

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 239 | 24. KW | 12.06.2015 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Anlage-Check: Ökorenta packt gebrauchte Windparks in Luxemburger SICAV	2
Crowdinvesting: Auch hier ist Assetknappheit das zentrale Problem	4
Auf ein Wort: Robert Bambach, Vorstand Commerz Real	9
Real I.S.: Banken und andere Vertriebe entdecken geschlossene AIF neu	12
Studie offene Fonds: Wer kauft schon an der Resterampe?	14
Personalia	18
Russland: Sanktionen beschädigen die Immobilienmärkte	18
Bürohochhäuser: Mieten steigen in Manhattan stärker als in Hong Kong	19
In Kürze	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Wodurch qualifizieren sich Politiker für den Job, das Volk zu vertreten? Ich bin mir sicher, dass sich die wenigsten der von uns gewählten Entscheider quer durch alle Parteien jemals intensiv Gedanken darüber gemacht haben.

Die einen plappern lieber bierselige Stammtischparolen nach. „Die Ausländer machen unsere Autobahnen kaputt und zahlen keinen Cent dafür! Und uns ziehen sie mit ihren Vignetten das Geld aus der Tasche! Noch ein Weißbier, Resi!“ Die Maut in Deutschland ist nicht EU-konform? Die EU-Kommission plant eine Klage vor dem Europäischen Gerichtshof? Egal, Hauptsache bei der nächsten Wahl macht der Stammtisch wieder sein Kreuz an der richtigen Stelle.

Das muss mir nicht schmecken, kann ich mir aber immer noch erklären. Wer aber hilft mir, den aktuellen Streich unserer Arbeitsministerin **Andrea Nahles** zu begreifen? Seit dem 1. Juni benötigen wir eine Art Führerschein, um mit dem Paternoster fahren zu dürfen. Wer nicht weiß, was das ist, weil die Paternoster zu den Dinosauriern unter den Aufzügen zählen: Wie Perlen an einem Rosenkranz hängen offene Kabinen an Ketten und laufen in Schrittgeschwindigkeit zwei benachbarte Schächte rauf und runter. Fahrgäste steigen bei laufender Fahrt ein und aus.

Und das ohne Helm und Gelenkschoner?, fragen Sie. Was da alles passieren kann. Böse Quetschungen. Offene Knochenbrüche. Mindestens. Auch wenn ich noch nichts davon gehört habe. Aber die Vorschrift passt halt in unsere Zeit der Vollkas-ko-Mentalität. Und wenn doch mal was passiert, finden wir bestimmt jemanden, den wir verantwortlich machen können. So ähnlich wie bei Geldgeschäften. „Wie, mein Geld ist weg? Aber die zwölf Prozent Rendite waren doch total sicher!“ Nein, sind sie nicht. Statt eines Paternoster-Führerscheines sollten Anleger lieber eine Investoren-Qualifikation erwerben.

Viel Spaß beim Lesen!



WealthCap/BVT

US-Fonds aufgelöst

Die Münchner **UniCredit-Tochter WealthCap** hat ihre gemeinsam mit der **BVT** konzipierten US-Immobilienfonds „US Retail Income“ Nummer sechs und sieben an den amerikanischen REIT **Preferred Apartment Communities Operation Partnership** verkauft. Für die deutschen Anleger ein gutes Geschäft: Zeichner erzielen Rückflüsse von knapp 260 Prozent beziehungsweise 194 Prozent. Die Rendite beträgt 8,7 Prozent im einen Fall, knapp sieben Prozent im anderen. Mit diesen beiden Transaktionen haben beide Initiatoren ihre Serie der US-Retail-Income Funds beendet. Sie kommen im Schnitt auch ein wirtschaftliches Ergebnis von rund 8,6 Prozent vor Steuern.

WealthCap

C&A platziert

Vier Monate hat **WealthCap** benötigt, um seinen zweiten Spezialfonds mit einem Investitionsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro bei institutionellen Investoren zu platzieren. Sie sollen Ausschüttungen von mehr als fünf Prozent bekommen. Die Immobilien in Düsseldorf sind bis Ende 2024 komplett an das Textilunternehmen **C&A** vermietet. Ein dritter Insti-Fonds mit einem Office-Portfolio an mehreren Standorten in Deutschland wird noch in diesem Jahr in die Platzierung gehen.



Anlage-Check

Zweitmarktfonds als SICAV

Ökorenta bringt erstes New-Energy-Angebot für vermögende Investoren

Im ostfriesischen Aurich bläst häufig eine starke Brise. Doch nicht aus diesem Grund ist Ökorenta versiert in Sachen Windkraft. Das Unternehmen hat sich auf New-Energy-Zweitmarktfonds spezialisiert und mit diesen Produkten mehr als 115 Millionen Euro privates Eigenkapital eingesammelt.

Mit dem Kapitalanlagegesetzbuch hat sich **Ökorenta** nicht so richtig angefreundet. Einen Publikumsfonds für private Kapitalanleger mit üblicher Mindestbeteiligung von 10.000 oder 20.000 Euro hat der Initiator seit der Regulierung nicht mehr aufgelegt. Mit dem „Neue Energien Portfolio I“ investieren Anleger mindestens 200.000 Euro in ein diversifiziertes Paket aus New-Energy-Anlagen. Definiert sind die Investoren im Paragraph 19 Nummer 32 und 33 des KAGB.

Investitionsobjekte: Das Angebot will in bis zu 40 Beteiligungen in

Deutschland und Europa investieren, wobei sowohl Mehrheits- als auch Minderheitsgesellschaften in Frage kommen. Den Schwerpunkt dabei wird die Windkraft bilden, die ursprüngliche Kompetenz von Ökorenta. Denkbar sind zum Beispiel aber auch Solarkraftwerke und Biogasanlagen.

Struktur: Der aktuelle Ökorenta-Fonds hat mit früheren Angeboten nichts zu tun. Der „Neue Energien Portfolio I“ ist eine Investmentgesellschaft nach Luxemburger Recht und unterliegt daher auch keinen deutschen Regeln, sondern allein dem Recht des Großherzogtums. Der Fachbegriff dafür lautet SICAV-FIS.

Eckdaten: Ökorenta will bis Ende kommenden Jahres 20 Millionen Euro plus drei Prozent Agio einsammeln. Der Luxemburger SIVAV-Fonds hat anschließend eine Laufzeit von zehn Jahren. Die Prognose sieht in diesem Zeitraum eine Gesamtauszahlung von

170 Prozent vor – abzüglich des Einsatzes inklusive Agio also ein Plus von 67 Prozent vor Steuern. Auf Ebene der SICAV ist Fremdkapital nicht vorgesehen, die Zielbeteiligungen dagegen haben in der Regel Darlehen aufgenommen. Frühzeichner lockt Ökorenta mit einem einmaligen Bonus von drei Prozent bis Ende Juni 2015 und zwei Prozent bis Ende Dezember. Mir hat sich der Sinn solcher Sonderzahlungen nie erschlossen. Entweder überzeugt mich eine Kapitalanlage oder nicht. Wenn nicht, hilft auch kein Frühzeichnerbonus.

Kosten: Die Investitionsquote liegt bei 95 Prozent, die anfänglichen Kosten betragen demnach inklusive Agio rund acht Prozent. Die laufenden Kosten summieren sich auf ein Prozent des Nettoinventarwertes, wobei sich der Vertrieb über eine jährliche Bestandsvergütung von 0,35 Prozent freut.

Partner: Ökorenta arbeitet bei dem Luxemburger Vehikel mit der **Privatbank Hauck & Aufhäuser** zusammen. Die Verwaltung übernimmt Hauck & Aufhäuser Alternative Investment Services, die Funktion

der Verwahrstelle die Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA in Luxemburg.

Anbieter: Windkraft und Zweitmarktfonds sind das Metier von Ökorenta. In der Vergangenheit hat sich das Unternehmen mit Publikumsfonds an private Kapitalanleger gewandt. Der Luxemburger SICAF ist das erste Produkt für semiprofessionelle und institutionelle Investoren. Privatanleger sind ausdrücklich ausgeschlossen.

