

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 385 | 15. KW | 13.04.2017 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Fonds-Check: Immac-</b> Anleger finanzieren Pflegeheim in Österreich	2
<b>Fonds-Check: Crosslane</b> und <b>Hansainvest</b> packen Wohnheime in Fonds	6
<b>Colliers-Hotel-Index:</b> Paris liegt auf Platz eins vor London und Barcelona	9
<b>Exporo-Untersuchung:</b> Wer ist der typische Anleger von Crowdinvestments?	11
<b>Auf ein Wort: Stefan Klaile</b> von <b>Xolaris</b> zur Zukunft interner und externer KVG	14
<b>AfW-Vermittlerbarometer:</b> Plausibilitätsprüfung ist Knackpunkt im Vertrieb	15
<b>Patrizia-Immobilienbericht:</b> Risiken erfordern langfristige Investment-Strategien	16
<b>Büromärkte: Jones Lang LaSalle</b> definiert neue Immobilien-Trends	17
<b>In Kürze</b>	20
<b>Impressum</b>	20

## Meiner Meinung nach...

Was ist los? Haben wir schon Sommerloch? Oder hat der Nachwuchs in den Redaktionen nichts zu tun als alte Geschichten abzuschreiben, die früher schon zweifelhaft waren? Da berichten eigentlich als Qualitätsmedien bezeichnete Tageszeitungen über Sachwertbeteiligungen als Geldvernichtungsmodelle. So als hätte es die ganzen Bemühungen der Politik und der seriösen Anbieter nicht gegeben, aus einem unregulierten Produkt eine anerkannte Kapitalanlage nach dem KAGB zu formen. Was müssen wir da alles lesen? „Gier frisst Hirn“ - ganz was neues. „Steuervorteile als Lockmittel“ - die Recherche muss schon länger zurückliegen. „Dreiländerfonds als traurige Berühmtheiten“ - war das in diesem Jahrtausend? Aktuelle Zitate hinterlassen Fragezeichen. Da sagt der Vertreter eines Emissionshauses, das vor gar nicht langer Zeit selbst noch geschlossene AIF auflegte, Publikumsfonds würden als „Teufelszeug“ wahrgenommen. Ein Begriff, der es direkt in die Überschrift geschafft hat. Komisch auch, dass in verschiedenen Artikeln dieselben Leute zitiert werden, die in der zweiten Reihe ihrer jeweiligen Häuser stehen. Und dann noch mit identischen Statements. Ich habe für solche Gelegenheiten einen Standard-Spruch: Ich muss ja nicht alles verstehen. Wobei - meinen Teil denke ich mir natürlich schon.

Ein anderes Thema: Aus Gesprächen mit wirklich vermögenden Kapitalanlegern aus Fernost habe ich erfahren, wie sehr Präsident Trump ausländische Investoren in den USA verschreckt. Sie glauben weiterhin an die amerikanischen Immobilienmärkte, wollen aber als Direktinvestoren nicht mehr in Erscheinung treten. Statt dessen suchen sie die Anonymität von Fonds. Das spielt den jeweiligen Anbietern in die Karten, wogegen nichts einzuwenden ist. Zeigt aber auch, wie schnell es gehen kann, das politische Vertrauen von Investoren zu beschädigen.

Viel Spaß beim Lesen!



## Real I.S.

### Vermietung in Wien und Nahversorger in Parsdorf

Die **Real I.S.** hat 4.560 Quadratmeter Bürofläche in der Brehmstraße 12 in Wien, Österreich, langfristig an die **Otto Bock Healthcare Products GmbH** vermietet. Die Mietvertragslaufzeit für die Büroeinheiten beträgt acht Jahre. Das 2002 erbaute und 2015/2016 von Real I.S. modernisierte Bürohaus erstreckt sich über insgesamt acht Etagen mit insgesamt 11.225 Quadratmetern. Zudem verfügt das Objekt über eine Tiefgarage mit 113 Stellplätzen. Aktuell beträgt der Vermietungsstand rund 80 Prozent.

Für den Spezialfonds „Real I.S. Grundvermögen“ hat Real I.S. ein voll vermietetes Nahversorgungsgebäude in Parsdorf bei München gekauft. Verkäuferin der mehr als 6.200 Quadratmeter Mietfläche umfassenden Immobilie ist die **Activ Center Parsdorf GmbH**. Bei den im Jahr 2016 eröffneten Fachmärkten handelt es sich um ein Gebäude mit drei Mieteinheiten. Davon entfallen knapp 3.700 Quadratmeter auf den Lebensmittelvollsortimenter **Hit** mit China-Restaurant, rund 1.700 Quadratmeter auf den Lebensmittel-discounter **Aldi** und rund 840 Quadratmeter auf die **Drogeriekette Rossmann**.



#### Fonds-Check

## Demenz-Pflege in Österreich

### Anleger beteiligen sich an Immac-Fonds mit konkretem Investitionsobjekt

**Geschlossene AIF mit konkreten Objekten oder als Blind Pool ohne konkrete Investitionsobjekte? Über diese Frage diskutierten die Referenten des ersten „Sachwerte-Kolloquiums“. Thomas Roth als Vorstand der Immac stand stellvertretend für die Anbieter von Ein-Objekt-Fonds, und genau solch ein Angebot bringt das Unternehmen in diesen Tagen neu an den Markt.**

**Objekt:** Anleger beteiligen sich ab 20.000 Euro plus fünf Prozent Agio mit dem „Immac Austria Sozialimmobilien XVI“ an einem Pflegeheim in Österreich. Die Immobilie stammt aus dem Jahr 2004 und wurde in den Folgejahren erweitert. Aktuell finden hier 160 Patienten in 80 Doppelzimmern Platz. Zwar ist die Nachfrage nach Einzelzimmern grundsätzlich groß - je höher die Quote, desto besser. Das räumt auch **Immac** ein, hat jedoch Argumente für die Doppelzimmer: Im Fondsobjekt leben hauptsächlich Demenz-Patienten, und bei ihrer Betreuung gehört die Doppelbelegung zum Konzept. Immac hat inklusive der typischen Nebenkosten und Zuschüssen für Um-

strukturierung und eine moderne Ausstattung 12,7 Millionen Euro für das Heim gezahlt. Auf Grundlage der aktuellen Pacht in Höhe von rund 924.000 Euro ein Faktor von 13,7.

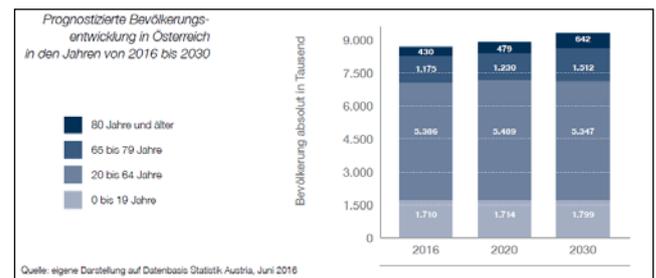
**Standort:** Das Heim befindet sich in Kalsdorf im Bundesland Steiermark, 15 Kilometer von der Landeshauptstadt Graz entfernt. Die Fachabteilung Gesundheit und Pflegemanagement des Landes Steiermark kommt in ihrer Prognose bis zum Jahr 2025 zwar zu einem Überschuss von 62 Plätzen. Besondere Chancen sieht Immac dennoch auf Grund der Spezialisierung des Heimes auf demente Patienten.

**Markt:** In Österreich greifen im Pflegebereich sowohl Bundes- als auch Landesgesetze. Die Zahlen aus dem Jahr 2014 weisen ein Marktvolumen von 5,1 Milliarden Euro aus, wovon rund die Hälfte in die stationäre Pflege geht. Anfang 2017 gibt es in Österreich rund 900 Heime mit rund 80.000 Betten. Darin werden 17 Prozent der pflegebedürftigen Menschen betreut. Die Prognosen gehen bis zum Jahr 2013 davon aus, dass der Anteil der 65-

jährigen und Älteren um ein Drittel steigt – und somit der Bedarf an ambulanter und stationärer Pflege.

**Einnahmen:** Das Pflegeheim ist an die **SKZ Amicalis GmbH** verpachtet. Das Unternehmen wurde 2012 gegründet und gehört dem Arbeiter Samariter Bund Graz (**ASB**) und der **Antaris Health Care Holding**, ein Pflegedienstleister mit 3.200 Mitarbeitern in 45 Heimen mit rund 4.000 Plätzen. Ein Ratinginstitut weist ein geringes Risiko mit durchschnittlicher Ausfallwahrscheinlichkeit aus. Der Pächter hat einen Kündungsverzicht bis 2041 unterschrieben.

