

SACHWERTANLAGEN / IMMOBILIEN

Die Mieten steigen in allen Großstädten weiter!

Berlin steht auch im Jahr 2019 hoch im Kurs und bleibt bei Immobilieninvestoren sehr beliebt

Die Studie „Emerging Trends in Real Estate: Creating an impact. Europe 2019“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Zusammenarbeit mit dem Urban Land Institute, beweist die steigende/gestiegene Quote. Lissabon ist hoch in Kurs und könnte an Berlin vorbeiziehen, aber unter den europäischen Städte ist Berlin immer noch ganz vorne. Die für die Studie befragten 818 Immobilienexperten rechnen zudem in Berlin noch vor allen anderen Städten mit weiteren Mietsteigerungen.

„Die Preislage in allen deutschen Städten ist extrem gestiegen. Auch Berlin wird von vielen Investoren als überteuert bewertet. Der Markt muss sich darauf einstellen, dass dies so weitergehen wird: Die Popularität der Stadt bleibt ungebrochen, Investoren schauen in Europa nach wie vor auf Berlin“, sagt Susanne Eickermann-Riepe, Partnerin und Leiterin Real Estate bei PwC Deutschland.

„Der Wirtschaftsstandort Berlin hat in den Jahren seit 1989 auch von vergleichsweise niedrigen Lebenshaltungskosten profitiert:

Nicht umsonst ist die deutsche Hauptstadt ein Magnet für junge Talente aus dem In- und Ausland geworden“, ergänzt Thomas Kieper, Leiter des PwC-Standorts in Berlin. „Gerade für neue, junge Unternehmen und kleinere Betriebe könnten die steigenden Kosten auf dem Wohnungsmarkt mittelfristig zu einem Nachwuchsproblem führen.“ Trotz der hohen Beliebtheit Berlins floss in den vergangenen zwölf Monaten etwas weniger Geld in Immobilien, nämlich acht Milliarden Euro (Vorjahr: neun Milliarden Euro). „Der Grund hierfür ist jedoch nicht, dass niemand mehr investieren möchte – es gibt nur einfach nicht mehr viele lohnenswerte Anlageobjekte. Bei den Büroimmobilien sehen wir Leerstandsquoten von rekordverdächtigen 2,7 Prozent“, so PwC-Expertin Eickermann-Riepe. Dass Investitionen in Berlin nach wie vor lohnen, zeigt der Blick auf die Renditen. So steigt die Gesamtrendite auf Immobilieninvestments in Berlin schon seit dem Jahr 2012 Jahr für Jahr kontinuierlich an.

MEIN GELD

Bild: www.shutterstock.com / Vladitto

BVT

Stabübergabe der Generationen

Am US-Immobilienmarkt lösen die Millennials die Babyboomer als prägende Alterskohorte ab – mit nachhaltigen Auswirkungen auf das Nachfrageverhalten. Diese Entwicklung hat vor allem auch aus Anlegersicht chancenreiche Seiten.



▲ Illustration der geplanten **CLASS-A-APARTMENTANLAGE „BAYVIEW II“** in Clearwater, Florida

Die Abgrenzung zwischen verschiedenen Generationen hat ihre Tücken. Denn natürlich verfügt jeder Mensch über individuelle Werte und Lebensentwürfe, für die der Geburtsjahrgang weniger entscheidend ist als das jeweilige soziale Umfeld. Und dennoch: Die geteilte Lebenswelt, in der die verschiedenen Generationen aufwachsen, schafft auch Gemeinsamkeiten. Das zeigen Umfragen ebenso wie das Konsumverhalten. Betrachtet man die heute rund 20- bis 39-Jährigen, die gemeinhin als Millennials bezeichnet werden, fallen einige Tendenzen auf: Sie sind durchschnittlich besser ausgebildet als die Vorgängergenera-

tionen, legen aber weniger Wert auf Karriere als auf Selbstverwirklichung und „Quality Time“ mit Familie und Freunden. Gesellschaftliches Prestige und Statussymbole sind ihnen nicht so wichtig.

Gerade diese letzte Eigenschaft hat konkrete Auswirkungen auf den Immobilienmarkt, wie die seit 2004 von knapp 70 Prozent auf aktuell rund 64 Prozent gesunkene US-Wohneigentumsquote illustriert. Die derzeit in den Ruhestand gehenden Babyboomer sahen im Eigenheim noch den unverzichtbaren Ausweis dafür, „es geschafft zu haben“. Als

marktbestimmende Immobilienkäufer und -mieter treten sie nun jedoch in den Hintergrund – und schwenken dabei eher auf kleine Mietwohnungen um, da die Kinder längst aus dem Haus sind. Die Millennials wiederum tendieren nicht nur wegen veränderter Wertvorstellungen eher zum Mieten als zum Kaufen. Sie verfügen auch über weniger Liquidität als die Babyboomer. Oftmals müssen sie hohe Studiendarlehen tilgen, während die Hauspreise gestiegen sind und Immobilienkredite bei Weitem nicht mehr so leichtfertig vergeben werden wie vor der Finanzkrise von 2008. Hinzu kommt der Trend zur Patch-



◀ **INNENANSICHT** – Illustration Projekt „Bayview II“

KONTAKT

BVT Unternehmensgruppe
Rosenheimer Straße 141 h,
81671 München
Telefon 089 38165-206
interesse@bvt.de
www.residential-usa.de

work-Erwerbsbiografie, der häufigere Jobwechsel und Umzüge mit sich bringt. Mietwohnungen bieten hier mehr Flexibilität.

Aus diesen Entwicklungen resultieren Investitionschancen in US-Mietwohnanlagen, die BVT mit ihrer jahrzehntelangen US-Markterfahrung bereits 2004 erkannt und in der Residential USA-Fondsserie aufgegriffen hat. Die Investitionsobjekte decken mit ihrer Lage in Boomregionen und ihrer hochwertigen Ausstattung passgenau die Bedürfnisse der Millennials ab, insbesondere der 20- bis 34-jährigen „Prime Renter“ (Erstmieter), deren Zahl seit 2007 um sechs Millionen gewachsen ist. Die Millennials können kommen, BVT ist schon da.



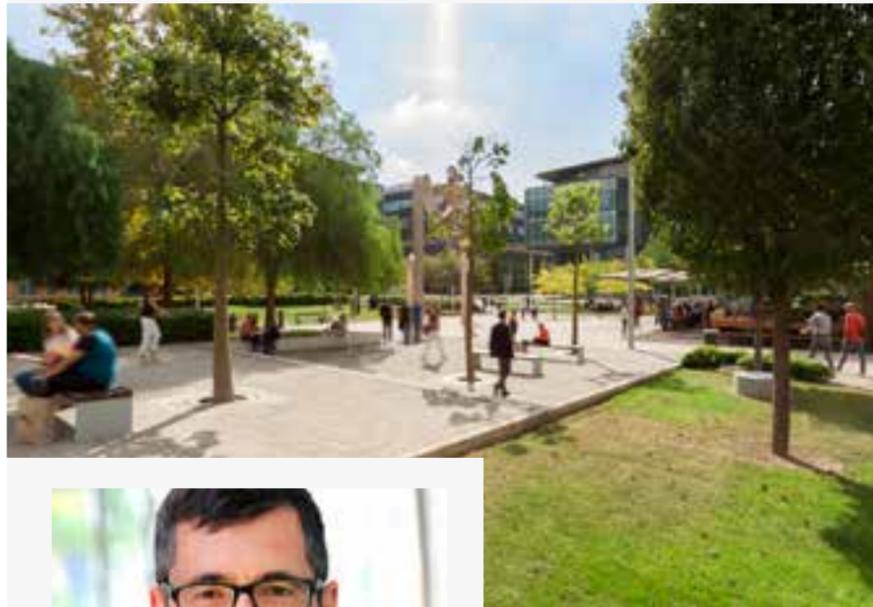
▲ **LAGE** – Illustration Projekt „Bayview II“

Hinweis: Bei den erwähnten Beteiligungsmöglichkeiten handelt es sich um Beteiligungen an geschlossenen AIFs im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), die mit Risiken verbunden sind. Anleger stellen der jeweiligen Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Die Beteiligungen sind nur eingeschränkt handelbar. Es bestehen projektentwicklungstypische Risiken, insbesondere das Risiko eines nicht prognosegemäßen Bauverlaufs beziehungsweise Verkaufs. Die Beteiligungen weisen aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des jeweiligen Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie den bei der Verwaltung verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf, das bedeutet, dass der Wert der jeweiligen Beteiligung auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein kann. Da es sich um eine Investition in US-Dollar handelt, kann die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt in den für die jeweilige Investitionsmöglichkeit erstellten gesetzlichen Verkaufsunterlagen. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind jeweils während der Dauer des Vertriebs kostenlos in Papierform erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, sowie in elektronischer Form unter www.derigo.de. Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein.

Anzeige

UBS

Europäische Büroimmobilien: Investoren blicken nach Barcelona



▲ **ALEXANDER ISAK** – Fondsmanager des UBS (D) Euroinvest Immobilien

Barcelona hat sich zu einem attraktiven Unternehmensstandort mit hoher Wirtschaftskraft entwickelt. Damit ist die kosmopolitische Hauptstadt Kataloniens auch zu einem Anlageziel für Immobilieninvestoren geworden, die es nach dem Abflauen der Diskussion um die Unabhängigkeit der Region wieder verstärkt in die nordspanische Metropole zieht. „Europäische Büroimmobilien sind nicht nur in zinsarmen Zeiten eine attraktive Anlageoption für den

defensiven Teil des Portfolios – vor allem als diversifizierter Mix, wie ihn der offene Immobilienfonds UBS Euroinvest Immobilien seit nunmehr 20 Jahren bietet“, sagt Alexander Isak, Fondsmanager des UBS (D) Euroinvest Immobilien.

„Das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage an den europäischen Core-Immobilienmärkten setzt sich fort. Sowohl bei den Investitionen als auch bei der Vermietung trifft hohe Nachfrage auf mangelndes Angebot. In zentralen Lagen in den europäischen Metropolen sind Flächen ab 1.000 Quadratmeter kaum zu finden“, berichtet Alexander Isak. Auch in Barcelona, einer der derzeit attraktivsten Immobilienstandorte Europas, sind größere zusammenhängende, moderne Flächen kaum mehr verfügbar. Die nordspanische Stadt hat

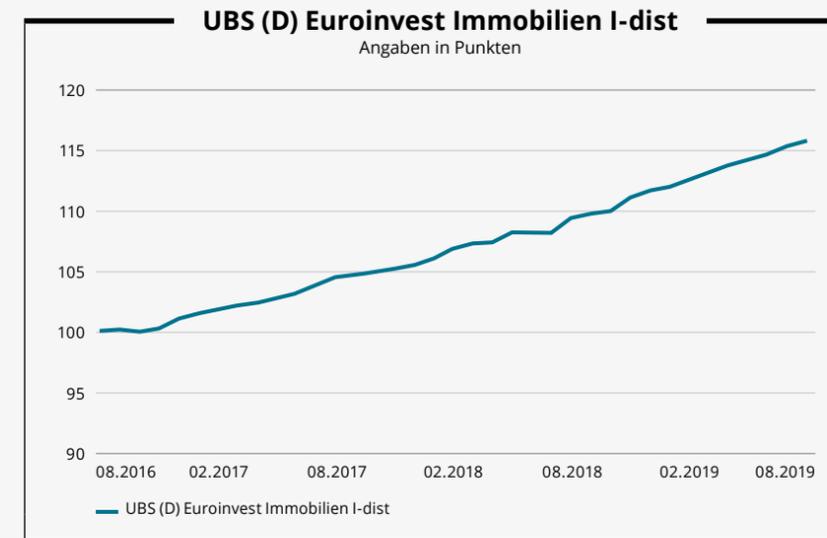
sich in den vergangenen Jahrzehnten bemerkenswert entwickelt. „Zwar hat die globale Finanzkrise auch hier dem starken wirtschaftlichen Aufschwung einen Dämpfer versetzt. Seit 2014 verzeichnet die Region Barcelona aber wieder ein außergewöhnliches Wirtschaftswachstum, getrieben vor allem durch neue Technologien und den Exportsektor“, so der Experte von UBS Asset Management.