Meiner Meinung nach... Ökorenta-Chef **Tjark Goldenstein** hat am Rande einer Veranstaltung vor geraumer Zeit gesagt, dass es Genussrechte und ähnliche Konstrukte für Privatanleger mit ihm nicht geben werde. Er meint es offenbar ernst. Das „Neue Energien Portfolio I“ richtet sich als Luxemburger SICAV an Investoren ab 200.000 Euro. Das Prinzip bleibt dabei das Alte: Ökorenta kauft für einen Blind-Pool operierende Anlagen mit gesicherten Einspeisetarifen. Anleger verlassen sich darauf, dass der Initiator die richtige Wahl trifft. □

Dr. Peters
GROUP

**A380
DS140**

DS 140 FLUGZEUGFONDS XIV

AIRBUS A380 MIT AIR FRANCE

- ✓ LANGFRISTIGER LEASINGVERTRAG MIT AIR FRANCE
- ✓ VOLLTILGUNG DES DARLEHENS IN DER GRUNDLAUFZEIT DES LEASINGVERTRAGES
- ✓ PROGNOSTIZIERTE AUSZAHLUNGEN VON ANFÄNGLICH 6,25 % P. A.
- ✓ DR. PETERS GROUP MIT € 2,25 MRD. INVESTITIONSVOLUMEN IN FLUGZEUGFONDS
- ✓ FULL-SERVICE ASSET MANAGEMENT

JETZT INFORMIEREN UNTER
WWW.DS140.DE

WICHTIGE HINWEISE:
Der abgebildete A380 stellt nicht das Investitionsobjekt des Fonds dar, sondern ein vergleichbares, bereits in Dienst gestelltes Flugzeug. Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot 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 – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 13.10.2014), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können Sie in deutscher Sprache im Internet unter www.dr-peters.de in der Rubrik „Asset Finance/Produkte“ abrufen oder über die Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG, Stockholmer Allee 53, 44269 Dortmund anfordern.



Dr. Peters GmbH & Co. Emissionshaus KG | Stockholmer Allee 53 | 44269 Dortmund | +49 (0) 231.55 71 73-222 | +49 (0) 231.55 71 73-49 | service@dr-peters.de | www.dr-peters.de

Bouwfonds

Parkhäuser gefragt

Spezialthemen kommen bei privaten Immobilien-Investoren an. Vier Monate nach Vertriebsbeginn meldet **Bouwfonds**, dass rund zwei Drittel des Eigenkapitalvolumens des „Private Dutch Parking Fund II“ platziert sind. Insgesamt können sich Zeichner mit 55 Millionen Euro an einem Portfolio aus Parkhäusern in den Niederlanden beteiligen. Die Immobilien punkten vor allem mit ihren langfristigen Mietverträgen. Sie haben eine Laufzeit zwischen 15 und 45 Jahren.

Investieren mit dem Schwarm

Assetknappheit ist auch für die Crowd ein zentrales Problem

Sachwertinvestments liegen im Trend, der deutsche Immobilienmarkt bleibt weltweit attraktiv, aber geschlossene Fonds können davon nur teilweise profitieren. Wohin fließt das Anlegergeld? Crowdfunding beginnt sich hierzulande als Anlage- und Finanzierungsalternative zu etablieren – Grund genug, einige Plattformen genauer unter die Lupe zu nehmen.

Die Einstiegshürden liegen niedrig – bei **Companisto** ist der Anleger ab einer Einmalanlage von 5 Euro dabei, bei den Wettbewerbern liegen die Mindestanlagesummen zwischen 250 und 500 Euro.

Markt: Seit rund fünf Jahren ist Crowdfunding in Deutschland wahrnehmbar und verbreitet sich in jüngster Zeit auch über das Ursprungssegment Seed-Finanzierung hinaus in das beliebte Anlagesegment Immobilien. Die Webauftritte der Anbieter wirken professionell, einmal abgesehen davon, dass in den meisten Fällen derzeit keine Investitionsobjekte gelistet sind – „coming soon“ ist die häufigste Ankündigung. Das ist zumindest ein Indiz dafür, dass auch auf den Plattformen nicht wahllos Objekte akquiriert werden, sondern eine gewisse Auswahl stattfindet.

Konzeption und Konditionen: Ganz überwiegend investieren Anleger auf

Renditestark und zuverlässig

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

Ihr Partner für
die neuen AIF

Die Hanseatische ist als lizenzierte externe Kapitalverwaltungsgesellschaft Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und semiprofessionelle Anleger.

In Kooperation mit der Schwestergesellschaft IMMAC investieren diese neuen Alternativen Investmentfonds (AIF) in Sozialimmobilien wie Pflegeheime, Reha-Kliniken und betreutes Wohnen.

Für professionelle und institutionelle Anleger erstellt die Hanseatische gern maßgeschneiderte Anlagemodelle für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen.

HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de





The Alternative Investment Company

Aquila Capital



Aquila® Private EquityINVEST I & II* – Investition in den Mittelstand

- Eine Anlagestrategie, zwei attraktive Tranchen: Investition in mindestens drei ausgewählte Zielfonds, mit Fokus auf mittelständischen Unternehmensbeteiligungen (Private-Equity-Buyouts) in Europa.
- Aquila® Private EquityINVEST I: Beteiligung ab 10.000 Euro (zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittelrückfluss i. H. v. 171,15 %**
- Aquila® Private EquityINVEST II: Beteiligung ab 100.000 Euro (zzgl. 3 % Ausgabeaufschlag); progn. Gesamtmittelrückfluss i. H. v. 191,14 %**
- Es handelt sich jeweils um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken versehen ist. Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals (Zeichnungssumme inkl. Ausgabeaufschlag) ist möglich.

* Die vollständigen Namen lauten: Aquila Private EquityINVEST I GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft und Aquila Private EquityINVEST II GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft

** im Mid-Case-Szenario bei ca. 10 Jahren geplanter Laufzeit

Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige ist eine Veröffentlichung der Alceda Asset Management GmbH, ein Unternehmen der Aquila Gruppe. Diese Anzeige stellt kein öffentliches Angebot dar und ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Anlageentscheidung kann ausschließlich auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospektes getroffen werden. Diese enthalten ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie zu den Risiken der Vermögensanlagen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen des Investmentvermögens. Diese Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.alceda.de/fonds abrufbar sowie kostenlos am Geschäftssitz der Alceda Asset Management GmbH, Valentinskamp 70, 20355 Hamburg erhältlich.

Stand: 06/2015

MEHR INFORMATIONEN UNTER: www.alceda.de/fonds

Crowdinvesting-Plattformen in Form von Nachrangdarlehen mit oder ohne Gewinnbeteiligung. Spätestens seit der **Prokon**-Pleite sollte jeder Anleger um die Risiken dieser Anlageform wissen: Streng genommen tätigen sie kein Sachwertinvestment, sondern vergeben ein Darlehen, erwerben deshalb im Regelfall kein Miteigentum am Investitionsobjekt, sondern stehen im Insolvenzfall an letzter Stelle unter den Gläubigern. Grundsätzlich können anstelle einer Verzinsung auch dingliche Entlohnungen vereinbart werden, beispielsweise eine Übernachtung im crowdfinanzierten Hotel. Für Mezzanine-Finanzierungen liegen die Konditionen in der Regel zwischen drei und zehn Prozent p.a. Einen Sonderfall stellt **GroupEstate** dar: „GroupEstate bringt Menschen zusammen, die eine Immobilie zum gemeinsamen Wohnen kaufen möchten, wie auch Mitinvestoren, die ein Projekt unterstützen möchten, zum Beispiel Familienmitglieder und Freunde. Alle Gruppenmitglieder sind Miteigentümer der Immobilie, stehen mit ihrem Namen im Grundbuch und können mitbestimmen, wie die Immobilie genutzt wird“, erklärt Mitgründer **Christoph Lippert**.

