



SACHWERTANLAGEN-SPEZIAL

Immobilienmarkt bricht trotz Corona nicht ein

SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

Immobilienmarkt bricht trotz Corona nicht ein

Im zweiten Quartal 2020, das vollständig von der Corona-Krise ergriffen wurde, hat sich der Trend der Immobilienpreise noch nicht verändert. Preise für Wohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser sind erneut gestiegen. Häuser und Wohnungen in Deutschland haben sich in der Corona-Krise noch deutlicher verteuert als zunächst angenommen – sowohl in Städten als auch auf dem Land. Durchschnittlich lagen die Preise für Wohnimmobilien im zweiten Quartal 2020 um 6,6 Prozent höher als ein Jahr zuvor, wie das Statistische Bundesamt mitteilte. Im Vergleich zum Vorquartal erhöhten sich die Preise für Wohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäuser demnach um zwei Prozent.

Die Preissteigerungen fallen höher aus als in einer ersten Schätzung vor vier Wochen veranschlagt. Damals waren die Wiesbadener Statistiker von 5,6 Prozent Plus zum Vorjahresquartal und 1,4 Prozent Steigerung zum Vorquartal ausgegangen.

Nach der neuesten Berechnung der Statistiker waren im Zeitraum April bis einschließlich Juni in den sieben größten Städten der Republik (Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf) Ein- und Zweifamilienhäuser 6,5 Prozent und Eigentumswohnungen 6,1 Prozent teurer als im Vorjahresquartal. In den anderen Großstädten ab 100.000 Einwohnern stiegen die Häuserpreise noch deutlicher um 7,3 Prozent, die Preise für Eigentumswohnungen kletterten gar um 8,2 Prozent zum Vorquartal. Auch auf dem Land verteuerte sich Wohneigentum: Häuser um mindestens 4,8 Prozent, Wohnungen um mindestens 5,9 Prozent. Die Nachfrage nach Wohnraum ist vor allem in Ballungsräumen groß. Weil dort die Preise in der Regel höher sind als auf dem Land, weichen Kaufinteressenten auch auf ländliche Regionen aus. Niedrige Bauzinsen heizen den Immobilienmarkt zusätzlich an.

MEIN GELD

DR. PETERS

Ergänzung der klassischen Vertriebswege

Im Herbst 2019 hat sich die Dr. Peters Group, Asset Manager und Emissionshaus für Sachwertinvestments, an der digitalen Investmentplattform zinsbaustein.de beteiligt. Crowdfunding und Sachwertbeteiligungen, Start up-Kultur und 45-jährige Historie: Wie passt das zusammen? Ein erster Erfahrungsbericht



^ Bereits ab 500 Euro können sich Anleger auf der Plattform von **zinsbaustein.de** an der Finanzierung von Immobilienprojekten beteiligen

Ein erweitertes Angebot hochwertiger Immobilieninvestments, die Verbreiterung der jeweiligen Zielgruppen und die Beschleunigung der Digitalisierung: Das sind die wesentlichen Ziele der Kooperation von zinsbaustein.de und der Dr. Peters Group. Auf diesem Weg sind wir schon ein gutes Stück vorangekommen. So konnten in kürzester Zeit gemeinsam die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, alternative Investmentprodukte wie voll regulierte Alternative Investmentfonds (AIF) auf der Plattform anzubieten.

Erste Erfolge zeigt auch die Aktivierung der Bestandskundenbasis. Seit dem Start der Kooperation bietet die Dr. Peters Group allen Kunden, die nicht mehr von einem

Vertriebspartner betreut werden, über die Plattform Crowdfunding-Produkte und Club Deals an. Club Deals sind exklusive Immobilieninvestments, an denen sich Anleger erst ab einer Mindestsumme von 50.000 Euro beteiligen können. Die jährliche Verzinsung für eine solche exklusive Beteiligung liegt zwischen sechs und acht Prozent.

zinsbaustein.de wiederum profitiert von der 45-jährigen Erfahrung der Dr. Peters Group im Bereich Investments und Sachwertanlagen. Ein weiterer Vorteil für die Investmentplattform ist durch die kürzlich genehmigte Lizenz nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz (KWG) entstanden, also der Erlaubnis, in Deutschland Bank- oder Finanzdienstleistungsgeschäfte zu betreiben. Mit Hilfe dieser Lizenz ist es der Dr. Peters Group beispielsweise möglich, eigene Anleihen zu emittieren.

Den Anlegern steht damit künftig ein breiteres Spektrum an Immobilieninvestments mit unterschiedlichen Risikoprofilen und Nutzungsklassen sowie verschiedenen Laufzeiten offen. Von Mezzanine-Darlehen mit einer Laufzeit von bis zu drei Jahren über Anleihen mit mittlerer Laufzeit bis hin zum vollregulierten AIF mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren ist in Kürze alles über eine Plattform abrufbar. Diese breite Palette an Investmentvehikeln ermöglicht Anlegern eine deutlich bessere Diversifikation ihres Portfolios und damit eine bessere Risikostreuung.