**Kalkulation:** Der Fonds kommt auf ein Gesamtinvestitionsvolumen von 14,96 Millionen Euro. Anleger beteiligen sich mit 8,3 Millionen Euro plus fünf Prozent Agio daran. Das Darlehen ist 6,22 Millionen Euro schwer und verzinst sich bis Ende 2026 zu 2,06 Prozent. Die annuitätische Tilgung beginnt mit 2,3 Prozent. Das ist relativ hoch für einen geschlossenen Immobilien-AIF. So reduziert sich der Kredit bis zum geplanten Verkauf im Jahr 2031 auf 3,865 Millionen



Euro – ein Pluspunkt in der Kalkulation. Anleger erhalten aus den verbleibenden Einnahmen Ausschüttungen von anfangs fünf Prozent, die auf 6,25 Prozent steigen.

**Exit:** In seinem Verkaufs-Szenario geht Immac davon aus, dass ein Käufer im Jahr 2030 das 12,3-fache der dann erzielten Pacht zahlt. Die Einnahmen steigen bis dahin moderat um rund 9,3 Prozent. In seinen alternativen Szenarien berücksichtigt der Anbieter unter anderem Abweichungen bei der Inflationsrate, den Anschlusszinsen für das Darlehen, und dem Verkaufsfaktor.



## Investieren wie die Profis

### Real I.S. Grundvermögen – Das Deutschland Immobilienportfolio für Privatanleger

Mit dem Real I.S. Grundvermögen können Sie jetzt auch als privater Anleger in ein professionell gemanagtes risikogemischtes Gewerbeimmobilien-Portfolio investieren. So legen institutionelle Investoren bereits erfolgreich Kapital an – z. B. in der Real I.S. BGV Reihe. Nutzen Sie die Chance, von den Entwicklungen der Immobilienmärkte in Deutschland zu profitieren.

Jetzt informieren: [www.realis-grundvermoegen.de](http://www.realis-grundvermoegen.de)

Die Angaben zu dieser Beteiligung stellen kein öffentliches Angebot dar und können eine Beratung durch Ihren Kundenbetreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten, insbesondere die Angaben zu den Risiken dieser unternehmerischen Beteiligung (was ggf. einen (Total-)Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann), entnehmen Sie bitte dem allein maßgeblichen Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Beides erhalten Sie kostenfrei bei Ihrem Berater, der Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement, Innere Wiener Str. 17, 81667 München oder unter [www.realis-grundvermoegen.de](http://www.realis-grundvermoegen.de)

## Publity

### Verkauf in Frankfurt

Der geschlossene AIF „Publity Performance Fonds Nr. 8“ verkauft das im Juli 2016 erworbene Bürogebäude in der Berner Straße in Frankfurt am Main. Im Oktober 2016 hat **Publity** die Immobilie langfristig an zwei Tochterunternehmen aus dem Unternehmensverbund der **WISAG** vermietet. Sie wurde zuletzt im Jahr 2000 umfassend renoviert. Das Bürogebäude bietet neben einer Mietfläche von knapp 9.000 Quadratmetern rund 300 Außenstellplätze und 89 Tiefgaragenstellplätze.

**Kosten:** Anleger zahlen für Immac Expertise in Sachen Sozialimmobilien. Die anfänglichen Kosten für Provisionen, Vergütungen und Gebühren summieren sich auf 14,1 Prozent des Investitionsvolumens. Das sind rund 24 Prozent des Eigenkapitals. Laufend rechnet der Anbieter mit 1,5 Prozent des Nettoinventarwertes.

**Steuern:** Zu diesem Punkt lässt sich derzeit keine verbindliche Aussage treffen. Derzeit gilt für Investoren aus dem Ausland ein Freibetrag in Höhe von 2.000 Euro. Allerdings verfolgt der österreichische Staat Pläne, die Einkünfte aus geschlossenen AIF künftig steuerlich anders zu behandeln.

**Anbieter:** Immac hat in seiner Unternehmenshistorie mehr als 70 Publikumsfonds und Private Placements mit rund zehn Immobilien aufgelegt. Das

Investitionsvolumen summiert sich auf eine Milliarde Euro. An den Fonds haben sich 7.500 Anleger beteiligt. Die Vermietungsquote liegt bei knapp 100 Prozent.

**Meiner Meinung nach...** Konkretes Asset oder Blind Pool? Für beide Konzepte gibt es Argumente. Setzen die Anleger von Blind Pools einzig auf die Managementqualitäten des Anbieters, wollen Zeichner von Immobilienfonds mit bereits erworbenen Objekten wissen, worauf sie sich einlassen. Beim aktuellen Fonds der Immac finanzieren sie ein Pflegeheim in Österreich, das sich auf die Betreuung von Demenzkranken spezialisiert hat. Der Pachtvertrag läuft 25 Jahre lang, die Kalkulation erscheint realistisch. Die Immac-Expertise hat ihren Preis. Den dürften die Anleger gerne akzeptieren, so lange die Prognose des Initiators aufgeht. □

 **WealthCap**

Member of  UniCredit



## Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

[WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN](http://WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN)

**30** Jahre  
Erfahrung

# DNL

REAL INVEST



## Unser Erfolg gibt uns Recht!

<p>TSO - DNL Fund III, LP Dunwoody Plaza verkauft: März 2014</p> <p>Rendite p.a.*: <b>36,20 %</b></p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP Stanley Market Place verkauft: August 2015</p> <p>Rendite p.a.*: <b>46,00 %</b></p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP 121 Perimeter Center West verkauft: Sep. 2015</p> <p>Rendite p.a.*: <b>34,00 %</b></p>
	<p>TSO - DNL Fund III, LP City Plaza verkauft: Sep. 2014</p> <p>Rendite p.a.*: <b>22,13 %</b></p>		<p>TSO - DNL Fund IV, LP Shops of Dunwoody verkauft: August 2015</p> <p>Rendite p.a.*: <b>23,00 %</b></p>	

\* Die Rendite p.a. setzt sich zusammen aus dem Ertrag des Geschäftsbetriebs und dem Verkaufsgewinn  
Die Rendite wurde zeitanteilig der Monatshaltedauer bezogen auf ein Jahr berechnet

Die DNL Real Invest AG ist seit 10 Jahren exklusiver Partner der  
TSO - The Simpson Organization

TSO verfügt über eine **30-jährige Expertise** am US- Immobilienmarkt

Bisher realisierte Immobilienverkäufe für deutsche Anleger ergaben  
**zweistellige Renditen p.a.**

Auszahlungen aus **erwirtschafteten Erträgen** von **8 % p.a.** erfolgen  
seit zehn Jahren regelmäßig

**Werden Sie Teil unseres Erfolges!**

*Unsere aktuelle Vermögensanlage TSO - DNL Active Property, LP schließt Ende Juni 2016!*

# Wohnungsfonds nach britischem Vorbild

Crosslane und Hansainvest suchen Anleger für ersten offenen Fonds mit Studentenapartments

Crosslane hat gemeinsam mit Hansainvest den ersten offenen Immobilienpublikumsfonds für europäische Studentenwohnungen aufgelegt. Der „Crosslane Student Real Estate Fund“ (CSREF) setzt auf einen Trend, da Wohnimmobilien für Studenten in den europäischen Märkten auf ein zunehmendes Interesse stoßen.

**Anlagestrategie:** Der Fonds wird europäische Wohnimmobilien erwerben, die an Studenten vermietet sind und regelmäßige Erträge sowie die Chance auf eine kontinuierliche Wertsteigerung bieten. Ein besonderes Augenmerk wird auf Deutschland gelegt. Hierbei kommen insbesondere größere Universitätsstädte in Betracht, in denen das Verhältnis von Angebot und Nachfrage von Studentenwohnungen attraktiv erscheint.

**Assetklasse:** Nach der Einschätzung von **Catella** gilt die relativ neue Assetklasse Student Housing als

vergleichsweise stabil. Sie ist durch weiter steigende Studentenzahlen und einen strukturellen Mangel an bezahlbarem Wohnraum mit einem geringen Investmentrisiko verbunden. Auch in Zeiten einer Rezession hat sich die Anlageklasse gut gehalten, nicht zuletzt, weil es gerade dann zu einem Anstieg von Studienanfängern kam. In Großbritannien sind Studentenwohnungen als eigene Assetklasse anerkannt. Das Transaktionsvolumen lag dort im Jahr 2015 bei rund sieben Milliarden Euro. **Crosslane** glaubt, dass das aktuell fehlende Angebot an Studentenwohnungen in Europas führenden Universitätsstädten eine ähnliche Anlagechance darstellt wie die, die sich in der Vergangenheit in Großbritannien ergeben hat. Hiervon möchte der Fonds profitieren, da Europa nach Auffassung von Crosslane noch in den Kinderschuhen steckt.