Auswahl der Investitionsobjekte: Auf Immobilien spezialisiert haben sich **Zinsland.de** und **Kapitalfreunde.de**, beide gemanagt von Immobilienfachleuten. **Michael Ullmann** von den Kapitalfreunden spricht unverblümt ein zentrales Problem von Crowd-Investments an: „Wir erhalten Anfragen von Projektideen, die anderswo keine Finanzierung erhalten haben; hierfür ist Crowdfunding auch keine Lösung. Umgekehrt sind große und professionelle Immobilienunternehmen noch recht zögerlich, was die Segnungen des Crowdfundings angeht.“ Eine tiefe Due Diligence, wie von Immobilienfonds gewohnt, sucht man beim Crowdinvesting jedoch häufig vergebens – hier ist jeder Anleger selbst für die Beurteilung des Objekts verantwortlich. Hinsichtlich der Objektvolumina agieren die Plattformen unterschiedlich: Zinsland begleitet Projekte mit einem Investitionsvolumen von vier bis zwölf Millionen Euro, das entspricht einer Mezzanine-Tranche von 0,5 bis 2,5 Millionen Euro, auch die Kapitalfreunde setzen die Untergrenze bei vier Millionen Euro an. **Bergfuerst** begleitet Finanzierungen von 100.000 bis zehn Millionen Euro, Companisto als einer der Pioniere der Branche macht keine Vorgaben, ebenso wenig wie

Aquila Capital

Britische Sonne

In Großbritannien hat **Aquila** ein Photovoltaikprojekt erworben. Die Anlage in der Nähe von Bristol ist 7,2 MWp stark und wurde von der **New Energy for the World GmbH** gebaut. Mit der Transaktion erweitert Aquila sein Solar-Portfolio nach Deutschland, Frankreich und Japan um einen weiteren Standort. Die Anlage ist seit Ende März am Netz. Großbritannien fördert Strom aus Erneuerbaren Energien über ein marktpreisbasiertes Quotensystem und Steuerentlastungen.

GroupEstate, das nicht auf Investoren, sondern auf Gruppen von Selbstnutzern abzielt.

Kosten: Ganz überwiegend erheben die Plattformen nicht beim Anleger, sondern beim kapitalsuchenden Unternehmen Vergütungen, die sich auf etwa drei bis zehn Prozent des akquirierten Kapitals summieren.

Transparenz: Vielfach sind Details der vorgestellten Projekte nur für registrierte User zugänglich, auch die aktuellen und abgeschlossenen Projekte sind nicht in jedem Fall für die Öffentlichkeit sichtbar. Spitzenreiter ist Companisto, das mit 42 Crowdinvestings bisher ein Investitionsvolumen von rund 19,5 Millionen Euro akquiriert hat, allerdings ganz überwiegend mit Startups, nicht mit Immobilienprojekten. Bergfürst und Zinsland haben je ein

Immobilienprojekt abgeschlossen, die Kapitalfreunde bereits zwei.

Meiner Meinung nach... Wer kleinweise in Immobilien investieren will, hat hinsichtlich der Plattformen die Qual der Wahl, allerdings ist das Angebot an Investitionsobjekten derzeit nicht sehr breit. Crowdinvestments fordern weit mehr als indirekte Investitionen über Immobilienfonds den mündigen, selbstverantwortlichen Anleger: Zwar ist weniger Kapital im Spiel, dafür liegt häufig kein Prospekt mit gebündelten Informationen zum Investitionsobjekt vor, sondern die jeweilige Plattform stellt den registrierten Interessenten Objekt- und Finanzdaten zur Verfügung, die sie in Eigenregie prüfen müssen. Wichtig: In aller Regel werden keine Beteiligungen erworben, sondern lediglich Darlehen vergeben! □

Stephanie von Keudell



Member of **UniCredit**

Anlageklasse Immobilien

**WealthCap Immobilien
Deutschland 38**

Stärke, Wachstum, Zukunft
Ihre Münchner Immobilienbeteiligung



Investieren Sie in einen der modernsten Busbahnhöfe Deutschlands und zwei weitere aussichtsreiche Immobilien am Topstandort München: Mit WealthCap Immobilien Deutschland 38 erzielen Sie eine breite Streuung, in einer einzigen Beteiligung, bereits ab niedrigen Anlagebeträgen. **WealthCap – Sachwerte einfach besitzen**

ERLEBEN SIE DIE NEUE GENERATION DES SACHWERTE-INVESTMENTS

WWW.WEALTHCAP.COM/NEUE-WERTE



Hinweis zum WealthCap Immobilien Deutschland 38: Die Angaben zu dieser Beteiligung sind verkürzt dargestellt und stellen kein öffentliches Angebot dar. Diese Angaben können eine Aufklärung oder Beratung durch Ihren Kundenbetreuer nicht ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die Angaben zu den neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition in ein Investmentvermögen verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen Verkaufsprospekt, den Anlagebedingungen und den wesentlichen Anlegerinformationen vom 12.12.2014. Der Verkaufsprospekt, die Anlagebedingungen und die wesentlichen Anlegerinformationen liegen als deutschsprachige Dokumente in den Geschäftsräumen der WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Am Eisbach 3, 80538 München, zu den üblichen Öffnungszeiten zur kostenlosen Abholung bereit und sind kostenlos in elektronischer Form auf der Detailseite zum Fonds unter www.wealthcap.com verfügbar.

FINANZIERUNGSTAG für Immobilienunternehmen

7. Juli 2015, Hotel Jumeirah, Frankfurt



Die Referenten:



Stefan Leisner,
Vice President,
Deutsche Börse AG



Dr. Sven Janssen,
Head of Debt Capital
Markets, ODDO
SEYDLER BANK AG



Ingo Wegerich,
Rechtsanwalt und Partner,
Luther Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH



Ralf Kemper,
National Director
Valuation & Transaction Advisory
Jones Lang LaSalle GmbH

Veranstalter:

BOND MAGAZINE



Partner:



Luther.



ODDO SEYDLER

Medienpartner:



finanztreff.de:
part of the vwd group

Auf ein Wort

„Commerz Real steigt künftig früher ein“

Vorstandsmitglied Robert Bambach über die neue Strategie des Sachwerte-Emissionshauses

Seit Beginn des Jahres ist Robert Bambach bei Commerz Real zuständig für Immobilientransaktionen und hat seitdem bereits eine Reihe von Deals verantwortet. So hat Commerz Real für den offenen Immobilienfonds „hausInvest“ in Hamburg und in Warschau Projektentwicklungen erworben.

Der Fondsbrief: Sie sind von Hochtief Projektentwicklung zur Commerz Real gewechselt. Steht die Investition in Polen beispielhaft für eine neue Strategie?

Robert Bambach: Stimmen Standort, Konzept und Partner, bekennen wir uns recht früh. Das ist aber keine veränderte Strategie. Mitte Mai haben wir Richtfest der Neuen Direktion in Köln gefeiert - ein Projekt, das wir in einem Forward-Deal bereits 2013 erworben haben. Allerdings denken wir darüber

nach, künftig noch früher einzusteigen, zum Beispiel ohne langfristigen Mietvertrag. Damit übernehmen wir zwar Vermietungsrisiken, mit denen wir gut umgehen können, aber weiterhin keine typischen Projektentwicklungsrisiken etwa bezüglich der Baukosten oder der Zeit.



Lässt sich das Investment in Warschau als Beginn einer stärkeren Verlagerung nach Osten interpretieren?

Auch hier haben wir unsere Strategie nicht fundamental verändert, sehen jedoch derzeit verstärkt Chancen in Zentraleuropa, zum Beispiel in Warschau und auch in Wien schauen wir uns um. Dabei reden wir über Büros, insbesondere aber auch über Shopping-Center sowie Hotelinvestments.





Werte für Generationen

12 GETÄTIGTE OBJEKTINVESTITIONEN

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Wohnen 14

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





Wichtige Hinweise: Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für die Beteiligung an dem genannten Fonds darstellt. Eine ausführliche Darstellung des Beteiligungsangebots einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache im Internet unter www.project-investment.de in der Rubrik »Angebote« abgerufen oder über die PROJECT Vermittlungs GmbH, Kirschäckerstraße 25, 96052 Bamberg angefordert werden. Stand März 2015

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

TPW

Noch 40 neue Fonds

Das Beratungsunternehmen **TPW** geht davon aus, dass bis zum Ende des Jahres noch rund 40 geschlossene AIF an den Markt kommen. Dabei dürfte es sich um eine verlässliche Prognose halten, denn TPW arbeitet mit 40 Prozent der Anbieter zusammen. Bislang hat das Unternehmen 20 geschlossene AIF bei der Strukturierung und BaFin-Gestattung beraten und vier Kapitalverwaltungsgesellschaften bei der Zulassung durch die Aufsichtsbehörde begleitet.

Wie weit sind Ihre Pläne zu einem Hotelfonds?

Wir denken tatsächlich intensiv darüber nach. Commerz Real hat traditionell gerne in Hotels investiert und verfügt über eine starke Expertise in diesem Bereich. Wir sehen eine Reihe von Vorteilen in diesem Segment: Hotels sind in der Regel langfristig vermietet, punkten mit einem geringeren Ausfallrisiko als Büros und bieten vergleichsweise attraktive Renditen von bis zu sechs Prozent. Hotels kommen für uns in Deutschland und weltweit in Frage. Wir schauen uns zum Beispiel Angebote in den USA, Asien und Australien an.

