

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 260 | 15. KW | 15.04.2016 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: ZBI kommt mit Wohnungsfonds Nummer zehn an den Markt	2
Auf ein Wort: Wolfgang Kunz von DNL Invest zur aktuellen Lage in den USA	4
WealthCap-Marktbericht: Institutionelle Investoren stehen auf Sachwerte	8
Stiftungsfonds: Nicht alle Angebote können überzeugen	11
Catella-Studie: Europäische Wohnungsmärkte sind im Superzyklus angekommen	12
IG River Cruise: Verband der Flusskreuzfahrt-Reeder begrüßt Verkehrsplan	15
Wechsel Dich	15
Hahn-Untersuchung: Einzelhandel rechnet mit steigenden Umsätzen	16
Studentenzimmer: Auch hier liegt München vorn	17
Innovationsbarometer: Veränderungen überfordern die Immobilienbranche	18
Universal-Investment: Profis betrachten Service-KVG als Segen	19
Bundesbank-Statistik: Erstmals geschlossene Fonds erfasst	20
Impressum	20

Meiner Meinung nach...

Engel & Völkers hat den teuersten Quadratmeterpreis für eine Eigentumswohnung in Deutschland ermittelt: In Berlin-Mitte verlangt ein Verkäufer 19.020 Euro. Ein Objekt in Hamburg ist mit genau 19.000 Euro nicht viel günstiger. Frankfurt folgt mit 14.800 Euro vor Stuttgart mit 12.600 Euro. München fehlt in dieser Rangliste übrigens nur, weil dem Makler nicht genügend Daten zur Verfügung stehen.

Wie sollen Investoren bei solchen Preisen noch nennenswerte Renditen erzielen? Um mit der Wohnung in Berlin drei Prozent zu erreichen, ist eine Quadratmetermiete von 48 Euro nötig. Ein Apartment mit überschaubaren 100 Quadratmetern müsste bei dieser Rechnung knapp 5.000 Euro im Monat kosten. Verrückt. Oder „Superzyklus“, wie Analysten die Situation an den Wohnungsmärkten bezeichnen. Wer mit Wohnungen Geld verdienen will, ist daher mit einem Fonds gar nicht schlecht beraten. **ZBI** bringt sein zehntes Angebot an den Markt.

Möchten Anleger gleichzeitig in Immobilien investieren und Währungen diversifizieren, bieten sich US-Fonds an. Für den aktuellen **TSO-Fonds** hat Vertriebs-Chef **Wolfgang Kunz** mehr als 100 Millionen Dollar akquiriert. Er berichtet im Gespräch mit dem Fondsbrief über die Lage in den USA - und wem er im Rennen um das Präsidentenamt die Daumen drückt.

In eigener Sache. Über Immobilien und andere Sachwerte zu schreiben, ist eine feine Sache. Mal der Phantasie freien Lauf zu lassen, aber auch. Vielleicht haben Sie ja Lust, einen Thriller zu lesen, in dem Immobilien nur am Rande eine Rolle spielen.

„Punished“, mein erster Roman, wird bestimmt polarisieren - aber das sind Sie ja von den Fonds-Checks gewohnt. Er ist auf den bekannten Plattformen als eBook und in gedruckter Version im Buchhandel erhältlich: ISBN 978-3-8370-9918-8

Viel Spaß beim Lesen!



Publity

400 Mio. Darlehen

Mit deutschen Pfandbriefbanken hat die **Publity AG** eine Finanzierung von 15 Büroimmobilien über 400 Millionen Euro zu einem Zinssatz von weniger als 1,5 Prozent abgeschlossen. Die Hypotheken haben eine Laufzeit von jeweils fünf Jahren. Publity hat die Immobilien gemeinsam mit institutionellen Investoren über Joint Ventures gekauft. Das Unternehmen beteiligt sich mit einem Anteil von bis zu drei Prozent daran. Bislang hat Publity den Kauf von Immobilien ausschließlich mit Eigenkapital finanziert. Auf Grund der niedrigen Zinsen ist in den kommenden zwölf Monaten jedoch nicht geplant, den Kapitalmarkt in Anspruch zu nehmen.

DFH

200 Prozent zurück

Die **Deutsche Fonds Holding (DFH)** hat das Gebäude Kronprinzbau 2 in Stuttgart an einen **Hines-Fonds** verkauft. Die Immobilie war Teil des 2005 aufgelegten Beteiligungsangebots 78. Für die Anleger bedeutet der Exit ein dickes Plus: Bezogen auf das eingesetzte Eigenkapital ergibt sich ein Rückfluss nach Steuern von rund 200 Prozent. Langfristiger Mieter der Büroflächen ist die **Landesbank Baden-Württemberg**. Nutzer der Handelsflächen sind unter anderem der **ADAC** und **Strenesse**.



Fonds-Check

Wohnen von A bis C

Aktueller Immobilienfonds der ZBI AG investiert nahezu bundesweit

Der Erlanger Initiator Zentral Boden Immobilien ZBI ist schon so lange Experte in Sachen Wohnungen, da haben andere dieses Immobilien-Segment noch belächelt. Inzwischen schreien private Anleger wie institutionelle Investoren nach Wohnungen. Aktuell bietet ZBI schon den zehnten Wohnungsfonds an. Wie bei früheren Angeboten stehen Berlin und die Metropolregion Nürnberg im Fokus, diesmal erweitert um eine ganze Reihe weiterer potenzieller Standorte.

Objekte: Wer mit der **ZBI** investiert, legt sein Kapital in Wohnungen an. Dabei geht das Unternehmen einen speziellen Weg. Im Fokus stehen weder Projektentwicklungen noch Luxuswohnungen, sondern Bestandsobjekte mit Wertsteigerungspotenzial. Über sein Netzwerk aus Maklern und ähnlichen Kontakten ist es ZBI bislang gelungen, einzelne Wohngebäude und größere Anlagen zu vergleichsweise günstigen Preisen zu bekommen.

Standorte: In der Vergangenheit kaufte ZBI Wohnungen vor allem in

Berlin und rund um die Firmenzentrale in Erlangen. Seit geraumer Zeit hat das Unternehmen seine Auswahl erweitert, zum Beispiel um Dresden. Der aktuelle Fonds nennt einige Städte beispielhaft für die neue Strategie: Freiburg, Würzburg, Regensburg, die Bodenseeregion, Paderborn, Göttingen, Kassel, Gütersloh, Bielefeld, Kiel, Lübeck, Münster, Reutlingen, Tübingen, Karlsruhe, Magdeburg, Rostock, Greifswald, Weimar, Mönchengladbach, Erfurt und Jena. Die Erweiterung um B- und C-Städte ist dem Umstand geschuldet, dass die Preise an den ersten Adressen wie in den Top-Sieben kaum noch zu bezahlen sind.

Marktlage: Auch in diesem Segment sind die Preise deutlich gestiegen. Potenzielle Fondsobjekte kosten anderthalb bis zwei Jahresmieten mehr als noch vor zwei, drei Jahren. Im Schnitt zahlt ZBI das 14- bis 16-fache für geeignete Wohnungen.

Konzept: Eine unternehmenseigene Vermietungsabteilung optimiert die Einnahmen aus den Wohnungen. Auf dieser Basis will ZBI die Objekte nach

sechs bis neun Jahren mit Gewinn wieder verkaufen. Zwei bis drei Jahresmieten mehr zahlen zum Beispiel institutionelle Investoren, die große Pakete mit planbaren Cash Flows aus den Mieteinnahmen erwerben.

Kosten: Neben einem fünfprozentigen Agio fallen zu Beginn des Investments bis zu 11,2 Prozent Initiaalkosten an. Die laufenden Ausgaben schätzt der Anbieter auf knapp 3,5 Prozent. Das ist nicht wenig, erklärt sich aber aus dem laufenden Aufwand für Identifizierung, Kauf, Optimierung und Verkauf der Immobilien. Nicht berücksichtigt dabei sind eventuelle Transaktionskosten wie beispielsweise die Maklercourtage. Besonderheit bei ZBI: Das Agio ist Grundlage der Ertragsberechnung und fließt nach Ablauf der Laufzeit an die Anleger zurück.