**Teilesegment:** Der Bau von Studentenapartments in Deutschland floriert vor allem im hochpreisigen Segment. Die Betreiber privater Studentenwohnanla-



**alocava**

## LUKRATIVER IMMOBILIENHANDEL IM PROFESSIONELLEN FONDSGEWAND

- Alternativer Investmentfonds nach KAGB
- Initiator mit langjähriger Erfahrung und 1 Mrd. Euro Assets under Management
- Marktführer im Bereich der Immobilienhandelsfonds
- Immobilientransaktionsvolumen in 2015 von ca. 375 Mio. Euro (Verkehrswerte)
- Nur Immobilien in Deutschland
- Kein Fremdkapital
- Gewinnunabhängiges Entnahmerecht
- Externe KVG: AVANA Invest GmbH
- Verwahrstelle: Rödl & Partner AIF Verwahrstelle GmbH

**JETZT VERTRIEBSPARTNER WERDEN!**  
[WWW.ALOCAVA.COM](http://WWW.ALOCAVA.COM)

**Wichtiger Hinweis:**

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Bei dem alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. einen Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem aktuellen Verkaufsprospekt, den darin enthaltenen Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie im Internet unter [www.alocava.com](http://www.alocava.com) in der Rubrik „Beteiligen“ abrufen oder über die alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG, Konrad-Adenauer-Str. 15, D-72072 Tübingen kostenlos anfordern.

# DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

Jetzt  
investieren!



Die **publity Performance Fonds Nr. 8 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** investiert mit deutschen Immobilien aus Bankenverwertung in ein breites Spektrum gewerblich genutzter Qualitätsimmobilien in guter Lage – vorzugsweise in Ballungsräumen mit Wachstumspotential wie Frankfurt/Main, Düsseldorf, Hamburg, Berlin und München.

- neue KAGB-konforme Generation geschlossener alternativer Investmentfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2021
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- Gesamtbetrag der angebotenen Vermögensanlagen 30 Millionen Euro
- 152,37 % prognostizierter Gesamtmittelrückfluss (vor Steuern)

Weitere Informationen unter  
Tel. 0341 / 26 17 87 - 61 oder  
[www.publity-performance.de](http://www.publity-performance.de)



KZ-Prüfung: PR 30/2010, 0111-51 - publity Performance GmbH, Landstr. 10, 60403 Leipzig

  
publity

gen haben nach einer Erhebung von **Savills Research** vor allem Studierende mit überdurchschnittlichem Einkommen im Fokus. Sie agieren in einem Marktsegment, in dem Studentenwerke und andere gemeinnützige Träger nicht aktiv sind. Fraglich ist, wie hoch das Nachfragevolumen in diesem Hochpreissegment ist. Savills hat ermittelt, dass in den 30 größten Hochschulstädten nur zehn Prozent der Studenten mehr als 450 Euro Miete zahlen. Zwar ist nach den Erhebungen von Savills auch das Hochpreissegment weit von einer Sättigung entfernt. Andererseits haben Studenten, die 450 Euro und mehr im Monat für Miete ausgeben, auch Optionen am freien Wohnungsmarkt.

**Nachfragetreiber:** Studenten sind mobiler geworden und legen Wert darauf, einen Abschluss an einer weltweit anerkannten Universität zu erlangen. Da es unwahrscheinlich ist, dass sich diese Universitäten zufälligerweise in der Nähe ihres Heimatortes befinden, fokussiert sich die Nachfrage nach studentischem Wohnraum auf große oder anerkannte Universitätsstädte. Hinzu kommt, dass Deutschland auch für internationale Studenten interessant ist. Durch den Zustrom dieser Studenten wird eine weitere Nachfrage nach Wohnraum erwartet. Darüber hinaus hat Deutschland innerhalb von Europa im Verhältnis zu den eingeschriebenen Studenten den größten Nachholbedarf bei Studentenwohnungen.

**Portfoliostruktur:** Das noch aufzubauende Portfolio soll eine Mischung aus Bestandsimmobilien, Neubauten und Renovierungsobjekten beinhalten. Dabei liegt der Fokus letztlich klar auf hochwertigen und modern ausgestatteten Studentenwohnheimen mit einer Vielzahl von sozialen Einrichtungen vor Ort. Die Objekte sollen eine Größe von 150 bis 400 Zimmern aufweisen. Mit Blick auf die Zahl an Studenten, ihr prognostiziertes Wachstum, den Mangel an Unterkünften, die Mieten und das Ranking der Top-Universitäten sucht der Fonds aktiv nach Investitionsobjekten insbesondere in den Städten München, Heidelberg, Berlin, Tübingen, Frankfurt und Dresden.

**Risikoaspekte:** Einen wesentlichen Einfluss auf den nachhaltigen Erfolg einer Investition in Studentenwohnungen wird die Zahl der künftigen Studenten haben. Kritische Stimmen sehen hier ein kurzfristiges Leerstandsrisiko

## Sontowski

### Schulgrundstück

Der Bauträger und Investor **Sontowski & Partner** aus Erlangen plant auf dem ehemaligen Grundschulareal der Gemeinde Gauting südlich von München den Bau eines Wohn- und Geschäftshauses. In dem Neubauprojekt sollen 52 Wohnungen, dazu Einzelhandels- und Büroflächen entstehen. Insgesamt baut Sontowski 3.300 Quadratmeter Wohnfläche verteilt auf 52 Wohnungen, 2.570 Quadratmeter Einzelhandelsfläche und 280 Quadratmeter Büro- und Dienstleistungsfläche.

durch die geplante Rückkehr zum neunjährigen Gymnasium. Einschneidendere Folgen ergeben sich durch den demografischen Wandel. Da die Geburtenrate seit Jahren rückläufig ist, sinkt auch die Zahl der potenziellen Studenten. So kalkuliert die „Ständige Konferenz der Kultusminister der Länder“, dass die Zahl der Studienanfänger von aktuell gut 500.000 (2016) bis zum Jahr 2025 auf knapp 422.000 fallen wird. Zudem gibt es klassische Marktrisiken. So musste im Jahr 2013 der größte Betreiber von Studentenwohnungen in Großbritannien, die **Opal Group**, Insolvenz anmelden, da es Probleme mit der Refinanzierung von Darlehen gab.

**Gewinn-Szenario:** Mittel- bis langfristig wird eine Gesamtrendite von sechs Prozent angestrebt. Die jährliche Ausschüttung soll bei drei Prozent liegen.

**Kostenstruktur:** Die Kostenbelastung ist durchaus beachtlich. Neben dem einmaligen Ausgabeaufschlag von 5,5 Prozent wird das Fondsvermögen mit jährlichen Kosten von 1,86 Prozent belastet. Das ist für einen offenen Immobilienfonds viel und mindert entsprechend die Renditeaussichten.

**Meiner Meinung nach....** Wohnimmobilien für Studenten sind als neue Asset-Klasse en vogue. Steigende Studentenzahlen treffen insbesondere in Deutschland auf ein unzureichendes Angebot an Unterkünften. Zu bedenken ist allerdings der demografische Wandel, also die rückläufigen Geburtenzahlen, die mittel- bis langfristig die Nachfrage nach Studentenwohnungen beeinflussen werden. Kompensiert werden könnte dies durch den Zustrom ausländischer Studenten. Zu guter Letzt belasten auch hohe Fondskosten die Renditeaussichten der Anleger. □

**Robert Fanderl**

Immobilien Energie Multi Asset

# SACHWERTE. SEIT 1976.



## Investitionen in deutsche Wohn- und Handelsimmobilien

Projektentwicklungen von Wohn- und Handelsimmobilien sind eine attraktive Ergänzung im Portfolio institutioneller Investoren und vermögender Privatanleger. BVT bietet ausgewählte Beteiligungsangebote an der Entwicklung deutscher Immobilien im Rahmen individueller Co-Investments.

### BVT Co-Investments

Bislang realisiert	25 Projekte
Gesamtinvestitionsvolumen	> 200 Mio. EUR

Wir informieren Sie gerne über aktuelle Angebote.

Illustration des Premium-Wohnbauprojekts „München – Trogerstraße“ der LEGAT GROUP, das im Rahmen des BVT-ADMODUS Co-Investprogramms co-finanziert wurde.

**40** Jahre Kompetenz in Kapitalanlagen

Bei den oben beschriebenen Investitionsmöglichkeiten handelt es sich um Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG), für die kein Verkaufsprospekt aufgestellt wird; eine Prospektspflicht besteht nicht (§ 2 Absatz 1 Ziffer 3 VermAnlG). Bei den Vermögensanlagen handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken verbunden sind. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob die Investitionsmöglichkeiten für sie geeignet sind. Zu diesem Zweck können Investoren die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen bzw. Informationen einschließlich einer für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten von ihrem Anlageberater oder von der BVT Unternehmensgruppe, Leopoldstraße 7, 80802 München, erhalten.

