

DER FONDS *Brief*

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 344 | 35. KW | 30.08.2019 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Anlage-Check: Solvium bürgt für Investitions-Erfolg mit Wechselkoffern	2
Vermögensanlagen: Blind Pools künftig nur noch bei regulierten AIF möglich	4
Globale Investitionen: Ungute Kombination aus Abschwung und Risiken	8
Auf ein Wort: Anleger wünschen sich klare Infos zu Sachwerten	9
Mietpreisbremse für Gewerbeimmobilien: An der Realität vorbei	11
Wealthcap-Marktüberblick: Trend zu Nebenlagen bei Bürogebäuden verstärkt sich	15
BVI-Zahlen: Spezialfonds für Profis dominieren das Neugeschäft	16
Das Letzte	18
Impressum	18

Meiner Meinung nach...

Den Sozialismus in seinem Lauf halten weder Ochs noch Esel auf. Nachdem der rot-rot-grüne Senat die Wohnungs mieten in Berlin zunächst für fünf Jahre deckeln wollte, folgte wenige Wochen später ein Plan zur Mietenbremse für Gewerbeobjekte. Welche Konsequenzen das hat, kommentieren die Experten von **Jones Lang LaSalle**: „JLL sieht den Vorstoß kritisch, weil er an der Realität des Marktes für Gewerbeimmobilien vorbeigeht und sich im schlimmsten Fall sogar schädlich auf die Bereitschaft zum Neubau und damit mittelfristig auf das generelle Flächenangebot auswirken könnte.“

Und damit nicht genug. Vor wenigen Tagen lud Stadtentwicklungssenatorin **Katrin Lompscher** von den Linken noch einmal nach. Sie legte einen Gesetzesentwurf vor, der die Mieten in Berlin auf 7,97 Euro pro Quadratmeter begrenzt. Tatsächlich zahlen Mieter in begehrten Altbauwohnungen zum Beispiel am Prenzlauer Berg bis zum Dreifachen der geplanten Mietobergrenze.

Plan nine from outer space also. Wie der schlechteste Film aller Zeiten, ein Vorhaben nicht von dieser Welt. Und nicht gerade ein Anreiz für Investoren, die Wohnungen bauen wollen. Die Großen der Branche haben die Einnahmeverluste bereits beziffert. **Vonovia** kommt auf ein jährliches Minus von bis zu 25 Millionen Euro. An der Börse büßten die Aktien der **Deutsche Wohnen AG** seit Juni rund ein Drittel ihres Wertes ein. Die Wohnungsnot wird so nicht bewältigt.

Gravierender könnten die Verluste bei privaten Vermietern sein. Reduzieren sich ihre monatlichen Einnahmen, kann das die Finanzierung sprengen. Der Verkauf als Notbremse würde ein Ende mit Schrecken bedeuten. Der Startschuss für die Preis-Spirale abwärts, die nur wieder neue Spekulanten auf den Plan ruft. Das Ganze ist also leider ein weiteres Beispiel für den Unterschied zwischen gut gemeint und gut gemacht.

Viel Spaß beim Lesen!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Stephan Blei".



BVT

Wohnen in Orlando

Die **BVT Unternehmensgruppe** hat über ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **Derigo GmbH & Co. KG** für den von ihr verwalteten geschlossenen Spezial-AIF „BVT Residential USA 12“ ein zweites Projekt angebunden. Die geplante Class-A-Apartmentanlage

„Narcoossee Cove“ im Großraum Orlando in Florida umfasst 354 Apartments. Das Investitionsvolumen für die Entwicklung beträgt rund 80 Millionen Dollar. Ein erstes Projekt in Washington D.C. wurde im Januar 2019 angebunden. Für den „BVT Residential USA 12“ konnten bereits 100 Millionen Dollar Eigenkapital bei institutionellen Anlegern eingeworben werden; darüber hinaus liegen aktuell Commitments von mehr als 20 Millionen US-Dollar vor. Die Einwerbung weiteren Eigenkapitals ist vorgesehen. Die Mindestzeichnungssumme beträgt drei Millionen Dollar.

HTB

Spezial-AIF

Die Bremer Kapitalverwaltungsgesellschaft **HTB Fondshaus** bringt nach einer Reihe von Publikums-AIF erstmals einen Spezial-AIF für Stiftungen und institutionelle Anleger heraus. Neben semiprofessionellen Anlegern können sich institutionelle Investoren ab einer Summe von 200.000 Euro beteiligen. Der Unterschied zum aktuellen Publikumsfonds besteht in der steuerlichen Ausgestaltung: Der „HTB Zweitmarkt Spezial“ ist vermögensverwaltend angelegt.



Anlage-Check

Container-Deal aus einer Hand

Solvium verkauft Wechselkoffer an Anleger und mietet sie zurück

Beim Sachwerte-Kolloquium Anfang des Jahres in München gab sich André Wreth optimistisch. Trotz des Skandals um den Containerverkäufer P&R rechnete der Solvium-Geschäftsführer mit einem guten Geschäft. Solvium leidet als Mitbewerber unter den Auswirkungen des Betrugs der P&R-Manager, die hunderttausende Stahlboxen verkauft haben, die es tatsächlich gar nicht gab. Aktuell bietet Solvium das Produkt „Wechselkoffer Euro Select 7“ an.

Objekte: Die Anleger des Solvium-Angebots kaufen Wechselkoffer, die höchstens 18 Monate alt sein dürfen. Wechselkoffer sind spezielle Container mit Stützbeinen, die ohne zusätzliche Hilfsmittel auf LKW und Bahnwaggons geladen und transportiert werden können. Die Vorteile gegenüber den üblichen 20-Fuß-Containern bestehen in der auf Paletten abgestimmten Innenbreite und den flexibleren Möglichkeiten in den Abmessungen. Die Hersteller werben mit leichter Reinigung, minimalem Wartungsbedarf, einer hohen Verfügbarkeit und langer Lebensdauer. Der Kaufpreis liegt bei 10.850 Euro. Bis zum 30. September räumt Solvium seinen Kunden einen Nachlass von 65 Euro ein.

Markt: Anders als bei den Schiffen hat sich der Containermarkt schneller erholt. So wurden 2018 rund 1,65 Milliar-

den Tonnen und damit 4,7 Prozent mehr Waren als 2017 in den Containern transportiert. Weltweit wurden 811 Millionen TEU umgeschlagen, wobei TEU für Twenty Foot Equivalent steht und die Standardgröße für Container definiert. Das ist ein Plus von vier bis fünf Prozent gegenüber 2017. Durch die hohe Nachfrage nach Transportkapazitäten waren die Containerflotten der Leasinggesellschaften im vergangenen Jahr voll ausgelastet. Speditionen, Umzugsunternehmen und Industriezulieferer nutzen die Wechselkoffer ebenso wie die Logistikunternehmen der KEP-Branche (Kurier-, Express- und Paket). Zu den bekanntesten zählen **DHL, Hermes und DPD**.

Die „KEP-Studie 2018“ des Bundesverbands Paket- und Expresslogistik (BIEK) weist für 2017 einen Gesamtumsatz von 19,4 Milliarden Euro aus. Grund dafür ist nach Aussagen des Verbands vor allem der zunehmende Online-Handel. Für das laufende Jahr rechnet BIEK mit einem Zuwachs des Sendungsvolumens von 5,5 Prozent.

Kalkulation: Die Käufer der Wechselkoffer vermieten die Container für 60 Monate an Solvium und kassieren dafür monatlich 106,25 Euro, die zwölf mal im Jahr überwiesen werden. Das bedeutet eine Verzinsung von 11,75 Prozent. Nach 60 Monaten kauft Solvium die Stahlboxen zurück und zahlt 6.400 Euro dafür - 59 Prozent des ur-

sprünglichen Kaufpreises. Inklusive der geleisteten Mietzahlungen ergibt das eine Rendite von 4,4 Prozent. Solvium selbst vermietet die Wechselkoffer an die Endkunden und profitiert von der Differenz.