Anbieter: ZBI bietet seit 2002 geschlossene Immobilienfonds mit Investitionen in Wohnungen an. Das Unternehmen hat alle Aspekte der Wertschöpfung unter seinem Dach: Identifizierung und Kauf der Objekte, die notwendigen Renovierungen, die Ver-

mietung und Betreuung und den anschließenden Verkauf. Bislang haben sich mehr als 10.000 Kunden an den Fonds beteiligt. Hätte ein Anleger alle bislang liquidierten Fonds gezeichnet - die Angebote Nummer eins bis fünf - käme er auf eine durchschnittliche Rendite von mehr als acht Prozent.

Meiner Meinung nach... Wer jetzt in Wohnungen investiert, muss sich darüber im Klaren sein, dass die Zeit der Sonderangebote abgelaufen ist. ZBI hat sich bei seinen vergangenen Fonds als Experte und fairer Partner erwiesen. Das Portfolio wird, anders als bei den Vorgängern, nicht mehr nahezu komplett aus Objekten in Berlin und der Metropolregion Nürnberg bestehen, sondern darüber hinaus bundesweite A- bis C-Standorte umfassen. ZBI stellt seinen Anlegern beim aktuellen Fonds eine Rendite von knapp sieben Prozent in Aussicht. Das ist vor dem Hintergrund der Marktentwicklung immer noch ein ambitioniertes Ziel, kann aber mit viel Arbeit und Expertise erreicht werden. □





**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

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 in der Rubrik „Beteiligten“ abrufen oder über die alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG, Konrad-Adenauer-Str. 15, D-72072 Tübingen kostenlos anfordern.

Project Investment

53 Mio. Umsatz

Im ersten Quartal 2016 hat **Project Investment** Wohnungen im Volumen von 53 Millionen Euro verkauft. Das ist ein Plus von 25 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Auch bei den Stückzahlen legte das Unternehmen zu. Verkaufte es von Januar bis März 2015 genau 96 Wohnungen, waren es in diesem Jahr 126. Hier beträgt der Zuwachs 31 Prozent. Käufer der Immobilien an den Standorten Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg und München sind in der Hauptsache Eigennutzer.

Auf ein Wort

Vollvermietung nicht mehr nötig

Objekte aus TSO-US-Immobilienfonds bei Institutionellen gefragt

Mit einem von dem US-Unternehmen **TSO gemanagten, operativen US-Immobilienfonds** hat **DNL Invest** mehr als 100 Millionen Dollar Eigenkapital eingesammelt.

Vertrauen Vertriebe und Anleger dem Initiatoren und seinem Konzept, ist die Regulierung nebensächlich. Das Modell will **DNL Invest AG** auch beim Nachfolger anwenden. Der Fondsbrief erreichte Vertriebsdirektor **Wolfgang Kunz** vor seinem Flug nach Atlanta.

Der Fondsbrief: Wie oft waren Sie in diesem Jahr schon in den USA?

Wolfgang Kunz: Das ist morgen

mein fünfter Flug. Es zählt zu meinen Aufgaben, Vertriebspartnern und potenziellen Anlegern Objekte und das Investitionskonzept von **Boyd Simpson** und der **TSO**



Wolfgang Kunz.

vor Ort vorzustellen. Ich habe mal nachgerechnet und bin auf 285 Flüge in den vergangenen sieben Jahren gekommen.

Wenn Sie so häufig in den USA sind,



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

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



AZ Produkt I PF 80-270 M-0111-31 publity Performance GmbH, Landenerstraße 6, 04103 Leipzig

publity

bekommen Sie doch bestimmt einen persönlichen Eindruck vom aktuellen Wahlkampf?

Ja, und der Eindruck ist teilweise anders als ihn die deutschen Medien vermitteln. Boyd Simpson ist ein überzeugter Demokrat, aber nicht nur aus diesem Grund hat er keine besonders gute Meinung von **Donald Trump**. Boyd hat gemeinsam mit Trump studiert und kennt ihn daher sehr gut. Ich persönlich glaube nicht daran, dass Trump Präsident wird. Alle gehen davon aus, dass die Republikanische Partei auseinanderfällt, sollte er tatsächlich nominiert werden. Es sei denn, man findet einen ausgleichenden Vizepräsidenten. Und ich denke, dass die Mehrzahl der Amerikaner **Hillary Clinton** wählen würde, wenn Trump die Alternative wäre.

Welche Konsequenzen wird der neue Präsident auf die US-Immobilienmärkte haben – egal, wer es letztlich wird?

Gar keine, das ist auch die Meinung von Boyd Simpson. Beide Kandidaten sind Wirtschaftspolitiker, daher erwarten wir keine negative Entwicklung.

Ihr Konzept sieht vor, Immobilien mit Leerstand günstig zu kaufen, besser zu vermieten und mit Gewinn wieder zu veräußern. Wie lange bieten sich noch solche Gelegenheiten?

Unser Einzugsgebiet im Südosten der USA ist rund 2,5 Mal so groß wie Deutschland, und bislang haben wir keine Probleme, geeignete Immobilien zu identifizieren und zu erwerben. Die Pimcos dieser Welt interessieren sich nicht für Objekte, die für uns in Frage kommen. Im Gegenteil: Sie verkaufen sie eher, um nicht zu sagen, verschleudern sie, denn Immobilien mit Leerstand passen nicht in deren Konzept. Wir dagegen kaufen Immobilien an Top-Standorten mit Entwicklungsmöglichkeiten. Vor Leerstand haben wir keine Angst. Im Schnitt stehen unsere Objekte beim Kauf zu 40 Prozent leer. Vorteil hier ist, dass wir die Leerstandflächen nicht bezahlen müssen.

Wie lässt sich der Leerstand abbauen?

Nur mit einem eigenen Property Management. Das ist unsere Stärke. Schon während der Due-Diligence-Prozesse machen wir eine Mieterbefragung. So erkennen wir schnell und

Deutsche Asset

Sachwerte-Dachfonds

Die **Deutsche-Bank-Tochter Deutsche Asset Management** hat einen Publikumsfonds für Sachwert-Anlagen aufgelegt. Der Dachfonds „Deutsche Invest Reale Werte“ beteiligt sich an acht bis 15 Zielfonds und an Direktinvestments. Das angestrebte Volumen liegt bei 100 Millionen Euro, eine Erhöhung auf 250 Millionen Euro ist möglich. Das Portfolio soll zur Hälfte aus Immobilien bestehen, zu 40 Prozent aus Infrastruktur und zu zehn Prozent aus Flugzeugfonds. Tickets ab 10.000 Euro.



Blick vom Gebäude „One Bank of America Plaza“ in Raleigh. Ein typisches Objekt in einem TSO-US-Immobilienfonds. Anleger kamen mit dem Verkauf auf eine Rendite von rund 22 Prozent p.a.

früh, woran es in der Immobilie hapert, und wie wir das ändern können. Daher gelingt es uns relativ problemlos, die Objekte besser zu vermieten. Inzwischen ist eine Vollvermietung in der

Regel jedoch gar nicht mehr nötig. Kürzlich haben wir ein Shoppingcenter sehr teuer verkauft, das nur zu 82 Prozent vermietet war. So etwas hat es früher nicht gegeben.

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

ZBI PROFESSIONAL FONDS - nachhaltiges Erfolgskonzept auf ganzer LINIE

Aktuell verfügbar: ZBI PROFESSIONAL 10
1% Zeichnungsprämie bis 30.06.2016
Die Prämie gewährt die ZBI Vertriebs AG

5,5 - 15,5 % p. a.
Durchschnittsertrag p.a. vor Steuern der
verkauften Fonds*

über 700 Mio. Euro
eingeworbenes
Kommanditkapital inkl. Agio*

über 14.000
Zeichnungen*

Besonderheit Agio:

Neben der Nominaleinlage ist das Agio gewinnberechtigt und wird planmäßig verzinst und zurückerstattet*



Exemplarisch: Falkensee, Spandauer Straße

Angaben Stand: 29.02.2016

ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Henkestraße 10
91054 Erlangen

Web: www.zbi-ag.de
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414
E-Mail: service@zbi-ag.de

Das ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für eine Beteiligung an der genannten ZBI PROFESSIONAL FONDS - LINIE darstellt. Die in der Vergangenheit erzielten Erfolge stellen keine Garantie für die zukünftige Entwicklung einer künftigen Anlage dar. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem jeweiligen veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den entsprechenden wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen, sofern verfügbar, können in deutscher Sprache im Internet unter www.zbi-ag.de in der Rubrik „Immobilienfonds/Aktuelle Fonds“ abgerufen oder über die ZBI Vertriebs AG, Goethestraße 23, 91054 Erlangen angefordert werden.