Mehr erfahren:  
E-Mail: [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de)  
Telefon: +49 89 381 65-206  
[www.bvt.de](http://www.bvt.de)

## Hannover Leasing

### Denk!mal in Münster

**Hannover Leasing** hat das Büro- und Geschäftshaus „Denk!mal“ in Münster erworben. Das Objekt bietet 6.000 Quadratmeter Mietfläche und ist an zehn Parteien vermietet. Das in den fünfziger Jahren errichtete Gebäude zählt zu den ersten modernen Bürohäusern der Nachkriegszeit und wurde 1994 unter Denkmalschutz gestellt. Verkäuferin ist eine Gruppe von Privatpersonen. Hauptmieter der Büroimmobilie ist die Rechtsanwaltskanzlei **Mönigundpartner** mit 1.560 Quadratmetern.

# Touristen trotzen Terrorgefahr

Paris belegt in Hotel-Index von Colliers den ersten Platz vor London

**Paris belegt in der ersten Ausgabe des Hotel Investment Attractiveness Index von Colliers International mit 20 europäischen Städten Platz eins.**

Damit werden Prognosen widerlegt, denen zufolge Investoren und Touristen Paris wegen der politischen Unsicherheit und bestehender Sorgen um die nationale Sicherheit den Rücken kehren könnten. Die französische Hauptstadt konnte sich dank des starken Nachfragewachstums, der soliden Hotelleistung, hoher Renditen und seiner Markttiefe zwischen 2012 und 2016 die Führungsposition sichern.

„Investoren benötigen genaue Informationen, in welchen Städten sie die

höchsten Renditen erzielen können. Das ist in einer politisch wie auch wirtschaftlich unsicheren Welt schwer vorherzusagen. Unser Index bietet empirische Belege, mit denen wir unsere Kunden beraten können“, sagt **Andreas Erben**, Head of Hotels bei **Colliers International** in Deutschland. Die Daten zeigten, dass Paris im Hinblick auf die Exit-Renditen und das Hotelinvestitionsvolumen zwischen 2007 und 2016 besonders gut abschnidet. Außerdem kamen 2015 rund 15 Millionen ausländische Touristen in die Stadt. Zwischen 2012 und 2016 lag die Auslastung der Hotels bei mehr als 77 Prozent.

Der Colliers-Index basiert auf zwölf

**ZBI** - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

**ZBI** Zentral Boden Immobilien Gruppe

## ZBI WohnWert 1

Partizipieren Sie an der Entwicklung am deutschen Wohnimmobilienmarkt

### ■ Werthaltige Investments in Sachwertanlagen

■ **5.000 €**  
Mindestzeichnungssumme

■ **Auszahlungen bis 5,00 % p.a.**  
von 3,00 % p.a. auf 5,00 % p.a. ansteigend\*

■ **Kunde-zuerst-Prinzip**  
Auffüllung der Hurdle Rate bis auf 5,00 % p.a. und Überschussbeteiligung aus überschreitenden Gewinnen\*

■ **Initiator mit 15 Jahren Erfahrung**  
im Fondsgeschäft



ZBI Zentral Boden Immobilien AG  
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

Henkestraße 10  
E-Mail: [service@zbi-ag.de](mailto:service@zbi-ag.de)

91054 Erlangen  
[www.zbi-ag.de](http://www.zbi-ag.de)

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für eine Beteiligung am genannten ZBI WohnWert 1 darstellt. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem jeweiligen veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den entsprechenden wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter [www.zbi-ag.de](http://www.zbi-ag.de) abgerufen oder über die ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert werden. \* Prognose



**Notre Dames de Paris.** Frankreichs Hauptstadt steht im ersten Hotel-Index von Colliers auf Position eins. Die beste deutsche Stadt Berlin liegt auf dem fünften Platz.

liegt. In allen anderen Bereichen weisen die beiden Städte dagegen sehr ähnliche Wertungen auf. Am unteren Ende der Rangliste reichen die guten Werte bei den Entwicklungskosten in Bukarest nicht aus, um die geringe Nachfrage und den nicht vorhandenen Markt für Hotelinvestments in der Stadt auszugleichen. Die Stadt belegt daher den letzten Platz.

Istanbul erreicht mit Rang 17 trotz seiner Marktgröße einen relativ niedrigen Platz. Hier ist die Nachfrage insgesamt gut, und die Entwicklungskosten sind gering. Doch die Rendite wird durch die geringe

Auslastung in Mitleidenschaft gezogen. Und auch das aktuelle politische und wirtschaftliche Klima erweist sich als nicht förderlich für einen soliden Investmentmarkt.

Zürich ist eine Stadt, die Investoren künftig im Auge behalten sollten. Hier war die operative Leistung in den vergangenen Jahren hervorragend, was auf einen Mangel an hochwertigen Hotels hindeutet. Das Investoreninteresse im Hotelsegment ist groß, und wenn die Nachfrage weiter zunimmt, könnte Zürich trotz der hohen Entwicklungskosten zu einem der interessantesten Entwicklungs- und Investitionsstandorte werden.

Manchester und Dublin schneiden ebenfalls gut ab. In beiden Städten übersteigt die Hotelleistung die Nachfrage, und es gibt deutliche Anzeichen für einen Anstieg in den kommenden Jahren. Das sollte die Attraktivität der Städte für Entwickler und Investoren gleichermaßen steigern. **Susanne Kiese**, Head of Research bei Colliers International Deutschland: „Mit dem Hotel Investment Attractiveness Index können wir diesen äußerst dynamischen Markt auf einzigartige Weise analysieren. Durch die Zusammenführung der zwölf Variablen erhalten wir tiefe Einblicke in die aktuelle Hotelimmobilienbranche und können mitunter sogar zukünftige Entwicklungen vorhersagen.“ □

gewichteten Untersuchungsvariablen, die eine Höchstwertung von 400 Punkten ermöglichen. Zu den berücksichtigten Faktoren zählen das Pro-Kopf-BIP, die Beschäftigtenzahl insgesamt, der Pendleranteil, Touristenzahlen, Zimmerauslastung, durchschnittlich erzielte Zimmerraten (Average Daily Rate, ADR), der Ertrag je Zimmer (RevPAR), Grundstückspreise, Baukosten, Exit-Renditen und das Investitionsvolumen. Die jeweiligen Werte wurden zusammengerechnet und ergeben so die Rangliste der besonders nachgefragten und leistungsstarken Städte. Das erlaubt auch Schlüsse darüber, welche Rolle die Attraktivität einer Stadt beim Erwerb bereits bestehender Hotels und bei der Entwicklung neuer Hotelprojekte spielt.

### Die wichtigsten Ergebnisse:

London und Barcelona belegen die Plätze zwei und drei als interessanteste Investitionsstandorte, dicht gefolgt von Amsterdam und Berlin.

Die Siegerstädte Paris und London sind einander sehr ähnlich. Da die Entwicklungskosten in Paris aber etwas niedriger sind, belegt die Stadt den ersten Platz. Bei den niedrigen Entwicklungskosten schneidet Barcelona besonders gut ab und macht die Stadt so attraktiv, dass sie noch vor Amsterdam

## Formart

### Wohnen in Berlin

Die **Formart GmbH & Co. KG** plant den Bau von 548 Miet- und Eigentumswohnungen und einer Kindertagesstätte in Berlin-Mitte. Im „Quartier Luisenpark“ entstehen in Zusammenarbeit mit der kommunalen **HOWOGE** Wohnungsbaugesellschaft mbH 139 Mietwohnungen, die überwiegend über die Wohnungsbauförderung des Landes Berlin finanziert und für Einstiegsmietten von 6,50 Euro pro Quadratmeter vermietet werden. Darüber hinaus errichtet Formart 409 Eigentumswohnungen.

# Aktien, Tagesgeld, Crowdinvest

Exporo erstellt Profil des typischen Anlegers - zwei Drittel sind Mehrfachtäter

Die Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Exporo hat das Anlegerverhalten bei Crowdinvestments untersucht. Ein Ergebnis: Anleger betrachten Immobilien-Crowdinvestments nach direktem Eigentum und Offenen Immobilienfonds als sicherstes Anlageprodukt.

So haben 65 Prozent der befragten Investoren regelmäßig Investments getätigt oder bezeichnen sich selbst sogar als Investmentexperte. Lediglich vier Prozent weisen noch keinerlei Investmenterfahrung nach. Zwei Drittel der Investoren haben gute Erfahrungen gemacht und planen, künftig in weitere Immobilien-Crowdinvesting-Projekte zu investieren. Als Hauptmotiv nennen sie

vor allem die Rentabilität (98 Prozent) und Sicherheit (95 Prozent). Liquidität ist lediglich 57 Prozent der befragten Investoren wichtig.

Der durchschnittliche Anleger ist männlich, 51 Jahre alt und legt sein Geld hauptsächlich in Aktien, Tagesgeld und Aktienfonds an. Am liebsten investiert er im Immobilienbereich in Wohnobjekte in einer der Top-Sieben-Städte, die von einem erfahrenen Projektentwickler realisiert werden. Zudem soll die Kapitalbindung unter zwei Jahren liegen.

