AIF
Sachwerte
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

SPEZIAL Doppelausgabe

8. Jahrgang
Ausgabe 01/02
14. Januar 2019

INHALT

Seiten 1 - 3: Im Fokus
Die Verwahrstelle – Wächter der Anleger-Gelder
Hat dieses Kontrollinstrument funktioniert? Eine Umfrage von **EXXEC**NEWS.

Seiten 4 - 9: Perspektiven (1)
Kapitalanlage 2019
Die Meinung der Kapitalverwaltungsgesellschaften.
EXXECNEWS fragte nach Platzierungserfolgen, einen Rückblick auf 2018 und einen Ausblick auf 2019.

Seiten 10 -13: Perspektiven (2)
Kapitalanlage 2019
Die Meinung der Anbieter nach Vermögensanlagen-Gesetz.

Seiten 14: Perspektiven (3)
Zweitmarkt
Die Einschätzung des Marktes durch **Alex Gadeberg**, Vorstandsmitglied der **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG**.

Seiten 14 - 16: Latest News
Platzierungsstände im Vertrieb befindlicher AIF zum 31.12.2018: Immobilien dominieren.

Weiteres Vorstandsmitglied in der **Hahn-Gruppe**.

Neuer Eigentümer bei der **UDI-Gruppe.**

Immac veröffentlicht Studie zum Hotelmarkt.

Deutsche Investment: Neuer Geschäftsführer Fonds- und Asset Management.

Wealthcap baut institutionelles Geschäft weiter aus.

Dr. Theissen-Gruppe stellt sich neu auf.

Kapitalverwaltungsgesellschaft Bayerninvest meldet Veränderung auf Führungsebene.

IM FOKUS

DIE VERWAHRSTELLE

Wächter der Anleger-Gelder

Hat dieses Kontrollinstrument funktioniert?

Grafik: Fotolia

Geschlossene Fonds vor Gültigkeit des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) wurden besonders von Rating-Agenturen daraufhin geprüft, ob die Anlegermittel prospektgemäß verwendet werden. Diese sogenannte Mittelverwendungskontrolle wurde im KAGB festgeschrieben, es wurde eine unabhängige Kontrollinstanz installiert: die Verwahrstelle. EXXECNEWS **wollte wissen, ob die KAGB Vorschrift funktioniert. Wir haben bei den Verwahrstellen nachgefragt.**

Das verlangt das Gesetz

Das KAGB auf Ebene der einzelnen AIF sieht eine laufende Kontrollinstanz vor: Die Verwahrstelle.

Schon bei Geschlossenen Fonds alter Schule war oftmals eine Mittelverwendungskontrolle vorgesehen, diese beschränkte sich mit ganz wenigen Ausnahmen aber auf die Investitionsphase. War diese abgeschlossen, fand eine Kontrolle nicht mehr statt. Ganz anders sehen die Aufgaben und Befugnisse der Verwahrstelle aus: Sie hat laufende Tätigkeit der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen) in Bezug auf die von ihr verwahrten Investmentvermögen zu begleiten und zu kontrollieren.

Dabei prüft sie fortlaufend bei Ausführung der einzelnen Tätigkeiten der KVG, ob diese mit den Regelungen des KAGB sowie mit den vertraglichen Grundlagen des jeweiligen Investmentvermögens vereinbar sind, um Bestand der Vermögensgegenstände so vor Verlust zu sichern. Sollten Verfehlungen auftreten, ist die Verwahrstelle verpflichtet, diesen nachzugehen und Ansprüche gegenüber der KVG durchzusetzen. In der Praxis hat sich eine enge Zusammenarbeit zwischen AIF, KVG und Verwahrstelle herausgebildet, die von Beginn an eine zutreffende Entscheidung gewährleisten soll.

Auch an die Verwahrstelle werden hohe Anforderungen gestellt: So kann als Verwahrstelle nur ein Kreditinstitut, ein Finanzdienstleistungsinstitut mit der Erlaubnis zur Erbringung des eingeschränkten Verwahrgeschäfts oder für bestimmte geschlossene AIF ein Treuhänder bestellt werden. Zumindest ein Geschäftsleiter des Instituts oder des Treuhänders, das/der als Verwahrstelle bestellt werden soll, muss über die hierfür erforderliche Erfahrung verfügen, die der BaFin vorab nachzuweisen ist. Die Auswahl und jeder spätere Wechsel einer Verwahrstelle bedarf der Genehmigung durch die BaFin, so dass die Qualitätsanforderungen und die erforderliche Unabhängigkeit gegenüber der KVG gewährleistet sind.

(*Volkhard Neumann, Rechtsanwalt, Hanselaw, Hamburg)*

siehe auch:
DFPA-**PRO**BERATER 2018
www.dfpa.info

Sechs Fragen an

1. Wie hat sich die Zusammenarbeit mit den Kapitalverwaltungsgesellschaften geschlossener Publikums-AIF seit Inkrafttreten des KAGB entwickelt?

Am Anfang stand die Umsetzung der neuen Anforderungen des KAGB und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht im Fokus der Zusammenarbeit. Neue Verfahren mussten zunächst erdacht und implementiert werden. Im Laufe der Zeit haben wir die Abläufe und die Zusammenarbeit kontinuierlich optimiert. Inzwischen haben sich Prozesse entwickelt und eingespielt. [:]

Micha Shilon, *Geschäftsführer Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft mbH*

Zu Beginn hat die Verwahrstelle die Anbieter der bisher über die Fondslaufzeit weitgehend unregulierten geschlossenen Publikumsfonds mit Erfahrung unterstützt und auf dem Weg in die regulierte Welt begleitet, wie etwa Fragen zur Regulatorik beantwortet. Insgesamt haben wir auf beiden Seiten eine hohe Professionalität von Anfang an beobachtet. [:] Die Verwahrstelle wird heute als kompetenter Partner geschätzt.

Micha Shilon

Jan Bernhardt

Harold Keller

Ludger Wibbeke

Holger Leifeld

Andreas Niklaus

Fotos: Unternehmen

Harold Keller, *Head of Asset Managers & Asset Owners CACEIS Bank S.A., Germany Branch*

Die Zusammenarbeit hat sich ausnahmslos gut entwickelt. Während zu Beginn in 2013/14 vereinzelt befürchtet wurde, dass Verwahrstellen vor allem ein Kostenfaktor sind und die Geschäftstätigkeit stören, haben die Kapitalverwaltungsgesellschaften jedoch schnell den Nutzen erkannt.[:]

Jan Bernhardt*, Geschäftsführer Cordes Treuhand Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

Diese Zusammenarbeit hat sich sehr positiv entwickelt. Eigentlich sind wir von Beginn an in eine sehr konstruktive Zusammenarbeit übergegangen. Seitdem hat sich eine Selbstverständlichkeit in der Zusammenarbeit ergeben. [:]

Ludger Wibbeke, *Head of Real Assets Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG*

In Deutschland haben wir starke Partnerschaften mit den wichtigsten Marktteilnehmern der inländischen geschlossenen Fondsbranche aufgebaut. [:] Ein wesentlicher Teil unseres Due Diligence-Prozesses des Geschlossenen Fonds und seines AIFM bei der Errichtung neuer Fondsstrukturen beinhaltet einen detaillierten bilateralen Austausch von Prozess- und Produktwissen. Es folgt die Implementierung effizienter Kommunikationsmethoden und Schnittstellen. In diesem Zusammenhang haben wir festgestellt, dass der Aufbau starker Beziehungen von Anfang an die Grundlage für die Bewältigung der potenziellen Bedenken ist. [:]

Andreas Niklaus, *Senior Vice President State Street Bank International*

2. An welchen Stellen der Zusammenarbeit treten Konflikte auf? Hat es im Rahmen der Kontrollfunktion Ihrer Verwahrstelle Eingriffe in die Tätigkeit der Kapitalverwaltungsgesellschaften gegeben?

Bisher gab es keine Konflikte mit den Kapitalverwaltungsgesellschaften. Im Rahmen der Kontrollfunktion kam es auch zu keinen Eingriffen in deren Tätigkeit. [:] Teilweise ist die Zeit von der Abgabe des Angebots bis zur Beurkundung sehr knapp bemessen, so dass die Durchführung der notwendigen Prüfungen durch die Kapitalverwaltungsgesellschaften und die Verwahrstelle vor Beurkundung manchmal eine zeitliche Herausforderung darstellen. [:]

Micha Shilon

Wir können grundsätzlich von einem kooperativen und harmonischen Miteinander berichten. Vereinzelt konnte die Verwahrstelle Unterstützung und Hinweise bei „Weichenstellungen" geben.

Harold Keller

Nennenswerte Konflikte sind bisher nicht aufgetreten. Ebenso wenig hat es Eingriffe in die Tätigkeit der Kapitalverwaltungsgesellschaften gegeben. Sofern es Diskussionsbedarf gab, meist im Bereich der Cashflow-Kontrolle, wurden jeweils schnell einvernehmliche Lösungen gefunden.

Jan Bernhardt

Nein, an keiner Stelle traten Konflikte auf. Wir haben die für die KVG neuen Prozesse detailliert besprochen, diese im Service Level Agreement dokumentiert und letztlich umgesetzt. Unserem Verständnis als qualitätsfokussierter Dienstleister kommt es sicherlich entgegen, wenn unsere Kunden auch individuellen Beratungsbedarf haben. Hierauf sind und waren wir vorbereitet.

Ludger Wibbeke

Durch den oben beschriebenen Ansatz, einschließlich des detaillierten Wissensaustauschs und der tiefen Analyse der Verantwortlichkeiten zu Beginn jeder Beziehung, werden Konflikte fast vollständig vermieden. Die Interpretation von regulatorischen Formulierungen wird diskutiert, aber a) eher selten und b) immer im Interesse der Anleger gelöst.

Andreas Niklaus

3. Gibt es in der Zusammenarbeit nach wie vor Unklarheiten durch die Regulierung? Sehen Sie Nachbesserungsbedarf im Aufsichtsrecht und/oder in der Aufsichtspraxis?

[:] Wir sehen unsere Aufgabe darin unsere Kunden bei der Klärung von Unklarheiten zu unterstützen und haben dabei den Eindruck gewonnen, dass sich alle Beteiligten seit 2013 zunehmend professionalisiert haben. Gerade im Hinblick auf unsere kleineren, mittelständischen Kunden würden wir uns allerdings wünschen, dass die nach dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu beurteilenden Mindestanforderungen an solche Kapitalverwaltungsgesellschaften präziser ausformuliert würden.

Micha Shilon

In der Zusammenarbeit zwischen KVG und Verwahrstelle sehen wir keine Unklarheiten.

Harold Keller

Geringfügige Unklarheiten und einen Nachbesserungsbedarf sehen wir insbesondere im Bereich „Darstellung der Kosten in den Anlagebedingungen" und hinsichtlich der Kontrollanforderungen bei Mehrstockmodellen.

Jan Bernhardt

Aus unserer Sicht ist die Ausgestaltung eines Entschädigungsverfahrens für Anleger unklar, sowie der Gesellschafterdarlehen seitens des Fonds. Stellt sich die Frage, wie die Ausgestaltung am praktikabelsten wäre. Ebenfalls unklar und ein Auslegungsthema: Welche Vermögensgegenstände können belastet werden?

Holger Leifeld, *Bereichsleiter Capital Markets bei der Privatbank Donner & Reuschel Aktiengesellschaft*

Nein, wir sehen keinen Nachbesserungsbedarf in der Regulierung. Wir können mit unserer Erfahrung und Kompetenz unseren Kunden auch bei unklaren regulatorischen Sachverhalten weiterhelfen.

Ludger Wibbeke

Ja, es gibt unterschiedliche Ansichten darüber, was die Genehmigung des Fondsprospekts durch die BaFin für die Haftung aller Marktteilnehmer (AIFMS, Verwahrstellen, Handelsvertreter und anderes) und die BaFin selbst gegenüber Anlegern bedeutet.

Andreas Niklaus

4. Hat sich die Einführung der Verwahrstellenfunktion im Bereich der geschlossenen Publikums-AIF aus Ihrer Sicht bewährt?

Unseres Erachtens hat sich die Einführung der Verwahrstelle schon deshalb bewährt, weil es nun eine allgemeinverbindliche Regelung zu den Kontrollverfahren und zu dem Kontrollumfang der Prüfungsverfahren gibt. [:] Solche Regelungen schaffen Vertrauen und machen die AIF des geschlossenen Kapitalmarktes vergleichbar.

Micha Shilon

Ja – die Regulierung der geschlossenen Publikumsfonds hat sich bewährt – diese Fonds bewegen sich damit auf dem gleichen Level-Playing-Field wie offene Wertpapier- oder offene Immobilienfonds. Bisweilen ist es eher unverständlich, dass über die Fondslaufzeit weitgehend unregulierte Fonds weiterhin angeboten werden dürfen - mit allen Risiken für Privatanleger, welche insbesondere aus fehlender Mittelverwendungskontrolle oder Sicherstellung des Eigentums herrühren.

Harold Keller

Zweifelsfrei. Anleger haben nunmehr eine deutlich größere Sicherheit als früher. [:]

Jan Bernhardt

In jedem Fall. Dieses Feedback erhalten wir mittlerweile auch von Kundenseite.

Ludger Wibbeke

Ja, die geschlossenen AIF sind vergleichbar mit offenen Fonds reguliert. Dies ist ein wichtiger Schritt in Bezug auf den Anlegerschutz.

Andreas Niklaus

5. Welche Zusatzdienstleistungen werden seitens der Kapitalverwaltungsgesellschaften am häufigsten nachgefragt?

Die Zurverfügungstellung von Auswertungen und Statistiken.