*Weiterführende Informationen entnehmen Sie dem Performance Bericht 2014 der ZBI Gruppe u. a. auf den Seiten 13, 22 und 25.



Wer ist der typische Käufer Ihrer Immobilien?

Den typischen Käufer gibt es nicht. Ein Gesundheitszentrum bei Atlanta haben wir an vermögende Privatinvestoren aus Kalifornien verkauft, ein Shoppingcenter in unmittelbarer Nähe davon an ein Family Office vor Ort. Für eine Pensionskasse aus Nevada zum Beispiel haben wir außerdem ein Paket mit mehreren Immobilien geschnürt. Die Renditen für unsere Anleger betrugen bei diesen Verkäufen bis zu 36 Prozent pro anno.

Warum halten Sie bei Ihrem Nachfolgefonds am operativen Modell fest?

Wir starten zwar als Semi Blind Pool und müssen somit jede weitere Immobilie als Nachtrag der BaFin vorstellen. Das ist zwar arbeitsintensiv, aber trotzdem wesentlich günstiger als die Kosten, die mit einem regulierten Modell verbunden sind. Reguliert würden wir die in Aussicht gestellten acht Prozent für unsere Anleger nicht erreichen. Außerdem könnten wir am Markt nicht so schnell reagieren, wie wir das

wollen. Das schaffen Sie mit der besten KVG nicht. Und last but not least: TSO arbeitet tatsächlich operativ und ist somit unter dem Vermögensanlagegesetz gut und richtig aufgehoben.

Und wenn die BaFin operative Modelle abschaffen will?

Das ist ein Risiko, da gebe ich Ihnen Recht. Wir beobachten einige Modelle am Markt, mit denen Anleger wahrscheinlich Geld verlieren. Floppen sie tatsächlich, könnte die BaFin die Ausnahmeregelung kippen. Ein Problem wäre das für uns jedoch nicht, denn wir erfüllen schon jetzt viele Anforderungen, die AIF's erfüllen müssen. Die DNL Real Invest AG jedenfalls stellt sich schon jetzt auf diesen Fall ein und führt hier aktive Gespräche mit der **Hansainvest** als potentielle Service KVG. □

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

WealthCap

BayWa-Stammsitz

Zum Preis von rund 280 Millionen Euro hat **WealthCap** den komplett revitalisierten **BayWa-Stammsitz** in München gekauft. Zu jeweils 50 Prozent beteiligt waren bislang die BayWa AG und der Projektentwickler **Competo Capital**. Die BayWa AG hat das Hochhaus am Standort Arabellapark für 20 Jahre mit Verlängerungsoptionen gemietet. Voraussichtlich im Oktober 2017 wird die Immobilie mit 20 Stockwerken und dem neu entwickelten Campus Gebäude fertig sein.

Instis stehen auf Sachwerte

WealthCap-Marktbericht sagt steigende Investitionen voraus

In seinem ersten Marktbericht über institutionelle Zielfonds belegt das Emissionshaus die steigende Bedeutung alternativer Assetklassen. Dabei hat WealthCap untersucht, wie beispielsweise Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke in institutionellen Zielfonds engagiert sind.

Der kontinuierliche Mittelzufluss beim verwaltetem Vermögen alternativer Anlageklassen belegt ihre zunehmende Bedeutung. Im Verlauf der vergangenen zehn Jahre ist ihr Marktvolumen doppelt so schnell gewachsen wie das von klassischen Anlageklassen. Nach den Ergebnissen einer Studie von **Collier Capital**, in der 114 Private-Equity-

Anleger unter anderem zu den Veränderungen bezogen auf ihre Zielallokation an alternativen Anlageklassen befragt wurden, planen mehr als 40 Prozent der institutionellen Anleger, ihren Anteil in diesem Segment zu erhöhen.

Eine Studie von **McKinsey & Company** spiegelt diesen Trend ebenfalls wider. Hiernach könnte bis 2020 der Anteil von alternativen Anlageklassen auf 15 Prozent des insgesamt verwalteten Vermögens steigen. Die Macher der Studie schätzen, dass dieser Anteil im Jahr 2020 für 40 Prozent aller generierten Erträge verantwortlich sein könnte. McKinsey & Company führt hierzu aus, dass die Nachfrage sowohl von großen als auch von kleinen Anlegern getra-

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.



Unser Erfolg gibt uns Recht!

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

** 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!

gen wird. War die Nachfrage nach alternativen Anlageklassen einst exklusiv von großen institutionellen Anlegern getragen, so sind heute mögliche Renditen oder Diversifikation Hauptmerkmale für die zunehmende Nachfrage von kleineren institutionellen Anlegern und Privatanlegern.

Das von Zielfonds noch nicht abgerufene Kapital und die nicht genutzten Mittelzusagen, also das für Investitionen zur Verfügung stehende Kapital, wird von Fachleuten als „Dry Powder“ bezeichnet. Es wuchs seit Ende 2014 um 24 Prozent und damit um knapp 50 Milliarden Dollar. Ende September 2015 beläuft es sich auf insgesamt 244 Milliarden Dollar.

Die Betrachtung der Rendite zeigt deutlich den Unterschied von Investitionen vor, während und nach der Finanzmarktkrise. Auch wenn Immobilien-Zielfonds in der Vergangenheit nicht immer nur positive Renditen erwirtschaftet haben, konnten die Zielfonds der Auflagejahre 2009–2012 starke Rückflüsse mit Net Renditen von 14,0 Prozent bis 16,2 Prozent verzeichnen. Die Renditen der Jahre 2013 bis heute haben noch keine Aussagekraft, da die Fonds sich noch in der Investitionsphase befinden.

Auch wenn allgemein das dritte Quartal eines Jahres grundsätzlich den niedrigsten Platzierungsverlauf aufweist, sammelten Private Equity Fonds im dritten Quartal 2015 mehr Kapitalzusagen ein als in den ersten beiden Quartalen des Jahres. Das aggregierte Platzierungsvolumen weltweit belief sich auf 137 Milliarden Dollar. Die Anzahl der Zielfonds fiel von 319 im zweiten Quartal 2015 auf 178 im dritten Quartal 2015. Durch die sinkende Anzahl der angebotenen Zielfonds wird der Wettbewerb zwischen den Anbietern intensiviert, da sich das Volumen auf weniger, aber größere Zielfonds konzentriert.

Im vorigen Jahr waren bei PE-Fonds insgesamt 3.546 Käufe mit einem Transaktionsvolumen von 409 Milliarden Dollar zu beobachten. Seit 2009 ist das Volumen stetig gestiegen. Die Anzahl der Käufe blieb in den vergangenen fünf Jahren auf ähnlichem Niveau, dadurch lässt sich eine Tendenz erkennen, nach der die Ankaufswerte deutlich zunahmen. Die regionale Verteilung der Ankäufe ist mit Ausnahme des Jahres 2008 seit 2006 ähnlich geblieben. Auch 2015 entfiel der größte Anteil mit 255 Milliarden Dollar Transaktionswert auf Nordamerika, gefolgt von 90 Milliarden Dollar in Europa, 45 Milliarden Dollar in Asien und 19 Milliarden Dollar im Rest der Welt.

Bei den Verkäufen konnten im vergangenen Jahr 1.616 Verkäufe mit einem Verkaufsvolumen von 416

Milliarden Dollar verzeichnet werden, was eine leichte Abnahme gegenüber 2014 mit 1.734 Verkäufen und einem Volumen in Höhe von 460 Milliarden Dollar darstellt. Die Verteilung der Verkäufe nach Verkaufsstrategien der einzelnen Jahre zeigt die gleiche Verteilung wie in den vergangenen Jahren. Rund 50 Prozent der 2015 getätigten Verkäufe gingen an strategische Investoren, 30 Prozent erfolgten an andere Finanzinvestoren, der Rest entfiel auf Börsengänge und Restrukturierungen.