Sonderkündigungsrecht: Nimmt der Käufer das Sonderkündigungsrecht wahr, kann er die Stahlboxen nach drei Jahren ohne Angeben von Gründen mit einer Frist von sechs Monaten zum Preis von knapp 80 Prozent zurückgeben. In diesem Fall reduziert sich die Rendite auf 2,2 Prozent.

Kosten: Solvium kalkuliert bei dem Modell mit einem Gesamtvolumen von 16,25 Millionen Euro. In die Investitionsobjekte fließen dabei rund 14,9 Millionen Euro. Die Emissionskosten summieren sich auf rund 1,38 Millionen Euro und damit auf 8,5 Prozent des Gesamtvolumens. Hinzu kommt ein Agio in Höhe von zwei Prozent. Wird die Mietlaufzeit um zwei bis vier Jahre verlängert, fallen zusätzlich fünf Prozent bezogen auf den Kaufpreis an. Unter dem Strich macht das 15,5 Prozent des eingezahlten Kapitals.

Steuern: Anleger erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen, die der Abgeltungssteuer unterliegen.

Anbieter: Solvium betreut seit seiner Gründung im Jahr 2011 rund 10.000 Kunden und hat 200 Millionen Euro Anlegerkapital investiert. Alle Zahlungen wurden pünktlich geleistet. Geschäftsführer sind Marc Schumann und André Wreth.

Meiner Meinung nach... Direktinvestition in spezielle Transport-Container. Wechselkoffer mit Stützbeinen können flexibler eingesetzt werden als Standardcontainer. Anleger kaufen die bis zu 18 Monate alten Stahlboxen zu einem festen Preis und erhalten 60 Monate lang eine fixe Miete. Im Anschluss daran kauft der Initiator die Stahlboxen zurück. Auch dieser Preis ist bereits festgelegt, so dass Solvium bereits jetzt eine Rendite mit Nachkommstellen nennen kann. Voraussetzung ist, dass der Anbieter dauerhaft die vereinbarte Miete und nach fünf Jahren den versprochenen Kaufpreis zahlen kann. Das gelingt, solange Solvium selbst in der Lage ist, nachhaltig zahlungskräftige Endkunden zu finden. Anleger spekulieren also auf eine anhaltend starke Weltwirtschaft und einen steigenden Online-Handel mit hohem Bedarf an Kurier- und Expressdiensten. □



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

WENN EINE ERFOLGSGESCHICHTE
IHR VERDIENTES ENDE FINDET,
STEHT DIE NÄCHSTE SCHÖN BEREIT ...



... mehr unter www.game-of-fonds.de

ILG

Fonds Nr. 42

Einzelhandels-Spezialist ILG bringt den „ILG Fonds Nr. 42“ und richtet sich damit an private und semi-professionelle Anleger. Der Fonds investiert in drei großflächige Einzelhandelsimmobilien in Oberbayern, das Stein Center in Freising, das Seewinkel Center in Poing bei München und ein Kaufland Center in Ingolstadt. Die gewichtete Mietvertragsrestlaufzeit beträgt 12,5 Jahre. Der Vermietungsstand liegt bei 100 Prozent. Anleger sind ab 10.000 Euro plus fünf Prozent Agio dabei und sollen Ausschüttungen von 4,50 Prozent erhalten.

Blind Pool verboten

Ministerien schießen gegen Anbieter von Vermögensanlage-Produkten

Finanz- und Justizministerium legen nach. Nach einem Eckpunktepapier zur Zukunft der freien Vermittler haben sie vor wenigen Tagen ein Maßnahmenpaket geschnürt, um den Schutz der Anleger gegenüber den Anbietern zu stärken. Es trifft vor allem Finanzprodukte nach dem Vermögensanlagengesetz. Insgesamt geht es um diese neun Punkte:

1. Abschaffung unvollständiger Verkaufsprospekte.
2. Verbot von Blindpool-Konstruktionen bei Vermögensanlagen.
3. Beschränkung des Vertriebs von Vermögensanlagen auf beaufsichtigte Vermittler.
4. Bessere Prüfungsmöglichkeit der Rechnungslegung von Vermögensanlagenemittenten.
5. Verpflichtende Mittelverwendungs-kontrolle durch unabhängigen Dritten im Fall von Direktinvestments.
6. Konsequente Nutzung der Produkt-interventionsbefugnis bei Vermögensanlagen.
7. Abschaffung der bloßen Registrie-rungsmöglichkeit bei geschlossenen Publikumsfonds.
8. Übertragung der Aufsicht über freie Finanzanlagenvermittler auf die Bun-desanstalt für Finanzdienstleistungs-aufsicht (BaFin).

Besuchen Sie uns am Stand der BayernLB:
Halle A1.312



#aktiverimmobilienmanager

Immer am Puls der Märkte

Europa bewegt sich – wer dranbleiben will, muss einen Schritt voraus sein.

Dynamische Immobilienmärkte fordern die Real I.S. als flexiblen Manager. Nur so können wir die Ressourcen einer Immobilie oder eines Portfolios erfolgreich in Rendite für unsere Investoren umsetzen. Wir finden, zu den Voraussetzungen für aktives Immobilien Management gehören eine fundierte eigene Meinung und die starke Präsenz vor Ort. Deshalb setzen wir von Ankauf bis Verkauf eines Investments auf die mikro- und makroökonomischen Analysen unseres Researchteams – und sind in unseren wichtigsten europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Spanien mit Experten direkt vertreten.

www.realisag.de

Real I.S.



DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONELLE IMMOBILIENINVESTMENTS FÜR PRIVATANLEGER



DEUTSCHE FINANCE PRIVATE FUND 12 | IMMOBILIEN GLOBAL

01 — Zugang zu einer institutionellen Anlagestrategie

02 — Investitionen in die Assetklasse Immobilien

03 — Streuung in mehrere weltweite
börsenunabhängige Investments

04 — Strategische Portfolio-Anpassungen
während der Fondslaufzeit

05 — Beteiligungssumme ab 5.000 EURO zzgl. Agio

Deutsche Finance Group
Leopoldstraße 156 ■ 80804 München
Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 - 0
www.deutsche-finance-blog.de

06 — Mehrfach international ausgezeichnete
Investmentstrategien

07 — Prognostizierter Gesamtmitteleinkommen: 152 %*

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für zukünftige Wertentwicklungen

Hinweis: Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung, Anlagevermittlung oder Anlageempfehlung dar, sondern dienen lediglich als Marketinginformation. Sie sind unverbindlich, ohne Anspruch auf Vollständigkeit und bilden keine Grundlage für einen Vertrag oder für die Begründung von Rechtspflichten. Soweit in diesem Dokument enthaltene Daten erkennbar von Dritten stammen (z.B. bei Quellenangaben), wird für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Daten keine Gewähr übernommen. Kapitalanlagen der dargestellten Art sind stets längerfristige unternehmerische Beteiligungen, die wirtschaftliche, steuerliche und rechtliche Risiken beinhalten, die im Extremfall einen Totalverlust des eingesetzten Kapitals bedeuten können. Maßgeblich für eine Entscheidung über die Investition in die dargestellte Art von Kapitalanlagen sind allein die Angaben in den für jedes Produkt vorgehaltenen aktuellen Verkaufsprospekt. Eine fundierte Beteiligungsentscheidung sollte daher allein nach Kenntnis des Inhalts eines Verkaufsprospekts getroffen werden. Der Verkaufsprospekt einschließlich Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und die aktuellen wesentlichen Anlegerinformationen, der letzte veröffentlichte Jahresbericht sowie die Mitteilung zum Nettoinventarwert sind als deutschsprachige Dokumente bei der DF Deutsche Finance Investment GmbH, Leopoldstraße 156, 80804 München, auf einem dauerhaften Datenträger, bspw. in Papierform, sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment in Papierform sowie als Download unter www.deutsche-finance.de/investment erhältlich. Bildquellen: istockphoto®/Peopleimages; © Deutsche Finance Group, 2018

9. Verstärkte BaFin-Aktivitäten zur Verbraucherbildung im Bereich Vermögensanlagen.

Härtester Schlag ist das geplante Verbot von Blind-Pool-Konstruktionen bei Vermögensanlagen. Betroffen wären zum Beispiel das bei Vertrieben und Anlegern durchaus beliebte US-Immobilien-Beteiligungs-modell **TSO-DNL Invest** und die als Namensschuldverschreibungen konzipierten Zweitmarkt-Vehikel des Anbieters **Asuco**.