BARCELONA: HOHE WIRTSCHAFTSKRAFT, GESUNKENE LEERSTÄNDE

Von dieser Entwicklung profitiert auch der Büroimmobilienmarkt, der sich mit rund 4,3 Millionen Quadratmetern als einer der Core-Büroimmobilienmärkte innerhalb Europas qualifiziert. Die Wirtschaftskraft und die reizvolle Lage am Mittelmeer machen Barcelona zu einem begehrten Standort für Unternehmen. 2017 ließ die intensive Auseinandersetzung um die Unabhängigkeit Kataloniens Investoren vorsichtiger werden. „Entgegen dem allgemeinen Trend in Europa sind die Immobilienpreise Ende 2017 leicht gesunken. Barcelona wurde zu einem preislich attraktiven Immobilienmarkt in der EU. Die Diskussion ist mittlerweile abgeflaut und der Markt hat sich innerhalb weniger Monate gedreht. Anleger investieren wieder verstärkt in der Metropole, nicht zuletzt aufgrund der anhaltend guten wirtschaftlichen Fundamentaldaten“, sagt Alexander Isak.

Auf der Vermietungsseite haben die hohe Flächennachfrage und eine geringe Bautätigkeit zu einem starken Rückgang der Büroleerstände geführt.

AUF 12-MONATSSICHT HAT DER UBS (D) EUROINVEST IMMOBILIEN RUND SECHS PROZENT ZUGELEGT.



Nicht nur die Innenstadt ist begehrt, gefragt sind auch Flächen in der Peripherie und vor allem in den New Business Areas, wo die Leerstandsrate bis unter fünf Prozent gesunken ist, was einen deutlichen Aufwärtsdruck auf die Mietpreise hat. „Auch wenn sich das Wertwachstum nicht mit der Dynamik der vergangenen Jahre fortsetzen dürfte, sehen wir die Zukunft des Büromarkts in Barcelona positiv.“

IMMOBILIEN BLEIBEN EIN ATTRAKTIVES INVESTMENT

Barcelona ist nicht der einzig interessante Büroimmobilienmarkt in Europa. Trotz gesunkener Anfangsrenditen ist ein diversifiziertes Portfolio aus Core-Büroimmobilien in europäischen Metropolen eine attraktive Anlage. Das gilt sowohl im Vergleich zu den noch niedriger rentierenden Anleihemärkten als auch gegenüber Aktien, die zuletzt eine erhöhte Volatilität aufgewiesen haben, die in den kommenden Jahren anhalten dürfte. „Die Vorteile von Immobilien haben viele Anleger erkannt und genutzt. Die

sehr hohen Zuflüsse in die Immobilienmärkte stellen Asset Manager vor Herausforderungen. Gute Büroimmobilien sind in den großen europäischen Metropolen rar geworden. Wer eine Immobilie kaufen möchte, braucht deshalb vor allem ein gutes Netzwerk. Wir bei UBS haben den Vorteil, dass wir in den wichtigsten europäischen Standorten eigene Teams vor Ort haben. Daher gelingt es uns immer wieder, selbst in einem so kompetitiven Markt Immobilien zu erwerben“, so Isak.

Eine weitere Herausforderung für Fondsmanager ist es, bei An- und Verkäufen die Zukunft im Blick zu haben und das Portfolio so aufzustellen, dass es auch bei einer Zinswende so wertstabil wie möglich bleibt. Für die nächsten Jahre gehen wir zwar weiterhin von einem sehr niedrigen Zinsniveau aus. Sollten die Zinsen jedoch irgendwann steigen, wird sich dies auch auf die Immobilienmärkte auswirken. Die Objekte im Portfolio sollten daher ein Mietpreiswachstum ermöglichen, um eventuelle Wert-

verluste auszugleichen. Besonders schwierig haben es nach Ansicht von Alexander Isak derzeit Asset Manager, die in der aktuellen Marktphase ein komplett neues Portfolio aufbauen müssen. Sie sind nicht nur mit hohen Preisen konfrontiert, sondern aufgrund des beschränkten Angebots ist auch eine gute Diversifikation nicht einfach umzusetzen.

„Der UBS Euroinvest Immobilien, der im September sein 20-jähriges Bestehen feierte, ist hier im Vorteil. Der offene Immobilienfonds, der sich auf Core-Büroimmobilien in europäischen Großstädten konzentriert, punktet mit einem über Standorte und Mieter breit gestreuten Portfolio, das über viele Jahre und unterschiedliche Marktphasen aufgebaut wurde. Auch der attraktive Markt Barcelona ist im Portfolio vertreten, die Ankäufe erfolgten allerdings schon 2003 und 2006“, so Isak zu dem von ihm gemanagten Fonds.

FONDSDATEN

KATEGORIE	Offene Immobilienfonds
ANBIETER	UBS Real Estate GmbH
MANAGER	Alexander Isak
ISIN (AUSSCHÜTTEND, P-DIST)	DE000A111Z29
ISIN (AUSSCHÜTTEND, Q-DIST)	DE000A111Z11
FONDSAUFLAGE	28.9.1999
FONDSVERMÖGEN (PER 31.08.2019)	674 Mio. Euro
AUSGABEAUFSCHLAG	bis zu 5,00 %
LAUFENDE KOSTEN P. A.	0,90 % (Q-dist), 1,24 % (P-dist)
ERFOLGSGEBÜHR P. A.	keine
PERFORMANCE SEIT 1 JAHR (I-DIST, PER 31.08.2019)	5,9 %
PERFORMANCE 3 JAHRE (I-DIST, PER 31.08.2019)	15,9 %
INTERNET	www.ubs.com/euroinvest

Stand: 31.08.2019

PROJECT INVESTMENT

Immobilieninvestments mit erprobtem Sicherheitskonzept



◀ **ALEXANDER SCHLICHTING** (links) und **OTTMAR HEINEN** von PROJECT Investment freuen sich auch 2019 eine testierte Leistungsbilanz mit lückenlos positivem Track Record zu veröffentlichen

Marktexpertise auf. Dabei verfolgt das Unternehmen von Beginn an ein Konzept, das die Risikovermeidung in den Vordergrund stellt. Als einziger Anbieter finanziert PROJECT die Immobilienentwicklungen vollständig aus Eigenkapital und sichert damit die Investoren vor jeglichen Finanzierungs- und Zinsänderungsrisiken ab, die zugleich stets erstrangig grundbuchbesichert sind. Unabhängig von Finanzierungspartnern sind die beiden auf Immobilieninvestments beziehungsweise -entwicklung spezialisierten Unternehmensgruppen in der Lage, Entwicklungszeiten von durchschnittlich drei bis fünf Jahren darzustellen. So wächst PROJECT auch in Zeiten der Finanzmarktkrise oder in konjunkturellen Schwächephasen und beschert seinen Investoren nach Kosten Renditen von sechs Prozent und mehr auf das investierte Kapital.

STRINGENTES KONZEPT

Die klare, auf Autonomie setzende Investmentstrategie beginnt bereits vor dem Ankauf. Die hauseigene Research-Abteilung identifiziert ständig interessante Grundstücke, bewertet die für den Vertrieb wichtigen Parameter und schätzt gemeinsam mit den fest angestellten Wohnungsverkäu-

Anzeige

Im fränkischen Bamberg kündigt sich ein sonniger Septembertag an. Ottmar Heinen, Vorstandssprecher der PROJECT Beteiligungen AG und Alexander Schlichting, Geschäftsführer der PROJECT Vermittlungs GmbH, gehen die neue Leistungsbilanz des auf Immobilienbeteiligungen und -entwicklungen spezialisierten PROJECT Unternehmensverbands durch. Die Zahlen auf den noch druckfrischen und von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testierten Seiten belegen schwarz auf weiß: Bis Ende 2018 weist der 1995 gegründete Verbund mit der PROJECT Investment Gruppe und der PROJECT Immobilien Gruppe insgesamt 50 mit positiver Objektrendite abgeschlossene Projekte vor. Er platzierte Eigenkapital von inzwischen

über 1,1 Milliarden Euro und projektiert aktuell ein Objektvolumen von über 3,4 Milliarden Euro. Zahlreiche Auszeichnungen und Ratings, wie ein sehr gutes AA-Scope Management-rating, dokumentieren den Weg des Unternehmensverbands an die Spitze des deutschen Beteiligungsmarktes, wo er heute im Segment Wohnen zu den fünf größten Immobilienentwicklern gehört¹.

KRISENRESISTENZ DANK RISIKOVERMEIDUNG

Aus dem idyllischen Frankenland heraus bauen die beiden Gründer Wolfgang Dippold und Jürgen Seeberger ab Mitte der 90er Jahre ein deutschlandweites Netzwerk und eine umfassende

GAME OF FONDS



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



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



fern die Wettbewerbssituation sowie den Bedarf hinsichtlich Ausstattung und Grundrissgestaltung im jeweiligen Markt genau ein. Erst wenn eine umfangreiche Due Diligence-Ankaufsprüfung positiv abgeschlossen ist, kommt das Grundstück in die nähere Auswahl. Vor dem Kauf holt PROJECT zudem ein externes Gutachten eines unabhängigen Sachverständigen ein. Es ist den Statuten nach zwingend erforderlich und muss Werthaltigkeit und Entwicklungsperspektive des Grundstücks bestätigen. Der Baubeginn der Objekte findet nach dem angewandten Prinzip der eigenkapitalbasierten Finanzierung erst dann statt, wenn mindestens 25 Prozent der Eigentumswohnungen verkauft sind.

FOKUS WOHNUNGSNEUBAU

Der Immobilienmanager konzentriert sich auf den Neubau von Eigentumswohnungen in Mehrfamilienhäusern in guter bis sehr guter urbaner Lage. Die Immobilienpreise sind in einigen Metropolen aufgrund jahrelanger kontinuierlicher Preissteigerungen inzwischen zwar auf ein hohes Niveau geklettert, dennoch ist PROJECT zufolge eine Immobilienblase nicht zu befürchten. Diese Sichtweise bestätigt das jüngste Frühjahrgutachten der Wirtschaftsweisen². „Von übermäßigem Kreditwachstum oder ausufernder Bautätigkeit kann in Deutschland keine Rede sein – im Gegenteil: Die Baugenehmigungs- und vor allem Fertigstellungszahlen gehen stetig zurück und damit steigt in den kommenden Jahren kontinuierlich die Unterdeckung“, meint

Heinen und betont: „Die Nachfrage in den Metropolen wird weiter wachsen. Die Preise werden dort weiter steigen, weil in Deutschland über Jahre zu wenig gebaut wurde. Einer aktuellen Studie des IW Köln zufolge³ fehlen hierzulande bis 2020 über 340.000 neue Wohnungen.“

BAUPROJEKTE IN WIEN

Inzwischen operiert PROJECT in den deutschen Metropolregionen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main sowie seit rund vier Jahren in der österreichischen Landeshauptstadt Wien. Von dort ist Heinen gerade von der neunten „Fränkischen Nacht“ zurückgekehrt. Die Veranstaltung ist ein Höhepunkt des Jahres. Repräsentanten des Unternehmensverbunds treffen deutsche und österreichische Fachjournalisten. Man tauscht sich zur Marktentwicklung aus und besichtigt im Bau befindliche Objekte.

Der Wiener Immobilienanwalt Dr. Christoph Urbanek gibt einen Einblick über die Besonderheiten und Vorzüge des Immobilienmarktes in der zweitgrößten deutschsprachigen Metropole, die einen jährlichen konstanten Zuzug verzeichnet und als Standort zahlreicher internationaler Organisationen sowie renommierter Bildungseinrichtungen und Universitäten zu den weltweit lebenswertesten Städten zählt. PROJECT baut in Wien derzeit acht unterschiedliche Neubauprojekte, die auf die Bedürfnisse des dortigen Marktes nach kleineren, effizient geplanten Wohneinheiten zugeschnitten sind.

