

23 Mein Geld
JAHRE ANLEGERMAGAZIN



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2017
NOVEMBER | DEZEMBER
23. JAHRGANG



GUIDED CONTENT 05-2017

Sachwertanlagen



SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

MiFID II – niemand weiß, wo die Reise hingeht

Der Guided Content zum Thema Sachwertanlagen.

Die Sachwertbranche tut sich in der Vorbereitung zu MiFID II schwer, die Politik schafft es nicht, konkrete Informationen bezüglich der freien Vertriebe herauszugeben. In knapp eineinhalb Monaten steht Weihnachten vor der Tür und spätestens am 3 Januar des neuen Jahres sollte das Finanzmarktnovellierungsgesetz (FiMaNoG) in Kraft treten. Die EU-Finanzmarktrichtlinien MiFID II werden in deutsches Recht umgesetzt, danach kommt eine komplette Neufassung des Wertpapierhandelsgesetzes. Somit müssen alle Vertriebe von Sachwertbeteiligungen und auch Emissionshäuser sich neu aufstellen. Dieses gilt dann ebenso für Offerten, die sich bereits im Vertrieb befinden. Es ist weder ein Bestandsschutz noch eine Übergangsfrist vorgesehen.

Doch keiner scheint vorbereitet zu sein und sogar die Akteure von Sachwertanlagen geben zu, dass der Zustand ähnlich ist wie im Jahr 2012. Die Folgen des Absatzes der geschlossene Fonds war damals desaströs. Er brach innerhalb von einem Tag ein und konnte sich nie wirklich erholen. Schläft die Politik oder hat sie keine wirkliche Lösung? Sind diese Überregulierungen noch sinnvoll oder schaden sie mehr den Anlegern und den Emissionshäusern?

Man möge hoffen, dass die Politik rechtzeitig aufwacht, um weitere Bad News und hohe Kosten zu verhindern.

MEIN GELD

BVT

Top Select: Investieren wie die Profis

GUIDED CONTENT

Geplante Portfoliozusammensetzung des Top Select Fund VI



Unabhängigkeit des Investments und mindert mögliche nachteilige Effekte in turbulenten Zeiten. Der Anleger erhält somit große Ertragschancen bei reduziertem Risiko. Zwar sind Beteiligungen an den Top Select Funds, wie jede unternehmerische Beteiligung, auch mit Risiken verbunden. Die breite Diversifizierung reduziert diese Risiken jedoch und bildet damit die Grundlage für den Erfolg der Anleger.

AKTUELLER PUBLIKUMS-AIF ALS AUFBAUPLAN

Wie auch bei den Vorgängerfonds wird sich das Portfolio des neuen Fonds „Top Select Fund VI GmbH & Co. Geschlossene Investment KG“ (Top Select Fund VI) konzeptionsgemäß aus professionell ausgewählten Sachwertbeteiligungen aus den Anlageklassen Immobilien, Luftfahrzeuge, Energie, Infrastruktur sowie Unternehmensbeteiligungen zusammensetzen. Nur 25 Prozent der Mindestbeteiligung von 10 000 EUR zzgl. Ausgabeaufschlag sind mit Zeichnung fällig, der Rest wird in 150 monatlichen Raten ab 50 EUR eingezahlt. Laut Prognose sind Gesamtausschüttungen an die Anleger in Höhe von 227 Prozent^{1,2} der gezeichneten Kommanditeinlage vor Steuern geplant.

Wer sein Geld gut anlegen möchte, braucht einen starken, verlässlichen und erfahrenen Partner. Denn gerade heute stellt sich für Privatanleger die Frage: Welche Strategie bringt mir eine nachhaltige Rendite – bei relativer Sicherheit? BVT bietet mit dem aktuellen Publikums-AIF der Top Select Fund-Serie eine attraktive Lösung, die zudem durch eine geringe Starteinlage und niedrige Ansparbeträge besticht.

Dank der globalen Vernetzung ergeben sich auf den Märkten täglich neue Chancen und Risiken. Nur Experten können die Entwicklungen einschätzen. Von wirklich renditeträchtigen Assets profitieren vor allem institutionelle Anleger wie beispielsweise Versicherungen, Pensionskassen oder Universitäten. Wegen der wesentlich höheren Beträge, die sie weltweit streuen und des Knowhows, auf das sie zugreifen können.

DURCHDACHTES PORTFOLIO-KONZEPT FÜR PRIVATANLEGER

Als Sachwerte-Spezialist hat BVT für Privatanleger mit den Top Select Funds eine durchdachte Portfolio-Serie konzipiert. Diese Multi-Asset-Fonds investieren in ausgewählte, geprüfte Sachwert- und Unternehmensbeteiligungen von Fondsgesellschaften, die auf die jeweiligen Anlageklassen spezialisiert sind. Dazu gehören internationale Immobilien und Immobilienprojektentwicklungen, Luftfahrzeuge, Energie- und Infrastrukturanlagen sowie Private Equity. Die Fonds investieren nicht zu einem Stichtag, sondern über einen Investitionszeitraum, um unterschiedliche Konjunkturzyklen ausnutzen zu können. Außerdem streuen sie über verschiedene Länder, Währungen und Nutzungsarten. Diese internationale Streuung steigert die

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Leopoldstraße 7
80802 München
Telefon 089 38165-0
Fax 089 38165-201
E-Mail interesse@bvt.de
Internet www.bvt.de

Hinweis: Der Anleger geht mit einer Beteiligung am Top Select Fund VI eine unternehmerische Beteiligung mit langfristiger Bindung ein. Er sollte daher bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im Verkaufsprospekt, in den wesentlichen Anlegerinformationen und in den Jahresberichten. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind kostenlos in elektronischer und gedruckter Form erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, www.derigo.de.