„Mangels feststehender Anlageobjekte ist damit die Bewertung der Vermögensanlage für die Anleger erschwert. Anleger erhalten kein detailliertes Bild des Geschäftsmodells und können folglich schlechter abschätzen, mit welcher Wahrscheinlichkeit die versprochene Rendite erzielt werden kann. Es fehlt in einem solchen Stadium auch am Abschluss wesentlicher (Vor-)Verträge etwa über die Anschaffung oder Herstellung der Anlageobjekte, so dass die Anleger wichtige Geschäftspartner des Emittenten nicht kennen und diese folglich auch nicht beurteilen können“, heißt es in dem Papier.

Quasi die Definition eines Blind Pools. Sie sollen „künftig Privatanlegern nicht mehr öffentlich ange-

boten werden dürfen“. Geschlossenen AIF ist das Blind Pool-Konzept dagegen weiterhin erlaubt. Die Verwalter geschlossener Fonds fallen „unter die umfassende Aufsicht der BaFin; zudem unterliegen geschlossene Publikumsfonds, die in Deutschland aufgelegt werden, auch einer Produktaufsicht durch die BaFin.“

Komplett ungeschoren kommen jedoch auch die Alternativen Investment Fonds nicht davon. So sollen sie künftig nur noch von einer zugelassenen Kapitalverwaltungsgesellschaft aufgelegt werden dürfen und nicht mehr von einer KVG, die auf Grund ihrer geringen Größe bei der BaFin lediglich registriert ist. In der Praxis spielen solche Kapitalverwaltungsgesellschaften sowieso keine Rolle, da es keinen Publikums-AIF am Markt gibt, der nicht von einer regulären KVG aufgelegt wurde.

Ähnlich theoretisch erscheint nach Ansicht von Fachjuristen Maßnahme drei: Verbot des Eigenvertriebs. Den Vertrieb typischer Vermögensanlage-Modelle in Konkurrenz zu den AIF übernehmen hauptsächlich freie Vermittler oder unabhängige Pool-Plattformen. Und selbst bei den Crowd-Modellen, bei denen die Anleger in der Regel ihre Entscheidung selbst treffen

hep there is no planet b.

Weil die Sonne mehr ist
als ein riesiger Feuerball.



Die Sonne schenkt uns Licht und Wärme. Sie ist eine nie versiegende Kraftquelle, der Mittelpunkt unseres Planetensystems, um den sich alles dreht – unsere Erde – und auch das Business von hep.

Mit Fokus auf die Sonne gestalten wir bei hep Zukunft: Sicher, unbegrenzt vorhanden und emissionsfrei, wird sie die Energiewirtschaft auch in künftigen Generationen maßgeblich prägen. Davon profitiert nicht nur Mutter Natur, sondern auch jeder, der in einen der exklusiven, globalen hep Solarparks investiert:

- Prognostizierte Rendite von mind. 6% p. a.
- Attraktive Standorte mit rd. 30% mehr Sonneneinstrahlung als in Deutschland
- Stabilität durch Streuung über mehrere Investitionsstandorte

Die Anlagen sind ausschließlich an den weltweiten Top Spots in wirtschaftlich wie politisch stabilen Ländern angesiedelt. So schaffen sie zugleich hochattraktive Renditen – und einen wichtigen Beitrag fürs Gelingen der Energiewende. Denn: **there is no planet b.**

Weitere Infos erhalten Sie unter www.hep.global

KanAm

Wiesbaden Office

Die KanAm Grund Group hat in Wiesbaden das Bürogebäude TWO (The Wiesbaden Office) für den institutionellen „Fokus Süddeutschland Fonds“ gekauft. Das TWO, im Jahr 2018 fertiggestellt und mit dem LEED-Zertifikat in Gold für Nachhaltigkeit ausgezeichnet, hat einen H-förmigen Grundriss mit einer vermietbaren Fläche von rund 16.350 Quadratmetern sowie 202 Außen- und 143 Tiefgaragenstellplätzen. Hauptmieter ist das Ingenieurunternehmen **Julius Berger International GmbH** mit 75 Prozent der Flächen.

und Anteile digital zeichnen, sind regulierte Vertriebs-Gesellschaften im Spiel.

Emittenten von Direktinvestments müssen künftig einen „unabhängigen Dritten“ mit der Mittelverwendungskontrolle und der regelmäßigen Überprüfung des Bestands beauftragen. Hier spiegelt sich der Skandal des Container-Verkäufers **P&R** wider. Investoren bezahlten für hunderttausende Stahlboxen, die es überhaupt nicht gibt. So etwas soll künftig nicht mehr möglich sein, zumal die Maßnahmen außerdem vorsehen, bei einem Verdacht auf Unregelmäßigkeiten Sonderprüfungen einleiten zu können.

Praxis kaum Auswirkungen haben oder sind bereits durch andere Regularien abgesegnet. Unvollständige Prospekte? Sind mir nicht bekannt. Produktinterventionsbefugnis? Ist jetzt schon möglich, findet aber kaum statt. Rechnungslegung? Wird kaum kontrolliert. Verbraucherbildung? Ich bin gespannt, wie das bei den teils extrem komplizierten Produkten gelingen soll.

Die Vertreter der Finanzdienstleister bleiben gelassen – zumal die neuen Regeln zur Vermögensanlage gerade einmal 5.975 registrierte 34f-Vermittler in Deutschland betreffen. □

Manchen Marktbeobachtern gehen die Vorschriften nicht weit genug. Sie fürchten zum Beispiel, dass Blind Pools über zwischengeschaltete Gesellschaften weiterhin möglich sind. Andere Maßnahmen dürften in der

Lust auf Veränderung?

**Neuer Player am Start.
Springen Sie auf!**

**Wir freuen uns Sie als
Vertriebspartner
kennenzulernen!**

 **UNITED**
INVESTMENT PARTNERS GROUP



www.uipgroup.com



+49 711 219 505 30



sales@uipgroup.de

**Ihr Spezialist für profitable
Mikroapartment-Investments.**

Globale Investitionen kühlen ab

Ungute Kombination aus schwächernder makroökonomischer Dynamik und geopolitischen Risiken

Nach vier Zinsanhebungen durch die US-Notenbank im vergangenen Jahr scheint die Geldpolitik in den USA vor einer Kehrtwende zu stehen. Das ist die Prognose von Jones Lang La-Salle (JLL). Die Experten dort erwarten, dass die Zinsen in diesem Jahr noch mindestens ein weiteres Mal gesenkt werden. Die EZB hat ebenfalls signalisiert, dass sie bereit wäre, zusätzliche Anreize zur Stärkung der Eurozone zu geben, sollte sich das Wachstum abschwächen.

Die Gemengelage aus abnehmender makroökonomischer Dynamik in Schwellenländern und in etablierten Märkten in Kombination mit geopolitischen Risiken wie den globalen Handelsspannungen und einem unklaren Brexit hat dafür gesorgt, dass sich im zweiten Quartal 2019 die Investmentaktivitäten in Gewerbeimmobilien global weiter abgekühlt haben. Das Transaktionsvolumen weist einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr um neun Prozent auf und lag bei 174 Milliarden Dollar. Damit summiert sich das Halbjahresergebnis auf 341 Milliarden Dollar, ebenfalls ein Minus von neun Prozent im Jahresvergleich.