Strategien der alternativen Anlageklassen eint nach Ansicht des Bundesverbands Alternative Investment (BAI), dass sie bei entsprechender Portfolioallokation zu einer deutlichen Verbesserung der Rendite-Risiko-Relation beitragen können. Die steigende Bedeutung alternativer Anlagestrategien wurde unter anderem durch die wachsende Bekanntheit der Erfolge von Stiftungsvermögen US-amerikanischer Universitäten wie Yale oder Harvard vorangetrieben, die konsequent akademische Erkenntnisse zur Portfoliotheorie und zu alternativen Anlageklassen in ihren Portfolios umsetzen. Yale beispielsweise investiert seit langem in diverse alternative Anlageklassen: Private Equity (seit 1973), Immobilien (1978), Rohstoffe (1986) und Wald (1996) – und konnte damit höhere Renditen erzielen, ohne das Risiko überproportional ansteigen zu lassen: Von 1994 bis Juni 2014 elf Prozent p.a. bezogen auf das Gesamtportfolio.

Festverzinsliche Anlagen dominierten lange Zeit und zur Renditesteigerung und Portfoliodiversifizierung wurden vor allem Aktien herangezogen. In Zeiten, die durch weltweit stark gefallene Zinssätze geprägt sind, hat nach Ansicht des BAI die Kombination der beiden essentiellen Faktoren Rendite und Risiko mit alternativen Anlageklassen immer größere Bedeutung.

Der häufigste Grund, liquide Mittel anzulegen, ist der Wunsch, Geld im Wert zu erhalten oder zu vermehren – und dies je nach Risikoneigung mit unterschiedlichster Risikoakzeptanz. Doch neben Rendite und Diversifikationsaspekten gibt es eine Vielzahl an weiteren Gründen, Kapital zu investieren.

Je nachdem, aus welcher Perspektive Anleger das Universum der Investitionsmöglichkeiten betrachten, zeigt sich eine große Palette an Beweggründen. Beispielsweise nennen institutionelle Anleger in Immobilien-Zielfonds neben Rendite und Streuung auch die regelmäßigen Rückflüsse oder die Absicherung gegen die Inflation. □

Stiftungsfonds sind überbewertet

Aktueller Bericht: Nur rund ein Drittel erreicht Wertentwicklung von mehr als zwei Prozent

Trotz erheblicher Mittelzuflüsse bei Stiftungsfonds können nicht alle Angebote überzeugen. Das ist das Fazit des dritten Stiftungsfondsberichtes der PC Portfolio Consulting GmbH und der Performance IMC Vermögensverwaltung AG, in dem 42 Stiftungsfonds quantitativ und qualitativ analysiert wurden.

Das Anlagevolumen der Stiftungsfonds wuchs im Gesamtjahr 2015 von 6,9 Milliarden Euro auf 9,3 Milliarden Euro an. Im Durchschnitt konnte mit Stiftungsfonds eine höhere Rendite als mit einer Geldmarktanlage im gleichen Zeitraum erzielt werden, wobei aber nur 15 der 42 untersuchten Fonds tatsächlich eine Wertentwicklung von mehr als zwei Prozent erreichten.

„Der zinslose Kapitalmarkt ist für Stiftungsverantwortliche sehr fordernd, da ohne Risiko praktisch kaum mehr Renditen für das Stiftungskapital zu erzielen

sind. Nur mit Fachwissen, Aufmerksamkeit und langjähriger Erfahrung lassen sich nachhaltig erfolgreiche Anlagestrategien implementieren“, meint **Thomas Schemken**, Geschäftsführer der **PC Portfolio Consulting**.

Die dritte Ausgabe des Stiftungsfondsberichtes sei noch wertvoller für die Verantwortlichen von Stiftungen als die beiden ersten Ausgaben, da die Anlageklasse der festverzinslichen Wertpapiere zwischenzeitlich kaum mehr zur Verfügung stehe.

„Mit vernünftig strukturierten Fonds lassen sich Stiftungsgelder bestimmungsgemäß und rentierlich anlegen, was sicherlich einer der Gründe für die hohen Mittelzuflüsse der Stiftungsfonds ist“, kommentiert **Sezar Aydogan** von der **Performance IMC Vermögensverwaltung AG**. □

FÜR STARKE PARTNERSCHAFTEN



... leading in social investments



Mit der Erfahrung von mehr als 17 Jahren und Investitionen in über 120 Immobilien in Deutschland und Österreich ist IMMAC marktführender Investor für Sozialimmobilien.

Mit einem Investitionsvolumen von über € 1,1 Mrd. in Pflegeheime, betreutes Wohnen und Kliniken ist IMMAC Ihr Spezialist im Segment Health care. Die ersten Publikums-AIF sind in Kooperation mit der Schwestergesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG bereits erfolgreich platziert. Weitere AIF befinden sich derzeit in der Konzeption.

Sprechen Sie uns gern an.

IMMAC Immobilienfonds GmbH

ABC-Straße 19 · 20354 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 40.34 99 40-0

Telefax: +49 40.34 99 40-21

E-Mail: info@IMMAC.de

Ihre Ansprechpartner: Thomas F. Roth · Florian M. Bormann

www.IMMAC.de

Mega, Ultra, Giga - nicht mehr weit bis Gaga

Analysten betrachten Situation an den europäischen Wohnungsmärkten als „Superzyklus“

Superlative sind eigentlich das Markenzeichen einfalliger Werbefachleute: Megaperls, Ariel Ultra, gigantisch Giga. Immobilien-Analysten sind immerhin beim „Superzyklus“ angekommen. Hier sei Vorsicht geboten, meint Catella-Research-Chef Thomas Beyerle.

Aus rein analytischer Betrachtungsweise werde der europäische Wohnungssektor jedoch global durch zwei maßgebliche Phänomene geprägt, welche die Grundlage für eine Phase bilden, die sich tatsächlich als Superzyklus bezeichnen lässt: Eine steigende Liquidität und eine fast schon dramatisch schnell voranschreitende Urbanisierung - und das mindestens seit zehn Jahren. „Diese Entwicklung mündet heute in eine Situation, in der eine hohe reale Nachfrage auf ein vergleichsweise langsam wachsendes Angebot trifft“, so **Thomas Beyerle**.

Gleichzeitig sei für die Kapitalsammelstellen der Druck groß, den Anlegern mehr zu liefern als eine

zehnjährige Bundesanleihe. Diese Konstellation entfalte ihre Wirkung nahezu synchron in Europa: In Helsinki wie in Oslo, Stockholm, Kopenhagen, Berlin, Frankfurt, München, Wien, Zürich, Brüssel, Amsterdam, Paris, Lyon, Madrid oder Barcelona.

Was heißt das in Sachen Blase? Die Bundesbank hat kürzlich erneut vor dem großen Knall gewarnt. „Vieles spricht aktuell nicht dafür, dass sich die Überzeichnungen des Auftaktjahrzehnts mit dem Platzen der globalen Wohnungsblase im Jahr 2008 wiederholen könnten“, meint Beyerle. Die Entscheidungen der Marktteilnehmer seien fundamental im Sinne von real begründet.

„Egal, auf welches Land oder auf welchen Standort wir blicken: Investitionen in Wohnimmobilien sind einer starken Nachfrage ausgesetzt, was zu stetig steigenden Preisen führt, aber auch zu neuen Marktsegmenten wie Mikrowohnungen und außerdem zu einem veränderten Konsumentenverhal-



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

NUR NOCH BIS 30.06.2016 IN PLATZIERUNG

Der Wohnimmobilienfonds für Deutschland:

PROJECT Wohnen 14

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



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

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.

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



INVESTIEREN IN REAL ASSETS

Unsere Real Asset Nischenstrategie, die durch engagierte und spezialisierte Teams umgesetzt wird, bietet unseren Kunden Anlagen mit einem attraktiven Rendite-Risiko-Profil. Gleichzeitig sind unsere Investitionen nachhaltig auf die Grundbedürfnisse der heutigen Gesellschaft ausgerichtet. Solche Grundbedürfnisse sind Orte zum Arbeiten, Einkaufen, Leben und Parken sowie die Kommunikation zwischen Menschen und die Nahrungsversorgung.

Bouwfonds Investment Management bietet daher innovative pan-europäische Real Asset Investmentlösungen in den folgenden Sektoren an:

- Gewerbeimmobilien
- Wohnimmobilien
- Parkhausimmobilien
- Kommunikationsinfrastruktur
- Farmland

Der Wert des von uns verwalteten Gesamtportfolios beläuft sich auf 6,3 Milliarden Euro. Über unsere Niederlassungen in den Niederlanden, Deutschland, Frankreich, Polen und Rumänien sind wir in 13 europäischen Ländern aktiv. In allen fünf Sektoren suchen wir neue Investitionsmöglichkeiten für unsere Produkte.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte eine E-Mail unter **im@bouwfondsim.com**.