› Besonders gefragt sind Projekte aus dem Bereich „Wohnen im Alter“. Das Beispiel hier zeigt einen Mehrgenerationenwohnpark in der Nähe von Hamburg



Ein weiterer Nutzen der Partnerschaft ist die Ergänzung der klassischen Vertriebswege. Einerseits sind für zahlreiche Anleger die klassischen Vertriebspartner nach wie vor die zentrale Anlaufstelle. Nicht zuletzt deshalb, weil zahlreiche Kunden auch zukünftig auf den persönlichen Austausch setzen werden und den angestammten Vertriebspartnern vertrauen. Andererseits ist die Zahl dieser Vertriebspartner in den vergangenen Jahren signifikant zurückgegangen. Um zusätzliches Wachstum zu generieren, müssen wir daher digitale Vertriebswege und neue Kundengruppen erschließen. Eins bleibt aber sicher: Der klassische Vertrieb wird weiterhin eine zentrale Rolle für die Platzierung von Sachwertinvestments spielen.

WAS IST NUN DAS FAZIT NACH ETWA EINEM JAHR DER KOOPERATION?

Synergien bestehen in der gemeinsamen Kundengewinnung und Erschließung neuer Kundengruppen, der Nutzung des beidseitigen Know-hows und der Paragraf-32-KWG-Lizenz seitens der Dr. Peters Group. Für Kunden bietet die strategische Partnerschaft außerdem eine größere Auswahl an Anlageobjekten mit unterschiedlichen Laufzeiten.

Während die Dr. Peters Group mit Hilfe von zinsbaustein.de nun kurzfristige Anlagen offerieren kann, ermöglicht der Sachwertspezialist seinem neuen Partner

wiederum, langfristige Vermögensanlagen anzubieten. Auch das Stemmen von Großprojekten ist für zinsbaustein.de mit dem starken Partner im Rücken nun möglich. So stellte ein im August und September über zinsbaustein.de platziertes Projekt – die Umwidmung eines ehemaligen Bürogebäudes in Düsseldorf zu 181 möblierten Apartments – mit 4,3 Millionen Euro die bislang größte Einzelfinanzierung auf der Plattform dar.

Dem Ziel für beide Seiten, Wachstumsziele schneller zu erreichen und Entwicklungspotenziale auszuschöpfen, während die Kunden von einer weitaus größeren Angebotspalette aus kurz-, mittel- sowie langfristigen Investments profitieren, sind wir damit bereits ein großes Stück näher gekommen.

DR. PETERS GROUP



Kristina Salamon
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group



www.zinsbaustein.de

CAPRENDIS GMBH

„Ritterschlag“ für das Fachmarktzentrum

So titelte erst kürzlich die Immobilien Zeitung

In der COVID-19-Pandemie hat sich besonders eine Immobilienklasse als krisenfest und wertstabil erwiesen. Nahversorgungsimmobilien mit Lebensmittlern als Ankermieter waren die großen Gewinner. Aber auch im Ausblick auf die kommenden Jahre sehen die Marktforscher gerade bei Einzelhandelsimmobilien noch weiteres Wachstumspotential



Achim Bauer
Geschäftsführer
CAPRENDIS GmbH



Weitere Informationen
finden Sie unter:
www.caprendis.de

EINZELHANDEL IST NICHT GLEICH EINZELHANDEL

Hier gilt es zu unterscheiden: Für einige Bereiche des Einzelhandels wie Bekleidung oder Elektronik sind die Prognosen für die Zukunft eher verhalten. Nicht jedoch für die Nahversorgung, also für Dinge des täglichen Bedarfs, in erster Linie Lebensmittel. Hier verzeichnen innerstädtische Fachmarktzentren mit Lebensmitteleinzelhandel (LEH) bereits seit Jahren einen stetigen Zuwachs. Während der Corona-Krise konnten vielerorts sogar Umsatzrekorde verzeichnet werden. Auch im langfristigen Ausblick gehen viele Marktforscher von weiterem Wachstum aus. Die Immobilien Zeitung titulierte sogar vom „Ritterschlag“ für diese Form der Immobilien-Assetklasse.

WACHSTUMSMARKT NAHVERSORGUNG

Doch warum ist der LEH langfristig so erfolgreich? Dafür gibt es mehrere Gründe. Der Onlinehandel tritt dem stationären LEH nach wie vor als Konkurrent kaum in Erscheinung, denn die Kunden suchen das Einkaufserlebnis vor Ort. Sich neue zahlungskräftige Kundengruppen zu erschließen, beherrscht der LEH ebenfalls sehr gut. Die gestiegenen Ansprüche der Verbraucher

bedienen Edeka & Co. mit einem ergänzenden Warenangebot, wie man es früher eher in Feinkostgeschäften vorfand.

ERFOLGSFAKTOR KUNDENNÄHE

Ein weiteres Erfolgskonzept der Branche ist die Nähe zum Verbraucher. Viele Menschen, die in den Innenstädten wohnen, möchten bequem auch mal zu Fuß ihre Einkäufe erledigen und das Fachmarktzentrum um die Ecke ist bei Verbrauchern daher besonders beliebt. Anders als auf der grünen Wiese sind innerstädtische Fachmarktzentren mit Mietflächen in den Obergeschossen durch Wohnungen oder Büros meist baulich gut integriert.