„Wir gehen davon aus, dass die globalen Investitionen in Gewerbeimmobilien um rund fünf bis zehn Prozent auf etwa 730 Milliarden Dollar zurückgehen werden. Dabei basiert der Rückgang bei einer weiterhin überdurchschnittlichen Performance des asiatisch-pazifischen Raums auf der Schwäche in den Regionen EMEA und Amerika, insbesondere im Büro- und Einzelhandelssektor“, sagt **Hela Hinrichs**, JLL EMEA Research.

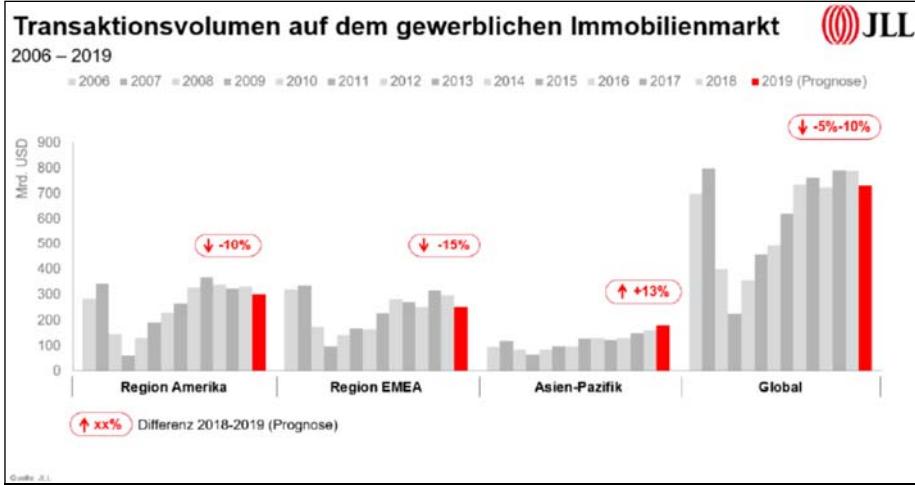
Verhalten bleiben die Investoren in der Region Amerika. Der Einzelhandelssektor ist konfrontiert mit strukturellen Veränderungen, der Hotelsektor ge-

kennzeichnet hauptsächlich durch eine geringere Portfolio-Aktivität, der Industrie-Immobiliensektor schwächer, weil sich die Investoren auf das Asset-Management ihrer neuworbenen Portfolios konzentrierten. Nur für den Büroflächensektor konnte ein leichtes Wachstum registriert werden: Investoren strömen nahezu scharenweise in die Technologie-Zentren. Das Silicon Valley, Seattle und Boston verzeichneten den stärksten Investitionszuwachs im ersten Halbjahr.

Die träge Performance auf den Gewerbeimmobilienmärkten im ersten Quartal 2019 setzte sich in der Region EMEA auch in den Monaten April bis Ende Juni fort (Q2 2019: minus 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 57 Milliarden Dollar.). Dadurch sank das Transaktionsvolumen in der Region zur Jahresmitte auf 109 Milliarden Dollar, entsprechend einem Minus von 19 Prozent im Jahresvergleich. „Einmal mehr treiben die Kernmärkte die Talfahrt voran, mit zweistelligen Rückgängen des Transaktionsvolumens in den ersten sechs Monaten in Großbritannien (minus 36 Prozent auf 22,7 Milliarden Dollar), wo trotz Brexit-Unsicherheiten immerhin noch 21 Prozent des Transaktionsvolumens in der Region EMEA getätigten wurden. Deutschland bewegt sich trotz deutlichem Rückgang gegenüber dem Rekordjahr (minus 22 Prozent) mit 23,4 Milliarden Dollar auf hohem Niveau, ebenso Frankreich (minus zwölf Prozent auf 15,4 Milliarden Dollar), das ein sehr starkes erstes Halbjahr 2018 bilanzierte, für die zweite Jahreshälfte 2019 aber von zahlreichen interessanten Objekten am Markt profitieren wird.“

Nach einem starken ersten Quartal und einem nur leichten Rückgang um zwei Prozent im zweiten Quartal auf 41 Milliarden Dollar pendelte sich das

Transaktionsvolumen im **asiatisch-pazifischen Raum** bei 86 Milliarden Dollar ein, ein Plus von sechs Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2018 und die beste Performance, die jemals in einem ersten Halbjahr verzeichnet wurde. Dieses Wachstum wurde wesentlich unterstützt durch die starken Aktivitäten in **China** (plus 97 Prozent gegenüber Vorjahr auf 25,3 Milliarden Dollar). Ähnliches gilt für **Singapur** (plus 90 Prozent auf 6,5 Milliarden Dollar), das sich von einem relativ schwachen Jahr 2018 erholt hat. □



Abwärts ging es auf den Investmentmärkten in Amerika und Europa. Asien liegt zwar im Plus, ist aber vom Volumen zu schwach, um die Verluste in den anderen Regionen auszugleichen.

Secundus

Zweitmarktanteile

Die Secundus Vierte Beteiligungsgesellschaft mbH hat die Platzierung der Gewinnschuldverschreibung „Substanz Portfolio IV“ gestartet. Investiert wird in opportunistische Zweitmarktanteile der Anlageklassen Schiffe, Flugzeuge, Erneuerbare Energien und Private Equity Infrastruktur. Aufgelegt ist ein Kupon von 3,5 Prozent p.a. zuzüglich einer Überschussbeteiligung. Die Renditeerwartung des „Substanz Portfolios IV“ liegt bezogen auf die Laufzeit bei über 8,0 Prozent p.a. nach Kosten und vor Steuern.

Auf ein Wort

Information von Beginn an

Selbst vermögende Anleger haben von Sachwerten keine Ahnung

Die Welt der freien Vermittler von Finanzanlagen wird sich verändern. Künftig unterliegen sie der Kontrolle durch die BaFin, und auch die kommende Finanzanlagenvermittlungsverordnung wird ihr Tagesgeschäft bestimmen. Was bedeutet das für Haftungsdächer und Maklerpools? Ein Gespräch mit Helmut Schulz-Jodexnis, Vorstand des Finanz-Dienstleisters Jung DMS & Cie. Fundmatrix AG.

Fondsbrief: Wie nehmen Sie den Markt der Sachwertbeteiligungen wahr?

Helmut Schulz-Jodexnis: Sehr positiv. Wir haben im dritten Jahr hinter-

einander ein anständiges Wachstum und jetzt schon einen Umsatz von fast 40 Millionen Euro erzielt. Darunter fallen AIF, Vermögensanlagemodelle, aber auch Private Placements.

Wie erleben Sie das Geschäft mit AIF?

Ich habe in den vergangenen Wochen selber eine Reihe von vermögenden Kunden gesprochen und dabei festgestellt, dass die lange Laufzeit viele Anleger immer noch abschreckt. Der typische Kunde hat Geld, ist aber auch eher älter. Daher bevorzugt er eine überschaubare Laufzeit bis höchstens fünf Jahre, am liebsten mit einer gewissen Verfügbarkeit. Hinzu kommt, dass er wirtschaftlich und politisch unsichere

HTB 10. GESCHLOSSENE IMMOBILIENINVESTMENT PORTFOLIO GMBH & CO. KG

- Langjährig bewährtes Konzept vom Zweitmarktspezialisten
- Investment in ertragreiche und werthaltige deutsche Immobilien
- Dreistufiger Auswahlprozess sorgt für hohe Renditechancen

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

An der Reeperbahn 4A | 28217 Bremen | Telefon +49 421 7928390 | Fax +49 421 79283929
vertrieb@htb-fondshaus.de | www.htb-fondshaus.de

Disclaimer
Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Angebotsbelehrung dar. Sie sollen lediglich einen ersten kurzen Überblick über die Emission, Wertentwicklung, für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung und keinen verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Charakteren liegenden Risiken, die mit dieser Investition als unzureichende Beiliegung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den dann abgedruckten Verträgen sowie den wesentlichen Anlegertinformationen und den Jahresberichten. Diese sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich.
Stand: 20.Juli 2018

Zeiten wahrnimmt. Auch das wurde oft als Argument gegen lange Laufzeiten genannt.

