

Cash.extra

Investieren
wie die Profis

4. Branchengipfel Sachwertanlagen

Hohe Zeit für Sachwerte

■ ROUNDTABLE

Das KAGB als Chance: Die Zukunft
der Beteiligungsbranche

■ MARKTREPORT

Vertriebs- und Produktstrategien
der Emissionshäuser

Cash.Extra Sachwertanlagen in Kooperation mit:

Aquila Capital

COMMERZ REAL
Commerzbank Gruppe

HTB

Green
Pia
Mit Sicherheit und guter Bilanz

Real I.S.

re
concept

TPW

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe



Wir starten durch

Die Erfolgsgeschichte der CFB-FONDS wird unter dem neuen Markennamen CFB Invest fortgeschrieben.

Hoffen auf neue Dynamik

Es war der vierte Branchengipfel in Folge. Und es war das vierte Mal, dass die neue Regulierung in Form der AIFM-Richtlinie und der deutschen Übersetzung in Gestalt des Kapitalanlagegesetzes den zentralen Tagesordnungspunkt bildete. Viel wurde im Vorfeld zur

Kontakt zur Chefredaktion

milewski@cash-online.de

Tel.: +49 (0)40/51444-136



Einführung des KAGB über die Heraus- und Anforderungen des neuen Regimes diskutiert, theoretisiert und gemutmaßt.

Dass es dennoch so lange dauern würde, bis die ersten neu regulierten

Produkte an den Markt kommen, wurde zwar vielfach befürchtet. Dennoch überwog bei den meisten Marktteilnehmern die Hoffnung auf einen geschmeidigen Über-

gang von der alten in die neue Welt. Doch selbst der Branchengipfel im September – und damit mehr als ein Jahr nach Inkrafttreten des KAGB – hat gezeigt, dass nicht nur die Branche, sondern auch die Aufsicht noch immer viel Klärungsbedarf hinsichtlich der Anwendung der neuen Regularien haben.

Mittlerweile gibt es die ersten voll regulierten Produkte am Markt. Dennoch treibt die Branche um, dass noch immer die Möglichkeit besteht, die Regeln des KAGB zu umgehen und so Anlagevehikel zu lancieren, die weder transparent sind noch einen Mehrwert für den Anleger darstellen. Genau mit diesem Credo wurde das KAGB jedoch eingeführt. Auf den Gesetzgeber wartet also noch viel Arbeit, um das begonnene gute Werk zum Wohle der Branche und der Anleger zu beenden.

Bis es soweit ist, bleibt zu hoffen, dass der Vertrieb wieder Zutrauen zum Markt der geschlossenen Investmentvermögen findet und sich bei der Kundenansprache vor allem und zuvorderst auf die KAGB-konformen Produkte fokussiert.

Auf den folgenden Seiten diskutieren Marktteilnehmer sowie Vertreter aus Politik, Wirtschaftsforschung und Vertrieb die neue Gemengelage.



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Aus dem Inhalt

4 Verhaltener Auftakt

Aufsicht und Branche kämpfen nach wie vor mit der neuen KAGB-Welt

8 Das KAGB als Chance für die Branche

Uwe Wewel, Ministerialrat und Leiter Investmentwesen im Bundesfinanzministerium, zum KAGB-Prozess und weiteren möglichen Änderungen

10 An Realwirtschaft gekoppelt

Prof. Dr. Michael Bräuninger, Leiter Economic Trends Research, über die Rahmenbedingungen für Sachwertanlagen

12 Beratung professionalisieren

Ronald Perschke, Vorstand Going Public Akademie für Finanzberatung, über Status quo und Perspektiven des Beratermarktes

14 Roundtable-Gesprächsrunden

Perspektiven und Aktuelles zu Regulierung, Märkten und Produkten sowie den Herausforderungen im Vertrieb

Impressum

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:

Frank O. Milewski

Das Cash.Extra Sachwertanlagen erscheint als Beilage im Cash.Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Anzeigen:

Cash.Print GmbH, Hamburg

Vorstufe und Druck:

Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Fotos:

Martina van Kann, Unternehmen

Stand: Oktober 2014

Ein zäher Auftakt

DIE EMISSIONSHÄUSER sind weiterhin damit beschäftigt, sich auf die neue KAGB-Welt einzustellen. Ob die Branche mit neuen Produkten zu alter Platzierungsstärke zurückfindet, muss sich erst noch zeigen.



Der Gesetzgeber will mit den Vorschriften des KAGB insbesondere die Transparenz für Anleger erhöhen.

Kaum Neugeschäft: Auch 15 Monate nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) ist das Angebot an geschlossenen Alternativen Investmentfonds (AIF) noch überschaubar. Bis Redaktionsschluss dieser Ausgabe wurden gerade mal neun KAGB-konforme Publikumsfonds aufgelegt. Die neuen gesetzlichen Vorschriften sind der wesentliche Grund für das dezimierte Angebot und markieren für die Beteiligungsbranche eine Zäsur. So sind Initiatoren seit Juli 2013 verpflichtet, strenge Zulassungsvoraussetzungen und umfangreiche Informationspflichten gegenüber Aufsichtsbehörden und Anlegern zu erfüllen. Dies soll die Transparenz erhöhen, führt aber auch zu deutlich mehr Bürokratie.

Initiatoren, die Fonds nach dem KAGB auflegen wollen, benötigen jetzt eine Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG). Der Geschäftsbetrieb einer KVG ist allerdings nur mit Erlaubnis der Finanzaufsicht BaFin möglich. Die Behörde knüpft die Erlaubniserteilung an strenge Voraussetzungen: So müssen die mindestens zwei Geschäftsführer zuverlässig und fachlich geeignet sein, zudem müssen ausreichende Mittel zum Geschäftsbetrieb nachgewiesen und ein Geschäftsplan samt Organisationsstruktur dargelegt werden.

Voraussetzung sind auch umfangreiche Organisationspflichten wie Risiko- und Liquiditätsmanagement, Compliance und Reporting. Die Markteintrittsbarrieren sind hierdurch

wesentlich erhöht worden, für die Qualität neuer Beteiligungsangebote kann dies nur gut sein.

KAGB sieht Ausnahme vor

Die Mehrheit der Initiatoren hat die KVG-Lizenz zwar bereits beantragt, diese aber noch nicht erhalten. Dies ergab eine Umfrage unter 56 Emissionshäusern mit Rückmeldung von 24 Teilnehmern, die Cash. im August 2014 durchführte. 25 Prozent der Befragten haben demnach einen entsprechenden Antrag bei der BaFin gestellt, 20,8 Prozent verfügen bereits über die Erlaubnis. Ebenfalls 20,8 Prozent planen die Antragstellung, lediglich 8,9 Prozent wollen darauf verzichten.

Zudem gibt es mit De-minimes eine Ausnahmeregelung, die vorsieht,

Neue Marke CFB Invest

Seit mehr als 25 Jahren steht der Name CFB-Fonds nun für die unternehmerischen Beteiligungen der Commerz Real AG. Unter dem neuen Markennamen CFB Invest wird das Unternehmen diese Erfolgsgeschichte der CFB-Fonds nun fortsetzen. Hintergrund des neuen Marktauftritts ist das seit dem 22. Juli 2013 in Deutschland geltende Kapitalanlagegesetzbuch, mit dem die europäische Richtlinie zur Regulierung Alternativer Investment Fonds Manager (AIFM) in deutsches Recht umgesetzt wurde. Dieses schafft die Grundlagen für unternehmerische Beteiligungen im regulierten Kapitalmarkt, die nun Alternative Investment Fonds (AIF) heißen und nur durch eine von der BaFin zu genehmigende Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) aufgelegt werden dürfen.



Dr. Frank Henes,
Vorstand Commerz Real AG

Im März 2014 hat die Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH die KVG-Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht erhalten. Die Genehmigung für die neue Gesellschaft bezieht sich auf eine breite Palette an Sachwerten zur Verwaltung in geschlossenen Publikums-AIF sowie geschlossenen und offenen Spezial-AIF.

Dr. Frank Henes, Vorstand der Commerz Real AG, erläutert: „Die Commerz Real Gruppe ist einer der führenden Initiatoren für unternehmerische Beteiligungen in Deutschland. Wir verfügen mit unseren CFB-Fonds über langjährige Markterfahrung in der Konzeption, dem Vertrieb und dem Management unternehmerischer Beteiligungen.

Die Commerz Real Gruppe bleibt damit das Kompetenzzentrum für Sachwerte innerhalb des Commerzbank-Konzerns“, so Henes. Durch die Einbindung der Commerz



Heiko Szczodrowski,
Geschäftsführer Commerz
Real KVG GmbH

Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH in die Commerz Real Gruppe sind optimale Voraussetzungen für die Investoren gegeben: Sie können von dem breiten Sachwert-Know-how, der langjährigen Fondsexpertise sowie dem professionellen Portfolio- und Risikomanagement profitieren. „Mit CFB Invest sind wir einer der wenigen Anbieter, die mehrere Assetklassen abdecken.

Ziel ist es, in all diesen auch mit der neuen Marke hohe Anbieterratings zu bekommen. Wir haben bereits ein Flugzeuginvestment in Vorbereitung, mit dem wir in diesem Jahr noch in den Vertrieb gehen möchten“, führt Heiko Szczodrowski aus, als Executive Director der Commerz Real AG und Geschäftsführer der Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH für diesen Bereich zuständig.

Darüber hinaus stehen hochwertige Objekte, die langfristig an bonitätsstarke Partner vermietet sind, im Mittelpunkt der Investitionsstrategie in Immobilien. Weiterhin im Fokus sind Investitionen in Erneuerbare Energien, wie Photovoltaik, Wasser- und Windkraft als auch nachwachsende Rohstoffe, von denen nicht nur die Umwelt, sondern auch die Investoren unternehmerischer Beteiligungen profitieren können. Aber auch zukünftige Investitionen in Infrastruktur bieten Interessenten vielfältige Beteiligungsmöglichkeiten.

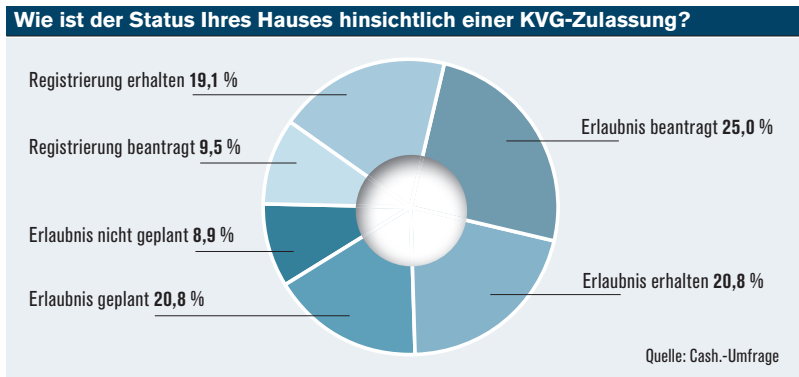
Fakten zum Unternehmen:

Die Commerz Real, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG, steht für mehr als 40 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Volumen von rund 32 Milliarden Euro. Umfassendes Know-how im Assetmanagement und eine breite Strukturierungsexpertise verknüpft sie zu ihrer charakteristischen Leistungspalette aus sachwertorientierten Fondsprodukten und individuellen Finanzierungslösungen. Das Fondsspektrum umfasst den Offenen Immobilienfonds hausInvest, institutionelle Anlageprodukte sowie unternehmerische Beteiligungen für Immobilien, Flugzeuge, regenerative Energien und Schiffe. Als Leasingunternehmen des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real bedarfsgerechte Mobilenleasingkonzepte sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Assets wie Immobilien, Großmobilen und Infrastrukturprojekte. Seit Bestehen der Tochter CFB, dem Emissionshaus der Commerz Real für geschlossene Fonds, wurden 5,6 Milliarden Euro Eigenkapital platziert sowie 181 Fonds mit einem Investitionsvolumen von rund 14 Milliarden Euro und 142.000 Beteiligungen realisiert. Allein im Jahr 2013 erhielten die Investoren Rückflüsse in Höhe von rund 427 Millionen Euro.

Kontakt: Commerz Real AG · Mercedesstr. 6 · 40470 Düsseldorf · Tel.: 0211 7708 0 · Fax: 0211 7708 3156 · Internet: www.cfb-invest.com / www.commerzreal.com

Warten auf die KVG-Lizenz

Die Mehrheit der Initiatoren hat die Erlaubnis beantragt, aber noch nicht erhalten.



dass Anbieter von Fonds mit einem Gesamtvolumen von unter 100 Millionen Euro von der Zulassungspflicht als KVG befreit sind. Hier genügt eine einfache Registrierung. Das Problem: Fonds einer lediglich registrierten KVG dürfen laut BaFin nicht durch freie Vermittler vertrieben werden, die über eine Genehmigung nach Paragraph 34f Gewerbeordnung (GewO) verfügen, sondern nur über zugelassene Finanzdienstleistungsinstitute. Eine Registrierung ist deshalb für viele Initiatoren keine Alternative. Laut Cash.-Umfrage haben 19,1 Prozent der Befragten eine Registrierung erhalten, 9,5 Prozent diese beantragt.

Solide Produkte gefragt

Grundsätzlich wird es zu den wichtigsten Aufgaben für die Anbieter gehören, Vertrieb und Investoren mit solide konzipierten Produkten von Sachwertinvestments zu überzeugen. Dies wollen sie in erster Linie mit AIFs schaffen: 75 Prozent der Befragten planen, entsprechende Produkte aufzulegen, gefolgt von Direktinvestments (37,5 Prozent). Damit scheint sich ein Trend fortzusetzen, der bereits seit einiger Zeit zu beobachten ist: Selbst Initiatoren, die in der Vergangenheit ausschließlich Fonds vertrieben haben, bringen mittlerweile Direktinvestments auf den Markt, die kurze Laufzeiten, einfache Strukturen mit ver-

traglich festgeschriebenen Mietrückflüssen und reine Eigenkapitalinvestitionen bieten. Zudem fallen sie nicht unter das KAGB, Vermittler brauchen also keine Zulassung nach Paragraph 34f GewO.

20,8 Prozent der Befragten wollen künftig operativ tätige Fonds nach Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) auflegen, das weniger strenge Anforderungen enthält als das KAGB. Laut Auslegungsschreiben der BaFin, das die Behörde im Juni 2013 veröffentlicht hat, kommt das KAGB unter anderem dann nicht zur Anwendung, wenn es sich bei der Fondsgesellschaft um ein „operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors“ handelt. Ob ihre Fonds aufgrund des Auslegungsschreibens vom Anwendungsbereich des neuen Gesetzes ausgenommen sind, können Emissionshäuser von der BaFin prüfen lassen.

Immobilien bevorzugt

Sobald die Neuplatzierungs-Durststrecke überwunden ist, können Anleger insbesondere mit einem wachsenden Angebot an Immobilienfonds rechnen. Darauf deutet bereits die Tatsache hin, dass die ersten von der BaFin zugelassenen Publikumsfonds nach neuem Recht bis auf zwei Ausnahmen in Immobilien investieren. Auch die Cash.-Umfrage legt ein großes Angebot an neuen Immobilienfonds nahe: 45,8

Prozent der Befragten planen demnach Beteiligungsangebote, die in deutsche Immobilien investieren. Insbesondere die auf Wohnimmobilien spezialisierten Initiatoren sind davon überzeugt, dass ihre Geschäftsmodelle auch bei deutlich gestiegenen Einkaufspreisen funktionieren. Es folgen erneuerbare Energien im Inland mit 29,2 Prozent: Zwar müssen sich die Initiatoren von Produkten aus den Segmenten Wind, Wasser und Solar derzeit auf veränderte Rahmenbedingungen einstellen. Dennoch arbeiten bereits mehrere Häuser an neuen Beteiligungsangeboten, besonders im Bereich Wind. Fonds, die in ausländische Immobilien investieren, planen 20,8 Prozent. Nur noch 8,3 Prozent der Befragten planen, in der Asset-Klasse Schiffe aktiv zu werden, denn Anleger und Vertriebe sind aufgrund unzähliger Schiffspleiten nachhaltig verschreckt.