Micha Shilon

Bisher konzentrierten sich die Kapitalverwaltungsgesellschaften weitgehend auf die Verwahrstellenfunktion. Wir sehen derzeit aber eine vermehrte Nachfrage nach weiteren Dienstleistungen wie etwa der Fondsadministration, Fondsbuchhaltung und

Verwahrstellen

dem Collateral Management. Große Provider wie Caceis sind in der Lage diese Mehrwertdienste aus einer Hand anzubieten.

Harold Keller

Als Verwahrstelle übernehmen wir aus prinzipiellen Gründen keine Aufgaben der Kapitalverwaltungsgesellschaften, die zugleich von uns zu kontrollieren sind. Die Interessenskonflikte wären so erheblich, dass man sie nach unserer Einschätzung nur schwerlich durch eine Trennung von Abteilungen vollständig auflösen kann.

Jan Bernhardt

Die am häufigsten nachgefragten Zusatzdienstleistungen seitens der Kapitalverwaltungsgesellschaften sind eine kostenlose Kontoführung, eine Kontoführung für Anleger und Cash Pooling.

Holger Leifeld

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass unsere Kunden gar nicht so sehr fokussiert sind Zusatzdienstleistungen zu erhalten. [:]

Ludger Wibbeke

Insourcing/Administration-Dienstleistungen.

Andreas Niklaus

6. Wie beurteilen Sie die geschäftliche Entwicklung Ihrer Verwahrstelle im Bereich der geschlossenen Publikums-AIF?

In den letzten Jahren ist die geschäftliche Entwicklung unserer Verwahrstelle von einem stetigen Wachstum im Bereich der geschlossenen Publikums-AIF geprägt. Sowohl die Anzahl als auch das in die AIF einbezahlte Kommanditkapital beziehungsweise der NIW der AIF ist kontinuierlich gestiegen. [:]

Micha Shilon

Die BVI-Statistik wies zum Halbjahr 2018 ca. sieben Milliarden Euro Volumen im Bereich der geschlossenen Publikums-AIF aus. Caceis verwahrt davon rund 2,5 Milliarden Euro und ist somit Marktführer in diesem Segment.

Harold Keller

Als Verwahrstelle konnten wir uns bereits frühzeitig in den Jahren 2013/14 gut positionieren, insbesondere für kleinere AIF (ca. 10-50 Millionen EK), die eine individuellere und intensivere Betreuung durch fondserfahrene Mitarbeiter nachfragen. Mit den mittlerweile mehr als 20 AIF für sechs verschiedene Kapitalverwaltungsgesellschaften in einem breiten Spektrum von Assetklassen sind wir sehr zufrieden. [:]

Jan Bernhardt

Durchaus positiv. Sowohl unsere großen renommierten als auch unsere kleineren spezialisierten Kunden haben sich sehr gut entwickelt. [:]

Ludger Wibbeke

Die Geschlossenen Fonds sind ein wichtiger Baustein in unserem Leistungsspektrum für alternative Fonds. [:] Neben dem Publikumsfondssektor ist die Nachfrage institutioneller Investoren ein wachsender Marktanteil.

Andreas Niklaus

Das Fazit:
Die Aussagen der hier zitierten Verwahrstellen sind eindeutig: Diese Kontrollinstanz ist nicht nur sinnvoll, sondern auch effektiv – einige Unklarheiten sollten allerdings beseitigt werden. Konflikte im Tagesgeschäft hat es nicht gegeben – jedenfalls wurden keine berichtet.

Damit ist erreicht, dass, wie Jan Bernhardt feststellt, der Anleger eine deutlich größere Sicherheit als früher hat. Der Erfolg der neuen Kontrollinstanz sollte auf Angebote nach Vermögensanlagengesetz abfärben – das ist die klare Konsequenz aus diesen Erfahrungsberichten. (DJ)

Das sind die Verwahrstellen:

Asservadum: Die im Jahr 2013 gegründete Asservandum Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist als genehmigungsfähige berufsständische Verwahrstelle für eine Vielzahl von geschlossenen Investmentvermögen anerkannt worden. Sie ist derzeit als Verwahrstelle sowohl für Publikums- als auch für Spezial-AIF tätig.
www.asservandum.de

Caceis: Caceis S.A. mit Sitz in Paris gehört zur französischen Bankengruppe Crédit Agricole. Das Unternehmen bietet Asset-Servicing-Dienstleistungen, wie etwa Verwahrstellen- und Custody-Services, Fondsadministration und Fonds-Distributions-Support, für institutionelle Kunden und Geschäftskunden an und beschäftigt 3.300 Mitarbeiter in Vertretungen in Europa, Nordamerika und Asien. Mit 2,7 Billionen Euro Assets under Custody und 1,8 Billionen Euro Assets under Administration ist Caceis einer der Weltmarktführer im Bereich Asset Servicing und zweitgrößte Verwahrstelle (Zahlen per 31. Dezember 2017).
www.caceis.com

Cordes Treuhand: Die Cordes Treuhand GmbH wurde im Jahr 2012 gegründet. Das Unternehmen bietet ein individuelles Verwahrstellen-Setup für die verschiedensten Arten von geschlossenen Fonds. Die BaFin-Genehmigungen besteht für die Assetklassen Immobilien, Private Equity, Erneuerbare Energien, Flugzeuge und Eisenbahninvestitionsgüter.
www.cfh-hamburg.de

Donner & Reuschel: Die Donner & Reuschel AG ist eine Privatbank mit Hauptsitz in Hamburg. Das 1798 gegründete Unternehmen, das seit 1990 zur Versicherungsgruppe Signal Iduna gehört, beschäftigt rund 580 Mitarbeiter und verwaltet ein Vermögen in Höhe von rund neun Milliarden Euro.
www.donner-reuschel.de

Hauck & Aufhäuser: Seit 2013 bündelt die Frankfurter Privatbank Hauck & Aufhäuser im Kerngeschäftsfeld Asset Servicing sämtliche Kundendienstleistungen, die die Vermögensadministration zum Gegenstand haben. Dazu zählen die Verwahrstellenfunktion sowie die Auflegung und Administration von sämtlichen Fondsprodukten einschließlich Verbriefungen.
www.hauck-aufhaeuser.com

State Street: State Street Corporation ist ein Finanzdienstleistungsunternehmen mit Sitz in Boston. Das Dienstleistungsangebot umfasst Investmentmanagement, Investment Research, Investment Servicing und Depotbankdienstleistungen. Das 1792 gegründete Unternehmen hat ein Vermögen in Höhe von 29,28 Billionen Euro unter Verwahrung und Administration und 2,42 Billionen Euro unter Verwaltung. (Stand: 30. September 2018)
www.statestreet.de

wealthcap
real asset & investment manager

Wir gestalten Werte.

Als Real Asset und Investment Manager mit mehr als 30 Jahren Erfahrung eröffnen wir institutionellen und privaten Anlegern den Weg zur hochwertigen Investitionsstrategie. Für unsere Anleger gestalten wir zukunftsfähige Werte in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Multi Assets – bewusst langfristig, bewusst konkret, bewusst real.

Erfahren Sie mehr: www.wealthcap.com

Member of UniCredit

Kapitalanlage

Im beginnenden (verflixten?) siebten Jahr des Kapitalanlagegesetzbuches und bei immer intensiver regulierten Vermittler-Branche ist stark gesteigerte Zuversicht der Anlage Initiatoren zu verzeichnen. Stellvertetend einige Branchen Statements: „Die Sachwert-Branche ist auf einem sehr guten Weg“ (Thomas F. Roth, Immac), „Sachwert-Investments sind

Teil 1: Die Meinungen der Kapitalverwa

1. Wie ist der jeweilige Platzierungsstand der in Platzierung befindlichen AIF zum Jahresende 2018?

Der „BVT Ertragswertfonds Nr. 6“ [:] konnte 2018 erfolgreich platziert werden. Zum Jahresende 2018 wurden zudem die beiden Spezial-AIF „Real Select Secondary Fund“ und „Real Select Secondary Office Fund“ , die ein Portfolio aus ausgewählten Investitionen am Zweitmarkt für Immobilienbeteiligungen aufbauen, geschlossen.

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf, *Geschäftsführer BVT, derigo*

Offener Spezial-AIF Vontobel Sustainable Real Estate Europe: 217 Millionen Euro.

Michael Denk, *Geschäftsführe Doric*

Den restlichen Anteil von 4,7 Millionen Euro unseres Mitte 2017 aufgelegten Fonds „DS 141 Hotel Aachen“ haben wir im Laufe dieses Jahres vollständig platziert. Der Platzierungsstand des neuen Fonds „DS 142 Hotel Oberpfaffenhofen“, den wir Ende November 2018 lanciert haben, beträgt zum jetzigen Zeitpunkt bereits rund zehn Prozent (Stand: 20.12.2018). [:]

Dr. Albert Tillmann*, Chief Operating Officers (COO) Dr. Peters Group*

Circa 13 Millionen Euro.

Carsten Hermann, *Vorstand der FEREAL AG*

Unser Pluswertfonds 172, der in ein real-SB-Warenhaus in Witten investiert, wurde Anfang Dezember 2018 vollständig platziert.

Thomas Kuhlmann, *Mitglied des Vorstands der Hahn Gruppe*

Unser Flugzeugfonds 22 „HEH Bilbao“ ist seit Herbst vollplatziert.

Henning Kranz, *Geschäftsführer der HEH Vertriebsgesellschaft*

Unser Spezial-AIF „HEP Solar Projektentwicklung VI“ ist vollständig platziert. Der Vertriebsstart unseres neuen Publikums-AIF „HEP-Solar Portfolio I“ war am 13.12.2018.

Thorsten Eitle, *Gründer und CEO von HEP*

HTB 10. Immobilien Portfolio: 3,15 Millionen Euro

Marco Ambrosius, *Geschäftsführer HTB*

Der offene Spezial-AIF für institutionelle Investoren „INP Deutsche Pflege Invest“ hat per Dezember 2018 Kapitalzusagen von mehr als 120 Millionen Euro erreicht, das Eigenkapitalvolumen ist vollständig platziert. Bislang wurden rund 110 Millionen Euro in zwölf Sozialimmobilien an verschiedenen Standorten innerhalb Deutschlands investiert.

Nils Harde, *Geschäftsführer INP Gruppe*

Der Ökorenta Erneuerbare Energien wurde mit insgesamt 25 Millionen Euro ausplatziert.
Davon im Jahr 2018: zehn Millionen Euro. Für den am 29.10.2018 gestarteten Ökorenta Erneuerbare Energien 10 wurden bereits zwei Millionen Euro eingeworben.

Jörg Busboom, *Geschäftsführer in der Ökorenta-Gruppe*

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf

Gerd Johannsen

Michael Denk

Fotos: Unternehmen

Aktuell liegen wir beim „PI Pro·Investor Immobilienfonds 4 GmbH & Co. geschlossene Investment KG“ (PI 4) bei einem platzierten Eigenkapital von rund zwei Millionen Euro.

Klaus Wolfermann, *Geschäftsführer PI Pro·Investor*

Einzelplatzierungsstände in der Übersicht 2018 ohne Ausgabeaufschlag: „Metropolen 16“ (Publikums-AIF): 152,8 Millionen Euro Eigenkapitalvolumen zum 31.12.2018, 60,1 Millionen Euro in 2018 akquiriertes Eigenkapital, Geschlossen zum 30.06.2018. „Metropolen 17 “(Publikums-AIF): 21,6 Millionen Euro, 16,6 Millionen Euro, in Platzierung.„Metropolen 18“ (Publikums-AIF): 22,3 Millionen Euro, 22,3 Millionen Euro, in Platzierung. „Metropolen SP 3“ (Spezial-AIF): 8,75 Millionen Euro, 7,3 Millionen Euro, in Platzierung.

Ottmar Heinen, *Vorstand Vertrieb und Marketing Project*

Bei dem im März 2018 in den Vertrieb gegangenen „RWB Direct Return II“ wurden bis zum Jahresende 6,96 Millionen Euro platziert. Der „RWB International VII“ mit Vertriebsstart im Juli 2018 liegt bei 8,94 Millionen Euro.

Horst Güdel*, Gründer und Vorstand der RWB Group*

WERBUNG

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 (Stand 20.07.2018), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 20.07.2018. Diese Unterlagen können 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.

2019

gerade in Zeiten volatiler Aktienmärkte ein wichtiger Baustein der Vermögensbildung“ (Thomas Kuhlmann, Hahn-Gruppe). „Die großen Themen 2019 werden die Beschaffung von Assets, die Umsetzung der regulatoren Themen im Vertrieb und die Gestaltung zukünftiger nachgefragter Investment-Vehikel“ (Henning Kranz, HEH). Lesen Sie alle Antworten.

altungsgesellschaften

Der Platzierungsstand beim „WIDe Fonds 7“ zum 31.12.2018 beträgt 24 Millionen Euro.

Simon Piepereit, *Geschäftsführer WIDe*

„ZBI WohnWert“: rund 10 Millionen Euro (Prognose zum 31. Dezember 2018, ohne Agio)

Thomas Wirtz *(FRICS) Vorstand ZBI*

2. Wie ist die Platzierungsleistung Ihres Hauses im Jahr 2018 insgesamt im Retail-/im institutionellen Geschäft?

Immobilien: 41 Millionen Euro im institutionellen Geschäft Europa
Flugzeuge: 52 Millionen US-Dollar im institutionellen Geschäft Europa/Asien

Michael Denk

Wir rechnen für das Jahr 2018 mit einer Platzierungsleistung von rund sechs Millionen Euro inklusive Agio (Stand: 20.12.2018). [:]

Dr. Albert Tillmann

100 Prozent Retail

Carten Hermann

In 2018 wurde ausschließlich das Beteiligungsangebot „HEH Bilbao“ mit einem Eigenkapitalvolumen von Euro 14,8 Millionen zzgl. 5 Prozent Agio als Retail-AIF aufgelegt.