KARRIEREOPTIONEN BEIM „WACHSTUMSCHAMPION 2020“

Das organische und nachhaltige Wachstum des Unternehmensverbunds hat vor allem den Bedarf an sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern geweckt. So kann der gesamte Wertschöpfungsprozess von der Eigenkapitaleinwerbung über den Ankauf bis zum Verkauf der Objekte mit eigenem Personal sichergestellt werden. „Unsere Mitarbeiter sind unser wertvollstes Kapital, sie gestalten unsere Zukunft“, sagt Heinen. Eine wertschätzende Unternehmenskultur trage entscheidend zum Erfolg bei – das motiviert auch die inzwischen über 680 Angestellten – und zieht darüber hinaus neue Talente an.

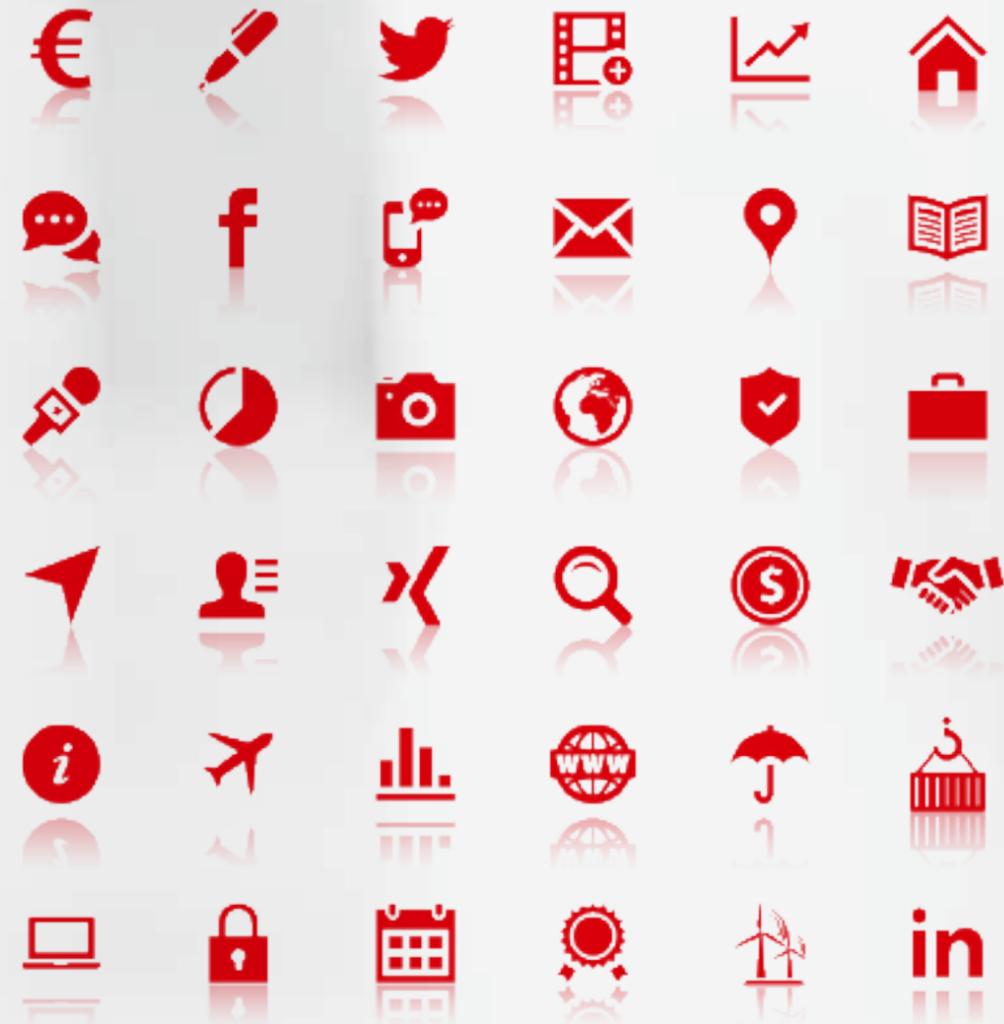
In einer branchenübergreifenden Erhebung hat das Nachrichtenmagazin „Focus“ in Kooperation mit dem Internetportal Statista zum fünften Mal die am stärksten wachsenden Unternehmen in Deutschland ermittelt. PROJECT Investment gehört zu den diesjährigen Preisträgern und darf sich zu den „Wachstumschampions 2020“ zählen. Beide PROJECT Gruppen bieten laufend vielfältige Karrieremöglichkeiten für Immobilienfachleute und Hochschulabsolventen. Und wer möchte nicht gern ein Champion sein?

¹ Bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2019
² Gerken, Lavina; Jahn, Manuel; Müller, Peter: Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2019 des Rates der Immobilienweisen. Im Auftrag von: ZIA. Berlin, 2019
³ IW Köln, Pressemitteilung 22. Juli 2019: „Deutschland muss mehr bauen“

Anzeige



WOFÜR STEHT MEIN GELD?



MANCHMAL GEHT ES AUCH GANZ OHNE WORTE



INTERVIEW

Neue Assetklasse in Vorbereitung

Die HEH Hamburger EmissionsHaus AG (HEH) hat sich in den letzten zehn Jahren als erfolgreicher Anbieter von Regionalflyerfonds etabliert

Die HEH betreibt eine lizenzierte Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft für die Assetklassen Flugzeuge, Immobilien, erneuerbare Energien und Privat Equity. Bisher wurden 22 Flyerfonds platziert. Zur Philosophie der HEH gehören die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie der Weitblick bei der Konzeption. Dies 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 immer rund 50 Prozent des jeweiligen Fondskapitals ausmachte.

Wie hat sich der Flugzeugmarkt in den letzten Jahren entwickelt und warum muss man jetzt umdenken?

GUNNAR DITTMANN: Der Flugzeugmarkt befindet sich aktuell weiterhin im Aufwind. Für das Jahr 2019 werden von der IATA aggregierte Gewinne der Airlines in Höhe von 28 Milliarden US-Dollar prognostiziert. Damit erzielen die Fluggesellschaften weltweit weiterhin hohe Gewinne. Begünstigt wird dies durch eine hohe Auslastung

“

Die Luftfahrtgesellschaften in Europa sollen einen Branchengewinn in Höhe von 8,1 Milliarden US-Dollar erwirtschaften.

”

der Flugzeuge und günstige Leasingraten und Finanzierungskosten. Die Luftfahrtgesellschaften in Europa sollen einen Branchengewinn in Höhe von 8,1 Milliarden US-Dollar erwirtschaften. Dabei wird der Gewinn in Europa im Wesentlichen durch die großen Airlines erzielt. Eine Vielzahl kleinerer Gesellschaften kämpft hingegen mit einem hohen Wettbewerbsdruck, der kaum Ticketpreiserhöhun-

gen zulässt, bei gleichzeitig wieder höheren Treibstoffkosten und einer, im Vergleich zum US-Dollar, abwertenden Einnahmewährung. Dies hat in den vergangenen Jahren vermehrt zu Insolvenzen geführt. Gute Projekte für Flyerfonds sind zurzeit schwer zu finden, da durch die niedrigen Zinsen vermehrt institutionelle Investoren mit geringeren Renditevorstellungen zu unseren Wettbewerbern bei den Flyerfundakquisitionen geworden sind.

Welche Themen sind bei Sachwertanlagen heute noch interessant?

GUNNAR DITTMANN: Immobilieninvestments dominieren den Markt der Sachwertanlagen aktuell sehr deutlich und das, obwohl viele schon von überhitzten Immobilienmärkten sprechen und attraktive Auszahlung bedingt durch steigende Kaufpreise immer schwieriger darzustellen sind. Aber es fehlen interessante Alternativen. Flugzeuginvestments gibt es aktuell nicht und Fonds für erneuerbare Energien sind auch nur wenige am Markt. Dennoch gibt es eine hohe Nachfrage von Anlegern nach attraktiven Sachwertfonds von guten und etablierten Anbietern. Wir entwickeln daher gerade einen Fonds im Logistikbereich.



Mit welchen Konzepten kann man Gewinne für den Anleger generieren?

GUNNAR DITTMANN: In der aktuellen Marktsituation fällt es allen Anbietern schwer, hohe Gewinne für Anleger zu generieren. Gerade weil die Renditeaussichten durch die Niedrigzinspolitik der EZB deutlich geschmälert werden, kommt es umso mehr darauf an, dass die Fonds noch konservativer konzipiert und gemanagt werden.

Anleger schauen noch genauer auf den Werterhalt und auf die Erfahrung und Leistungsbilanz der Anbieter. Auch die Fähigkeit, ein erfolgreiches Krisenmanagement durchführen zu können, gewinnt an Bedeutung. Wir sind lieber mal ein Jahr ohne Fonds am Markt, als etwas anzubieten, von dem wir nicht überzeugt sind.

Was sind Ihre Ziele für 2020?

GUNNAR DITTMANN: Wir wollen mindestens einen Flyerfonds auf den Markt bringen und bereiten gemeinsam mit einem Joint-Venture-Partner im Logistikbereich ein sehr spannendes Projekt vor.



Und warum haben Sie sich für diese Neuausrichtung entschieden und was versprechen Sie sich davon?

GUNNAR DITTMANN: Wir suchen schon lange nach aussichtsreichen Immobilienprojekten und haben Anfang des Jahres den richtigen Partner gefunden. Im nächsten Jahr wollen wir gemeinsam eine Produktserie im Logistiksegment starten und unseren Anlegern wieder attraktive Renditeprojekte anbieten. Auf jeden Fall bleiben wir aber auch dem Flyerfundmarkt treu.

**GUNNAR DITTMANN -
VORSTANDSVORSITZENDER DER HEH AG**

“

Wir sind lieber mal ein Jahr ohne Fonds am Markt, als etwas anzubieten, von dem wir nicht überzeugt sind.

”

DR. PETERS GROUP
**Stabilität und
attraktive Renditen**

Warum Hotelinvestments ein probates Mittel gegen Nullzinsen sind

Seit über drei Jahren steht der Leitzins der Europäischen Zentralbank bei null Prozent. Und eine Veränderung ist nicht in Sicht. Vielmehr droht Bankkunden wohl weiteres Ungemach – in Form von höheren Gebühren und Strafzinsen. Klar ist: Die klassische Geldanlage ist passé. Viele Anleger stellen sich daher zu Recht die Frage: Was mache ich mit meinem Geld?



▲ **DR. ALBERT TILLMANN**
COO der Dr. Peters Group

Eine lohnende Alternative zur klassischen Geldanlage sind Sachwertinvestitionen – beispielsweise in Immobilien. Das Problem: Angesichts des fortwährenden Booms im Immobiliensektor ist der Markt so gut wie leergefegt – vor allem in Top-Städten wie Hamburg und München. Zudem sind die Einkaufspreise zumindest in Teilen sehr hoch.

**PARTNERSUCHE
STATT PERLENTAUCHEREI**

Wer eine rentable Immobilienanlage mit überschaubarem Risiko sucht, muss daher Perlentaucher-Qualitäten haben oder sich einen Partner suchen, der jahrelange Erfahrung in diesem Marktsegment hat. Wie die Dr. Peters Group, die sich seit über 40 Jahren als Investor im Immobilienbereich engagiert. Im Neugeschäft fokussiert sich die Dortmunder Manufaktur für Sachwertinvestitionen verstärkt auf die Nutzungsklasse Hotels. Diese bietet Stabilität und attraktive Renditen, wie ein Blick in die Leistungsbilanz der Hotelfonds von Dr. Peters zeigt. Über 209 Millionen Euro hat die

**ÜBER
209 MILLIONEN
EURO HAT DIE
DR. PETERS GROUP
IN 22 HOTELS
INVESTIERT; DAVON
WURDEN BISLANG
17 VERKAUFT.**

Dr. Peters Group in 22 Hotels investiert; davon wurden bislang 17 verkauft. Im Schnitt haben die Anleger dieser Fonds ihr eingesetztes Kapital mehr als verdoppelt.