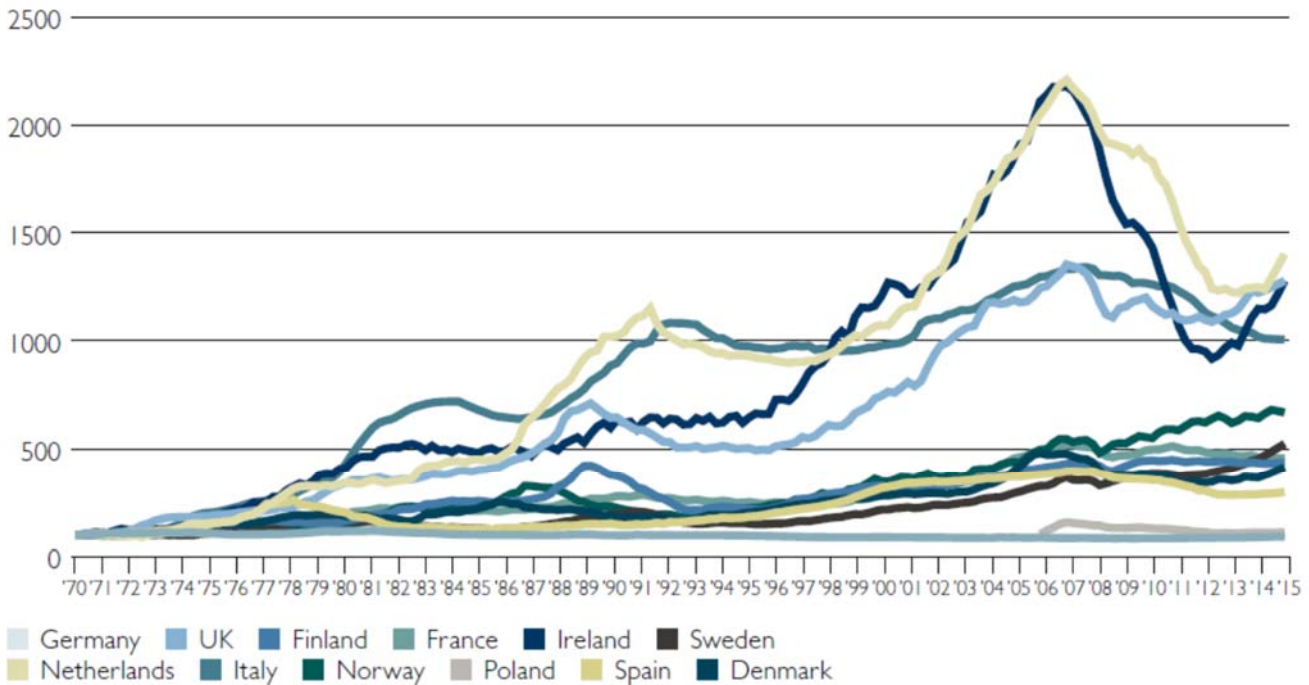
www.bouwfondsim.com



bouwfonds
investment management

COMPARISON OF EUROPEAN RESIDENTIAL PROPERTY MARKETS

Real index

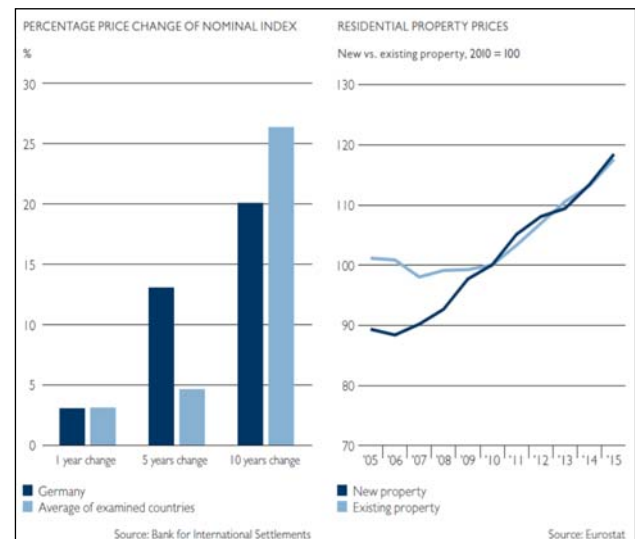


Source: BIS / Calculation & Construction: Catella Research 2016

Zu Beginn des Jahrtausends stiegen die Preise an manchen Wohnungsmärkten in Europa außerordentlich. Frankreich, Großbritannien, Dänemark und Schweden kamen innerhalb von sechs Jahren auf ein Plus von 50 Prozent. In Irland verteuerten sich Hauspreise sogar um 120 Prozent. Danach ging es rapide wieder abwärts, zum Beispiel in Irland, Spanien, Italien und den Niederlanden. Deutschland ist ein europäischer Sonderfall. In den vergangenen 30 Jahren war die Entwicklung sogar leicht negativ. Catella kommt zu dem Ergebnis, dass die Märkte in Deutschland erst seit den vergangenen drei Jahren Zeichen einer Erholung zeigen.

ten.“ Ein Stichwort sei hier „mieten statt kaufen“. Auch die europäischen Märkte zeigten dieses neue Paradigma auf. Mehr noch: Wohnimmobilien sind aus Anlageperspektive Outperformer.

Gerade diese Gemengelage verdeutliche eine intensive Auseinandersetzung mit den Wohnungsmärkten als sicherer Anlaghafen. Der Wohnungssektor ist der am besten performende Immobiliensektor dieser Dekade, obwohl es signifikante Unterschiede in den Erträgen und den Treibern zwischen den Standorten und lokalen Märkten gibt. In den vergangenen 24 Monaten stieg die Nachfrage gewaltig, ein Ende ist vorerst nicht absehbar. Insgesamt 37,5 Milliarden Euro flossen 2015 in Wohnungsinvestments. Bleibt die Frage, wann und wo die Grenze dieses Zyklus erreicht ist. Catella ist davon überzeugt, dass die Wertschätzung für europäische Wohnimmobilien in den kommenden Jahren eher weiter zu- als abnimmt. □



Inzwischen steigen die Preise für Eigentum in Deutschland stärker als die Mieten und die Einkommen. Seit 2010 entwickeln sich die Preise für Bestands- und Altbauten nahezu parallel.

Wechsel Dich



Mit **Sascha Brodmann** (42) hat **Project Investment** einen weiteren Experten für den Bankenvertrieb verpflichtet. Der Betriebs- und Bankfachwirt verantwortet den Bankenbereich Süd als Vertriebsdirektor. Zuletzt war Brodmann als Abteilungsdirektor bei der **Sparkasse Kraichgau** für den Bereich Private Banking verantwortlich. Bei **Project** berichtet er an **Mathias Dreyer**, Geschäftsführer und Leiter Bankenvertrieb bei der **Project Vermittlungs GmbH**.



Der Aufsichtsrat der **Patrizia AG** hat einstimmig beschlossen, den Vertrag mit dem Vorstandsvorsitzenden **Wolfgang Egger** (50) um fünf Jahre bis zum 30. Juni 2021 zu verlängern. Als Firmengründer und Vorsitzender wird Egger weiterhin die strategische Entwicklung der Patrizia gestalten.



Cruisen ist in. Die westeuropäische Flusskreuzfahrtschiff- flotte ist in den vergangenen drei Jahren um 22 Prozent gewachsen.

20 neue Flusskreuzfahrtschiffe

IG RiverCruise begrüßt Politikerankündigung zu Binnenwasserstraßen

Ausschließlich lobende Worte findet die IG RiverCruise für den Bundesverkehrswegeplan 2030 und schafft neue Arbeitsplätze in der Flusskreuzfahrt.

Der **Verband der europäischen Flusskreuzfahrtreedereien (IG RiverCruise)** begrüßt den von Bundesverkehrsminister **Alexander Dobrindt** Mitte März präsentierten Entwurf des Bundesverkehrswegeplans 2030. Demnach sollen bis 2030 insgesamt 264,5 Milliarden Euro an Bundesmitteln in die Verkehrsinfrastruktur fließen, wobei rund sieben Milliarden Euro für Aus- und Neubauten an Binnenwasserstraßen vorgesehen sind.