Henning Kranz

Wir haben gesamt über 13 Millionen Euro platziert- davon zwölf Millionen Euro im Spezial-AIF und bisher eine Million Euro in unserem Publikums-AIF .

Thorsten Eitle

Retail 80 Prozent
Institutionell 20 Prozent

Marco Ambrosius

Wir können auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2018 der INP-Gruppe zurückblicken. Im Retail-Segment haben wir in 2018 den Publikums-AIF „25. INP Deutsche Pflege Portfolio“ nach rund viermonatiger Vertriebsphase mit einem Eigenkapital von 18,6 Millionen Euro platziert. Für den „INP Deutsche Pflege Invest“ wurden weitere 41,25 Millionen Euro von institutionellen Investoren gezeichnet.

Nils Harde

Im Bereich AIF wurden zwölf Millionen Euro platziert und im institutionellen Bereich 14,5 Millionen Euro.

Jörg Busboom

Über das Gesamtjahr haben wir Platzierungsleistungen ausschließlich mit Produkten im Retailsegment (PI 3 und PI4) in Höhe von bislang rund 23,1 Millionen Euro Kommanditkapital erreichen können.

Klaus Wolfermann

Gesamtleistung 106,3 Millionen Euro (ohne Ausgabeaufschlag)

Ottmar Heinen

Über die gesamte RWB Group hinweg wurde in 2018 ein Platzierungsvolumen in Höhe von 76,44 Millionen Euro erreicht. Dies entspricht einem Wachstum von 29,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Horst Güdel

Dr. Tillmann Albert

Jürgen Göbel

Fotos: Unternehmen

Wir konnten das Kommanditkapital für den Publikumsfonds WIDe Fonds 7 bis Mitte Dezember auf über 21 Millionen Euro steigern. Mit dem Platzierungserfolg sind wir sehr zufrieden.

Simon Piepereit

Der UniImmo: Wohnen ZBI (offener Publikums AIF) konnte bisher in drei Closing-Phasen ein EK-Volumen von rund 1,58 Milliarden Euro einwerben. Der „ZBI Union Wohnen Plus“ (offener Spezial-AIF) erreichte in der ersten Closing-Phase ein Platzierungsvolumen in Höhe von 150,5 Millionen Euro.

Thomas Wirtz

3. Wie sieht die Produkt- und Platzierungsplanung Ihres Hauses für das Jahr 2019 aus?

BVT wird auch 2019 Beteiligungsangebote für professionelle und semiprofessionelle Anleger sowie für Privatanleger anbieten. Bereits in der Platzierung ist der Spezial-AIF „BVT Residential USA 12“. [:] Ebenfalls bereits in der Platzierung ist ein weiterer Private Equity Spezial-AIF. Darüber hinaus sind 2019 weitere Spezial-AIF mit Fokus auf Investitionen am Zweitmarkt Immobilien sowie ein Fonds mit Fokus auf Mezzanine-Investitionen für deutsche Wohn- und Handelsimmobilien geplant. Im Bereich Publikums-AIF sind auch 2019 unsere Multi-AssetPortfoliokonzepte Top Select und Concentio in der Platzierung sowie der „IFK Select Zweitmarktportfolio Fonds“, der Privatanlegern eine Investitionsmöglichkeit am Zweitmarkt für Immobilienbeteiligungen bietet und bereits eine sehr breite Diversifizierung von Investitionen aufweist. 2019 wollen wir auch Privatanlegern eine Investitionsmöglichkeit in US-Wohnimmobilien im Rahmen unserer Residential USA Serie bieten.[:] Außerdem ist 2019 die Fortsetzung unserer Ertragswertfonds-Serie mit Fokus auf deutsche Bestandsimmobilien vorgesehen.

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf

Dr. Peters GROUP

IMMOBILIENINVESTMENT

COURTYARD BY MARRIOTT OBERPFAFFENHOFEN

- Hotelneubau im Landkreis Starnberg - Wirtschaftsregion München
- Business-Hotel im 4-Sterne-Segment am Sonderflughafen Oberpfaffenhofen
- Marriott International Inc. als Markengeber
- Attraktive Fondsparameter

JETZT INFORMIEREN: WWW.DR-PETERS.DE/DS142-INVEST

Dr. Peters Asset Invest GmbH & Co. KG | Stockholmer Allee 53 | 44269 Dortmund | +49 231.55 71 73 - 222 | vertriebsteam@dr-peters.de

Immobilien: Offener Publikumsfonds sowie offener Spezialfonds: Gesamt 150 Millionen Euro Eigenkapital Europa
Flugzeuge: 75 Millionen Euro Eigenkapital - Institutionell Korea

Michael Denk

Die Dr. Peters Group plant, 2019 neue Sachwertprodukte zu lancieren. Vor allem im Immobilienbereich verstärken wir unser Engagement. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Flugzeugen. Bei maritimen Investments konzentrieren wir uns im kommenden Jahr auf institutionelle Investoren. Zur Erweiterung unseres Kerngeschäfts arbeiten wir neben klassischen AIF an alternativen Investmentlösungen für Sachwerte. [:]

Dr. Albert Tillmann

Die Planung sieht einen Publikums-AIF mit Immobilien im Ausland vor (BaFin-Genehmigung läuft derzeit) mindestens ein Spezial-AIF, entweder für Immobilien im Inland oder für Erneuerbare Energien.

Jürgen Göbel, *Geschäftsführer Euramco Holding*

Fereal AG plant, in 2019 einen Venture Capital Fonds und einen Value Add US Real Estate Fonds zu platzieren

Carsten Hermann

Wir planen, mindestens zwei Publikums-AIF mit einem Eigenkapitalvolumen zwischen insgesamt 30 und 40 Millionen Euro aufzulegen und zu platzieren.

Thomas Kuhlmann

Für 2019 planen wir die Auflage von zwei bis drei Retail-Flugzeug-AIF. Das hierfür benötigte Eigenkapital wird sich auf circa 30 – 50 Millionen Euro belaufen.

Henning Kranz

Wir wollen im Jahr 2019 40 Millionen Euro platzieren (P-AIF) und 20 Millionen Euro (S-AIF)

Thorsten Eitle

- HTB 10. Immobilien Portfolio bi zu 30 Millionen Euro
- Vertrieb eines Spezial-AIF für semiprofessionelle und professionelle Anleger

Marco Ambrosius

Carsten Hermann

Thomas Kuhlmann

Henning Kranz

Thorsten Eitle

Fotos: Unternehmen

Die ILG Gruppe plant für 2019 im Publikumsbereich ein Platzierungsvolumen von rund 80 Millionen Euro Eigenkapital.

Christian Huber, *Leiter Vertrieb ILG Vertriebs GmbH*

Es ist auf jeden Fall mehr geplant als 2018 und teilweise auch durch bereits getätigte Objekteinkäufe gesichert.

Thomas F. Roth, *Vorstand IMMAC Holding AG*

Für das erste Quartal ist der Vertriebsstart des nächsten Publikums-AIF geplant. [:] In Hinblick auf den institutionellen Bereich hat die INP Invest GmbH, Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) innerhalb der INP Unternehmensgruppe, ihr Leistungsspektrum erweitert. In 2019 ist die Auflage eines Kapitalanlageproduktes für institutionelle Investoren mit INP als aufsichtsrechtlich verwaltender KVG geplant.

Nils Harde

Jamestown hat sich entschlossen, den Vertriebsbeginn des angekündigten Vermietungsfonds „Jamestown 31“ bis zur Verbesserung der Einkaufssituation zu verschieben. [:]

Dr. Jürgen Gerber*, Geschäftsführer Jamestown US-Immobilien GmbH*

Wir haben vor, in 2019 den „Ökorenta Erneuerbare Energien 10“ (Gesamtvolumen bis 25 Millionen Euro) auszuplatzieren und zusätzlich 35 Millionen Euro im Institutionellen Bereich einzuwerben.

Jörg Busboom

[:] Zum jetzigen Zeitpunkt können wir keine konkretere Aussage treffen.

Thomas Böcher, *Geschäftsführer Paribus*

Im Jahr 2019 werden wir schwerpunktmäßig mit der Platzierung des PI 4 beschäftigt sein, der ein Zielvolumen von 30 Millionen Euro prospektiert hat. Wir gehen davon aus, dass bei normalem Platzierungsverlauf die dafür notwendigen rund 28 Millionen Euro bis 31.12.2019 eingeworben werden können.

Klaus Wolfermann

Zur Jahresmitte 2019 schließen wir unseren Teilzahlungs-AIF „Metropolen 17“. Hierfür planen wir ein Nachfolgeangebot. Außerdem startet Anfang 2019 unser institutioneller Spezial-AIF „Vier Metropolen III“ in den Vertrieb. Zusätzlich ist vorgesehen über die Project Luxembourg Investment S.A. Namensschuldverschreibungen als Feederkonstruktion zum „Vier Metropolen III“ für institutionelle Investoren zu begeben.

Ottmar Heinen

Im Jahr 2019 sind keine neuen Produkte vorgesehen, da wir mit unseren zwei aktuellen Angeboten gut aufgestellt sind. Anleger können sich noch bis Ende des Jahres an dem kürzer laufenden „RWB Direct Return II“ beteiligen. Unser global investierender Private-Equity-Dachfonds „RWB International VII“ ist noch bis Ende 2020 im Vertrieb. Bei beiden Angeboten investieren Privatanleger in hunderte Unternehmen verschiedener Länder, Branchen und Finanzierungsanlässe. Bei der Platzierungshöhe erwarten wir ähnlich wie in

Renditestark und zuverlässig –
Ihr Partner für **ALTERNATIVE INVESTMENTFONDS**

Die Hanseatische ist eine der ersten lizensierten Kapitalverwaltungsgesellschaften für KAGB-konforme Anlageprodukte.

Sie steht für:

- Professionelles Assetmanagement für mehr als 80 Fonds mit über 7.800 Anlegern
- Langjährig ausgebaute Expertise für Investments in Sozial- und Hotelimmobilien
- Hohe technische Kompetenz für den Immobilienbestand
- Regelmäßige und transparente Anlegerinformation
- Hohe Professionalität, bestätigt durch externe Ratings und Analysen

Die exklusive Kooperation mit IMMAC und DFV bietet Ihnen Sicherheit und Kontinuität.

Hanseatische
Kapitalverwaltung AG

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

2017 und 2018 ein gutes, organisches Wachstum gegenüber dem Vorjahresgesamtergebnis.

Horst Güdel

Wir planen im ersten Quartal 2019 den neuen Publikums-AIF Nr. 8 aufzulegen und parallel die Kapitaleinwerbung für den „WIDe Fonds 7“ zu beenden. ***Simon Piepereit***

Der „ZBI WohnWert“ (geschlossener AIF) befindet sich bis Ende 2019 im Vertrieb. Spätestens Anfang des zweiten Quartals soll der Nachfolger des „ZBI Professional 11“ (geschlossener AIF) in Platzierung gehen. Auch er investiert in die Assetklasse der deutschen Wohnimmobilie und soll in 2019 planmäßig 80 Millionen Euro einwerben. Der „ZBI Union Wohnen Plus“ (offener Spezial AIF) wird im ersten Quartal 2019 planmäßig die zweite Einwerbungsphase eröffnen Der „UniImmo: Wohnen ZBI“ (offener Publikumsfonds) wird voraussichtlich für eine weitere Einwerbungsphase öffnen.

Thomas Wirtz

Marco Ambrosius

Christian Huber

Thorsten Roth

Nils Harde

Fotos: Unternehmen

4. Wie ist Ihre Einschätzung für die Entwicklung Ihrer Assetklassen in 2019?

Assetklasse US-Immobilien: Wie in Deutschland gibt es auch jenseits des Atlantiks einen robusten Trend zum Wohnen in der Metropole. Dort ist Bauland begrenzt und teuer. [:] Anders als hierzulande haben Vermieter in den USA bei der Festlegung der Mietpreise große Freiheit. Insgesamt sehen wir für 2019 im Segment Multi-Family-Residential in den USA sehr gute Chancen für Investoren, da die Nachfrage demografisch getrieben und weniger zyklusabhängig ist.

Assetklasse Immobilien Deutschland: Der deutsche Immobilienmarkt hat seine Attraktivität für Investoren in den letzten Jahren deutlich steigern können, insbesondere wegen der stabilen wirtschaftlichen Situation. Zwar sind Immobilien aktuell sehr teuer, solide durchdachte und finanzierte Beteiligungsmöglichkeiten bleiben für Investoren aber weiterhin attraktiv.

Assetklasse Private Equity: Mit derzeit über 17.000 Fondsmanagern weltweit und über 2.400 zur Zeichnung offenstehenden AIF bietet der Private-Equity-Markt zahlreiche attraktive Investitionsmöglichkeiten für einen Dachfonds wie den „TS PE Pool II“. Da der Investmentgesellschaft bereits verbindliche Zeichnungen über insgesamt knapp 35 Millionen Euro vorliegen, kann bereits heute davon ausgegangen werden, dass die angestrebte Diversifizierung über 40 Zielunternehmen nicht nur erreicht, sondern deutlich überschritten wird. [:]

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf

Besonders für Immobilien und Infrastruktur sehen wir im kommenden Jahr weiterhin gute Perspektiven. Bei Immobilien werden Spezialsegmente wie Hotels oder Studenten- und Mikroapartments aufgrund ihrer höheren Renditeerwartung weiterhin gefragt sein. Die Assetklasse Infrastruktur wird aufgrund der stabilen Ausschüttungscashflows weiterhin in der Allokation von Investoren zunehmen. Besonders gefragt sind dabei Erneuerbare Energien.