Bei der Risikoeinschätzung verschiedener Immobilien- Kapitalanlageprodukten schätzen 50 Prozent der Anleger Immobilien-Crowdinvesting als sicher ein.

**PROJECT**  
Investment

Werte für Generationen

*Eutspauut investieren*

mit den vielfach ausgezeichneten  
Immobilienbeteiligungen von **PROJECT Investment**

- Entwicklung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Sicherheit durch reine Eigenkapitalbasis und hohe Streuungsbreite
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

## Warburg-HIH

### Quartier in Berlin

**Warburg-HIH Invest Real Estate** erwirbt für ein Individualmandat der **Rheinischen Versorgungskassen** das „Quartier am Auswärtigen Amt“ in Berlin-Mitte. Das Objekt mit einer Gesamtfläche von rund 19.500 Quadratmetern besteht aus sieben Gebäudeteilen und einer Tiefgarage. Drei Bauteile entfallen auf die Nutzungsart Büro, zwei auf Hotel und zwei auf Wohnen, die über einen gemeinsamen Innenhof miteinander verbunden sind. Die Büro-, Hotel- und Wohneinheiten sind voll vermietet.

Immobilien-Crowdinvesting liegt damit hinter Immobilieneigentum (92 Prozent) und Offenen Immobilienfonds (54 Prozent) auf dem dritten Rang. Rund 64 Prozent der Befragten geben an, dass der Anteil von Crowdinvestments am persönlichen Portfolio lediglich bei bis zu zehn Prozent liegt. Insgesamt zeigt sich, dass bei rund 80 Prozent der Anleger Immobilien-Crowdinvesting maximal 20 Prozent des Gesamtportfolios ausmacht. Crowdinvesting wird in der Portfolioallokation also mehr als Beimischung genutzt. Der durchschnittliche Anteil am Gesamtportfolio beträgt 17 Prozent.

Bei der Auswahl eines Immobilien-Crowdinvesting-Projektes spielen für 96 Prozent der Befragten der Gesamteindruck und die Attraktivität des Projektes die Hauptrolle. Danach folgen mit 91 Prozent der Background des Projektentwicklers und der bisherige Erfolg der Crowdinvesting-Plattform (89 Prozent).

Am wenigsten wichtig sind die Nähe zum Objekt (zwölf Prozent) und ein hoher Maximalanlagebetrag (22 Prozent).

Bei den Projekten bevorzugten 44 Prozent der Befragten Wohnobjekte. Weitere 30 Prozent haben keine Präferenz. Auf dem dritten Rang folgen Pflegeheime mit 13 Prozent. Rund 32 Prozent bevorzugen Bestandsprojekte, 17 Prozent Neubau, der restliche Teil der Befragten verfolgt keine Präferenz.

„Unsere Anlegerbefragung zeigt, dass der durchschnittliche Investor, trotz hohem Durchschnittsalter, den neuen Techniken gegenüber sehr aufgeschlossen ist“, kommentiert **Simon Brunke**, Vorstand und Mitgründer von **Expro**. Weniger als ein Viertel der Befragten investiert über einen Anlage- oder Bankberater. Der Digitalisierungsprozess werde demnach von nahezu allen Generationen angenommen. □

## Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds

## Hanseatische Kapitalverwaltung AG



Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z. B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktanszen.

### HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg  
Telefon: +49 40.30 38 86-0  
Telefax: +49 40.30 38 86-20  
E-Mail: [info@diehanseatische.de](mailto:info@diehanseatische.de)  
[www.diehanseatische.de](http://www.diehanseatische.de)

INVESTING IN WHAT MATTERS

# “Zeitgemäßes und bezahlbares Wohnen: Student Housing ist mittlerweile eine feste Größe dieses Megatrends“

Hans-Peter Renk  
Fondsmanager



Mit unserer fokussierten Real-Asset-Strategie, umgesetzt von unseren spezialisierten Teams, bieten wir unseren Kunden Investments mit attraktivem Rendite-Risiko-Profil und tragen gleichzeitig positiv zur Erfüllung der langfristigen, menschlichen Grundbedürfnisse bei.

Dazu zählen das Bedürfnis nach Orten zum Arbeiten, Einkaufen, Wohnen und Parken sowie das Bedürfnis nach Kommunikation und nach Nahrung. Bouwfonds IM verwaltet ein Portfolio, das folgende Asset-Klassen umfasst: Gewerbe und Wohnimmobilien, Kommunikationsinfrastruktur, Parken und Farmland.

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

 **bouwfonds**  
investment management

# „Anforderungen an KVG werden steigen“

Xolaris-Gründer Stefan Klaile sieht Investitionen in Sachwerten vor einer Renaissance

Als einziges Unternehmen Deutschlands hält die Xolaris Gruppe zwei Service-Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) unter ihrem Dach. Der Fondsbrief sprach mit Gründer und Geschäftsführer Stefan Klaile.

**Der Fondsbrief:** Sie haben im vergangenen Jahr die KVG des Emissionshauses Reconcept übernommen. Warum?

**Stefan Klaile:** Auch wenn uns der Kauf zunächst zusätzliche Kosten verursacht hat, so passt die Übernahme ideal in unsere Strategie und verschafft uns ein Alleinstellungsmerkmal. Wir richten eine KVG komplett auf Publikums-AIF aus, die andere auf das Geschäft mit Spezialfonds. Denn das sind zwei grundverschiedene Zielgruppen. Darüber hinaus ergänzen wir durch die Adrealis unsere Kompetenzen um Erneuerbare Energien als Anlageklasse.

**Zu welchen Preisen wird solch eine KVG gehandelt?**

Manch Initiator hat da falsche Vorstellungen und will seinen finanziellen Einsatz zurück, doch das ist illusorisch. Realistischer ist der Wert des hinterlegten Eigenkapitals.

**Eine ganze Reihe von Emissionshäusern hat sich mit einer eigenen KVG überschätzt.**

Das ist so. Kosten und Aufwand sind deutlich höher, als von den mittelständischen Initiatoren geschätzt. Und die Anforderungen werden weiter steigen. Die BaFin erwartet künftig unter anderem digitale Anlegerverwaltung und Risikocontrolling, eventuell sogar zwei voneinander unabhängige Rechenzentren. Das dürfte die IT-Kosten exorbitant in die Höhe treiben.

**Ist das für die Verwaltung von Sachwerten nicht total überzogen?**

Vom heutigen Standpunkt schon. Aber die BaFin differenziert nicht mehr zwischen Sachwerten und Investmentgesellschaften. Ich schätze, dass die Behörde noch zwei Jahre Ruhe gibt, aber dann wird sie die Zügel anziehen. Sollten wir noch ein, zwei Pleiten erleben, wahrscheinlich früher.

**Es gibt doch – unabhängig von den Kosten - sicher auch Argumente für eine KVG unter dem Dach des Emissionshauses.**

Mit einer eigenen KVG kann sich der Initiator sicher sein, dass seine Entscheidungen im Haus so umgesetzt werden, wie er das ver-



Stefan Klaile. Gründer und Geschäftsführer.

langt. Er bestellt den Jahresabschlussprüfer und den Gutachter selbst. Und nicht zu vergessen: Manche Fondsmanager versprechen sich als Vorstand einer KVG Ruhm und Ehre. Das ist für viele ein entscheidendes Argument. Wir sind allerdings überzeugt, dass die Anleger eine Service KVG als Qualitätsmerkmal schätzen werden. Denn sie ist eine unabhängige Kontrollinstanz. Trotzdem entlastet sie auch den Initiator, der sich voll auf sein Geschäft konzentrieren kann.

**Es kursieren Schätzungen, nach denen sich eine eigene KVG erst ab einem Umsatz von einer Milliarde Euro rentiert.**

Das erscheint durchaus realistisch. Bei den aktuellen Umsätzen benötigen die Anbieter einen langen Atem.

**Ist es wahrscheinlich, dass die BaFin den Markt der geschlossenen Publikumsfonds mit immer strengeren Vorschriften austrocknen will?**

Das sehe ich nicht so. Im Gegenteil. Ich bewerte den Markt derzeit als bullish. Der Sachwerte-Bereich steht vor einer Renaissance. Die Nachfrage ist vorhanden, aber das Angebot an guten AIF ist noch überschaubar. Wozu die Entwicklung meiner Ansicht nach führen wird, ist dies: Irgendwann werden wir nur noch regulierte AIF sehen. Keine Angebote nach dem Vermögensanlagegesetz mehr und auch keine Crowd-Investments in Form von Nachrangdarlehen.