Was muss der ideale AIF seinen Anlegern bieten?

Er bietet durchaus schon einiges: Die Regulierung schafft Sicherheit für Vermittler und Anleger; seit sechs Jahren ist der AIF-Markt komplett skandalfrei. Leider ist der Markt durch eine Assetlastigkeit bei den Immobilien gekennzeichnet. Kleinere Stiftungen zum Beispiel haben die Quote für Immobilieninvestitionen bereits ausgeschöpft, sie benötigen andere Assets. Gleichzeitig ist der AIF aufgrund der hohen Kosten mit seiner Verwahrstellen-Struktur für gewisse opportunistische Geschäfte oder Assetgrößen nicht die ideale Wahl.

Müsste der Umsatz mit Sachwerten vor dem Hintergrund der seit Jahren niedrigen Zinsen nicht trotzdem viel höher sein?

Daran gibt es keinen Zweifel. Aber dafür ist eine Reihe von Gründen verantwortlich. So hat sich die Zahl der Sachwerte-Vermittler grundsätzlich reduziert. Bei uns sind zum Beispiel nur 100 Vermittler in dem Bereich aktiv. Die kleinere Zahl der Vermittler ist deutlich qualifizierter und oft auch spezialisierter als früher. Trotz eines deutlich höheren durchschnittlichen Volumens pro Vermittler, ist das Gesamtergebnis des Marktes natürlich erheblich geringer geworden. Außerdem war bei den Kundengesprächen zu erkennen, dass die meisten Kunden überhaupt nicht wissen, was ein Sachwert ist. Selbst vermögende Anleger kannten die Investitionsmöglichkeiten in Sachwerte oft nicht. Das war früher anders, als die Banken noch im Geschäft waren. Aber inzwischen spricht kaum noch ein Banker das Thema Sachwerte an. Die Kunden schätzen es daher, wenn sie qualifiziertes Basiswissen und gute Informationen erhalten. Was ist überhaupt ein Sachwert, und wie können Privatanleger davon profitieren?

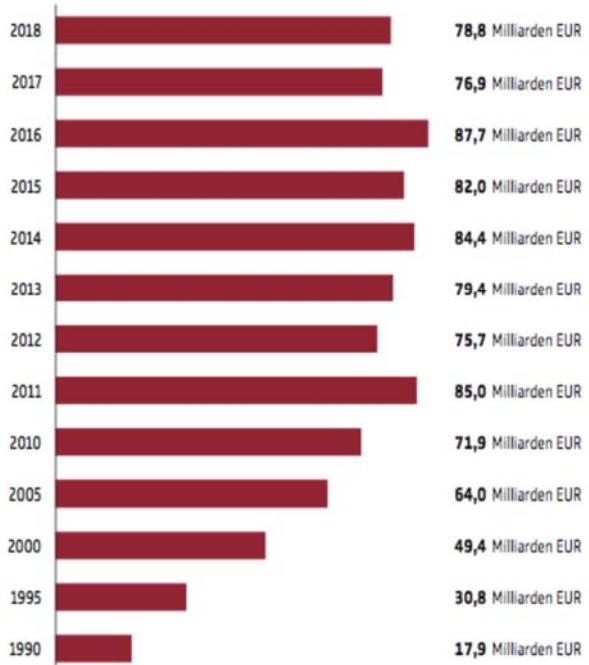
Wie soll der Markt wieder in Schwung kommen, wenn es kaum noch Vermittler gibt?

Wir müssen neue Vertriebe erreichen. Aktuell arbeiten wir daran, unsere Versicherungsvermittler für Sachwerte zu gewinnen. Jedes Jahr laufen Lebensversicherungen im Volumen von rund 80 Milliarden Euro aus. Mit einem attraktiven Servicepartner-Modell können wir die Versicherungs-Makler über eine Sachwerte Plattform als zusätzliche Vertriebsgruppe erreichen. Wir sind sehr zuversichtlich, dass uns das gelingt.

Profitieren die Haftungsdächer von den schärferen Regeln für freie Vermittler?

Lebensversicherung: Versicherungsauszahlungen 1990 bis 2018

Ausgezahlte Versicherungsleistungen
(einschließlich ausgezahlter Überschussguthaben und vorzeitig erbrachter Leistungen)



Gewaltige Summen aus ablaufenden Lebensversicherungen fließen Jahr für Jahr an die Kunden - und schaffen ein Anlageproblem. Auf den Kapitalmärkten drohen sogar Minuszinsen.

Der Markt profitiert, denn endlich kennen wir den rechtlichen Rahmen, in dem wir Sachwerte vermitteln können. Wenn Sie meinen, die Vermittler geben sich bei uns die Klinke in die Hand und müssen keine Voraussetzungen in einem Haftungsdach erfüllen, dann irren Sie sich jedoch. Jeder Kandidat muss nachweisen, dass er geeignet ist für den Vertrieb von Sachwerten und wird laufend zu den Regulierungsthemen und Produktinhalten fortgebildet. Wir haften für ihn und allein deshalb schon ist unsere Anforderung an Zuverlässigkeit und Sachkunde mindestens so hoch wie bei einer 34f-Prüfung durch die IHK. Zusätzlich übt die BaFin eine ständige Kontrolle über die Haftungsdächer und deren gebundene Vermittler aus

Auf den Punkt gebracht. Wie kommt das Geschäft wieder in Schwung?

Wir müssen die Informationen über Sachwerte wieder zum Anleger bringen. Ein guter, qualifizierter Berater mit einem guten, regulierten Angebot von einem guten, leistungsfähigen Anbieter – dann klappt das auch beim Kunden. □

Flossbach von Storch

Private Equity Nr. 4

Die Flossbach von Storch AG hat den Vertrieb des vierten Private Equity Dachfonds gestartet. Der regulierte, geschlossene Spezialfonds „Tectum Private Equity IV“ wird zusammen mit **Universal-Investment**, die als AIFM den Fonds verwaltet, in Luxemburg aufgelegt. Das Private Equity Team möchte an die Erfolge seiner Vorgängerfonds anknüpfen, die Zielkapitalisierung liegt bei 200 Millionen Euro. Die Flossbach von Storch AG ist einer der größten bankenunabhängigen Vermögensverwalter in Deutschland mit mehr als 42 Milliarden Euro.

Deckelung greift ins Leere

Jones Lang LaSalle kritisiert geplante Mietbremse für Gewerbeobjekte

Der Berliner Senat dehnt den Mieten-deckel auf Gewerbeobjekte aus. Nach dem Vorbild des Wohnungsmarktes möchte die Stadtregierung das Gewerbemietrecht dahingehend verändern, dass kleine und mittlere Betriebe nicht mehr durch steigende Mieten von großen Handelsketten aus den Zentren verdrängt werden.

Details zu der Initiative „Einführung einer Gewerbemietpreisbremse in angespannten Gewerberäummarkten“ nannte Berlins Justizsenator **Dirk Behrendt** (Bündnis 90/Die Grünen) allerdings nicht. Er wolle dadurch eine Einigung im Bundesrat nicht erschweren.

JLL sieht den Vorstoß kritisch, weil er an der Realität des Marktes für Gewerbe-

immobilien vorbeigeht und sich im schlimmsten Fall sogar schädlich auf die Bereitschaft zum Neubau und damit mittelfristig auf das generelle Flächenangebot auswirken könnte.