IDEALER MIETER-MIX

Nicht selten ergänzen angrenzende Parkflächen oder Tiefgaragen im Untergeschoss den optimalen Mieter-Mix. Diese Mischung ist für alle eine gute Symbiose und die unterschiedliche Herkunft der Mieterträge eine perfekte Streuung für den wirtschaftlichen Erfolg! Mit dem Publikums-AIF CAP Immobilienwerte 1 steht diese interessante Investmentidee auch Privatanlegern als profitable Anlagemöglichkeit offen. •

ACHIM BAUER

CAP Immobilienwerte 1

Alternativer Investmentfonds

Monatliche Auszahlung geplant

4 % p.a., steigend bis 4,5 % p.a.¹

Investitionen	Nahversorgung in Innenstadtlagen
Investitionsstrategie	Stabile Rendite aus Mieterträgen
Beteiligung	bereits ab 10.000 Euro
Monatliche Auszahlung	ab dem 7. Monat nach Beitritt
Laufzeitende ²	31.12.2031

Innerstädtische Nahversorgung

Bewährt | Krisenfest | Zukunftssicher

Wo erhalten Ihre Kunden in Zukunft attraktive und stabile Erträge? In einem Markt, der kontinuierlich wächst und auch in Krisenzeiten stabil bleibt: Immobilien in zentraler Lage, wo die Menschen einkaufen, was sie täglich brauchen. Dieses Konzept bietet Anlegern des „CAP Immobilienwerte 1“ dauerhafte, planbare Renditen.



**Mehr über unser
Erfolgskonzept**

CAPRENDIS Vertriebsservice GmbH & Co. KG | Fabrikstr. 33 | 73650 Winterbach | Tel. +49(0)7181 2699370 | www.caprendis.de

¹ Die tatsächlichen Auszahlungen können niedriger oder höher sein oder ganz ausfallen. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.

² Plangemäß bis 31.12.2031, Verlängerung möglich bis 31.12.2035

Dies ist eine unverbindliche Werbemitteilung der CAPRENDIS Vertriebsservice GmbH & Co. KG. Eine ausführliche und vollständige Darstellung des Beteiligungsangebots und der damit verbundenen Chancen und Risiken ist ausschließlich dem Verkaufsprospekt und den wesentlichen Anlegerinformationen zu entnehmen. Diese Unterlagen können bei der CAPRENDIS Vertriebsservice GmbH & Co. KG kostenlos angefordert werden oder unter www.caprendis.de bzw. unter www.adrealis-kvg.de abgerufen werden.

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

Immobilien Deutschland: Investieren auf den zweiten Blick

Zweitmarktfonds bieten privaten und institutionellen Anlegern die Möglichkeit, in ein breit gestreutes, professionell analysiertes und in seiner Historie bekanntes Immobilienportfolio zu investieren

Unter den Sachwertanlagen kommt der Anlageklasse Immobilien nach wie vor eine zentrale Bedeutung zu. Doch so attraktiv und begehrt Immobilien im Ersterwerb auch sein mögen – für Investoren kann sich ein Blick auf den Zweitmarkt lohnen, denn „gebrauchte“ Immobilienbeteiligungen sind oft das interessantere Investment. Zum einen ist die Emission der Fonds, die am Zweitmarkt angeboten werden, in der Regel ein paar Jahre her. Somit gibt es mehr Informationen über die Wirtschaftlichkeit der Immobilien.

Zum anderen sorgt auch der Verkaufsdruck des bisherigen Investors oftmals aufgrund des dadurch teilweise günstigen Preises einer Immobilienbeteiligung für eine bessere Rendite am Zweitmarkt. Das aktuelle Beteiligungsangebot „BVT Zweitmarktportfolio II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG“ (BVT Zweitmarktportfolio II) setzt diesen Investitionsansatz professionell um und eröffnet Anlegern den Zugang zu einem kompetent betreuten Zweitmarktportfolio aus Immobilienbeteiligungen, breit gestreut über verschiedene Initiatoren, Objektstandorte, Nutzungsarten, Mieter und Laufzeiten.

DER BVT ZWEITMARKTPORTFOLIO II IM ÜBERBLICK

Der BVT Zweitmarktportfolio II ist ein geschlossener Alternativer Investmentfonds (AIF). Als Dachfonds beteiligt er sich an anderen geschlossenen AIFs. Diese erwerben auf dem Zweitmarkt Anteile an geschlossenen Immobilienfonds. Der Fonds richtet sich an Privatanleger sowie an professionelle und semiprofessionelle Anleger im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB), die das Ziel der Vermögensoptimierung verfolgen und einen langfristigen Anlagehorizont von mindestens 20 Jahren haben. Es handelt sich um ein Produkt für Anleger mit erweiterten Kenntnissen und/oder Erfahrungen mit Finanzprodukten.

- **Mindestbeteiligung:** 10.000 Euro zzgl. 5 Prozent Ausgabeaufschlag
- **Geplante Laufzeit:** bis 31.12.2034, danach wird die Investmentgesellschaft aufgelöst und das restliche Vermögen verwertet
- **Prognostizierte Gesamtausschüttung (Kapitalrückzahlung und Erträge)¹** ca. 142–192 Prozent (im Basis-Szenario 165 Prozent), bezogen auf die gezeichnete Kommanditeinlage, vor Steuerabzug vom Kapitalertrag und vor Besteuerung bei dem Anleger
- **Prognostizierte jährliche Ausschüttung (Kapitalrückzahlung und Erträge)¹** ab dem Jahr 2021 in Höhe von jährlich 4,0 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlagen

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Bei der Analyse der prognostizierten Rentabilität ist der vom Anleger zusätzlich zu leistende Ausgabeaufschlag zu berücksichtigen.



