



GUIDED CONTENT 05-2016

Sachwertanlagen: Der Hase und der Igel – Der Beteiligungsmarkt ist wieder da!

SACHWERTANLAGEN

Der Hase und der Igel – Der Beteiligungsmarkt ist wieder da!

GUIDED CONTENT



▲ WINDKRAFT UND SOLARANLAGEN

In den 1980er und 1990er Jahren bestand der Markt der Beteiligungsmodelle überwiegend aus Immobilienprojekten, zu einem kleinen Teil auch aus Schiffsbeteiligungen. Zumeist waren es Bauunternehmen oder Reedereien, die über die Beteiligung vermögender Privatleute an ihren Vorhaben alternative Finanzierungswege fanden. Erst ab Mitte der 1990er Jahre entwickelten sich eigenständige Finanzdienstleistungsunternehmen, die sich als reine Kapitalbeschaffer zwischen den Projektierern und den Investoren etablierten. Sie professionalisierten den Vertrieb, etablierten das KG-Modell als Bankprodukt und entwickelten das Image des geschlossenen Fonds zum Produkt für Jedermann, der Steuern sparen wollte. Der geschlossene Fonds bot die Perspektive, diese zu minimieren. Der Grundstein für ein Jahrzehnt des Booms war gelegt.

Zu Beginn dieses Booms gebot jedoch auch die frisch gewählte rot-grüne Regierung dem unbeschränkten Ausgleich von anderweitig erzielten Gewinnen mit Verlusten aus geschlossenen Fonds Einhalt. Die entsprechende Gesetzesänderung bekam den Namen "Fallensteller-Paragraf" und fortan war die Branche auf dem Kriegspfad gegen das Finanzamt, gegen die Steuergerichtsbarkeit und gegen die Journalisten. Es war ein jahrelanges Rennen zwischen Hase und Igel. Wann immer der Gesetzgeber versuchte, der Branche im Hasengalopp weitere Hürden beim Steuern sparen oder eine Prospektspflicht aufzuzwängen – der Igel war immer schon da, hatte die Lücke in der neuen Verordnung schon vor ihrem Inkrafttreten ausgelotet und ihre neuen Produkte darauf abgestellt. Mit Erneuerbaren Energien, Filmen, Computergames, Kunst und gebrauchten Lebensver-

sicherungen wurde die Palette der Investitionsgegenstände sehr weit, es gab eigentlich nichts, was nicht irgendwie versucht worden wäre. Vor allem Medienfonds und Lebensversicherungen vom Zweitmarkt begründeten einen Milliardenmarkt. Immer triumphierte der Igel über den Hasen.

Die Wirtschafts- und Finanzkrise läutete auch für den Beteiligungsmarkt eine Wende und den Jahre dauernden Weg durch ein Tränental ein. Stimmen, die die Ursache der Krise in fehlender staatlicher Regulierung ausmachten, wurden offenbar so mächtig, dass der Gesetzgeber vom Hasen zum Igel wurde. Während Subprime-Probleme und die Rolle der Banken die wahrscheinlich größere Rolle für die Krise gespielt hatten, verlegte sich der Gesetzgeber auf ein legislatives Großprojekt, das geeignet sein sollte, den Sumpf des grauen Kapitalmarkts trocken zu legen. Die Frage, ob geschlossene Fonds die Krise ausgelöst hatten, spielte dabei keine Rolle. Aus Brüssel kam die Vorgabe, den Markt für Finanzinstrumente zu harmonisieren. In Deutschland wurde das herangezogen, um in Bausch und Bogen auch die Anbieterseite und den Vertrieb neu und umfassend zu reglementieren. In schneller Abfolge sind eine Reihe von Gesetzen und Verordnungen erlassen



▲ **CONTAINER- UND SCHIFFINVESTMENTS**

worden, die den Markt quasi auf Null gedreht haben. "Endlich", so schien der Gesetzgeber aufzuatmen, "haben wir den Igel überholt".

Drei Jahre nach Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs ist festzustellen: Der Markt der Beteiligungsmodelle ist gegenüber seinen Boomjahren etwa auf ein Zehntel geschrumpft. Die Immobilien haben sich fast erholt und die anderen Segmente folgen Schritt für Schritt. Gute Core-Produkte platzieren sich inzwischen wieder ganz gut.

Ob die Regulierungen das Ziel erreicht haben, welches sie verfolgten, bleibt offen. Eins ist sicher, die Marktteilnehmer mussten sich umstellen und viele von ihnen haben aus schwierigen Situationen ein Erfolgskonzept entwickelt. Einige sind ihrer Linie treu geblieben und haben ihre Investoren behalten, was ihnen schnelle Platzierungen sichert. Das Ende der Wandlung ist noch nicht erreicht und es werden sich sicherlich noch einige Emissionshäuser anders aufstellen müssen, aber die Richtung ist die richtige. Der Markt der Sachwertanlagen hat großes Potential, jedoch dürfen die Entwicklungen nicht zu einem erneuten Wettrennen zwischen Hase und Igel verkommen.



▲ **IMMOBILIEN FÜR BÜRO-, WOHN-, GESCHÄFTS- UND SOZIALGEBÄUDE**



▲ **FLUGZEUGFONDS**

MEIN GELD



GUIDED CONTENT

INTERVIEW

Was gibt es Neues im Anlagenuniversum?

Der Markt ist in Bewegung. Dr. Tilman Welther, Chefredakteur der Branchenmedien Fondszeitung und fondstelgramm.de, ist ein Kenner der Branche. Mein Geld sprach mit ihm über allgemeine und neue Entwicklungen, die bei Investitionen zu beachten sind.

Haben Sie das Gefühl, dass der Markt der alternativen Geldanlagen sich erholt hat, oder gibt es noch erhebliche Schwierigkeiten?

DR. TILMAN WELTHER: Dem Markt der alternativen Geldanlagen ging es noch nie so gut wie derzeit. Noch nie haben so viele Anbieter so viel Geld für diverse alternative Geldanlagen eingesammelt. Allein, es ist nicht mehr der geschlossene Fonds, bei dem die Milliarden reinsprudeln, und der Markt der alternativen Geldanlagen hat seinen Charakter grundsätzlich verändert. In dem Maße, in dem die Publikums-KG-Beteiligung der Regulierung durch das Kapitalanlagegesetzbuch unterworfen wurde, haben Anbieter allen anderen noch nicht oder noch nicht so sehr regulierten Vehikeln zu einem fulminanten Boom verholfen: Anleihen, Schuldverschreibungen, Nachrangdarlehen, Direktinvestments oder – weil eben auch nur halb unter Beobachtung durch die Finanzaufsicht oder Fachmedien: Spezialfonds. Hinzu kommt der enorme Zulauf, den Schwarmfinanzierungsprojekte haben. Sie sind so groß geworden, dass inzwischen für Crowdinvesting gilt: Kleinvieh macht auch Mist.

Warum tun sich so viele Emissionshäuser schwer, geeignete Produkte für ihre Anleger zu finden, was ist heute anders als früher?

DR. TILMAN WELTHER: Aktuell noch extrem billig zu habendes Fremdkapital verführt zu zweierlei: Viel zu hohe Preise zahlen und diese mit viel zu hohen und zu langen Finanzierungen begleichen. Das sprengt die Dimensionen. Sehr anschaulich wird das zum Beispiel bei Pflegeimmobilien. Der Bedarf ist da und der demographische Wandel lässt ihn noch größer werden. Es wird jede Menge gebaut. Aber seriöse Fondsanbieter bekommen keine Objekte mehr, weil Aufteiler nach WEG den Markt zu horrenden Preisen leer kaufen - und Anleger ihnen das Märchen von der sich selbst finanzierenden Immobilie abkaufen.

Verhindert die Bafin-Regulierung Unregelmäßigkeiten in der Auflegung von Fonds und können sich die Investoren durch sie besser schützen?

DR. TILMAN WELTHER: Ins KAGB sind viele sinnvolle Überlegungen eingeflossen: Mindestkapitalausstattung, Berichtspflichten, Systeme interner und externer Kontrolle und dergleichen. Das macht die Rahmenbedingungen besser, die Produkte aber nicht zwangsläufig auch. Wer sich als Anleger darauf verlässt, dass der Gesetzgeber ja jetzt alles geregelt hat, der wird genauso baden gehen wie bisher auch. Es hilft nichts: Er muss

sich die Produkte schon selber genau ansehen und sich dabei gegebenenfalls auch helfen lassen. Mancher sieht tatsächlich schärfer, wenn man ihm eine Brille reicht.