1) Prognosen sind keine verlässlicher Indikatoren für die künftige Wertentwicklung des hier vorgestellten Top Select Fund VI.

2) Kapitalrückzahlung und Erträge

BVT Ertragswertfonds Nr. 6 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG

- Investition in ein Portfolio aus ertragsstarken Immobilien (über Objektgesellschaften)
- 2 Objekte bereits fest angebunden
- Investitionsfokus auf Nordrhein-Westfalen als eine der führenden Wirtschaftsregionen in Deutschland
- Stabilität durch gezielte Risikosteuerung über Standorte, Nutzungsarten und Top-Mieter
- Sehr konservativ kalkuliertes Verkaufsszenario
- Hohe Tilgungsleistungen
- Prognostizierte halbjährliche Ausschüttungen von durchschnittlich 4,2 % der gezeichneten Einlage p. a. vor Steuern^{1,2}
- Bewährtes Investitionskonzept und langjährig erfahrener Assetmanager BVT vor Ort

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

² Ausnahme 2026 einmalig 0,8 % p. a.

Durchschnittliche
Tilgung
2,4 % p. a.
anfänglich,
annuitätisch steigend

Durchschnittliche
Ausschüttung
4,2 % p. a.
der gezeichneten
Einlage, vor Steuer
(Prognose)^{1,2}

Fondsobjekt 1: Bürogebäude in Langenfeld, Kreis Mettmann, Nordrhein-Westfalen

IMMAC

IMMAC 20 Jahre am Markt

Spezialist für Betreiberimmobilien – Pflegeheime, Kliniken, Hotels.

GUIDED CONTENT



▲ DFV SEEHOTEL „AM KAISERSTRAND“ BEI BREGENZ AM BODENSEE

MIT WEITBLICK VOM PIONIER ZUM MARKTFÜHRER

Marcus H. Schiermann, Gründer von IMMAC und heutiger Aufsichtsratsvorsitzender, war der Zeit weit voraus, als er sich schon 1997 auf Pflegeheime fokussierte, die heute zu den gefragtesten Anlageobjekten zählen. Innerhalb von zehn Jahren war IMMAC in diesem Segment als Marktführer etabliert. 2008 wurde das Investitionsfeld um Reha-Kliniken erweitert und durch die Tochtergesellschaft DFV Deutsche Fondsvermögen AG auch der Hotelmarkt erschlossen. Mittlerweile wurden rund 140 Immobilien – Pflegeheime, teilweise mit Einheiten des Betreuten Wohnens, Rehakliniken und Hotels – in über 85 Beteiligungsangeboten mit einem Investitionsvolumen von rund 1,5 Milliarden Euro platziert. Bis 2013 als geschlossene Immobilienfonds, von denen bereits einige erfolgreich aufgelöst wurden, seit Inkraft-

treten des KAGB als geschlossene Investmentkommanditgesellschaften. Verwaltet werden die Gesellschaften von der Schwestergesellschaft HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG.

MONATLICHE AUSSCHÜTTUNGEN UND TRANSPARENZ

IMMAC war der erste Anbieter, der die Ausschüttungen monatlich leistete. An diesem Prinzip wird bis heute festgehalten. Jeden Monat werden weit über drei Millionen Euro an Anleger ausgekehrt.

Bereits seit dem Jahr 2000 werden Anleger über die Jahresabschlüsse hinaus in Quartalsberichten über den Verlauf ihrer Beteiligungen informiert. Auch hier war IMMAC der Zeit voraus.

INVESTITIONEN IM AUSLAND

2008 hat IMMAC mit Österreich den ersten Auslandsmarkt mit vergleich-

baren betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie in Deutschland erobert. Mittlerweile entwickeln sich in Österreich bereits 17 Beteiligungsgesellschaften mit über 25 Pflegeheimen und einem Reha-Zentrum sowie einem Hotel prognostet. Derzeit werden weitere Auslandsmärkte geprüft, und voraussichtlich 2018 wird ein neues Engagement umgesetzt werden können.

SERVICE-WOHNUNGEN

Die in Mode gekommene Aufteilung von Pflegeheimen in Teileigentum lehnt IMMAC strikt ab, weil nach einhelliger Auffassung namhafter Experten der Pflegebranche Heimrecht und WEG (Wohnungseigentumsgesetz) nicht vereinbar sind. Für Anleger, die Realimmobilien bevorzugen, baut IMMAC im Segment „Service-Wohnen“. Angeboten werden drittverwendungsfähige barrierefreie Senioren-Wohnungen mit voneinander getrennten Wohn- und Schlafbereichen, Einbauküche, Balkon oder Terrasse und Abstellraum.