^ Starke Immobilien im Fokus:
Der BVT Zweitmarktportfolio II



www.zweitmarktportfolio.de

INVESTMENT HIGHLIGHTS & RISIKEN

HIGHLIGHTS

Sachwertinvestitionen in die Anlageklasse Immobilien
Gezielte Diversifizierung: Verteilung der Investitionen auf mehrere Standorte und Nutzungsarten sorgt für Stabilität im Portfolio

Investitionsvorteil Zweitmarkt: Teils signifikante Preisvorteile älterer Immobilienfonds aufgrund von Verkaufsdruck/-wunsch des bisherigen Anlegers

Wirtschaftlichkeitsvorteile: Nicht wertbildende Kostenfaktoren entfallen gegenüber Neuemissionen

Transparenzvorteile: Ältere Beteiligungen verfügen über vorliegende Informationen zu Immobilien, Fonds, Management

Attraktive Ausschüttungsprognose: Auf Basis der professionellen Investitionsauswahl durch die BVT Kapitalverwaltungsgesellschaft derigo bestehen Chancen auf ein überdurchschnittlich wirtschaftliches Investment.

RISIKEN

Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet

Marktzugangsrisiken im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb von Immobilienbeteiligungen

Vermietungsrisiken, falls Mietflächen in den Fondsobjekten nicht oder nur unterhalb der Kalkulation vermietbar sind, Mieter ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen oder im Zusammenhang mit Neuvermietungen ungeplante Kosten entstehen

Veräußerungsrisiken, falls für die Objekte niedrigere Verkaufspreise als kalkuliert erzielt werden

Fungibilitätsrisiken, da die Anteile an der Investmentgesellschaft nur eingeschränkt handelbar sind.

Darüber hinaus bestehen weitere Risiken. Bitte beachten Sie hierzu nachfolgende wichtige Hinweise.

Der Anleger sollte bei seiner Anlageentscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken erfolgt im Verkaufsprospekt sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen und Jahresberichten, die Sie – jeweils in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, erhalten, sowie in elektronischer Form auf www.derigo.de herunterladen können. Die Anteile an der Investmentgesellschaft können aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie der bei der Verwaltung verwendeten Techniken auch innerhalb kurzer

Zeiträume erheblichen Wertschwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein (erhöhte Volatilität). Die Investmentgesellschaft ist derzeit noch nicht risikogemischt investiert. Sie muss spätestens 18 Monate nach Beginn des Vertriebs risikogemischt investiert sein. Wertentwicklungen früherer Beteiligungsangebote sowie Prognosen sind keine verlässlichen Indikatoren für die künftige Wertentwicklung des hier vorgestellten Beteiligungsangebots. Die steuerliche Behandlung hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein. Die Markteinschätzung beinhaltet aufgrund der Aktualität der momentanen Lage noch keine der Marktunsicherheiten, welche durch die COVID-19-Situation verursacht werden. Aufgrund der Pandemie ist von einer erhöhten Unsicherheit bezüglich getroffener Prognosen auszugehen. •

BVT UNTERNEHMENSGRUPPE

UNTERNEHMEN

Die BVT Unternehmensgruppe hat mit über 40 Jahren Markterfahrung ausgewiesene Expertise in der Anlageklasse Immobilien und bei der Strukturierung von Portfoliofonds – ein wichtiger Erfolgsfaktor, denn wer über fundierte Marktkennntnisse und Preiseinschätzungen für die gehandelten Objekte verfügt, kann deutliche Einkaufsvorteile erzielen und Fehlkäufe vermeiden.

Kontakt
BVT Unternehmensgruppe
Telefon 089 38165-206
interesse@bvt.de
www.bvt.de



IMMAC HOLDING AG

„Voraussetzung ist es, die Bedürfnisse seines Mieters zu kennen und zu respektieren.“

Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Gespräch mit Thomas F. Roth, Vertriebsvorstand IMMAC Holding AG, über den aktuellen Markt der Sachwertanlagen



IMMAC Pflegezentrum Hoffmannpark bei Wien

Wie beurteilen Sie aktuell den Markt für Sachwertanlagen?

THOMAS F. ROTH: Exzellent, weil man der rasanten Vermehrung der Geldmengen nur mit Sachwerten begegnen kann. Zu Zeiten, als festverzinsliche Anlagen noch Zinsen zahlten, lag der Renditeanspruch für Sachwerte etwa zwei Prozentpunkte über der Renditeerwartung für festverzinsliche. Heute liegen Sachwertrenditen um vier bis fünf Punkte über der Null-Rendite des Geldmarkts.

Warum ist der Hotelmarkt nur vorübergehend geschwächt?

THOMAS F. ROTH: Der Wunsch zu reisen ist sowohl im touristischen Bereich als auch im Geschäftsleben nicht verlorengegangen, sondern temporär unterdrückt. Die Menschen sehnen sich nach Urlaubs- und Städtereisen, nach persönlichen Begegnun-

gen mit Freunden und Verwandten, ebenso mit Geschäftsfreunden und Kunden auf Kongressen, Tagungen und Geschäftsreisen.

Welche Segmente werden sich erholen und welche Segmente werden lange brauchen, um wieder Umsatz zu generieren?

THOMAS F. ROTH: Das hängt ganz maßgeblich von der weiteren Entwicklung der Infektionszahlen ab und von den Regeln, die die Bundesregierung und die Länder festlegen. Erhebliche Lockerungen sind die Voraussetzung für eine Belebung der Hotellerie. Der Begriff des „Beherbergungsverbots“ kommt einem Verbot zur Ausübung der Geschäftstätigkeit für die Hotellerie gleich. In diese Richtung gehende Überlegungen schüren zusätzlich die Angst der Bevölkerung, in deren Konsequenz die Reiselust auch ohne Verbote gegen Null geht. Sobald wirksame Impfstoffe und Medikamente

Thomas F. Roth
Vertriebsvorstand,
IMMAC Holding AG



INTERVIEW

verfügbar sind, werden sowohl Business- und Tagungshotels als auch Wellnesshotels sehr schnell wieder an die Belegungsquoten herankommen, die sie vor dem Lockdown im März dieses Jahres hatten.