An welche Investoren denken Sie?

Durch das Niedrigzinsumfeld besteht ein hoher Anlagedruck. Die Commerz Real als Kompetenzcenter für Sach-

werte im **Commerzbank**-Konzern bedient sowohl private Kapitalanleger als auch professionelle Investoren. Wir sind in der Lage, eine breite Palette von Assets und Vehikeln anzubieten, die dem spezifischen Bedarf der jeweiligen Investorengruppe gerecht werden. Privaten Investoren bieten wir den offenen Immobilienfonds hausInvest, aber auch geschlossene AIF nach dem Kapitalanlagegesetzbuch wie unseren „CFB Invest Flugzeuginvestment 1“. Für institutionelle Investoren entwickeln wir offene und geschlossene Spezialfonds, spezielle Strukturen in Luxemburg und Club Deals. Dabei richten wir uns an große Institutionelle wie Versicherer und Versorgungswerke, aber auch an Family Offices.

Bei welchen Gelegenheiten verkaufen Sie Immobilien, zum Beispiel aus den Publikumsfonds?

AN ALLE INVESTMENTVERMITTLER, VERSICHERUNGSPROFIS,
FINANZBERATER, VERMÖGENSVERWALTER & FINTECH-FANS:
DIE REVOLUTION KOMMT.



FINANCE SAFE

NUR NOCH

WENIGE WOCHEN

JETZT VORMERKEN!
WWW.FINANCE-SAFE.INFO

DEUTSCHE IMMOBILIEN AUS BANKEN- VERWERTUNG

Erste
Geschlossene
Publikums-Investment
KG mit BaFin-
Vertriebszulassung
nach neuem
Recht



Die **publity Performance Fonds Nr. 7 GmbH & Co. geschlossene Investment KG** erhielt als erste Geschlossene Publikums-Investment KG von der BaFin die Vertriebszulassung nach neuem Recht und 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 Immobilienfonds
- echter Kurzläufer: Fondslaufzeit begrenzt bis zum 31.12.2019
- Beteiligungen ab 10.000 Euro
- kein Fremdkapital
- 150% prognostizierte Gesamtausschüttung

Weitere Informationen unter
Tel. 0341 / 26 17 87 - 61 oder
www.publity-vertrieb.de



AZ-Produkt: PPF 3002/20.01.13 - publity Performance Fonds Nr. 7 GmbH & Co. KG

publity

Wir sind derzeit sehr zurückhaltend, was den Verkauf angeht, allerdings beobachten wir sorgfältig die Marktentwicklung. Nutzen wir die Gelegenheit, etwa mit dem **Comcast** Center in Philadelphia, erzielen unsere Kunden attraktive Gewinne, verlieren aber ein rentables Investment. Die Anleger des „CFB-Fonds 160“ haben mehrheitlich zwar einem Verkauf zugestimmt, uns aber gleichzeitig nach einer Anlage-Alternative in US-Dollar gefragt. Aktuell können wir mit unserem „CFB Invest Flugzeuginvestment 1“ ein US-Dollar-Investment anbieten. Insgesamt besteht allerdings die größte Herausforderung in der Assetbeschaffung, sodass es im Ergebnis für die Anleger nach wie vor einen Engpass bei den Anlagealternativen gibt. Das ist beim offenen Fonds mit seiner Vielzahl an Objekten einfacher. Aus dem „hausInvest“ verkaufen wir derzeit ein Portfolio aus drei Logistikimmobilien, die wir zehn Jahre gehalten haben. Sie haben bei uns ihre Zeit gehabt, sind aber für einen Käufer durchaus lohnenswert.

In einer Pressemeldung hat **Commerz Real** vor einigen Wochen angekündigt, wieder verstärkt in den USA zu investieren. Seitdem ist der Dollar deutlich teurer geworden.

Investitionen in fremden Währungen sind immer eine langfristige Angelegenheit. Außerdem sind wir in einigen Strukturen sowieso gezwungen, den Dollar über Swaps abzusichern. Grundsätzlich sehen wir in den USA gute Investment-Chancen.

Die Zinsen beginnen leicht zu steigen. Ist das Ihrer Meinung nach eine Korrektur oder ein Trend?

Das Zins-Thema beschäftigt uns regelmäßig in der Vorstandssitzung. Ich bin allerdings der Ansicht, dass wir derzeit nur ein leichtes Aufflackern der Konditionen erleben, keine Trendwende. Zumindest mittelfristig werden die Zinsen wahrscheinlich auf niedrigem Niveau verharren, so dass materielle Wirtschaftsgüter gefragt bleiben. Unabhängig davon wird die nächste Krise nicht von Immobilien ausgelöst. Trotz historisch niedriger Zinsen sind die Fremdkapitalquoten deutlich niedriger als in den Jahren 2007 und 2008. □

DNL

REAL INVEST



DNL Real Invest AG

Ihr zuverlässiger Partner für US-Immobilienbeteiligungen

DNL Real Invest ist exklusiver Anbieter der TSO-DNL Vermögensanlagen:

- TSO hat seit 1988 bei keinem Immobilieninvestment Geld verloren.
- TSO ist seit 1988 erfolgreich am US-Immobilienmarkt präsent und hat bislang ca. 80 große Immobilientransaktionen im Wert von ca. USD 3,2 Mrd. begleitet.
- Positive Leistungsbilanz: Die bisher von TSO auf dem deutschen Markt angebotenen Immobilieninvestments haben die geplanten Auszahlungen von 8 % p.a. dauerhaft aus erwirtschafteten Erträgen seit Emission geleistet.
- Angestrebter Vermögenszuwachs inklusive Verkaufserlösplanung von 15 % bis 25 % p. a. Bisher hat die tatsächliche Wertentwicklung sämtliche geplanten Ziele erreicht oder sogar übertroffen.

Fordern Sie unsere aktuellen Beteiligungsunterlagen an.

Banken öffnen sich neuen AIF-Konzepten

Real I.S.-Vorstand Jochen Schenk: Vertriebspartner stimmen sich untereinander ab

„Ich sehe bei den Banken und Sparkassen wieder den Willen, ihren Kunden Sachwerte anzubieten“, sagt Jochen Schenk, im Vorstand der Bayern-LB-Tochter Real I.S. unter anderem zuständig für das Publikumsgeschäft. Er hat Bewegung in den Vertriebsabteilungen der Banken festgestellt, eine spürbare Veränderung zum Guten.

„Die Häuser kommen zurück, sie sind offen für neue Konzepte, regionale Themen. Sie haben erkannt, dass ohne Immobilien etwas wichtiges fehlt in der Beratung.“ Schenk räumt aber auch ein, dass das deutliche Interesse an den Produkten nicht zwangsläufig Umsatz bedeutet. „Das ist ein langer Weg. Wir müssen immer noch viel Scherben wegräumen, die Unternehmen wie **Wölbner** oder **S&K** hinterlassen haben.“

Jochen Schenk betont, dass die Regulierung dabei sehr hilfreich ist. Das Kapitalanlagegesetzbuch

führe dazu, dass sich die Banken dem Produkt AIF wieder öffnen. Und auch das ist eine Konsequenz der neuen Fonds-Welt: Anders als früher würden die Vertriebe inzwischen einheitlicher auftreten und nicht mehr ihr eigenes Süppchen kochen.



„Wenn Sie früher mit drei Banken über Produkte gesprochen haben, bekamen Sie vier Meinungen. Inzwischen stimmen sich unsere Vertriebspartner untereinander ab“, berichtet Schenk. Vor der Regulierung mussten die Initiatoren teilweise für jede Bank oder Sparkasse individuelle Verkaufsunterlagen präsentieren, insbesondere zu rechtlichen Punkten. Was dem einen wichtig war, spielte bei dem anderen keine Rolle. Und ein weiterer hatte zu bestimmten Themen wiederum eine ganz andere Meinung.

CFB INVEST



Investieren Sie in einen Wachstumsmarkt!