Ist der Immobilienmarkt vor einer Blase oder wird das Immobiliengeschäft weiter boomen?

DR. TILMAN WELTHER: Nicht nur der weltweite Immobilienmarkt, schon der deutsche ist so vielfältig, dass beides richtig ist. Hier und da gibt es Preisblasen. Bei Wohnimmobilien in Berlin oder München war die Teuerungsrate in den vergangenen Jahren so hoch, dass man schon sehr genau hinschauen sollte. Aber der Bedarf, etwa an Wohnraum in Ballungszentren, ist da und die Investitionsbereitschaft ist groß, also wird es an einigen Standorten weiterhin boomen.

Was ist die größte Herausforderung für Emissionshäuser im nächsten Jahr?

DR. TILMAN WELTHER: Um überleben zu können, müssen sie einen Weg aus dem folgenden Teufelskreis finden: Der Mangel an geeigneten Objekten lässt Qualität und Margen sinken, Vertriebe wenden sich ab und Platzierungen werden dann selbst mit guten Produkten immer schwerer. Ein großer Schritt wäre zum Beispiel, die Banken als Vertriebspartner zurückzugewinnen. Aber da ist noch viel verbrannte Erde zu rekultivieren.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Ertragreiche Immobilieninvestitionen abseits der Metropolen

GUIDED CONTENT

Der Immobilienmarkt profitiert derzeit von zwei Entwicklungen. Investoren sind auf der Suche nach rentierlichen Investments bei gleichzeitig steigender Nachfrage von Nutzern. Die Nachfrage der Investoren fokussiert sich dabei zum größten Teil auf die Core-Märkte der Top-7-Standorte der Bundesrepublik. Das trieb die Preise für Gewerbeobjekte an diesen Standorten in die Höhe. Doch auch abseits der Top-Märkte sind attraktive Investmentmöglichkeiten zu finden. Daran trauen sich allerdings nur Profis. Die Münchner BVT investiert seit über 12 Jahren in die starken Standorte der Peripherie in Nordrhein-Westfalen – mit Erfolg!

DYNAMISCHER WIRTSCHAFTSSTANDORT

Nordrhein-Westfalen ist nicht nur das bevölkerungsreichste Bundesland der Republik, sondern trägt auch mit über 20 Prozent Anteil den höchsten Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt bei. Dabei wird die Wirtschaftsleistung nicht nur, wie in anderen Bundesländern, von einigen wenigen Standorten aus zentral erwirtschaftet. Auch international kann sich NRW sehen lassen. Mit 646 Milliarden Euro BIP liegt das Bundesland gleichauf mit der Türkei und noch deutlich vor der Schweiz, Argentinien, Schweden oder Polen. Trotz dieser positiven Werte hat NRW lediglich zwei Städte, die zu den Top 7 Deutschlands gehören. Investmentmöglichkeiten ergeben sich aber auch in den



▲ **BÜRO-, WOHN- UND GESCHÄFTSGEBÄUDE** Köln, Luxemburger/Universitätsstraße, BVT Ertragswertfonds 5

sog. B-Städten bzw. der Peripherie der großen Metropolen. Genau dort investiert die BVT Ertragswertfonds Serie. Sie verfolgt die sog. ABBA-Strategie. Das heißt sie investiert in A-Lagen von B-Städten bzw. B-Lagen von A-Städten. Die A-Lagen der B-Städte befinden sich etwa auf dem gleichen Preisniveau wie die B-Lagen der A-Städte.

ERTRAGSWERTKONZEPT WIRD FORTGESETZT

Bislang hat die BVT fünf Ertragswertfonds aufgebaut. Ihre Gesamtausschüttungen liegen bislang im Durchschnitt zwischen 4,45 und 5,21 Prozent p.a.¹ Über 275 Millionen Euro investierte BVT so bereits in Immobilien in NRW. Anleger beteiligten sich mit über 117 Millionen Euro an den Fonds. Die

Ertragswertfonds Serie soll nun mit einem Publikums-AIF fortgesetzt werden². Der Fonds wird nicht als Blindpool starten, sondern mit bereits fest angebotenen Objekten. Insgesamt ca. 30 Millionen Euro Gesamtkapital sollen investiert werden. Die Hälfte soll von privaten Investoren kommen. Ab 2018 sind jährliche Ausschüttungen zwischen 4,5 bis 5 Prozent der gezeichneten Einlage geplant, bei einem Gesamtmittelrückfluss von 140-150 Prozent (Prognose³) über eine geplante Laufzeit von 10 Jahren. Die BVT beachtet dabei, die günstigen Fremdfinanzierungskonditionen zu nutzen und die Kredite mit hohen 3 Prozent bei gleichzeitig geringer Kostenstruktur zu tilgen.

MARCUS KRAFT,
GESCHÄFTSFÜHRER BVT HOLDING

1 Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. | 2 Angebot in Vorbereitung | 3 Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.



BVT Ertragswertfonds

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Grundsätzlich stellen wir in den letzten Jahren eine sehr hohe Nachfrage auf dem deutschen Immobilienmarkt in allen Assetklassen fest, was eine stetige Erhöhung der Einstiegspreise zur Folge hat und die Anfangsrenditen weiter unter Druck setzt. Dies führt dazu, dass gute Core-Investitionen heute kaum noch darstellbar sind, da die Wertsteigerungspotenziale hier größtenteils erschöpft scheinen. Um dennoch eine adäquate Rendite-Risiko-Struktur bei Immobilieninvestments zu verzeichnen, fokussiert sich die BVT seit Jahren auf Multi-Tenant-Immobilien der Assetklassen Büro und Einzelhandel in etablierten B-Lagen an A-Standorten mit entsprechendem Entwicklungspotenzial, beziehungsweise in A-Lagen an B-Standorten. Aufgrund des stetig wachsenden Anlagedrucks stellen wir hierbei eine Erweiterung der B-Standorte fest, so dass auch Investitionen in sogenannte „Hidden

Champions“ sehr interessant sind. Bei den Hidden Champions besteht ein interessanter Rendite-Risiko-Mix ebenso wie zukünftiges Potenzial für Wertsteigerungen. Wesentliche Voraussetzung für den Erfolg dieser Strategie bildet neben dem regionalen Netzwerk zur Identifizierung lohnenswerter Standorte vor allem ein aktives Property- und Asset-Management, um die Bestandsmieter durch hohe Mieterzufriedenheit und Standortqualität langfristig an die Immobilien zu binden.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Mit 40 Jahren Management- und Strukturierungserfahrung von Sachwertanlagen zählt BVT zu den am längsten aktiven Häusern am Markt. Dabei verfügt das Management der BVT über ausgewiesene Immobilienexpertise auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Das Ertragswertfonds-Konzept setzt BVT bereits seit zwölf Jahren erfolgreich um. Im Fokus der fünf bislang aufgeleg-

ten Fonds – und auch des neuen Folgefonds, der aktuell vorbereitet wird – steht Nordrhein-Westfalen. Als bevölkerungsreichstes Bundesland Deutschlands überzeugt es als Wirtschaftsstandort mit gleich mehreren Schwerpunkten. So ist Ost-Westfalen zum Beispiel das Zentrum der deutschen Möbelindustrie und beheimatet Weltkonzerne wie Dr. Oetker, Bertelsmann oder Miele. Das Ruhrgebiet befindet sich in einem der größten Strukturwandelprozesse in Europa mit den sich daraus ergebenden Chancen. Das Rheinland ist einer der größten Dienstleistungs- und Produktionsstätten in Deutschland. Mit einem eigenen Asset- und Property-Management-Team kann BVT insbesondere in der Investitionsregion Nordrhein-Westfalen auf umfassende regionale Erfahrungen zurückgreifen, die für den Zugang zu Objekten und deren marktgerechte Bewertung unerlässlich sind.