***Gerd Johannsen**, Pressesprecher Commerz Real AG*

Wir erwarten keine Veränderung auf der Zinsseite. Die Immobilienpreise werden auf hohem Niveau stabil bleiben, das heißt nicht mehr signifikant steigen. Wir gehen davon aus, dass die Mieten im Bürosektor weiter anziehen werden. ***Michael Denk***

Die hohe Nachfrage nach Immobilien wird im kommenden Jahr voraussichtlich weiter florieren. Vor allem im Bereich der Hotelinvestments, in dem die Dr. Peters Group einer der erfahrensten und renommiertesten Anbieter ist. [:] Weitere Hotelprojekte, wie ein 3-Sterne-plus Hotel der Marke Holiday Inn Express in unmittelbarer Nähe zum Düsseldorfer Flughafen, sind bereits in Planung. Neue Produkte werden wir aller Voraussicht nach auch im Bereich Flugzeuge auflegen. In der Assetklasse Schiffe engagieren sich unseres Erachtens derzeit primär institutionelle Investoren.

Dr. Albert Tillmann

Insgesamt gut, auch wenn die Märkte sehr ausgesucht und teuer sind.

Jürgen Göbel

Abseits der teils relativ hoch bewerteten Core-Bereiche durchweg positiv

Carsten Hermann

Das Segment der großflächigen Einzelhandelsimmobilien – Fachmarktzentren, SB-Warenhäuser und Baumärkte – wird aufgrund seiner positiven Zukunftsaussichten und der stabilen Cashflows von den Anlegern stetig nachgefragt. In 2019 erwarten wir eine Fortsetzung dieses Trends.

Thomas Kuhlmann

Bedingt durch die hohe Liquidität im gesamten Kapitalanlagemarkt sowie den Eintritt neuer Marktteilnehmer im Bereich der Flugzeuginvestments ist von einer anhaltenden Beschaffungsproblematik auszugehen. Fluggesellschaften sind in der komfortablen Situation über Ausschreibungen an äußerst günstige (Re-) Finanzierungen ihrer Assets zu kommen und sich Leasingnehmer aussuchen zu können. Durch einen weiteren Zinsanstieg im US-Markt und eine mög-

- **Emissionshaus mit über 20 Jahren Erfahrung** am deutschen Wohnimmobilienmarkt
- **Mehr als 400 kompetente Mitarbeiter** für Ein- / Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung
- **Entwicklung von Anlagestrategien** für private und institutionelle Anleger
- **Nachhaltig positive Leistungsbilanz** bei den 18 bisher aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter www.zbi-kvg.de entnommen werden.

liche Zinswende in Europa werden alternative Anlageformen interessanter, Liquidität anderweitig allokiert und Leasingraten tendenziell ansteigen. Potentielle Transaktionen würden dann wieder attraktiver werden und Renditen ansteigen.

Henning Kranz

Der Bereich Erneuerbare Energien ist im institutionellen Bereich inzwischen ein Basisinvest. Die Rückmeldung aus dem Vertrieb, aber auch von Endkunden ist äußerst positiv, der Bedarf definitiv vorhanden. Hier wollen wir in 2019 definitiv eine große Rolle spielen.

Thorsten Eitle

Wir gehen davon aus, dass sich deutsche Gewerbeimmobilien auch im Jahr 2019 weiterhin positiv entwickeln. Darüber hinaus werden sich am Zweitmarkt, für uns als Anbieter alternativer Investmentfonds, der über den Zweitmarkt investiert, auch in Jahr 2019 attraktive Investitionsmöglichkeiten ergeben.

Marco Ambrosius

Hier ergibt sich keine Änderung zu 2017 beziehungsweise 2018: Nach wie vor steht aus unserer Sicht die Assetklasse Immobilien Inland im Anforderungsfokus der Anleger. Dabei werden sicherheitsorientierte Konzeptionen bevorzugt.

Christian Huber

Positiv ***Thomas F. Roth***

[:] Angesichts der demografischen Entwicklungen und dem daraus resultierenden immensen Bedarf an Pflegeplätzen – sowohl stationär, ambulant als auch in Form Betreuten Wohnens – ist nicht nur 2019, sondern langfristig ein großes Investitionspotenzial für diese Assetklasse gegeben. Herausfordernd sind für uns als Produktanbieter und unsere Anleger die steigende Nachfrage nach Investitionsobjekten am Markt mit entsprechenden Auswirkungen auf die Kaufpreisfaktoren.

Nils Harde

Die fehlenden Investmentalternativen und die anhaltend hohe Liquidität, die institutionelle Investoren für die Assetklasse Immobilie allokieren, tragen weiterhin zu einem hohen Preisniveau auf dem US-Immobilienmarkt bei. Zugleich haben die zuletzt kräftig gestiegenen Leitzinsen der US-Notenbank das Fremdkapital für Immobilieninvestitionen erheblich verteuert. Bislang ist jedoch keine Anpassung der Ankaufsrenditen erkennbar, so dass es im derzeitigen Marktumfeld äußerst schwierig ist, Investitionsobjekte zu erwerben, die ein angemessenes Rendite-Risiko-Profil aufweisen und unsere Ankaufskriterien erfüllen.

Dr. Jürgen Gerber

Wir schätzen die Entwicklung positiv ein. Dafür spricht unser langjähriger umfassender Marktzugang und unsere gute Vernetzung mit vielen wichtigen Akteuren.

Jörg Busboom

Wir merken eine stabile Nachfrage nach der Assetklasse Immobilien.

Thomas Böcher

Die spezielle und bewährte PI Pro·Investor Immobilienstrategie für Bestandswohnimmobilien bleibt aus unserer Sicht auch in 2019 für die Anleger sehr attraktiv, bietet sie doch in der Regel bei auffallend günstigen Investitionspreisen entsprechende Wertschöpfungspotenziale, die bei konsequenter Abarbeitung und unabhängig von besonders günstigen Marktentwicklungen gute Erträge erwarten lassen.

Klaus Wolfermann

Die Assetklasse Immobilien wird auch 2019 die auf dem Sachwertmarkt bedeutendste Anlageklasse bleiben. Die Nachfrage nach Beteiligungen im Immobilienentwicklungsbereich steigt weiter, da sie nach wie vor attraktive Renditeperspektiven bieten.

Ottmar Heinen

In Bezug auf die Nachfrage nach Private Equity hat sich das weltweite Niveau nach einer Verdopplung von 2011 bis 2017 nun auf einem hohen Niveau eingependelt. In den vergangenen Jahren haben viele vor allem professionelle Investoren die Diversifikationseigenschaften und zusätzlichen Renditechancen erkannt und investieren nun kontinuierlich weiter. In den kommenden Jahren erwarten wir die naturgemäß zeitversetzte Reaktion der Privatanleger auf die Niedrigzinsepoche. Bei der Performance ist weiterhin eine gute Managerauswahl das A und O. Sie können im Marktumfeld mit viel Kapital im Markt die Gelder weiterhin hervorragend investieren und signifikante Wertsteigerungen erzeugen. Hier sind wir durch unsere jahrelangen Beziehungen extrem gut aufgestellt und kommen auch in die vielfach überzeichneten Top-Fonds.

Horst Güdel

Das Interesse an (deutschen) Immobilien ist nach wie vor hoch, auch trotz steigender Ankaufspreise. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, für unsere AIF geeignete günstige Immobilien zu beschaffen und unsere Renditeerwartungen zu erreichen. Das gelingt uns bislang unverändert. Wir gehen davon aus, dass die Assetklasse Immobilien – insbesondere mit Fokus auf Deutschland – auch in 2019 weiterhin dominiert. Insofern sehen wir die Entwicklung auch in 2019 positiv.

Simon Piepereit

Das Interesse an der Assetklasse der deutschen Wohnimmobilie, insbesondere im Bereich der Bestandswohnungen für breite Schichten der Bevölkerung, wird aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen (steigende Bevölkerungszahlen, veränderte Wohntrends, geringe Neubauaktivitäten, niedrige Zinsen und Wohnungsknappheit) anhalten. Die Renditen der ZBI-Fonds sind im Vergleich zu anderen Anlageprodukten unverändert attraktiv. Aufgrund ihrer langjährigen Erfahrungen verfügt die ZBI-Gruppe über einen sehr guten Marktzugang, um für ihre Fondsprodukte bundesweit nachhaltige Wohnimmobilien zu erwerben, sie aktiv zu managen und damit Werte im Sinne Ihre Anleger weiter zu entwickeln. Hierzu nutzt die ZBI, neben Investments in A-Standorten, auch die Möglichkeit an Standorten in zweiter Reihe zu investieren.

Thomas Wirtz

Jürgen Gerber

Jörg Busboom

Thomas Böcher

Klaus Wolfermann

Ottmar Heinen

Fotos: Unternehmen

5. Wie ist Ihre Einschätzung zur Lage der Sachwertbranche insgesamt? In den Lageberichten 2017 äußerten sich die KVGen durchgehend positiv. Hat sich dies Ihrer Ansicht nach bestätigt?

Vor dem Hintergrund weiterhin niedriger Zinsen sehen wir gute Chancen für die Sachwertbranche. Insbesondere institutionelle Investoren öffnen sich zunehmend dem Thema und tauschen niedrig verzinsliche Portfoliobestandteile gegen höher rentierende Sachwertanlagen aus.

Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf

Wir sehen weiterhin ein uneingeschränkt positives Umfeld für Immobilien und Infrastruktur.

Gerd Johannsen

Unsere Einschätzung zur Lage ist positiv im Hinblick auf offene AIF.

Michael Denk

In Zeiten von niedrigen Zinsen und hoher Volatilität überzeugen Sachwertinvestitionen durch Stabilität. [:] Ein großer Vorteil von AIF gegenüber anderen Anlageformen ist die strenge Regulierung der Anbieter, da sie die Seriosität von Sachwertspezialisten wie der Dr. Peters Group unterstreicht. Wir erfüllen alle mit dem KAGB verbundenen Transparenzvorschriften – und sorgen damit sowohl bei Anlegern als auch Vertriebspartnern für Vertrauen. Eine Herausforderung ist und bleibt der digitale Wandel. Die Dr. Peters Group versteht die Digitalisierung des Fondsgeschäfts in erster Linie als Chance, neue Zielgruppen zu erschließen und uns stärker vom Wettbewerb zu differenzieren. Ganz im Sinne der digitalen Transformation stellen wir dabei die Bedürfnisse unserer Kunden und Vertriebspartner in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Dr. Albert Tillmann

Die Nachfrage seitens der Investoren nach Sachwertbeteiligungen ist weiterhin gut. Die Umsetzung scheitert im Wesentlichen an den geeigneten Objekten. ***Jürgen Göbel***

Etwas skeptischer, aber gemäß Antwort Frage 4 sehen wir in Value Add, opportunistischen und Nischen-Strategien nach wie vor einen relativen Mehrwert zu traditionellen, liquiden Asset Klassen. ***Carsten Hermann***

Alternative Investmentfonds gewinnen als Investmentangebot schrittweise an Bedeutung. Zum einen, weil die Vorteile der Regulierung von den Anlegern anerkannt werden. Zum anderen, weil Sachwertinvestments gerade in Zeiten volatiler Aktienmärkte als ein wichtiger Baustein der Vermögensbildung wahrgenommen werden.

Thomas Kuhlmann

Die Beschaffungsproblematik betrifft alle Sachwertanbieter. In den vergangenen Jahren sind die Preise vieler Assetklassen überproportional gestiegen und die Renditen gefallen. Meiner Meinung nach muss die KVG in Zusammenarbeit mit dem Vertrieb sehr genau prüfen, wie weit der potenzielle Investor bereit ist, sein Chancen/Risiken-Profil den aktuellen Marktgegebenheiten anzupassen und welche Mindestrenditen er von seinen Anlagen erwartet. Die positiven Erwartungen der Branche wurden unter anderem auch durch zahlreiche "Skandale" gebremst. Es zeigt sich aktuell einmal mehr, dass Assetmanager mit einem sehr guten Marktzugang sowie einem funktionierenden Netzwerk weiterhin ordentliche Fondsangebote auflegen und das Vertrauen der Anleger in den regulierten AIF-Markt

langsam steigt. Der Bankenvertrieb wurde in 2017/2018 sehr stark durch die Verpflichtung zur Umsetzung der MiFID II Richtlinie ausgebremst. Viele Häuser haben die Regulierung unterschätzt und mussten ihre Hausaufgaben erst einmal erledigen. Für den Vertrieb von Investmentprodukten hatten sie zeitweise keine Basis. Mit Spannung ist zu erwarten, wie sich die anstehenden Neuerungen in der FinVermV auf den freien Vertrieb auswirken wird. Fazit: Die großen Themen in 2019 werden die Beschaffung von Assets, die Umsetzung der regulatorischen Themen im Vertrieb und die Gestaltung zukünftig nachgefragter Investmentvehikel sein!

Henning Kranz

Der Aufwärtstrend ist ungebrochen-wichtig ist aber vor allem die Akzeptanz. Der AIF etabliert sich auch wieder in der Bankenwelt.

Thorsten Eitle

Wir sind grundsätzlich positiv gestimmt und sind zuversichtlich, auch in 2019 mit attraktiven Produkten im AIF-Markt präsent sein zu können.