IMMAC

IMMAC HOLDING AG

Große Theaterstraße 31 - 35
20354 Hamburg

Fon +49 - (0)40 - 34 99 40-0
Fax +49 - (0)40 - 34 99 40-21

Vertrieb@IMMAC.de
www.IMMAC.de



DEUTSCHE FONDSVERMÖGEN
AKTIENGESELLSCHAFT

DFV HOTEL WEINHEIM

GmbH & Co. KG geschlossene Investmentkommanditgesellschaft



Der Alternative Investmentfonds investiert in ein sehr gut eingeführtes Hotel mit insgesamt 187 Gästezimmern in Weinheim im wirtschaftsstarken Rhein-Neckar-Raum.

Betrieben wird das Hotel von der NH Hotel Group, S.A., einer der 20 größten Hoteleriegruppen der Welt, die auch in diesem Jahr erneut hervorragende Wirtschaftsdaten veröffentlicht hat.

Investition ab € 20.000,- zzgl. 5 % Agio.

Die IMMAC Gruppe ist seit 20 Jahren spezialisiert auf Investitionen in Betreiberimmobilien. Investitionsvolumen rund. 1,5 Mrd. Euro, Vermietungsstand 100%.

Die herausragenden Merkmale des Angebots:

- **Konservative Kalkulation.**
Inflationsausgleich Ihres investierten Kapitals durch indexierten Pachtvertrag.
- **Kein Nachvermietungsrisiko während der gesamten Laufzeit.**
Bei nur 13 Jahren und acht Monaten Fondslaufzeit ist das Hotel über den gesamten Zeitraum fest verpachtet.
- **Top-Rendite und wertstabile Vermögensanlage.**
Monatliche Ausschüttung von 5,20 % p.a. steigend; zuzüglich Wertentwicklung des Anlagekapitals.

Fondsgesellschaft:

DFV Hotel Weinheim GmbH & Co.
KG geschlossene Investment-
kommanditgesellschaft

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Deutschland

www.dfvag.com

Vertrieb:

IMMAC
Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35
20354 Hamburg
Deutschland

Telefon: +49 40.34 99 40-0
Telefax: +49 40.34 99 40-21

E-Mail: info@IMMAC.de

www.IMMAC.de



Bei den hier gemachten Angaben handelt es sich um unverbindliche Informationen. Eine Anlageentscheidung kann nur aufgrund des Verkaufsprospektes getroffen werden.

PRO AURUM

Gold: Die Königin der Edelmetalle macht sich auf den Weg zu neuen Hochs

GUIDED CONTENT

Egal, in welche Epoche der vergangenen 5 000 Jahre man zurückblickt: Ein guter Maßanzug kostete zu Zeiten von Alexander dem Großen, dem deutschen Kaiser Wilhelm I. oder den europäischen Regierungschefs im Jahr 2017 in etwa so viel wie eine Unze Gold. Dieser Vergleich macht deutlich, dass Gold seit Jahrtausenden der sichere Hafen für alle ist, die ihr hart erarbeitetes Geld gegen Wertverlust schützen wollen. Und Gold ist mehr als ein Wertspeicher – das Metall wird in der Schmuckindustrie und bei der Verarbeitung von Hightech-Geräten eingesetzt. China und Indien liefern sich seit Jahren einen Wettstreit um die Vorherrschaft auf dem Edelmetall-Markt.

Von 300 US-Dollar pro Feinunze auf bis zu 1 900 US-Dollar – Gold hat wilde Jahre hinter sich. Nach dem schmerzhaften Absturz in Folge der historischen Hochs im Jahr 2011 hat das gelbe Metall inzwischen eine gesunde Konsolidierungsphase abgeschlossen. Inzwischen macht sich Gold auf den Weg zu neuen Hochs. Gold ist bei Anlegern seit Jahrtausenden beliebt, weil es sich anders als Papiergeld nicht künstlich vermehren lässt: „Gold ist Geld. Alles andere ist Kredit“, sagte einst John Pierpont Morgan, der wohl einflussreichste Privatbankier der Geldgeschichte. Und weil sich die Förderung von Gold immer komplizierter gestal-



ROBERT HARTMANN

Gründer von pro aurum

tet, spielt das Recycling von Gold eine immer größere Rolle auf dem weltweiten Rohstoffmarkt.

Das Edelmetall-Investment ist eine absolut massentaugliche Anlageform, denn sie gestaltet sich denkbar einfach. Klassische Sammlermünzen und moderne Anlagemünzen werden nah am reinen Edelmetallpreis gehandelt und eignen sich optimal als Wertspeicher. In Deutschland sind vor allem die Bullionmünzen wie der südafrikanische Krügerrand, der Wiener Philharmoniker oder der American Eagle gefragt. Auch 100-Gramm-Goldbarren zählen bei pro aurum zu den absoluten Verkaufsrennern. Daneben entwickelt sich die Numismatik prächtig, denn viele Anleger wollen nicht nur ein Stück Gold besitzen, sondern auch ein bisschen Geschichte erleben. Sie

kaufen bevorzugt numismatische Schätze aus Gold – pro aurum bietet eine breite Palette an historischen Goldmünzen, die nah am reinen Goldpreis gehandelt werden.