Positive Einstellung

Ob und wann die Branche mit neuen Produkten zu alter Platzierungsstärke zurückfindet, bleibt abzuwarten. Die Initiatoren schätzen die verschärfte Regulierung trotz des hohen finanziellen und organisatorischen Aufwandes jedenfalls mehrheitlich (62,5 Prozent) positiv ein, lediglich 16,7 Prozent beurteilen die neuen Vorschriften negativ.

Diese Haltung betrifft auch die Regulierung des Vertriebs, die 45,8 Prozent befürworten. Die Einstellung zur Regulierung ist also positiv, die Umsetzung im vollen Gange. Doch wann kommt die Trendwende, wann hat der Produktstau ein Ende? Hier gehen die Meinungen der Anbieter auseinander: Jeweils 29,2 Prozent der Befragten erwarten eine Trendwende im ersten oder zweiten Halbjahr 2015 oder erst 2016. Nur 12,4 Prozent glauben, dass sie noch später kommen wird – oder gar nicht. ■

Kim Brodtmann, Cash.

Wir setzen auf Sachwertestabilität:

„REO4 WASSERKRAFT KANADA“

Ein Wasserkraftinvestment im AAA-Land Kanada

**PROGNOSE*: 177,29 %
KAPITALRÜCKFLUSS**

**STROMVERKAUFSVERTRAG
ÜBER 40 JAHRE GEPLANT**

**2,5 % P. A.
FRÜHZEICHNERBONUS**

**GEPLANTE LAUFZEIT
9 JAHRE**

* Prognosewerte sind kein verlässiger Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Das KAGB als Chance für die Branche

REGULIERUNG Ein Jahr KAGB – Uwe Wewel, Ministerialrat und Leiter Investmentwesen im Bundesministerium der Finanzen, berichtet über das Gesetzgebungsverfahren und Änderungen des bestehenden Rechts.

Das im vergangenen Jahr in Kraft getretene KAGB, dessen Übergangsfrist für Erlaubnis- und Registrierungsanträge im Juli dieses Jahres abgelaufen ist, sollte von der Beteiligungsbranche als Chance und weniger als Hindernis des Geschäftsbetriebs verstanden und auch so genutzt werden. Aktuelle Zahlen der BaFin zeigen, dass bereits eine große Zahl von Registrierungs- und Erlaubnis-Anträgen bewilligt wurden oder noch anhängig sind. Erstgenannte sind dabei deutlich in der Überzahl und es stellt sich sicherlich die Frage, ob ein Emissionshaus auf Dauer mit einer Registrierung allein sein Geschäft in der bekannten Form ausüben kann.

Die technischen Regulierungsstandards haben darüber hinaus eine Definitionsänderung des zunächst noch strittigen Begriffs eines geschlossenen AIF vorgenommen. Bisher galt das Recht auf Anteilrückgabe nur bei Zeiträumen von über einem Jahr. Jetzt wurde definiert, dass es kein Recht auf Rückgabe vor dem Laufzeitende des Fonds gibt. Daraus folgt, dass unbefristete geschlossene AIF nicht möglich sind.

Der nach wie vor diskutierte Sachverhalt zur Abgrenzung des Investmentvermögens von einem operativ tätigen Unternehmen ist nur insoweit geklärt, als dass die BaFin nach Aktienlage prüft und der Antragsteller das Risiko der Richtigkeit der Angaben im Prospekt selbst trägt. Dies wird bei Antragstellung von der Aufsicht nicht überprüft. Erst im Zeitablauf kann

diese einzelne Vermögensanlagen im Hinblick auf das Betreiben eines unerlaubten Investmentgeschäfts überprüfen und dann unter Umständen Sank-

tionen, Vermögenseinbußen zu erleiden. Es enthält im Wesentlichen Vorgaben zur Konkretisierung und Erweiterung der Prospektpflicht, zu ergänzenden



Ministerialrat Uwe Wewel referiert über KAGB-Änderungen und geplante Gesetze.

tionen verhängen oder den Geschäftsbetrieb verbieten. Das ist eben entscheidendes Tatbestandsmerkmal, um Unternehmen der Realwirtschaft, bei denen der Geldsektor nur ein Nebengeschäft darstellt, nicht der Finanzmarktaufsicht zu unterwerfen. Also diese Definition ist mal so breit gefasst worden, um Umgehungen zu vermeiden. Ob das immer klug war, sei dahingestellt, denn wir haben damals der Kommission auch andere Vorschläge gemacht, man hat sie aber nicht aufgegriffen.

Das geplante Kleinanlegerschutzgesetz weitet lediglich des Befugnisse des Vermögensanlagegesetzes aus und soll Anleger noch besser davor schüt-

Angaben über die personellen Verflechtungen der Initiatoren, zur Pflicht, auch nach Beendigung des öffentlichen Angebots für Vermögensanlagen bestimmte Informationen mitzuteilen, zur Einführung einer Mindestlaufzeit der Vermögensanlage und eines Product-Governance-Prozesses sowie zur Verschärfung der Rechnungslegungspflichten. Das Kleinanlegerschutzgesetz sollte keine falschen Erwartungen in der Öffentlichkeit wecken. Es handelt sich dabei weder um eine Vollaufsicht der produktgebenden Unternehmen, noch hat es Verbindungen zum KAGB und es bleibt abzuwarten, ob dadurch allein ein vergleichbarer Fall „Prokon“ zu verhindern sein wird. ■



reconcept's aktuelles Beteiligungsangebot „RE04 Wasserkraft Kanada“

Eine Naturressource mit urgewaltiger Kraft

Wasserkraft in Kanada: Eine stabile Volkswirtschaft mit AAA-Rating, die auf regenerative Energien setzt und deren Ausbau fördert. „RE04 Wasserkraft Kanada“ investiert mittelbar in Wasserkraftwerke in der kanadischen Provinz British Columbia.

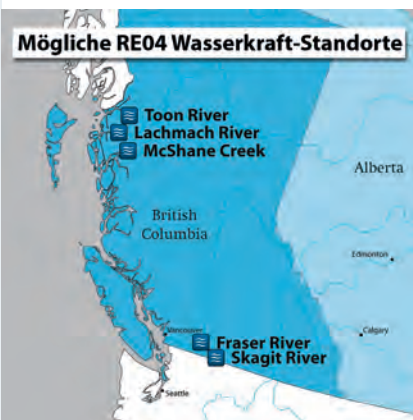
Kanada ist nicht nur das Land der Bären und Lachse, der unendlichen Canyons und weiten Landschaften. Der nord-amerikanische Staat, der vom Atlantik im Osten, dem Pazifik im Westen, den USA im Süden und Nordwesten sowie dem Arktischen Ozean im Norden eingeschlossen wird, ist flächenmäßig der zweitgrößte Staat der Erde. Er gehört zu den wohlhabenden Ländern, ist einer von weltweit 11 AAA-Rating-Volkswirtschaften, G8-Mitgliedsstaat und in allen wichtigen internationalen Wirtschaftsforen vertreten (OECD, WTO, IMF und Weltbank). Anleger schätzen den starken kanadischen Dollar (CAD), die politische Stabilität und die hervorragenden wirtschaftlichen Perspektiven.

Kanada setzt auf regenerative Energien und fördert deren Ausbau. Wasserkraft gilt als effizienteste Technologie zur Erzeugung von Elektrizität. Ein Sechstel der gesamten Strommenge weltweit wird aus Wasserkraft erzeugt. Kanada war eines der ersten Länder, das auf diese natürliche Ressource gesetzt hat. So sind die größten Wasserkraftwerke in den 60er/70er Jahren entstanden, die weltberühmten Niagarafälle werden schon seit Mitte des 19ten Jahrhunderts zur Stromerzeugung genutzt.

„RE04 Wasserkraft Kanada“ ist eine Kapitalanlage, die während der kurzen Fondslaufzeit bis zum 31. Dezember 2023 einen Kapitalrückfluss von 177,29 Prozent (Prognose) auszahlt.

Alle Highlights von „RE04 Wasserkraft Kanada“ auf einem Blick

- Attraktive Standorte im AAA-Rating-Land Kanada geplant
- Hoher Wirkungsgrad von Wasserkraft: bis zu 95 Prozent
- Relativ geringe Baukosten durch geographische Gegebenheiten in den Rocky Mountains durch natürliches Gefälle
- Seit 100 Jahren etablierte Technologie auf dem neuesten Stand, dadurch geringe Wartungskosten
- Stromverkaufsvertrag mit BC-Hydro (staatl. Stromversorger in British Columbia, Kanada) über 40 Jahre ab Inbetriebnahme geplant
- Geplante Zinsfestschreibung für das Fremdkapital auf 40 Jahre
- Inflationsgeschützte, vertraglich gesicherte Stromvergütung gemäß SOP (Standing Offer Program)
- Anbieter mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im Bereich der Erneuerbaren Energien
- Sicherheit: Gutachten und Studien von unabhängigen Experten
- 3 Prozent Agio
- Mindestanlage: CAD 35.000,- (kanadische Dollar)
- 2,5 Prozent p. a. Frühzeichnerbonus
- Kapitalrückfluss von 177,29 Prozent (Prognose)
- Kurze Fondslaufzeit bis 31. Dezember 2023



Sämtliche Unterlagen sind bei der Emittentin erhältlich oder können direkt online heruntergeladen werden. Prospekt, Beitrittsunterlagen und Analysen: www.reconcept.de

Fakten zum Unternehmen:

Die reconcept GmbH wurde 1998 gegründet und ist eine auf Sachwertinvestitionen spezialisierte Finanzstrukturierungs- und Beteiligungsgesellschaft mit dem Fokus auf Erneuerbare Energien. Seit Firmengründung hat die reconcept ein Eigenkapital von über 158 Millionen Euro für geschlossene Fonds platziert. Damit wurde ein Gesamtfondsvolumen von über 470 Millionen Euro begleitet. 16 Jahre Erfahrungen im Bereich der Erneuerbaren Energien; 29 begleitete Energiefonds; 500 MW installierte Windkraftleistung

Kontakt: reconcept Vermögensmanagement GmbH · Cuxhavener Straße 36 · 21149 Hamburg · Tel.: 040 325 21 65 0 · Fax: 040 325 21 65 69
E-Mail: info@reconcept.de · **Internet:** www.reconcept.de

An Realwirtschaft gekoppelt

MÄRKTE & PRODUKTE Auf Basis der aktuellen Zinsentwicklung analysiert Prof. Dr. Michael Bräuninger, Leiter des Analyseunternehmens Economic Trends Research, die Perspektiven für Sachwertinvestments.

Die extrem expansive Geldpolitik, die wir in den letzten Monaten und Jahren gesehen haben, wird sich noch eine ganze Weile fortsetzen. Eine besondere Inflationsgefahr ist jedoch nicht zu erkennen, ebenso wenig wie die Gefahr einer Deflation, die derzeit immer noch in der Diskussion ist. Wir haben zwar in Deutschland stärker steigende Löhne. Aber in ganz Europa sind die Lohnsteigerungen moderat, die Zinsen bleiben auf niedrigem Niveau.

Die USA dürften weiterhin relativ stark wachsen. Dort gibt es eine positive demografische Entwicklung. In den letzten Jahren waren die Lohnsteigerungen relativ schwach. In Verbindung mit den niedrigen Energiepreisen hat dies zu einer Re-Industrialisierung geführt. Im Gegensatz dazu hat Europa eine alternde Bevölkerung. Dies lähmt auch die Investitionsdynamik. Mittelfristig könnte ein positiver Effekt von den neuen Mitgliedsstaaten in Mittel- und Osteuropa ausgehen, da diese aufholen werden.

Wenn Europa die Krise irgendwann überwunden haben wird, dürfte Verteilung wieder viel stärker zu einem Thema werden. Es wird viel stärkere Diskussionen um Verteilungsgerechtigkeit geben. Wir sehen das in Deutschland und einigen Ländern schon jetzt. Vor diesem Hintergrund könnte ich mir auch vorstellen, dass die Lohnpolitik wieder aggressiver wird, dass es also tatsächlich Forderungen nach höheren Lohnsteigerungen gibt. Die Krux ist, wie dann die Zentralbanken reagieren, ob sie bereit sind gegenzusteuern und die gerade wiedergewonnene bessere Beschäftigung zu



Michael Bräuninger

gefährden. Oder ob sie diese stärkeren Lohnsteigerungen akkommodiert. Wenn Sie das tun sollte, könnte Inflation wieder zu einem Thema werden. Bislang dominierte das Gefühl, Inflation gebe es nicht mehr, zumindest nicht in den westlichen Ländern. Beim Eintreten des oben skizzierten Szenarios könnte mittelfristig und über längere Zeiten Inflation durchaus wieder ein Risiko darstellen. Kurzfristig ist indes zu konstatieren, dass das Wachstum langsam zurückkehrt. Die Inflationsrisiken werden in den nächsten Jahren gering bleiben. Die Konsolidierung wird sich fortsetzen.

Chancen für Sachwertanlagen

Welche Perspektiven folgen daraus für das Segment der Sachwertanlagen? Bislang mussten die geschlossenen Fonds mit Aktien, Gold oder Rohstoffen konkurrieren, Aktien und geschlossene Fonds direkt an die reale wirtschaftliche Entwicklung gekoppelt sind. Es ist ein großer Vorteil für die

Beteiligungsbranche, dass sie Investments zum Anfassen anbietet. Das führt per se zu einer größeren Transparenz für Anleger. Dies ist nicht zuletzt ein großer Vorteil gegenüber Aktien, die darüber hinaus sehr starke Spekulationseffekte aufweisen. Gold ist aus meiner Sicht volkswirtschaftlich völlig unproduktiv und deshalb halte ich das für eine unsinnige Anlageform. Aber auch Sachwerte sind nicht per Definition eine sichere Anlage. Wir haben gerade im Segment Immobilien derzeit sicherlich gerade in Deutschland, aber auch in Europa die Gefahr von Blasenbildungen.

In Deutschland gab es davor eine jahrelange Phase der Preisstagnation. Es ist eine sehr schwierig abzuwägen, inwieweit diese Preise langfristig gerechtfertigt sind oder nicht. Daraus folgt in jedem Fall, dass man sich sehr gut auskennen muss, an welchen Standorten ein Investment lohnenswert sein kann. Es ist ein klarer Vorteil der geschlossenen Investmentvermögen, dass es sich um professionelle Investoren handelt, die über gute Marktkenntnisse verfügen.

Im Bereich der erneuerbaren Energien ist indes die Unsicherheit aus meiner Sicht noch viel größer. Dort gibt es zusätzlich technologische Risiken. Wir wissen nicht, wie die Energieversorgung der Zukunft überhaupt aussieht. Daran angekoppelt sind regulatorische Risiken. Denn wir wissen auch nicht, wie die Förderung in der Zukunft aussieht. Insofern sind erneuerbare Energien durchaus ein herausforderndes Thema, bei dem wir auf der anderen Seite unbedingt Investitionen in unterschiedlichen Segmenten benötigen. ■



The Alternative Investment Company

Aquila Capital 

Aquila® WindpowerINVEST II* – Windenergie in Großbritannien

- Investition in vier neu errichtete ENERCON-Windenergieanlagen an der Nordwestküste Englands.
- 9 % Anfangsausüttung (Prognose) im ersten vollen Betriebsjahr
- konzipiert als reines Eigenkapital-Investment
- Es handelt sich um eine langfristig angelegte unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken versehen ist. Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals (Zeichnungssumme inkl. Ausgabeaufschlag) ist möglich.