Marco Ambrosius

Es gibt einen großen Anlagebedarf privater Anleger im Bereich Sachwertinvestitionen. Allerdings konzentriert sich diese Nachfrage auf wenige Initiatoren und Produkte. Darüber hinaus ist die Produktbeschaffung nach wie vor ein Engpass.
Daher ist aus unserer Sicht davon auszugehen, dass genau bei den nachgefragten Segmenten das Angebot eher gering bleibt.

Christian Huber

Horst Güdel

Simon Piepereit

Thomas Wirtz

Fotos: Unternehmen

Die Sachwertbranche ist auf einem sehr guten Weg. Die Akzeptanz guter Beteiligungsangebote ist gegeben, was sich durch kurze Platzierungszeiten bestätigt. Das hat sich 2018 bestätigt und wird sich 2019 fortsetzen.

Thomas F. Roth

Sachwertanlagen gehören in ein diversifiziertes Anlageportfolio, sowohl für institutionelle als auch für private Investoren. Für Immobilienengagements in Deutschland sprechen neben einem attraktiven Rendite/Risiko-Verhältnis und Investitionssicherheit – insbesondere mit Blick auf Pflegeimmobilien als Kernsegment der INP-Gruppe – positive rechtliche Rahmenbedingungen für dieses Anlagesegment.

Nils Harde

Die Märkte haben in den letzten Jahren erheblich zur Erholung der Sachwertbranche beigetragen. Es wird interessant sein zu beobachten, wie die jeweiligen Asset Manager in schwächeren Marktphasen agieren werden.

Dr. Jürgen Gerber

Ja, da schließen wir uns an.

Jörg Busboom

Aussichten haben sich für uns bestätigt und diese sehen wir in unseren angestammten Assetklassen auch für das Jahr 2019.

Thomas Böcher

„Totgesagte leben länger“ - so meine ich, lässt sich die Sachwertbranche mit einem geflügelten Wort trefflich beschreiben. Eine deutlich geringere Anzahl von Anbietern hat in 2018, insbesondere getragen von der Attraktivität der Assetklasse Immobilie, auf niedrigem Niveau im Großen und Ganzen dennoch steigende Umsätze zu berichten. Wir führen das einerseits darauf zurück, dass nach wie vor Anlagealternativen zu den praktisch unrentablen Geldwertanlagen dringend gesucht werden und andererseits das Vertrauen der Anleger und Vertriebspartner in transparente, nachvollziehbare und voll regulierte AIF trotz ungünstiger Nachrichten aus dem Markt langsam wieder wächst. Dieser Trend darf sich gerne fortsetzen und wir wollen unseren bescheidenen Beitrag dazu leisten.

Klaus Wolfermann

Die Sachwertbranche ist in der regulierten Welt angekommen und ermöglicht Anlegern auch im Umfeld niedriger Zinsen und eines volatilen Aktienmarktes stabile Ertragschancen. Wir gehen daher von weiter steigenden Angeboten und Platzierungsvolumina in 2019 aus.

Ottmar Heinen

Die Branche insgesamt ist sehr heterogen. Die tatsächlichen Sachwerte unterscheiden sich hinsichtlich Performance, Platzierungshöhe und Image stark – sicher mit Vorteilen für breit gestreute Unternehmensbeteiligungen und Immobilien. Gleichzeitig trennt sich die Sachwertbranche in vollregulierte und unregulierte beziehungsweise teilregulierte Angebote auf. Wir sind der Meinung, dass Zweiteres heute nicht mehr zeitgemäß ist und setzen daher im Sinne unserer Anleger und Vertriebspartner ausschließlich auf Produkte gemäß der AIFM-Richtlinie.

Horst Güdel

Unserer Ansicht nach ist die Lage der regulierten Sachwertbranche unverändert gut. Steigende Platzierungszahlen und kein Ausfall eines AIF seit Beginn der Regulierung vor fünf Jahren bestätigen diesen Trend. Wir spüren die positive Einschätzung an dem ungebrochenen Interesse an unseren Immobilien-AIF.

Simon Piepereit

Nach unserer Einschätzung, wird der positive Trend im Wohnimmobiliensegment weiterhin anhalten. Grund hierfür ist vor allem die anhaltende Niedrigzinsphase. Für Anleger führt dies im Aktivgeschäft zu sehr geringen Zinserträgen für Tages- oder Festgeldanlagen. Investments in Sachwerte stellen damit eine gute Alternative bei vergleichsweise niedriger Volatilität dar, die zudem auch mit realen Werten - bei der ZBI in Form von Wohnimmobilien - unterlegt sind.

Thomas Wirtz
(DJ)

Kapitalanlage

"Die hohen Kosten, die durch die Regulierung entstehen und die Produkte für die Anleger deutlich teurer machen sind eine Herausforderung für die Branche. Die Bürokratie ist für die Anbieter eine Belastung. Gleichzeitig dauert die Genehmigung zur Zeit sehr lange. Sehr positiv sehen wir, dass sich die

Teil 2: Die Meinungen von Anbietern nach

1. Wie ist der jeweilige Platzierungsstand der in Platzierung befindlichen Vermögensanlagen zum Jahresende 2018?

„ZweitmarktZins 05-2017“: Mindestbeteiligung 5.000,00 Euro: 23,2 Millionen Euro
„ZweitmarktZins 06-2018“: Mindestbeteiligung 20.000,00 Euro: 2,8 Millionen Euro
„ZweitmarktZins 07-2018“ pro: Mindestbeteiligung 200.000,00 Euro: 5,7 Millionen Euro

Robert List, *Geschäftsführer asuco Vertriebs GmbH*

Wir haben die beiden Container-Direktinvestments No. 240 und No. 241 planmäßig bis Anfang September 2018 vollständig platziert und mit einem kumulierten Platzierungsvolumen in Höhe von 20 Millionen Euro geschlossen. Aktuell haben wir keine Vermögensanlagen im Publikumsvertrieb. Darüber hinaus haben wir im vierten Quartal für große Investoren im Eisenbahn-Segment zur Finanzierung von Güterwaggons eine Vermögensanlage als Private Placement aufgelegt und in nur wenigen Wochen bereits zur Hälfte mit über zehn Millionen Euro erfolgreich platziert.

Antje Montag, *Vorstand CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg AG*

Ab November dieses Jahres kann unser neues Direkt-Investitions-Programm der Deutsche Lichtmiete 3. Direkt-Investitionsgesellschaft mbH gezeichnet werden. Bislang konnten wir bereits rund 800.000 Euro platzieren. Bis zum Jahreswechsel soll 1.000.000 Euro erreicht werden.

Roman Teufl, *Geschäftsführer Deutsche Lichtmiete Vertriebsgesellschaft für ethisch-ökologische Kapitalanlagen mbH*

Per Dezember 2018 haben wir für die Vermögensanlage „TSO-DNL Active Property II“ eine Summe von rund 125 Millionen US-Dollar platziert. Für die Vermögensanlage „TSO RE Opportunity“ wurden bis Dezember 2018 rund 50 Millionen US-Dollar platziert.

Wolfgang J. Kunz, *Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG*

„KakaoDirektinvest 6“: 540.000 Euro
„Oase 1“: 1,12 Millionen Euro

Christian Streubel, *Leitung Vertrieb & Kundenbetreuung ForestFinance Gruppe*

4,2 Millionen Euro

Marc Banasiak, *Geschäftsführer Luana Capital New Energy Concepts GmbH*

Seit Anfang 2017 befinden sich unsere Estancias Laguna Kare und Curuzu, Abt. Tacuary III mit einer Größe von 1.500 Hektar beziehungsweise 500 Hektar in der Platzierung. Das voraussichtliche Investitionsvolumen für diese beiden Estancias beträgt circa 15 Millionen Euro. Hiervon wurden bis Ende 2018 rund zehn Millionen Euro bereits durch Anleger investiert. Dies ist deutlich mehr als erwartet und war nur durch die Investition einzelner Großinvestoren, zusätzlich zu unserem üblichen Kundenstamm mit einem durchschnittlichen Investitionsvolumen von circa 50.000 Euro möglich.

Pierre Guttwein, *Leiter Vertrieb & Marketing Miller Forest Investment AG*

Der Platzierungsstand beim „ProReal Deutschland 6“ beträgt aktuell rund 35 Millionen Euro. Den „ProReal Deutschland 5“ haben wir im März 2018 mit über 50 Millionen Euro geschlossen – 30 Millionen Euro wurden hiervon im Jahr 2018 eingeworben. Hinzu kommt der „ProReal Private 1“, der aktuell einen Platzierungstand von rund 5 Millionen Euro aufweist. Mit den „Emissionen ProReal Deutschland 5“, „ProReal Deutschland 6“ und „ProReal Private 1“ wurden somit im Jahr 2018 insgesamt rund 70 Millionen Euro eingeworben.

Malte Thies, *Geschäftsführer One Group GmbH*

Robert List

Antje Montag

Roman Teufl

Wolfgang J. Kunz

Christian Streubel

Fotos: Unternehmen

Ausplatzierung von „Ranft Green Energy VI 2017“ sowie einige kleinere Private Placements; Start Ranft Solaranleihe, Platzierung aktuell 50.000 Euro.

Michael Ranft, *Geschäftsführer Ranft ProjektPartner GmbH*

Die aktuell in der Platzierung befindliche Anleihe „RE12 EnergieZins 2022“ ist zu circa 70 Prozent platziert.

Karsten Reetz, *Geschäftsführer Reconcept-Gruppe*

„Wechselkoffer Euro Select 5“ - 41 Prozent Platzierung, „Wechselkoffer Euro Select 6“ - 39 Prozent Platzierung.

André Wreth, *Geschäftsführer Solvium Capital*

Vermögensanlage „7x7 Aufbauplan“: 213.460 Euro
Vermögensanlage „7x7 Anlageplan“: 676.300 Euro
Vermögensanlage „7x7 Auszahlplan“: 48.750 Euro
(alle drei Vermögensanlagen sind Nachrangdarlehen unter dem Titel „7x7 Sachwertpläne“)

Andreas Mankel, *Vorstand der 7x7invest AG*

2. Wie ist die Platzierungsleistung Ihres Hauses im Jahr 2018 insgesamt?

Rund 70 Millionen Euro geschätzt.

Robert List

Die CH2 wird das Jahr mit einem Platzierungsergebnis von rund 90 Millionen Euro abschließen. Das ist ein sehr gutes Ergebnis für unser Unternehmen, mit dem wir sehr zufrieden sind.

Antje Montag

Dieses Jahr konnten wir insgesamt rund 20 Millionen Euro im „Deutsche Lichtmiete Direkt-Investitions-Programm platzieren“ (Stand Dezember 2018). Unsere erste Anleihe, die „Deutsche Lichtmiete EnergieEffizienzAnleihe 2022“ wurde im Februar dieses Jahres mit einem Volumen von 10.000.000 Euro emittiert und war bereits nach rund sechs Monaten voll platziert. Seit Anfang Dezember bieten wir die „Deutsche Lichtmiete EnergieEffizienzAnleihe 2023“ mit einem Gesamtvolumen von 30 Millionen Euro, fünfjähriger Laufzeit und 5,75 Prozent Zinsen jährlich zur Zeichnung an. Die großartige Resonanz zeigt sich in den Platzierungszahlen mit bereits rund 600.000 Euro (Stand Dezember 2018). Über alle Anlageklassen wurden damit knapp 31 Millionen Euro platziert.

Roman Teufl

Insgesamt hat die DNL in 2018 knapp 90 Millionen US-Dollar für die TSO-DNL Vermögensanlagen platzieren können.

Wolfgang J. Kunz

Wir erwarten bis Ende 2018 rund fünf Millionen Euro.

Christian Streubel

4,8 Millionen in 2017.

Marc Banasiak

Für 2018 liegen wir im Rahmen der üblichen Platzierungsleistung von etwa 2 Millionen Euro.

Pierre Guttwein

3,5 Millionen Euro ***Michael Ranft***

Wir gehen davon aus, dass sich unser Platzierungsergebnis analog zum letzten Jahr bei rund 10 Millionen Euro Eigenkapital bewegen wird.

Karsten Reetz

Voraussichtlich rund 55 bis 60 Millionen Euro. ***André Wreth***

6.738.315 Euro, davon:
- Vermögensanlagen (Nachrangdarlehen, KG-Beteiligungen): 2.742.450 Euro
- Wertpapiere (Anleihen): 3.995.865 Euro

Andreas Mankel

3. Wie sieht die Produkt- und Platzierungsplanung Ihres Hauses für das Jahr 2019 aus?

Wir werden in 2019 unsere ZweitmarktZins-Serie fortsetzen. Es wird möglichst schnell einen Nachfolger zu der Publikumsemission „ZweitmarktZins 05-2017“ geben, die bis zum 27. Dezember 2018 platziert werden kann. Darüber hinaus steht unsere Privatplatzierung 07-2018 pro ab einer Zeichnungssumme von 200.000 Euro bis auf weiteres offen.

Robert List

Die CH2 AG plant im kommenden Jahr Vermögensanlagen und erstmals Anleihen zu platzieren. Die Investments dienen zur Finanzierung von Güter- und Kesselwagen für die Schiene und zur Finanzierung von Containern. Die ersten neuen Produkte sollen im ersten Quartal 2019 auf den Markt kommen.

Antje Montag

Schwerpunkt im Bereich der Vermögensanlagen ist das „LichtmieteEnergieEffizienz A+ Direkt-Investitions-

2019

Branche in den vergangenen Jahren insgesamt professionalisiert hat. Qualität, Transparenz und Anlegerorientierung sind entscheidenen Kreterien für das langfristige Bestehen dieser Branche (Antje Montag, CH2).