Dirk Wichner, Head of Retail Leasing JLL Germany: „Wir beobachten seit einigen Jahren, dass die Flächennachfrage durch den Strukturwandel im Handel deutlich zurückgegangen ist. Insofern sind Eigentümer ohnehin stärker unter dem Druck, Zugeständnisse bei den Mieten zu machen.“

Die Zeiten, in denen Vermieter die Preise diktieren und beliebig anziehen konnten, sind in vielen Märkten längst vorbei.“ Laut Wichner würde eine Deckelung vielerorts ins Leere greifen, da

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds



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

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

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

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

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

HKA
Hanseatische Kapitalverwaltung AG
Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Telefon: +49 40.30 38 86-0
Telefax: +49 40.30 38 86-20
E-Mail: info@diehanseatische.de
www.diehanseatische.de

United Investors Mikro-Apartments

Der neue Anbieter **United Investors Partners Group** startet den Vertrieb seiner Premiere. Der Publikums-AIF investiert in den Bau von Mikroapartments in den Metropolen und Universitätsstädten Deutschlands. Anleger beteiligen sich ab 10.000 Euro plus Agio und sollen eine Zielrendite von sieben Prozent erwarten dürfen. Die geplante Laufzeit dauert bis Ende 2028. Die Zeichner erzielen Einkünfte aus Kapitalvermögen, was die Anwendung der Abgeltungssteuer bedeutet. In der kommenden Ausgabe schauen wir uns den AIF genauer an.

sich der Markt ohnehin in die andere Richtung bewegt.

„Wir beobachten den Markt bundesweit und haben festgestellt, dass die Spitzenmieten in den Metropolen seit Jahren konstant sind. In den Groß- und Mittelstädten gehen die Spitzenmieten im Schnitt sogar zurück. In den Städten mit weniger als 100.000 Einwohnern im vergangenen Jahr sogar um neun Prozent.“

In den Städten zwischen 250.000 und 500.000 Einwohnern immerhin um sechs Prozent. Zugleich ist nicht mit einer schlagartigen Trendwende zu rechnen, so dass die Deckelung letztlich unwirksam wäre“, zeigt **Wichner** die aktuelle Entwicklung im Markt auf.

In einigen Lagen herrsche zudem der Eindruck vor, dass es nur noch Ketten und Filialisten gäbe. Die Zahlen sprächen allerdings teilweise eine andere Sprache: So sind aktuell bundesweit in

den 110 größten Städten mit 52,2 Prozent nur knapp mehr als die Hälfte der Geschäfte in den Innenstädten Filialisten. Sie machen dabei in etwa 80 Prozent der Fläche aus. In den zehn größten Einkaufsmetropolen ist die Zahl indes höher. Hier belegen Ketten rund 68 Prozent der Ladenlokale und bespielen damit 84 Prozent der Fläche.

Ähnlich kritisch sieht den Vorstoß des Berliner Senats **Stephan Leimbach**, Head of Office Leasing JLL Germany, mit Blick auf den Büroimmobilienmarkt.

„Tatsächlich sind die Büromieten in der jüngeren Vergangenheit stark gestiegen. So hat sich beispielsweise die Berliner Büro-Durchschnittsmiete in den vergangenen fünf Jahren von 13,69 Euro auf 23,64 Euro gesteigert. Das ist ein Anstieg von knapp 73 Prozent.“

Weil es den Unternehmen gut geht und gerade auch Berlin als Bürostandort

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien
Werthaltige Investments
 Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden
 Immobilien Gruppe

■ **Emissionshaus mit über 22 Jahren Erfahrung**

am deutschen Wohnimmobilienmarkt

■ **Mehr als 700 kompetente Mitarbeiter**

für Ein-/Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

■ **Entwicklung von Wohninvestments**

für private und institutionelle Anleger

■ **Nachhaltig positive Leistungsbilanz**

bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds



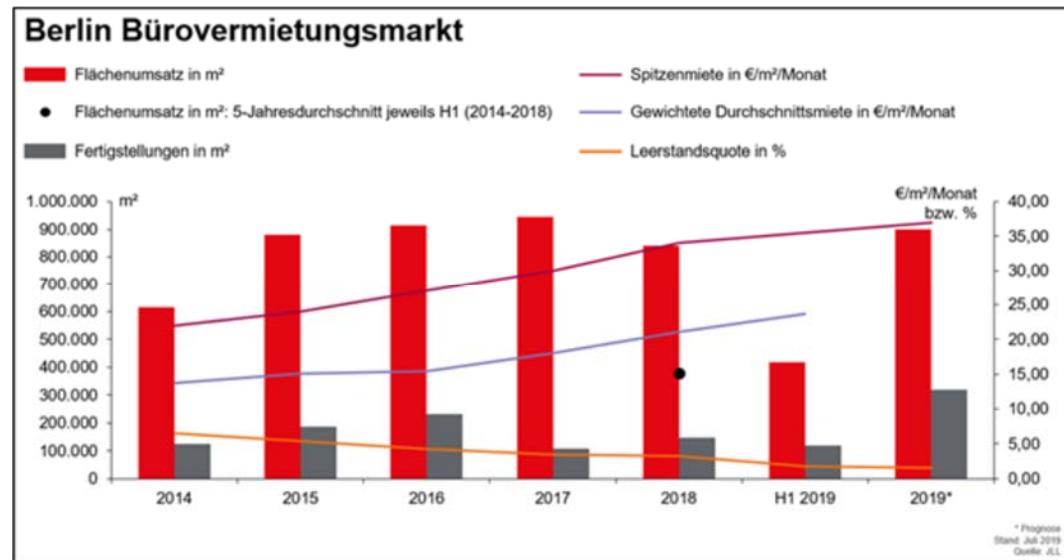
- Die DNL Real Invest AG berät und unterstützt Banken und institutionelle Anleger / Family Offices bei deren US-Investitionen.
- Die DNL Real Invest AG ist erfolgreichste Anbieterin der TSO-DNL Produkte im Retail Bereich.
- Die DNL Real Invest AG Düsseldorf stützt ihre Stärke im US Geschäft auf die Partner-Firma DNL US Invest LP, Atlanta Midtown.

mehrfach ausgezeichnet und seit über 15 Jahren im US-Geschäft

seit Jahren boomt, trifft eine immer größere Nachfrage auf ein zu kleines Angebot an Büroflächen. Dabei sei gerade in Berlin selbst in zentralen Lagen noch genug Platz für neue Büroflächen. Aber der benötigte Neubau könne einfach nicht Schritt halten.

Dabei könnten die Städte und Gemeinden allein mit der effizienten Wahrnehmung ihrer Kernaufgaben die

Lage entspannen. Schnellere Baugenehmigungen, sinnvolle Entschlackung von Vorschriften und Rechtssicherheit in Bezug auf Privateigentum würden sofort helfen. Stattdessen würden sich die Parteien einander mit Vorschlägen überbieten, die an hilflosen Aktionismus erinnern. □



Der Leerstand sinkt, die Mieten steigen. So funktioniert ein freier Immobilienmarkt. Der Berliner Senat möchte in das System eingreifen.

BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



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

Neues US-Beteiligungsangebot für Privatanleger

Mehr unter www.residential-usa.de

Energie- und Infrastruktur
Individuelle Investitionen in Wind-, Solar- und Wasserkraftanlagen

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments



Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen



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



Mehr erfahren: E-Mail: interesse@bvt.de, Telefon: +49 89 38165-206, www.bvt.de

Real I.S.

Mietverlängerungen in Hamburg und in Regensburg

Die Real I.S. AG hat für den geschlossenen Immobilienfonds „Bayernfonds Immobilienverwaltung GmbH & Co. Objekt Hamburg I KG“ den Mietvertrag mit der **Barmer Ersatzkrankenkasse** in den „TriTowers Bauteil B“ in Hamburg langfristig verlängert. Die Barmer Krankenkasse, mit 9,1 Millionen Versicherten eine der größten Krankenversicherungen Deutschlands, ist damit seit 2004 der Hauptmieter des Fondsobjektes. Die Krankenkasse wird nach Abschluss der noch anstehenden Modernisierungsarbeiten der Mietflächen 4.800 Quadratmeter Bürofläche nutzen. Das Objekt ist seit 2005 einziges Investitionsobjekt des Privatkundenfonds.