*Der vollständige Name lautet: Aquila WindpowerINVEST II GmbH & Co. geschlossene Investmentkommanditgesellschaft

Wichtiger Hinweis: Diese Anzeige ist eine Veröffentlichung der Alceda Asset Management GmbH, ein Unternehmen der Aquila Gruppe. Diese Anzeige stellt kein öffentliches Angebot dar und ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Anlageentscheidung kann ausschließlich auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospektes getroffen werden. Diese enthalten ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie zu den Risiken der Vermögensanlagen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen des Investmentvermögens. Diese Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.alceda.de abrufbar sowie kostenlos am Geschäftssitz der Alceda Asset Management GmbH, Valentinskamp 70, 20355 Hamburg erhältlich.

Beratung professionalisieren

VERTRIEB Ronald Perschke Vorstand der Going Public Akademie für Finanzberatung, über den Beratermarkt, Regulierungsbestrebungen und die neue Welt der Beteiligungsbranche.

Gegenwärtig gibt es rund 240.000 Versicherungsmittler, denen nur etwa 40.000 gewerbliche Vermittler von Investmentvermögen gegenüberstehen. Darin enthalten sind lediglich 11.000 Vermittler, die im Bereich Beteiligungen tätig sind. Bei den derzeitigen Rahmenbedingungen, so wie die Politik sich aufstellt, wird die Regulierung im Anlagebereich weiter zunehmen und dort die ohnehin schon niedrige Vermittlerzahl weiter sinken lassen. Insofern dürfte das Geschäft immer mehr zugunsten der professionellen Vertriebswege gehen. Denn die Zahl von 11.000 Vermittlern wird nicht ausreichen, damit alle Anbieter ihre Produkte ausreichend platzieren können.

Die Regulierungsbemühungen sehen wir indes absolut positiv, nicht zuletzt, weil auch der Professionalisierungsgrad im Beratungsmarkt, gerade im Bereich der Investments steigen muss. Man kann zwar darüber streiten, ob die geforderte Sachkundeprüfung eine ausreichende Qualifikation ist. Es ist sicherlich nicht mehr und nicht weniger als ein Führerschein. Man erhält das Papier, aber ob ich danach schon wirklich gut Auto fahren beziehungsweise beraten kann, ist doch eher zweifelhaft. Tatsächlich glaubt immer noch ein Teil der Berater, damit sei seine Qualifikation zunächst einmal abgeschlossen, was ganz sicher ein Irrtum ist. Und die Gesetzgebung ist bereits dabei, dort neue Pflöcke einzuziehen. Denn die fortlaufende Qualifizierung, die Fortbildungsverpflichtung wird ein Thema der nächsten Jahre werden. Als schwierig sehen wir die Umsetzung der Regulierung an.

Denn Anfang 2013 trat die Finanzanlagenvermittlerverordnung in Kraft und nur ein gutes halbes Jahr später, setzte das KAGB ein, das ebenfalls eine Auswirkung auf den Paragraphen 34f in der Zuordnung der Produkte hat und bis heute noch nicht in der Breite im Vermittlermarkt angekommen ist. Denn der geht noch davon aus, dass er bis Ende 2014 für die Umsetzung Zeit hat, obwohl zwischendurch bereits neue Anforderungen an ihn gestellt werden. Er muss sich also neu orientieren und sein Geschäftsmodell, seine Erlaubnis gegebenenfalls anpassen. Das geht an großen Teilen des Marktes leider völlig vorbei und führt auf der Beraterseite im schlimmsten Fall auch zu einem Haftungsproblem.

Konsequent regulieren

Noch ein besonderer Aspekt: Die De-minimis-Regelung ist aus unserer Sicht nicht so recht stimmig, wenn ich einerseits einen Bereich Vermögensanlage für den freien Vertrieb zulasse und andererseits aber diese regulierte spezielle Nische, die De-minimis nicht, kann ich das nicht nachvollziehen. Da muss man entweder konsequenter Weise die Vermögensanlagen vom freien Vertrieb fernhalten oder bei den heutigen Rahmenbedingungen müsste man auch diese Produktklasse für den Berater unter Paragraph 34f zulassen, weil damit immerhin auch bestimmten Spezialanbietern, die zunächst kleinere Produkte probieren, auch eine Möglichkeit gegeben wäre, an den Markt zu kommen.

Zudem würde ich mir wünschen, dass nicht nur Vertriebswege- und die Institutsregulierung vorangetrieben,



Ronald Perschke

sondern auch über die Produktrahmenbedingungen nachgedacht wird. Es ist eben wichtig, dass die Produkte, die jetzt in der neuen Welt geschaffen werden, tatsächlich gute Produkte darstellen, die dem Anleger einen entsprechenden Mehrwert liefern. Alle Marktteilnehmer müssen dafür an einem Strang ziehen. Hierbei seien die Kostenquoten als Beispiel genannt, die bei vergleichbarem Anlageobjekt nicht zu stark je nach Anbieter differieren sollten. Interessant ist sicherlich auch der vielfach geäußerte Wunsch nach Stärkung der Bestands- zulasten der Abschlussprovision.

Wichtig erscheint mir, dass dies möglichst über alle Produktklassen passiert, d.h. geschlossene Investmentvermögen, Investmentfonds und Versicherungen zu gleichen Konditionen vertrieben werden. Andernfalls steht zu befürchten, dass Beteiligungen sich gar nicht mehr im freien Vertrieb platzieren lassen. ■

Axel Stiehler, Geschäftsführer bei Aquila Capital

Portfolio-Optimierung durch Windkraftinvestments in Großbritannien

Investitionen in Erneuerbare Energien nehmen weltweit zu.¹⁾ Als Sachwerte bieten diese Assets ein gutes Rendite-Risiko-Profil, wobei Investoren Angebote zum Beispiel hinsichtlich ihrer Portfolio-Eigenschaften genauestens prüfen sollten. Zu Zwecken der Diversifikation bieten sich beispielsweise Windbeteiligungen an. Enorme Fortschritte in der technischen Entwicklung haben hier in den vergangenen Jahren zu deutlich sinkenden Stromgestehungskosten geführt.²⁾ Doch hinsichtlich des Investitionszeitpunktes ist der Markteintritt aktuell nicht in allen Ländern gleichermaßen sinnvoll. Da es an etablierten Windkraftstandorten wie Deutschland zunehmend schwer wird, adäquate Projekte zu identifizieren, setzen wir mit dem kürzlich lancierten Aquila® WindpowerINVEST II auf den Standort Großbritannien. Gute topographische Voraussetzungen, eine rentable Vergütungsstruktur vor allem für kleinere Windkraftanlagen und ehrgeizige Ausbaupläne der britischen Regierung lassen für die kommenden Jahre ein starkes Wachstum des britischen Windkraftmarktes erwarten.

Windkraft in der Europäischen Union

2013 wurden in der Europäischen Union rund 11 Gigawatt (GW) an Windkraftkapazität neu installiert³⁾ – mit einem Zubau von 3,2 GW entfiel der größte Anteil innerhalb Europas auf Deutschland.⁴⁾ Allerdings dürfte es für Investoren künftig immer schwieriger werden, an bereits erschlossenen Windkraftstandorten wie Deutschland mit Windenergieinvestments attraktive Renditen zu erwirtschaften. Neben einschneidenden Kürzungen bei der Einspeisevergütung ist als Grund auch ein Mangel an attraktiven Onshore-Standorten anzuführen. Das führt zu einer hohen Ankaufskonkurrenz und lässt die Preise entsprechend steigen.

Windenergie in Großbritannien

Während Deutschland im Hinblick auf den Zubau auch außerhalb Europas einen der vorderen Ränge einnimmt, hat Großbritannien in der Windenergienutzung noch gro-

ßen Nachholbedarf. Ende 2013 verfügte das Vereinigte Königreich laut Global Status Report Renewables 2014 über eine installierte Windkraftleistung von rund 10,5 GW. Zum Vergleich: In Deutschland waren Ende 2013 schon rund 35 GW an Windkraftleistung installiert.⁵⁾ Die Pläne der britischen Regierung sehen jedoch vor, die installierte Kapazität bis zum Jahr 2020 auf 31 GW nahezu zu verdreifachen.⁶⁾ Großbritannien verfügt dank seiner Insellage über die entsprechenden geografischen Voraussetzungen, um dieses ehrgeizige Ziel auch zu erreichen. So kann in Küstennähe auch onshore nahezu unter Offshore-Bedingungen Energie produziert werden.

An diesem positiven Marktumfeld können Investoren mit dem Aquila® WindpowerINVEST II partizipieren. Sie beteiligen sich an einem Portfolio aus vier Windenergieanlagen, die sich in der Grafschaft Cumbria an der Nordwestküste Englands befinden und bereits seit ihrer Fertigstellung im März dieses Jahres Strom produzieren. Da die Einspeisevergütung in Großbritannien schrittweise abnimmt, je leistungsstärker die Windkraftanlage ist, haben wir uns für eine vergleichsweise niedrige Nennleistung von je 500 Kilowatt entschieden. Auf diesem Wege konnten wir für Investoren eine besonders attraktive Vergütung sichern, die über einen Zeitraum von 20 Jahren und damit länger als die geplante Fondslaufzeit gilt. Zudem verfügt der Tarif, anders als in Deutschland, über eine 100-prozentige Anpassung an die Inflation – ein weiterer Vorteil für Investoren. Die Windkraftanlagen konnten zu einem so günstigen Preis eingekauft werden, dass für den Fonds kein Fremdkapital aufgenommen werden musste.

¹⁾ <http://green.wiwo.de/analyse-investment-in-erneuerbare-energien-zieht-weltweit-an/>

²⁾ Stromgestehungskosten Erneuerbare Energien, Fraunhofer-Institut für solare Energiesysteme, November 2013. Quelle: <http://bit.ly/1cyP7s4>

³⁾ REN21, Renewables 2014 Global Status Report

⁴⁾ REN21, Renewables 2014 Global Status Report

⁵⁾ REN21, Renewables 2014 Global Status Report

⁶⁾ German Trade & Invest: Branche kompakt – Windenergie Vereinigtes Königreich 2013

Disclaimer:

Dieser Artikel stellt kein öffentliches Angebot dar und ist daher nicht für eine abschließende Anlageentscheidung geeignet. Eine Anlageentscheidung kann ausschließlich auf der Grundlage des jeweiligen Verkaufsprospektes getroffen werden. Diese enthalten ausführliche Informationen zu den wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten sowie zu den Risiken der Vermögensanlagen. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Verkaufsprospekt sowie den wesentlichen Anlegerinformationen des Investmentvermögens. Diese Verkaufsunterlagen sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.alceda.de/fonds abrufbar sowie kostenlos am Geschäftssitz der Alceda Asset Management GmbH, Valentinskamp 70, 20355 Hamburg erhältlich. Die Alceda Asset Management GmbH ist ein Unternehmen der Aquila Gruppe. Unter der Marke Aquila Capital werden Investmentgesellschaften für Alternative Investments und Sachwertinvestitionen sowie Vertriebs-, Fondsmanagement- und Servicegesellschaften der Aquila Gruppe zusammengefasst.



Aus den Startblöcken

BRANCHENGIPFEL Die Spitzen von Emissionshäusern, einem Projektentwickler und einer Fachkanzlei sowie aus Politik, Vertrieb und Wirtschaftsforschung trafen sich auf Einladung von Cash. zur Diskussion über die Zukunft von Beteiligungen.



Der 4. Branchengipfel Sachwertanlagen, der im September im Hamburger Hotel „Gastwerk“ stattfand, stand rund ein Jahr nach Einführung des KAGB im Zeichen einer Standortbestimmung. Die Teilnehmer tauschten sich über Erfahrungen mit der neuen Regulierung aus und diskutierten die Perspektiven und Potenziale der unterschiedlichen Märkte und Produkte sowie die Möglichkeiten, den Vertrieb von Sachwertanlagen neu zu befeuern.

Die Diskussionsrunden wurden jeweils von einem Impulsvortrag eines externen Referenten eingeleitet. Ministerialrat Uwe Wewel aus dem Bundesfinanzministerium referierte zu Entstehung und Praxis des KAGB. Einen Überblick über das konjunkturelle Umfeld gab Professor Dr. Michael Bräuninger, Economic Trends Research. Über die potenzielle Zahl an Vermittlern und die Sachkundeprüfung äußerte sich Ronald Perschke von der Going Public Finanzakademie.

Die Diskussionsleitung hatten Stefan Löwer, Chefanalyst G.U.B., Kim Brodtmann, Redakteur Cash, und Frank O. Milewski, Chefredakteur Cash.

Die Roundtable-Teilnehmer (von links): Uwe Wewel, Ministerialrat und Leiter des Referats Investmentwesen im Bundesministerium der Finanzen; Axel Stiehler, Managing Director, Vertrieb Sachwerte Wholesale Deutschland; Patrick Brinker, Leiter Vertrieb, und Jörg Busboom, Geschäftsführer, beide HTB Hanseatische Fondshaus GmbH; Ronald Perschke, Vorstand Going Public Finanzakademie AG, Prof. Dr. Michael Bräuninger, Leiter Economic Trends Research; Marcus Kraft, Vorstand ZBI Zentral Boden Immobilien AG; Andreas Heibroek, Mitglied der Geschäftsleitung Real I.S. AG; Martina Hertwig, geschäftsführende Gesellschafterin TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft; Heiko Szczodrowski, Geschäftsführer Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH; Torsten Rieckmann, Geschäftsführer KerVita Projektentwicklungsgesellschaft mbH

„Viele Punkte ungeklärt“

REGULIERUNG Die Auslegung des KAGB sorgt weiter für Redebedarf. Die Teilnehmer des Branchengipfels diskutierten die neuen Vorschriften mit Uwe Wewel, Vertreter des Bundesfinanzministeriums.



Andreas Heibrock (links), Axel Stiehler: „Die letzte Dekade war davon geprägt, dass die großen Initiatoren zwar redliches Geschäft gemacht haben, aber zum falschen Zeitpunkt in die falschen Märkte gegangen sind.“

Warum ist der Prozess der KVG-Zulassung und der Vertriebsgenehmigung für die einzelnen AIF so langwierig? Welches sind die Knackpunkte bei der Diskussion mit der BaFin?

Reetz: Nach meiner Wahrnehmung benötigt die BaFin für diese Genehmigungsprozesse deshalb so lang, weil Sie für bestimmte Faktenlagen die internen Prozesse bei Gesetzzeinführung nicht definiert haben. Das beste Beispiel ist die Ausrichtung der Kostenstruktur des Investments am Nettoinventarwert des Sachwertes. Die BaFin wusste nicht, wie sie bei einem Blind-Pool-Konzept diese eigene Regelung angewendet haben wollte. Die Konsequenz war eine wochenlange Verzögerung. Mittlerweile

haben wir aber nach mehreren Monaten unser Produkt genehmigt bekommen und der KVG-Zulassungsantrag wird auch sehr zeitnah und in enger Kommunikation mit der BaFin bearbeitet.

Herr Stiehler, Sie haben bereits im vergangenen Jahr eine KVG gegründet, im Frühjahr haben Sie dann die Erlaubnis der BaFin erhalten. Danach hat es noch mal ein paar Monate gedauert, bis Sie den ersten KAGB-konformen Publikumsfonds gestartet haben. Was waren die größten Hürden bei der BaFin?