Die im Verband organisierten Unternehmen rechnen damit, dass die Flusskreuzfahrtbranche in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen wird. Dies belegen die Ergebnisse der von der IG RiverCruise zusammen mit dem deutschen Reiseverband veröffentlichten Studie über den „Fluss-Kreuzfahrtmarkt 2015“. Demnach ist die westeuropäische Flusskreuzfahrtschiff- flotte in den vergangenen drei Jahren um 22 Prozent gewachsen. Allein 20 weitere Neubauten für das europäische Fahrtgebiet sind für dieses Jahr geplant.

Dabei bündeln sich die Hauptwasserwege in der Bundesrepublik und seinen Anrainerstaaten. „Allein in den Fahrtge-

bieten Rhein, Main, Donau und deren Nebenflüssen reisten im vergangenen Jahr mehr als 75 Prozent der deutschen Fluss-Kreuzfahrtpassagiere, was die Bedeutung der deutschen Binnenschiff- fahrtswege unter anderem für diesen Tourismusbereich verdeutlicht,“ sagt **Helge Grammerstorf**, Geschäftsführer der IG RiverCruise.

„Aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Flusskreuzfahrten wird die Branche weitere Arbeitsplätze schaffen. Das gilt sowohl im nautischen als auch im Hotelbereich“, kündigt **Thomas Bogler** an, Präsident der Interessenvereinigung. Die dafür erforderlichen Mitarbeiter werden sowohl aus den europäischen wie auch außereuropäischen Ländern rekrutiert, da der westeuropäische Arbeitsmarkt allein nicht ausreichend Fachkräfte zur Verfügung stellen kann.

Der Verband weist darauf hin, dass die Flusskreuzfahrtschiffe in Europa einer Reihe von nationalen und internationalen Vorschriften und Konventionen unterliegen, wie den europäischen Sozialnormen einschließlich Kranken- und Unfallversicherung, den anwendbaren Mindestlohngesetzen und dem erst kürzlich von den Sozialpartnern mit Unterstützung der Flusskreuzfahrtbranche ausgehandelten europäischen Arbeitszeitabkommen für die Binnenschiff- fahrt, das Ende 2016 in Kraft treten wird. □

Einzelhandel rechnet mit steigenden Umsätzen

Mehrheit der von der Hahn Gruppe befragten Händler schaut optimistisch in die Zukunft



Der stationäre Einzelhandel in Deutschland hat positive Zukunftserwartungen. Das ist das Ergebnis einer Befragung der Hahn Gruppe in Zusammenarbeit mit dem EHI Retail Institute.

So rechnen 95 Prozent der befragten Unternehmen demnach mit steigenden (44 Prozent) oder zumindest stabil bleibenden (51 Prozent) Umsätzen. Überdurchschnittlich optimistisch sind die Betreiber von Lebensmittel-, Drogerie- und Baumärkten. Hier rechnen jeweils mindestens 50 Prozent der Befragten mit Umsatzzuwächsen. Mit gedämpften Erwartungen plant hingegen die Unterhaltungselektronikbranche. Rund 33 Prozent der Teilnehmer prognostizieren für Ihre Branche Umsatzrückgänge, was sich unter anderem in der tendenziell rückläufigen Preisentwicklung bei Elektronikartikeln begründet.

In Kauflaune sind weiterhin die institutionellen Investoren. Trotz steigender Immobilienpreise wollen 76 Prozent in diesem Jahr zukaufen (Vorjahr: 57 Prozent). Ihren Immobilienbestand halten wollen rund 17 Prozent (Vorjahr: 20 Prozent) und nur sieben Prozent wollen tendenziell verkaufen (Vorjahr: 17 Prozent).

Diese positive Markteinschätzung spiegelt sich auch in der von den Investoren erwarteten Preisentwicklung wider: Rund 40 Prozent der Befragten rechnen für Handelsimmobilien 2016 mit weiter steigenden Preisen, 57 Prozent gehen von stabilen Preisen aus und nur drei Prozent erwarten einen Preisrückgang. Hinsichtlich der gesuchten Objekttypen präferieren die Investoren Fachmarktzentren (80 Prozent), innerstädtische Geschäftshäuser (33 Prozent) beziehungsweise SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte (30 Prozent). Weniger beliebt sind Shopping-Center und einzelne Supermärkte/Discounter (jeweils 20 Prozent).

Rund 42 Prozent der befragten Einzelhandelsunternehmen erwarten, dass die erhöhte Zuwanderung der vergangenen Jahre zu langfristig höheren Umsätzen für ihr Unternehmen führen wird. Bei der Personalbeschaffung rechnen 29 Prozent der Einzelhändler mit positiven Auswirkungen. Allerdings erwarten auch 50 Prozent der Unternehmen, dass zusätzliche finanzielle Belastungen für den Handel zu befürchten sind.

Die Immobilieninvestoren teilen die überwiegend positive Einschätzung: Rund 48 Prozent erwarten, dass insbesondere Einzelhandelsimmobilien von einer erhöhten Zuwanderung profitieren werden. Für Büroimmobilien sind nur 37 Prozent dieser Meinung. Die Finanzierungsbedingungen für Handelsimmobilieninvestoren gestalten sich seit einigen Jahren überwiegend günstig. Diese Entwicklung hat sich fortgesetzt: 38 Prozent der Befragten geben an, dass sich die Kreditvergabepolitik der Banken gegenüber dem Vorjahr verbessert hätte. Rund 60 Prozent spüren keine Veränderungen. Nur zwei Prozent berichten von Finanzierungsbedingungen, die schwieriger geworden sind.

Der Anstieg der Immobilienpreise und der Nachfrageüberhang am Transaktionsmarkt haben bei den institutionellen Anlegern zu keinem grundlegenden Wandel in der Akquisitionsstrategie geführt: 45 Prozent der Befragten investieren unverändert weiter, 35 Prozent haben ihre Investmentstrategie angepasst und gehen Kompromisse bei der Objektgröße ein. 18 Prozent sind bereit, mehr Portfolio-Deals abzuwickeln, um ihre Ziele zu erreichen. Jeweils 15 Prozent investieren weniger Kapital oder setzen teilweise auf alternative Objekttypen. Nur 13 Prozent wollen in höhere Risikoklassen ausweichen. □

Axa Invest

Neuer offener Fonds

Axa Investment Managers hat einen neuen offenen Immobilienfonds aufgelegt. Der „AXA CoRE Europe“ startet mit mehr als 500 Millionen Euro Anfangskapital und will sein Volumen auf drei bis fünf Milliarden Euro ausbauen. Im Fokus stehen Europas transparenteste und größte Märkte: Großbritannien, Deutschland und Frankreich. Der Fonds hat sich unter anderem mit anderen Investoren zusammengetan, um Frankreichs höchstes Bürogebäude, den Tour First in Paris La Défense, zu erwerben.

BNP Paribas

Deal in Düsseldorf

Für einen Investoren aus dem Nahen Osten hat **BNP Paribas Real Estate Investment Management (REIM)** ein Bürogebäude in Düsseldorf zu einem hohen zweistelligen Millionenbetrag gekauft. Das historische Objekt im Bankenviertel nahe der Königsallee ist 19.000 Quadratmeter groß und voll vermietet.

Prelios

Einzelhandelsfonds

Mit 280 Millionen Euro Zielvolumen plant **Prelios** die Auflage des „Prelios German Retail Property Fund Germany“ für institutionelle Investoren. Das Vehikel nach Luxemburger Recht verfolgt eine Core plus-Strategie beim Erwerb von Einzelhandelsobjekten.

München erneut vorne

Diesmal bei den teuersten Wohnkosten für Studenten - Studie von Empirica



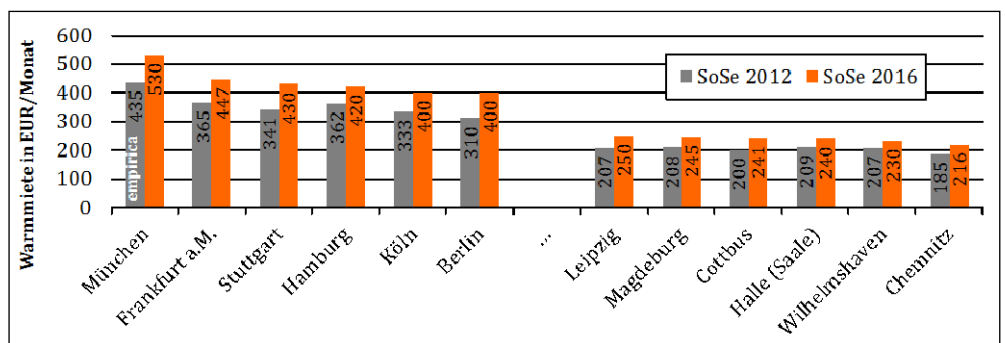
In Zeiten knapper Wohnungsmärkte ist es für junge Menschen besonders attraktiv, mit Hilfe von **Wohngemeinschaften (WG)** ihre **Wohnkosten zu reduzieren**. Aber was sind die üblichen Preise für das **gemeinschaftliche Wohnen**?