Was müssen erfolgreiche Initiatoren verstehen?

THOMAS F. ROTH: Grundsätzlich ist es nicht nur von Vorteil, das Geschäft seiner Mieter oder Pächter genau zu verstehen, sondern zwingend notwendig. Für einen partnerschaftlichen Umgang auf Augenhöhe ist es Voraussetzung, die Bedürfnisse seines Mieters zu kennen und zu respektieren. Ist das nicht der Fall, fühlt sich der Mieter als Mittel zum Zweck, was die Fronten verhärtet. Bei Pachtverträgen, die bei Betreiberimmobilien eine 20- oder 25-jährige unkündbare gegenseitige Bindung begründen, sollte das Verhältnis von gegenseitiger Loyalität und Wertschätzung getragen sein.

Warum ist es besser, kein Produkt auf dem Markt zu bringen, als ein schlechtes?

THOMAS F. ROTH: Das liegt auf der Hand. Ein schlechtes Produkt erfüllt die Erwartungen des Anlegers nicht und macht in der Bestandsverwaltung dem Asset Management viel mehr Arbeit als ein gutes Produkt. Deshalb spricht bei Immobilieninvestitionen sehr viel für geschlossene Fonds ohne Blindpool-Charakter, bei denen von Anfang an feststeht, wieviel Kapital in welche Objekte investiert wird. Initiiert

wird ein Fonds erst, nachdem die passenden Assets gefunden sind. Gibt der Markt nicht her, was hohen Anforderungen entspricht, wird nicht investiert. Offene Fonds hingegen kamen in der Vergangenheit schon in einen Investitionszwang, weil sie mit Anlegergeldern überflutet wurden. Um die Investitionsquote zu erfüllen, sind die Fondsmanager in der unangenehmen Situation, Objekte erwerben zu müssen, die sie ohne diesen Druck eher ablehnen würden.

Was empfehlen Sie dem Vertrieb?

THOMAS F. ROTH: Die Regulierung hat dazu geführt, dass heute fast nur noch Spezialisten Beteiligungsangebote konzipieren. Das sind durchweg Anbieter, die ihren Nischenmarkt perfekt verstehen. Insofern ist die Produktauswahl für den Vertrieb mit viel weniger Gefahren verbunden als früher. Diese Vereinfachung ist für den Vertrieb aber enorm wichtig, da er heutzutage durch zeitraubende Dokumentationspflichten sehr belastet ist.

Was planen Sie für das nächste Jahr?

THOMAS F. ROTH: Bis sich die Situation in der Hotellerie wieder stabilisiert hat, investieren wir schwerpunktmäßig in unserem Kernsegment Sozialimmobilien – Pflegeheime, Service-Wohnanlagen und Reha-Kliniken –, wo die IMMAC Gruppe seit über zwei Jahrzehnten ihren Schwerpunkt hat. Außerdem besteht die Hoffnung, bald wieder lukrative Hotelfonds in den Markt bringen zu können.



Isabelle Hägewald und Thomas F. Roth im Interview



Kontakt
MMAC
Immobilienfonds GmbH
Telefon 040 3499400
vertrieb@immac.de
www.immac.de

PI FONDSMANAGEMENT GMBH & CO. KG

PI Pro·Investor Immobilienfonds 5 – ein MUSS für jeden Anleger?!

„Nicht wohnen geht nicht!“ – Die Anlageklasse und die „Pro-Investor Strategie“ sprechen für sich

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

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 zzgl. fünf Prozent Agio in Schritten von 1.000 Euro am erwarteten Anlageerfolg von durchschnittlich 6,5 Prozent p. a. beteiligen.

DIE STRATEGIE IST DABEI SO EINFACH WIE BESTECHEND

Aus einzelnen Bestandsobjekten mit Einzeltransaktionsvolumen von einer Millionen Euro bis zehn Millionen Euro wird über die kurze, prognostizierte Laufzeit von rund acht Jahren ein später für professionelle Investoren attraktives Portfolio entwickelt. Dabei rechnen wir damit, dass die Objekte wegen der notwendigen Arbeiten bei einem angestrebten Kaufpreis vom rund 15,4-Fachen der IST-Miete günstig eingekauft werden, die Wertsteigerungspotentiale (wir gehen in dem Fall rechnerisch von rund 20 Prozent der IST-Miete aus), die aus zum Beispiel Leerstand und/oder Instandhaltungstau gegeben sein können, gehoben werden und am Ende in einem professionaliserten 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. Die PI Pro-Investor Gruppe greift dabei auf ein etabliertes technisches Team zurück 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! Dass dies keine Garantie für die Zukunft ableiten lässt, versteht sich von selbst.



^ Objekte eines Vorgängerfonds

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

Für den PI Pro-Investor Immobilienfonds 4 GmbH & Co. geschlossene Investment-KG konnten bereits Objekte für rund 31 Millionen Euro an aussichtsreichen Standorten zu den

geplanten Konditionen, und zum Teil sogar etwas besser, investiert werden. Ein weiteres Umlaufverfahren mit der Vorstellung von Objekten mit einem Transaktionsvolumen von über acht Millionen Euro ist nach erfolgreicher Abstimmung unter den Anlegern aktuell in der Umsetzung. Damit ist die Verfügbarkeit attraktiver Investments auch in der heutigen Zeit belegt.