Stiehler: Da gab es verschiedene Stadien. Kaum konnte man hinter ein Thema einen Haken machen, kam schon das nächste. Es musste an vie-

len Stellschrauben gedreht werden. Deshalb war ein intensiver Dialog mit der BaFin und den verantwortlichen Mitarbeitern erforderlich, bei dem erst mal Verständnis aufgebaut werden musste. Ich habe aber den Eindruck, dass sich das mittlerweile relativ gut eingespielt hat. Inzwischen haben sich beide Seiten, also BaFin und Initiator, auf identische Definitionen verschiedener Parameter verständigt. Wenn wir der BaFin unsere nächsten Publikumsfonds zur Freigabe vorlegen, wird das Genehmigungsverfahren deutlich schneller ablaufen.

Heibrock: Da habe ich leider meine Zweifel, obwohl ich ansonsten ein hoffnungsloser Optimist bin. Es gibt noch immer viele Punkte, die nicht

abschließend geklärt sind. So ist beispielsweise die sogenannte Kostenklausel noch immer nicht einvernehmlich umgesetzt. Es kann doch nicht sein, dass wie im Moment vorgesehen die Grunderwerbssteuer zukünftig von der KVG als Gebühr auszuweisen ist. Wie bei jedem Ankauf von Immobilien ist die Grunderwerbssteuer vom Käufer zu tragen und das ist in unserem Fall im Ergebnis der Anleger. Die BaFin und das Finanzministerium haben jedoch bereits Interesse an einer gemeinsamen Lösungsfindung mit den Verbänden signalisiert.

Hertwig: Ein Grund für die unterschiedlich langen Bearbeitungszeiten von KVG-Anträgen ist, dass es in diesem Bereich keinen einheitlichen Standard gibt, sondern immer eine eigene konzeptionelle Leistung des Antragstellers dahinter steht. Es gibt lediglich ein BaFin-Schreiben hierzu, in Ländern wie Luxemburg gibt es dagegen standardisierte Formblätter. Es würde sowohl auf Anbieterseite als auch bei der BaFin vieles erleichtern, wenn solche Formblätter auch in Deutschland eingeführt werden, weil dann ein schneller Abgleich möglich wäre.

Herr Busboom, Ihr Zweitmarktfonds war einer der ersten Publikums-AIF, den die BaFin genehmigt hat. Wie haben sie das Genehmigungsverfahren erlebt?

Busboom: Der Genehmigungsprozess war sehr intensiv und langwierig. Wir haben die Anlagebedingungen für das Produkt im September letzten Jahres eingereicht, die Genehmigung erfolgte erst im Juni. Der Abstimmungsprozess verlief aber sehr konstruktiv. Die BaFin hat keine Abwehrhaltung eingenommen, die Erfahrungen, die wir mit der Behörde gesammelt haben, sind durchaus positiv. Da wir einer der ersten Anbieter waren, der ein Produkt zur Genehmigung eingereicht hat, mussten sehr viele Detailfragen geklärt werden, bis hin

zur Spezialthematik Zweitmarktfonds, die die Abstimmungsproblematik deutlich erweitert hat. Ich habe aber den Eindruck, dass sich bei der BaFin eine gewisse Routine entwickelt, weil man ja immer demselben Referat zugeordnet ist. Aber aufgrund der Komplexität der Thematik und der vielen Details wird es sicherlich noch eine Weile brauchen, bis der Genehmigungsprozess nur noch wenige Wochen dauert.

Welchen Sinn hat die Regelung, dass lediglich registrierte KVG ihre Produkte nicht über den freien Vertrieb anbieten dürfen?

Wewel: Sie erinnern sich ja alle noch an die Diskussion vor ein paar Jahren, ob der freie Vertrieb unter der Aufsicht der BaFin oder der Gewerbeämter gestellt werden soll. Damals wurde durchgesetzt, dass die Gewerbeämter für die freien Vermittler zuständig sein sollen. Dies wiederum hat zu der Entscheidung geführt, dass sie nur bestimmte Produkte vertreiben dürfen.

Busboom: Wir haben die Registrierung unserer KVG nur als Zwischenschritt betrachtet, eine Art Versuchsballon, um zu sehen, wie die Abstimmung mit der Aufsichtsbehörde funktioniert. Die Registrierung haben wir dann innerhalb von 14 Tagen erhalten. Das ging sehr flott und hat uns motiviert, direkt mit dem Erlaubnis Antrag weiterzumachen. Der freie Vertrieb ist für uns historisch gesehen ein wichtiger Absatzzweig, den wir nicht verlieren möchten.

Herr Rieckmann, Sie bieten Direktinvestments in Pflegeimmobilien an und sind deshalb von der KAGB-Regulierung nicht betroffen. Stattdessen werden viele Ihrer Mitbewerber, die Fondsgeschäft betreiben, jetzt reguliert. Ist das für Sie ein Vorteil oder ein Nachteil?

Rieckmann: Wir bauen und betreiben Pflegeheime und sind von daher schon von einer gewissen Regulierung betroffen, dies aber eher auf der

Betreiberseite. Ich denke, dass eine Regulierung durchaus als Vorteil genutzt werden kann, habe auch die negativen Seiten einer Überregulierung kennengelernt. Damit haben wir erheblich zu kämpfen, zum Beispiel geht viel Zeit für den Bereich der Dokumentation verloren. Auch die Regulierung der Mitbewerber hat für uns Vor- und Nachteile. Viele der gesetzlichen Anforderungen, die von den Fondsanbietern erfüllt werden müssen, erbringen wir bereits freiwillig, zum Beispiel die Risikohinweise in unseren Broschüren.

Eines der wichtigsten Argumente für KAGB-regulierte Produkte ist, dass aufseiten der Anbieter niemand mehr in die Kassen greifen kann. Für seriöse Häuser wie Ihres kann dies aber doch kein wirkliches Argument sein, oder?



Heiko Szczodrowski: „Es hängen noch viele weitere Vorschriften und Verordnungen am KAGB.“

Szczodrowski: Definitiv nicht. Aber letztlich befinden sich aller Anbieter in einer Art Sippenhaft. Wir werden von der Regulierung an zwei Stellen profitieren: Zum einen wird es den schwarzen Schafen künftig schwerer gemacht bzw. den seriös handelnden Personen leichter, sich von ihnen ab-

zugrenzen. Zum anderen wird ein gewisser Kostennachteil ausgeglichen, weil andere Häuser jetzt auch Organisationsstrukturen aufbauen müssen, die wir schon vor der Regulierung gehabt haben, zum Beispiel ein eigenständiges Risikomanagement. Wir hatten bereits im Vorfeld Anforderungen erfüllt, die das KAGB jetzt vorsieht. Es muss ja nicht immer erst die Aufsicht kommen.

Busboom: Der Begriff Sippenhaft trifft es sehr gut. Als ich neu in die Branche eingestiegen bin, ist mir sehr schnell der Begriff „Grauer Kapitalmarkt“ begegnet. Teilweise hatte man in der Vergangenheit das Gefühl, man müsse sich dafür schämen, in dieser Branche tätig zu sein, eben weil dort auch sehr viele schwarze Schafe unterwegs waren. Allein vor diesem Hintergrund bin ich davon überzeugt, dass die Regulierung notwendig war. Man kann darüber streiten, wie weit sie gehen muss, ob sie gut vorbereitet und strukturiert wurde. Aber dass sie gekommen ist, ist gut. Ich glaube, dass die Branche langfristig davon profitieren wird. Der Markt wird kleiner, aber auch professioneller. Das wird weder den Kunden schaden, noch den im Markt tätigen Unternehmen.

Hertwig: Die Organisationsstrukturen der Anbieter weisen nach der Regulierung deutlich andere Formen auf als in der Vergangenheit, davon werden auch die Anleger profitieren. Dem Gedanken des Anlegerschutzes wird beispielsweise auch durch Frühwarnsysteme und Vermeidung von Interessenkonflikten Rechnung getragen.

Szczodrowski: Die Branche hat sich zunächst sehr intensiv mit dem KAGB auseinandergesetzt. Am KAGB hängen aber noch viele weitere Vorschriften und Verordnungen, mit denen man sich zusätzlich beschäftigen muss. Ich habe den Eindruck, dass einzelne Wettbewerber lieber im Alten verharren.

Kraft: Herr Wewel, der Regulierungsrahmen der AIFM-Richtlinie ist durch das KAGB deutlich erweitert worden. So kamen zum Beispiel Produktregulierungsvorschriften dazu, die in der ursprünglichen Richtlinie nicht vorgesehen waren. Warum ist die Richtlinie nicht 1:1 umgesetzt worden?



Marcus Kraft: „Welcher Anleger hat in der Vergangenheit einen genauen Blick in den Prospekt geworfen?“

Wewel: Wenn wir die AIFM-Richtlinie tatsächlich 1:1 umgesetzt hätten, dann gäbe es Ihre Branche weitgehend nicht mehr. Und wenn sich bestimmt Skandale aus dem vergangenen Jahr bereits zu einem früheren Zeitpunkt ereignet hätten, dann hätte die Umsetzung in deutsches Recht auch völlig anders ausfallen können. *Was kostet die Regulierung den Anleger?*

Busboom: Wir haben unsere Produkte schon in der Vergangenheit so strukturiert, dass wir durch das KAGB nicht von einer Kostenwelle überschwemmt wurden. Natürlich kommen Kosten dazu, zum Beispiel für die Verwahrstelle oder für geprüfte Jahresabschlüsse, die früher nicht nötig waren. Sicherlich ist auch mehr

Personal für das Berichtswesen erforderlich, das regelmäßig gegenüber der Aufsichtsbehörde erfolgen muss. Letztlich werden die Kosten der Regulierung für den Anleger im Bereich eines halben Prozentpunktes liegen. Das ist sicherlich nicht schön, aber unumgänglich.

Wewel: Wenn Regulierung nichts kosten würde, wäre sie überflüssig. Es ist besser, man macht gar nichts, als etwas nur zum Schein zu machen. Andernfalls wird uns spätestens beim nächsten Skandal wieder vorgeworfen, es sei nur auf dem Papier etwas unternommen worden. Nehmen wir mal den halben Prozentpunkt, den Herr Busboom gerade angesprochen hat. Den muss ja nicht unbedingt der Anleger zahlen. Sie vergessen den Vertrieb. Die Frage ist, wie man den Vertrieb an den Kosten beteiligen kann. Ich glaube, da ist noch Luft nach oben.

Kraft: Neben den Kosten, die die KVG-Gründung mit sich bringt, kommen ja noch weitere Ausgaben aufgrund der Produktregulierung hinzu. Die Höhe ist auch von den einzelnen Asset-Klassen abhängig.

Stiehler: Die BaFin, wie auch die Investmenthäuser, befinden sich derzeit in einem Lernprozess, was den Bereich Sachwerte angeht. Beide Seiten müssen lernen und Erfahrungen sammeln. Das ist leider zum Nachteil vieler Initiatoren, weil sich die Zulassungsprozesse erheblich in die Länge ziehen, was unglaublich viel Zeit und Geld kostet. Das wird letztlich in irgendeiner Form auch die Anleger belasten. Ich glaube aber, dass unsere Branche ohne Regulierung in Zukunft überhaupt keine Chance mehr hätte. Die letzte Dekade war davon geprägt, dass große Initiatoren zwar redliches Geschäft gemacht haben, aber zum falschen Zeitpunkt in die falschen Märkte gegangen sind, was zu vielen Insolvenzen geführt hat. Die Assets wurden häufig zu teuer eingekauft. Die Jahre ab 2009 sind aus

Geben Sie Ihrer Zukunft ein Dach über dem Kopf!



Werden Sie Miteigentümer attraktiver Immobilien - wir kümmern uns um den Rest.

Beteiligen Sie sich an einem Wohnimmobilienportfolio mit geplant über 1.000 Wohneinheiten in deutschen Großstädten (z.B. Berlin) und einem prognostizierten Ergebnis von über 6 % p.a.¹⁾ Die ZBI Zentral Boden Immobilien AG übernimmt alles Weitere von der Auswahl über Einkauf und Verwaltung bis hin zum Verkauf.

Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 10.000 Anlegern.

ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Henkestraße 10
91054 Erlangen

www.zbi-ag.de
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414
E-Mail: service@zbi-ag.de



1) Details sind dem alleinverbindlichen Verkaufsprospekt zu entnehmen. Dieser ist kostenfrei in elektronischer oder gedruckter Form bei der ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen, zu beziehen. Ausschüttungen / Entnahmen enthalten auch Kapitalrückzahlungen.

meiner Sicht hauptsächlich davon geprägt, dass es viele kleinere Anbieter gab, die entweder von dem Geschäftsmodell keine Ahnung oder dubiose Absichten hatten. Ich fürchte, da kommt noch eine Welle auf uns zu. Was wir bis jetzt an Skandalen gesehen haben, ist nur die Spitze des Eisberges. Das Kapitalmarktumfeld ab 2009 war der Nährboden dafür, dass so viele Projekte auf den Markt gekommen sind, die in den nächsten Jahren nicht nachhaltig funktionieren werden.

Wewel: Den Anleger interessieren all diese Dinge aber erst dann, wenn bei einem seiner Investments etwas schiefgegangen ist. Dann fragt er, warum der Gesetzgeber nicht schon längst eingegriffen hat. Ich verstehe übrigens nicht, warum Ihre jetzt regulierte Branche sich nicht verstärkt den institutionellen Investoren widmet, bei den offenen Immobilienfonds machen diese einen wichtigen Anteil aus. Ich bin selbst Mitglied in einem Stiftungsbeirat, da ist Bedingung, dass die Produkte, in die investiert wird, reguliert sind.

Verglichen mit Fondsprospekten nach Vermögensanlagengesetz lassen die KAGB-Vorschriften den Initiatoren viel mehr Freiheiten bei der Gestaltung der Prospekte. Zum Beispiel ist im KAGB anders als im Vermögensanlagengesetz keine Kohärenzprüfung vorgesehen. Was ist der Hintergrund?

Wewel: Bei einer Kohärenzprüfung wird ausschließlich der Prospekt geprüft, nicht der Initiator, auch nicht das Produkt als solches. Der Prospekt muss in sich schlüssig und ohne Widersprüche sein, das heißt nicht, dass die darin enthaltenen Angaben mit der Wirklichkeit übereinstimmen. Beim KAGB gibt es dagegen gleich mehrere Bereiche, die geprüft werden, es gibt die KVG-Zulassung und Produktregeln. Der Prospekt ist nur ein Teilbereich. Deshalb hat der Gesetzgeber dort mehr Freiräume eingeräumt.

Gibt es von Ihrer Seite aus einen Grundaufbau für Emissionsprospekte, den Sie präferieren würden?

Wewel: Nein, dafür bin ich zu weit von diesem Thema entfernt. Insgesamt werden aber auch in diesem Bereich nationale Wünsche immer unwichtiger, damit muss sich die Branche abfinden. Es kommt immer mehr aus Brüssel. Man muss sehen, dass man seine Einflussmöglichkeiten dort wahrnimmt.

Heibrock: Zu Beginn war die Branche in Sachen Emissionsprospekte in zwei Lager gespalten, das konnte man auch unter den Mitgliedern des BSI beobachten. Der eine Teil der Branche war der Meinung, nach Möglichkeit nur wenig zu ändern und

serechnung, ohne bunte Bilder. Als ich das auch für unsere Branche vorgeschlagen habe, gab es zunächst einen Sturm der Entrüstung. Ich bin allerdings der Überzeugung, dass mittlerweile der Großteil der Anbieter die Prospekte genauso gestalten wird. Ich glaube, wir sind gut beraten, uns dieser regulierten Welt anzuschließen.