**MARCUS KRAFT,
GESCHÄFTSFÜHRER BVT HOLDING**

PROJECT INVESTMENT

Erfolgreich anlegen mit PROJECT Investment

GUIDED CONTENT



▲ **GESCHÄFTSFÜHRUNG DER PROJECT INVESTMENT GRUPPE** – v. l. n. r. Alexander Schlichting, Wolfgang Dippold, Mathias Dreyer, Jürgen Uwira, Ralf Cont, Matthias Hofmann und Thomas Lück

SEIT 1995 ERFOLGREICHES ANLAGEKONZEPT MIT SCHWERPUNKT DEUTSCHE WOHNIMMOBILIEN

Die PROJECT Gruppe mit ihren über 500 Spezialisten entwickelt, initiiert und vertreibt Beteiligungen mit Schwerpunkt Wohnimmobilienentwicklung in Deutschland. Sie zählt zu den nachgefragten Investmenthäusern in diesem Bereich und ist Marktführer im Bereich vollständig eigenkapitalbasierter Immobilienentwicklungsfonds. Bis heute hat die PROJECT Investment Gruppe 28 Immobilienfonds aufgelegt. Über 15 000 zufriedene Anleger, darunter auch Versicherungsgesellschaften, Versorgungswerke und Pensionskassen, haben mehr als 600 Millionen Euro Eigenkapital in diese Fonds eingebracht. Der exklusive Asset Manager, die PROJECT Immobilien Gruppe, übernimmt das Aufgabenspektrum über den gesamten Bereich der Immo-

bilienentwicklung hinweg. Die Investitionen werden in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt a. M., Nürnberg, München und der Rhein-Ruhr- Metropolregion mit den Städten Düsseldorf und Köln sowie in Wien getätigt. Gegenwärtig entwickelt PROJECT mehr als 70 Objekte im Wert von über 1,5 Milliarden Euro. Die Qualität des Fondskonzepts, das Ertrag mit Stabilität verbindet, und das Management wurden vielfach von Fachpresse und Analysehäusern bestätigt.

Mit dem alternativen Investmentfonds PROJECT Metropolen 16 erhalten Anleger die Möglichkeit, sich an den hohen Chancen der Entwicklung von Wohnimmobilien in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Nürnberg, München, Rhein-Ruhr mit den Städten Düsseldorf und Köln sowie Wien zu beteiligen.

PROJECT INVESTMENT



FONDSDATEN

PROJECT Metropolen 16

Mit dem alternativen Investmentfonds PROJECT Metropolen 16 erhalten Anleger die Möglichkeit, sich an den hohen Chancen der Entwicklung von Wohnimmobilien in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Nürnberg, München, Rhein-Ruhr mit den Städten Düsseldorf und Köln sowie Wien zu beteiligen.

INVESTITION _____ ab 10.000 EUR

FONDSLAFZEIT _____ bis 31.12.2025

AUSGABEAUF- _____ 5 %
SCHLAG

RENDITE- _____ circa 6 % p. a. und
ERWARTUNG _____ mehr

INVESTITIONS- _____ 90,02 %
QUOTE

ANTEILKLASSEN _____ A: keine Entnahme
von gezeichnetem

KOMMANDITKAPITAL _____

B: 4 % Entnahme des gezeichneten
Kommanditkapitals p. a.
(mit anteiliger monatlicher
Entnahme, Beginn frei wählbar)

C: 6 % Entnahme des gezeichneten
Kommanditkapitals p. a.
(mit anteiliger monatlicher
Entnahme, Beginn frei wählbar)

STEUERLICHE _____ Einkünfte aus
BEHANDLUNG _____ Gewerbebetrieb

KAPITALVER- _____ PROJECT
WALTUNGSGE- _____ Investment AG
SELLSCHAFT

VERWAHRSTELLE _____ CACEIS Bank
Deutschland GmbH



PROJECT Metropolen 16

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Aufgrund der anhaltenden Nachfrage und Preissteigerungen von Wohnraum in Ballungszentren wird der deutsche Immobilien-Beteiligungsmarkt wachsen. Allerdings sind geeignete Objekte immer schwerer zu finden. Insgesamt rechnen wir mit einer moderaten Zunahme der Angebote und Platzierungszahlen im kommenden Jahr – das Segment der Wohnimmobilienentwicklung wird zum Branchenwachstum beitragen.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Die Nachfrage findet konstant über alle Investorengruppen statt, vom Privatanleger über den semi-professionellen Anleger bis hin zum institutionellen Investor. Deshalb bieten wir mit einem breiten Angebot für jeden Investor das passende Investment. Wir fokussieren uns nach wie vor auf die Entwicklung von Wohnraum in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frank-

furt, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien. Durch ein hohes Maß an Streuung der Investitionen und die eigene Umsetzung aller wesentlichen Leistungen am Bau bieten wir in diesem Segment ein Maximum an Stabilität für unsere Investoren.

Ein Hauptpunkt unserer Stabilitätsstrategie ist unser reines Eigenkapitalprinzip: Unsere Investoren sind durch die vollständige Eigenkapitalbasis stets erstrangig im Grundbuch besichert. Das macht uns unabhängig von Zinsschwankungen und weiteren Einflüssen, die fremdfinanzierten Anbietern in der Vergangenheit manche Probleme bereitet haben. Man denke nur an die bekannte Londoner Büroimmobilie „The Gherkin“ eines IVG-Immobilienfonds. Der Fonds scheiterte nicht aufgrund einer schlecht laufenden Immobilie. Die finanzierenden Banken sahen aufgrund der Fondsdarlehen in zwischenzeitlich aufgewerteten Schweizer Franken die Loan to Value-Klausel verletzt und haben den Fonds zum Verkauf der Büroimmobilie gezwungen. Vor solchen Widrigkeiten sind unsere

Anleger geschützt. Aber es gibt noch weitere Vorteile: Wir zahlen stets in bar und sofort, was uns beim Wettbewerb um attraktive Grundstücke Einkaufsvorteile verschafft. Der Verkäufer sieht es gerne, wenn die Transaktion schnell erfolgt und der Kaufpreis zügig überwiesen wird. Und in der Bauphase bekommen wir durch unsere schnellen Zahlungen von Handwerksbetrieben bessere Konditionen – diese Einkaufs- und Baukostenvorteile kommen unseren investierten Fonds vollständig zugute und optimieren die Rendite.

Dem steigenden Wettbewerb bei der Objektsuche begegnen wir durch systematischen Ausbau unserer Spezialistentteams an den Investitionsstandorten, die durch unser eigenes Research frühzeitig Kenntnis von am Markt zur Verfügung stehenden Baugrundstücken erhalten. Aktuell halten wir eine Pipeline von vorgeprüften Objekten mit einem Verkaufsvolumen von rund 3,5 Milliarden Euro vor – eine hohe Zahl attraktiver Investitionsziele für unsere Investoren.

WOLFGANG DIPPOLD,
PROJECT INVESTMENT

BUSS CAPITAL

Container sind als Sachwerte eine sinnvolle Ergänzung im Anlegerportfolio

GUIDED CONTENT

Buss Capital ist auf Containerinvestments spezialisiert. Angefangen hat der Hamburger Anbieter von Sachwertinvestitionen mit geschlossenen Containerfonds. Es folgten Containerdirektinvestments und seit rund einem Jahr vervollständigt der geschlossene alternative Investmentfonds Buss Investment 1 seine Produktpalette. Die kürzlich veröffentlichte Leistungsbilanz kann sich auch diesmal wieder sehen lassen.

TESTIERTE LEISTUNGSBILANZ MIT GUTEN ERGEBNISSEN

Wie schon im vergangenen Jahr hat Buss Capital statt Performance-Bericht eine ausführliche Leistungsbilanz für das letzte Geschäftsjahr veröffentlicht. Buss-Capital-Geschäftsführer Marc Nagel fasst zusammen: „Die anhaltend angespannte Situation auf dem Standardcontainermarkt stellte uns auch im Jahr 2015 vor Herausforderungen. Neue Standardcontainer-Investments haben wir im vergangenen Jahr weiterhin nicht angeboten. Trotzdem haben unsere Assetmanager viel Zeit darauf verwendet, die laufenden Containerfonds bestmöglich durch diese Phase zu bringen. Das war nicht immer leicht, aber die Arbeit hat sich bezahlt gemacht“. Hat sie offensichtlich – alle fünf laufenden Containerfonds sowie drei der vier laufenden Immobilienfonds zahlten planmäßig aus. Der Buss Immobilienfonds 1 musste die Auszahlungen an die Anleger um 2,5 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent kürzen.