Neben dem unkomplizierten Kauf und Verkauf von Edelmetallen spricht für Gold vor allem die unkomplizierte Besteuerung. Anstelle von seitenlangen Steuergesetzen passt die einzig wichtige Regel auf einen Bierdeckel: Wer seine Schätze länger als ein Jahr besitzt, braucht keine Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent zu zahlen, die Kursgewinne sind also steuerfrei. Zudem ist Gold von der Mehrwertsteuer befreit.

Die Lagerung von Gold gestaltet sich unkompliziert, weil sich kleine Goldbarren leicht verstecken oder in einem professionellen Tresor aufbewahren lassen, ohne dass sie viel Platz in Anspruch nehmen. Die Schließfächer von pro aurum, das pro aurum Edelmetalldepot oder das Zollfreilager sind für Edelmetall-Anleger besonders unkomplizierte Alternativen zur Lagerung in den eigenen vier Wänden – denn wer möchte schon von Einbrechern im Schlaf um die eigenen Goldmünzen und Barren beraubt werden?

**ROBERT HARTMANN,
GRÜNDER VON PRO AURUM**

pro aurum

Edelmetalle. Münzen. Barren.

AUCH MIT KLEINEN SCHRITTEN KANN MAN GROSSE SPRÜNGE MACHEN.

INVESTIEREN SIE IN WERTE MIT BESTÄNDIGKEIT.

GOLDMÜNZEN VON PRO AURUM - IDEAL FÜR EINEN LANGFRISTIGEN VERMÖGENSAUFBAU.

Gold unterliegt deutlich weniger Strömungen, Trends oder politischen Umständen als andere Wertanlagen. Daher ist Gold im Rahmen der nachhaltigen Vermögenssicherung unschlagbar.

STABILITÄT FÜR IHR VERMÖGEN.

Wir bieten individuelle Beratung.

PRO AURUM KG

Joseph-Wild-Str. 12, 81829 München

Telefon: +49 (89) 444 584 - 0

E-Mail: info@proaurum.de

www.proaurum.de

www.proaurum-newsroom.de



IHR PARTNER FÜR EDELMETALLE.

MÜNCHEN · BAD HOMBURG · BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · HAMBURG · STUTTGART · WIEN · LUGANO · ZÜRICH

ONE GROUP GMBH

ProReal Deutschland: Wohnraum schaffen und vom Markt profitieren

GUIDED CONTENT



DIE ECKDATEN AUF EINEN BLICK

MINDESTBETEILIGUNG

- EUR 10 000 (zzgl. 3,5 % Agio)

GEPLANTE LAUFZEIT

- 3 Jahre (bis 31.12.2020, zzgl. mögl. Verlängerungsoption¹)

GEPLANTE VERZINSUNG

- 3,0 % p.a. bis 31.12.2017 (Frühzeichnerverzinsung)
- 6,0 % p.a. ab 01.01.2018 (laufende Verzinsung)

RÜCKZAHLUNG

- 100 % der getätigten Einlage per 31.12.2020 (zzgl. mögl. Gewinnbeteiligung am kumulierten Gesamterfolg¹)

¹ | Rückzahlung bis spätestens 30.06.2021, zzgl. Verlängerungsoption ein- oder mehrmals um maximal zwei Jahre.

RISIKOHINWEIS

Das Investitionsangebot ist mit wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Risiken verbunden. Bitte beachten Sie hierzu unbedingt die detaillierten Ausführungen im Verkaufsprospekt. Zum Zeitpunkt der Prospektaufstellung stehen die konkreten Investitionsobjekte noch nicht fest (Blindpoolrisiko). Zinsauszahlungen an die Anleger können geringer ausfallen als geplant oder sogar gar nicht erfolgen. Es bestehen Risiken im Zusammenhang mit Projektentwicklungen (Verzögerung der Fertigstellung, geringere Verkaufspreise etc.).

Projektentwicklungen gelten mit ihren guten Ertragschancen bei vergleichsweise kurzen Investitionszeiträumen bei institutionellen Investoren längst als attraktive Anlageklasse. Nun besteht auch für Privatanleger die Möglichkeit, in diesen Teil der Wertschöpfungskette des Immobilienmarktes zu investieren. Die Hamburger ONE GROUP macht es möglich. Sie schließt damit eine Finanzierungslücke bei Neubauvorhaben und offeriert Investoren einen interessanten Immobilien-Kurzläufer.

Investitionen in den deutschen Immobilienmarkt sind im In- und Ausland äußerst gefragt. Gerade in den Metropolen wie Berlin, Hamburg oder München liegt die Nachfrage nach Wohnraum weit über dem aktuellen Angebot. Die Preise passen sich diesem Trend an und erreichen immer neue Höchststände. Die ONE GROUP nutzt dieses Markt- und Preisumfeld für ihren einzigartigen Investitionsansatz: Investoren haben die Möglichkeit, über die ProReal Deutschland-Serie gleichzeitig mehreren Neubauvorhaben finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise fördert das Emissionshaus mit den Anlegergeldern die Schaffung dringend benötigten Wohnraums und bedient gleichzeitig die steigende Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmitteln bei Projektentwicklern. Das Besondere bei der ONE GROUP: Als Tochterunternehmen der ISARIA Wohnbau AG besitzt sie den direkten Zugang zu attraktiven Immobilienentwicklungen.