Einige der ersten Publikums-AIF verzichten komplett auf eine Prognoserechnung im Prospekt, bilden in den wesentlichen Anlegerinformationen (wAI) aber verschiedene Ergebnisszenarien ab, deren Prämissen aus Platzmangel jedoch nicht näher erläutert werden können. Was halten Sie von dieser Praxis?



Heiko Szczodrowski; Martina Hertwig: „Die BaFin sieht Prognoserechnungen im Emissionsprospekt eher nicht so gern.“

im Kern an den alten Strukturen festzuhalten. Die anderen haben gesagt: Lasst uns doch mal schauen, wie es große Häuser machen, die bereits reguliert sind, zum Beispiel Dekra und Union Investment. Bei den offenen Fonds würde niemand auf die Idee kommen, einen bunten Prospekt zu schreiben, der in erster Linie Emotionen transportieren soll. Stattdessen gibt es dort einfach einen nüchternen Wertpapierprospekt – ohne Prognose-

Reetz: Wir haben uns für einen anderen Weg entschieden, dennoch möchte ich aus diesen unterschiedlichen Vorgehensweisen des Marktes kein besser oder schlechter ableiten. Beide Darstellungsweisen haben ihre Vor- und Nachteile.

Ihr Prospekt für den RE 04 Wasserkraft Kanada enthält sowohl einige Fotos als auch eine Prognoserechnung. Warum und was hat die BaFin dazu gesagt?

Marcus Kraft, Vorstand ZBI AG, über den Wohnimmobilienmarkt in Berlin

Berlin ruft! Investieren Sie mit der ZBI in einen Standort mit Potential

Berlin wird immer attraktiver. Dies belegt nicht nur die immer größer werdende Anzahl an Touristen, die Berlin zum großen Aufsteiger unter den europäischen Tourismus-Städten macht. So meldet zudem das Amt für Statistik Berlin-Brandenburg einen Zuzug von fast 42.000 Einwohnern für Berlin im Jahr 2013. Damit setzte sich die seit 2005 kontinuierlich stattfindende Steigerung des Einwohnerzuwachses durch Zuzüge weiter fort. Prognosen sehen eine noch deutlich steigende Zunahme der Einwohnerzahlen voraus. Für das Jahr 2030 wird mit rund 254.000 Neu-Berlinern gerechnet. Zudem ist auch das Interesse an Berlin als Wirtschaftsstandort in den letzten Jahren deutlich angewachsen, was wiederum den Zuzug von Arbeitskräften bewirkt.

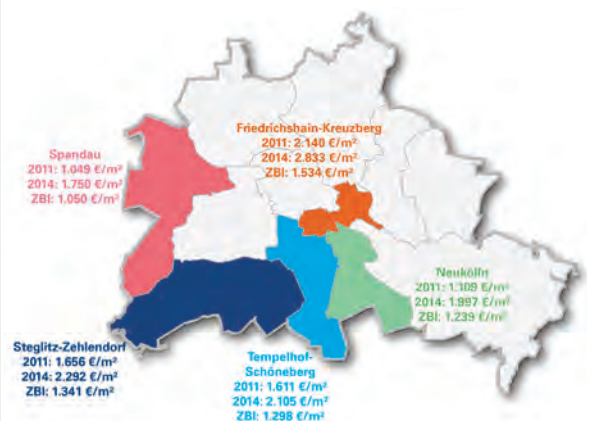
Der kontinuierliche Zuzug neuer Einwohner macht sich besonders in der Nachfrage nach Wohnimmobilien bemerkbar. Durch das knapper werdende Angebot beträgt der Kaufpreis pro Quadratmeter für eine Eigentumswohnung in der Hauptstadt im Durchschnitt mittlerweile zwar etwa 2.600 €. Allerdings sind in München die Preise doppelt, in London viermal so hoch. In Berlin ist also noch Luft nach oben. Zu den beliebtesten Bezirken Berlins gehören unter anderem auch Neukölln und Friedrichshain-Kreuzberg. In diesen und anderen aufstrebenden Bezirken kauft die ZBI aufgrund ihres langjährigen Netzwerks weiterhin Wohnimmobilien trotz steigender Preise zu günstigen Konditionen.

Aufgrund des weitreichenden Netzwerks erreichen ca. 6.000 Kaufangebote im Jahr die Unternehmensgruppe. Die Kaufofferten durchlaufen ein Selektions- und Filtersystem, welches durch ein Team von Immobilienspezialisten der ZBI Gruppe gesteuert wird. Die Angebote werden sorgfältig ausgewertet, u. a. nach den Kriterien: Lage, Perspektive des Standortes, Nutzung, Vermietbarkeit und Vermietungsstand, Nachhaltigkeit der Mieten und Wertschöpfungspotentiale, Instandhaltungsaufwand und Kaufpreis. Es bleiben nur wenige Immobilien, die den hohen Ansprüchen der vertraglich verankerten Investitionskriterien gerecht werden. Für

die verbleibenden Offerten beginnen nun die Kaufpreisverhandlungen. Das Konzept der Professional-Fonds sieht den Einkauf von Wohnimmobilien vor, deren Kaufpreis einen festgelegten Ankaufsfaktor grundsätzlich nicht übersteigen darf. Damit werden eine hohe Mietrendite und eine große Sachwertsubstanz im Fonds erzielt. Das Netzwerk der ZBI Gruppe und der exzellente Ruf bei Banken, Insolvenzverwaltern und Verkäufern ermöglichen günstige Preise.

Für den erst kürzlich geschlossenen aktuellen Fonds ZBI Professional 8 konnte die ZBI bereits insgesamt 1.402 Wohn- und 57 Gewerbeeinheiten zu einem durchschnittlichen

Die ZBI kauft unter den durchschnittlichen Marktpreisen



Preise in Berlin 1. Quartal 2011 und 1. Quartal 2014 (Quelle: Statista 2014), sowie Einkaufspreise der ZBI in 2013/2014

Kaufpreis von 852 Euro pro Quadratmeter für insgesamt 86 Mio. Euro erwerben. Der Anlageschwerpunkt des Portfolios liegt dabei in der Metropolregion Berlin.

Der Einkaufsprozess der ZBI hat maßgeblichen Anteil an der Erfolgsbilanz. So führte er zusammen mit dem ertragreichen Verkauf dazu, dass von acht aufgelegten ZBI Professional-Fonds vier mit attraktiven Gewinnen an die Anleger wieder zurückgeführt werden konnten.

Fakten zum Unternehmen:

Die ZBI Gruppe als Spezialist für deutsche Wohnimmobilien konzipiert seit 2002 Wohnimmobilienfonds für private und institutionelle Anleger und verfügt über einen positiven Track Record. Von acht aufgelegten ZBI Professional-Fonds wurden bereits vier wieder mit attraktiven Gewinnen mit einer Laufzeit von ca. 3 – 7 Jahren mit Ergebnissen zwischen ca. 5,5 Prozent p. a. und 15,5 Prozent p. a. verkauft. Die ZBI Gruppe bildet die gesamte Wertschöpfungskette im Zyklus einer Immobilie ab. Aktuell verwaltet sie ca. 17.000 Wohnungen. Das gesamte Investitionsvolumen liegt bei ca. 1,4 Mrd. Euro.

Kontakt: Henkestraße 10 · 91054 Erlangen · **Tel.:** 09131 48009 1414 · **Fax:** 09131 48009 1500 · **E-Mail:** service@zbi-ag.de · **Internet:** www.zbi-ag.de



Andreas Heibrock (Dritter von links): „Wir sind gut beraten, uns der regulierten Welt anzuschließen.“

Reetz: Nun, um ehrlich zu sein, ist es der BaFin schlichtweg egal gewesen, ob der Prospekt in der vermeintlich neuen Version oder im alten Look erstellt wurde. In der Tat sind die Anlagebedingungen der entscheidende Faktor für die BaFin gewesen. Wir haben uns dann bei der Prospekterstellung letztendlich bewusst für den alten Look entschieden, da die Mehrzahl unserer Vertriebspartner dies so wünschte. Am Ende des Tages wollen wir ja ein Produkt verkaufen und da war es uns wichtig, auf die Wünsche des Vertriebsmarktes einzugehen.

Dem Vernehmen nach prüft die BaFin vor allem die Anlagebedingungen sehr genau, die Prospekte gehen hingegen relativ schlank durch die Prüfung. Haben Sie diese Erfahrung auch gemacht?

Reetz: Ja, das können wir für unsere aktuelle Kapitalanlage RE04 Wasserkraft Kanada als reines KAGB Produkt so bestätigen.

Frau Hertwig, sind Prognosen im Prospekt von der BaFin gewollt oder eher nicht erwünscht?

Hertwig: Richtig ist, dass es da bisher eine sehr uneinheitliche Praxis gibt. Die BaFin sieht Prognoserechnungen im Prospekt eher nicht so gern. Wir haben beobachtet, dass es Prospekte

ohne Prognoserechnung im Genehmigungsprozess einfacher haben. Von daher sollte man die Prognoserechnung eher in der Produktinformation unterbringen und die Prospekte rein KAGB-konform gestalten.

Heibrock: Ich finde es ehrlicher und besser, dem Anleger zu sagen, dass wir nicht genau sagen können, was bei seinem Investment nach 10-15 Jahren insgesamt herauskommt. Vielleicht versteht er dann, dass es sich um eine unternehmerische Beteiligung handelt.

Kraft: Und es kommt noch ein weiterer Aspekt hinzu: Welcher Anleger hat in der Vergangenheit einen genaueren Blick in den Prospekt bzw. in die Kalkulation geworfen? Wer hat sich wirklich intensiv damit beschäftigt, außer vielleicht mit dem Kapitel Gründe für die Beteiligung und der Ausschüttungs-Grafik? Wichtig ist doch letztlich, dass der Vertrieb die Grundlagen kennt. Es gibt ja weiterhin eine Prognoserechnung, nur nicht mehr veröffentlicht. Der Vermittler muss also keine Angst mehr haben, bei Abweichungen um einen viertel oder halben Prozentpunkt sofort in die Defensive zu geraten, weil die Erwartungen des Anlegers enttäuscht wurden.

Heibrock: Auch die Vertriebspartner müssen sich an die neue Welt erst noch gewöhnen. Wenn die ersten Fonds der neuen Welt erst einmal auf dem Markt, wird auch der Vertrieb diesen neuen Weg mitgehen und einsehen, dass man die Prognoserechnung nicht mehr im Prospekt braucht. Ich erwarte im Übrigen, dass sich die Vertriebsprozesse der offenen und geschlossenen Welt immer stärker angleichen werden.

Szczodrowski: Am Ende des Tages ist ein geschlossener Fonds eine unternehmerische Beteiligung. Jeder, der ein Unternehmen aufbaut, entwirft einen Businessplan mit verschiedenen Szenarien. Man kann sicherlich darüber streiten, welche Detailtiefe diese aufweisen müssen und wem sie zur Verfügung gestellt werden sollten, aber grundsätzlich sollte aus der Unternehmensplanung ersichtlich sein, dass es Marktumstände gibt, die sich ändern können und dass es Abweichungen vom Plan im Guten wie im Schlechten geben kann. Das ist der Impuls, der von den KVGen ausgeht und über die Vertriebe an die Endkunden getragen werden muss. ■

Das Gespräch führte
Stefan Löwer, G.U.B.

A black and white photograph of a female tennis player in a focused, ready stance, looking towards the left. She is wearing a dark, sleeveless athletic top. A tennis racket is visible behind her on the left side of the frame.

SPIEL, SATZ UND SIEG!

MIT UNS LIEGEN SIE IMMER EIN BREAK VORN!

Die neuen Anforderungen durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) sind vielfältig. Sie sind KVG, AIF oder ein Unternehmen, das durch das KAGB betroffen ist?

Sie brauchen einen kompetenten Partner für Aufsichtsrecht, betriebswirtschaftliche und steuerrechtliche Beratung sowie Jahresabschlussprüfung nach KAGB und KWG?

Fragen Sie uns! Wir begleiten Sie!

TPW - Wir kennen die Antworten



Einigkeit bei den Branchengipfelteilnehmern herrschte über die zunehmende Bedeutung des Asset Managements.

„Spezialisierung für mehr Anlegernutzen“

MÄRKTE & PRODUKTE Das KAGB sorgt für eine Neuausrichtung der Beteiligungsbranche. Es erhöht den Grad der Spezialisierung und verlangt einen Wandel der Strukturen im Asset Management.

Gerade im Bereich der Wohnimmobilien haben wir in Deutschland in den vergangenen Jahren extreme Preissteigerungen erlebt. Wie groß ist die Gefahr, dass Produkte an den Markt kommen, die nicht wirklich marktfähig sind?

Kraft: Sie spielen auf das Thema möglicher Blasenbildung an. Deutschland ist allerdings ein sehr heterogener Wohnimmobilienmarkt. Auf der einen Seite gibt es Ballungsräume, die in den letzten fünf Jahren über 50 Prozent gestiegen sind. Auf der anderen Seite gibt es mittlere Städte, die im

selben Zeitraum 20 Prozent Steigerung erfahren haben. Darüber hinaus gibt es strukturschwache Räume, die zweistellig gefallen sind. Von einer Gesamtblasenbildung oder von einer Überhitzung am Gesamtmarkt kann man deshalb überhaupt nicht sprechen. Im Ausland, wo es eine Blasenbildung gab, war dafür z. B. eine exorbitante Kreditvergabe die Ursache. Für Deutschland trifft dies nicht zu. Denn vergleicht man die Entwicklung der Wohnimmobilienkäufe mit der Kreditentwicklung, dann ist festzustellen, dass Letztere kaum gestie-

gen ist. Es wird sehr viel mit Eigenkapital finanziert. Und es gibt einen sehr überschaubaren Neubau mit 200.000 bis 250.000 Einheiten. Die Entwicklung in anderen Ländern, die zu einer Blasenbildung führte, war komplett anders. Da gab einen extremen Neubau, der dann ein Überangebot zur Folge hatte. Wir haben dagegen eine kontinuierliche Nachfrage in Metropolen, die zu großen Preissteigerungen z.B. in Städten wie München oder Hamburg geführt haben. Aber wir haben auf der anderen Seite auch nur ein überschaubares Angebot. Und da-

ran wird sich mittelfristig nichts Wesentliches ändern. Das heißt, die Nachfrage wird uns über viele Jahre erhalten bleiben. Wir werden ein größeres Angebot sehen, das in den nächsten Jahren auch steigen wird, aber es wird die Nachfrage in den großen Ballungsräumen nicht erreichen. Derzeit empfiehlt sich aufgrund des Preisniveaus, nicht unbedingt in jeder der großen Städte einzukaufen. Aber es gibt weiterhin noch attraktive Ballungsräume. Unser Fokus liegt z.B. auf Berlin. Dort gab es in den letzten Jahren eine gute Entwicklung, aber die Stadt bietet nach wie vor viel Potenzial. Es finden sich auch weiterhin gute Einkaufsmöglichkeiten am Wohnimmobilienmarkt in Berlin. Flankiert mit dem niedrigen Zinsniveau sollte das auch für die nächsten Jahre ein attraktives Thema sein. Erst wenn sich die Zinslandschaft erheblich ändert, was wir alle kurz- bis mittelfristig nicht erwarten, könnte sich daran eventuell etwas ändern.