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!

Fordern Sie die aktuellen Unterlagen an. Gerne erläutern wir Ihnen auch unsere Einschätzung zu den Auswirkungen der „Corona-Krise“ auf unsere Strategie und den „Markt“!

PI FONDSMANAGEMENT GMBH & CO. KG



Klaus Wolferrmann
Geschäftsführender
Gesellschafter
PI Pro-Investor GmbH & Co. KG



www.proinvestorfonds.de

WERBUNG



PI Pro-Investor

VERTRIEB LÄUFT, MACHEN SIE MIT! PI Pro-Investor Immobilienfonds 5

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe

- ▶ Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB mit kurzer Laufzeit (bis 2028)
- ▶ Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen Mittel- und Oberzentren mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ▶ 6,5 % p.a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag mit quartalsweisen Auszahlungen von 3,5 % - 6,0 % p.a.

Informationen unter Tel.: 0911 91 99 60 | www.pi-gruppe.de

PRIMUS VALOR

„Der Sektor ‚Wohnimmobilie‘ ist enorm krisensicher.“

Mein Geld im Gespräch mit Gordon Grundler, Vorstand Primus Valor AG, über den vierten Alternativen Investmentfonds und die Entwicklungen durch Corona

Herr Grundler, seit Beginn des Jahres befindet sich Ihr vierter Alternativer Investmentfonds (AIF) „ImmoChance Deutschland 10 Renovation Plus“ in Emission. Wie hat das Thema Corona Sie in den letzten Monaten beeinflusst?

GORDON GRUNDLER: Angesichts der größten Rezession der letzten 50 Jahre sind wir mit der Platzierungsgeschwindigkeit des Fonds zufrieden. Nach einem halben Jahr konnten wir 30 Millionen Euro Eigenkapital einwerben und diesen Betrag durch zwei große Portfolio-Ankäufe sowie einem Einzelobjekt im Sommer bereits investieren – denn auch der Ankauf läuft erfreulich. In Kombination mit unserem Vorgänger-Fonds ICD 9 R+ kamen wir im ersten Halbjahr auf sieben Einkäufe über insgesamt 70 Millionen Euro; entsprechend unserer Anlagestrategie gestreut über die Bundesrepublik. Somit war es der logische Schritt, von unserer Erhöhungsoption Gebrauch zu machen und das Eigenkapital auf zunächst 60 Millionen Euro zu erhöhen. Sowohl bei Platzierung als auch bei Investition sehen wir den kommenden Monaten sehr zuversichtlich entgegen. Zahlreiche Objekte befinden sich in der Ankaufsprüfung und das vierte Quartal wird aller Voraussicht nach erneut die umsatzstärkste Phase des Jahres.

Worauf führen Sie diese Resilienz während der Krise zurück?

GORDON GRUNDLER: Grundsätzlich ist der Sektor „Wohnimmobilie“ enorm krisensicher, gut zusammengefasst mit „Gewohnt wird immer“. Investments in Gewerbeimmobilien oder Hotels bekommen die wirtschaftlichen Einbrüche deutlich stärker zu spüren. Natürlich haben auch wir den einen oder anderen Ausfall zu verzeichnen, jedoch beläuft sich der corona-bedingte Mietausfall im Durchschnitt über all unsere Emissionen betrachtet auf lediglich ca. zwei Prozent. Bezahlbarer Wohnraum ist, unabhängig von der Krise, weiterhin gefragt und die Nachfrage übersteigt das Angebot. Die Bevölkerungsentwicklung ist seit zehn Jahren positiv, der Trend geht hin zum Homeoffice, der Wohnflächenbedarf pro Kopf wächst und der Neubau kann diesen Überhang nur bedingt abfangen. Viele Gründe, die für Wohnimmobilien sprechen.

Haben Sie ansonsten durch Corona induzierte Besonderheiten feststellen können?

GORDON GRUNDLER: Es kam zu keinem Stau beim Ausführen unserer Sanierungsmaßnahmen und wir konnten sogar teils günstigere Konditionen erhalten, da im Frühjahr die Auftragsbücher unserer beauftragten Handwerksunternehmen nicht immer ausreichend gefüllt waren. Durch das anfängliche Kontaktverbot haben wir den Austausch mit Anlegern und Vertriebspartnern verstärkt digitalisiert.



^ Schweinfurt, ICD 5 R+

www.primusvalor.de



Gordon Grundler
Vorstand Primus Valor AG

INTERVIEW

Unsere Social-Media-Kanäle (Instagram, Facebook, Twitter etc.) bieten seither unter anderem einen detaillierten Einblick in unser Tagesgeschäft und den Alltag unserer Mitarbeiter. Zudem haben wir diverse Online-Live-Präsentationen durchgeführt, da in solchen Zeiten Kunde und Vermittler einfach informiert bleiben wollen.

Wohnimmobilien gelten mittlerweile oft als hochpreisig. Welchen Vorteil erzielen Immobilieninvestoren durch Ihren Fonds?