Zuletzt konnten sich Anleger der Dr. Peters Group in der Nähe von München an einem modernen Businesshotel der Marke Courtyard by Marriott beteiligen. Weitere Projekte sind bereits geplant. So soll in Kürze ein risikogemischter Hotelfonds aufgelegt werden, der in mehrere Hotels investiert.

**POSITIVE
RAHMENBEDINGUNGEN**

Für Hotelinvestments sprechen vor allem die positiven Rahmenbedingungen, die seit über 25 Jahren für strukturelles Wachstum sorgen. Nicht zuletzt aufgrund seiner zentralen Lage ist Deutschland der größte Messeplatz und wichtigste Veranstaltungsort Europas, was zu einer großen Anzahl an Geschäftsreisenden führt. Zudem profitiert der deutsche Hotelmarkt zunehmend vom Tourismus. Seit neun Jahren in Folge meldet der Hotel- und Gaststättenverband Rekorde bei den Übernachtungszahlen – mit weiter steigender Tendenz.

Dafür sorgen zum Beispiel der zunehmende Trend zu Kurzreisen und Städtetrips sowie die wachsende Mittelschicht aus Asien, die gerne und oft nach Europa reist. Da über die Hälfte aller Hotelübernachtungen in

**DAS COURTYARD
BY MARRIOTT –**
ein Fondshotel der
Dr. Peters Group



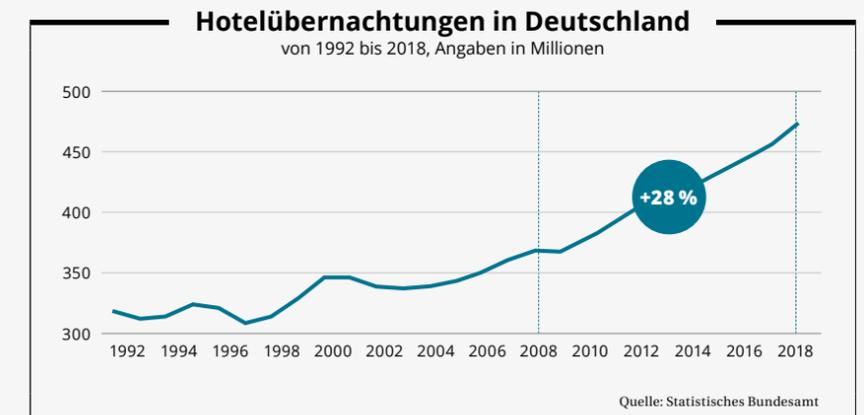
**AUFGRUND
SEINER ZENTRALEN
LAGE IST DEUTSCH-
LAND DER GRÖSSTE
MESSEPLATZ UND
WICHTIGSTE VER-
ANSTALTUNGSORT
EUROPAS ...**



PASSENDES KONZEPT

der EU auf Frankreich, Spanien und Deutschland entfallen, ist davon auszugehen, dass der deutsche Hotelmarkt von dieser Entwicklung überdurchschnittlich profitiert.

Hinzu kommen die in Deutschland gängigen Pachtverträge mit einer Laufzeit von meist 20 Jahren. Gepaart mit der Übernahme wesentlicher Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten durch den Betreiber, halten diese den Verwaltungsaufwand für Anleger selbst bei großen Investitionssummen gering.



hat andere Bedürfnisse und Wünsche als beispielsweise ein Städte- oder Langzeittourist.

FAZIT

Wer erfolgreich in ein Hotel investieren möchte, sollte deshalb auf einen Sachwertspezialisten setzen, der die Branche und deren Besonderheiten kennt und daher mit den Akteuren im Hotelmarkt auf Augenhöhe verhandeln kann. Anleger, die sich bei einem Hotelinvestment für eine solche Partnerschaft entscheiden, dürften sich auch in den kommenden Jahren an stabilen Cashflows und attraktiven Renditen erfreuen.

Anzeige

CAPRENDIS

Die Kehrtwende in der Nahversorgung

Der Trend zu Innenstadtlagen in der Nahversorgung setzt sich laut Expertenmeinung unvermindert fort. Fachmarktzentren, die bisher hauptsächlich in den Außenbezirken deutscher Städte angesiedelt waren, kehren mehr und mehr wieder in die Innenstädte zurück

VERLASSENE INNENSTÄDTE

Fast alle deutschen Klein- oder Mittelzentren kennen die Situation: Lebensmittel und die weitere Grundversorgung des täglichen Bedarfs, also die sogenannte Nahversorgung, findet man am ehesten am Stadtrand, auf der „grünen Wiese“ eben. Besonders ostdeutsche Städte können davon ein Lied singen, wie nach der Wende in den neunziger Jahren die Fachmarktzentren dort aus dem Boden schossen und als Folge davon viele Innenstädte mit ihrem Warenangebot langsam verödeten. Und damit nicht genug. Auch die wachsende Konkurrenz durch den Online-Handel trug nicht gerade zur Belebung der Innenstädte bei.

SINNESWANDEL BEI STADTPLANERN

Inzwischen geht die Entwicklung seit einigen Jahren jedoch wieder in die andere Richtung. Zum einen unternehmen die Kommunen von ihrer Seite aus große Anstrengungen, um Nahversorgung – und damit Kundenfrequenz – wieder in die Innenstädte zu bringen. Zum anderen ist diese Entwicklung aber auch ein langfristiger Trend, der unterschiedliche Gründe hat. Baulücken werden wieder aufgefüllt, Wohnraum wird in den Innenstädten geschaffen. Die Menschen ziehen wieder vermehrt zurück in die Zentren und damit ist das Einkaufen dort auch wieder mehr gefragt.

In einer Gesellschaft, in der die Menschen immer älter werden, sind daher kurze Wege und Convenience die



HYBRID-MODELLE MIT EINKÜNFTEIN AUS EINZELHANDEL, WOHNEN UND PARKEN – EINE IDEALE SYMBIOSE MIT HOCHINTERESSANTEN ERTRAGSCHANCEN!

ACHIM BAUER
Geschäftsführer CAPRENDIS GmbH



Erfolgsfaktoren der Zukunft. Nicht mehr mit dem Auto hinaus aus der Stadt, sondern möglichst um die Ecke ins nächste Fachmarktzentrum. Dort wo Menschen ihren Einkauf so leicht wie möglich in ihren Tagesablauf integrieren können, werden sie auch Stammkunden bleiben. Neben der zentralen Lage mit schneller und guter Verkehrsanbindung gehören dazu ein anspruchsvolles Warenangebot, gute Serviceleistungen und leicht zugängliche Parkmöglichkeiten – am besten direkt auf dem Grundstück.

LEBENSMITTELBRANCHE TROTZT DEM ONLINE-HANDEL

Neben der demografischen Entwicklung gibt es aber noch einen weiteren Grund für den Siegeszug der Nahversorgungsmärkte. Dieser Bereich des Einzelhandels ist weitgehend unemp-

findlich gegen die Konkurrenz aus dem Internet. Die Verbraucher suchen bei Artikeln des täglichen Bedarfs nach wie vor das Einkaufserlebnis, wollen die Ware in Augenschein nehmen und selbst aussuchen. Einige Versuche der Konzerne, Lebensmittel online zu vertreiben, wurden inzwischen mangels Nachfrage eingestellt. So hat Lidl den Vertrieb seiner Kochboxen unter dem Namen „Kochzauber“ wieder vom Markt genommen.

Hier spielt das steigende Umweltbewusstsein der Verbraucher mit Sicherheit auch eine Rolle. Der Online-Versand von Lebensmitteln ist nicht nur teuer, sondern wegen des immensen Verpackungsaufwands auch schädlich für die Umwelt. Hinzu kommt die Frage nach der Frische und Hygiene der Lebensmittel. Nahversorgung im stationären Einzelhandel bleibt also nach wie vor eine Erfolgsgeschichte.

STEIGENDE UMSÄTZE IM LEBENSMITTELEINZELHANDEL

Der Anteil der Nahversorgung an den Gesamtumsätzen im Einzelhandel steigt seit Jahren kontinuierlich und wird nach Ansicht der Marktforschung weiter wachsen. Für sachwertorientierte Anleger bieten sich hier gute Ertragschancen für die kommenden Jahre.

IMMOBILIENINVESTMENTS MIT WERTSTEIGERUNGSPOTENTIAL

Vorausgesetzt, man investiert in Objekte mit den richtigen Erfolgsfaktoren: ein auf das Einzugsgebiet zugeschnittenes, attraktives Warenangebot, leicht und schnell erreichbar mit KFZ oder öffentlichem Nahverkehr. Bequemes Parken, am besten direkt auf dem Grundstück. Und bei Innenstadtlagen kommt noch eine weitere Nutzung

dazu: Während die attraktiven Erdgeschossflächen an den Einzelhandel vermietet werden, können die oberen Etagen als Wohnungen genutzt werden. Einkaufen, Wohnen und Parken – eine ideale Kombination! Diese sogenannten Hybrid-Modelle (Mixed-use) haben Erträge aus mehreren Bereichen, die voneinander profitieren und bieten hochinteressante Ertragschancen. Auf diese Investmentklasse hat sich CAPRENDIS fokussiert.

EXPERTISE IST WICHTIG

CAPRENDIS ist ein Immobilienspezialist mit langjährigem Know-how und einer hohen Expertise im Bereich innerstädtischer Fachmarktzentren. Über regulierte AIFs bietet CAPRENDIS privaten und gewerblichen Anlegern Investments in die Anlagertrends der Zukunft, die sonst nur professionellen Investoren offenstehen.



Anzeige



DER Zukunftstrend bei Immobilien-Investments!

Nahversorgungszentren mit kombinierter Nutzung sind in Zeiten des demografischen Wandels der Zukunftstrend. Setzen auch Sie auf ein Investment, das bei Ihren Kunden gut ankommt.

Melden Sie sich zum kostenlosen Webinar an.

In 15 Minuten erfahren Sie mehr über dieses Immobilien-Investment mit attraktiver Rendite und stabiler Wertentwicklung.



Scan mich zur Webinar-Anmeldung

IMMAC

Marktführer für Sachwertbeteiligungen an Betreiberimmobilien

Seit 1997 ist IMMAC spezialisiert auf Betreiberimmobilien. Mit Investitionen in Sozialimmobilien wie Hotels, Pflegeheime und Kliniken wurde eine Marktnische belegt, die lange von anderen Investoren unbeachtet war

Mit mittlerweile über 140 Immobilien und nahezu 100 Fonds hat sich IMMAC zum marktführenden Spezialisten in Deutschland entwickelt.

STEIGERUNG DER ÜBERNACHTUNGSZAHLEN IN DEUTSCHEN HOTELS

Seit rund zehn Jahren steigen die Übernachtungszahlen permanent. Das liegt ebenso an der Zunahme der Urlaubsreisen der Deutschen im eigenen Land, andererseits an einer höheren Frequenz ausländischer Touristen. Außerdem bleiben die Buchungen von Geschäftsreisenden, Konferenzen und Tagungen auf konstant hohem Niveau.



▲ DFV HOTELINVEST 6

**INTERESSIERTE VER-
TRIEBSPARTNER SIND HERZ-
LICH WILLKOMMEN UND
WENDEN SICH BITTE AN:**

IMMAC Immobilienfonds GmbH
Große Theaterstraße 31-35
20354 Hamburg
Telefon 040 34 99 40-0
vertrieb@immac.de

AUF DIE KATEGORIE KOMMT ES AN

Hotels der Fünf-Sterne-Kategorie sind in erster Linie Prestigeobjekte, die aber in der Regel keine nennenswerten Gewinne erwirtschaften. Hotels mit einer Vier-Sterne-Klassifizierung hingegen entsprechen den Compliance-Richtlinien der meisten Unternehmen und erfreuen sich großer Nachfrage, weil sie vergleichsweise günstige Raten und gleichzeitig einen hohen Komfort bieten.

