohe“ Blasengefahr.

Gegenüber dem Vorquartal steigt die Blasengefahr in Dortmund (höherer Vervielfältiger). Damit wird nun für elf von zwölf Großstädten eine „eher hohe“ Blasengefahr indiziert (Vorquartal zehn, vor drei Jahren neun). Allein in Köln ist die Gefahr nur „mäßig“, weil hier zu wenig gebaut wird.

Mieten und Kaufpreise wachsen in 295 von 401 Landkreisen/kreisfreien Städten nicht mehr im Gleichklang (Vorquartal 285, vor drei Jahren 206).

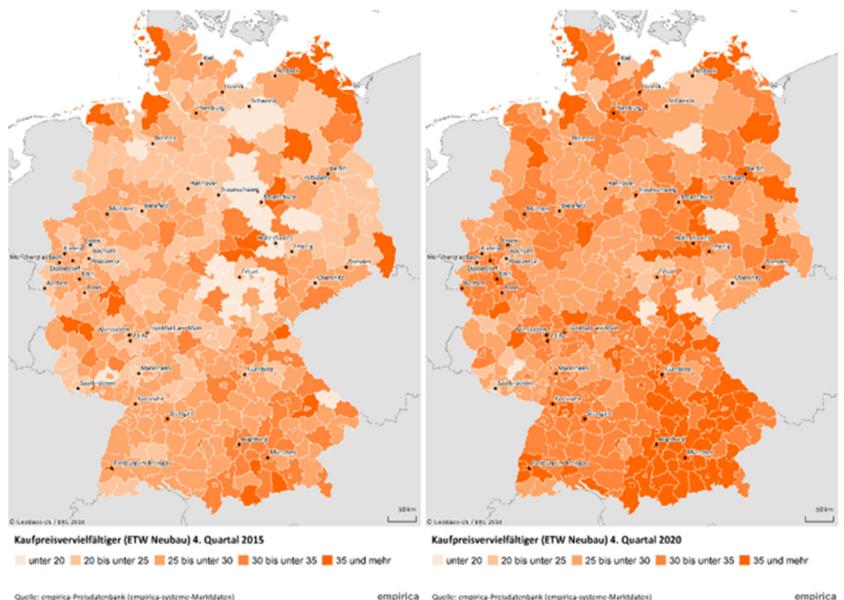
In 324 Kreisen sind die Kaufpreise den Einkommen enteilt (Vorquartal 325, vor drei Jahren 235).

In 65 Kreisen werden zu viele Wohnungen gebaut (Vorquartal 65, vor drei Jahren 27).

Im Ergebnis indiziert der empirica-Blasenindex für 324 Kreise eine mäßige bis hohe Blasengefahr (Vorquartal 317, vor drei Jahren 227). □

Mietpreis-Vervielfältiger

Wie viele regionale Jahresnettokalmmieten kostet eine neue ETW?



2020 ist mehr rot. Teilweise sind 35 Jahresmieten und darüber hinaus nötig, um eine Eigentumswohnung zu erwerben.

Sparer erwarten Sicherheit und Flexibilität

Rendite spielt bei Anlage-Entscheidungen kaum eine Rolle - wirtschaftlicher Abschwung befürchtet

Die größte Sorge der Deutschen mit Blick auf ihre Geldanlagen ist aktuell, dass es durch die Corona-Pandemie zu einem wirtschaftlichen Abschwung kommen könnte. Rund 75 Prozent der Menschen hegen diese Befürchtung. Das ist ein Ergebnis der Studie von der forsa Politik- und Sozialforschung im Auftrag der Gothaer Asset Management AG aus dem Januar dieses Jahres.

Weitere Ergebnisse: Der Klima- und Umweltschutz sind für 44 Prozent der Deutschen die wichtigste Facette von Nachhaltigkeit. Mittlerweile investieren bereits 17 Prozent in nachhaltige Fonds, fast dreimal mehr als im Vorjahr (2020: sechs Prozent). Die Sicherheit der Geldanlage ist weiter der wichtigste Faktor bei der Auswahl der Anlageform, der Wunsch nach Flexibilität nimmt aber stark zu. Für 32 Prozent der Bürgerinnen und Bürger ist soziale Gerechtigkeit der wichtigste Aspekt (2020: 28 Prozent).