AVOLO Aviation GmbH & Co. Geschlossene Investment KG
CFB Invest Flugzeuginvestment 1 – Emirates Boeing 777-300ER

www.cfb-invest.com

Maßgeblich für den Erwerb einer Beteiligung an dem geschlossenen Alternativen Investmentfonds AVOLO Aviation GmbH & Co. Geschlossene Investment KG sind ausschließlich der veröffentlichte Verkaufsprospekt (www.cfb-invest.com/fileadmin/cloud/downloads/cfb-invest-verkaufsprospektflugzeug-investment-1.pdf) nebst eventueller Nachträge sowie die wesentlichen Anlegerinformationen. Der Anleger erhält die vorgenannten Dokumente in deutscher Sprache in ihrer jeweils aktuellen Fassung unter <http://cfb-invest.com/service/mediacenter/flugzeuginvestment-1> zum kostenlosen Download und kann diese bei der Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Mercedesstraße 6, 40470 Düsseldorf, Tel.: +49 211 7708-2200, E-Mail: cfb-invest@commerzreal.com, kostenlos anfordern.

COMMERZ REAL 
Commerzbank Gruppe

Nun verständigen sich sowohl die Anbieter als auch die Vertriebe zum Beispiel auf eine einheitliche Widerrufsbelehrung, Berechnung des NAV und Gestaltung von Zeichnungsscheinen. „Das wird eine Initialzündung, wesentliche Häuser der Branche unterstützen das“, so Schenk.

Er räumt allerdings auch ein, dass gerade im juristischen Bereich Vieles heute noch Auslegungssache ist. „Das ist bei offenen Fonds und Spezialfonds anders. Da gibt es ein BaFin-Standardwerk, an dem sich die Fondsanbieter orientieren.“ Verantwortlich dafür ist der **Bundesverband Investment und Asset Management (BVI)**. Der Gesetzgeber dagegen hält sich raus, er belässt es lediglich bei Rahmenbedingungen.

Wenn der BVI für seine Mitglieder solche Standards setzt, hat der Branchenverband für die Anbieter der geschlossenen AIF, der **BSI Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen**, dann seine Hausaufgaben nicht gemacht? „Es passiert jetzt alles im Zeitraffer“, meint Schenk. „Ich sage das auch als Mitglied im Vorstand des BSI. Wir haben

alle Themen auf dem Schirm und sind die Treiber dahinter. Auch bei den offenen Fonds war das außerdem keine Sache von einem halben Jahr, sondern von Jahrzehnten. Wir haben ohne Zweifel den Ehrgeiz, die bestimmenden Themen in möglichst kurzer Zeit umzusetzen.“

In einigen Punkten sei das bislang gelungen. Beispiel Kostenklausel: Hier habe der BSI in zahlreichen Gesprächen mit der BaFin eine praktikable Regelung durchgesetzt. „Nur am Rande: Ich kann nicht nachvollziehen, wenn es ständig heißt, die BaFin würde die Wirtschaftlichkeit der Fonds nicht überprüfen. Besonders beim Thema Kosten stellt sich die Behörde stets auf die Seite des Anlegers und findet deutliche Worte, wenn sie ihrer Ansicht nach zu hoch ausfallen“, stellt Schenk klar.

Real I.S. hat sich mit der Vermarktung seines ersten regulierten Fonds vergleichsweise viel Zeit gelassen. Der „Real I.S. Grundvermögen“ war bestimmt schon ein halbes Jahr lang von der BaFin gestattet, bis der Initiator den Vertrieb gestartet hat. Er hat zunächst zwei Immobilien für das Portfolio gekauft, um

20

SEIT INKRAFTTRETEN DES KAGB
HABEN UNSERE EXPERTEN
BEREITS 20 BEDEUTENDE FONDS
ERFOLGREICH BEI DER MARKT-
EINFÜHRUNG BEGLEITET.

Sie haben Fragen zum Thema KAGB?

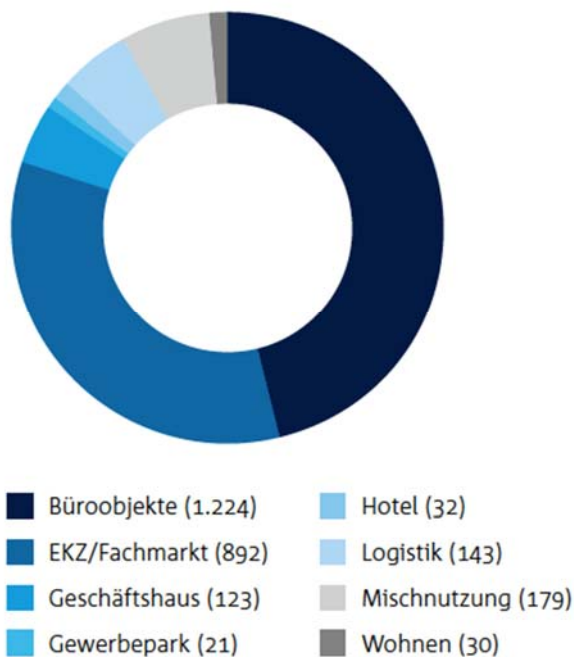
Wir kennen die Antworten.
Tel: 0800 6008802



nicht als Blind Pool in die Eigenkapital-Akquise zu gehen. „Früher ist der Berater mit der Einzelimmobilie umgegangen. Jetzt, in der Zeit der Umstellung, ergibt es Sinn, den Entscheidungsträgern nicht nur das Konzept des neuen Fonds vorzustellen, sondern darzustellen, dass wir es in der Realität auch einhalten“, sagte Schenk kürzlich im Video-Interview mit Fondsbrief-Chefredakteur Markus Gotzi für den wmd.broker-channel (<http://www.wmd-brokerchannel.de/bc/itemshowone.php?id=94678>).

Einen Ein-Objekt-Fonds, wie ihn auch die Real I.S. früher typischerweise initiiert hat, schließt Schenk dauerhaft nicht aus, plant ihn derzeit aber auch nicht. Dafür gibt es ganz pragmatische Gründe: „Der Fonds mit lediglich einem Objekt passt von der Risikostruktur her ins Portfolio der sehr vermögenden Private Banking Kunden. Ein diversifiziertes Angebot mit mehreren Objekten und verteilten Risiken ist auch bei anderen Privatkunden in der Vermögensaufteilung angebracht.“ □

Verteilung der Nutzungsarten nach Kaufpreis in Mio. Euro



Der von Real I.S. verwaltete Immobilienbestand in Deutschland summiert sich auf mehr als 2,6 Milliarden Euro. Den Löwenanteil stellen Büros, gefolgt von Einzelhandelsimmobilien.

Resterampe der offenen Immobilienfonds hat kaum Chancen am Markt

Drescher & Cie. analysiert Portfolios

Immobilien im Wert von rund 12,5 Milliarden Euro müssen die in Abwicklung befindlichen, einst offenen Immobilienfonds noch verkaufen, um ihre Portfolios, wie gefordert, komplett aufzulösen. Keine einfache Aufgabe, da ein Großteil der Immobilien trotz allgemein hoher Nachfrage kaum eine Chance am Markt haben dürfte. Zum vierten Mal hat das Beratungshaus Drescher & Cie. Immo Consult die betroffenen Fonds analysiert – und kommt auf sehr differenzierte Ergebnisse. Dabei haben die Analysten die Lage, die Bauqualität und vor allem die Vermietungssituation untersucht.

Auf Platz eins der Portfolioqualität liegt erstmals der **KanAm** spezial Grundinvest, fast gleichauf mit dem zweiten KanAm-Fonds, dem Grundinvest. Die beiden Angebote bieten nach Ansicht der Fachleute die besten Aussichten auf rentable Immobilienverkäufe. Am Ende der Tabelle rangieren der Property Dynamic von der **Credit Suisse**, der Global Property Funds von **SEB** und der **AXA** Immosolutions. „Die Vermarktung dieser Portfolios sehen wir nach wie vor als eine große Herausforderung“, schreiben die Macher der Studie. Erschwerte Bedingungen erwarten sie bei den Fonds im Mittelfeld, zum Beispiel beim UBS 3 Sector Real Estate und dem **DEGI** German Business.

Zudem geraten zwei Fonds in erheblichen Zeitdruck. Gelingt es dem AXA Immosolution und dem DEGI German Business nicht bis zum Ende des Jahres, die deutschen Objekte zu verkaufen, drohen aus der dann anfallenden Grunderwerbsteuer erhebliche Abschläge. Denn nach Ablauf des Kalenderjahres gehen die Immobilien dort auf die Depotbank über, was zusätzlich dazu führt, dass in der Regel niedrigere Kaufpreise akzeptiert werden.