KURZE LAUFZEITEN, REGELMÄSSIGE AUSZAHLUNGEN

Im Gegensatz zu dem im Wohnimmobiliensegment gängigen Muster, eine Immobilie zu kaufen und sie anschlie-

ßend über viele Jahre zu halten und zu verwalten, können Anleger vom derzeitigen Preisumfeld profitieren, indem sie sich mittelbar an der Finanzierung, der Entwicklung und dem Verkauf von Wohnraum beteiligen. Die Investitionsstrategie der ONE GROUP bietet dem Anleger entscheidende Vorteile: Investoren vermeiden die langfristige Bindung ihres Kapitals. Sie profitieren von kurzen Laufzeiten und geplanten regelmäßigen Auszahlungen. Das Vermietungsrisiko entfällt, ebenso die wiederkehrenden Instandhaltungskosten, die bei einem Direktinvestment in eine Bestandsimmobilie anfallen. Ein weiterer Vorteil: Statt eine einzige Bestandsimmobilie teuer zu kaufen, investiert der Anleger in mehrere Neubauvorhaben und kann vom gegenwärtigen Markt- und Preisumfeld profitieren.

ONE GROUP SCHLIESST FINANZIERUNGLÜCKE

Aber warum brauchen Projektentwickler überhaupt zusätzliches Geld – gerade in Zeiten historisch niedriger Zinsen? Die notwendigen Eigenmittel bei der Finanzierung von kapitalintensiven Wohnungsbauvorhaben können meist nicht vollständig vom Entwickler selbst erbracht werden, insbesondere wenn mehrere Bauvorhaben gleichzeitig initiiert werden. Außerdem verhalten sich Kreditinstitute aufgrund begrenzter Eigenkapitalausstattung und regulatorischer Anforderungen mittlerweile sehr restriktiv bei der Vergabe von Projektfinanzierungen. Daher weisen viele Bauvorhaben eine Finanzierungslücke auf, die unter anderem mit den Geldern aus der ProReal Deutschland-Serie geschlossen werden kann.

Mehr Infos unter: www.onegroup.ag



INTERVIEW

Verkaufen statt kaufen

Fünf Fragen an ONE GROUP-Geschäftsführer Malte Thies zur ProReal Deutschland-Serie und zur Stimmung am deutschen Wohnimmobilienmarkt.

GUIDED CONTENT

Boom oder Blase? Wie können Anleger von der aktuellen Marktlage profitieren?

MALTE THIES: Es ist bekannt, in welchem Maß die Preise für Wohnimmobilien steigen. Gleichzeitig sorgen niedrige Zinsen und unsichere Kapitalmärkte für eine hohe Nachfrage nach Immobilieninvestments. Anders als der bekannte Investitionsansatz „Halten und Verwalten“ helfen wir bei der dringend benötigten Entwicklung neuen Wohnraums. Hier steht keine langfristige und unter Umständen aufwendige Bestandspflege im Vordergrund, sondern die kurz- und mittelfristige Finanzierung von Neubauvorhaben. Insofern profitieren sowohl die Entwickler als auch die Investoren der ProReal Deutschland-Serie von dem derzeitigen Markt- und Preisumfeld.

Warum sind Projektentwickler auf Alternativkapital angewiesen?

MALTE THIES: Die Finanzkrise steckt den Banken noch tief in den Knochen. Häufig liest man vom Abbau der Kreditrisiken. Institute sind zur risikoadjustierten Eigenkapitalunterlegung nach den BASEL-Richtlinien angehalten. Im Vergleich zu privaten Immobilienfinanzierungen müssen Banken mögliche Kreditausfälle bei großen Wohnungsbauprojekten mit mehr als dem Vierfachen des begrenzten Haftungskapitals unter-

legen. Eine Umfrage der BF.direkt AG zeigt, dass rund 60 Prozent aller Entwickler auf alternative Finanzierungswege angewiesen sind. Diese Lücke bedienen wir mit der ProReal Deutschland-Serie.

Seit Jahren schließen institutionelle Investoren die Finanzierungslücke. Mit der ProReal Deutschland-Serie eröffnen Sie diese Anlageklasse auch für Privatanleger. Wie hat sich dieser Ansatz bislang bei den Anlegern bewährt?

MALTE THIES: Wir verstehen uns als Nischenanbieter und verfolgen einen speziellen Ansatz, den Immobilienaffine Investoren bis dato nicht im Portfolio allokierten konnten. Mit der kurzen Laufzeit und kontinuierlichen Auszahlungen haben wir seit 2012 mit mehr als 7 000 Investoren knapp 200 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben. Dabei möchte ich hervorheben, dass wir viele wiederkehrende Investoren haben. Unsere Leistungsbilanz ist lückenlos gut.

Als Tochtergesellschaft der ISARIA Wohnbau AG haben Sie direkten Zugriff auf die Projektpipeline. In welchen Projekten ist der aktuelle ProReal Deutschland 5 bereits investiert?