MARC NAGEL

Geschäftsführer Buss Capital GmbH & Co KG

Diese Kürzung beruht allerdings auf einer Auflage der Anschlussfinanzierung zum 01.01.2016 und ist als vorzeitige Darlehenstilgung zu verstehen. Sie wird sich nicht auf die prognostizierte Gesamtauszahlung auswirken. Der Buss Schiffsfonds 4, der sich nach wie vor in einem besonders schwierigen Marktumfeld bewegt, konnte im Berichtsjahr keine Auszahlungen an die Anleger leisten. Insgesamt zahlten die laufenden Fonds im Schnitt 6,4 Prozent und damit rund 20,1 Millionen Euro an die Anleger aus.

GUTES MANAGEMENT VON ANFANG BIS ENDE

Neben der soliden Performance der laufenden Fonds ist Buss Capital im Berichtsjahr der erfolgreiche Exit von weiteren acht Fonds gelungen. Gleich zu Jahresbeginn schloss das Haus den schon im Vorjahr eingeleiteten Verkauf der Containerflotte der Glo-

bal4-8-Fonds an einen institutionellen US-amerikanischen Investor ab. Trotz des stark umkämpften Marktumfelds erreichten die Fonds im Durchschnitt ihre Planziele. Weiterhin schaffte es Buss Capital, die Genussrechte der beiden Kreuzfahrtfonds 1 und 2 zu veräußern – ebenfalls an einen institutionellen US-amerikanischen Investor. Beide Fonds übertrafen die prognostizierten Gesamtauszahlungen.

Bis heute hat Buss Capital insgesamt 17 Fonds mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 1,7 Milliarden Euro erfolgreich aufgelöst. Über laufende Verkäufe in den Zweitmarkt und Verkäufe aus den 15 aufgelösten Containerfonds hat das Haus bislang rund 1,2 Millionen Container (CEU) veräußert. „Unser Fokus lag im vergangenen wie auch in diesem Jahr auf dem Tankcontainermarkt – sowohl bei unseren Direktinvestments als auch beim geschlossenen Publikums-AIF Buss Investment 1, der seine erste Investition im Dezember 2015 in die Tank Container Management L.P. tätigte“, so Nagel. Der Buss Investment 1, der noch bis zum 31. Oktober 2016 verfügbar war, ist in mehrere Zielgesellschaften risikogemischt investiert gewesen. Seit diesem Jahr hat Buss Capital außerdem zwei als Vermögensanlagen konzipierte Tankcontainer-Direktinvestments im Markt: Buss Container Direkt 60 - Euro und 61 – US-Dollar. Beide sind aktuell noch im Vertrieb.

BUSS CAPITAL GMBH & CO. KG



Buss Capital Containerinvestments

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Die Containermärkte stehen zum Teil noch deutlich unter Druck, wobei die Gründe dafür, abgesehen von der Entwicklung der Weltwirtschaft, zum Teil unterschiedlich sind. Auf dem Standardcontainermarkt beispielsweise sehen wir immer noch einen straffen Wettbewerb, weil in den letzten Jahren immer mehr Investoren auf den Markt gekommen sind. Die Containerpreise sind infolge der gesunkenen Stahlpreise so stark gefallen wie seit 14 Jahren nicht mehr und mit ihnen die Leasingraten. Das Angebot an Containern hat sich aber mittlerweile an die langsamere Entwicklung der Transportmärkte angepasst. Wir rechnen deshalb damit, dass sich der Standardcontainermarkt im kommenden Jahr auf moderatem Niveau stabilisieren wird.

Aus dem Offshore-Containermarkt haben wir uns bereits Anfang 2016 gänzlich zurückgezogen. Infolge der stark gefallen Ölpreise und des

abgeschwächten Weltwirtschaftswachstums ist die Nachfrage nach Offshore-Containern völlig eingebrochen. Wir erwarten, dass sich der Offshore-Ölmarkt erst ab 2018 signifikant stabilisiert.

Der Tankcontainermarkt hingegen entwickelt sich vergleichsweise stabil. Zwar sind auch die Preise und Mietraten für Tankcontainer gesunken, die zu erzielenden Mietrenditen bewegen sich aber immer noch auf solidem Niveau. Der Bedarf an Tankcontainern ist außerdem ungebrochen: Seit 2007 wächst die weltweite Tankcontainerflotte um durchschnittlich acht Prozent pro Jahr.

Wir werden uns deshalb weiterhin auf Tankcontainerinvestments fokussieren. Auf dem Standardcontainermarkt können sich aber insbesondere aufgrund der extrem niedrigen Einstiegspreise selektiv sinnvolle Investitionsmöglichkeiten ergeben.

Generell halten wir Containerinvestments nach wie vor für eine

gute Ergänzung im Anlageportfolio, denn das Anlegerinteresse an Sachwertinvestitionen treffen sie ebenso wie Immobilien oder Flugzeuge. Das Vertrauen der Anleger ist jedoch nach den unerfreulichen Ereignissen im Bereich Direktinvestments getrübt.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Wir haben derzeit einen geschlossenen Publikums-AIF im Vertrieb, der mittelbar in Container- und Transportlogistikmärkte investiert. Die Platzierungsphase des Buss Investment 1 war Ende Oktober beendet, sodass der AIF am 31.10.2016 geschlossen wurde. Gleichzeitig haben wir die beiden als Vermögensanlagen konzipierten Tankcontainer-Direktinvestment Buss Container Direkt 60 und 61 im Markt. Beide werden voraussichtlich noch bis Ende des ersten Quartals 2017 verfügbar sein. An neuen Angeboten arbeiten wir bereits.

MARC NAGEL, GESCHÄFTSFÜHRER
BUSS CAPITAL GMBH & CO KG

HEH GRUPPE

Erfolgreiches Sicherheitskonzept mit Quartalsauszahlungen

GUIDED CONTENT

Mehrfachzeichner
in Prozent

- 20% Leeds
- 27% Liverpool
- 35% Valencia
- 43% Barcelona
- 37% Sevilla
- 45% Southampton
- ca. 50% Dublin
- ca. 50% Helsinki

Auszug aus HEH-Leistungsbilanz 2014

Fonds	Emissions-jahr	Kumulierte Auszahl. bis Ende 2014 ¹⁾		Auszahlungen im Jahr 2014		Darlehensstand in Aufnahmewährung Ende 2014 ²⁾	
		soll	ist	soll	ist	soll	ist
HEH London	2008	56,00%	56,00%	8,00%	8,00%	TEUR 3.548	TEUR 3.548
HEH Hamburg	2008	56,00%	56,00%	8,00%	8,00%	TEUR 3.262	TEUR 3.262
HEH Exeter	2008	56,00%	56,00%	8,00%	8,00%	TGBP 2.567	TGBP 2.567
HEH Manchester	2008	56,00%	56,00%	8,00%	8,00%	TUSD 5.170	TUSD 5.237
HEH Newcastle	2008	56,00%	56,00%	8,00%	8,00%	TUSD 6.281	TUSD 6.281
HEH Bristol	2008	48,00%	48,00%	8,00%	8,00%	TUSD 6.544	TUSD 6.438
HEH Birmingham	2009	48,00%	48,00%	8,00%	8,00%	TUSD 6.524	TUSD 6.524
HEH Cologne	2009	48,00%	48,00%	8,00%	8,00%	TUSD 6.944	TUSD 6.944
HEH Edinburgh	2009	40,00%	40,00%	8,00%	8,00%	TGBP 4.410	TGBP 4.410
HEH Leeds	2010	40,00%	40,00%	8,00%	8,00%	TEUR 5.174	TEUR 5.174
HEH Liverpool	2010	40,00%	40,00%	8,00%	8,00%	TUSD 7.145	TUSD 7.145
HEH Valencia	2011	32,00%	32,00%	8,00%	8,00%	TUSD 9.550	TUSD 9.336
HEH Barcelona	2011	32,00%	32,00%	8,00%	8,00%	TUSD 10.275	TUSD 9.871
HEH Sevilla	2011	32,00%	32,00%	8,00%	8,00%	TUSD 9.819	TUSD 9.590
HEH Southampton	2013	15,00%	15,00%	7,50%	7,50%	TEUR 8.062	TEUR 8.068
HEH Dublin	2013	14,50%	14,50%	7,25%	7,25%	TGBP 6.816	TGBP 6.810

1) Im ersten Betriebsjahr ist eine zeitanteilige Auszahlung erfolgt.
2) Alle Darlehen wurden planmäßig getilgt. Gegenüber der Prospektannahme führte bei dem Fonds HEH Manchester eine spätere und beim Fonds HEH Bristol eine frühere Ablieferung des Flugzeuges zu einer Verschiebung des Tilgungsplans. Leichte Verschiebungen des Tilgungsplans gibt es auch bei den Fonds HEH Southampton, Valencia, Barcelona und Sevilla aufgrund gegenüber den Prognoserechnungen veränderter Zinssätze und/oder Wechselkursen, auf denen die Tilgungsstruktur basiert. Auch bei dem Fonds HEH Dublin führten geringfügige Abweichungen des Kaufpreises und der Aufnahmewährung des Darlehens zu einer leichten Veränderung des Tilgungsprofils.