DFV HOTELINVEST 6: MONATLICHE AUSSCHÜTTUNG, 5 PROZENT P.A., PLUS WERT- STEIGERUNG

Das aktuelle Beteiligungsangebot ist ein risikogemischter Publikums-AIF.

Er investiert in drei Vier-Sterne-Hotels in drei Bundesländern und deckt alle Schwerpunkte der Touristik ab. Ein Wellnesshotel mit einem im weiten Umfeld einzigartigen Spa-Bereich mit Schwimmbad, Saunalandschaft und Massageabteilung auf 1.600 Quadratmetern spricht Privatreisende an. Die beiden anderen Objekte sind Businesshotels mit hoher Messeauslastung und gut nachgefragten Konferenzbereichen. Für die Verpflichtungen der drei Betriebe gibt es eine durch Bankbürgschaft unterlegte Patronatsklärung der Muttergesellschaft, die insgesamt 60 Hotels betreibt. Die Pachtverträge sind für 20 Jahre unkündbar, so dass es während der geplanten Fondslaufzeit von 15 Jahren kein Nachvermietungsrisiko gibt.

Trotz konservativer Annahmen verspricht die Prognoserechnung dem Anleger über die Ausschüttungen hinaus einen Wertzuwachs des Anlagekapitals zum Ende der Laufzeit. Von allen Rating-Agenturen, die den Fonds analysiert haben, liegen hervorragende Ratings beziehungsweise Bewertungen vor.

Anleger erzielen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung und können sich bereits ab einem Betrag von 10.000 Euro zzgl. Agio beteiligen.

Weitere Informationen unter www.dfv-invest.com/dfv6

Anzeige

5% p.a.

- monatliche Ausschüttung
- 3 Hotels/3 Bundesländer
- konservative Konzeption

DFV Hotelinvest 6

Risikogemischter AIF vom Spezialisten.
Beteiligungen ab 10.000 Euro zzgl. Agio.

Weitere Informationen unter:
www.dfv-invest.com/dfv6



Ansprechpartner
IMMAC Immobilienfonds GmbH
Thomas F. Roth
Florian M. Bormann

DFV
Deutsche Fondsvermögen GmbH
Große Theaterstraße 31-35
20354 Hamburg
Tel. +49 40.34 99 40-0
info@dfv-invest.com

www.dfv-invest.com

Diese Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden.

HABONA INVEST

Nahversorgungsimmobilien: Gegessen wird immer – und immer besser

**Innovationsstärke, überdurchschnittliche Wachstumsraten, exzellente Zukunftsaussichten:
Der deutsche Lebensmitteleinzelhandel bietet Anlegern hervorragende Einstiegsmöglichkeiten**



▲ **JOHANNES PALLA**
Geschäftsführender Gesellschafter Habona Invest

über 500 Millionen Euro erfolgreich in Nahversorgungsimmobilien investiert. Über 80 Millionen Euro mit Renditen von zum Teil über neun Prozent p. a. sind an den Anleger bereits wieder zurückgeflossen. Johannes Palla, geschäftsführender Gesellschafter der Habona Fonds stehen immer Objekte, die Grundbedürfnisse der Menschen erfüllen und damit unabhängiger von Immobilienzyklen sind. Ob Kindergärten oder Lebensmittelmärkte, die Fondsobjekte sind langfristig mit einer Mietvertragsdauer von zehn bis hin zu 25 Jahren an Ankermieter mit erstklassiger Bonität vermietet.“

INVESTMENT IN EIN NOCH NICHT ÜBERKAUFTES WACHSTUMSFELD



Bild: Habona Invest

Ob Lebensmittel, Drogeriewaren oder Gastronomie – der Handel mit Gütern des täglichen Bedarfs überrascht mit hohen Wachstumsraten, erfolgreichen Produktinnovationen und neuen Ladenkonzepten. Allein in den letzten zehn Jahren haben Supermarkt & Co. durch Ausbau und Modernisierung ihrer Ladennetze und Sortimente ihre Umsätze um fast 40 Milliarden Euro steigern können. Ein gewaltiges Wachstumsfeld auch für die Immobilienwirtschaft – und damit auch für den Anleger, der über die Zeichnung von Immobilienfonds mit dem Investmentfokus Nahversorgung an dieser Entwicklung teilhaben kann.

MIT IMMOBILIENFONDS VOM WACHSTUM DES LEBENSMITTEL-MARKTES PROFITIEREN

Der Fondsiniciator und Assetmanager Habona Invest hat für seine Anleger in seinem zehnjährigen Bestehen bereits

Während die Wohn- und Büromärkte in den Ballungsräumen durch die hohe Nachfrage in- und ausländischer institutioneller Investoren gekennzeichnet sind, liegen Nahversorgungsimmobilien etwas außerhalb des Blickfelds dieser klassischen Großinvestoren. Zum einen beschränkt die Kleinteiligkeit der Objekte das Interesse großer Investoren. Zum anderen bedarf es eines spezialisierten Transaktions- und Assetmanagements, um Zugang zu einem Markt herzustellen, der sich aufgrund seiner Regionalität über das ganze Land verteilt. Mit rund 28.000 investmentfähigen Standorten gibt es eine ausreichende Zahl an potenziellen Anlageobjekten, was Preisübertreibungen auf natürliche Weise entgegenwirkt.

PROFITIEREN VON WACHSEN- DER NUTZERNACHFRAGE

Neben den immobilienwirtschaftlichen Vorteilen sind es die nachfrageseitigen Treiber, die den Nahversorgungssektor besonders positiv anstoßen. Insbesondere die großen Megatrends Digitalisierung und demografischer Wandel führen zu einer wachsenden Kundennachfrage nach qualitativ guter Nahversorgung, während sich gleichzeitig andere Segmente des Immobilienmarktes wegen wandelndem Nutzerverhalten neuen Wettbewerbern gegenüber sehen: klassisches Büro versus Co-Working-Space oder klassisches Hotel versus Airbnb oder Shoppingcenter versus Onlinehandel.

1 Gegessen wird immer – und immer besser

Der demografische Wandel macht die Gesellschaft älter und die Menschen anspruchsvoller. Für gesunde, frische und bequeme Lebensmittel wird immer mehr Geld ausgegeben. Und der über das Smartphone immer besser informierte Verbraucher bevorzugt Einkaufsorte, die über den Bedarf hinaus auch ein gutes Gefühl geben: Heimat, Ökologie, Bequemlichkeit oder auch ein moralischer Beitrag. Die moderne Nahversorgungsimmoblie bietet beides.

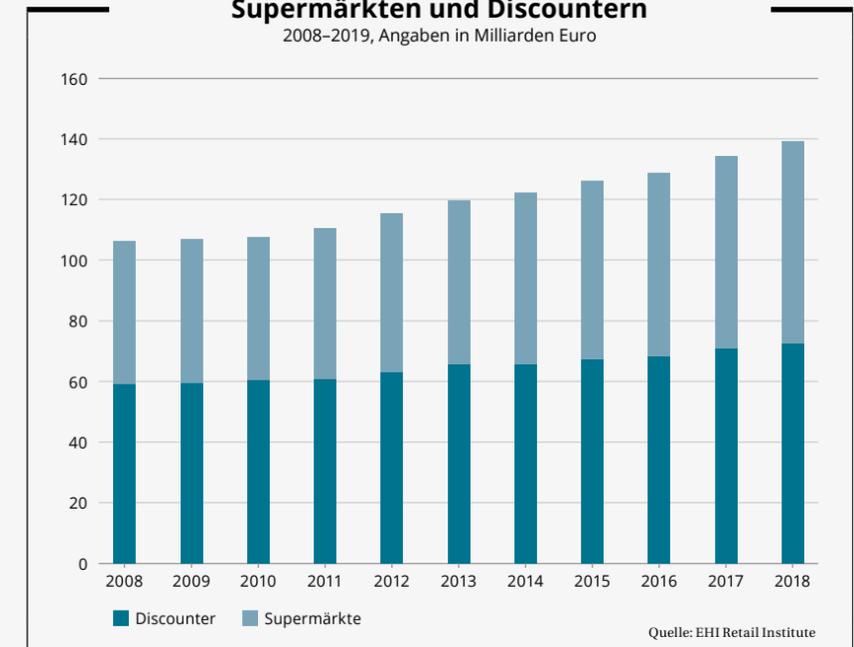
2 Nähe zählt – weil der Einkauf schnell und bequem sein soll

Rund 80 Prozent der Menschen leiden unter Zeitstress. Deshalb meiden sie weite Wege zum Einkaufen. Immobilien, die nah dran sind oder auf dem Weg liegen, setzen sich im Standortwettbewerb durch. Die Nahversorgungsimmoblie trägt ihre Qualität im Namen.

Anzeige

Umsatzentwicklung bei Lebensmittelmärkten, Supermärkten und Discountern

2008–2019, Angaben in Milliarden Euro



3 Mehr Qualität führt zu höherer Immobilienqualität

Die Nachfrage nach qualitativ volleren und teureren Produkten erhöht die Profitabilität im Lebensmitteleinzelhandel, die in eine bessere Bau- und Ausstattungsqualität und größere Langlebigkeit der Immobilie investiert wird. Millionenschwere Eigeninvestitionen der Mieter bis hin zu Green Building Standards kennzeichnen die neue Nahversorgungsimmoblie, die mit dem Kühlhallenflair vergangener Zeiten nichts mehr zu tun hat.

OFFEN ODER GESCHLOSSEN: DAS AKTUELLE FONDSANGEBOT DER HABONA INVEST

Online-Resilienz, bonitätsstarke Mieter, langfristige Mietverträge, attraktive Mietrenditen, Wertstabilität: Mit einem spezialisierten Assetmanagement-Ansatz gelingt es mit Nahversorgungsimmobliien auch dauerhaft überdurchschnittliche Renditen bei überschaubarem Risiko

zu erzielen. Habona Invest bietet dem Anleger die Möglichkeit, in einen geschlossenen oder in einen offenen Nahversorgungsfonds zu investieren. Nachdem der mit über 100 Millionen Euro Eigenkapital bisher größte geschlossene Habona Fonds 06 vorzeitig voll platziert werden konnte, soll schon in Kürze ein Nachfolgeprodukt zur Verfügung stehen. Parallel dazu hat Habona mit dem Habona Nahversorgungsfonds Deutschland die Produktpalette um einen offenen Immobilien-Publikumsfonds nach KAGB erweitert. Bis 2024 soll der Fonds 500 Millionen Euro schwer sein.

KONTAKT

Habona Invest GmbH
Baseler Straße 10
60329 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 4500158 0
info@habona.de
www.habona.de

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

PI FONDSMANAGEMENT GMBH & CO. KG

Ein MUSS für jeden Anleger – PI Pro-Investor Immobilienfonds 4

Immobilieninvestitionen, insbesondere solche in Wohnimmobilien, gelten unbestritten als fester Bestandteil von jedem diversifizierten Portfolio – besonders in Zeiten niedrigster Zinserträge

Unsere Investorengemeinschaft investiert als vollreguliertes Investmentvermögen in bestehende Wohnimmobilien an aussichtsreichen Städten deutscher Metropolregionen, die auch oft als Ober- und Mittelzentren bezeichnet werden. Ihr Vorteil: Sie können sich individuell nach Ihrem optimierten Diversifizierungsanteil bereits ab 10.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio in Schritten von 1.000 Euro am erwarteten Anlageerfolg von durchschnittlich sieben Prozent p. a. beteiligen.