MALTE THIES: Neben einer erfolgreichen Kapitaleinwerbung stellen lukrative Investments den wichtigs-

ten Baustein dar. Wir freuen uns, dass wir seit 2013 exklusiv auf die Projekte unseres Mutterkonzerns zugreifen können. Das bietet Anlegern einerseits eine hohe Investitionssicherheit, andererseits sind viele Bauvorhaben von der ISARIA vor einigen Jahren zu interessanten Preisen akquiriert worden. Das macht die Pipeline nochmals attraktiver. Mit dem ProReal Deutschland 5 sind wir über die ISARIA Wohnbau AG aktuell im Projekt mynido in München-Karlsfeld mit 566 Wohneinheiten sowie im Projekt Diamalt-Quartier in München-Allach investiert. Auf dem im Jahr 2011 durch die ISARIA erworbenen ehemaligen Werksgelände sind über 750 Wohneinheiten geplant.

Was erwartet die Anleger im kommenden Jahr? Wird es ein neues Produkt geben?

MALTE THIES: Das Jahr 2018 wird außergewöhnlich. Wir führen die ProReal-Serie mit der sechsten Anlage nahtlos fort, erstmals jedoch unter den neuen MiFID II-Regelungen. Darüber hinaus steht der ProReal Deutschland Fonds 3 planmäßig per 31.03. zur Rückzahlung an. Dies ist natürlich ein weiteres Argument für unsere erfolgreiche Produktserie. Die Rückzahlung wird bei unseren Investoren, unseren Vertriebspartnern und bei uns sicherlich für viele gute Gespräche sorgen.

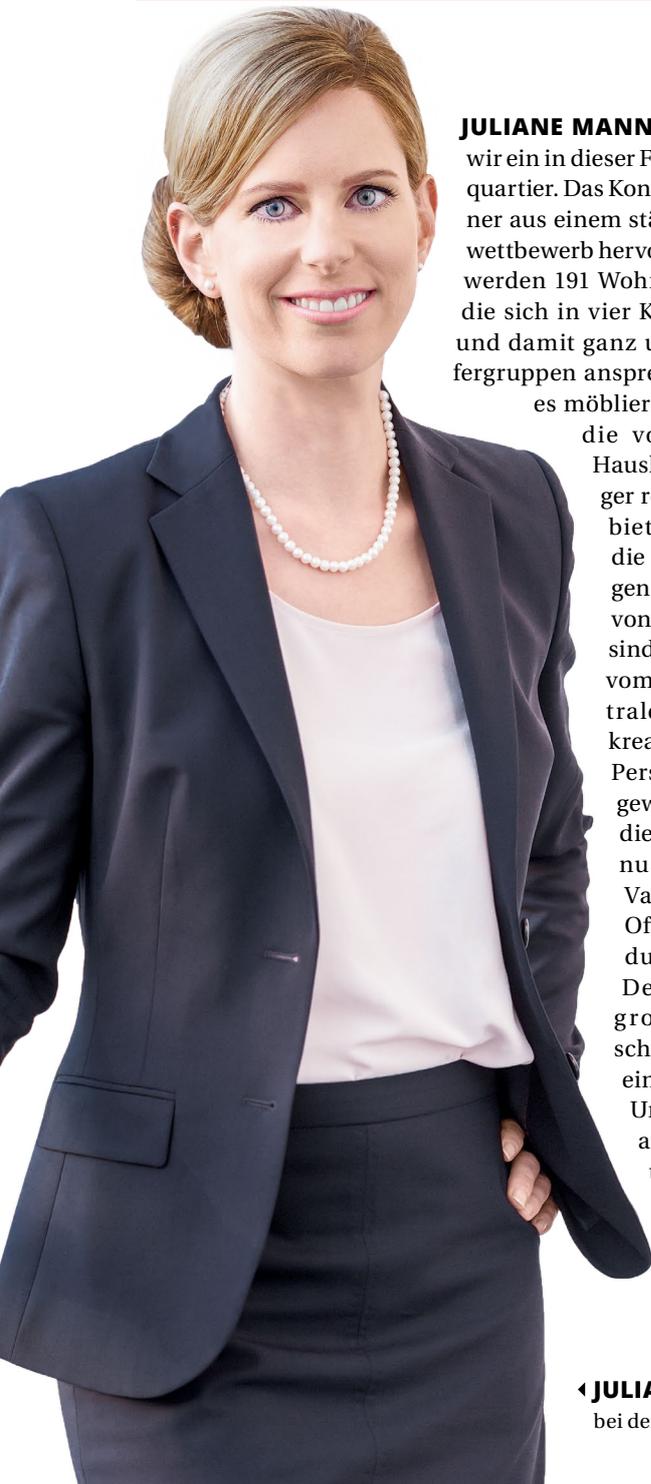
VIelen DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

INTERVIEW

PROJECT setzt auf digitale Mehrwerte beim Immobilienverkauf

Anfang Oktober haben Sie mit dem Verkauf eines neuen Wohnquartiers in der Weststadt von Nürnberg begonnen. Was sind die Besonderheiten und für wen sind diese Wohnungen interessant?