Auf Basis von mehr als 100.000 Mietinseraten für WG-Zimmer erstellt **Empirica** eine Übersicht, die jeweils zum Semesterbeginn Auskunft über die Mietpreise in diesem Segment gibt. Sie liefert für alle größeren Hochschulstandorte Deutschlands (mehr als 120 Städte) Standardpreise (mittlerer 50-Prozent-Wert) und die Preisspanne der Warmmiete eine un-

möblierten Zimmers mit zehn bis 30 Quadratmetern.

Zu Beginn des Sommersemesters 2016 ist der Standardpreis für ein unmöbliertes WG-Zimmer mit 530 Euro in München am höchsten, gefolgt von Frankfurt mit 447 Euro und Stuttgart mit 430 Euro. Die günstigsten Angebote gibt es in Wilhelmshaven (230 Euro) und in Chemnitz (216 Euro).

An den Hochschulstandorten insgesamt liegt der durchschnittliche Standardpreis zum aktuellen Semester bei 340 Euro und damit 21 Prozent über dem Niveau aus dem Sommersemester 2012. □



Veränderungen überfordern Immo-Branche

Innovationsbarometer: Kultur von Risikoscheu und Prozessgetriebenheit gezeichnet

Steigender Transformationsdruck bringt die deutschen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen zunehmend unter Zugzwang. Dies ist ein wesentliches Resultat des aktuellen Innovationsbarometers der Immobilienwirtschaft 2016.

Mit Unterstützung der **Real I.S.** haben Mitarbeiter des **Institutes for Transformation in Business and Society (INIT)** in Zusammenarbeit mit dem **Real Estate Management Institute (REMI)** der **EBS Universität** Experten aus den Teilgebieten Investment, Finanzierung und Dienstleistung dazu interviewt.

Die Unternehmen befinden sich unter einem Transformationsdruck, der die Kosten erhöht und interne Ressourcen bindet. Wesentliche Einflussfaktoren sind neue Technologien, sich verändernde Kundenwünsche, steigende Regulierungen durch das gesetzliche Umfeld und erschwerter Wettbewerb durch gleichartige Produkte. „Den höchsten Druck konnten wir bei den immobilienwirtschaftlichen Investoren messen“, sagt Professor **Peter Russo**, Direktor des INIT. „Dicht dahinter folgen Finanzierer, mit etwas Abstand die immobilienwirtschaftlichen Dienstleister.“

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und die Etablierung von Internet-Plattformen hatten einen Anpassungsbedarf bei Hausverwaltungen oder dem traditionellen Maklergeschäft erwarten lassen. Die damit verbundenen Herausforderungen betreffen aber nur einen Teil der Dienstleister, vor allem die im Privatkunden-Bereich. In den anderen Dienstleistungsbereichen ist der Druck durch Veränderungen von gesetzlichen Regelungen, Technologie und Kundenanforderungen bisher eher schwach wahrnehmbar.

Besonders im Teilsektor Investment führen gesetzliche Vorschriften wie Basel III oder Solvency II zu Auflagen, die hohe Kosten mit sich bringen. Neue Systeme, Abteilungen und Personal müssen aufgebaut werden. „Doch nicht nur die Kosten der Regulierung sind dabei die Herausforderungen“, so **Jochen Schenk**, Vorstand der Real I.S. „Wir müssen uns neben dem Wandel damit beschäftigen, dass regulatorische Maßnahmen das innovative Denken innerhalb des Unternehmens nicht ausbremsen.“ Um dem Innovationsdilemma entgegenzutreten, spielen die Mitarbeiter eine entscheidende Rolle: „Wir brauchen Mitarbeiter, die traditionelle Strukturen in Frage stellen, damit die Immobilienwirtschaft erfolgreich bleibt.“

Im Vergleich zu anderen deutschen Schlüsselbran-

chen ist die Situation der Immobilienunternehmen zwar noch nicht so dramatisch wie bei den Automobilherstellern, den Retail-Banken oder den Medienunternehmen. „Jedoch sprechen sehr viele Anzeichen dafür, dass der Druck weiter steigen wird, insbesondere durch den Ertragsverfall in einem enger werdenden Wettbewerb und neue Marktteilnehmer, vor allem Internet-Plattformen, die mit innovativen Geschäftsmodellen und attraktiven Konditionen die etablierten Player angreifen“, so Professor **Jan Mutl**, Leiter des REMI. Oftmals unterscheiden sich Produkte der Marktteilnehmer nur noch durch den Preis oder in seltenen Fällen durch Zusatzleistungen.

Spürbare Veränderungen auf Kundenebene vollziehen sich bereits, beispielsweise indem Kunden tiefer in Geschäftsprozesse eindringen und mehr oder schneller Informationen einfordern. Auch der personalisierte Zugang zu individuell zusammenstellbaren Fakten kann ein Aspekt sein. Zudem werden fehlende Alleinstellungsmerkmale instrumentalisiert, Kundenbindung oder –gewinnung läuft vermehrt über bessere Konditionen ab. Auf den Punkt gebracht: Fehlende Differenzierung führt zur Erwartung von mehr Leistungsangebot für weniger Honorar.

Wie die aktuelle Studie zeigt, steigt der Transformationsdruck und damit die Notwendigkeit von Innovationen. „Offensichtlich können zahlreiche immobilienwirtschaftliche Unternehmen den immer stärkeren Veränderungen nicht oder nur unter großen Mühen standhalten, weil sie über Dekaden hinweg gelernt haben, Innovation im besten Fall als die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer bestehenden Produkte und Dienstleistungen innerhalb eines gegebenen Geschäftsmodells zu verstehen“, so Russo. Nur so sei zu erklären, dass viele Unternehmen mit ihren Angeboten deutlich über das Ziel hinausgeschossen sind und ihre Kunden mit einer Flut von Produktvarianten und komplizierten Strukturen überfordern.

Genau das stellt für die Immobilienunternehmen eine große Herausforderung dar, da der Prozess einer immerwährenden Konzentration auf schrittweise Verbesserungen bei den meisten Unternehmen eine Kultur hat entstehen lassen, die von Risikoscheu und Prozessgetriebenheit gezeichnet ist. Wirkliche Innovation geht weit über die reine Anpassung bestehender Produkte hinaus. „In vielen Fällen führt der Transformationsdruck nur dazu, bestehende Prozesse anzupassen und zu optimieren“, so Schenk. „Hier fehlt dann jedoch die Anders- und Neuartigkeit.“ □

Profi-Anleger sehen Master-KVG positiv

Ergebnisse einer Umfrage von Universal-Investment - viele Investoren legen Schwerpunkt auf Cash Flow

Die Master-KVG mit dem Prinzip der Trennung von Asset Management und Administration hat sich auch im Immobiliensektor etabliert. Dieses Fazit zieht Universal-Investment nach seiner dritten Jahresumfrage zum Verhalten institutioneller Anleger. Daran haben sich professionelle Investoren wie Pensionseinrichtungen und Versicherungen mit einem verwalteten Gesamtvermögen von mehr als 100 Milliarden Euro beteiligt. Das Immobilienkapital der Befragten liegt bei acht Milliarden Euro. Damit deckt die Umfrage etwa 18 Prozent des Gesamtmarktes für Immobilienspezialfonds ab.

Ein weiteres Ergebnis der Befragung: Institutionelle Anleger geben der indirekten Immobilienanlage klar den Vorzug. Zwei Drittel wollen bei Neuanlagen die indirekte Variante gegenüber der Direktinvestition nutzen. Damit habe sich der Trend hin zu indirekten Anlagevehikeln verfestigt. In der Vorjahresumfrage lag der Wert zugunsten der indirekten Alternative bereits bei 60 Prozent. Dabei wollen 73 Prozent der Investoren bei den Anlageentscheidungen eng eingebunden werden. Nur 27 Prozent wollen dem Asset-Manager beziehungsweise der KVG alleine das Feld überlassen.