DIE STRATEGIE IST DABEI SO EINFACH WIE BESTECHEND

Aus einzelnen Bestandsobjekten mit Einzeltransaktionsvolumen von einer Million Euro bis zehn Millionen Euro wird über die kurze, prognostizierte Laufzeit von rund sieben Jahren ein später für professionelle Investoren

attraktives Portfolio entwickelt. Dabei rechnen wir damit, dass die Objekte wegen der notwendigen Arbeiten bei einem angestrebten Kaufpreis von rund 14-fach der IST Miete günstig eingekauft werden, die Wertsteigerungspotentiale (wir gehen in dem Fall rechnerisch von rund zehn Prozent der IST Miete aus), die aus zum Beispiel Leerstand und/oder Instandhaltungsstau gegeben sein können, gehoben werden und am Ende in einem professionalisierten Verkaufsprozess konsequent an Kaufinteressenten abgegeben werden. Das auf die Umsetzung spezialisierte Management der PI Pro-Investor Gruppe greift unter der Leitung von Claus Burghardt, Jürgen Wienold und Klaus Wolfermann in Summe auf fast 100 Mannjahre Erfahrung in der Umsetzung der Strategie zurück und sorgt jeweils am Standort der Objekte für die konsequente und zielorientierte Umsetzung mit den jeweils geeigneten

Dienstleistern. Der Diplom-Ingenieur und Architekt der PI Pro-Investor Gruppe steht dabei dem technischen Team vor und sichert mit seinem Know-how und seiner Erfahrung, dass in der obligatorischen Detailprüfung (Due Diligence) die „richtigen“ Objekte mit den richtigen Budgets erworben werden.

BESONDERE ZEITEN ERMÖGLICHEN BESONDERE ERTRÄGE

Wie erfolgreich die Umsetzung der bewährten PI Pro-Investor Wohnimmobilienstrategie für die Anleger der Investorengemeinschaft sein kann, belegen eindrucksvoll die Ergebnisse, die in den Vorgängerfonds PI Pro-Investor Immobilienfonds 1 und PI Pro-Investor Immobilienfonds 2 durch den Verkauf aller bisher erworbenen Objekte in 2014, 2016 und 2017 für die Anleger entstanden sind – nach

Abzug aller Kosten der Investition und Bewirtschaftung freuen diese sich in Summe über Durchschnittserträge zwischen 14,6 Prozent und 26,3 Prozent p. a. vor Steuern über die Rückzahlung von Kapital und Agio hinaus!

Natürlich ist das Finden geeigneter Objekte in diesem zwischenzeitlich noch stärker nachgefragten Immobilienmarkt nicht einfacher geworden. Nicht zuletzt deswegen spricht aus unserer Sicht alles dafür, über die besonders anlegerorientierte und transparente Investorengemeinschaft in Wohnimmobilien zu investieren und so das professionelle Netzwerk des Managements für den Ankauf, die Bewirtschaftung und den späteren Verkauf zu nutzen.

ANKAUFSAKTIVITÄTEN

Die Ankaufsaktivitäten laufen parallel zur Platzierung des aktuellen Fonds auch für den Vorgängerfonds PI Pro-Investor Immobilienfonds 3 GmbH & Co. geschlossene Investment-KG. Dort konnten bereits Objekte für fast 50 Millionen Euro an aussichtsreichen Standorten zu den geplanten Konditionen, und zum Teil sogar etwas besser, erworben werden. Damit ist die Verfügbarkeit attraktiver Investments auch in der heutigen Zeit belegt.

Die erste Objektakquisition im PI Pro-Investor Immobilienfonds 4 GmbH & Co. geschlossene Investment-KG mit rund 6,5 Millionen Euro Investitionsvolumen ist ebenfalls erfolgt.

Überzeugen Sie sich selbst! Fordern Sie die aktuellen Unterlagen an.

INVESTITIONSBEGINN IST ERFOLGT - Fordern Sie Informationen an!

PI Pro-Investor Immobilienfonds 4
GmbH & Co. geschlossene Investment-KG



Anzeige

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

- » Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2026)
- » Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- » 7,0 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 4 % - 6,5 % p.a.

Sprechen Sie uns an! Tel.: 0911 91 99 60 | www.pi-gruppe.de

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in jeweils aktueller Fassung kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.

PHOTOVOLTAIK
Renditestark in eine saubere Zukunft investieren

Globalisierung, Mobilität und technische Entwicklungen steigern den weltweiten Energiebedarf. Die Folgen des Klimawandels führen uns vor Augen, wie dringend Lösungen benötigt werden



▲ **SOLARPARK ONO** – 8,6 Hektar – 2,2 MWp – jährliche CO₂-Einsparung von 1.370 Tonnen



▲ **THORSTEN EITLE** – Inhaber und Leitung Vertrieb, www.hep.global

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

2050 gemeinsam knapp die Hälfte des weltweiten Energiebedarfs abdecken. 2018 lag der weltweite Zubau von Windenergie bei 50 Gigawatt, die Solarenergie überschritt die 100-Gigawatt-Marke (Zum Vergleich: Ein einzelner Block eines Kernkraftwerks hat eine ungefähre installierte Leistung von einem Gigawatt).

UNTERNEHMERISCHE BETEILIGUNG – RENDITESTARK, SICHER, UMWELTFREUNDLICH

Ein Anleger eines alternativen Investmentfonds (AIF) im Bereich erneuerbarer Energien macht sich zum Miteigentümer an einem ökologisch sinnvollen und zugleich rentablen Sachwert.

Mit einer Investition in einen Solarfonds nimmt der Anleger positiven Einfluss auf den Anteil von Solarenergie am Strommix des jeweiligen Ziellandes und leistet so einen aktiven Beitrag zur Reduktion der CO₂-Emissionen. Investitionen in ethisch und ökologisch sinnvolle Technologien stehen dabei den konventionellen Anlagemöglichkeiten in Sachen Rendite nicht nach. Der verantwortungsvolle Umgang mit natürlichen Ressourcen und mit Geld liegt nah beieinander. Eine nachhaltige Unternehmenskultur schlägt sich auch positiv in der Wirtschaftlichkeit nieder.

Anlegerschutz und Transparenz werden dadurch gewährleistet, dass AIFs

der Prüfung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unterliegen und die Richtlinien des Kapitalanlagegesetzbuchs erfüllen. Außerdem investieren Anleger hier in eine Kapitalanlage, mit der sie sich zum Miteigentümer am Solarpark machen und Zugriff auf den Sachwert haben, sollten Risiken schlagend werden.

GANZHEITLICHER ANSATZ, LANGJÄHRIGER ERFOLG

hep spezialisiert sich seit 2008 auf Entwicklung, Bau und langfristigen Betrieb von Solarparks und eröffnet Anlegern mit verschiedenen Investitionsmodellen den globalen Solarmarkt. Publikums-AIFs, wie der aktuelle „HEP – Solar Portfolio 1 GmbH & Co. geschlossene Investment KG“, die langfristig in Bestandsparks investieren, generieren attraktive Renditen und gut planbare Cashflows durch ausgereifte Technik und langfristige Stromabnahmeverträge.

Die prognostizierten Ausschüttungen liegen über dem aktuellen Zinsniveau. Zusätzlich ermöglicht hep die Beteiligung am Unternehmenserfolg über die jährlichen Ausschüttungen hinaus.



FÜNF GUTE GRÜNDE FÜR EIN SOLARPARK-INVESTMENT

- Sonne als unerschöpfliche, emissionsfreie Energieressource
- Aktiver Beitrag zur CO₂-Reduktion
- Attraktive Renditen
- Etablierte, ausgereifte und kostengünstige Technologie
- Investition in politisch und wirtschaftlich sichere Zielländer

NACHHALTIG. SICHER. ATTRAKTIV

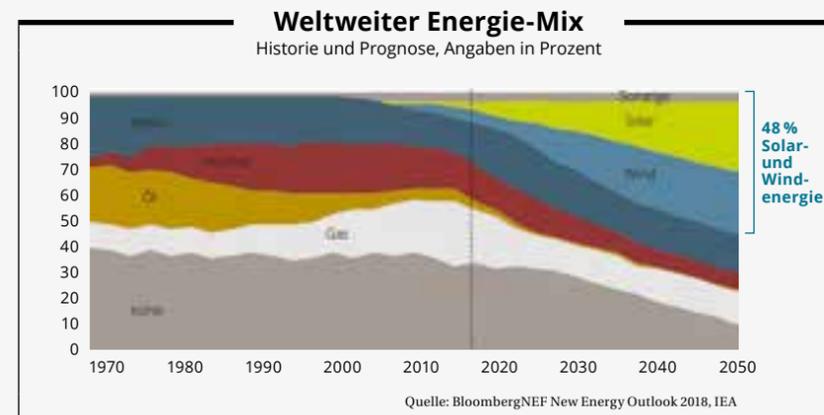
Eine Möglichkeit ist die Wende weg von fossilen hin zu erneuerbaren Energien. Weltweit bedarf es dazu hoher Investitionssummen. Die Thematik profitiert von dem Wunsch vieler Anleger, umweltfreundlich und nachhaltig zu investieren.

Auf der Suche nach einer lohnenden Sachwert-Beteiligung fernab volatiler Märkte empfiehlt sich die Photovoltaik aus mehreren Gründen. Kosteneffizienz, CO₂-Einsparung und gute Zukunftsprognosen sorgen dafür, dass sich Anleger nicht zwischen Nachhaltigkeit und Rendite entscheiden müssen.

GLOBALER WACHSTUMSMARKT PHOTOVOLTAIK

Die Ressource Sonne ist unerschöpflich und die Technologie Photovoltaik wurde in den letzten Jahren durch technischen Fortschritt zunehmend wettbewerbsfähiger. In Deutschland ist sie bereits jetzt die günstigste Energiequelle, weltweit sind die Kosten bis heute um 85 Prozent gesunken.

Analysten gehen davon aus, dass in zehn Jahren die Kosten von Solarstrom weltweit die von Kohlestrom unterbieten werden. Solar- und Windenergie sollen demnach bis zum Jahr





ZBI ZENTRAL BODEN IMMOBILIEN GRUPPE
ZBI WohnWert – Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI-Vorstand Thomas Wirtz zur Vorstellung und Investmentstrategie des geschlossenen Publikumsfonds ZBI WohnWert für private Anleger

Warum sollte in geschlossene Immobilienfonds investiert werden?

THOMAS WIRTZ: Im aktuellen Niedrigzinsumfeld suchen Anleger nach verlässlichen Investitionsmöglichkeiten mit langfristig attraktiven Renditeaussichten. Zu diesen gehört nach Einschätzung der ZBI Gruppe als klassische Sachwertanlage die wertbeständige Wohnimmobilie. Als Spezialist für deutsche Wohnimmobilien möchten wir mit den geschlossenen Publikumsfonds nachhaltig zum Anlageerfolg unserer privaten Investoren beitragen. Unsere geschlossenen Publikumsfonds investieren entweder direkt oder über die Beteiligung an Immobilien-Gesellschaften in Wohnimmobilien mit einer begrenzten Beimischung von Gewerbeimmobilien. Der Investitionsschwerpunkt der ZBI Gruppe liegt hierbei auf Metropolregionen und Standorten mit stabilen

sowie positiven soziodemographischen Entwicklungen im gesamten Bundesgebiet. Durch eine breite regionale Streuung der zu erwerbenden Anlageobjekte sollen bestehende Ausfallrisiken verringert und damit die Sicherheit und Ertragschancen erhöht werden.

Warum sollte der ZBI WohnWert gezeichnet werden?

THOMAS WIRTZ: Der ZBI WohnWert macht einen Einstieg in die Assetklasse Wohnimmobilien bereits ab 5.000 Euro möglich. Die Besonderheit des ZBI WohnWerts liegt darin, dass das vom Fonds erworbene Gesamtportfolio erst mit Laufzeitende veräußert werden soll. Im ZBI WohnWert wurde eine vermögensverwaltende Konzeption gewählt. Somit erzielt der Anleger Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Der Konzeptions-

ansatz führt dazu, dass die Immobilien plangemäß länger als zehn Jahre gehalten werden und ein möglicher, aus dem Verkauf der Immobilien erzielter Veräußerungsgewinn nach heutigem Stand nicht der Einkommensteuer unterliegt.

Was beinhaltet die Investmentstrategie des ZBI WohnWerts?