Beispiel dafür ist der **TMW** Weltfonds. Er ist bereits auf die Depotbank übergegangen und musste deutliche Wertverluste hinnehmen. **Drescher & Cie.** quantifiziert diese Verluste in der Kennziffer „Cash Burn Rate“ (CBR). Sie drückt aus, wie tief die Anleger dieses Fonds bereits in die Miesen gerutscht sind. Mit mehr als 60 Prozent weist der TMW Weltfonds die höchste Cash Burn Rate auf, dicht gefolgt von DEG Global Business mit knapp 60 Prozent.



Der neue geschlossene Publikums-AIF mit Parkhausimmobilien ist in der Platzierung

Mit dem Bouwfonds Private Dutch Parking Fund II bietet Bouwfonds Investment Management (IM) erneut eine Beteiligungsmöglichkeit an einem Portfolio aus sechs vermieteten Parkhausimmobilien in den Niederlanden und damit die Chance, an der Wertentwicklung dieses Portfolios über künftige Mieteinnahmen und letztlich aus dem Verkauf der Objekte teilzuhaben.

Bei den Standorten handelt es sich überwiegend um innerstädtische Lagen sowie um einen Krankenhausstandort. Die Anlageobjekte sind langfristig mit Mietverträgen von bis zu 45 Jahren vermietet. Mieter der Parkhäuser sind zwei Konzerngesellschaften von Q-Park, einem internationalen Unternehmen der Parkraumbewirtschaftung, sowie die Gemeinde Amsterdam.

Bouwfonds IM ist mit rund 690 Mio. Euro verwaltetem Vermögen in Parkhausimmobilien einer der führenden Anbieter von Parkhausinvestments in Europa. Diese werden in Publikumsfonds sowie offenen Immobilien-Spezialfonds gehalten.

Für nähere Informationen kontaktieren Sie bitte:

Bouwfonds Investment Management
Deutschland GmbH
Budapester Straße 48
10787 Berlin
Telefon: 030 – 59 00 97-777
E-Mail: privatefunds@bouwfondsim.com

www.bouwfondsim.com

 **bouwfonds**
investment management

Hamburg Trust

Stiftungs-Fonds

Erstmals vertreibt **Hamburg Trust** einen Publikums-AIF, der speziell auf Stiftungen zugeschnitten ist. Der Fonds „Forum Hamburg Fleet Office“ wird exklusiv von der **BW Equity** vertrieben, einer 100-prozentigen Tochter der **Landesbank Baden-Württemberg**. Zeichner investieren in den Neubau der Hamburger Bezirksverwaltung der Verwaltungsbereichsgenossenschaft. Das Eigenkapital kommt auf knapp 22 Millionen Euro und sollen Ausschüttungen von gut vier Prozent erhalten.

Die niedrigste CBR hat das Drescher-Team beim SEB Immoportfolio Target Return mit vier Prozent ermittelt. Allerdings hat hier die Abwicklung erst vor kurzem begonnen. Damit befinden sich insgesamt 17 offene Immobilienfonds innerhalb des Prozesses, sieben davon sind bereits auf die Depotbank übergegangen.

„Nach wie vor stellt die Vermietungssituation nach unserer Einschätzung die höchste Hürde dar“, schreiben die Analysten in ihrer Studie. Objektverkäufe gelangen bislang vor allem dann, wenn die Vermietung gesichert war. Auf den hinteren Plätzen liegen in dieser Kategorie der SEB Immoinvest und der AXA Immosolutions. Hier sehen die Experten keine einzige Immobilie, die als gut einzustufen ist. Deutlich abgestuft bewerten sie das Risiko der Standortqualität. Sind Objekte in B-Lagen gut ver-

mietet, sollte sich hierfür ein potenzieller Investor finden lassen.

Mehr ins Gewicht fallen dürfte die Gebäudequalität, und hier hat Drescher & Cie. bei sechs offenen Fonds keine einzige Immobilie erkannt, die sich als gut einstufen lässt. Maßgeblich ist hierbei die Erwartung, das sich zehn Jahre und ältere Gebäude nur schwer verkaufen lassen. „Das Restportfolio des **UBS 3 Sector Real Estate** hat mit knapp 90 Prozent den Hauptanteil der Immobilien in der schlechten Kategorie und wird diesbezüglich Schwierigkeiten in der Vermarktung haben.“ Ein Beleg dafür, dass die offenen Fonds zunächst die besten Objekte verkauft haben. Die Resterampe hat es schwer. □

In der kommenden Ausgabe bringt der Fondsbrief ein Hintergrundgespräch mit dem Initiator der Studie, Oliver Weinrich.