Bisherige Wertentwicklungen sind kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.



◀ GUNNAR DITTMANN
geschäftsführender
Gesellschafter der HEH

Projektaquisition ebenso wie für die Finanzierung, den Vertrieb der Beteiligungsangebote und last but not least für die transparente Zusammenarbeit mit den Kapitalanlegern der HEH Fonds. Die Kundenzufriedenheit zeigt sich in der sehr hohen Mehrfachzeichnerquote durch Bestandskunden der HEH, die in den letzten Jahren immer rund 50 Prozent des jeweiligen Fondskapitals ausmachte.

HEH FLUGZEUGFONDS MIT AUSGEZEIGNETER LEISTUNGSBILANZ

Durch die sorgfältige Auswahl der Investitionsobjekte – kombiniert mit einem mehrfach ausgezeichneten Sicherheitskonzept – konnten sämtliche HEH Flugzeugfonds ihre geplanten Ergebnisse erreichen. Alle Fonds zahlen prognosegemäß aus und leisten vereinbarungsgemäß ihren Kapitaldienst. So steht bei der HEH immer das Anlegerinteresse im Mittelpunkt und nicht der eigene Umsatz, obwohl dies langfristig miteinander korrelieren wird, denn nur zufriedene Anleger garantieren langfristig Umsätze.

HEH UNTERNEHMENSGRUPPE

Die Hamburger EmissionsHaus GmbH & Cie. KG (HEH) hat sich in den letzten 10 Jahren als erfolgreicher Anbieter von Regionalflyerfonds etabliert. Die HEH betreibt mit einem Partnerunternehmen eine lizenzierte Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Asset-Klassen Flugzeuge,

Immobilien, Erneuerbare Energien und Privat Equity.

Bisher wurden 17 Flugzeugfonds platziert. Zur Philosophie der HEH gehören die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie der Weitblick bei der Konzeption. Dies gilt für die



HEH Flugzeugfonds

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Regionalflugzeuge, die in der Regel eine Kapazität von bis zu 149 Sitzen haben, werden vor allem als Zubringerdienst für die großen Verkehrsdrehkreuze der Linienfluggesellschaften oder zur selektiven Verbindung einzelner Regionalzentren eingesetzt. Der Regionalverkehr war in den vergangenen Jahrzehnten das wachstumsstärkste Marktsegment im Luftverkehr. Seit 1971 liegt die jährliche Steigerung des Passagieraufkommens in diesem Segment bei über 10 Prozent pro Jahr. Zum Vergleich: Bei Linienfluggesellschaften lag das Wachstum bei rund 4 Prozent p.a. Der Regionalflugzeugmarkt wird gemäß Prognosen über die kommenden 20 Jahre weiter deutlich wachsen, wobei die Entwicklung innerhalb dieses Marktes je nach Sitzplatzkapazität stark variieren wird: Da die Einsparung von Betriebskosten bei steigendem

Passagieraufkommen heute ein ausschlaggebender Faktor bei der Kaufentscheidung ist, geht der Trend zu größeren und treibstoffsparenden Regionalflugzeugen. Besonders hohe Zuwachsraten erwartet Bombardier dementsprechend bei Regionalflugzeugen mit 60 bis 99 Sitzplätzen.

Das Flugzeugsegment ist bei Anlegern nach wie vor beliebt, da gerade hier eine verlässliche Performance nahezu aller bisher platzierten Fonds der renditeorientierten operativen Flugzeugfonds zu verzeichnen ist. Trotzdem ist festzustellen, dass mittlerweile eine gewisse Zurückhaltung bei den aktuellen Widebody-Flugzeugfonds, also den A 380 und 777 Flugzeugen, auftritt. Dieser Umstand liegt aus meiner Sicht an der Kombination aus der Zurückhaltung des Bankvertriebes bei nicht risikogemischtem Publikums-AIF, den gestiegenen regulatorischen Anforderungen an die Berater und an einer gewissen Marktsättigung für Großraumflugzeuge.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Der Kapitalmarkt für Sachwertanlagen wird sich nach meiner Einschätzung weiterhin langsam wieder steigern. Besonders die Asset-Klassen Immobilien und Flugzeugbeteiligungen werden hiervon profitieren, da gute Produkte mit einem überzeugenden Konzept nach wie vor von Anlegern und Vertriebspartnern gesucht sind. Die etablierten und professionellen Anbieter von Sachwertanlagen haben sich mittlerweile auf die Regulierung eingestellt und sehen diese aktuell eher als Vorteil an.

Für die HEH selbst erwarten wir ein spannendes Jahresendgeschäft, da wir gerade einen neuen Flugzeugfonds als Publikums-AIF vorbereiten.

GUNNAR DITTMANN,
HEH UNTERNEHMENSGRUPPE

MIG FONDS

Nachhaltiges Investment mit Zukunft

GUIDED CONTENT



▲ **PERVIN PERSEIKLI** – Justiziarin der HMW Gruppe

Junge und innovative Unternehmen greifen immer öfter auf privates Beteiligungskapital zurück, wenn es um die Finanzierung ihrer Visionen geht. Nicht selten handelt es sich bei den Geldgebern um Family Offices, die es den Jungunternehmen ermöglichen, ihre Vorhaben trotz zunehmender Komplexität durch Kreditvergaberichtlinien von Banken zu finanzieren. Bei erfolgreicher Unternehmensentwicklung partizipieren die Investoren überproportional. Seit einigen Jahren besteht auch für Privatanleger die Möglichkeit, sich an solchen Wachstumsunternehmen und zukünftigen Technologieführern zu beteiligen.

Der Big Player am deutschen Markt sind die für Privatanleger konzipierten MIG Fonds. Die MIG Fonds investieren in junge, nicht börsennotierte Unternehmen im deutschsprachigen Raum und haben ein Zeichnungsvolumen von ca 1 Milliarde Euro.

Die emittierenden Fonds sind direkt gemanagte Publikumsfonds und investieren dabei bevorzugt in Wachstumsunternehmen aus verschiedenen Branchen, darunter Biotechnologie, Life Sciences, Medizintechnik, sowie Kommunikations- und Informationstechnologie.

Neben den MIG Fonds werden diese Unternehmen unter anderem auch durch Investmentgrößen wie zum Beispiel dem Family Offices von Dietmar Hopp (SAP-Mitbegründer), den Gebrüdern Strüngmann (HEXAL Gründer), oder Andy Bechtolsheim (Erstinvestor Google) finanziert und aktiv unterstützt.

Die MIG Verwaltungs AG als Portfoliomanager sucht die infrage kommenden Portfoliounternehmen nach einem komplexen und mehrstufigen Verfahren aus. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der aktiven, operativen Wertschaffung in den investierten Unternehmen.

Am Beispiel der BioNTech AG wird deutlich, welche Relevanz die Unternehmenserfolge nicht nur für die Investoren haben können: Dieses Unternehmen, an dem unter anderem die MIG Fonds Anteile halten und das als Spezialist für die Entwicklung personalisierter Krebsimmuntherapien gilt, hat eine weltweite strategische Zusammenarbeit mit der Roche-Tochter Genentech abgeschlossen. Gemeinsames Ziel ist es, neuartige individualisierte Krebs-Impfstoffe erst zu entwickeln und dann auch zu vermarkten. Dabei steht BioNTech unter bestimmten Voraussetzungen das alleinige Vermarktungsrecht für Produkte zu, die Genentech nicht auf den Markt bringen möchte.

In einem ersten Schritt und gemäß den Vereinbarungen erhält BioNTech eine Vertragsabschlusszahlung und kurzfristige Meilensteinzahlungen in Höhe von 310 Millionen US-Dollar von Genentech. Der Wert des Unternehmens steigt somit und erhöht gleichzeitig den Wert der Beteiligung der MIG Fonds. Zudem werden Entwicklungskosten sowie potentielle Gewinne aus bestimmten Programmen der Vereinbarung zu gleichen Teilen unter den Unternehmen aufgeteilt.