Drei Viertel befürchten, dass die Pandemie zu einem wirtschaftlichen Abschwung führen könne. Die Angst vor einer Inflation bewegt sich auf dem Niveau des Vorjahres (2021: 60 Prozent, 2020: 62 Prozent). Die Sorge, dass die getätigten Anlagen später einmal nicht ausreichen werden, um den Lebensstandard zu halten, verblasst hingegen etwas und treibt nur noch 41 Prozent der Bürgerinnen und Bürger um, 2020 waren es noch 47 Prozent.

Das Meinungsbild zur anhaltenden Niedrig- beziehungsweise Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank hat sich enorm verändert: Während 2020 noch 61 Prozent der Befragten die Leitzinspolitik der EZB für falsch hielten, sind es aktuell nur noch 41 Prozent. Rund 46 Prozent befürworten diese Politik mittlerweile, der höchste bisher gemessene Wert seit 2016. Den höchsten Zuspruch erhält dieses Vorgehen in der Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen. Hier sind 59 Prozent der Ansicht, dass die Niedrigzinspolitik richtig sei.

„In Zeiten der Krise und vor dem Hintergrund der stark zunehmenden Staatsverschuldung zur Stützung der Wirtschaft ist es nicht verwunderlich, dass die Zinspolitik der EZB wieder auf mehr Zustimmung in der Bevölkerung stößt. Viele Menschen leiden schon jetzt unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie und befürworten daher die staatliche Unterstützung, die durch die niedrigen Zinsen erleichtert wird,“ sagt **Christof Kessler**, Vorstandssprecher der **Gothaer Asset Management AG**.

Rund 58 Prozent der Befragten sind bereit, in eine nachhaltige Geldanlage zu investieren, auch wenn sie gleich-

zeitig eine geringere Rendite erhalten würden. Das sind noch einmal fünf Prozentpunkte mehr als 2020 (53 Prozent). Besonders ausgeprägt ist diese Einstellung bei den 30- bis 44-Jährigen (70 Prozent). Dementsprechend erfreuen sich nachhaltige Investments wachsender Beliebtheit, mit 17 Prozent investieren fast dreimal so viele Menschen in nachhaltige Fonds wie noch im Vorjahr.



Spare in der Not, dann klappt's auch mit dem Wiederaufstieg.

Nach Anlageformen mit höherer Renditeerwartung gefragt, nennen 31 Prozent der Befragten an erster Stelle Immobilien. Das sind vier Prozentpunkte mehr als im vergangenen Jahr. Dicht dahinter liegen Aktien mit 30 Prozent (2020: 29 Prozent). Fonds sehen 14 Prozent der Befragten als lukrativ an (2020: 16 Prozent). 33 Prozent der Befragten konnten keine Alternative benennen (2020: 33 Prozent).

Das wichtigste Anliegen der Befragten bei der Geldanlage ist weiterhin die Sicherheit mit 46 Prozent. Dennoch sinkt dieser Wert seit einigen Jahren, 2020 war dieser Aspekt noch 52 Prozent der Menschen am wichtigsten, 2019 sogar 57 Prozent. Hingegen ist der Wunsch nach Flexibilität in der Anlage im Vergleich zum Vorjahr deutlich gewachsen. Spielte dies 2020 noch für 31 Prozent die wichtigste Rolle, sind es mittlerweile schon 36 Prozent. Eine hohe Rendite hat nach wie vor nur für eine kleine Minderheit von neun Prozent die größte Bedeutung (2020: zehn Prozent).