**Wie wird der Vertrieb darauf reagieren?**

Der Weg geht in Richtung Digitalisierung. Die kommenden Anleger-Generationen werden zunehmend unabhängiger von Beratern. Sie werden sich online informieren und Sachwerte wie Aktien immer öfter direkt kaufen. □

## Project

### Wohnungen für 77 Millionen verkauft

Im ersten Quartal konnte **Project** Wohnungen im Wert von rund 77 Millionen Euro verkaufen. Im gleichen Zeitraum haben private Anleger 20,3 Millionen Euro in die aktuell in Platzierung befindlichen Publikumsfonds „Wohnen 15“ und „Metropolen 16“ investiert – ein Plus von 44 Prozent. Bis zum Jahresende geht Project von einem Gesamtumsatz in Höhe bis zu 300 Millionen Euro aus. **Aufgrund des nachhaltigen Unternehmenswachstums bieten beide Project-Gruppen zusammen bundesweit mehr als 60 offene Stellen an, darunter im Bereich Controlling, Recht, Grundstücksakquisition, Research, Architektur, Bauleitung, Marketing, Softwareentwicklung und Wohnungsverkauf.**

In Wien hat Project das Grundstück Breitenfurterstraße 510 im Wiener Bezirk erworben. Auf dem 3.800 Quadratmeter großen L-förmigen Grundstück entwickelt Project ein Wohnensemble. Das Verkaufsvolumen liegt bei zehn Millionen Euro. In das Objekt investieren unter anderem die Fonds 15, 16 und der Spezial-AIF Metropolen SP 2. Mit den Ankäufen hat der Publikums-AIF Metropolen 16 in bislang 13 Immobilienentwicklungen investiert und seine Mindeststreuungsquote von zehn Objektinvestitionen überschritten.

Im nördlich von Frankfurt am Main gelegenen Oberursel hat Project außerdem das Baugrundstück An der Billwiese 22-28 angekauft.

# Knackpunkt Plausibilitätsprüfung

AfW befragt Vermittler nach ihrer Meinung zu geschlossenen AIF

**Finanzanlagevermittler beklagen das mangelnde Angebot an vertriebsfähigen geschlossenen Finanzanlagen. Dass sie sich von der Vermittlung dieser lange Zeit unregulierten Produktparte abwenden, hat laut dem AfW-Vermittlerbarometer aber auch noch andere Gründe.**

Für 41 Prozent der vom AfW befragten Vermittler mit einer entsprechenden Erlaubnis gibt es nicht ausreichend viele vermittelbare Angebote bei den geschlossenen Sachinvestments. Eine fast genauso große Gruppe von 40 Prozent hält das Angebot hingegen für ausreichend. Rund 13 Prozent können die Lage nicht beurteilen, und sechs Prozent haben nicht geantwortet.

Von den rund 1.000 befragten Vermittlern besitzen rund 57 Prozent die Erlaubnis zum 34f. Davon halten 96 Prozent die Kategorie 1 (offene Investmentvermögen), 52 Prozent die Kategorie 2 (geschlossene Investmentvermögen) und 34 Prozent die Kategorie 3 (Vermögensanlagen). Somit vermitteln laut Umfrage nur mehr 22 Prozent der Vermittler Geschlossene Sachinvestments. Von den 34f-Lizenzinhabern sind es 62 Prozent. Das bedeutet: 38 Prozent könnten die Angebote vermitteln, tun dies aber derzeit nicht.

Als Gründe führten diejenigen an erster Stelle an, ihre Kunden hätten vor der Regulierung schlechte Erfahrungen mit Produkten dieser Art gemacht (42 Prozent). Gut ein Drittel führte eine ganze Reihe sonstiger Gründe auf, dazu gehören etwa „zu wenig guter Produkte am Markt“, „intransparent“, „Teufelszeug“. Und 21 Prozent halten die Sachwertanlagen als rechtlich zu komplex und damit zu beratungsintensiv.

„Bei vielen Vermittlern ist noch nicht angekommen, dass sich mit den Änderungen durch das Kapitalanlagegesetzbuch, das KAGB, extrem viel zum Posi-

tiven getan hat, im Sinne von Transparenz und Sicherheit bei den Produkten. Hier gilt es vor allem durch die Produktgeber, weiter Aufklärungsarbeit zu betreiben“, meint AfW-Vorstand und Rechtsanwalt **Norman Wirth**.

Interessanterweise scheinen die Provisionen keine Rolle zu spielen, so Wirth. Zumindest sei kein Vermittler bereit, das zuzugeben: Kein Befragter mit passender Lizenz bejahte die Aussage, aufgrund zu niedriger Provisionen nicht zu vermitteln.

Was müsste passieren, damit 34f-Vermittler wieder mehr Vertriebsaktivität in diesem Bereich entfalten? Bei dieser Frage gab es viele Einzelmeinungen. Zusammengefasst wünschen sich Vermittler mehr Argumentationshilfen über die Änderungen des KAGB, mehr Know-How über die (Weich-)Kosten, mehr Wissen über die Haftungssituation und über die Beratungsdokumentation.

Eine wichtige Rolle spielt die Plausibilitätsprüfung, die vom Vermittler selbst vorzunehmen ist, und für die er auch haftet. Würde diese Vorgabe entfallen, könnten sich etliche Vermittler wieder mehr für die geschlossenen Sachwertanlagen erwärmen. Falls die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Plausibilität der Produkte verbindlich garantieren würde, geben 41 Prozent der Lizenzinhaber nach §34f Nr.2 an, sie würden diese Produkte dann auch wieder verstärkt vermitteln. Ein Drittel würde sie vermitteln wie bisher. Weitere neun Prozent würden dann erst in die Vermittlung einsteigen. Für 15 Prozent würde sich nichts ändern, sie blieben bei ihrer ablehnenden Haltung.

Leider sei eine Plausibilitätsprüfung seitens der BaFin in weiter Ferne. Zwar wäre die Staatshaftungsproblematik über eine Versicherungslösung zu klären, aber grundsätzlich wolle und könne die BaFin das derzeit nicht leisten. □

# Risiken erfordern langfristige Strategien

Patrizia untersucht Immobilienmärkte und bewertet Europa als attraktives Investmentziel

**Eine langfristige Perspektive auf die weltweiten Immobilienmärkte spricht weiterhin für Immobilieninvestments in Europa. Das ist ein zentrales Ergebnis des diesjährigen europäischen Gewerbeimmobilienmarktberichts „Patrizia Insight 2017“.**

Politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten sollte demnach mit langfristigen Investmentstrategien begegnet werden, die einen klaren Fokus auf fundamentale Marktdaten und die Lage der Immobilien legen, um gute Renditen zu erzielen und mögliche Risiken zu minimieren. „Das vergangenen Jahr hat gezeigt, dass die öffentliche Meinung nicht vorhersehbar ist und politische Risiken genau beobachtet werden müssen“, sagt der Verfasser der Studie, **Marcus Cieleback**, Group Head of Research bei der **Patrizia Immobilien AG**, mit Blick auf die Brexit-Entscheidung und die Wahlen in den USA.

Betrachtet man die unterschiedlichen gewerblichen Immobiliennutzungsarten sowie die Entwicklungen, die hinter den Zahlen stecken, wird schnell deutlich, warum Investoren eine weitsichtige Perspektive benötigen, um überdurchschnittliche Renditen zu erzielen.

Im Bereich Einzelhandelsimmobilien wird deutlich, dass die Spitzenrenditen zurückgehen und die Bandbreite schmaler wird (2016: 3,0 – 4,2 Prozent; 2012 4,0 – 5,6 Prozent), während die Bandbreite der Mietsteigerungen (2016: 1,8 – 5,8 Prozent; 2014: 3,4 – 6,1 Prozent) auseinandergeht. Hintergrund ist eine Polarisierung innerhalb des Sektors, die zu einer wachsenden Anzahl schwächerer Märkte führt, während in einer Reihe von Märkten ein beschleunigtes Wachstum über dem EU-Durchschnitt zu beobachten ist.