Für BioNTech ist der Genentech-Deal ein ganz großer Schritt auf dem Weg zum eigenständigen, international anerkannten Player in der Krebsimmuntherapie. Für die beteiligten MIG Fonds und Anleger ist dies ein klares Signal, dass BioNTech in der obersten Liga angekommen ist.

HMW GRUPPE



MIG Fonds

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Ein Blick auf die professionell gemanagten Portfolios der großen Stiftungsvermögen z.B. der Eliteuniversitäten Yale oder Harvard zeigen deutlich, dass ausserbörsliches Beteiligungskapital immer mehr an Bedeutung gewinnt. Auch die meisten Family offices in Europa erhöhen spürbar den Anteil der Investitionen in aktiv gemanagtes Venture Capital. Diese Entwicklung sehen wir auch im Bereich der Privatanleger, die mit unseren MIG Fonds strategisch und nachhaltig Vermögensaufbau verfolgen. Venture Capital wird zudem in der öffentlichen Wahrnehmung mehr und mehr als Grundstein für große Unternehmensentwicklungen im eigenen Land wahrgenommen. Wir haben gerade in Deutschland die Chance, mit der Finanzierung innovativer Start-Ups eine neue Generation „Made in Germany“ Unternehmen, also potentielle Weltmarktführer, entstehen zu lassen. Und an den entsprechenden Wertsteigerungen können die Investoren partizipieren. In 10 Jahren von heute an sollte ausserbörsliches Beteiligungskapital mit dem

Schwerpunkt Made in Germany ein selbstverständlicher Baustein im Portfolio jedes Privatanlegers sein.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

In unserer Fondskonzeption haben wir darauf die Lösung gefunden mit dem neuen MIG Fonds 14 und der HMW Vermögensverwaltung. So sehr Venture Capital neben aller Innovation auch einen belastbaren Unternehmensaufbau erfordert, um erfolgreich zu sein, bedarf es für den erfolgreichen VC-Fonds für diese Anforderungen einer besonderen Konzeption. Der MIG Fonds 14 kann insofern mit seinen Anlegern ein Portfolio aufbauen mit einer optimalen Balance zwischen Risikostreuung und Outperformer-Effekt. Durch die Capital Calls über fünf Jahre kann zudem in weiteren Finanzierungsrunden bei den Beteiligungsunternehmen ein positives Beteiligungsergebnis verstärkt werden. Das ist pures, aktiv gemanagtes Venture Capital in seiner optimalen Ausgestaltung und folgt dem Wunsch der Anleger, mit VC an hohen Wertsteigerungen der Beteiligungsunternehmen unmittelbar zu profitieren.

Als Ergänzung für diese strategische Investition in das Segment Venture Capital haben wir die HMW Vermögensverwaltung konzipiert. Ausschüttungen aus dem MIG Fonds 14 können so unmittelbar weiter investiert werden in nun börsennotierte Titel mit entsprechender Verfügbarkeit für den Anleger, der das Geld damit in der Investition behält, darüber aber schnell bei Bedarf verfügen kann. Ebenso aktiv gemanagt investiert hier in einer reinen Vermögensverwaltung der Vermögensverwalter in die Schwerpunkte Nachhaltigkeit, Umwelttechnologie, Neue Werkstoffe, Industrie 4.0 und Gesundheit mit permanenter Überwachung. In dem Spagat zwischen Absicherung gegen Kursverluste und Mitnahme von Kurssteigerungen ist hier der Schwerpunkt auf dem Sicherheitsbedürfnis der Anleger gegeben. Die Performance der vergangenen Jahre der HMW Vermögensverwaltung bestätigt dies deutlich. Wir haben unsere Anleger verstanden und sind mit dem MIG Fonds 14 und der HMW Vermögensverwaltung für die strategische Investition in Zukunftsindustrien gut aufgestellt.

PERVIN PERSENKLI,
JUSTIZIARIN DER HMW GRUPPE

IMMAC

IMMAC – Spezialanbieter für Sozialimmobilien

GUIDED CONTENT



IMMAC wurde 1996 gegründet, der erste Fonds, der in ein Pflegeheim investierte, 1997 emittiert. Seither hat sich die Unternehmensgruppe zum Spezialanbieter von Betreiberimmobilien entwickelt, wobei IMMAC auf Pflegeheime, Betreutes Wohnen und Kliniken fokussiert ist, die Schwestergesellschaft DFV Deutsche Fondsvermögen auf Hotellerie.

Welches Konzept verfolgt IMMAC bei Pflegeheimen?

THOMAS F. ROTH: Der Standort, vor allem die Mikrolage, muss attraktiv sein. Der Betreiber muss mit seinem Konzept und Pflegeangebot langfristig im Konkurrenzumfeld bestehen können. Die Immobilie muss eine langfristige Perspektive haben, wobei es sich nicht unbedingt um einen Neubau handeln muss. Aber das Gebäude muss alle Merkmale aufweisen, die eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit erfordert.

Inwieweit unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

THOMAS F. ROTH: IMMAC hat ein eigenes fest angestelltes Team, das alle Bereiche für die Angebotsprüfung abdeckt. Was Standort- und Konkurrenzanalysen angeht, ist unsere Unternehmensgruppe ebenso von externen Dienstleistern unabhängig

wie bei der baulichen Einschätzung von den Objekten. Und wenn wir ein Projekt angeboten bekommen, kann das eigene Bauträgerunternehmen den Bau durchführen. Bei Pflegeheimen ist das die IMMAC Sozialbau, bei Betreutem Wohnen die IMMAC Wohnbau GmbH. Wird uns ein Grundstück angeboten, kann die Planung von einem der Geschäftsführer der IMMAC Wohnbau durchgeführt werden, der als langjährig erfahrener Architekt schon zahlreiche Pflegeheime und Betreute Wohnanlagen gebaut hat.

Was ist Ihr wichtigstes USP?

THOMAS F. ROTH: Zum einen der eben genannte gravierende Unterschied zu Mitbewerbern. Zum anderen ist es die Erfahrung, die sowohl im Assetmanagement, als auch im Objektmanagement von Betreiberimmobilien bei unserer Schwestergesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG vorhanden ist. Und das von IMMAC eingeführte und seit Einführung des KAGB 2013 von der HKA laufend weiterentwickelte Analysesystem FRAM.

Warum ist es für Investoren interessant, ihr Geld in Pflegeheimen anzulegen?

THOMAS F. ROTH: Der Markt ist schon so nachgefragt, dass ich keine

weiteren Großinvestoren mehr auf die Idee bringen will, sich für diese Nische zu interessieren. Für den privaten oder institutionellen Anleger kann es eine gute Möglichkeit sein, ein Beteiligungsangebot eines erfahrenen Anbieters anzunehmen, der klare Strukturen aufweist und für den Anleger Transparenz schafft.

Auf was sollten Anleger achten, wenn sie in diesem Segment Geld investieren?

THOMAS F. ROTH: Der private Anleger muss darauf achten, dass der Anbieter und spätere Manager über das notwendige Knowhow und langjährige Erfahrung verfügt und entsprechende Erfolgsnachweise erbringen kann.

Was würden Sie einem Investor empfehlen?

THOMAS F. ROTH: Wenn mit Investor der private oder institutionelle Anleger gemeint ist, kann ich nur empfehlen zu warten, bis das nächste Beteiligungsangebot aus der Unternehmensgruppe IMMAC / HKA Hanseatische Kapitalverwaltung am Markt ist. Wegen der schwierigen Einkaufssituation ist das leider nicht mehr so oft der Fall wie noch vor Jahren.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.



IMMAC Sozialimmobilien

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Wie in allen anderen Nischenmärkten ebenfalls werden Betreiberimmobilien, insbesondere Sozialimmobilien im Segment Pflegeheime, Betreutes Wohnen und Kliniken, den Investoren ein sehr hohes Knowhow abverlangen. Die Zeiten, in denen sich in der „alten Welt“ ehemalige Emissionshäuser einen wahren Bauchladen mit Produkten der unterschiedlichsten Assetklassen umgehängt haben, sind Relikte des grauen Kapitalmarkts und gehören der Vergangenheit an.