Wie legen die Deutschen ihr Geld an? An erster Stelle liegt nach wie vor das Sparbuch mit 44 Prozent (2020: 48 Prozent). Auch Lebensversicherungen erfreuen sich mit 27 Prozent (2020: 30 Prozent) weiter großer Beliebtheit, Fonds bleiben mit 26 Prozent (2020: 24 Prozent) relativ konstant, ebenso Anlagen in Immobilien (2021 und 2020: 32 Prozent). □

Zweitmarkt

Starker Jahres-Start

Der Zweitmarkt an der **Fondsbörse Deutschland** ist mit einem hohen Nominalumsatz von 22,7 Millionen Euro (Vorjahresschnitt: 15,3 Millionen) und weit überdurchschnittlichen Kursen ins Handelsjahr 2021 gestartet. Allerdings wurde das herausragende Januar-Ergebnis bei einem ruhigen Handelsgeschehen mit nur 385 Transaktionen erzielt (Vorjahresschnitt: 428 Transaktionen pro Monat).

Treiber war das Immobiliensegment. Hier waren Pflegeimmobilien sehr gesucht. Shopping-Center verzeichneten nach der Corona-bedingt schwachen Entwicklung der Vormonate zunehmendes Kaufinteresse und entsprechende Kursanstiege. Insgesamt kamen im Segment 265 Transaktionen zustande. Das Nominalvolumen lag mit 18,8 Millionen Euro deutlich über dem Vergleichszeitraum der Vorjahre (15,8 Millionen bzw. 11,2 Millionen). Der Durchschnittskurs von 120 Prozent bezogen auf die Nominalwerte übersprang erstmals seit dem Sommer wieder die 100 Prozent-Marke. Mit 83 Prozent Anteil am Gesamthandel fiel der Immobilien-Umsatz entsprechend hoch aus.

Der Markt der Schiffsfonds konnte anders als in den Vormonaten nicht von den steigenden Frachtraten profitieren – auch deshalb, weil die Nachfrageseite auf ein bereits stark ausgedünntes Angebot stieß. Aus nur 60 Transaktionen (Vormonate: 103 bzw. 108 Transaktionen) wurde ein Nominalumsatz von 1,7 Millionen Euro erzielt.

Argumente für Provisionsmodell

Plansecur hat seine Berater gefragt - Niedrigzinspolitik große Herausforderung

Welche Themen über die Auswirkungen der Pandemie hinaus sind für die Finanzbranche künftig am wichtigsten? Diese Frage stellte die unabhängige Finanzberatungsgesellschaft Plansecur ihren rund 100 Beratern. Das Ergebnis lässt an Eindeutigkeit nichts zu wünschen übrig: Zwei Drittel der Experten stufen die anhaltende Niedrigzinspolitik und ihre Folgen als größte Herausforderung für die nächsten Jahre ein.

Umwelt- und Klimaschutz halten 46 Prozent der Finanzprofis für das herausragende Thema in naher Zukunft. Weitere 45 Prozent räumen der Neo-Ökologie immerhin einen gewissen Stellenwert ein. „Immer mehr Anlegern ist es wichtig, dass ihre Investitionen nicht nur ökonomisch, sondern eben auch ökologisch durchdacht sind“, erklärt **Plansecur-Geschäftsführer Johannes Sczepan**.

Weiteres laut Umfrage großes Thema ist die Digitalisierung in ihren unterschiedlichen Ausprägungen. So halten drei Viertel der Finanzfachleute sogenannte „Silver Surfer“, also gegenüber der Digitalisierung aufgeschlossene Senioren, für eine zusehends wichtigere Zielgruppe in der Beratung. Die Hälfte der Finanzprofis ist überzeugt, dass künftig der Einsatz künstlicher Intelligenz zur Verbesserung der Beratungsqualität beitragen kann. Rund 54 Prozent vertreten die Auffassung, dass neue Finanztechnologie-Firmen – FinTechs – in Zukunft an Bedeutung gewinnen werden gegenüber dem klassischen Bankwesen.

Bei den Vertriebswegen für Finanzprodukte wird die Digitalisierung ebenfalls eine stärkere Rolle spielen, sind 38 Prozent fest überzeugt. Mehr als 80 Prozent der Befragten begrüßen, dass die Einstiegshürde für Verbraucher in ein Beratungsgespräch durch die Digitalisierung niedriger wird.