Busboom: Also ich sehe es sehr ähnlich. Auch im Gewerbeimmobilienbereich liegen wir in Deutschland historisch betrachtet gar nicht auf einem so hohen Niveau. Ich habe mich in meiner beruflichen Vergangenheit auch viel mit Handelsimmobilien beschäftigt. Und wenn man 20, 25 Jahre zurückblickt, waren die Preissteigerungen im Mittel eigentlich sehr moderat. Und somit haben wir, denke ich, in Deutschland momentan auch noch nicht die Gefahr der Blasenbildung. Allerdings ist die Entscheidung, in welcher Region oder an welchem Standort ich investiere, in den vergangenen Jahren immer wichtiger geworden. Schließlich gibt es einige Regionen, wo die Preise überproportional steigen. Und dort ist ein Engagement schon sehr deutlich abzuwägen. Dennoch gibt es in Deutschland viele Regionen, die sicherlich preislich bei Weitem nicht überbewertet sind.

Heibroek: Ob sich Immobilien auf dem derzeitigen Preisniveau noch

platzieren lassen, hängt sehr stark davon ab, wie gegenüber dem Anleger kommuniziert wird. Wenn, wie früher nicht selten geschehen, innerhalb von 15 Jahren eine Wertsteigerung von 50 Prozent und mehr zusätzlich zu den jährlichen Ausschüttungen in Aussicht gestellt wird, dann halte ich das auf dem derzeit hohen Niveau für sehr zweifelhaft. Real I.S. kalkuliert heute lediglich, dass die Anleger den ursprünglich bezahlten Kaufpreis der Immobilie zurückerhalten, plus einer durchschnittlichen jährlichen Ausschüttung von vier bis fünf Prozent. Dann stellt sich die Frage, ob der Anleger zu den genannten Konditionen bereit ist, ein solches Geschäft einzugehen. Wenn die Zinsen auf dem jetzigen Rekordtief verharren, haben wir trotz verringerter Ausschüttungen, verglichen mit der Vergangenheit, absolut unsere Existenzberechtigung.

Stiehler: Ich sehe das Thema dieser Preisentwicklung als absolut größte Herausforderung für die nächsten Jahre für unsere Branche. Für mich ist es noch viel schwerwiegender als das Thema Regulierung, mit dem wir es im Moment zu tun haben. Es wird immer schwieriger, ein vernünftiges Risiko-Rendite-Profil darzustellen. Es ist heute ganz entscheidend, in welchen



Karsten Reetz: „Multi Asset ist kein ‚Allheilmittel‘ gegen den Ausfall eines Assets.“

Märkten oder in welchen Teilmärkten man noch einen Sweet-Spot hat. Und das gilt nicht nur für Immobilien, sondern auch für Themen wie beispielsweise erneuerbare Energien. Wenn ich heute in Deutschland eine Windenergie-Anlage kaufe, dann habe ich eine Brutto-Anfangsrendite von 5,5 bis 6,5 Prozent. Insofern wird es immer entscheidender, zu welchem Zeitpunkt in welchen Markt und welches Asset investiert wird. Wenn der Einkauf zu teuer erfolgt, nützt das beste Asset Management gar nichts. Andererseits lässt sich ein gut eingekauftes Asset mit einem mittelmäßigen Asset Management mit einer guten Rendite ausstatten. Und der größte Fehler, den viele Anbieter in der letzten Dekade gemacht haben, war, dass sie gekauft haben, als die Märkte deutlich über dem Durchschnitt waren. Dieser Fehler ist heute in jedem Fall zu vermeiden und dies ist die größte Verpflichtung, die wir als Branche haben. Ich halte es auch für verkehrt zu sagen, Deutschland ist gar nicht so teuer, guck doch mal nach Großbritannien. Das sind lokale Märkte. Natürlich hat heute Kapital Lichtgeschwindigkeit und wird von da nach da transferiert. Aber lokale Märkte funktionieren nach lokalen Gegebenheiten. Und wenn sich in der Eurozone das Zinsniveau wieder verändert, dann hat das keine Auswirkungen auf meine Immobilie in London, sondern eben nur auf Immobilieninvestments innerhalb der Eurozone.

Szczodrowski: Ich nähere mich dem Thema aus dem Blickwinkel der Portfolio-Betrachtung bei einem Anleger. Es ist einfach sinnvoll, dass er einen gewissen Anteil von Sachwertanlagen besitzt, da diese mit Aktien und festverzinslichen Wertpapieren nicht in dem Umfang korrelieren, wie etwa Aktien und Renten miteinander korrelieren. Also als Stabilisator im Portfolio sind Sachwerte einfach wichtig. Darüber hinaus gibt es natürlich noch die Debatte, wann ein Investment zu teuer ist. Vor drei Jahren hätten wir vermut-

lich jeden Akquisiteur vom Hof gejagt, der zu den heutigen Konditionen eingekauft hätte. Da waren aber die Rahmenbedingungen, die alternativen Anlagemöglichkeiten, ganz andere. Ich muss auch immer die alternativen Anlagemöglichkeiten im Blick behalten. Und da bin ich auch ganz bei Herrn Stiehler. Es ist eine der größten Herausforderung, etwas Adäquates im Einkauf zu finden. Aber das ist letzten Endes unsere Aufgabe. Denn ein normaler Privatanleger braucht in der Regel Unterstützung, um die Märkte besser zu verstehen. Daneben wird er normalerweise nicht in der Lage sein, sich Sachwerte allein zu kaufen.



Jörg Busboom: „Die Professionalisierung in den einzelnen Assets muss deutlich intensiviert werden.“

Busboom: Single-Asset-Fonds waren häufig aufgrund der Einzelmieter-Problematik sehr risikobehaftet. Wenn die Fondsstruktur hingegen 50, 60 oder 70 verschiedene Assets aufweist, ist das Risiko sehr viel besser diversifiziert. Wenn dann ein Mieter ausfällt, wird zumindest nicht das ganze Konstrukt gefährdet. Diese Grundidee ist nicht neu, sie wird aber wieder stärker in den Fokus rücken und auch dort bleiben. Das nehmen wir schon wahr und auch

die Aufsichtsbehörden finden diese Art von Produkten mit einer breiten Risikostreuung durchaus attraktiv.

Reetz: Es wird immer Kunden geben, die sich ihr Portfolio selbst zusammenstellen wollen und deshalb auf Ein-Asset-Fonds setzen werden. Multi Asset ist kein „Allheilmittel“ gegen einen Asset-Ausfall. Es ist nur eine Investitionsalternative für Kunden – neben vielen anderen Alternativen. Es ist aber sehr begrüßenswert, dass es diese Investitionsvielfalt gibt.

Die Anforderungen an die Branche steigen. Inwieweit ist eine Spezialisierung der Marktteilnehmer notwendig?

Reetz: Oh, das ist eine sehr interessante Frage, weil sie uns als Emissionshaus auch bei unserer strategischen Ausrichtung für die Zukunft betrifft. Wir haben für die Reconcept Gruppe klar definiert, dass eine Spezialisierung in Märkte und Technologien, wie bei uns die erneuerbaren Energien mit Windenergie und Wasserkraft, notwendig ist und daran haben wir uns dann als Unternehmen konsequent ausgerichtet. Es wird immer äußere Einflüsse oder Ereignisse geben, die die Vermarktung eines Produktes beeinflussen. Für uns ist aber vorrangig wichtig, dass unsere Kunden und Geschäftspartner die Reconcept als Spezialist der Asset-Klasse erneuerbare Energie wahrnimmt, und daran arbeiten wir täglich sehr hart.

Kraft: Die zunehmende Komplexität der Asset-Klassen und das wichtiger werdende Thema Timing wird dazu führen, dass bei den einzelnen Emissionshäusern die Spezialisierung immer größer werden wird. Das heißt, das man nicht nur in erster Linie an den Einkauf denken sollte, sondern dass das Asset Management auch eine immer größere Rolle spielen wird. Es wird entscheidend sein, mit eigenem Know-how, d.h. mit eigenem Team, mit eigener Erfahrung, das für die Wertschöpfung verantwortlich ist, Zugriff auf die bedeutenden Werthebel zu besitzen. Während der gesamten Fondslaufzeit sollte ich proaktiv reagie-

ren können und in der Lage sein, Objekte in Regionen abzustößen, wenn die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung negativ sein sollte oder auf der anderen Seite bei einer einsetzenden positiven Entwicklung zukaufen zu können. Diese Entwicklung hat bereits stark eingesetzt. Bauchladen-Emissionshäuser, wie wir sie noch aus der Vergangenheit her kennen, wird es bald nicht mehr geben. Es werden verstärkt ausgewiesene Spezialisten mit einer entsprechenden Expertise benötigt. Nur diese Spezialisierung wird schlussendlich auch zu einem erhöhten Anleger-Nutzen führen.

Busboom: Gerade im Erstmarkt ist es in der Tat sehr wichtig, dass ich die dort verwalteten Assets auch beherrsche. Ich halte auch gar nichts davon, den großen Bauchladen aufzumachen, auch da teile ich die Meinung der Vordröner, das haben wir in der Vergangenheit häufig gesehen, dass die Emittenten, die das in der Vergangenheit versucht haben, nicht nachhaltig erfolgreich waren. Die Professionalisierung in den einzelnen Assets muss deutlich intensiviert werden und zwar über den gesamten Lebenszyklus eines Sachwertes. Und wir reden dort in der Regel nicht über zwei oder drei Jahre, sondern wir reden häufig über zehn Jahre plus. Dafür ist es unabdingbar, das Asset professionell zu managen und über die Zeit erfolgreich weiter zu entwickeln und wertstabil zu halten.

Hertwig: Das wird auch vom KAGB mit Blick auf das Portfoliomanagement, gefordert. Über die Geschäftsleiter muss auch hier die Kenntnis des Sachwertes nachgewiesen werden, so dass ich, wenn ich Immobilienexperte bin, nicht einfach sagen kann, ich lege ein Produkt im Bereich Erneuerbare Energien auf. Bei mehreren Assetklassen muss nicht unbedingt der Geschäftsleiter die Expertise besitzen, aber sie muss zumindest in führender Position im Haus vorhanden sein.

Reickmann: Ich freue mich über alles, was bisher gesagt wurde, denn unser

Aykut Bußian (WP), Leiter Bereich Financial Services TPW

Die neue regulierte Welt der Sachwertinvestments

Das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ist seit Juli 2013 in Kraft und schafft damit einen einheitlichen Regulierungsrahmen für offene und geschlossene Investmentvermögen. Damit sind die geschlossenen Fonds erstmalig mit einer Manager-Regulierung unter der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) konfrontiert. Zudem haben Manager von KVG's zukünftig umfangreichen Melde- und Aufzeichnungspflichten zu erfüllen sowie sich einer jährlichen Pflichtprüfung durch einen Abschlussprüfer zu unterziehen, der die Einhaltung aufsichtsrechtlicher und rechnungslegungsbezogener Vorgaben überprüft. Eine besondere Herausforderung wird in der Entwicklung neuer, aufsichtskonformer Anlagelösungen für Sachwertinvestments bestehen, um insbesondere institutionelle Anleger als neue Kundengruppe zu gewinnen.

TPW bietet maßgeschneiderte Dienstleistungen

TPW hat seit Veröffentlichung der AIFM-Richtlinie und der Umsetzung in deutsches Recht mit dem KAGB die Regulierungsbestrebungen des Gesetzgebers verfolgt, kommentiert und praxisnah analysiert. Wir haben seitdem verschiedene Emittenten auf dem Weg zur KVG und zur Entwicklung ihrer ersten Sachwertfonds begleitet. TPW steht Ihnen für die Bewältigung der aufsichtsrechtlichen Folgepflichten des Reportings und für die Entwicklung flexibler, hybrider Sachwert-Anlagelösungen als erfahrener Partner zur Seite.

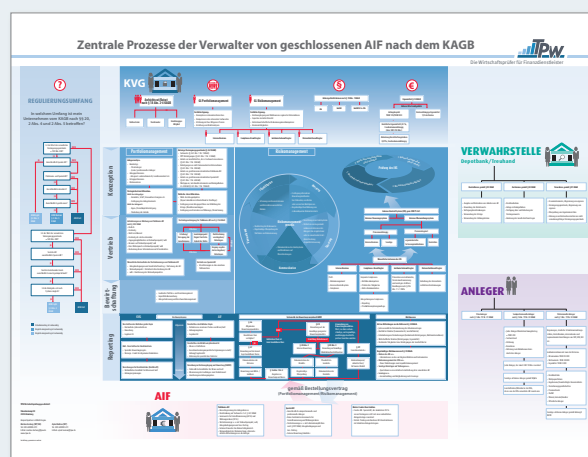
Unsere KAGB-Leistungen im Überblick:

- Prüfung der Kapitalverwaltungsgesellschaft und der Investmentvermögen
- Implementierungsberatung und –prüfung bei Auslagerungsmodellen
- Beurteilung oder Implementierung aufsichtsrechtlicher Anforderungen im Hinblick auf Kapitalausstattung, Wertschöpfungsbereiche, Compliance, Vertrieb, Risikomanagement
- Beratung im Zusammenhang mit Sonderprüfungen nach § 14 KAGB

- Konzeption von Investmentlösungen für offene und geschlossene Sachwert- und OGAW-Fonds

KAGB-Infografik: Alle Anforderungen und Prozesse auf einen Blick

Wir haben für unsere Mandanten und Geschäftspartner eine anschauliche Info-Grafik entwickelt, welche die zentralen Prozesse der Verwalter von geschlossenen AIF nach dem KAGB zusammenfasst.



In der Info-Grafik werden im DIN A1-Format die komplexen aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Kernprozesse des Portfolio- und Risikomanagements einer KVG verständlich aufbereitet. Hierzu gehören neben der Konzeption des AIF auch der Vertrieb, die Assetbewirtschaftung und das Reporting. Verschaffen Sie sich mit unserer KAGB-Infografik einen schnellen Überblick über das Zusammenspiel zwischen KVG, AIF, Verwahrstelle und Anleger unter dem neuen KAGB. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an TPW unter info@tpw.de mit dem Stichwort „KAGB-Infografik“. Fragen zu den Prozessen und der Infografik beantworten wir Ihnen gerne. Sprechen Sie uns an!

TPW – Wir kennen die Antworten.

Fakten zum Unternehmen:

Die TPW-Gruppe ist eine der größten partnerschaftlich geführten interdisziplinären Kanzleien in Hamburg. Mit über 250 Mitarbeitern umfasst das Dienstleistungsangebot von TPW Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Corporate Finance. TPW hat sich unter anderem spezialisiert auf die kapitalmarktnahe Beratung sowie auf die Prüfung und Beratung von KVGs und AIFs.

Kontakt: TPW Todt & Partner GmbH & Co. KG · Valentinskamp 88 · 20355 Hamburg · **Tel.:** 040 600880 0 · **E-Mail:** info@tpw.de · **Internet:** www.tpw.de

Angebot vereint alles Positive. Das Thema Pflegeimmobilien profitiert natürlich vom demografischen Wandel und es ist sicherlich Fakt, dass in Zukunft die Zahl pflegebedürftiger Menschen steigen wird. Bei uns wächst deshalb die Nachfrage kontinuierlich, wobei wir uns gar nicht als Wettbewerber der hier vertretenen Marktteilnehmer sehen. Denn die Preisbildung bei Pflegeimmobilien ist gänzlich abgekoppelt von der Entwicklung am Gewerbeimmobilienmarkt. Ein Auf und Ab kennen wir eigentlich nicht und die Preise sind in den letzten Jahren recht stabil geblieben. Und das, obwohl sehr wenig gebaut wurde. Ein Grund hierfür ist sicherlich, dass auch die Pflegeimmobilien aus den 60er- und 70er-Jahren, die im Grunde nicht auf einem adäquaten Stand sind, trotzdem nachgefragt werden, weil die modernen Objekte an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. Aber das sind gar nicht die Werbeschilder, die wir raushängen wollen. Bei uns geht es ganz konkret um Kundenzufriedenheit, die wir allerdings nicht selbst messen, sondern die Externe für uns messen und die dies unaufgefordert tun. Wenn bei uns in der Branche schlecht gearbeitet wird, bekommen wir im schlimmsten Fall einen vorübergehenden Aufnahmestopp, was bei KerVita noch nicht vorgekommen ist. Stellen Sie sich mal vor, zu Ihnen kommt jemand und sagt, es haben sich Anleger über Sie beschwert, und jetzt dürfen Sie keine Anlegergelder einsammeln. Bei uns ist ein solcher vorübergehender Aufnahmestopp das Worst-Case-Szenario. Deshalb ist eine Spezialisierung und die Entwicklung einer Expertise auch bei uns für den geschäftlichen Erfolg sehr entscheidend.