Spezialisierung war noch nie so wichtig wie heute. Der Anleger ist sehr sensibel und vorsichtig geworden. Überzeugen kann man nur noch mit höchster Qualität, wobei nicht die Rendite im Vordergrund steht, sondern eindeutig die Sicherheit. Daher gilt es bei der Objektauswahl vor allem darum, Risiken, auch Eventual-Risiken, zu vermeiden. Ein Anzug, der an allen Nähten – wie Altkanzler Schröder das so schön formulierte – „auf Kante genäht“

ist, wird bei längerem Tragen nach dem Gesetz der Wahrscheinlichkeit zumindest an einer Stelle reißen, im ungünstigen Fall an mehreren. Daher ist jeder Anbieter gut beraten, wenn er an jeder Naht großzügig Stoff zugibt. Gerade bei Betreiberimmobilien gibt es viele Faktoren, wie den Betreiber selbst, das Marktumfeld und die Konkurrenzsituation, Anpassungen der Gesetzeslage während eines sehr lange andauernden Pachtvertrags etc., die Imponderabilien in sich bergen. Nur absolute Spezialisten wissen diese Komplexität einzuschätzen und zu würdigen.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Unsere Unternehmensgruppe ist seit nunmehr fast 20 Jahren auf Sozialimmobilien und das Investor-Betreiber-Modell spezialisiert. Dabei wurde ein Analysesystem zur Vermeidung von Fehlinvestitionen in der Erwerbsphase und zum Monitoring und Controlling während der Vermietungsphase entwickelt, das über die Jahre hinweg permanent den Marktgegebenheiten angepasst und opti-

miert wurde und weiterhin wird. FRAM (Financial Risk Analysis System) wird von mit Wachsen des Portfolios personell wachsenden Teams in den Bereichen Research, Objektmanagement und Assetmanagement täglich angewandt.

Der Erfolg spricht für sich. Von über 140 erworbenen Immobilien sind immer noch rund 130 ohne einen einzigen Monat Pachtausfall unter Management. Rund zehn Objekte wurden veräußert bzw. sind zurzeit in der Veräußerung. Auch mit ihnen haben die Anleger durchweg einen respektablen Vermögenszuwachs erzielen können.

Im Hinblick auf das KAGB wurde bereits 2012 eine komplett neue Software in Betrieb genommen, die neben den üblichen Verwaltungsprozessen auch ganz spezielle Prozesse des Objektmanagements steuert und dokumentiert. Hier wurden gemeinsam mit unseren IT-Dienstleistern wegweisende Innovationen auf den Weg gebracht.

THOMAS F. ROTH,
VORSTAND IMMAC HOLDING AG

HABONA

Habona Einzelhandelsfonds: Das Konzept geht auf

GUIDED CONTENT



◀ **JOHANNES PALLA**
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Habona Invest GmbH

▲ **EINZELHANDELSIMMOBILIE WALDFEUCHT** – Habona Einzelhandelsfonds 04

Schon seit Jahren zählen Supermärkte und Discounter zu den beliebtesten Immobilienklassen. Langfristige Mietverträge mit Laufzeiten bis zu 15 Jahren und bonitätsstarke Mieter aus dem Lebensmitteleinzelhandel bilden dabei die Grundlage für stabile Mieterträge. Bereits im Jahr 2009 hat sich der Frankfurter Fondsiniciator und Asset Manager Habona Invest mit einem einzigartigen Fondskonzept am Beteiligungsmarkt etabliert, von dem private Kleinanleger und institutionelle Großinvestoren gleichermaßen an Investitionen in diesem Segment profitieren.

Das Interesse von nationalen und internationalen Großinvestoren an Supermärkten wird lediglich aufgrund der relativ kleinen Investitionssummen für einzelne Märkte von oft unter

5 Millionen Euro gedämpft. Die Immobilienspezialisten von Habona haben früh erkannt, dass Großinvestoren in dieser Asset-Klasse auf den Ankauf von Portfolien angewiesen und sogar bereit sind, Preisaufschläge für gut strukturierte Portfolien zu akzeptieren. Die Habona Einzelhandelsfonds kaufen konzeptgemäß die Lebensmittelmärkte im Rahmen von vielen Einzeltransaktionen und bündeln so ein hoch attraktives Portfolio. Dank des institutionellen Prüfungsansatzes von Habona, inklusive einer vollwertigen Ankaufsprüfung eines jeden Objektes mit Partnern wie GfK, Europas größtem Konsumforschungsinstitut, erfüllt das Portfolio alle Anforderungen eines Großinvestors. Ein professionell strukturierter Verkaufsprozess erlaubt zudem die zügige und reibungslose Abwicklung von Transaktionen. Wie

gut die Strategie von Habona aufgeht, hat das Investmenthaus mit dem erfolgreichen Verkauf des Portfolios des Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 01 im Jahr 2016 bereits bewiesen.

Mit dem aktuellen alternativen Investmentfonds „Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 05“ erhalten Anleger während der nur 5-jährigen Fondslaufzeit aus den Mietüberschüssen eine attraktive Ausschüttungsrendite von 6,25 Prozent p.a.*. Da der Habona-Fonds seinen Investitionsfokus auf neue und bis zu 15 Jahre fest an Top-Mieter wie REWE oder EDEKA vermietete Immobilien legt, haben die Mietverträge zum Verkaufszeitpunkt am Ende der nur 5-jährigen Fondslaufzeit noch immer Restlaufzeiten von bis zu 10 Jahren. Dies steigert das Interesse von Großanlegern, da auch diese noch in den Genuss eines über viele Jahre gesicherten Cash-Flows kommen. Je höher das Interesse der Großinvestoren an den Portfolien der Habona-Publikumsfonds ist, desto höher ist erwiesenermaßen die Exit-Sicherheit für den Kleinanleger. An dieser Stelle profitieren Kleinanleger und Großinvestoren gleichermaßen von dem Habona-Konzept. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

HABONA INVEST GMBH

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Die Prognose bezieht sich auf den Anlagebetrag des Anlegers ohne Agio. | Diese Produktinformation dient Werbezwecken. Es stellt kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung dar. Grundlagen für eine Anlageentscheidung sind ausschließlich der ausführliche Verkaufsprospekt, die Anlagebedingungen und die wesentlichen Anlegerinformationen. Diese sind auf der Homepage von Habona Invest unter www.habona.de kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar. Diese Information ist keine Finanzanalyse. Bei dem geschlossenen inländischen Publikums-AIF handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die Risiken unterliegt. Der Verkaufsprospekt beinhaltet eine ausführliche Darstellung der zugrunde liegenden Annahmen und der wesentlichen Risiken.



Habona Einzelhandelsfonds

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Die große Expansion der Lebensmitteleinzelhändler der letzten Jahre in Deutschland ist vorbei! Mit insgesamt ca. 30 000 Märkten in der Bundesrepublik ist inzwischen so gut wie jede Region lokal versorgt. Dafür hat die starke Expansion von EDEKA, REWE und Co. in den letzten Jahren gesorgt. Komplette Neuentwicklungen der Immobilien waren dabei die Standardstrategie der Filialisten. Entsprechend groß war das Angebot an Neubauten in diesem Segment. Das erkennt man sehr gut an der Quote der Neubauten in den 2011 bis 2015 platzierten Habona Einzelhandelsfonds 01 – 04 von über 90 Prozent.

Selbstverständlich bedeutet der aktuelle Rückgang der flächenmäßigen Expansion nicht, dass die Mieter nicht mehr in ihr Filialnetz investieren. So haben Aldi und Lidl bereits Investitionen im

Milliarden-Euro-Bereich in die bestehenden Märkte angekündigt. Auch EDEKA investiert im laufenden Jahr 1,7 Milliarden Euro in die Märkte. Der Fokus der Mieter verschiebt sich so auf den Bestandserhalt und das Festigen der jeweiligen Marktposition. In der Regel sind die Lebensmitteleinzelhändler in ihren angemieteten Objekten auf die Investitionsbereitschaft ihrer Eigentümer angewiesen, daher werden in Zukunft vermehrt revitalisierte Einzelhandelsimmobilien mit neuen langfristigen Mietverträgen auf den Markt kommen. Da die Mieter oftmals seit vielen Jahren schon an den entsprechenden Standorten aktiv waren, sprechen Investitionen und Mietvertragsverlängerungen ganz klar für die nachhaltige Qualität der Lage. Solche Immobilien sind daher hoch interessant für Investoren, wie die Habona Einzelhandelsfonds. Mit derartig nachhaltigen Standorten und Mietern erstklassiger Bonität lassen sich so dauerhaft stabile Renditen erwirtschaften.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Bereits der aktuelle Habona Einzelhandelsfonds 05 sieht in seinen Anlagebedingungen als Beimischung Investitionen in Bestandsimmobilien vor, die ihre Standortqualität unter Beweis gestellt haben. Allerdings soll deren Anteil nicht mehr als 25 Prozent des Fondsvolumens ausmachen. Der Fokus des momentan in der Platzierung befindlichen Fonds liegt also noch immer auf Neubauten bzw. Komplettrevitalisierungen. Dies könnte sich bei zukünftigen Fonds aus dem Hause Habona ändern. Ziel der Einzelhandelsfonds von Habona werden allerdings immer langfristig abgesicherte Mieteinnahmen sein. Wertschöpfende Mietvertragsverlängerungen könnten jedoch ebenfalls einen entscheidenden Beitrag für die Performance der Habona Fonds liefern.