Vermögensanlagen-Gesetz

Programm“ der Deutsche Lichtmiete 3. Direkt-Investitionsgesellschaft mbH. Wir bieten fünf unterschiedliche Deutsche Lichtmiete LED-Industrieprodukte mit jeweils sechsjähriger Laufzeit und einem gesamten Volumen von bis zu 40.000.000 Euro an. Die Platzierung wird voraussichtlich bis September 2019 möglich sein. Ein neues Direkt-Investitions-Programm ist derzeit für das vierte Quartal 2019 in Planung. Daneben bieten wir seit Dezember die Zeichnung der „Deutsche Lichtmiete EnergieEffizienzAnleihe 2023“ an. Wir gehen von einer Vollplatzierung Mitte des nächsten Jahres aus. Eine weitere Anleihe wird voraussichtlich Mitte bis Ende 2019 angeboten werden.

Roman Teufl

Bis zum 26. September 2019 werden wir die Vermögensanlage „TSO-DNL Active Property II“ weiterplatzieren und planen, mit einem Gesamtvolumen von 225 Millionen US-Dollar erfolgreich zu schließen. Des Weiteren werden wir auch im Bereich Private Placements weiterhin Angebote offerieren. Im Sommer 2019 möchten wir zusätzlich ein vollreguliertes Produkt anbieten.

Wolfgang J. Kunz

Im Jahre 2018 haben wir mit „Oase1“ unser Portfolio um eine weitere Vermögensanlage erweitert. Mit unserem Oliven- und Dattelprodukt mit nur sechsjähriger Laufzeit in Marokko bieten wir „Oase1“ auch im Jahr 2019 an. Das Gesamtvolumen liegt bei 8,24

Marc Banasiak

Pierre Guttwein

Fotos: Unternehmen

luana

Millier FOREST INVESTMENT AG

Millionen Euro. Darüber hinaus werden wir in 2019 das Nachfolgeprojekt zu unserem Agroforst-Angebot „Kakao-Direktinvest 6“ anbieten, ebenfalls mit kurzer Laufzeit von circa sechs Jahren. Gesamtvolumen drei Millionen Euro.

Christian Streubel

Bis zum Platzierungsende im März 2019 der aktuellen Beteiligung „Blockheizkraftwerke Deutschland 4“ werden keine neuen Produkte angeboten. Im Sommer wird aller Voraussicht nach die Vermögensanlage „Blockheizkraftwerke Deutschland 5“ folgen.

Marc Banasiak

Im kommenden Jahr planen wir die Fortführung der „ProReal Deutschland Serie“. Das Nachfolgeprodukt befindet sich bereits im Billigungsverfahren bei der BaFin. Auch unser erstes Private Placement wird in 2019 weiterhin verfügbar sein. Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit unterschiedlichen Wertpapier-Konzepten, insbesondere für exklusiv gewünschte Emissionen einzelner Partner.

Malte Thies

Für 2019 gehen wir ebenfalls von einer Platzierungsleistung von etwa zwei Millionen Euro aus.

Pierre Guttwein

Noch nicht abschließend entschieden; ein Angebot im Retailbereich ist eher nicht zu erwarten

Thomas Schmidt, *Leitung Vertrieb Neitzel & Cie.*

Wir planen auch zukünftig Vermögensanlagen, die Erneuerbare-Energien-Projekte finanzieren – sowohl als KG-Beteiligungen als auch fest verzinste Anleihen.

Karsten Reetz

„Ranft Solaranleihe“ 4,950 Millionen Euro sowie ein Nachrangdarlehen mit einem Volumen von sechs Millionen Euro, welches noch von der BaFin zu genehmigen ist sowie diverse kleinere Private Placements.

Michael Ranft

Wir planen weiterhin Vermögensanlagen in Container und Wechselkoffer.

André Wreth

Rund 30 Millionen Euro aus verschiedenen Anleihen. Rund vier Millionen Euro aus laufenden Nachrangdarlehen und KG-Beteiligungen.

Andreas Mankel

4. Wie ist Ihre Einschätzung für die Entwicklung Ihrer Assetklassen in 2019?

Aufgrund der hohen Preise dürfte es schwierig sein attraktive Immobilien zu finden. ***Robert List***

Der Containermarkt und das Containerleasing befinden sich in einer guten Verfassung. Die Aussichten sind positiv, auch wenn durch handelspolitische Konflikte und volkswirtschaftliche Prognosen, nach denen sich die Konjunktur und der Welthandel etwas abkühlen, ein wenig Unsicherheit besteht. Sehr stabil entwickelt sich der Güterverkehr auf der Schiene. Aktuelle Analysen zeigen im Eisenbahn-Markt für die nächsten zehn Jahre eine fundierte Wachstumserwartung von 1 bis 2 Prozent pro Jahr. Der Bedarf an Investitionskapital von privaten Investoren ist enorm, weil die Bahngesellschaften bei ihren Investitionen den Fokus auf die Infrastruktur und auf den Personenverkehr legen. Da im Eisenbahn-Güterverkehr zu einem großen Teil wichtige Rohstoffe transportiert werden, sind die Ertragsaussichten für die Investoren in diesem Segment relativ konjunkturunabhängig und überdurchschnittlich konstant.

Antje Montag

Das Segment der Vermögensanlagen war 2018 ein schwaches Jahr. Der Rückgang ist nach unserer Ansicht im Wesentlichen auf die Pleite von P&R zurückzuführen und die damit zusammenhängende Verunsicherung der Kapitalanleger und Vertriebspartner. Unsere erste Anleihe war dagegen ein voller Erfolg. Insgesamt bemerken wir deutlich einen Fokus der Anleger auf nachhaltige und ökonomisch sinnvolle Kapitalanlagen. [:] ***Roman Teufl***

Die TSO-DNL Vermögensanlagen erfreuen sich aufgrund ihrer Erfolgshistorie und der Anlagestrategie weiterhin großer Beliebtheit – der Südosten der USA (hier speziell der Großraum Atlanta), auf dem nach wie vor der Fokus liegt, bietet weiterhin große Potenziale für gute Renditen. ***Wolfgang J. Kunz***

Die Wettbewerbssituation hat sich in den vergangenen Jahren zu unseren Gunsten verändert. Momentan bieten nur zwei Unternehmen überhaupt Wald-Direktinvestments mit Verkaufsprospekten gemäß Kleinanlegerschutzgesetz an. Aufgrund unserer mittlerweile fast 25 jährigen Marktpräsenz und den diesjährigen Auszeichnungen mit dem „Deutschen CSR-Preis 2018“ sowie dem „Focus Money Siegel“ werden wir als ernsthafter Partner wahrgenommen. Wir werden zusätzlich von dem ungebremsten Trend profitieren, dass Investoren immer stärker auf nachhaltige Geldanlagen zurückgreifen möchten.
Christian Streubel

Der Anspruch der Bevölkerung auf eine ökologisch und ökonomisch verantwortungsbewusste Energieversorgung wächst stetig. Der Markt der dezentralen energieeffizienten Versorgung ist im Rahmen der Beteiligungsbranche allerdings ein Nischenmarkt mit relativ hoher Spezialisierung. Dadurch sind die Einstiegshürden für neue Anbieter leider ungemein hoch, was äußerst bedauerlich ist, denn diese Art der Energieversorgung hat immensen Nachholbedarf insbesondere im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn.
Marc Banasiak

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage in die Assetklasse Wald geringfügig steigen wird. Insbesondere die Themen Ökologie und Klimaveränderung werden präsenter und damit auch die verschiedenen Investitionsmöglichkeiten um etwas für ein positives Klima zu bewirken. ***Pierre Guttwein***

Thomas Schmidt

Malte Thies

Michael Ranft

Karsten Reetz

Fotos: Unternehmen

Beteiligungsangebote nach VermAnlG müssen drei Hürden nehmen
1) Langwierige Prüfungszeiträume bis zur Billigung des Prospektes durch die BaFin
2) Hohe Platzierungsvolumina, um die mit den hohen Auflagen verbundenen Kosten zu decken
3) Für Anleger Vertrauen erweckende Investitionskriterien formulieren und trotzdem sehr flexibel bleiben müssen, um kurzfristig auf Marktveränderungen (zum Beispiel EnSaG) reagieren zu können. Diese Kombination macht das Produkt uninteressant, solange es Blind-Pool-Anteile enthält.Die Anforderungen der FinVermV an die Zielmarkt-Bestimmung werden das Geschäft nicht beflügeln.
Thomas Schmidt

Die Assetklasse „Kreditfonds“ erfreut sich immer größerer Nachfrage. Die angespannte Wohnungsversorgung in deutschen Metropolen und die parallelen Finanzierungsengpässe vieler Neubauvorhaben nutzen wir als One Group seit Jahren erfolgreich. Zusammen mit unserem Mutterkonzern, der Isaria Wohnbau AG, schauen wir positiv auf das Jahr 2019. ***Malte Thies***

Umweltinvestments und nachhaltige Anlagemöglichkeiten erfahren weiterhin eine starke Nachfrage.
Michael Ranft

Das Thema Nachhaltigkeit wird 2019 zum bestimmenden Trend – auch in der Geldanlage. Alle Zeichen stehen auf Dekarbonisierung, also dem Abschied von fossilen Energieträgern auch in einem Anlageportfolio. Denn als „Stranded Assets” (ökonomisch gescheitertem Kapital) werden konventionelle, klimaschädigende Branchen über kurz oder lang Rendite kosten. Es ist also nur vernünftig, nachhaltig zu investieren und auf Sonne, Wind und Wasser zu setzen. Globale Investitionen sind der Schlüssel im Kampf gegen den Klimawandel. Die EU hat hierfür 2018 mit ihrem Aktionsplan für eine umweltfreundlichere und saubere Wirtschaft einen wichtigen Impuls gegeben.
Karsten Reetz

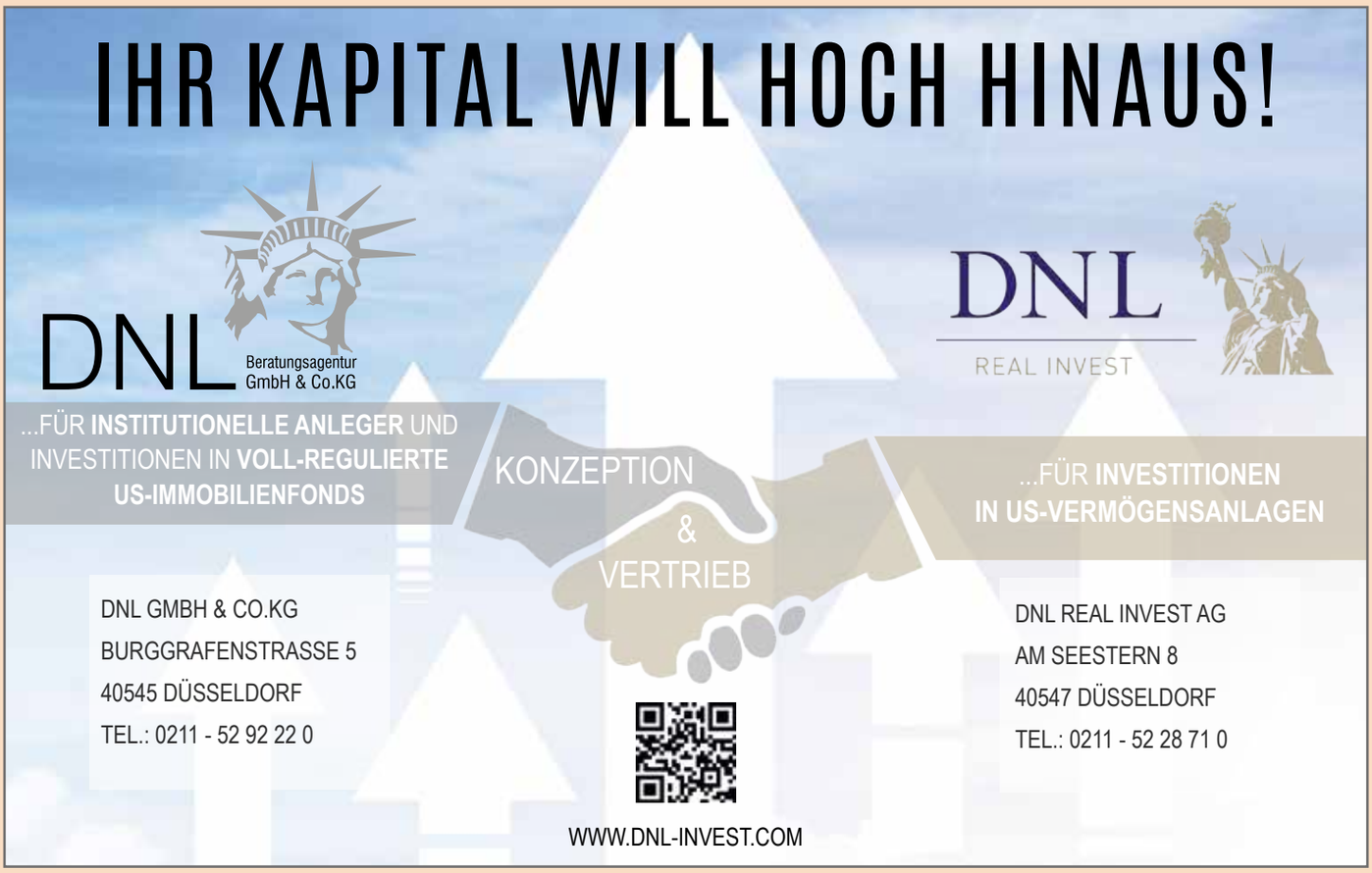
Wir gehen auch für 2019 von einem Wachstum in den Bereichen des Container- und Wechselkofferleasingmarktes aus.
André Wreth

Aufgrund der Regulierungsauflagen werden wir KG-Beteiligungen und Nachrangdarlehen nicht neu auflegen. Wir konzentrieren uns auf Anleihen und Direktinvestments.
Andreas Mankel

5. Wie ist Ihre Einschätzung zur Lage der Sachwertbranche insgesamt?

Ich erwarte keine entscheidende Änderung. Der Bedarf beim Anleger ist sicherlich vorhanden, allerdings sind gute Angebote rar.
Robert List

Der Bedarf der Anleger ist nach wie vor sehr groß. Es nehmen jedoch die Schwierigkeiten zu, geeignete Assets für Investments zu akquirieren. Das



trifft die gesamte Branche. Zusätzlich sind die hohen Kosten, die durch die Regulierung entstehen und die Produkte für die Anleger deutlich teurer machen, eine Herausforderung für die Branche. Die Bürokratie ist für die Anbieter ebenfalls eine Belastung. Gleichzeitig dauert die Genehmigung neuer Produkte zurzeit sehr lange. Sehr positiv sehen wir, dass sich die Branche in den vergangenen Jahren insgesamt professionalisiert hat. Qualität, Transparenz und Anlegerorientierung sind endlich die entscheidenden Kriterien für das langfristige Bestehen in dieser Branche. Denn die Investoren und die Finanzdienstleister sind zum größten Teil kritischer als früher. Das wird mittel- bis langfristig zur Verbesserung der gesamten Produktqualität führen. Dann besteht auch die Chance, dass die Sachwertbranche schrittweise zu einem besseren Image kommt.