Ebenfalls verlängert hat Real I.S. den bestehenden Mietvertrag für die Unternehmenszentrale der **Bayernwerk Netz GmbH** in Regensburg um fünf Jahre. Der Bürokomplex umfasst 28.400 Quadratmeter Mietfläche und 600 Stellplätze und ist Teil des geschlossenen Publikumsfonds „Bayernfonds Deutschland 21“. Das ursprünglich als Unternehmenszentrale für die damalige **E.ON Bayern AG** errichtete Objekt wurde 2011 fertiggestellt und bietet Platz für rund 1.000 Mitarbeiter. Neben Umbauarbeiten an Teilen der bestehenden Büroflächen wurden im Zuge der Mietvertragsverlängerung eine großflächige Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge und eine moderne Cafébar eingerichtet.

Starker Trend zu Nebenlagen

Wealthcap untersucht erneut die Büroimmobilienmärkte in Deutschland

Wealthcap beleuchtet in seinem vierten halbjährlichen „Marktüberblick Büroimmobilien“ die wichtigsten Entwicklungen in den Bereichen **Marktumfeld, Verhaltensvariablen, Büroinvestition- sowie Vermietungsmarkt im ersten Halbjahr 2019**.

„Auch in unserem vierten Marktüberblick Büroimmobilien ziehen wir ein positives Fazit: Die Leerstände befinden sich auf einem historischen Tiefstand, und die durchschnittlichen Spitzenmieten bewegen sich auf 32 Euro je Quadratmeter zu. Insgesamt bestätigt sich die Attraktivität von Büroimmobilien als Anlageklasse, wobei wir weiterhin einen Trend zu Nebenlagen und Core-plus-Objekten beobachten können“, sagt **Sebastian Zehrer**, Leiter Research bei **Wealthcap**.

1. Marktumfeld

Wie bereits Ende 2018 zieht Wealthcap, auf Basis der gleichbleibend historisch niedrigen Langfrist- und weiterhin negativen Realzinsen, ein positives Fazit für das Finanzierungsumfeld. Auch die Konjunktur zeigt sich, trotz wechselhafter Aussichten mit aktuell wachsendem Bruttoinlandsprodukt, positiv.

2. Verhaltensvariablen

Die Neukreditvergabe in der Gewerbeimmobilienfinanzierung verzeichnete einen Anstieg. Die Banken setzen da-

bei nach wie vor auf strenge Risikovergaberichtlinien und prüfen vor allem die nachhaltige Wertentwicklung der finanzierten Immobilien. Investorenseitig bleibt die Nachfrage nach Immobilien sehr hoch, während die Risikobereitschaft steigt. Die Diversifikation über mehrere Nutzungsarten nimmt zu.

3. Büroinvestitionsmarkt

Der Aufschwung auf dem Transaktionsmarkt ist aktuell gestoppt. Das Transaktionsvolumen zeigt aufgrund des mangelnden Angebots einen leichten Rückgang. Diese Entwicklung geht weiterhin mit einem historischen Tiefstand und einer Seitwärtsbewegung der Spitzenrenditen einher. Auch in anderen Lagen der Big 7, abseits der Top-Lage oder für schlechtere Objektqualitäten zeigte sich keine Veränderung bei den Renditen.

4. Bürovermietungsmarkt

Für den Bürovermietungsmarkt fällt das Fazit dagegen positiver aus: Sinkender Leerstand und hohe Vorvermietungsquoten weisen, trotz stark gestiegenem Neubauvolumen, auf einen deutlichen Nachfrageüberhang hin.

Das immer noch bestehende Missverhältnis von Angebot und Nachfrage führt lediglich zu einem geringen Anstieg der Spitzenmieten. Durch Ausweichbewegungen in Nebenlagen ist dort ein stärkeres Mietpreiswachstum erkennbar als in den Innenstädten.

Büroinvestitionsmarkt



Transaktionsvolumen



Spitzenrendite

Bürovermietungsmarkt



Neubau/Leerstand



Mietpreis

Die Renditen verharren auf dem Tiefstand. Mieten steigen vor allem in den Nebenlagen.

Spezialfonds dominieren Neugeschäft

BVI ermittelt deutlich steigendes Nettovermögen in den offenen Immobilienfonds

Die deutsche Fondswirtschaft erzielte im ersten Halbjahr ein Neugeschäft von netto 41,9 Milliarden Euro. Das ist mehr als in den ersten sechs Monaten des Vorjahres, als ihr 40,6 Milliarden Euro zuflossen. Aktuelle Zahlen des Bundesverbands Investment und Asset Management BVI.

Das Neugeschäft stammt überwiegend von offenen Spezialfonds mit 38,3 Milliarden Euro. In offene Publikumsfonds flossen 1,8 Milliarden Euro. Geschlossene Fonds erzielten 1,7 Milliarden Euro. Freie Mandate verzeichneten netto keine neuen Gelder. Seit Jahresanfang ist das von den Fondsgesellschaften verwaltete Vermögen von 2.954 Milliarden Euro auf 3.226 Milliarden Euro gestiegen. Das entspricht einem Anstieg um neun Prozent. Von dem Gesamtvermögen entfallen 1.772 Milliarden Euro auf offene Spezialfonds, 1.053 Milliarden Euro auf offene Publikumsfonds, 390 Milliarden Euro auf freie Mandate und 11 Milliarden Euro auf geschlossene Fonds.

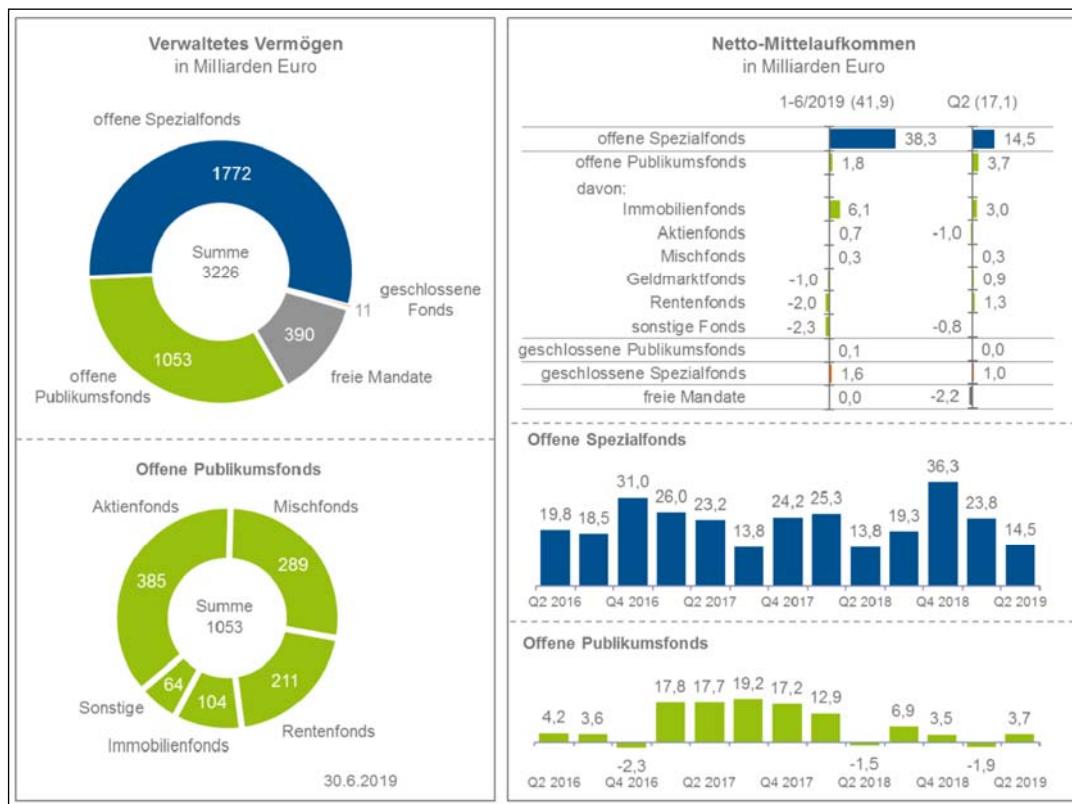
Immobilienfonds führen die Absatzliste der offenen Publikumsfonds von Anfang Januar bis Ende Juni 2019 mit 6,1 Milliarden Euro Netto-Zuflüssen an. Das ist mehr als doppelt so viel wie im Vorjahreszeitraum (2,8 Milliarden Euro). Das von Immobilienfonds verwaltete Nettovermögen ist in den vergangenen zwölf Monaten um elf