„Die Digitalisierung bietet für Finanzberater enorme Chancen“, ist Sczepan überzeugt: „Über Apps und Videochats können Interessenten viel leichter einen Berater finden und Kontakt aufnehmen.“

Eine Ablösung der Finanzprofis durch Roboterberatung befürchtet der Plansecur-Geschäftsführer nicht. „Im Gegenteil sind Menschen aus Fleisch und Blut als Ansprechpartner im Dschungel der digitalen Informationsüberflutung gefragter als je zuvor“, weist Sczepan auf Erfahrungen in der Corona-Krise hin, und fragt: „Finanz- und Lebensplanung hängen oft eng zusammen. Und wer will schon sein Leben auf Algorithmen aufbauen?“

Mehr als 90 Prozent der Berater werden von ihren Kunden zumindest teilweise als eine Art „Lebenslotse“ verstanden. Mehr als die Hälfte (53 Prozent) führt laut Umfrage sehr persönliche Kundengespräche weit über bloße Finanztransaktionen hinaus. Daher wird ein enges Vertrauensverhältnis zwischen Finanzberater und Kunde in Zukunft noch wichtiger sein als heute schon, sind sich 94 Prozent der Befragten sicher.

Plansecur hat auch das Thema Provisions- versus Honorarberatung hinterfragt. Im ersten Fall ist die Beratung für den Kunden kostenfrei; sofern er ein Finanzprodukt erwirbt, fließt dafür aus dem Kaufpreis eine Provision an den Berater. Im zweiten Fall hingegen muss der Kunde vorab für die Beratung bezahlen, unabhängig davon, ob diese zu einem Resultat führt oder nicht. Rund 60 Prozent der Plansecur-Berater plädieren „unbedingt“ für das Provisionsmodell, weitere 26 Prozent halten es für besser als den Honoraransatz. Das Argument: Leidtragende einer Abschaffung der Provisionsberatung wären in erster Linie Verbraucher mit einem geringen oder mittleren Einkommen, die sich selbst ein Honorar von wenigen Hundert Euro für eine Beratung nicht leisten können. □

Markus Gotzi

Punished

Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

Punished bietet psychologische Spannung, schräge Protagonisten, Witz und Wahnsinn. Ein Thriller mit Persönlichkeit.

380 Seiten, ab 7,99 Euro
als ebook und als Taschenbuch erhältlich
ISBN 9783837099188

Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Else-Lang-Str. 1

50858 Köln
T: 0221/97589775

redaktion@markusgotzi.de
www.gotzi.de
www.rohmert-medien.de

Chefredakteur: Markus Gotzi
(V.i.S.d.P.)

Hrsg.: Werner Rohmert

Verlag:
Research Medien AG,
Nickelstr. 21
37878 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05243 - 901-250
F.: 05243 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

Aufsichtsrat: Prof. Dr. Karl-Georg Loritz (Vorsitz)

Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.

Namens-Beiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt der Redaktion wieder.

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

BVT Unternehmensgruppe
DF Deutsche Finance Holding AG
DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG
hep global GmbH
IMMAC Holding AG
Jamestown US-Immobilien GmbH
Project Gruppe
Real I.S. AG
Verifort Capital Group GmbH
Xolaris Service Kapitalverwaltungs-AG
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

AIF-Volumen im Jahr 2020 gesunken

Immerhin 32 Angebote für Private

Im Jahr 2020 wurden 32 geschlossene AIF mit einem Eigenkapitalvolumen von zusammen 839 Millionen Euro emittiert. Das ist ein Rückgang gegenüber 2019 um 32 Prozent. Einen wesentlichen Grund hat Scope herausgefunden: Das durchschnittliche Emissionsvolumen der Fonds ist deutlich gesunken.