GUIDED CONTENT



JULIANE MANN: Mit F.188 realisieren wir ein in dieser Form einmaliges Wohnquartier. Das Konzept ist 2016 als Gewinner aus einem städtischen Architekturwettbewerb hervorgegangen. Insgesamt werden 191 Wohneinheiten entstehen, die sich in vier Kategorien unterteilen und damit ganz unterschiedliche Käufergruppen ansprechen. Zum einen gibt es möblierte Mikro-Apartments, die vorrangig für Single-Haushalte und Kapitalanleger relevant sind. Daneben bieten wir Townhäuser, die mit 4 oder 5 Zimmern genau auf die Bedürfnisse von Familien abgestimmt sind und ihnen den Traum vom Haus in absolut zentraler Lage erfüllen. Für kreative Köpfe und all jene Personen, die das Außergewöhnliche suchen, sind die Lofts und Atelierwohnungen eine attraktive Variante des Wohnens. Offene Grundrisse, überdurchschnittlich hohe Decken, Galerien und große Fensterflächen schaffen Wohnräume mit einzigartigem Charakter. Und natürlich haben wir auch klassische Eigentumswohnungen. Alle Einheiten sind mit elektrischen Rollläden ausgestattet. Das Projekt entsteht im KfW55-Standard.

Zur Nachhaltigkeit tragen auch einige Tiefgaragestellplätze mit E-Ladestation bei.

Welchen Schwerpunkt setzen Sie bei der Vermarktung?

JULIANE MANN: Unser Fokus liegt bei diesem Objekt ganz klar auf digitalen Angeboten. Von Virtual-Reality-Inhalten bis zur eigenen Quartiers-App mit digitalem Concierge bieten wir eine ganz Bandbreite an Informationen und Services mit echtem Mehrwert für den Kunden.

Wie sieht das im Detail aus?

JULIANE MANN: Mit Einzug schalten wir allen Bewohnern den Zugang zu einer exklusiven Quartiers-App frei. Diese stellt zum einen hilfreiche Informationen zur Verfügung. So kann man sich über anstehende Termine oder Events rund um das Quartier informieren. Auch die Telefonnummer vom Schlüsseldienst oder dem Notfall-Handwerker sind abrufbar. Ebenfalls praktisch ist die digitale Wohnungsakte, in der alle relevanten Unterlagen zur Wohnung hinterlegt und jederzeit abrufbar sind, zum Beispiel die letzte Nebenkostenabrechnung. So spart man sich ein gutes Stück Arbeit beim Abheften und Aufbewahren von Unterlagen.

Eigentliches Herzstück ist jedoch der Service-Butler, über den mit wenigen Klicks eine Reihe von Dienstleistungen gebucht werden kann, die im Alltag viel Zeit sparen. Zum Beispiel steht allen Bewohnern eine automatisierte Be- und Entladestation mit Wäsche- und Paketboxen zur Verfügung. Hier können Pakete oder die zu waschende Wäsche abgegeben und empfangen werden. Dadurch sparen sich die Bewohner viel Zeit, denn Fahrten zur Post oder zur Reinigung

◀ **JULIANE MANN** – Vorstand Vertrieb und Marketing bei der PROJECT Immobilien Wohnen AG



▲ **F.188 LIFESTYLE-ATELIERS** – für alle, die das Außergewöhnliche suchen

werden überflüssig. Auch andere Services wie die Lieferung von Lebensmitteln, die Wohnungsreinigung oder der Gießdienst während des Urlaubs lassen sich beauftragen. Die Liste der Services werden wir stetig erweitern. Auf Wunsch des Kunden statten wir eine Wohnung auch mit einem vollautomatisierten Schließsystem aus.

Wie funktioniert das in der Praxis?

JULIANE MANN: Diese Funktion ist besonders praktisch, wenn es eine Reihe von Menschen gibt, denen man einmalig oder regelmäßig Zutrittsrechte gewähren möchte, zum Beispiel der Reinigungskraft, dem Nachbarn oder Freunden. Die Bewohner können Nutzer anlegen, Zutrittsrechte vergeben und auch wieder löschen. Die Tür kann entweder mit einem Transponder oder über eine App geöffnet werden. Den Transponder muss ich nur in der Tasche haben, dann öffnet sich die Türe automatisch.

Gerade im Immobilienmarketing sind 3D-Ansichten und virtuelle Rundgänge ein Muss. Was bieten Sie Ihren Kunden in diesem Bereich?

JULIANE MANN: Wer uns in unserem Info-Center besucht, kann direkt vor Ort in die virtuelle Wohnung eintauchen. Kunden können nicht nur anhand eines physischen 3D-Modells die Vorzüge des Neubaus entdecken, sie werden das Quartier in Zukunft



▲ **F.188** – ein einmaliges Wohnquartier mit 191 Einheiten aus vier Kategorien, die verschiedenste Käufergruppen ansprechen

auch auf einem Touchscreen selbst erkunden können. Hier kann man sich durch Modellansichten und eine Bildergalerie klicken und sich auf virtuellen Rundgang durch eine ausgewählte Wohnung begeben. Diesen Rundgang bieten wir auch über eine 3D-Brille an. Das ist ein echter Aha-Effekt, wenn man seine neue Wohnung bereits begehen kann, obwohl der Baubeginn noch gar nicht erfolgt ist, wenn man sieht, wie der Ausblick aus dem Fenster sein wird, wo man seine Möbel stellen kann und wie viel Licht ins Wohnzimmer fällt. Während des Rundgangs ist es zum Beispiel auch möglich, zwischen verschiedenen Parkettmustern oder Wandfarben zu wählen, um das künftige Wohngefühl noch besser simulieren zu können. Das ist es, was Kunden eine wirkliche Hilfestellung beim Wohnungskauf bietet. Deshalb werden wir unsere digitalen Angebote immer weiter ausbauen.