Antje Montag

André Wreth

Andreas Mankel

Fotos: Unternehmen

Nach unserer Einschätzung erleben wir derzeit einen Rückgang an Finanzanlageberatern/-vermittlern mit einer Zulassung nach GewO. Die Anzahl der aktiven Berater nimmt daher beständig ab und zu wenig neue Kollegen kommen nach, obwohl ein Markt und eine entsprechende Nachfrage für qualifizierte Berater vorhanden ist. Auch die Neufassung der FinVermV wird anfänglich für Verunsicherung sorgen. Aber unsere Vertriebspartner sind sich seit der Umsetzung von MiFID II für Banken den anstehenden Herausforderungen bewusst. Viele haben sich – soweit es bereits möglich war – vorbereitet und werden daher die neuen Anforderungen schnell und qualifiziert umsetzen können. Insgesamt gehen wir aber optimistisch in das neue Jahr. Wir bieten unseren Investoren und Vertriebspartnern nachhaltige und ökonomisch sinnvolle Kapitalanlagen als Direkt-Investment oder als Anleihe mit attraktiver Rendite an.

Roman Teufl

In Zeiten stark volatiler Aktienmärkte und unsicherer politischer Entwicklungen vertrauen viele Anleger auf Investitionen in Sachwerte. Dieser Trend wird sich in 2019 fortsetzen und noch weiter verstärken. Speziell Immobilien erachten wir nach wie vor als sehr zuverlässige und stabile Sachwertanlagen – besonders, wenn diese in florierenden Städten mit hohem Wachstumspotenzial günstig eingekauft werden können.

Wolfgang J. Kunz

Der Trend zu Sachwerten nimmt weiter zu. Angesichts der weiterhin vorherrschenden Niedrigzins-Situation sind Investoren nach wie vor auf der Suche nach sicheren und lohnenden Anlagen. Bei Aktien erleben wir im Jahr 2018 einen Rückwärtsgang bei gleichzeitig anhaltender Tendenz zu nachhaltigen Anlagen gemäß den SDG. Von dieser Mischung wird die Sachwertbranche, aber insgesamt auch unsere Anlageklasse, in den kommenden Jahren profitieren.

Christian Streubel

Die Sachwertbranche kann ich persönlich aufgrund ihrer generellen Breite nicht pauschal beurteilen.

Marc Banasiak

Auch für die Sachwertbranche insgesamt gehen wir von einer geringfügigen Steigerung aus, denn zusätzlich zum genannten ökologischen Faktor des Sachwerts Holz und Bäume verspüren wir eine steigende Nachfrage nach Sicherheit und Möglichkeiten aus dem Geld- und Bankensystem auszusteigen.

Pierre Guttwein

Die Branche ist nach wie vor sehr inhomogen. Investments in Erneuerbare Energien sind weiterhin bitter nötig, um die Energiewende zu schaffen. Die Herausforderungen bei der Umsetzung stehen unter Frage 4. Wie die Anleger reagieren, wenn das Angebot auf dem Immobilienmarkt an Qualität / Rentabilität verliert, bleibt abzuwarten. Wenn es bei P+R gelingt, substanzielle Forderungen für die Investoren durchzusetzen, bleibt das ganz große Beben hoffentlich aus. Sachwerte sind grundsätzlich langfristig zu haltende Assets. Der Anlegerwunsch nach kürzeren Laufzeiten verlangt nach Konstruktionen, die sehr schnell das Asset in den Hintergrund stellen. Hier ist immer wieder viel Kreativität gefragt, um diese widerstreitenden Interessen nachhaltig werthaltig zu befriedigen.

Thomas Schmidt

Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinspolitik und der volatilen Finanzmärkte sind alternative Sachwertanlagen gefragt. Die Qualität der Konzepte und die Transparenz des Konzerns führen dazu, dass wir auch im kommenden Jahr unsere Vertriebspartner- und Kundenbasis weiter ausbauen wollen.

Malte Thies

Angesichts der Geldmengenausweitung und unter den Gesichtspunkten des Inflationsschutzes ist der Anlagebedarf in Sachwerten beziehungsweise sachwertunterlegten Anlageformen aus Anlegersicht von besonderer Bedeutung.

Michael Ranft

Das Umfeld extrem niedriger Zinsen und der dadurch verursachte Anlagedruck wird der Sachwertbranche auch 2019 weiter in die Hand spielen. Anleger suchen nach Alternativen am Anlagemarkt. Immer mehr Investoren ist es dabei wichtig zu wissen, in was genau sie investieren und mit welchem Sinn langfristig. Grüne Sachwert-Investments werden 2019 daher verstärkt wahrgenommen. Der Beteiligungsmarkt bleibt allerdings ein Nischenmarkt, aber er lebt und hat seine Berechtigung, nicht zuletzt mit Blick auf die weiterhin notwendige Energiewende.

Karsten Reetz

Positiv, wir glauben, dass nach dem P&R-Betrugsskandal nun wieder Ruhe in den Markt einkehrt und sich Kunden, Vermittler und Presse auf die Vorteile der Branche konzentrieren werden.

André Wreth

Gute Aussichten für den Bereich Erneuerbare Energien mit Schwerpunkt Freiflächen/Solarparks. Weiterhin auch Immobilien mit Blickrichtung auf Green Buildings und energieeffiziente Gebäude.

Andreas Mankel

(DJ)

PERSPEKTIVEN

Zweitmarkt behält Attraktivität

Wie war das Marktgeschehen auf dem Zweitmarkt insgesamt in 2018?

Foto: Unternehmen
Alex Gadeberg

Das Jahr 2018 war im Zweitmarkt wiederum sehr stark. Nominal, also bezogen auf die Zeichnungssummen der gehandelten Beteiligungen, liegen wir nur knapp unter unserem Rekordjahr 2017. Auf Kaufpreisebene, also bezogen auf die Handelskurse, haben wir sogar einen neuen Höchststand erreicht. Daraus folgt schon die zweite wichtige Marktentwicklung: es geht mit den durchschnittlichen Kursen weiter nach oben. Insbesondere bei Immobilienbeteiligungen besteht eine starke Nachfrage. Auf Monatsbasis haben die durchschnittlichen Kurse hier mehrfach die 100-Prozent-Marke überschritten. Mit dem „Deutsche Grundbesitz Anlagefonds 6 Olympia Einkaufszentrum in München" aus dem Jahr 1979 hatten wir sogar unsere erste Vermittlung zu einem Kurs von über 1000 Prozent.

Wie schätzen Sie die Marktentwicklung für 2019 ein?

Für das Jahr 2019 erwarten wir einen ähnlichen Verlauf wie im abgeschlossenen Geschäftsjahr. Handelsvolumen und Umsatz sollten sich in etwa wie in den Vorjahren entwickeln. Die Assetklasse Immobilien wird weiterhin deutlich das Geschehen dominieren, wahrscheinlich erneut mit leicht anziehenden Kursen.

Wie hat sich der Anteil von AIF am Zweitmarkt entwickelt?

Nach KAGB regulierte AIF existieren erst seit dem 22. Juli 2013, also seit etwa viereinhalb Jahren. Die Haltedauer geschlossener Beteiligungen ist in der Regel deutlich länger. Dementsprechend stehen regulierte AIF bis dato nur für einen geringen Teil unseres Umsatzes. Die bisher gehandelten regulierten AIF haben allerdings mit 91,5 Prozent einen hohen Durchschnittskurs erzielt. Dies kann man durchaus als Vertrauensbeweis in die gestiegene Produktqualität der regulierten AIF interpretieren.

Wie ist Ihre Einschätzung zur Lage der Sachwertbranche insgesamt?

Das beherrschende Thema für unsere gesamte Branche ist derzeit, dass das Angebot nicht mit der hohen Nachfrage Schritt halten kann. Die jahrelangen Niedrigzinsen und das damit einhergehende große Interesse an Sachwerten machen es für die Initiatoren immer schwieriger, lohnende Produkte zu finden. Das macht sich insbesondere bei Immobilien bemerkbar, wo vermehrt auf Blindpools und Auslandsmärkte gesetzt wird. Andere Entwicklungen, etwa Direktinvestments oder weniger streng regulierte Vermögensanlage-Produkte mit dem Charakter von Nachrangdarlehen, sehen wir von eher untergeordneter Bedeutung für die Sachwertbranche, weil hier die potenziellen Überrenditen mit überproportional hohen Risiken erkauft werden

Alex Gadeberg, *Vorstandsmitglied der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG*

LATEST NEWS

▲ Weiteres Vorstandsmitglied in der Hahn-Gruppe

Jörn Burghardt wird mit Wirkung zum 1. Januar 2019 Vorstand der **Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG**. Er verantwortet in der neuen Funktion Aufgabenbereiche im Fonds- und Immobilien-Management sowie Zentralfunktionen. Weitere Vorstandsmitglieder sind **Michael Hahn,** Vorstandsvorsitzender, und **Thomas Kuhlmann**. Burghardt ist bereits im Jahr 2009 zum Asset und Investment Manager Hahn-Gruppe gestoßen. Als Geschäftsführer der **Hahn Fonds und Asset Management GmbH** leitet er seitdem das Fonds-, Asset- und Property-Management. Weiterhin ist er Geschäftsführer der Tochtergesellschaft **Dewert Deutsche Wertinvestment**. (DFPA/JF) ◆ *www.hahnag.de*

Foto: Unternehmen
Jörn Burghardt

▲ Neuer Eigentümer bei der UDI-Gruppe

Die **Te Management-Gruppe**, ein unabhängiger Manager von Energieprojekten, hat große Teile des Nürnberger Finanzdienstleisters **UDI** vom Gründer und bisherigen Alleingesellschafter **Georg Hetz** übernommen. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Hetz hatte die UDI-Unternehmensgruppe vor 20 Jahren gegründet und seitdem geführt. **Stefan Keller**, geschäftsführender Gesellschafter der Te Management-Gruppe plant eine Reihe von Veränderungen im Unternehmen umzusetzen: „*Wir werden uns breiter aufstellen und mehr Produktvielfalt anbieten. Das gilt für die Art der Finanzinstrumente ebenso wie für die Investitionsobjekte.*" **So plant die UDI-Gruppe ab 2019, neben Vermögensanlagen auch Wertpapiere, wie beispielsweise Anleihen, anzubieten,** und schafft dafür die rechtlichen Voraussetzungen. Keller plant, die Kompetenzen der Te Management und der UDI-Gruppe zu bündeln und die Gruppen zusammenzuschließen. (DFPA/TH) ◆ *www.udi.de*

▲ Bayerninvest meldet Veränderung auf Führungsebene

Marjan Galun wird zum 1. Januar 2019 das Führungsgremium der **Bayerninvest** verstärken. In seiner neuen Funktion verantwortet er das Master-KVG-Geschäft, Risikomanagement sowie Steuern und Recht. Galun ist bei der Bayerninvest bereits seit 18 Jahren in leitenden Fach- und Führungspositionen tätig, zuletzt als Leiter des Bereichs „Business Operations & Process Management" sowie Sprecher der Geschäftsführung der Bayerninvest Luxembourg. Galun folgt **Katja Lammert** nach. Damit setzt sich das Führungsgremium der Bayerninvest wie folgt zusammen: **Dr. Volker van Rüth** (Sprecher der Geschäftsführung), **Dr. Michael Braun** (Geschäftsführer) sowie Marjan Galun (Generalbevollmächtigter). (DFPA/JF) ◆ *www.bayerninvest.de*

Foto: Unternehmen
Marjan Galun

Investieren Sie mit erfahrenen Profis weltweit in ertragreiche Solarprojekte

... wie das neue Beteiligungsangebot **HEP-SOLAR PORTFOLIO 1**

- Investieren Sie in ein erfahrenes Asset-Management.
- Profitieren Sie von einem breit diversifiziertem Solarpark-Portfolio mit Zielmärkten in den USA, Kanada, Japan, Taiwan, Europa und Australien.
- Tragen mit Ihrem Kapital aktiv zur globalen Energiewende bei.
- Ernten Sie eine prognostizierte **Rendite von mind. 6%.**
- Erhalten Sie weitere Infos auf: **www.hep.global**

Wichtiger Hinweis: Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für die zukünftige tatsächliche Entwicklung eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggfs. einen 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 Sie in deutscher Sprache im Internet unter www.hep.global in der Rubrik "Downloads" abrufen oder über die HEP Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Römerstraße 3, 74363 Güglingen, anfordern. Der Platzierungszeitraum ist grundsätzlich befristet bis 31.12.2020.