„Schon heute werden rund 70 Prozent der Wertpapiieranlagen institutioneller Anleger über Master-KVGs nach dem Prinzip der Trennung von Asset Management und Administration gemanagt. Neu ist jedoch, dass dieser Trend sich zunehmend auch für Immobilienanlagen durchsetzt“, sagt **Alexander Tannenbaum**, als Geschäftsführer für das Immobiliengeschäft von **Universal-Investment** verantwortlich. So bewerten 64 Prozent der Befragten die Master-KVG positiv, 36 Prozent planen sogar innerhalb der nächsten zwölf Monate eine Master-KVG zu nutzen. „Die Anleger schätzen vor allem die höhere Transparenz gegenüber Lösungen, die alles aus ei-

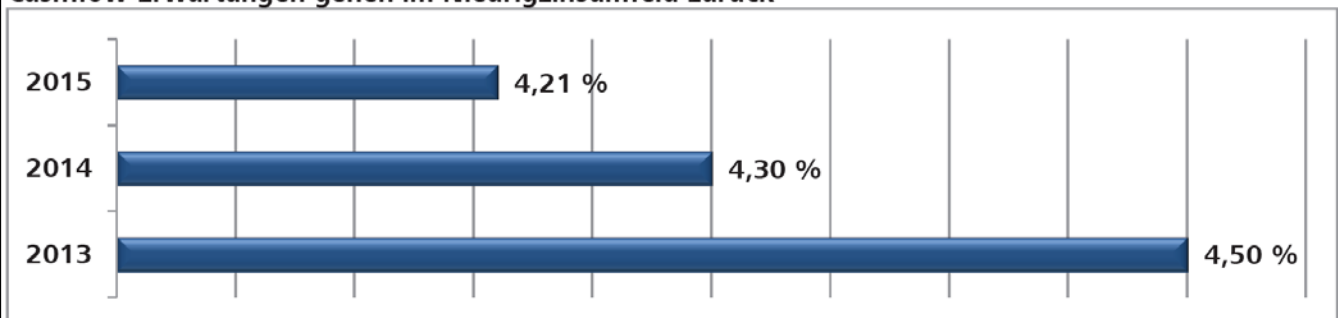
ner Hand bieten. Auch die größere Flexibilität bei der Auswahl der jeweils besten Partner spielt eine Rolle und spricht für die Master-KVG“, so Tannenbaum.

Mit rund 82 Prozent (Vorjahr 60 Prozent) legen die befragten Investoren einen deutlichen Schwerpunkt auf die laufende Ertragsausschüttung und damit auf die Cashflow-Rendite. Hinsichtlich des Cashflows haben die Umfrageteilnehmer ihre Erwartungen etwas gedämpft und gehen nun von einer moderaten Mindestverzinsung von 4,2 Prozent aus (Vorjahr: 4,3 Prozent). Mit einem weiteren Anstieg der Preise an den Immobilienmärkten schwäche sich zumindest bei Neuinvestitionen auch der Cashflow ab. Insofern würden sich Erwartungen der Anleger an die aktuelle Marktsituation anpassen.

Bei der Wahl des bevorzugten indirekten Anlagevehikels für Neuanlagen haben die offenen Immobilienspezialfonds nach deutschem Recht (Spezial-AIF nach KAGB) an Wert verloren. Nur noch 18 Prozent der Neuanlagen sollen dem deutschen Klassiker vorbehalten bleiben (Vorjahr: 30 Prozent). An erster Stelle mit 27 Prozent (Vorjahr: zehn Prozent) stehen derzeit die SCS und SCSp – die luxemburgischen Varianten der deutschen Investment-Kommanditgesellschaft (Investment-KG). Mit einem Anteil von 36 Prozent soll weiterhin direkt in Immobilien investiert werden (Vorjahr 40 Prozent).

Meiner Meinung nach... Institutionelle Investoren stehen auf indirekte Immobilienbeteiligungen? Das Ergebnis der Umfrage überrascht, denn Pensionskassen, Versicherungen und vergleichbare Institutionelle bieten gerne mit, wenn Immobilien an den Markt kommen – und zahlen häufig die höchsten Preise. Entscheidend ist offenbar die Gesamtheit der Befragten. Als Master-KVG wird **Union Investment** vorrangig die eigenen Kunden interviewt haben. Logisch, dass die eine positive Meinung dazu haben. □

Cashflow-Erwartungen gehen im Niedrigzinsumfeld zurück



Quelle: Universal-Investment

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,
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05243 - 901-260,
F.: 05243 - 901-260.

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

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

Unsere Bankverbindung erhalten Sie auf Anfrage.

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

Aktuelle Anzeigen- und Kooperationspartner:

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

ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Bundesbank erfasst Fonds

Im Januar mehr als 3.500 Angebote in statistischer Erhebung einbezogen

Die Bundesbank erweitert ihr Datenangebot über die inländische Investmentbranche. Neben den langjährigen Publikationen zu offenen Investmentfonds werden ab sofort auch Angaben über geschlossene Fonds in Deutschland auf monatlicher Basis veröffentlicht.

„Geschlossene Investmentfonds sind eine Form der langfristigen gemeinschaftlichen Kapitalanlage. Sie investieren insbesondere in Sachwerte wie Immobilien, Grundstücke, Flugzeuge, Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien, Schiffe und Container“, schreibt die Bundesbank in ihrer Ankündigung. „Im Unterschied zu offenen Investmentfonds werden Anteile an geschlossenen Fonds nicht fortlaufend ausgegeben. Vielmehr wird während einer Platzierungsphase Eigenkapital eingesammelt. Damit werden bereits feststehende Vermögensgegenstände erworben. Eine Rückgabe der Anteile ist in der Regel bis zur Liquidation des Vermögens nicht möglich.“

Offenbar hat die Bundesbank aber in der Hauptsache Fonds alter Machart erfasst. Wie sonst sollte sich die hohe Zahl erklären. So heißt es: „Im Januar 2016 wurden über 3.500 geschlossene inländische Investmentfonds in die statistische Erhebung einbezogen. Das Investmentvermögen dieser Fonds belief sich auf knapp 83 Milliarden Euro. Im Vergleich hierzu betrug die Summe der Vermögensgegenstände der rund 6.000 erfassten offenen Investmentfonds Anfang 2016 mehr als 1.800 Milliarden Euro.“

Geschlossene Fonds erwarben vorrangig Immobilien. Auf diese entfielen im Januar 2016 rund 27 Milliarden Euro beziehungsweise 33 Prozent der Summe aller Aktiva; darüber hinaus waren fast zehn Milliarden Euro beziehungsweise zwölf Prozent der Aktiva in Beteiligungen und Darlehen an Immobilien-Gesellschaften investiert.

Die Beteiligungen an sonstigen Gesellschaften beliefen sich auf gut 14 Milliarden Euro oder 17 Prozent der Summe der Vermögensgegenstände der geschlossenen Fonds. Auf Schiffe und Flugzeuge entfielen weitere elf Milliarden Euro oder 13 Prozent der Aktiva. Als Anteilseigner geschlossener Investmentvermögen traten vorwiegend private Investoren auf. □

Vom Verlust unserer Leitbilder

Stern-Schreiber Jörges auf Summit

Erstmals findet der BSI-Summit in diesem Jahr nicht im Winter, sondern im Frühjahr statt. Am 12. Mai hält Stern-Autor und Mitglied der Chefredaktion Hans-Ulrich Jörges auf der Veranstaltung der Sachwerte-Branche einen Vortrag mit dem Titel „Die große Krise des Vertrauens – Vom Verlust unserer Leitbilder!“.

Fachbeiträge und –diskussionen stehen zu folgenden Themen auf dem Programm:

- Chancen ausländischer Märkte
- Markt, Struktur und Angebot von Kreditfonds
- Vertriebsstrategien im Nullzinsumfeld
- Aktuelles Prospektrecht und Haftungsfragen
- Strukturierung von Sachwerten für Stiftungen
- Digitalisierung & Vertrieb
- Luxemburg als Standort für das Set-up von AIFs
- Auswirkungen von MIFID II & PRIIPS auf den europäischen Vertrieb
- Ethik & Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft

Komplettes Programm unter: <http://www.sachwerteverband.de/bsi-summit/home/programm/12052016-bsi-summit.html>