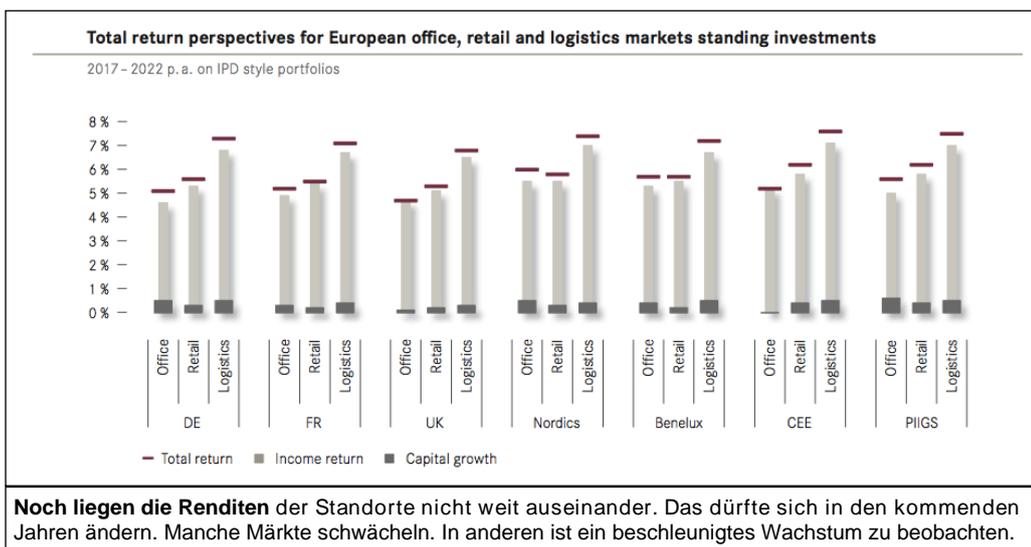
Dominante High Street Lagen werden auch in Zukunft bei Verbrauchern beliebt bleiben, während die Popularität abseitiger Einzelhandelslagen mit zunehmender Beliebtheit des Online-Handels weiter abnehmen wird.

Das Gleiche gilt für Büro- und Logistikimmobilien. Mieten und Leerstandsdaten lassen im aktuellen Büroimmobilienzyklus nur ein begrenztes Mietwachstum von 2,0 – 4,0 Prozent zu. Wachstumspotenziale bieten hingegen Investitionen in Märkten mit einem begrenzten oder nur schwer erweiterbaren Angebot. Auch für den Bereich Logistikimmobilien zeigt die Studie Potenzial für stabiles Mietwachstum in den europäischen Ländern auf, die in ihrer Entwicklung der Logistikbranche hinter den Kernmärkten zurückliegen.

Der Bericht verdeutlicht, dass auf langfristige Sicht Immobilieninvestments in Europa im relativen Vergleich mit anderen Regionen an Attraktivität gewinnen, und das Risiko eines Wertverlustes geringer ist. Hintergrund ist ein geringeres Wachstum, das zu einem geringeren Wertzuwachs und letztlich zu niedrigeren Total Returns führen wird. Daher wird Europa aufgrund der geringen Volatilität und des niedrigen durchschnittlichen Wertzuwachses, insbesondere im Vergleich mit Nordamerika oder Großbritannien, eher Renditen wie in der Vergangenheit bieten können.

„Auch wenn Investoren hinsichtlich der anhaltenden Unsicherheit im Markt aufmerksam bleiben sollten, sind wir zuversichtlich, dass die Kombination einer langfristigen Investmentstrategie mit ausgewählten

Immobilien in verschiedenen regionalen Märkten nach wie vor überdurchschnittliche Renditen liefern kann“, erläutert Cieleback zusammenfassend. „Auf dieser Basis bleibt Europa unter Berücksichtigung der demografische Entwicklung, der Wachstumsperspektiven, der Zinsentwicklung und der Risikopräferenzen der Investoren im globalen Vergleich ein attraktives Investmentziel.“ □



**Immac**

**Spezialfonds platziert**

Die Hamburger **Immac Immobilienfonds GmbH** hat den siebten Spezial-AIF „IMMAC Sozialimmobilien 79. Renditefonds GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ platziert. Der AIF investiert in ein 7.400 Quadratmeter großes Pflegeheim im sächsischen Leipzig, das über 116 Einzel- und 16 Doppelzimmer verfügt. Das Objekt ist erst im dritten Quartal 2016 fertiggestellt worden und wird vom Betreiber Azurit Rohr betrieben, der bereits seit 1997 am Markt tätig ist. Die Immobilie wurde von **Immac Sozialbau** errichtet. Das Investitionsvolumen beträgt 14,8 Millionen Euro bei einem Eigenkapitalanteil von 6,5 Millionen Euro.



Der Aufsichtsrat der **Immac Holding AG** hat **Mechthild Mösenfechtel** zum Finanzvorstand (CFO) bestellt. Die Juristin und Steuerberaterin ist für den Bereich Finanzen und Controlling sowie das kaufmännische Controlling des Baubereiches der Immac verantwortlich. Sie vertritt die Gesellschaft gemeinsam mit dem langjährigen CEO **Thomas F. Roth**.

**Vernetzung und andere Trends**

Jones Lang LaSalle untersucht Veränderungen auf den Büromärkten

**Die Büromärkte befinden sich im Wandel. Jones Lang LaSalle (JLL) prognostiziert, dass bis 2030 rund 30 Prozent der Unternehmensportfolios flexible Büroräume enthalten, um auf die moderne Arbeitsweise in vielen Unternehmen vorbereitet zu sein.**

Bereits heute wird mehr als ein Drittel der Zeit im Büro nicht mehr am eigenen Arbeitsplatz verbracht, sondern in Kommunikationszonen und Konferenzräumen. Rund 20 Millionen Menschen weltweit verbringen zudem einen Teil ihrer Arbeitswoche nicht im Büro. Die Konsequenzen sind unter anderem modulare Arbeitsplätze und Co-Working-Modelle. Die Agilität, sich zu verändern und modernen Arbeitsprozessen anzupassen, ist einer von zehn aktuellen Trends für Immobilienstrategien von Unternehmen, die JLL auf der Basis von Kundengesprächen und Auswertungen identifiziert hat.

„Unternehmen arbeiten mittlerweile viel strategischer mit ihrem Immobilienbestand. Moderne und attraktive

Büroflächen steigern Produktivität sowie Kreativität und sind ein zunehmend wichtiger Faktor im Kampf um die besten Köpfe“, sagt **Christian Koch**, Mitglied im Management-Board **JLL Germany**. Zudem sei eine größtmögliche Flexibilität der Flächen die beste Vorsorge, um ökonomische wie politische Risiken, die sich im Jahr 2017 ergeben können, zu begrenzen und abzufedern. Das zeichne sich in den Trends 2017 ab.

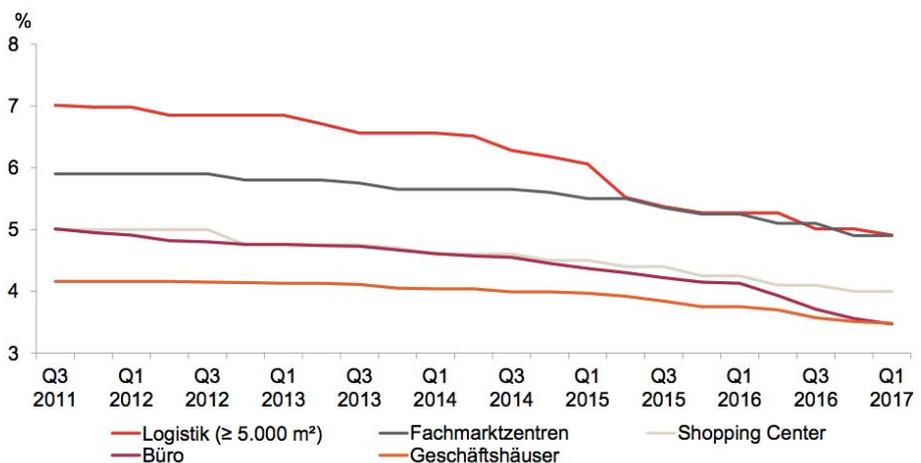
Neben Agilität hat JLL folgende Trends im Immobilienmanagement definiert:

**Risiken**

Vier von fünf CEOs weltweit sind wegen der unsicheren Konjunktur besorgt. 74 Prozent sehen geopolitische Herausforderungen als Gefahr für das Wachstum ihres Unternehmens an. Zudem werden Cyberangriffe von 61 Prozent der Geschäftsführern als Bedrohung erkannt. Eine aktivere Immobilien- und Arbeitsplatzstrategie soll eine bessere Reaktionsfähigkeit ermöglichen.

**Optimierung**

**Entwicklung der Spitzenrenditen\***



Seit Jahren talwärts. Künftig entscheiden zusätzliche Faktoren über die Rentabilität.

Markus Gotzi

# Punished

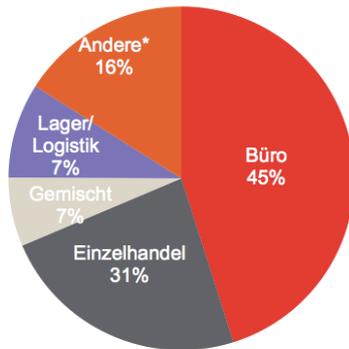
Milton Taylor ist ein Nerd. Typ Sheldon von „Big Bang Theory“. Doch er hat ein mörderisches Hobby...