Szczodrowski: Eine Spezialisierung ist nicht zwingend erforderlich, solange sichergestellt wird, dass das entsprechende Know-how bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft vorhanden ist. Eine Anmerkung noch: Es stellt sich auch die Frage, an welcher Stelle die

Diversifikation erfolgt, im Produkt oder auf Anlegerebene. Multi-Asset-Fonds haben wir mit unseren Vertrieben auch diskutiert und die Rückmeldung erhalten, besser keine Mischung der Asset-Klassen vorzunehmen. Andernfalls sei ein Flugzeug, eine Immobilie und ein Erneuerbares-Energien-Investment zu erklären, was einen übermäßigen Zeitaufwand bedeuten würde. Wir leben davon, breit aufgestellt zu sein und den Anlegern eine breite Palette an Sachwerten anbieten zu können. Dies zeigen auch die guten Bewertungen unseres Hauses von Scope in der Vergangenheit.



Torsten Rieckmann: „Die Preisbildung bei Pflegeimmobilien ist gänzlich von der des Gesamtmarktes abgekoppelt.“

Stiehler: Wenn man sich als Investmenthaus nur auf eine Asset-Klasse konzentriert, muss man sich in Zukunft so aufstellen, dass es kein Problem darstellt, eine Zeitlang kein Produkt in der Platzierung zu haben. Was Herr Kraft vorhin gesagt hat, ist ein ganz wichtiger Punkt: Wenn ich eine Asset-Klasse besetze, dann muss ich das Know-how komplett im eigenen Haus haben. Das heißt, ich muss mit meinem eigenen Team in der Lage sein, die gesamte Wertschöpfungskette dieses

Assets über die Laufzeit zu begleiten. Per Definition wären auch wir, wie Herr Busboom eben formuliert hat, ein „Bauchladen“ – wie auch andere größere Investmentgesellschaften, die verschiedene Anlageklassen professionell managen. Ich glaube, das ist der entscheidende Faktor: Ob man die jeweilige Asset-Management-Kompetenz im Haus aufgebaut hat.

Verlassen wir den Bereich Immobilien und kommen wir noch mal zum Thema der erneuerbaren Energien. Inwieweit befördert oder behindert das EEG die Auflage künftiger Produkte dort?

Stiehler: In den letzten Jahren waren wir stark in Deutschland und in Frankreich tätig, sowohl im Solar- als auch im Windbereich. Mittlerweile haben wir allerdings die Situation, dass durch die Absenkung der Förderung des EEGs einerseits und durch die große Kapitalmenge institutioneller Investoren andererseits die Renditen so stark abgesenkt sind, dass es in diesem Bereich schwierig wird, gerade für private Investoren ein adäquates Risiko-Rendite-Profil darzustellen. Deswegen haben wir uns entschieden, insbesondere in Deutschland, im Moment die Lancierung von Investmentlösungen für private Investoren auszusetzen bzw. eine Stufe früher in die Wertschöpfungskette einzusteigen und zu warten, wohin sich die neue Förderung und die Ankaufrenditen entwickeln. Wir haben vor Kurzem ein Investmentvehikel lanciert, mit dem sich Investoren an Projektentwicklungen am japanischen Solarmarkt beteiligen konnten. Dort werden deutlich attraktivere Anstiegsrenditen geboten. Zudem konzentrieren wir uns mit einem Publikumsfonds-AIF auf das Segment Windenergie in Großbritannien. Der Markt dort weist einen Entwicklungsstand auf wie in Deutschland vor zehn Jahren. Es gibt eine interessante Förderung und noch sehr hohe Renditen, weil noch relativ wenig Kapital in diesen Markt geflossen ist. Das sind Voraussetzungen, die wir als Investment Manager lieben, das heißt,

Pflegeimmobilien als Kapitalanlage

Senioren-Zentrum „An der alten Wache“ in Glinde



Im Bau
40 % verkauft

Ihre Vorteile:

- ✓ 115 vermietete Pflegeapartements, Kaufpreis ab 128.618 €
- ✓ 20-Jahres Mietvertrag (Mietgarantie) + Option auf Verlängerung + Inflationsausgleich
- ✓ Kaufpreiszahlung nach Inbetriebnahme (Sommer 2015)
- ✓ Öffentliche Fördermittel KfW
- ✓ Angaben zur EnEV: Baujahr 2014, Erdgas, Bedarfsausweis, Endenergiebedarf 52 kWh/(m²a), Effizienzklasse B
- ✓ Priorisiertes Belegungsrecht für Sie und Ihre Verwandten in allen KerVita-Einrichtungen
- ✓ Betreiber mit besten Referenzen

Kapitalanlage:

- Beispielappartement Nr. 6
- Flächenanteil: 46,90 qm
- Baujahr: 2014
- NKM p.a.: 6.699 €
- Kaufpreis: 128.618 €



Senioren-Zentrum „Am Osterbekkanal“ in HH-Barmbek



Vertriebsbeginn
in Kürze

Ihre Vorteile:

- ✓ 128 vermietete Pflegeapartements, Kaufpreis ab 150.657 €
- ✓ 20-Jahres Mietvertrag (Mietgarantie) + Option auf Verlängerung + Inflationsausgleich
- ✓ In Betrieb seit August 2011, d.h. sofortige Mietzahlung
- ✓ Angaben zur EnEV: Baujahr 2010, Erdgas, Bedarfsausweis, Endenergiebedarf 39,8 kWh/(m²a), Effizienzklasse B
- ✓ Priorisiertes Belegungsrecht für Sie und Ihre Verwandten in allen KerVita-Einrichtungen
- ✓ Betreiber mit besten Referenzen

Kapitalanlage:

- Beispielappartement Nr. 120
- Flächenanteil: 57,38 qm
- Baujahr: 2010
- NKM p.a.: 7.278 €
- Kaufpreis: 150.657 €



Mehr Informationen erhalten Sie hier:

KerVita Projektentwicklungsgesellschaft mbH

Kuehnstr. 71d

22045 Hamburg

Tel. 040/69 64 86-0

E-Mail: info@pflegeheim-invest.de



Mit Sicherheit sorglos leben

www.pflegeheim-invest.de



Moderatoren des 4. Branchengipfels Sachwertanlagen (von links): Frank O. Milewski, Kim Brodtmann, beide Cash., und Stefan Löwer, G.U.B. Analyse

wir kaufen mit hohen Renditen in einem rechtssicheren System an, von dem wir wissen, dass dort mehr Kapital reinfließen wird und so die Ankaufpreise steigen werden.

Reetz: Fakt ist, dass die monatelange Diskussion um die Änderung und dann die lange Umsetzungsphase zu einem Investitionsstau geführt und uns behindert hat. Das scheinen die Politiker immer wieder zu vergessen. Wenn ein Gesetz erst einmal da ist, hat man Klarheit und kann als Initiator seine Produkte daran ausrichten. Dies ist positiv. Auch der Kunde fühlt sich dann wieder sicher mit seiner Investition und das fördert den Verkaufsprozess.

Stichwort Schiffsbeteiligungen. Einige Experten gehen davon aus, dass mittelfristig auch Schiffsbeteiligungen für Privatanleger wieder platzierbar sein werden. Wie ist Ihre Meinung dazu?

Brinker: Wenn wir uns die Schifffahrt ansehen, müssen wir mittlerweile feststellen, dass wir es nicht mehr mit einer „Krise“ zu tun haben, sondern mit einem veränderten Markt. Grundsätzlich hat ein Schiff ein sehr attraktives Rendite-RisikoProfil, allerdings gibt es da sehr viele Faktoren, die nicht unbedingt für jeden Privatanleger überschaubar sind. Die HTB platziert aktuell Schiffsbeteiligungen nur bei „semi-professionellen“ Anlegern ab einer Mindestbeteiligung von 200.000 Euro. Die

Marktverwerfungen bieten hier attraktive Investitionschancen. Mittelfristig ist es denkbar, dass auch Privatanleger wieder in die Schifffahrt investieren, allerdings dann mit neuen, risikogemischten Konzepten.

Szczodrowski: Ich würde es letzten Endes so zusammenfassen: Für einen risikoaffinen Anleger kann es zum aktuellen Status quo sinnvoll sein, einen möglichen Zyklus zum gegenwärtigen Zeitpunkt zu reiten. Da sind noch viele Konjunktive drin. Es gibt jetzt die Möglichkeit, relativ ansehnliche Renditen zu erwirtschaften, weil jetzt auch die Banken über die letzten Jahre um einiges rabiater geworden sind und verstärkt auf Verwertung drängen. Wo es um Verwertung von Vermögenswerten geht, gibt es natürlich auch für den einen oder anderen Investor Chancen, wenn er sich bei den hohen Renditen der Möglichkeit eines Totalverlustes gewahr ist.

Hertwig: Ich denke, das Vertrauen der Anleger ist durch die vielen Schiffsin-solvenzen und der gescheiterten Sanierungskonzepte schon ziemlich erschüttert. Auch wenn das Interesse von institutionellen Anlegern an der Finanzierung von Schiffen recht groß ist. Aber auch die Finanzierungsstrukturen, die wir aus der Vergangenheit kennen, wird es zukünftig nicht mehr geben. Die Banken werden kein Schiff

mehr in einer Investment KG einzeln finanzieren. Aus diesem Grund sehe ich auf mittlere Sicht zumindest nicht, dass das Asset Schiff für den klassischen Retailkunden wieder verpackungsfähig wird.

Heibroek: Ich bin der festen Überzeugung, wer als Kunde beispielsweise den Konkurs eines Schiffsfonds erlebt und damit viel Geld verloren hat, der wird nur schwer für Sachwertinvestitionen der „neuen Welt“ zu gewinnen sein. Das ist eigentlich sehr schade, denn mit dem KAGB, das eine verbesserte Aufsicht und eine Vielzahl von qualitativen Verbesserungen mit sich bringt, wird ein neuer hochgradig regulierten Markt für Sachwerte entstehen. Wir sollten bei den Überlegungen auch nicht die große Anzahl potenzieller Kunden vergessen, die zur Hoch-Zeit der geschlossenen Produkte überhaupt kein Interesse an unseren Produkten hatte, weil Zinsen von drei bis vier Prozent auf täglich verfügbaren Festgeldern gezahlt wurden. Diese Zielgruppe sucht bei dem heutigen „Null-Zinsniveau“ jetzt nach anderen Alternativen. Das Nadelöhr ist jedoch der Berater. Wenn wir ihn begeistern können, dann wird er auch auf seine Kunden zugehen. ■

Das Gespräch führte
Frank O. Milewski, Cash.

Torsten Rieckmann, Geschäftsführer KerVita Projektentwicklungsgesellschaft

„Pflegeappartements als Kapitalanlage“

Die inhabergeführte KerVita-Gruppe aus Hamburg hat einen neuen innovativen Weg der Immobilienfinanzierung eingeschlagen: Als Bauträger und Betreiber von Senioren-Pflegeheimen vertreibt sie erfolgreich das mittlerweile dritte Neubauprojekt im WEG-Modell (gemäß Wohnungseigentumsgesetz) und bietet Pflegeappartements als Kapitalanlage an.

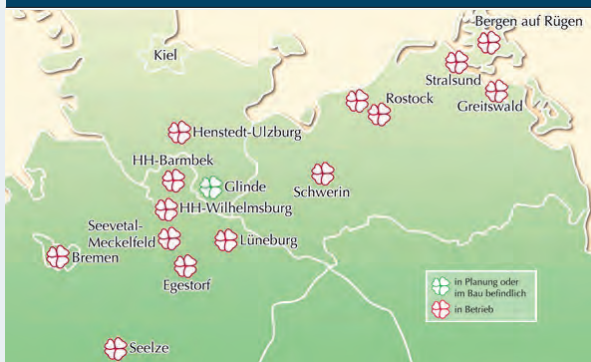
Potenziale für private und semi-professionelle Anleger

Mit dem Erwerb von Pflegeappartements als Kapitalanlage bietet KerVita insbesondere privaten Anlegern die Möglichkeiten der Ergänzung Ihres Immobilienportfolios und der sozialen Absicherung. Die wichtigsten Vorteile für die Anleger: Dank jeweils eigenem Grundbuch stehen den Erwerbern auch Beleihung, Schenkung, Vererbung und späterer Verkauf als Optionen offen. Gleichzeitig entsteht den Anlegern aufgrund eines Dach- und Fach-Mietvertrags wenig Aufwand mit dieser Anlage. Der Betreiber gibt indexierte Mietgarantien für 20 Jahre mit einer Verlängerungsoption von zweimal fünf Jahren. Weiterhin vorteilhaft sind die endfällige Kaufpreiszahlung mit Fertigstellung sowie die mögliche Inanspruchnahme eines KfW-Darlehens aufgrund besonderer Energieeffizienz. Eine Besonderheit: Die Anleger sichern sich mit dem Erwerb ein sogenanntes priorisiertes Belegungsrecht für sich und ihre Familienangehörige für alle Pflegeeinrichtungen der KerVita-Gruppe.

Pflegeheim als WEG

Das Immobiliensegment Pflegeheim bietet sehr gute Chan-

Standorte der KerVita Senioren-Zentren



Senioren-Zentrum „Am Osterbekkanal“, Hamburg-Barmbek

cen für den Vertrieb im WEG-Modell: Zum einen ergeben sich durch die Grundrisstruktur eines Pflegeheims einheitliche Apartmentgrößen, die sich in einer Kapitalhöhe um 100.000 bis 200.000 Euro sehr gut an Anleger veräußern lassen. Zum anderen wächst der Bedarf an Pflegeimmobilien aufgrund der demographischen Entwicklung.

MDK-Bestnoten für KerVita-Senioren-Zentren

Nicht zuletzt spielen auch die KerVita-Erfolgsfaktoren im Bereich der Pflege eine große Rolle in der erfolgreichen Entwicklung und dem WEG-Vertrieb: Hierzu zählen die fast zehnjährigen Erfahrungen im Bereich der Pflege, die Realisierung effizienter und zukunftsorientierter Pflegeheimkonzepte sowie die Sicherheit einer hohen Standortqualität aufgrund gezielter Markt- und Bedarfsanalysen. Die hohe Qualität der Pflegeheime spiegelt sich auch in den letzten Auswertungen des MDK (Medizinischer Dienst der Krankenversicherung) wider: Die KerVita-Pflegeheime erreichen fast durchgängig Bestnoten.

Aktuelle Projekte

Aktuell vertreibt die KerVita-Gruppe im Hamburger Osten Pflegeappartements als Kapitalanlage: Das Senioren-Zentrum „An der alten Wache“ in Glinde befindet sich im Bau und wird im Sommer 2015 den Betrieb aufnehmen. Der Vertrieb eines weiteren KerVita-Hauses in der Stadt Hamburg wird darüber hinaus in Kürze starten: Im aufstrebenden Stadtteil Hamburg-Barmbek wird das im Betrieb befindliche Senioren-Zentrum „Am Osterbekkanal“ veräußert werden.