Immobilien-Publikums-AIF dominieren im Vertrieb zum Jahresbeginn

Zu Beginn des neuen Jahres stehen Anlegern 36 Publikums-AIF für Beteiligungen zur Verfügung. Dies sind deutlich mehr als die 25 AIF Anfang 2018. Immobilienfonds stehen bei den Initiatoren unverändert hoch im Kurs, dabei gewinnt das Nischen-Segment „Hotelimmobilie“ an Bedeutung.
Alle derzeit in der Platzierung befindlichen AIF nachfolgend im Überblick:

Platzierungsstand zum 31.12.2018			
AIF Name	**KVG**	**Geplantes Emissionskapital**	**Platzierungsstand**
Flex Fonds Select 1	AIF Kapitalverwaltungs-AG	17,3 Millionen Euro	keine Angaben
Ökorenta Erneuerbare Energien 10	Auricher Werte GmbH	15 Millionen Euro	2 Millionen Euro
ImmoChance Deutschland 9 Renovation Plus	Alpha Ordinatum GmbH	30 Millionen Euro	keine Angaben
IFK 4 Sachwertportfolio Fonds	Derigo GmbH & Co. KG	7 Millionen Euro (Zielvolumen)	keine Angaben
IFK Select Zweitmarktportfolio Fonds	Derigo GmbH & Co. KG	8,5 Millionen Euro (Zielvolumen)	keine Angaben
Top Select Fund VI	Derigo GmbH & Co. KG	15 Millionen Euro (Zielvolumen)	keine Angaben
BVT Concentio Vermögensstrukturfonds II	Derigo GmbH & Co. KG	30 Millionen Euro (Zielvolumen)	keine Angaben
DF Deutsche Finance PRIVATE Fund 11/Infrastruktur Global	DF Deutsche Finance Investment GmbH	35 Millionen Euro	keine Angaben
DF Deutsche Finance PRIVATE Fund 12/Immobilien Global	DF Deutsche Finance Investment GmbH	35 Millionen Euro	keine Angaben
DS 142 Hotel Oberpfaffenhofen	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG KVG	12,54 Millionen Euro	10 Prozent
Hotel- und Büroimmobilie Ulm	Hannover Leasing Investment GmbH	14,48 Millionen Euro	keine Angaben
Quartier West, Darmstadt	Hannover Leasing Investment GmbH	32,5 Millionen Euro	keine Angaben
Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 06	Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH	100 Millionen Euro	keine Angaben
HEP Solar Portfolio 1	HEP Kapitalverwaltung AG	30 Millionen Euro	keine Angaben
Immac Irland Sozialimmobilien I Renditefonds	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	20,92 Millionen Euro	keine Angaben
DFV Hotel Oberursel	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	13,48 Millionen Euro	keine Angaben
HTB Erste Immobilien Investment AG	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	50 Millionen Euro	keine Angaben
HTB 10. Immobilien Portfolio	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	15 Millionen Euro	3,15 Millionen Euro
LHI Immobilien-Portfolio Baden-Württemberg II	LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	16,85 Millionen Euro	keine Angaben
Marble House SL Capital Mid Market Plus Fund	MHC Marble House Capital AG	20 Millionen Euro	keine Angaben
MIG Fonds 14	MIG Verwaltungs AG	70 Millionen Euro	keine Angaben
Patrizia Grundinvest Frankfurt/Hofheim	Patrizia Grundinvest KVG mbH	28,3 Millionen Euro	keine Angaben
Patrizia Grundinvest Berlin Landsberger Allee	Patrizia Grundinvest KVG mbH	63 Millionen Euro	keine Angaben
PI Pro-Investor Immobilienfonds 4	PI Fondsmangement GmbH & Co. KG	30 Millionen Euro	2 Millionen Euro
Metropolen 17	Project Investment AG	35 Millionen Euro	21,6 Millionen Euro
Metropolen 18	Project Investment AG	15 Millionen Euro	22,3 Millionen Euro
RWB Direct Return II	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	30 Millionen Euro	6,96 Millionen Euro
RWB International VII	RWB PrivateCapital Emissionshaus AG	keine Angaben	8,94 Millionen Euro
UST XXIV Las Vegas	ServiceInvest KVG mbH	28 Millionen US-Dollar	keine Angaben
Wealthcap Immobilien Nordamerika 17	Wealthcap KVG mbH	64 Millionen US-Dollar	keine Angaben
Wealthcap Portfolio 3	Wealthcap KVG mbH	keine Angaben	keine Angaben
Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 21/22	Wealthcap KVG mbH	keine Angaben	keine Angaben
Wealthcap Immobilienfonds Deutschland 41	Wealthcap KVG mbH	200 Millionen Euro	keine Angaben
WIDe Fonds 7	WIDe Wertimmobilien Deutschland	15 Millionen Euro	21 Millionen Euro
ZBI Professional 11	ZBI Fondsmanagement AG	40 Millionen Euro	100 Millionen Euro
ZBI Wohnwert 1	ZBI Fondsmanagement AG	40 Millionen Euro	10 Millionen Euro

HTB 10. GESCHLOSSENE IMMOBILIENINVESTMENT PORTFOLIO GMBH & CO. KG

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

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

Disclaimer
Die vorliegenden Informationen dienen ausschließlich Werbe- und Informationszwecken und stellen somit keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich einen ersten kurzen Überblick über die Emission geben. Es handelt sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Angaben nicht um ein Angebot zum Kauf oder Verkauf der dargestellten Emission. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verkürzt dargestellten Angaben zu dieser Beteiligung wird keine Gewähr übernommen. Die Angaben sind an Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse nicht angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Investition als unternehmerische Beteiligung verbunden sind, entnehmen Sie bitte ausschließlich dem Verkaufsprospekt, den darin abgedruckten Vertragen sowie den wesentlichen Anlageinformationen und den Jahresberichten. Dieses sind kostenfrei in elektronischer und gedruckter Form bei der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, An der Reeperbahn 4 A, 28217 Bremen oder bei Ihrem Berater erhältlich.
Stand: Januar 2019

LATEST NEWS

▲ Dr. Theissen-Gruppe stellt sich neu auf

Die **Dr. Theissen GmbH**, Münster, ein erfahrener deutscher Sachwertvertrieb, war über Jahrzehnte lang untrennbar mit dem Erfolg Geschlossener Fonds verbunden. Jetzt steht ein Strategiewechsel an. „*Wir stellen uns neu auf, weil sich zentrale Rahmenbedingungen geändert haben: Zum einen sind die steuerlichen Vergünstigungen für KG-Fonds weggefallen und zum anderen gelten neue umfangreiche Dokumentationspflichten. In der Summe hat uns das dazu bewogen, keine Fonds mehr zu vermitteln und uns auf unsere Kernkompetenz im Bereich der Immobilien zu konzentrieren. Unsere Schwerpunkte liegen damit künftig in der Projektentwicklung und Steuerung von gewerblichen Hotels, Gewerbeobjekten und der Realisierung von Projekten für den Bereich Betreutes Wohnen. Aufgrund unserer sehr guten Vernetzung bei den Initiatoren der Investitions-Projekte kennen wir die verfügbaren Opportunitäten am Markt genau und sind in der Lage, Investitionen sehr effizient und im Sinne unserer Kunden zu vermitteln*“, so **Hubertus J. Theissen** zu **EXXEC**NEWS. Die Dr. Theissen GmbH wird künftig als Projektentwickler, Immobilienhändler und -Vermittler tätig sein. Als Spezialist für Wohnungen werden auch jede Art von Gewerbeimmobilien, Freizeit- und Pflegeimmobilien im Fokus stehen. Die Dr. Theissen GmbH hat ihren Hauptsitz in Münster in Westphalen mit Filialen auf Norderney, auf Sylt, in Hamburg, München und Garmisch-Partenkirchen. (DJ) ◆ *www.dr-theissen-gmbh.de*

Foto: Unternehmen
Hubertus J. Theissen

▲ Wealthcap baut institutionelles Geschäft weiter aus

Der Real Asset- und Investment Manager **Wealthcap** konnte sein institutionelles Investmentvolumen mit deutschen Immobilien weiter steigern. Inzwischen wurde das Kapital über fünf Investmentvermögen von über 70 institutionellen Investoren aus den Bereichen Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionen, Corporate Clients, Kreditinstituten und Stiftungen eingeworben. **Binnen 18 Monaten wurde der „Wealthcap Spezial-AIF 5“ mit einem Investitionsvolumen von 550 Millionen Euro nahezu ausplatziert**. Es ist der größte Büroimmobilienfonds für institutionelle Investoren in der Geschichte von Wealthcap. Der Fonds ist in Berlin, Hamburg, Frankfurt, Köln und Düsseldorf in insgesamt elf Objekten mit über 150 Mietern investiert. Trotz des konservativen Anlagefokus auf die Bereiche Core und Core+ erwartet Wealthcap eine Rendite von mehr als fünf Prozent für die institutionellen Investoren. Investoren konnten sich an dem Spezial-AIF in Form eines Direktinvestment beteiligen. Zudem bestand eine Zeichnungsmöglichkeit über eine Namensschuldverschreibung, auf die rund ein Drittel des Emissionskapitals entfiel. Von immer größerer Bedeutung werden laut Wealthcap die strategischen und operativen Asset-Management-Kompetenzen. Steigende Preise und intensiver Wettbewerb lassen die Spielräume im Einkauf schrumpfen. Wertschöpfung muss verstärkt über die Laufzeit erfolgen. Eine echte Herausforderung in einer sich immer schneller drehenden Welt mit globalen Megatrends, die gerade vor der Immobilie nicht Halt machen. (DFPA/JF) ◆ *www.wealthcap.com*

▲ Immac veröffentlicht Studie zum Hotelmarkt

Aufgrund der positiven Konjunkturentwicklung in Deutschland im Allgemeinen und steigenden Indikatoren innerhalb der Tourismuswirtschaft im Speziellen, **bestehen ideale Grundvoraussetzungen für den Hotelmarkt**. So lautet das Ergebnis einer umfassenden Analyse des deutschen Hotellerie-Markts des Research-Teams des Investmenthauses **Immac** für seine Tochtergesellschaft **DFV Deutsche Fondsvermögen**. Diese blickt seit rund drei Jahren wieder intensiv auf andere Assetklassen wie das Hotelsegment. Laut Studie sind die Übernachtungen seit dem Jahr 2002 konstant angestiegen - ein Ende dieses Wachstums ist aktuell nicht abzusehen. Dass der Anteil der Übernachtungen aus dem Inland bei 82 Prozent liegt, unterscheidet Deutschland deutlich von seinen europäischen Nachbarn. Mit vermehrten Aufkommen der Marken- und Kettenhotellerie setzt auch zunehmend eine Konsolidierung ein, die zu einer Verbesserung der Performanceleistung der gesamten Hotellerie führt. Hotelimmobilien haben sich in den vergangenen Jahren zu einer professionellen und eigenständigen Assetklasse entwickelt, so die Analyse. **Julia Peters**, Leitung Research Immac: „*Die Kaufpreisfaktoren in den Big 7 stehen oftmals nicht in Relation zu den deutlich höheren Renditen bei einem Hotelinvestment in einer Metropolregion. Mit entsprechend spezialisiertem Konzept müssen C-Lagen nicht unbedingt mit höheren Risiken verbunden sein.*“ (DFPA/JF) ◆ *www.immac.de*

▲ Neuer Geschäftsführer bei Deutsche Investment

Michael Krzyzanek wird neuer Geschäftsführer, verantwortlich für die Bereiche Fonds- und Asset Management, bei der **Deutschen Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft** (KVG). Er folgt auf **Simon Graf**, der seit 2012 im Unternehmen tätig war und seit 2014 als Geschäftsführer fungierte. Die Geschäftsführung der Deutschen Investment setzt sich zukünftig zusammen aus **Florian Mundt** (Vorsitzender der Geschäftsführung, Vertrieb und Investmentmanagement), **Michael Sehm** (Geschäftsführung, Risikomanagement) und Krzyzanek (Geschäftsführung, Fonds- und Asset Management). Krzyzanek weist eine mehrjährige Erfahrung im Fonds- und Investmentmanagement von Immobilien-Spezialfonds auf. Zuletzt war er als Fondsmanager für die DWS Alternatives GmbH (vormals RREEF Spezial Invest GmbH) tätig. (DFPA/JF) ◆ *www.deutsche-investment.com*

Foto: Unternehmen
Michael Krzyzanek

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe:
Jan Peter Wolkenhauer (JPW)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Marketingleitung: Thomas Stuwe (TS)
Anzeigen: Ines Fengler
E-Mail: anzeigen@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Ines Fengler, Sabrina Fleischhauer, Silveria Grotkopf
Preis: 2,50 €. **Nächste Ausgabe**: 28. Januar 2019
Hinweis:
Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© **EXXEC**NEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2018.

BVT Unternehmensgruppe
Sachwerte. Seit 1976.

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

Immobilien USA
Entwicklung und Veräußerung von Class-A-Apartmentanlagen

Immobilien Deutschland
Diversifizierte Immobilienportfolios und Co-Investments

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

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

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