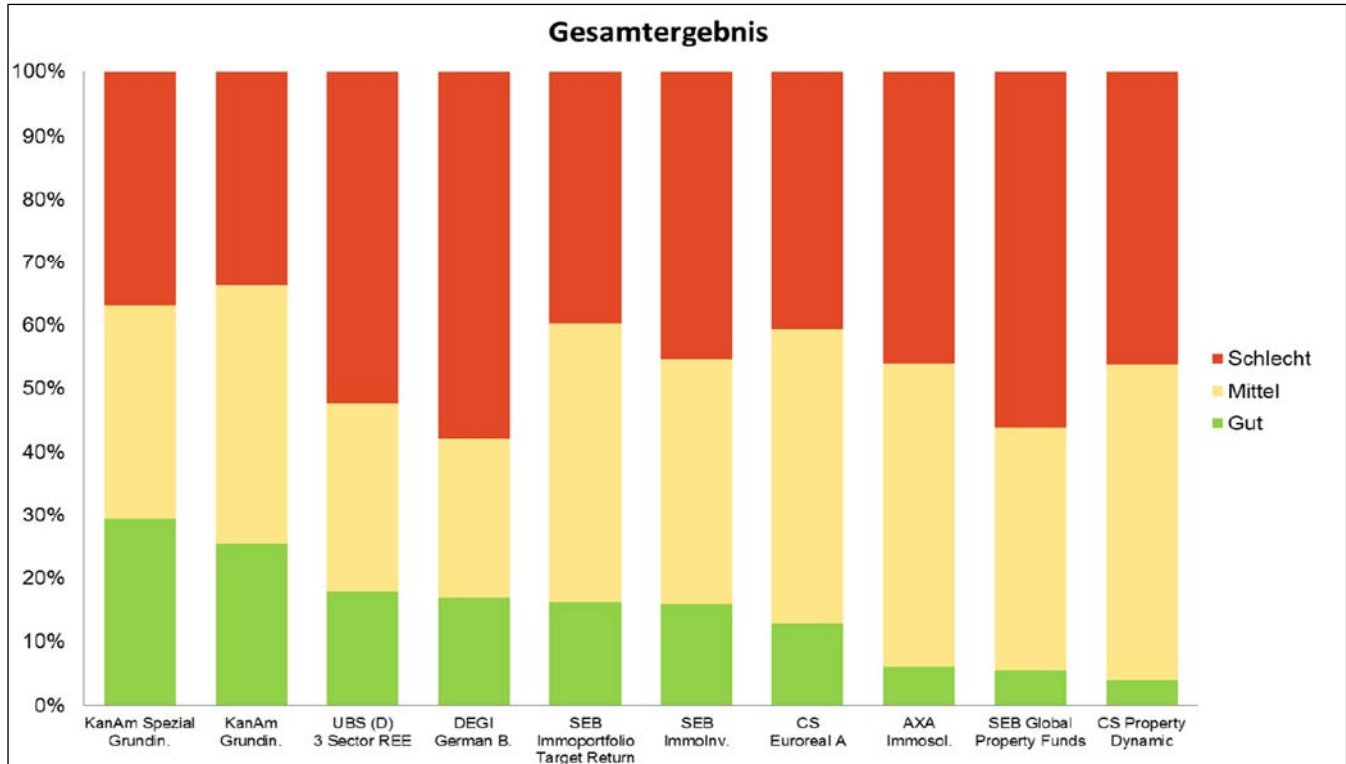
Investieren wie die Profis

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

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

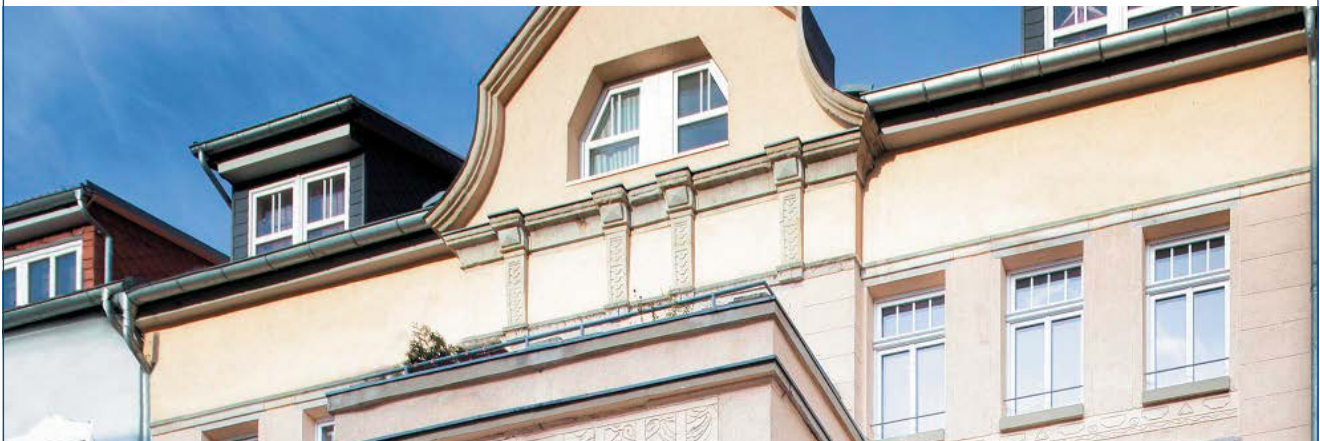


Die beiden offenen Immobilienfonds von KanAm weisen nach der aktuellen Analyse von Drescher & Cie. die besten Objekte auf und haben damit die positivsten Aussichten auf profitable Verkäufe. Andere Fonds dürften Probleme bei der Vermarktung bekommen.

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Wohnimmobilien mit starken Standorten: ZBI Professional 9¹⁾



Investieren Sie in die stabile Vermögensklasse Wohnimmobilien!

Besonders in bewegten Zeiten erweist sich die Investition in Wohnimmobilien als vergleichsweise stabile Vermögensanlage. Der ZBI Professional 9 bietet Ihnen prognostizierte Auszahlungen von jährlich 3 % bis 5 % bei einer Laufzeit von sechs bis acht Jahren ab Ende der Zeichnungsfrist sowie eine Auffüllung der Kapitalkontenverzinsung bis auf 6,5 % p. a. (Hurdle Rate) ab 2016 und eine Überschussbeteiligung aus den die Hurdle Rate überschreitenden Gewinnen.²⁾

Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 10.000 Anlegern.

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Henkestraße 10
91054 Erlangen

www.zbi-ag.de

Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

E-Mail: service@zbi-ag.de

1) Die „ZBI Zentral Boden Immobilien GmbH & Co. Neunte Professional Immobilien Holding KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft“ wird durch die ZBI Fondmanagement AG als externe Kapitalverwaltungsgesellschaft verwaltet.

2) Weitere Informationen, insbesondere zu den rechtlichen und steuerlichen Grundlagen und zur Erwerbbarkeit der Beteiligung, enthalten der Verkaufsprospekt und die wesentlichen Anlegerinformationen (gemeinsam „Verkaufsunterlagen“), die in deutscher Sprache unter vorstehenden Kontaktdaten verfügbar sind. Die ausführlichen Risikohinweise zu dem Investmentvermögen finden Sie im Verkaufsprospekt im Kapitel 6; sie sind unbedingt zu beachten. Für den Beitritt zum ZBI Professional 9 sind ausschließlich die Verkaufsunterlagen inklusive der Angabe aller Risiken sowie die Zeichnungsunterlagen maßgeblich.



Wechsel Dich

Die Leipziger **Publity Finanzgruppe** hat ihr Asset-management-Team verstärkt. Neu an Bord sind **Sabine Dorn** (27), **Konrad Mech** (30) und **Christian Krenn** (30).

Die **Bayem-LB-Tochter Real I.S. AG** erweitert ihre institutionelle Produktpalette und gründet das Geschäftsfeld Global Investment Solutions. Im Fokus steht die Entwicklung neuer Produkte und die Erschließung neuer Standorte wie Osteuropa, Skandinavien, USA und Kanada. Ziel ist es, insbesondere großvolumige Objekte zu erwerben und sie über individuell zugeschnittene Einzelinvestments und Club Deals deutschen institutionellen Investoren zugänglich zu machen. Verantwortlich im Investment-Team sind unter anderem die Neuzugänge **Gregor John von Freyend**, **Jörn Tepel** und **Christoph Wendt** als Leiter des Teams. Alle drei waren zuvor als Projektleiter im Bereich Immobilien Ausland tätig.

Die Real I.S. hat außerdem den Stiftungsvertrag mit der **IREBS** verlängert. Aus dem Budget kann der Immobilienzweig der Universität Regensburg besondere Angebote der universitären Lehre und der Grundlagenforschung finanzieren, die nicht durch staatliche Mittel gedeckt sind. Real I.S. fördert die IREBS seit 2008.

Keiner will nach Russland

Konsequenzen der Sanktionen offenbaren sich auf den Immobilienmärkten

Aus G8 ist G7 geworden, und bei ihrem Treffen kürzlich im bayerischen Elmau haben die Staatschefs der wichtigsten Industrienationen klar gestellt, dass sie an den Sanktionen für Russland festhalten wollen. Die Konsequenzen der wirtschaftlichen Isolation sind offensichtlich. Wie sie sich auf den Immobilienmärkten bemerkbar machen, hat die internationale Immobilienberatungsgesellschaft **Knight Frank** ermittelt.

Anhaltende wirtschaftliche und geopolitische Schwierigkeiten und der schwache Rubel haben die Nachfrage für Büroflächen in Moskau im vergangenen Jahr gebremst und die Mieten nach unten gedrückt. 2014 wurden in der russischen Hauptstadt nur 350.000 Quadratmeter Büroflächen vermietet. Das ist die Hälfte im Vergleich zum Vorjahr.

Die schwache Konjunktur lässt die Mieten sinken. So sind sie für Top-Büroobjekte gegenüber dem Vorjahr um 26 Prozent auf 590 US-Dollar pro Quadratmeter und Jahr zurückgegangen. Für B-Flächen sanken sie um 36 Prozent auf 314 Dollar.

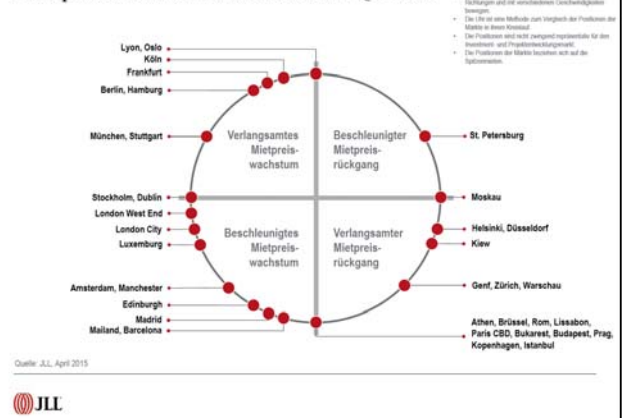
Den größten Verlust erlitten die Mieten im letzten Quartal des vergangenen Jahres, weil der Rubel in diesem Zeitraum stark gefallen ist. Im Dezember lag der Wechselkurs für einen Rubel auf dem Allzeittief. Viele Vermieter bieten deswegen aktuell kurzfristige Verträge ausschließlich in Rubel an oder vereinbaren feste Wechselkurse, um Verluste abzufangen.

Das Volumen der Projektfertigstellungen stieg 2014 auf 1,4 Millionen Quadratmeter. Das ist der höchste

Wert seit 2008. Der Flächenbestand in Moskau summiert sich somit auf mehr als 14,8 Millionen Quadratmeter. Die vielen neuen Gebäude und die niedrigere Nachfrage haben die Leerstandsrate 2014 auf 19,5 Prozent um 670 Basispunkte hochgetrieben.

In dem schwierigen, von der Ukraine-Krise dominierten Umfeld ist das Investmentvolumen 2014 um ein Viertel auf 2,2 Milliarden Dollar gesunken. „Viele Investoren haben ihre Pläne gestrichen oder auf Eis gelegt“, sagt **Matthew Col-**

Europäische Büro-Immobilienuhr Q1 2015



Die Mieten in Russland sind im Sinkflug. Verantwortlich dafür sind auch der schwache Rubel und die miese Konjunktur.

bourne aus dem internationalen Research von **Knight Frank**.