**JOHANNES PALLA, GESCHÄFTS-
FÜHRENDER GESELLSCHAFTER
DER HABONA INVEST GMBH**

LHI GRUPPE

Sachwertinvestments für Institutionelle Investoren – darauf kommt es an

GUIDED CONTENT

Investoren stehen auch 2017 vor der Herausforderung: Wie und wo investiere ich mein Kapital? Schwankende Aktienmärkte, ein anhaltendes Niedrigzinsniveau. Es ist auf den ersten Blick auch im nächsten Jahr nicht einfach, Kapital zu investieren. Aber nur auf den ersten Blick. Lesen Sie, warum es sich lohnt, das Augenmerk auf Sachwertinvestments wie zum Beispiel Immobilien und Erneuerbare Energien zu richten.

IMMOBILIEN

Für Institutionelle Investoren eignen sich nur bestimmte Immobilien und Strukturen für Sachwertinvestments. Neben der Frage der Qualität, also: wie ist die Mieterstruktur, A- oder B-Standort, Drittverwendungsmöglichkeit, gibt es weitere Kriterien, die ausschlaggebend sind. Natürlich ist die zu erwartende Rendite das zentrale Anliegen, jedoch ist für Institutionelle Investoren die handelsrechtlich ertragswirksame Ausschüttung von großer Bedeutung. Außerdem sollten transparente Entscheidungsprozesse die Investoren aktiv in die jeweiligen Ankaufprozesse einbinden. Das geschieht zum Beispiel über einen implementierten Anlageausschuss.

ERNEUERBARE ENERGIEN

Erneuerbare Energien haben eine geringe Korrelation mit dem Kapitalmarkt und sind daher besonders



OLIVER PORR

Geschäftsführer der
LHI Gruppe

interessant. Sie bieten durch langfristig stabile Cashflows für langfristig orientierte Investoren, wie etwa Versicherungen, Pensionskassen und Versorgungswerke, eine sehr gute Investitionsmöglichkeit.

Seit kurzem gibt es von der EU eine Verordnung zur Definition und Förderung von Infrastrukturinvestitionen. Sog. „qualifizierte Infrastrukturinvestments“ sollen mit weniger Risikokapital unterlegt werden müssen.

Investoren sollten auch die Kalkulationsgrundlagen der zugrundeliegenden Assets hinterfragen. Vernünftige Strompreisprognosen und eine marktübliche Inflationierung der Kostenseite sind wichtige Inputparameter für die Rendite. Ebenso eine Differenzierung der Angebote mit und ohne kalkulierte Restwerte. Zu empfehlen ist, auf konservativere Szenarien abzustellen.

FÜR ALLE ASSETKLASSEN GILT:

Bei der Auswahl der Fondsstrukturen sollten Institutionelle Investoren darauf achten, dass die regulatorischen und steuerlich-rechtlichen Rahmenbedingungen ihren Anforderungen entsprechen. Daneben sollte die Anlegerstruktur durch gleichgerichtete Interessen geprägt sein. In Zeiten knapper Assets wird auch ein zeitnaher, signifikanter Kapitalabruf immer wichtiger. Viele Investoren bevorzugen daher mittlerweile eher kleinere Clubdeals gegenüber großvolumigen Fonds, bei denen sich ein vollständiger Kapitalabruf teilweise über Jahre hinzieht.

Investoren sollten sich für einen Anbieter entscheiden, der auf die Portfoliostrategien von Kapitalanlegern und die regulatorischen Vorgaben mit individuell konzipierten Investments eingehen kann. Die Erfahrung und Expertise des Anbieters sind ein entscheidender Faktor. Ist er in der Lage, Kapitalzusagen zeitnah zu investieren? Hat er die strukturellen Möglichkeiten, ein ausgewogenes Immobilienportfolio oder ein Portfolio aus Wind- und Solarparks, ergänzt mit Wasserkraftwerken und Netzen, zu akquirieren? Kann er das Investment über die komplette Laufzeit professionell managen?

LHI GRUPPE



Alternative Investments auch 2017 im Fokus der Investoren

Wohin glauben Sie, entwickelt sich der Markt in diesem Segment?

Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass die Niedrigzinsphase auch über 2017 hinaus anhalten wird. Für institutionelle Investoren bleiben daher klassische Bonds für Neuanlagen unattraktiv.

In den kommenden Jahren 2017 und 2018 verschärft sich die Anlageproblematik durch zwei weitere Faktoren:

- Ältere, höherverzinsliche Bonds laufen aus
- Etwaige Kündigungsrechte der Emittenten werden höchstwahrscheinlich ausgeübt.

Dadurch haben Investoren einen enormen Anlagedruck. Die Nachfrage nach alternativen Investments wird daher 2017 weiter zunehmen. Deshalb wird die Herausforderung 2017 wie auch schon dieses Jahr sein, geeignete Assets zu finden.

Die Preise für Immobilien in sehr guten Lagen und in A-Standorten bewegen sich auf einem historisch sehr hohem Niveau. Gute und sehr gute Lagen sind unabhängig vom Kaufpreis kaum noch verfügbar. Es

fehlt an Marktliquidität. Deshalb wird der Markt mit Immobilien an B- und C-Standorten immer interessanter. Es braucht jedoch ein außerordentlich gutes Asset-Know-how, um aus dem Gesamtangebot die zu identifizieren, die sich tatsächlich für Investmentprodukte eignen und die Anforderungen von Investoren erfüllen.

Bei den Erneuerbaren Energien sieht es ähnlich aus. Der hohe Nachfragedruck hat Auswirkungen auf das Preisniveau. Gerade im Bereich der Investitionen in Windfarmen und Solarfelder kann mit steigenden Preisen gerechnet werden. Voraussetzung dafür ist, dass sich die Assets in Ländern mit stabilen rechtlichen Bedingungen hinsichtlich der Einspeisevergütungen bewegen. Gerade im Windbereich kommen die Preise in einen Grenzbereich, denn es gibt eine Ertragsvolatilität, die sicher auch zu bewerten ist.

In der Assetklasse Aviation gibt es einen global gut funktionierenden Markt mit guter Assetverfügbarkeit. Die Nachfrage, insbesondere im asiatischen Raum, und die Ersatzbeschaffungen in Nordamerika sorgen für ein stetiges Angebot an zu finanzierenden Flugzeugen. Es

lohnt sich also für Investoren, sich mit dieser Assetklasse zu beschäftigen. Nach unserer Einschätzung werden sich Investoren mit dieser interessanten Assetklasse auseinandersetzen und sich für Investitionen entscheiden.

Wie haben Sie sich darauf eingestellt?

Die LHI Gruppe ist in allen drei Assetklassen unterwegs und wird auch 2017 Investmentprodukte in diesen Assetklassen anbieten. Um auch in schwierigen Marktphasen an geeignete Assets zu kommen, braucht es ein großes Netzwerk und das erforderliche Knowhow. Beides hat die LHI Gruppe. Wir haben für alle Assetklassen die Experten im eigenen Haus und externe erfahrene Partner, mit denen wir bereits seit Jahren erfolgreich zusammenarbeiten.

Wir sind überzeugt, auch 2017 die passenden Assets für unsere Produkte zu bekommen. Dabei wählen wir sehr sorgfältig aus und entscheiden uns bei fehlender Assetqualität auch gegen einen Ankauf.

**OLIVER PORR, GESCHÄFTSFÜHRER
DER LHI GRUPPE**