THOMAS WIRTZ: Neben den Fonds der ZBI Professional Linie bieten wir mit dem ZBI WohnWert einen langfristig ausgelegten vermögensverwaltenden Fonds an. Die Anleger beteiligen sich an einem auf nachhaltige Mieterzielung ausgerichteten Immobilienportfolio mit überwiegend wohnwirtschaftlicher Nutzung. Entsprechend der Investitionsstrategie hält der Fonds ausschließlich Beteiligungen an Bestandsgesellschaften. Die Bewirtschaftung und sukzessive Weiterentwicklung der Objekte über die Fondslaufzeit erfolgt nach dem „Alles aus einer Hand-Prinzip“ über eigene Mitarbeiter der ZBI.

Welche sind die derzeitigen Investitionsstandorte? Sind weitere Einkäufe in Aussicht?

THOMAS WIRTZ: Der ZBI WohnWert befindet sich in der Platzierungsbeziehungsweise Investitionsphase. Die Fondsgesellschaft wurde im November 2016 gegründet und hat bis zum 31. Oktober 2019 ein Eigenkapital von ca. 12,1 Millionen Euro inklusive Ausgabeaufschlag eingeworben. Erste Objekte in Berlin, Nürnberg, Witten und Weimar mit einem Kaufpreisvolumen von rund acht Millionen Euro wurden bereits erworben. Zum Stand 1. Oktober 2019 umfasst das Portfolio 78 Wohneinheiten und vier Gewerbeeinheiten mit einer Gesamtfläche von 5.327 Quadratmetern. Neben den genannten Investitionsstandorten befinden sich derzeit weitere Objekte in der Ankaufsprüfung. Dazu zählen beispielsweise Immobilien in Braunschweig, Chemnitz und Neumünster. Neben der Mikro- und Makrolage wer-

den hier der technische Zustand sowie Mietsteigerungspotenziale analysiert.

Was unterscheidet die ZBI Gruppe von anderen Fondsanbietern?

THOMAS WIRTZ: Unser Fondsmanagement besitzt auch marktphasenübergreifend eine nachhaltig erfolgreiche Leistungsbilanz. Dies beweisen rund 225.000 Anleger (davon ca. 15.000 im geschlossenen Fondsbereich) in bisher 19 aufgelegten Investmentfonds mit einem anvertrautem Eigenkapital in Höhe von rund 4,7 Milliarden Euro. Wir freuen uns im Besonderen über die hohe Quote an Wiederanlegern in den verschiedenen Fondsprodukten. In unserem Performance-Bericht 2018 werden die Ergebnisse unserer geschlossenen Produkte transparent ausgewiesen. www.zbi-ag.de

ZBI WOHNWERT IM ÜBERBLICK

Produktgattung: geschlossener Immobilienfonds/Publikums AIF

Mindestbeteiligung: ab 5.000 Euro zzgl. 3 % Ausgabeaufschlag (Agió)

Geplante Fondslaufzeit: mind. 15 Jahre

Zeichnungsphase: bis 31.12.2019

Einkunftsart aus Vermietung und Verpachtung: vermögensverwaltend

Laufende Auszahlung (Prognose): 3 % p. a. (bis 31.12.2020), sukzessive ansteigend bis auf 5 % p. a. (ab 1.1.2027)

Prognostizierter Ø Ertrag vor Steuern: 5,3 % p. a.

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI WohnWert

Investieren Sie in die Vermögensklasse Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

- **Wohnimmobilienfonds** mit Fokus auf deutsche Metropolregionen
- **Einstieg bereits ab 5.000 Euro** zuzüglich 3,00 % Ausgabeaufschlag

- **15 Jahre geplante Fondslaufzeit** nach Beendigung der Zeichnungsphase
- **Prognostizierte Auszahlungen bis 5 % p. a.** bei Auszahlungen von 3 % p. a. auf 5 % p. a. ansteigend

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung, die keine Anlagevermittlung oder Anlageberatung für eine Beteiligung am genannten ZBI WohnWert darstellt. Eine ausführliche Darstellung der Fondsgesellschaft einschließlich damit verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem veröffentlichten Verkaufsprospekt, etwaigen Nachträgen dazu sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache über die Kapitalverwaltungsgesellschaft der Fondsgesellschaft im Internet unter www.zbi-kvg.de abgerufen oder über die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert werden.

Anzeige

ÖKORENTA Die Welt verbessern, das Klima retten und saubere Renditen erwirtschaften

Großes Kino inklusive

Mit erneuerbaren Energien lassen sich viele Ziele verfolgen, besonders auch für Kapitalanleger. Kaum eine Branche hat in den vergangenen 20 Jahren ein derart rasantes Tempo vorgelegt wie die Wind- und Solarenergie. Aus dem einstigen Nischen-Thema ist eine weltweite Großindustrie mit enormen Wachstumsraten und großer Relevanz für das Klima geworden. Für Anleger hält die Branche attraktive Renditen aus der grünen Stromerzeugung bereit und ermöglicht es, mit dem eigenen Kapital aktiv etwas für den Klimaschutz zu tun.

KEIN TAG OHNE

Es wird viel geredet in den Medien. Kein Tag vergeht, an dem das Weltklima nicht heiß diskutiert wird und für Schlagzeilen sorgt. Abgestumpft sind wir dadurch nicht, denn tatsäch-

lich wird der Klimawandel für jeden von uns spürbar. Extrem heiße Sommer, Stürme und Starkregen sind nur die Spitze der Entwicklung. Instrumente, die den Klimawandel aufhalten können, werden immer bedeutender: Energiesparprogramme, E-Mobilität, erneuerbare Energien. In der Tat belegen viele Studien, dass Wind- und Solarenergie zu den wirksamsten Mitteln gehören, um den klimaschädlichen Ausstoß von CO₂ einzudämmen. Atomkraftwerke könnten dies auch leisten, allerdings zu einem Preis, den keine Generation der nächsten zumuten darf.

SÄULE DER ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

Stromerzeugung ist ein fundamentaler Wirtschaftszweig, denn Strom bedeutet Wachstum, Komfort und Qualität in fast allen Lebensbereichen. Ohne ihn stünde die moderne Welt still. Da eine sichere und saubere Versorgung in der Zukunft nur mit Strom aus regenerativen Quellen erfolgen kann, sind regenerative Energien auf der Überholspur. Bezogen auf die installierte Gesamtleistung stellen sie im Stromsektor inzwischen ein Drittel der weltweiten Kapazitäten. In Deutschland tragen die erneuerbaren Energien mit 37,8 Prozent zum Stromsektor bei. Dies allein hat im Jahr 2018 der Umwelt rund 184 Millionen Tonnen Kohlendioxid-Äquivalente erspart. Die Entwicklung seit 2010 zeigt, dass sich der erfolgreiche Ausbau der erneuerbaren Energien besonders im Stromsektor



▲ **JÖRG BUSBOOM**
Geschäftsführer ÖKORENTA

positiv auswirkt: Hier werden mittlerweile etwa doppelt so viele Treibhausgase vermieden wie noch 2010.

WINDENERGIE & CO. HEUTE SCHON KONKURRENZFÄHIG

Die Herstellungskosten für Strom aus regenerativen Quellen können nicht mehr als Ausrede herhalten, um an den fossilen Energien festzuhalten und eine CO₂-freie Stromerzeugung zu verhindern. Dafür haben Forscher des Fraunhofer-Instituts für Solare Energiesysteme ISE die Fakten ermittelt. Demnach können neu errichtete Photovoltaik- und Windenergieanlagen an günstigen Standorten bereits heute kostentechnisch mit fossilen Kraftwerken konkurrieren.

MORGEN PREISWERTER ALS FOSSILE ENERGIEN

Energie- und Industrieunternehmen, deren Prozesse CO₂-intensiv sind, haben kostspielige Zeiten vor sich. Der Hintergrund ist die Preissteigerung für Emissionsberechtigungen

Bild: © Lichtbildwerkstatt



FAKTEN DEUTSCHER KLIMAFORSCHUNG



Naturkatastrophen nehmen zu
Global haben sich schadensrelevante Naturereignisse verdreifacht



Meeresspiegel steigen
An deutschen Küsten um 10 bis 20 cm in den vergangenen 100 Jahren



Temperaturen in der Atmosphäre steigen
Seit den 1960er Jahren war jedes Jahrzehnt wärmer als das vorherige



Polare Eiskappen und Gletscher schmelzen
Grönland verliert 250 bis 300 Milliarden Tonnen Eis pro Jahr



Land- und Forstwirtschaft nehmen Schaden
Die Folgen der Klimaerwärmung führen zu Einbußen



CO₂-Gehalt in der Atmosphäre nimmt zu
Höchste CO₂-Konzentration seit mindestens 800.000 Jahren

im Rahmen des Europäischen Emissionshandels. Dieser wurde im Jahr 2005 zur Umsetzung des internationalen Klimaschutzabkommens von Kyoto eingeführt. Der Preis für die Berechtigung zum Ausstoß von Treibhausgasen hat aktuell Rekordniveau erreicht und sich innerhalb eines Jahres vervielfacht. Wenn sich diese Entwicklung fortsetzt, wovon Analysten ausgehen, werden sich die Konkurrenzverhältnisse zwischen den Energieträgern noch weiter verschieben: Fossile Energien werden immer teurer, während sich regenerative Energien zur preiswertesten Erzeugungsart entwickeln werden.

SACHWERT ENERGIE-ERZEUGUNGSANLAGEN

Nachhaltig denkende Kapitalanleger können mit ihrem Investment in erneuerbare Energien diese positive Entwicklung unterstützen und solide Renditen erwirtschaften. Für Privatanleger eignen sich dabei insbesondere sogenannte Publikums-AIFs, Alternative Investmentfonds, die alle gesetzlichen Vorgaben des Kapitalanlagegesetzbuches zum Anlegerschutz erfüllen und der Prüfung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegen.

Quelle: Klimaschutz in Zahlen, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit BMU 2018

EXPERTISE DER ÖKORENTA NUTZEN

Seit 1999 lässt die ÖKORENTA Anleger an der Entwicklung der Erneuerbaren Energien partizipieren. Seit 2005 bietet sie eigene Portfoliofonds im Bereich der Erneuerbaren Energien an. Ihre erfolgreiche Bilanz sind 16 platzierte Fonds, rund 7.900 Anleger und ein verwaltetes Anlegerkapital von rund 200 Mio. Euro.

BREIT GESTREUTE BETEILIGUNG BESSER ALS EINZELINVESTITION

Die Besonderheit der ÖKORENTA-Investmentstrategie: Die Portfoliofonds investieren in 20 bis 30 Energiepark-Beteiligungen an breit gestreuten Standorten. Im Gegensatz zu Einzelinvestitionen sind die Risiken damit gut diversifiziert. Die Beteiligungen werden auf Basis einer umfangreichen Datenbank bewertet und gelangen bei günstiger Prognose in die Portfolios. Im Endeffekt können mit dem Konzept Ertragsschwankungen oder Mindererträge abgefangen werden, denn anders als bei Einzelprojekten haben diese geringere Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Gesamterfolg des jeweiligen Fonds.

AKTUELLES ANGEBOT

Zugang zu attraktiven Renditechancen und den guten Marktprognosen ermöglicht aktuell der Fonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien 10. Er setzt die Serie der bewährten Portfoliofonds der ÖKORENTA fort und bietet eine Beteiligungschance für alle, die ihre Anlageziele mit verantwortungsvollen Investments erwirtschaften wollen.

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL



ONE GROUP GMBH

Von der Urbanisierung profitieren

Wer in Berlin, München & Co. eine Wohnung sucht, hat wenig Aussicht darauf, sie sich in Ruhe anzuschauen. Stattdessen schieben sich Wohnungssuchende mit Dutzenden Mitbewerbern durch die Räume

In Deutschland fehlen eine Million Wohnungen, und diese Lücke wächst jedes Jahr. Massenbesichtigungen sind nur ein Symptom des Wohnungsmangels, ein zweites sind steigende Miet- und Kaufpreise. In Berlin beispielsweise haben sich die Preise für Bestandswohnungen zwischen 2007 und 2018 mehr als verdreifacht. Die Mieten haben sich im selben Zeitraum nahezu verdoppelt.