Prozent auf 104 Milliarden Euro gewachsen. Aktienfonds erhielten im ersten Halbjahr netto 0,7 Milliarden Euro neue Gelder. Dazu steuerten aktiv geManagepte Produkte 2,8 Milliarden Euro Zuflüsse bei.

Aus Aktien-ETFs flossen 2,1 Milliarden Euro ab. Insgeamt verwalten Aktienfonds mit 385 Milliarden Euro das meiste Vermögen. Mischfonds verzeichneten 0,3 Milliarden Euro neue Gelder. Rentenfonds und Geldmarktfonds belasteten mit insgesamt drei Milliarden Euro Abflüssen den Absatz der Publikumsfonds. Allein aus Euro-Kurzläufer-Rentenfonds flossen 7,2 Milliarden Euro.

Bei den offenen Spezialfonds hat die Auslagerung des Portfoliomanagements in den vergangenen Jahren zugenommen. Von den 1.677 Milliarden Euro der Wertpapier-Spezialfonds managen konzernfremde Vermögensverwalter 738 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anteil von 44 Prozent. Ende 2012 waren es 37 Prozent.

Ein Grund dafür ist, dass viele institutionelle Anleger für das Management bestimmter Assetklassen wie Unternehmensanleihen oder Wertpapiere aus Schwellenländern spezialisierte Asset Manager zum Beispiel aus den USA auswählen. Zudem nutzen ausländische Vermögensverwalter das Portfoliomanagement für Fonds als Zugang zum deutschen Markt, ohne eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft zu gründen. Bei den offenen Immobilien-Spezialfonds, die insgesamt ein Nettovermögen von 95 Milliarden Euro verwalten, ist der Anteil in den vergangenen Jahren rasch gestiegen. Vor sieben Jahren steuerten Manager außerhalb des Konzerns noch vier Prozent des Nettovermögens, inzwischen sind es 26 Prozent. □



Markus Gotzi

Punished

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

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

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



Impressum

Redaktionsbüro
Markus Gotzi
Balkhausenstr. 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
34478 Rheda-Wiedenbrück,
T.: 05243 - 901-250
F.: 05243 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert
eMail: info@rohmert.de

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

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

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

**Aktuelle Anzeigen- und
Kooperationspartner:**

BVT Unternehmensgruppe
DF Deutsche Finance Holding
AG

DNL Real Invest AG

HEP Vertrieb GmbH

HKA Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

HTB Gruppe

IMMAC Immobilienfonds AG

Ökorenta GmbH

Project Gruppe

publity AG

Real I.S. AG

Xolaris Service

Kapitalverwaltungs-AG

ZBI Zentral Boden Immobilien

Das Letzte

Das wird ein trauriges Weihnachtsfest in den USA. Lego unterm Tannenbaum ist diesmal Fehlanzeige. US-Präsident Trump will die Plastik-Klötzchen aus Dänemark mit einem 1.000-prozentigen Strafzoll belegen. Santa Claus bringt daher in diesem Jahr kein Harry-Potter-Hogwarts-Schloss, keinen Star-Wars-Todes-Stern, keine Duplo-Steine für die Kleinsten. Stimmt nicht? Stimmt genau so wie die 10.495 nachgewiesenen Lügen, die Trump seit seinem Amtsantritt verbreitet hat.

Kopenhagener Plunder will er ebenfalls verbieten. „Unseren großartigen amerikanischen Verbrauchern wird hiermit befohlen, sofort nach einer Alternative zum Plunder zu suchen.“

Und all das nur, weil die Dänen Grönland nicht verkaufen wollen. Dabei sollte Trump aufpassen, dass die Dänen nicht die USA verkaufen. An China zum Beispiel. Denn schließlich haben die Wikinger Amerika entdeckt. Also die Skandinavier und damit auch die Dänen. Das wissen die Amis ganz genau. Nicht ohne Grund haben sie zwei Raumsonden zur Erforschung des Mars „Viking“ genannt.

Uups, da habe ich jetzt was verwechselt. Tatsächlicher Trump-O-Ton: „Unseren großartigen amerikanischen Unternehmen wird hiermit befohlen, sofort nach einer Alternative zu China zu suchen“. So hat er gesagt. Oder getwittert. Weil nämlich die Chinesen im Handelskrieg ihrerseits neue Zölle gegen die USA erlassen haben.

Wie wäre es mit Nordkorea als Alternative? In Diktator Kim Jong Un scheint Trump ja richtig verliebt zu sein. Dem lässt er sogar die jüngsten Raketentests durchgehen. „Eine Menge Leute testen Kurzstreckenraketen, nicht nur Kim Jong Un“, hat der US-Präsident beschwichtigt und klar gestellt, dass der Chef von Nordkorea damit nicht gegen Abkommen verstöße. Die entsprechende UNO-Resolution kennt Donald Trump offenbar nicht. Hat er ja nicht

selber mit seiner zackigen Unterschrift erlassen. Eine Menge Leute... Hat sich schon jemals ein Staats-Chef so geschliffen ausgedrückt? Das gelingt nur dem Auserwählten. (Arme ausgestreckt, Blick nach oben.) Lieber Gott...

Politiker dieser Welt! Wie lange wollt Ihr Euch das noch gefallen lassen? Brecht jeglichen Kontakt ab zu diesem dümmlichen Mann. Genauso wie zu seinem brasilianischen Klon, der die Regenwälder abbrennen lässt. Wer nicht erkennt, dass er Verantwortung trägt für das Wohl der gesamten Menschheit und nur an seine Stammwähler denkt, der hat in politischen Ämtern nichts verloren. Isoliert die Ignoranten! Die Europäer sind doch wirtschaftlich stark genug, um mit breiter Brust aufzutreten. Außerdem: Selbst die vermögende Trump-Klientel wird auch in Zukunft lieber **Mercedes** oder **BMW** fahren als **Buick**, **Ford** oder **Chevrolet**. Strafzoll hin oder her.

Ach so, eins noch. Einer meiner treuen Leser hat den Artikel in der vergangenen Ausgabe komplett falsch interpretiert. Da ging es um Toleranz auf und neben dem Fußballplatz. „Es freut mich, dass bei Ihnen diese Einsicht eingesetzt hat“, schrieb er. „Dann werden wir hoffentlich künftig weniger negative Ergüsse über **Salvini**, **Putin** und Trump lesen...“ Woher kommt bloß diese Verehrung des Unmenschlichen? Naja, ich muss ja nicht alles verstehen. Trotzdem noch einmal ganz deutlich mit **Wilhelm Busch**: „Toleranz ist gut, aber nicht gegenüber den Intoleranten.“

Und weil die Kinder ja nix dafür können: Ja, das mit dem Tausend-Prozent-Zoll auf Lego war ein Witz. Aber wie ist das mit den Mercedes-Lastern aus Lego? Zwei Fliegen mit einer Klappe... Hoffentlich liest das jetzt nicht der US-Botschafter und kommt auf dumme Ideen.□