Erstmals seit 2009 sind die Renditen für Top-Büroobjekte in den zweistelligen Bereich gestiegen und lagen zum Jahresende bei zehn Prozent. In der ersten Jahreshälfte haben vor allem inländische Investoren eingekauft. In der zweiten Jahreshälfte gingen die Transaktionen der Russen zurück, da die Banken bei der Kreditvergabe immer restriktiver waren und die Finanzierungskosten gestiegen sind. Knight Frank geht davon aus, dass die Renditen im Top-Segment 2015 auf mehr als zwölf Prozent und damit über das Niveau während der globalen Finanzkrise steigen könnten. □

Manhattans teure Aussicht

Knight Frank: In New York steigen Büromieten in Hochhäusern stärker als in Hong Kong



Ende Mai fuhren die ersten Besucher bis in das 100. Stockwerk des neuen One World Trade Center und zahlten 32 Dollar für die Aussicht von der Südspitze Manhattans. Auch Büromieter geben für einen guten Blick viel Geld aus. Die Mieten für erstklassige Büroflächen in den Wolkenkratzern New Yorks haben in den vergangenen sechs Monaten seit Ende 2014 um ein Fünftel auf 150 US-Dollar pro Quadratfuß und Jahr zugelegt. Damit sind sie nach Recherchen von Knight Frank stärker gewachsen als in Hongkong (11,3 Prozent), dem führenden Hochhausstandort in Asien.

Die absoluten Mieten liegen in der ehemaligen britischen Kronkolonie mit 250 Dollar indes im Vergleich globaler Wolkenkratzer-Standorte an der Spitze. Frankfurt belegt mit 58,25 Dollar Platz 14 und weist mit einem Plus von 13 Prozent robuste Mietsteigerungen auf.

Die Mieten in New York boomen bei zunehmenden Projektentwicklungen im Hochhaussegment. Wolkenkratzer gelten laut der internationalen Immobilienberatungen Knight Frank und **Newmark Grubb Knight Frank**, die im Bericht „Global Cities Skyscrapers 2015“ Daten und Fakten rund um Büro- und Wohntürme veröffentlichten, sowohl in der expandierenden digitalen und kreativen Wirtschaft als auch im Finanzwesen als populäre Arbeitsplätze. Die mit Abstand höchsten Mieten in Hong-

One World Trade Center in Manhattan. Die oberen Geschosse in den Hochhäusern New Yorks sind bei Mietern wieder gefragt. Am teuersten bleibt jedoch Hong Kong.

kong spiegeln niedrige Leerstände beziehungsweise ein eingeschränktes Angebot.

„Hohe Bürostandards sind ein wesentlicher Baustein für ein florierendes Geschäft“, kommentiert **William Beardmore-Gray**, der die globalen Vermietungen bei **Knight Frank** verantwortet. „Die Wirtschaft ist auf Erholungskurs. Viele Unternehmen wollen Büroräume, die beeindruckend sind und somit den Mitarbeitern Wertschätzung entgegenbringen. Das wird Realität, wenn der Firmensitz die Kulisse der abendlichen Börsennachrichten stellt.“

„Derzeit untergraben westliche Städte die Führungsrolle asiatischer Standorte bei den Büromieten für Wolkenkratzer“, kommentiert **James Roberts**, Chefökonom bei Knight Frank. „Zwar steigen auch die Mieten für Top-Flächen mit guter Aussicht in Hongkong, doch New York hat beim Zuwachs die Nase vorn. Das gleiche gilt für London. Die Mieten in der britischen Hauptstadt wachsen schneller als in Tokio. Die Konjunkturprognosen für dieses Jahr sprechen dafür, dass sich diese Entwicklung fortsetzt.“ □

Impressum

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

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,
Rietberger Str. 18
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05242 - 901-250,
F.: 05242 - 901-251.

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

Aufsichtsrat: Senator E. h.
Volker Hardegen (Vorsitz).

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

Aquila Capital Structured Assets GmbH
Bouwfonds Investment Management
Commerz Real AG
DNL Real Invest AG
Dr. Peters Group
Fairvesta AG
HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG
IMMAC Immobilienfonds AG
Project Gruppe
publity AG
Real I.S. AG
TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG
Wealth Management Capital Holding GmbH
ZBI Zentral Boden Immobilien AG

In Kürze

Fondsbörse Deutschland

Teure Einkaufscenter-Fonds

Schiffsfonds zählten im Mai zu den umsatzstärksten Assets an der **Fondsbörse Deutschland**. Alleine mit Anteilen des MT „Cape Bruny“ von **König & Cie.** wurden nominal 900.000 Euro umgesetzt. Der Durchschnittskurs über alle Schiffstransaktionen blieb mit knapp 23 Prozent jedoch im Vergleich zum April nahezu unverändert. Ganz anders bei manchen Immobilienfonds. Fondsanteile am „Deutsche Grundbesitz-Anlagefonds 6“, mit dem Olympia-Einkaufszentrum in München kosteten 871 Prozent bezogen auf den Nominalwert. Für den „DB Einkaufs-Center-Immobilien-fonds“ aus dem Jahr 1975 zahlte ein Käufer den Kurs von 625, der „DG Anlage Einkaufs-Center-Fonds“ von 1977 kostete 295,50 Prozent des Nominalwertes. Der durchschnittliche Kurs von Immobilienfonds lag im Mai bei rund 67 Prozent.

WealthCap

280 Mio. Euro Ausschüttungen

Die Fondsanleger der **WealthCap** freuen sich in diesem Jahr über insgesamt 280 Millionen Euro Ausschüttungen. Die Regelausschüttungen haben darunter einen Anteil von knapp 200 Millionen Euro. Den Rest stellen Sonderzahlungen aus Verkäufen und Liquidationen. Verantwortlich dafür sind in erster Linie die Verkäufe der gemeinsam mit der BVT aufgelegten US-Immobilienfonds (siehe Seite 2).

Chorus

Börsengang geplant

Die **Chorus Clean Energy AG** aus Neuburg bei München bereitet den Börsengang an den regulierten Markt (Prime Standard) vor. Geplanter Termin ist Anfang des dritten Quartals. Chorus will mit neuen Aktien 100 Millionen Euro einnehmen und damit das Wachstum finanzieren. Das Unternehmen spricht von einer Projektpipeline mit einer Nennleistung von mehr als 600 Megawatt.

Invesco Real Estate

Neue Hopfenpost gekauft

Für einen paneuropäischen Fonds hat der globale Immobilien-Investmentmanager **Invesco** die Neue Hopfenpost gekauft, ein Gebäude mit Büroflächen, Einzelhandel und Datencenter am Münchner Arnulfpark. Mit der Transaktion erhöht sich das Volumen des Fonds auf 1,6 Milliarden Euro.

Im Kölner Stadtteil Merheim hat Invesco eine Wohnimmobilie für einen Spezialfonds gekauft. Das Objekt bietet 78 Wohnungen, eine Kindertagesstätte, kleinere Gewerbeeinheiten und 88 Tiefgaragenplätze.

International Campus

Studi-Wohnungen in Amsterdam

International Campus will ein eigenständiges Portfolio aus Studentenapartmenthäusern in den Niederlanden aufbauen und hat ein erstes Projekt erworben. Im Amsterdamer Stadtteil Zeeburgereiland entsteht ein Studentenwohnhaus mit 364 Einheiten auf sieben Etagen. Verkäufer ist der Projektentwickler **Van Wijnen B.V.**

Balandis/Dreiländerfonds

Verkauf in Hockenheim

Die **Balandis AG** als Immobilien-Verwalterin der früheren Dreiländerfonds hat aus dem DLF 92/12 eine Multi-Tenant-Immobilie in Hockenheim an einen lokalen Investor verkauft. Das Gesamtvolumen des Immobilienvermögens der Balandis AG beläuft sich auf rund eine Milliarde Euro.

Deutsche Asset & Wealth

Neubau in Korea gekauft

Die **Deutsche Asset & Wealth Management** der **Deutschen Bank** hat für 270 Millionen Euro den „Tower 8“ in Seoul gekauft. Der Neubau bietet 49.000 Quadratmeter Büros und Geschäftsflächen. Die Immobilie befindet sich derzeit in der Vermietungsphase.