GORDON GRUNDLER: Durch den günstigen Einkauf von Objekten mit Optimierungspotenzial in Kombination mit intensiven Sanierungsmaßnahmen können wir eine größtenteils marktunabhängige Rendite erwirtschaften. Hinzu kommen eine hohe Diversifikation und ein somit reduziertes Ausfallrisiko. Unser Fonds ICD 9 R+ ist beispielsweise an über 40 Standorten und in ca. 2.000 Wohneinheiten investiert. Zudem belegt unser Track Record die hohe Wirtschaftlichkeit unserer Anlagestrategie, die wir bereits seit 2007 konsequent verfolgen. Alle Fonds laufen entsprechend ihrer jeweiligen Prognose oder teils deutlich besser. Der bereits aufgelöste Fonds ICD 5 R+ konnte wesentlich früher aufgelöst werden als erwartet und somit eine verkürzte Kapitalbindung für den Anleger vorweisen, was auch den Berater sehr freut. Auch der ICD 7 R+ konnte knapp drei Jahre

nach Beendigung der Beitrittsphase bereits bedeutend mehr als das eingesetzte Kapital zurückzahlen.

Welche Neuigkeiten gibt es noch aus Ihrem Haus?

GORDON GRUNDLER: Aktuell befinden wir uns in der Auflösung unserer „Alt-Fonds“ G.P.P.1 bis 3, welche aufgrund ihrer steuerlichen Ausrichtung mit Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung eine zehnjährige Haltedauer der Immobilien erfordern und nun sukzessive in den Verkauf gehen. Erste Verkäufe konnten bereits Erlöse deutlich über den Wertgutachten erwirtschaften, was uns auf einen sehr positiven weiteren Verlauf der Prozesse schließen lässt und den Anleger sehr freuen wird. Wir erwarten hier IRR-Renditen von weit über acht Prozent pro Jahr für die Investoren. Ein sicherlich tolles Ergebnis angesichts des defensiven Ansatzes, Bestands-Wohnimmobilien in Deutschland zu erwerben.

Ein stetiges Wachstum kann auch unser Personal vorweisen. Unser Team wächst kontinuierlich und in gesunder Art und Weise, wir zählen aktuell 60 Mitarbeiter. Seitens unserer Hausverwaltung ist für das Jahr 2021 die Eröffnung eines weiteren Standorts in Nordrhein-Westfalen geplant. Wir freuen uns schon jetzt auf die weiteren Entwicklungen in den kommenden Jahren.



^ Gera, ICD 9 R+ (oben);
Wetzlar, ICD 7 R+ (unten)

PROJECT INVESTMENT

Wohnimmobilien sicherer Anlagehafen

COVID-19 und die Folgen zogen die deutsche Konjunktur im Sommer dieses Jahres tief in den Keller. Inzwischen hellt sich die Stimmung wieder auf, der IFO-Geschäftsklimaindex stieg jüngst nach oben. Michael Voigtländer, leitender Immobilienexperte des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) sieht im Rahmen seines Vortrags anlässlich der jüngst von der PROJECT Unternehmensgruppe organisierten Presseveranstaltung „Fränkische Nacht“ gute Perspektiven für den Markt der Wohnimmobilien

ECKDATEN

PROJECT „METROPOLEN 20“

Streuungsquote

Mindestens zehn Immobilien in drei Metropolregionen

Platzierungsende

30.06.2021

Mindestzeichnung

ab 10.000 Euro Einmalzahlung + 5 % Ausgabeaufschlag

Renditeerwartung

152 % Gesamtmittlerückfluss im MidCase-Szenario

„Entgegen allen Prognosen sind starke Preisrückgänge auf dem Markt für Wohnimmobilien nicht eingetroffen und zu erwarten. Der Markt schlug sogar Optimisten wie mich“, freut sich Voigtländer, dessen Frühjahrsprognose noch im Positiven übertroffen wurde.

ERHOLUNG AM ARBEITSMARKT

Voigtländer untermauert seine positive Prognose anhand zahlreicher Fundamentaldaten, die für ein Investment in Wohnimmobilien sprechen. So habe die Anzahl

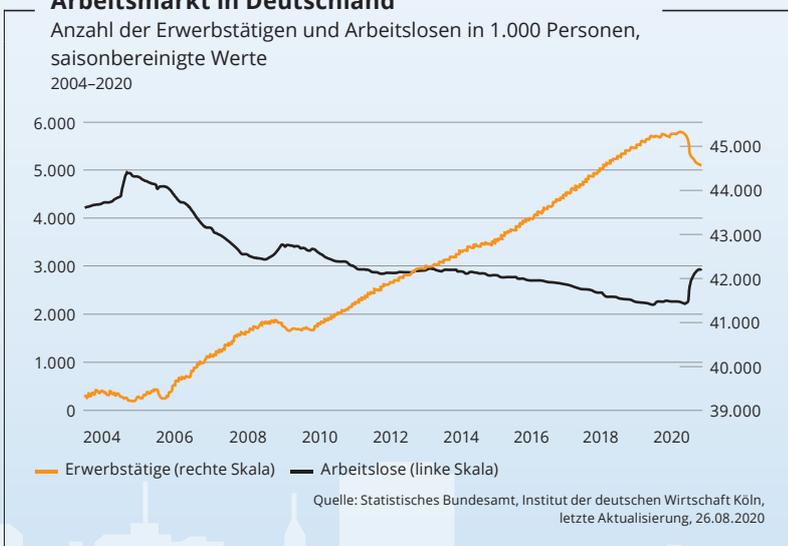
der Erwerbstätigen in Deutschland zuletzt wieder zugenommen. Es drohten zwar anders als in der Finanzkrise Insolvenzen von Unternehmen aus strukturell durch die Krise stark betroffenen Branchen wie Gastronomie oder Handel. Dennoch gebe es einen Grundbedarf an qualifiziertem Personal. Der Fachkräftemangel sowohl bei Akademikern als auch bei Facharbeitern ist dem Immobilienexperten zufolge die größte Herausforderung für Unternehmen. Diese verhielten sich daher vorsichtig hinsichtlich Entlassungen und versuchten alles, um ihr Fachpersonal zu halten.