Während die Publikums-AIF in den Jahren 2017 bis 2019 einen deutlichen Volumenanstieg aufwiesen, und das prospektierte Eigenkapitalvolumen in den Jahren 2018 und 2019 jeweils die Eine-Milliarde-Euro-Schwelle überschritt, wurde dieser Aufwärtstrend im Jahr 2020 gestoppt.

Geplante bzw. bereits strukturierte AIF wurden nicht in den Genehmigungsprozess gegeben, und bei Produkten mit bereits erhaltener Vertriebszulassung erfolgte zum Teil kein Vertriebsstart. Ein weiterer Grund ist das Fehlen großvolumiger Fonds. Im Jahr 2020 kam kein AIF auf den Markt, dessen prospektiertes Eigenkapital über der 100 Millionen-Euro-Marke lag.

Wenig überraschend dominieren weiterhin Immobilienfonds mit 22 der 32 Fonds und einem EK-Volumen von 590 Millionen Euro. Dahinter folgen sieben Private Equity-Fonds mit 193 Millionen Euro. Im Jahr 2020 wurden insgesamt zehn Publikums-AIF mit einem prospektierten Angebotsvolumen in Höhe von rund 298 Millionen Euro über Service-KVGs aufgelegt. Damit hat sich ihr Anteil gegenüber dem Vorjahr verdoppelt.

Wie bei den Publikums-AIF ist auch das Angebotsvolumen der Vermögensanlagen rückläufig. Das Angebot neuer Beteiligungsmodelle nach Vermögensanlagengesetz erstreckte sich im Jahr 2020 auf 41 Produkte (Vorjahr: 24). Das zu platzierende Kapital von 38 Produkten, zu denen **Scope** auswertbares Datenmaterial vorliegt, betrug rund 438 Millionen Euro. Das sind rund 35 Prozent weniger als 2019.

Das Letzte

Was haben die USA uns nicht alles an zivilisatorischen Segnungen vermacht: Kaugummi, **McDonalds**, Stapelchips, **Coca Cola**... OK, Erdnussbutter hat sich nicht durchgesetzt, da war die Konkurrenz durch Nutella wohl zu süß. Politisch waren die Amis ebenfalls große Vorbilder. So haben sie uns Deutschen nach der missglückten Diktatur beim zweiten Demokratie-Versuch unter die Arme gegriffen. Die Rosinenbomber haben dabei bestimmt einen wichtigen Beitrag geleistet.

Moment mal. Hinterlassen Propellermaschinen eigentlich auch Kondensstreifen mit Chemikalien, die uns willenlos machen? Egal, mit solch einem billigen Quatsch geben sich die Amis gar nicht ab. Im Land der unbegrenzten Schwachsinnigkeiten glaubt angeblich jeder dritte Anhänger der Republikaner das Märchen von den Kinderblut trinkenden Eliten, und dass **Donald Trump** in die Welt gekommen ist, um dem satanischen Treiben ein Ende zu bereiten. Die Abgeordnete **Marjorie Taylor Greene** hat den Rückfall ins Mittelalter politisch gesellschaftsfähig gemacht. Genau, das ist die Frau, die Überlebende von Schul-Massakern beleidigt und verhöhnt. Die behauptet, dass Juden mit Lasern aus dem All die Wälder Kaliforniens in Brand gesetzt haben, um Trassen für eine Hochgeschwindigkeits-Bahn zu schaffen. Die den Daumen hebt beim Vorschlag, demokratische Politiker abzuknallen.

Akut behandlungsbedürftig? Finde ich auch. Aber jetzt einen Termin beim Therapeuten finden? Das war doch schon vor Corona ein Geduldspiel. Warum auch? Verrückt sind sowieso immer die anderen. Zumal der Fanclub immer größer wird. Vom Corona-Leugner ist es für viele Leute kein großer Schritt zum QAnon-Gläubigen.

Ich hoffe, dass sich dieses Phänomen nicht zum Hamburger entwickelt, den es rund um den Globus im Menu mit Pommes und Cola gibt, sondern ein US-Export bleibt, der höchstens auf dem Niveau von Erdnussbutter verharrt. □