Was bieten Sie den Kunden, die es nicht vor Ort auf die Baustelle schaffen?

JULIANE MANN: Auch auf unserer Webseite bieten wir eine Reihe von

Features. Den Wohnungsrundgang in 3D werden wir selbstverständlich auch online anbieten. Zudem greifen wir das immer stärker werdende Thema Storytelling auf. Wir zeigen den Kunden anhand eines beispielhaften Tagesablaufs, was das Viertel rund um ihre Wohnung zu bieten hat. Dafür haben wir ein eigenes Shooting durchgeführt, bei dem wir ein Pärchen zu verschiedenen Locations in der Nachbarschaft begleitet haben. So werden das Café von nebenan, die Shoppingmöglichkeiten in der Nachbarschaft und tolle Freizeitmöglichkeiten im nahen Umkreis lebendig dargestellt. Darüber hinaus wird es in Kürze ein Shopsystem auf der Seite geben, das sich vorrangig an Kapitalanleger richtet, die ein oder mehrere Mikro-Apartments reservieren möchten. Sie können das gewünschte Apartment ganz einfach online reservieren und die Reservierungsgebühr per PayPal bezahlen. Anschließend begleitet sie ein Verkaufsberater bis zum Notartermin.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

HAMBURGER EMISSIONSHAUS AG

HEH Flugzeugfonds – nachweislich erfolgreich

GUIDED CONTENT

Mehrfachzeichner in Prozent



- 27% Liverpool
- 35% Valencia
- 43% Barcelona
- 37% Sevilla
- 45% Southampton
- 54% Dublin
- 45% Helsinki
- 73% Madrid



◀ **GUNNAR DITTMANN**
Vorstandsvorsitzender
der HEH AG

Auszug aus HEH-Leistungsbilanz 2016

Fonds	Emissionsjahr	Kumulierte Anzahl bis Ende 2016 ¹⁾		Darlehensstand in Aufnahme-währung Ende 2016 ²⁾	
		soll	ist	soll	ist
HEH London	2008	72,00%	72,00%	TEUR 2.207	TEUR 2.207
HEH Hamburg	2008	72,00%	72,00%	TEUR 2.116	TEUR 2.116
HEH Exeter	2008	72,00%	72,00%	TGBP 1.682	TGBP 1.682
HEH Manchester	2008	72,00%	72,00%	TUSD 3.452	TUSD 3.527
HEH Newcastle	2008	72,00%	72,00%	TUSD 4.335	TUSD 4.335
HEH Bristol	2008	64,00%	64,00%	TUSD 4.624	TUSD 4.509
HEH Birmingham	2009	64,00%	64,00%	TUSD 4.602	TUSD 4.602
HEH Cologne	2009	64,00%	64,00%	TUSD 5.026	TUSD 5.026
HEH Edinburgh	2009	56,00%	56,00%	TGBP 3.265	TGBP 3.265
HEH Leeds	2010	56,00%	56,00%	TEUR 3.810	TEUR 3.810
HEH Liverpool	2010	56,00%	56,00%	TUSD 5.261	TUSD 5.261
HEH Valencia	2011	48,00%	48,00%	TUSD 7.047	TUSD 6.785
HEH Barcelona	2011	48,00%	48,00%	TUSD 7.659	TUSD 7.150
HEH Sevilla	2011	48,00%	48,00%	TUSD 7.283	TUSD 6.997
HEH Southampton	2013	30,00%	30,00%	TEUR 6.250	TEUR 6.257
HEH Dublin	2013	29,00%	29,00%	TGBP 5.515	TGBP 5.500
HEH Helsinki	2015	13,00%	13,00%	TEUR 10.291	TEUR 10.291
HEH Madrid	2016	7,50%	7,50%	TEUR 11.309	TEUR 11.309

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 Valencia, Barcelona und Sevilla aufgrund gegenüber den Prognoserechnungen veränderter Zinssätze, auf denen die Tilgungsstruktur basiert. Auch bei dem Fonds HEH Dublin führten geringfügige Abweichungen des Kaufpreises und der Aufnahmewährung des Darlehens zu einer leichten Verschiebung des Tilgungsplans.

Bisherige Wertentwicklungen sind kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Konzeption. Die gilt für die Projektakquisition 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 durchschnittlich rund 50 Prozent des jeweiligen Fondskapitals ausmachte.

HEH FLUGZEUGFONDS MIT AUSGEZEICHNETER 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 langfristige Umsätze.

Die Hamburger EmissionsHaus AG (HEH) hat sich in den letzten 10 Jahren als erfolgreicher Anbieter von Regionalflugzeugfonds etabliert. Die HEH betreibt eine eigene lizenzierte Service- Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Asset-Klassen Flugzeuge,

Immobilien, Erneuerbare Energien und Private Equity.

Bisher wurden 20 Flugzeugfonds platziert. Zur Philosophie der HEH gehören die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie der Weitblick bei der



Hamburger EmissionsHaus



HEH FLUGZEUGFONDS

100% Performance
seit 2008

Alle HEH-Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und schneller Darlehensrückführung.

Ein neues Beteiligungsangebot befindet sich in Vorbereitung!

HEH Hamburger EmissionsHaus AG www.heh-fonds.de · Telefon: 040/300 846 - 0