Darauf hat der Bundestag mit der Einführung der Mietpreisbremse reagiert. Der Berliner Senat geht sogar noch weiter und diskutiert über Enteignungen und einen Mietendeckel. Doch Mieter brauchen hierzulande keine politischen, sondern wirtschaftliche Lösungen, denn die Preise werden vom Angebotsmangel getrieben. Gegen steigende Mieten helfen keine Gesetze, die die Rechte von Eigentümern beschränken. Das Einzige, was wirklich hilft, ist mehr Wohnraum.

WOHNBAU- UND FINANZIERUNGSLÜCKEN MIT UNS GEMEINSAM SCHLIESSEN

Unser Mutterkonzern, die ISARIA Wohnbau AG, baut in den Metropolen Deutschlands. Doch trotz der niedrigen

Zinsen und des attraktiven Marktumfelds, stehen viele Projektentwickler vor einem Finanzierungseingpass. Banken finanzieren in der Regel nur 70 bis 80 Prozent der kapitalintensiven Wohnbauprojektentwicklungen.

Diese Lücke müssen Projektentwickler mit Eigenkapital schließen. Das ist jedoch selbst bei erfolgreichen Unternehmen nur begrenzt verfügbar – besonders dann, wenn sie mehrere Projekte gleichzeitig realisieren. An dieser Stelle kommen die ONEGROUP und ihre Anleger ins Spiel: Denn über die ProReal Deutschland-Serie können sich private Investoren an den Entwicklungen von ISARIA beteiligen und somit dazu beitragen, dringend benötigten Wohnraum zu schaffen.

Dabei wird das Kapital der Anleger über mehrere Projekte in den Top-Sieben-Städten Deutschlands diversifiziert. Die Produkte der ProReal Deutschland-Serie haben eine vergleichsweise geringe Mindestbeteiligung von 10.000 Euro sowie eine kurze Laufzeit von in der Regel drei Jahren. Damit entfallen auch das Vermietungsrisiko sowie jeglicher Verwaltungsaufwand und damit verbundene Bestandhaltungskosten.

Über die Produkte der ONE GROUP haben Anleger Zugang zu einem neuartigen und kurzfristigen Investitionsansatz in einem bekannten Immobilienmarkt, der bisher nur institutionellen Investoren offen stand. Die hohe Nachfrage nach Wohnraum in deutschen Großstädten ist ein stabiler Trend. Damit ist eine Investition in die ProReal Deutschland-Serie trotz der kurzen Laufzeiten eine nachhaltige Entscheidung.

FIRMENPORTRÄT

Die ONE GROUP ist einer der führenden Anbieter von Investmentprodukten im Wohnimmobiliensegment.

Das unabhängige Tochterunternehmen der ISARIA Wohnbau AG konzentriert sich auf die alternative Finanzierung von Immobilienprojekten mit dem Fokus auf Wohnimmobilien im Bereich von Neubau- und Revitalisierungsvorhaben in deutschen Metropolregionen.

Seit 2012 hat die ONE GROUP mit den „ProReal Deutschland“-Produkten rund 400 Millionen Euro Kapital eingeworben und erfolgreich investiert. Mehr als 9.000 Investoren haben der ONE GROUP bislang ihr Vertrauen geschenkt und in die Kurzläuferserie investiert

www.onegroup.ag/



UNS FEHLEN WOHNRAUM UND KAPITAL

Welches ist das beste Instrument, um in Wohnbauentwicklungen zu investieren? Ein Gespräch mit Malte Thies, Geschäftsführer der One Group GmbH



Die Zentralbanken fluten die Märkte seit Jahren mit Liquidität. An Kapital sollte es also nicht mangeln. Sind Projektentwickler überhaupt auf die ONE GROUP angewiesen?

MALTE THIES: Banken sind bei der Kreditvergabe kapitalintensiver Neubauvorhaben sehr zurückhaltend. Grund hierfür sind die regulatorischen Anforderungen, welche von Banken verlangen, den Kreditrisiken entsprechend haftendes Eigenkapital gegenüberzustellen. Da dies bei den Banken beschränkt verfügbar ist, finanzieren sie nur noch rund 70 bis 80 Prozent der Neubauprojekte. Es fehlt daher an Wohnraum und an Kapital gleichermaßen. Beide Lücken können Privatanleger mithilfe unserer Produkte füllen.

Projektentwicklungen sammeln häufig Eigenkapital über alternative Investmentfonds (AIF) ein. Warum gehen Sie einen anderen Weg?

MALTE THIES: Im Sinne unsere Investoren wollen wir eine größtmögliche Sicherheit der Zahlungsströme erzielen. Durch einen Publikums-AIF können Privatanleger lediglich Eigenkapitalgeber von Neubauentwicklungen werden – mit allen Chancen und Risiken. Wir bevorzugen seit Jahren jedoch den Ansatz, bevorrechtigt – also vor dem Eigenkapital des Entwicklers – unsere Zinsen und Kapitalrückflüsse zu erhalten. Diese Darlehensvergaben sind im Rechtsrahmen des Kapitalanlagengesetzbuches (KAGB) nicht möglich. Daher sammeln wir das Kapital der Anleger

über Namensschuldverschreibungen ein. Das hat mehrere Vorteile für Investoren: Die Mindestanlagesumme ist mit 10.000 Euro dem AIF vergleichbar, aber das Kapital ist nur für rund drei Jahre gebunden. Aus diesem Mantel heraus erzielen Investoren Einkünfte aus Kapitalvermögen – die steuerliche Abwicklung sowie eine mögliche Freistellung ist also denkbar einfach. Zudem streuen wir das Geld der Anleger über derzeit 15 Bauprojekte in den wichtigsten deutschen Metropolen. Das umgesetzte Sicherheitskonzept der ProReal-Serie und freiwillig eingesetzte Sicherheitsinstanzen sprechen ebenfalls für unseren gewählten Weg.

Wie schützen Sie das Kapital Ihrer Anleger?

MALTE THIES: Wir haben vier Sicherungsmechanismen. Den ersten habe ich bereits angesprochen: Diversifikation. Wir streuen das Kapital der Anleger über mehrere Neubauvorhaben und senken so das Risiko. Zweitens investiert unser Mutterkonzern ISARIA ebenfalls in das Projektportfolio und tritt sogar hinter die Anlegergelder zurück. Drittens haben wir hohe stille Reserven, die auch extern bestätigt worden. Und viertens haben wir einen erfolgreichen Track Record. Unsere Performance ist lückenlos. Alle unsere aufgelösten Produkte sind prospektkonform verlaufen, das gilt auch für unsere laufenden Produkte.

Anzeige



PRIMUS VALOR

Privatanleger nutzen Strategiewechsel bei institutionellen Anlegern als Ausweg aus dem Nullzins

Mein Geld im Interview mit Gordon Grundler, Vorstand bei Primus Valor AG

Herr Grundler, Sie haben im letzten Jahr eine der größten Immobilien-transaktionen am deutschen Wohnimmobilienmarkt umgesetzt. Können Sie uns dazu etwas mehr mitteilen?

GORDON GRUNDLER: In der Tat ist es uns Ende 2018 gelungen, ein Portfolio im höheren dreistelligen Millionenbereich zu erwerben und die über 1.800 Einheiten im ersten Halbjahr 2019 in unsere Wohnimmobilienfonds ImmoChance Deutschland 8 und 9 zu integrieren. Damit profitieren jetzt Privatanleger von der substanzstarken und schwankungsarmen Anlage in Wohnimmobilien mit Mietrenditen von bis zu zehn Prozent.

Man liest immer wieder, dass institutionelle Investoren angesichts des Zinsumfeldes stärker auf Immobilien setzen. Wie kommt es dann, dass Sie hier für ihre Publikumsfonds erfolgreich von institutionellen Investoren kaufen konnten?

GORDON GRUNDLER: Unsere Fonds der Reihe ‚Renovation Plus‘ verfolgen einen aktivistischen Ansatz. Bestands-Wohnimmobilien werden nach dem Erwerb im Rahmen eines Fonds von

uns optimiert, unter anderem durch eine energetische Optimierung, die klimaschonend künftige Energieverbräuche deutlich reduziert. Dieser Turn-Around bei Immobilien, die zumeist älter als 50 Jahre sind, erfordert ein sehr spezifisches Vorgehen, welches weit über die klassische Bestandshaltung hinausgeht. Viele langfristig ausgerichtete institutionelle Investoren besitzen diese Expertise nicht und wollen sie auch nicht aufbauen. Daher ergänzen sich unsere Konzepte sehr gut, bis hin zum Weiterverkauf der von uns im Fonds optimierten Immobilien nach einiger Zeit an andere, wiederum langfristig orientierte, institutionelle Investoren.

Angesichts der Kosten beim Erwerb der Immobilien müssen Sie die Immobilien doch eigentlich auch sehr lange halten, um mit Gewinn verkaufen zu können. Wie passt dies mit einem von Ihnen beworbenen ‚mittelfristigen‘ Anlagehorizont zusammen?

GORDON GRUNDLER: Die Kostenbelastung bei Immobilientransaktionen durch gesetzlich reglementierte Ausgaben wie Grunderwerbsteuer oder Notarkosten ist nicht unerheblich. Allerdings gelingt es uns

sehr gut, durch die Optimierung der Immobilien auch in kurzer Haltdauer einen Mehrwert gegenüber dem Nettoinvestment von 20 Prozent und mehr zu erzielen. In Kombination mit günstigen Fremdmitteln und Fördermitteln der KfW führt dies zu attraktiven Renditen, die wir auch derzeit noch im Bereich von über sechs Prozent pro Jahr sehen. Da wir zudem keine Thesaurierung im Fonds anstreben, konnten wir bei den Fonds der Reihe ‚Renovation Plus‘ früh Sonderausschüttungen nach Verkäufen durchführen.

Sehen Sie auch in diesem Jahr Chancen für einen solch großen Portfoliokauf wie 2018?

GORDON GRUNDLER: Ja, der Bedarf nach Veränderungen bei institutionellen Investoren ist aus unserer Sicht ungebrochen. Wir prüfen derzeit den Ankauf mehrerer großer Portfolios und sind zuversichtlich, auch in sehr naher Zukunft erneut in ein Portfolio ähnlicher Größenordnung investieren zu können.

Wir drücken Ihnen und Ihren Investoren die Daumen und danken für das Gespräch.

Anzeige

Primus Valor

Die ImmoChance Deutschland-Reihe

Das Konzept

- + Ankauf von Wohnimmobilien mit Entwicklungspotenzial in deutschen Mittel- und Oberzentren
- + Zusätzliche, marktunabhängige Miet- und Wertsteigerungen durch aktive Sanierungs- und Renovationsmaßnahmen
- + Vorzeitiger Verkauf der Immobilien möglich – konsequente Auszahlung der Verkaufserlöse (keine Wiederanlage)

Der Leistungsnachweis

- + ICD 5 R+: Auflösung nach nur ca. 3,5 Jahren; Rückzahlung von 136,5 Prozent bzw. bis zu 11 Prozent Rendite (IRR) p.a.
- + ICD 7 R+: Auszahlung ca. 3 Jahre nach Fondsschließung 115 Prozent statt prognostizierter 26 Prozent
- + Sämtliche aufgelegten Immobilieninvestments im Plan oder teils deutlich darüber

ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus



- + Voll regulierter AIF nach KAGB
- + AA+ Rating - bisher beste Bewertung eines AIF
- + Einstufung in niedrigst-mögliche Risikoklasse 3 für AIF
- + „Sehr hohe Management-Kompetenz, die aufgrund des Track Records bestätigt werden kann“



PRIMUS VALOR

Primus Valor AG | Harrlachweg 1 | 68163 Mannheim

Tel. 06 21 49 09 66-0 | info@primusvalor.de | www.primusvalor.de