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

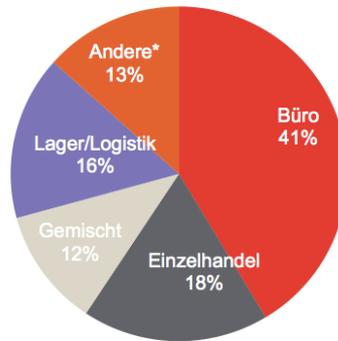
380 Seiten, ab 7,99 Euro  
als ebook und als Taschenbuch erhältlich  
ISBN 9783837099188

## Transaktionsvolumen Deutschland nach Nutzungsart

*Immobilien mit gewerblicher Nutzung*



**2016**  
52,9 Mrd. Euro



**Q1 2017**  
12,6 Mrd. Euro

© 2017 Jones Lang LaSalle IP, Inc. All rights reserved.

\* andere Nutzung: Hotels, Grundstücke, Spezialimmobilien

**Einzelhandel verliert.** Lager/Logistik und gemischt genutzte Immobilien sind dagegen im ersten Quartal 2017 auf der Siegerstraße.

Vor dem Hintergrund dieser Risiken prüfen Konzerne ihre Standort- und Investitionsstrategien sehr genau, um die Effizienz der Wertschöpfungskette im Unternehmen und die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Das gilt auch für den Personalbereich: Nur wer wettbewerbsfähig ist, kann im Kampf um die besten Talente mithalten. So gaben 57 Prozent der Personalverantwortlichen diesen Wettbewerb als ihre größte Herausforderung an.

### Intelligentes Wachstum

Strategische Firmenübernahmen und organisches Wachstum haben 2017 Priorität bei den Immobilienstrategien großer Unternehmen. Deshalb richten sie ihre CRE-Teams neu aus und schaffen Prozesse, um die positive Entwicklung zu unterstützen.

### Offene Innovation

Unternehmen setzen auf kontinuierliche Innovation für die eigene Fortentwicklung. Dazu zählen Kooperationen mit Spezialisten, die eine Disruption beschleunigen. Zwei Drittel der Unternehmen sehen in gemeinsamen Büroflächen den Mehrwert der Zusammenarbeit und Ideenfindung.

### Faktor Mensch

Firmen erkennen in der Arbeitszufriedenheit im Büro einen Bestandteil ihrer Strategie. Der Fokus liegt auf den Mitarbeitern: Denn Gesundheit und Wohlbefinden haben höchsten Einfluss auf deren Engagement.

### Vernetzte Mitarbeiter und Arbeitszeitmodelle

Durch die Vernetzung der Angestellten und befristete Arbeitszeitmodelle wird das Immobilienmanagement mit neuen Anforderungen konfrontiert. So ist der Flächenbedarf ein ganz anderer als der in einem klassischen Unternehmen, das auf Vollzeitstellen setzt.

### Intelligente Automatisierung

Durch die Automatisierung werden Rollen und Geschäftsprozesse neu definiert. So erwägen 85 Prozent der Unternehm-

menschefts, in den kommenden drei Jahren künstliche Intelligenz einzusetzen, um Prozesse zu beschleunigen. Bis 2019 werden 25 Prozent der Aufgaben in allen Stellenkategorien automatisiert sein. Die Folge ist eine radikale Umgestaltung von 50 bis 70 Prozent der Stellenprofile. Hinzu kommen neue Anforderungen an Gebäudemanagement und Wartungen. Zugleich kann die Automatisierung aber auch zu einer Verbesserung der CRE-Dienstleistungen im Lebenszyklus einer Immobilie beitragen.

### Algorithmen als Geschäftskonzept

Algorithmen unterstützen die Leistungsfähigkeit von Portfolios, indem Datenanalysen Ansatzpunkte für Verbesserungspotenzial bieten. Datengestützte Erkenntnisse schaffen so Wettbewerbsvorteile, sparen Kosten, reduzieren Risiken und steigern die Produktivität.

### Nachhaltigkeit

Geschäftsmodelle werden darauf ausgerichtet, bleibenden Mehrwert für Kunden, Mitarbeiter, Investoren und die Gesellschaft zu schaffen. Dazu gehören unter anderem Umweltbewusstsein und Vielfalt im Unternehmen. Drei Viertel der CEOs sind der Überzeugung, dass sich diese Gesamtwahrnehmung auch auf den geschäftlichen Erfolg auswirkt. □

## Impressum

Redaktionsbüro  
Markus Gotzi  
Balkhausener Str. 5-7  
50374 Erfstadt  
T: 02235/9555034  
F: 02235/4655541

[redaktion@markusgotzi.de](mailto:redaktion@markusgotzi.de)  
[www.gotzi.de](http://www.gotzi.de)  
[www.rohmert-medien.de](http://www.rohmert-medien.de)

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

**Hrsg.:** Werner Rohmert

**Verlag:**  
Research Medien AG,  
Nickelstr. 21  
33378 Rheda-Wiedenbrück,  
T.: 05243 - 901-250  
F.: 05243 - 901-251

**Vorstand:** Werner Rohmert  
eMail: [info@rohmert.de](mailto: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:**

**Bouwfonds Investment Management**  
**BVT Unternehmensgruppe**  
**DNL Real Invest AG**  
**Fairvesta AG**  
**HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG**  
**IMMAC Immobilienfonds AG**  
**Project Gruppe**  
**publity AG**  
**Real I.S. AG**  
**Wealth Management Capital Holding GmbH**  
**ZBI Zentral Boden Immobilien AG**

## In Kürze

### Pro Investor Gruppe

#### Wohnungsportfolio verkauft

Die **PI Pro-Investor Gruppe** hat nach der erfolgreichen Transaktion im Oktober 2016 weitere Teile ihres Immobilienportfolios aus dem „PI Pro-Investor Immobilienfonds 1“ und dem Immobilienfonds mit der Nummer 2 über einen Asset-Deals an die Berliner **Capital Bay GmbH** veräußert. Das verkaufte Portfolio besteht aus 19 Immobilien im Stadtkern von Hannover und setzt sich aus 754 Wohnungen und 42 Gewerbeeinheiten sowie den dazugehörigen Garagen und Stellplätzen zusammen. Die vermietbare Gesamtfläche beträgt über 52.500 Quadratmetern. Die **Krasemann Immobilien Gruppe**, Hannover, hat im Auftrag der Fondsgesellschaften die verkauften Immobilien akquiriert, angekauft, modernisiert und durch Immobilien-Management optimiert.

### Patrizia

#### Wohnportfolio in Dänemark

Die **Patrizia Immobilien AG** hat in Dänemark ein Wohnungsportfolio mit sechs Objekten und mehr als 250 Wohnungen erworben (Foto) Fünf der Objekte, darunter eine Neubauprojektentwicklung, befinden sich in der dänischen Hauptstadt Kopenhagen und eines in Aarhus. Das Portfolio umfasst 251 Wohneinheiten mit einer Gesamtfläche von mehr als 23.000 Quadratmetern. Die durchschnittliche Wohnungsgröße liegt bei rund 93 Quadratmetern. Die 33 Neubauwohnungen mit mehr als 4.300 Quadratmetern Fläche entstehen unmittelbar neben dem größten Bestandsobjekt des Portfolios mit 116 Wohnungen. Die Fertigstellung ist für 2018 geplant.



### Feri

#### Private Equity Fonds

**Feri** startet zwei neue Private Equity-Beteiligungsprogramme: Beim „Feri Private Equity Portfolio 2017“ handelt es sich um den ersten geschlossenen Publikums AIF nach deutschem Recht der **Fereal AG**, in dem vornehmlich Buyout- und Wachstumsstrategien im Small-to-Mid-Market-Segment mit Schwerpunkt in Europa und der Beimischung von Nordamerika und Emerging Markets im Fokus stehen. Der „Feri Private Equity Real Estate-Fonds II“, eine Luxemburger SICAV S.A. RAIF für professionelle und semi-professionelle Investoren, zielt auf unternehmerische Real Estate Strategien im Bereich Value-Add und opportunistische Immobilienstrategien mit Hauptfokus Europa und Nordamerika sowie Emerging Markets ab.

### HMW

#### Größte Ausschüttung ever

Die **HMW Gruppe** kündigt die größte Ausschüttung in der Unternehmensgeschichte der MIG Fonds an. Insgesamt werden durch zwei Unternehmensverkäufe rund 64 Millionen Euro an 32.000 Anleger aus sechs verschiedenen Fonds ausgeschüttet. Beteiligt an der **Ganymed GmbH** waren die MIG Fonds 3, 5, 6, 12 und 13, an der **Brain AG** die MIG Fonds 3, 4, 5 und 13. Durch den Verkauf der Ganymed Pharmaceuticals AG konnten die MIG Fonds ihre Investitionen um 180 Prozent steigern. Durch erfolgsabhängige Zahlungen kann der Wert auf bis zu 394 Prozent steigen. Aus dem Verkauf der Brain AG konnte das Kapital um 249 Prozent gesteigert werden.