WOHNEIGENTUM VORTEILHAFTER ALS MIETE

Preiseffekte im Wohnungsmarkt seien Voigtländer zufolge nicht sichtbar. Es sehe sogar danach aus, dass die Wohnungspreise weiter steigen könnten. Ein wichtiger Faktor sind die Wohnnutzertkosten, die das IW Köln regelmäßig unter die Lupe nimmt. Diese seien erstmals seit 2016 wieder rückläufig. Selbstnutzer erzielen gegenüber Neuvertragsmietern für vergleichbaren Wohnraum einen Kostenvorteil von immerhin 49 Prozent. Dies sei auf den starken Zinsrückgang im Jahr 2019 zurückzuführen, der daraus entstehende Finanzierungsvorteil habe den Immobilienpreisanstieg weit überflügelt. „Wohneigentum zu erwerben, lohnt sich“, sagt Voigtländer.

Arbeitsmarkt in Deutschland

Anzahl der Erwerbstätigen und Arbeitslosen in 1.000 Personen, saisonbereinigte Werte 2004–2020



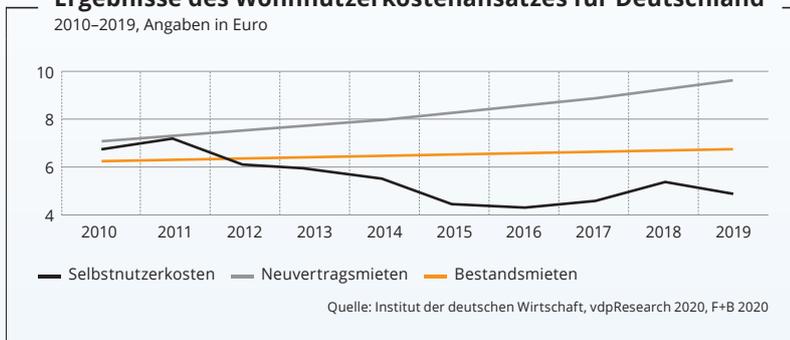


„Entgegen allen Prognosen sind starke Preiserückgänge auf dem Markt für Wohnimmobilien nicht eingetroffen und zu erwarten.“

Prof. Michael Voigtländer vom IW Köln sieht Deutschland bei Wohnimmobilieninvestments weiterhin als sicheren Hafen

Ergebnisse des Wohnnutzerkostenansatzes für Deutschland

2010–2019, Angaben in Euro



HOME-OFFICE WEIST TREND HIN ZU GRÖßEREN WOHNUNGEN

Hinzu kommt die aufgrund der Erfahrung während des Lockdowns veränderte Einstellung zum Wohnen. Das Büro bleibt wichtig, in vielen Unternehmen könnten Mitarbeiter jedoch künftig statt einem zwei oder drei Tage die Woche zu Hause arbeiten. Den Erwartungen nach könnte sich die Wohnungsnachfrage verschieben, hin zu größeren Wohnungen, die ein Arbeitszimmer aufweisen. Der Trend Homeoffice könnte zur höheren Akzeptanz längerer Pendelstrecken mit Wohnungssitzen in den an Metropolen gut angebundenen Umlandgemeinden mit attraktiver Infrastruktur führen. Der Baubedarf ist IW Köln-Experten Voigtländer zufolge da. Er übersteige in einigen Großstädten nach wie vor die Anzahl der tatsächlichen Fertigstellungen in vielen Großstädten.

Die Situation weist Privatanlegern den Weg auf ihrer Suche nach Krisen überdauernden und wertstabilen Investitionen. Beteiligungen in Wohnimmobilienentwicklungen sind deshalb seit Jahren gefragt. Der neue Alternative Investmentfonds (AIF) „Metropolen 20“ der Bamberger PROJECT Investment Gruppe könnte angesichts dieser günstigen Prognose reüssieren. Der Einmalzahlungsfonds folgt dem erfolgreichen Vorgänger-AIF „Metropolen 18“ nach dessen Platzierungsende zur Jahresmitte. Ausschließlich mit Anlegerkapital und damit unabhängig von externen Finanzierungspartnern baut PROJECT Immobilien, Asset Manager des Unternehmensverbunds, überwiegend Wohnanlagen mit Eigentumswohnungen vornehmlich für Eigennutzer.

Wesentlicher Teil der für PROJECT typischen sicherheitsorientierten Investitionsstrategie ist die breite Diversifizierung des Fondsportfolios in mindestens zehn Immobilienentwicklungen in wenigstens drei von PROJECT fest definierten Metropolregionen mit hoher Wohnraumnachfrage. Im Moment agiert der erfahrene, seit 25 Jahren am Markt bestehende Kapitalanlage- und Immobilienspezialist besonders umsichtig und wählt nur solche Grundstücke aus, die auch in instabilen Marktlagen eine attraktive Rendite versprechen. Der „M 20“ hat bereits in die ersten fünf Immobilienentwicklungsprojekte investiert. Weitere Investitionen sind in der Vorbereitung. •



Weitere Informationen unter:
www.project-investment.info

Anzeige