Fakten zum Unternehmen: Das Unternehmen KerVita wurde 2005 von der Familie Kerling gegründet. Es hat sich auf die Planung, den Bau, und den Betrieb von stationären Pflegeeinrichtungen spezialisiert. Die KerVita-Gruppe hat ihre Firmenzentrale in Hamburg und ist mittlerweile an vierzehn Standorten in Norddeutschland mit Senioren-Zentren vertreten. Seit 2011 vertreibt die KerVita-Gruppe Pflegeappartements als Kapitalanlage.

Kontakt: Kuehnstraße 71d · 22045 Hamburg · **Tel.:** 040 696486 0 · **Fax:** 040 696486 1000 · **E-Mail:** t.riemann@kervita.de · **Internet:** www.kervita.de

„Diese Chance sollten wir beim Schopfe packen“

VERTRIEB Neben den Emissionshäusern müssen sich auch die Vertriebe auf die neuen Produktregeln des KAGB einstellen. Im abschließenden Panel diskutierten die Branchenvertreter über die Marktperspektiven für regulierte und unregulierte Sachwertinvestments.



Patrick Brinker (links), Jörg Busboom: „Die Regulierung ist eine Chance, die wir als solche begreifen und umsetzen müssen. Wenn sich die regulierte Welt durchsetzt, wird auch der Umsatz wieder deutlich steigen.“

Wie kann vor dem Hintergrund der Skandale der jüngeren Vergangenheit erreicht werden, dass Anleger und Vermittler wieder Vertrauen zu geschlossenen Konstrukten entwickeln?

Brinker: Das Vertrauen ist teilweise tatsächlich gestört. Hier helfen meines Erachtens mehrere Dinge. Es ist wichtig, zu kommunizieren und zu differenzieren. Wir müssen zum Beispiel hervorheben, dass der Fall Prokon nichts mit unserer Branche

zu tun hat, dass wir im Schiffahrtsbereich eine besondere Marktverwertung haben und dass es sich bei den laufenden Strafverfahren um mutmaßliche Betrugsfälle handelt, die es auch schon in der Vergangenheit in der voll regulierten Investmentwelt gab. Da sind auch die Medien und alle Marktteilnehmer gefragt. Wir sind als Anbieter jetzt voll reguliert und unterliegen zusätzlichen Prüf- und Kontrollinstanzen.

Diese Chance sollten wir beim Schopfe packen und unsere Produkte abgrenzen zu den weiterhin unregulierten Angeboten. Der Anspruch muss sein, Qualität zu liefern, die Produkte müssen funktionieren, genauso wie die Kommunikation offen und transparent sein muss, auch wenn mal etwas nicht so gut läuft.

Szczodrowski: Die Themen Image und After Sales Service haben in der Wahrnehmung des Vertriebes und

der Anleger deutlich an Bedeutung zugenommen. Früher sind manche Produkte vertrieben worden, die heute nicht mehr vertrieben werden würden. Der Vertriebs Erfolg hängt immer stärker davon ab, dass der Anbieter in der Vergangenheit einen vernünftigen Job gemacht hat und nicht einfach nur eine clevere Idee hat.

Hertwig: Es gibt Emissionshäuser, die den Vertrieb schon immer sehr eng an sich gebunden haben und sich auch jetzt in Zeiten des Umbruchs um den Vertrieb kümmern. Da ist das Vertrauen gestärkt. Es gibt aber auch Häuser, die sich um ihren Vertrieb bisher nicht so eng gekümmert haben, da ist schon Vertrauen verloren gegangen. Zukünftig wird es so sein, dass es eine engere Bindung zwischen KVG und Vermittler gibt, nicht nur um des Vertrauens willen, sondern auch, weil man eine Haftungsgemeinschaft darstellt.

Sind eher die Anleger oder die Vermittler zurückhaltend, was geschlossene Konstrukte angeht oder hält sich dies die Waage?

Heibroek: Es sind hauptsächlich die Vermittler, besonders wenn sie extrem negative Erfahrungen mit der alten Welt der geschlossenen Fonds gemacht haben, weil dann die emotionale Seite dominiert. Gegen Emotionen kann man mit sachlichen Argumenten nicht ankommen. Vor diesen Vermittlern könnte ich stundenlange Vorträge darüber halten, was sich aufgrund der Regulierung alles positiv geändert hat, aber sie werden ihre Meinung nur schwer ändern. Stattdessen sollte man sie selbst reden lassen. Man muss ihnen die Möglichkeit geben, gegenüber Vertretern unserer Branche die erlebten Ereignisse darzustellen, zum Beispiel auf Workshops. Wenn es dann gelingt, über diese Emotionen wieder auf eine sachliche Ebene zu gelangen und die Veränderungen innerhalb der Branche zu erläutern, sind wir auf dem richtigen Weg. Dieser Weg ist sehr

mühsam, keine Frage, dies gelingt auch nicht immer. Aber es lohnt sich, diesen Weg zu gehen.

Stiehler: Leider ist es bei vielen Anlegerschutzanwälten zum Geschäftsmodell geworden, den Berater wegen Fehlberatung zu verklagen. Das führt zu Verunsicherungen, was ich absolut nachvollziehen kann. Insofern sind die Vermittler diejenigen, die im Moment zurückhaltender sind als die Anleger. In Deutschland gibt es derzeit fünf Billionen Euro privates Geldvermögen, ein Drittel davon ist in Termingeldern mit negativer Jahresverzinsung angelegt. Die Anleger sind vor dem Hintergrund der Niedrigzinsphase durchaus bereit, in Sachwerte zu investieren. Wichtig wird sein, dass wir die Regulierung nutzen, um uns vollständig von der alten Welt, wie wir sie noch kennen, abzugrenzen.

Busboom: Zu mir hat vor Kurzem ein renommierter Anlegerschutzanwalt gesagt: Wenn sich die neue

Welt etabliert hat, wird es für uns künftig sehr schwer, in diesem Bereich noch gutes Geld zu verdienen. Die Begründung ist relativ einfach: Die Vermittler sind in der Vergangenheit besonders gern verklagt worden, weil sie das schwächste Glied in der Kette waren. In der Welt des Vermögensanlagerechts waren die Verjährungsfristen für die Prospekte sehr kurz, bis bei den Fonds die Probleme auftraten, waren in der Regel viele Jahre vergangen. Also wurden die Vermittler belangt, weil sonst niemand anders mehr greifbar war. Im KAGB dagegen gibt es jetzt eine unbegrenzte Haftung der KVG für ihre Produkte und Prospekte. Die Anlegerschutzanwälte werden also künftig eher bei den Produktgebern ansetzen als bei den Vermittlern. Aber das muss man den Vermittlern erstmal klarmachen, so weit denken viele noch gar nicht.

Fortsetzung auf Seite 36



Axel Stiehler: „Die Anleger sind vor dem Hintergrund der Niedrigzinsphase durchaus bereit, in Sachwerte zu investieren.“



1991



2014

Unser Fokus bleibt gleich

Private und institutionelle Anleger haben seit 1991 die Möglichkeit, in Immobilienfonds der Real I.S. als attraktiven Anlage-Baustein zu investieren. Seit 2014 bieten wir Anlegern eine neue Produktwelt. Sie können mit Produktinnovationen der jetzt voll regulierten Real I.S. mit KVG-Erlaubnis rechnen. Eines jedoch bleibt gleich: Bei uns stehen die Interessen der Anleger weiterhin im Fokus.

Mehr Informationen: www.realisag.de



Fortsetzung von Seite 33

Ist Ihr Eindruck, dass sich Vermittler hinreichend mit der neuen Rechtslage beschäftigt haben? Oder sehen Sie da eher die Initiatoren in der Pflicht?

Kraft: Die Zusammenarbeit zwischen Emissionshaus und Vermittler hat sich in den letzten Jahren deutlich geändert. Waren wir noch vor wenigen Jahren in erster Linie auf die Produkte konzentriert, sind jetzt die Themen Regulierung und Sachkundeprüfung dazugekommen. Wir sind mit externen Partnern tief in das Thema eingestiegen und bereiten zum Beispiel Vermittler mit Seminaren auf die IHK-Prüfung vor. Es gibt also viele neue Aktivitäten, die mit dem eigentlich Vertriebs nichts mehr zu tun haben, dennoch aber von den Vertrieben gefordert werden.

Heibroek: Ich finde, dass die Vermittler überhaupt keinen Grund haben, sich damit zu beschäftigen. Zunächst mal sind wir gefordert. Wir wollen, dass sie unserer Produkte

weiter platzieren, da wäre es ein bisschen viel verlangt, dass die Vermittler sich von selbst kundig machen. Ich glaube, es ist unsere urreigenste Verpflichtung, die erforderlichen Informationen weiterzutragen.

Hertwig: Es freut mich, dass offenbar erkannt wurde, dass es da eine Mitverantwortung der Initiatoren gibt und dass dieses Thema nur gemeinsam mit dem Vertrieb angegangen werden kann. Ich bin noch vor einem Jahr ziemlich gescholten worden, als ich hier gerade die Anbieter mehr in die Pflicht nehmen wollte, sich um den Vertrieb zu kümmern und das auch als Aufgabe der Häuser etablieren wollte. Ich glaube aber, dass bei Anlegern und Vermittlern noch nicht angekommen ist, dass man dabei ist, sich auf Augenhöhe mit den offenen Fonds zu begeben.

Herrn Rieckmann, Sie sind ja nicht Teil dieser Branche – wie sind aus Ihrer Sicht die Vertriebschancen von geschlossenen Konstrukten nach der Regulierung?

Rieckmann: Ich glaube, dass das Vertrauen zurückkehren wird und

mit viel Arbeit, Transparenz und Aufklärung auf jeden Fall wieder entsprechende Umsätze getätigt werden können. Ein großer Beitrag ist dabei seitens der Produktgeber in Kombination mit der Weiterbildung der Vermittler zu leisten.

Sie bieten Direktinvestitionen in Pflegeimmobilien an. Die Bedeutung von Direktinvestments steigt, diese sind unreguliert. Ist dies der einzige Grund für ihre wachsende Bedeutung?

Rieckmann: Ich denke nicht. Ein wichtiger Aspekt ist, dass wir die Investments plastischer darstellen können. So können wir die Investoren im Aftersale Service zum Beispiel einladen, das Sommerfest des Pflegeheims zu besuchen und sich persönlich von ihren Investments zu überzeugen. Von daher ist unsere Herangehensweise eine andere, deshalb wollen wir auch die Regulierung gar nicht so in den Vordergrund stellen. Natürlich müssen wir aufpassen, dass wir uns abgrenzen. *Ist dies eine dauerhafte Wachablösung?*

Reetz: Nein, das ist nur eine Momentaufnahme, die den Startschwierigkeiten im Umgang mit dem KAGB geschuldet ist.

Kraft: Wir bieten sowohl Fondsgeschäft als auch Direktgeschäft an und haben deshalb einen sehr guten Vergleich. Bei allem guten ZBI-Umsatz im Fondsgeschäft gibt es auch einen Trend zur Direktimmobilie, die Vorteile des Fondsgeschäfts müssen also noch viel deutlicher herausgestellt werden, zum Beispiel die breite Streuung. Wenn der Anleger einen Fonds kauft, hat er nicht nur eine Wohnung erworben, sondern ungefähr 2000. Beim Direktgeschäft hat er weiterhin einen höheren Verwaltungsaufwand, beim Fondsgeschäft nicht.

Efonds-Vorstand Alexander Betz hat an die Branche appelliert, künftig keine Ausweichprodukte mehr zu



Andreas Heibroek (links); Axel Stiehler: „Wir konzentrieren uns ausschließlich auf KAGB-Produkte, weil wir uns der Regulierung zu 100 Prozent stellen.“

vertreiben, die ausschließlich konzipiert worden sind, um die Normen des KAGB zu umgehen. Würden Sie sich dem anschließen?

Stiehler: Wir konzentrieren uns ausschließlich auf KAGB-konforme Produkte, weil wir uns der Regulierung zu 100 Prozent stellen. Ich erwarte, dass früher oder später alle Anlageprodukte scharf reguliert werden, dies gilt zum Beispiel auch für den Kauf einer Wohnung zu Anlagezwecken. Es werden vermutlich in den nächsten Jahren noch weitere Skandale hochkommen, sodass die Regulierung immer weiter zunehmen wird. Aus meiner Sicht ist das auch richtig, denn es kann nicht sein, dass einerseits ein bestimmter Markt komplett reguliert wird und es andererseits noch Schlupflöcher für unregulierte Produkte gibt. Dann hätte man sich das Ganze auch sparen können. Deshalb haben wir uns von vornherein vorgenommen, nur noch KAGB-konforme Produkte zu konzipieren.

Rieckmann: Ich weiß nicht, wie die Abgrenzung praktisch funktionieren soll. Wann wird eine Wohnung zu Anlagezwecken und wann zur Selbstnutzung erworben? Bei uns gibt es einige Investoren, die das Pflegeheim später auch selbst nutzen wollen, es gibt ein Belegungsrecht. Deshalb ist es bei unserem Modell schwierig zu sagen, wer Selbstnutzer ist und wer Kapitalanleger. Das ist überhaupt nicht greifbar. Das in Stein zu meißeln, wird schwierig.

Stiehler: Das KAGB war vor vier Jahren auch noch nicht greifbar.

Heibroek: Die Banken und Sparkassen können hier einen großen Beitrag leisten, indem sie nur noch regulierte Produkte verkaufen. Ich kenne kein Haus aus der Bank- oder Sparkassenwelt, das gezielt nach unregulierten Produkten sucht, um diese zu vertreiben. So könnte die Bankenwelt dazu beitragen, dass sich auch der freie Vertrieb dafür



Heiko Szczodrowski, Martina Hertwig: „Bei Anlegern und Vermittlern ist noch nicht angekommen, dass man sich auf Augenhöhe mit offenen Fonds begibt.“

entscheidet, nur noch regulierte Produkte zu vermitteln. Wenn dies nicht auf freiwilliger Basis gelingt, wird der Gesetzgeber dafür sorgen. Davon bin ich überzeugt. Welche Anforderungen stellt der Vertrieb heute an die Emissionshäuser? Worauf legt der Vertrieb nach der Regulierung besonderen Wert?

Heibroek: Leider noch nicht auf das, was wir uns in der regulierten Welt alle wünschen würden, nämlich zu schauen: Wer ist der Manager des Sachwertes und wer sind die Spezialisten, die sich darum kümmern? Ich glaube, es wird noch eine Zeitlang dauern, bis man da Vertrauen fasst und nicht bloß ein Produkt verkauft, sondern einen Asset Manager.

Reetz: Meiner Auffassung nach wünschen sich die Vertriebe, dass die Emissionshäuser einen positiven Track Record vorweisen können, und dass sie schnell und transparent in der Anlegerkommunikation sind. Natürlich hinterfragen alle das Know-how des Emissionshauses in der jeweiligen Asset-Klasse, und das

ist auch richtig so. Dies ist auch der Grund, warum wir seit 16 Jahren auf den Bereich der erneuerbaren Energien spezialisiert sind.

Achtet der Vertrieb darauf, ob ein Haus eine eigene KVG gegründet hat oder eine Service-KVG beauftragt? Sollte der Vertrieb darauf achten, Frau Hertwig?

Hertwig: Im jetzigen Umfeld kann ich mir das nicht vorstellen. Wenn wir davon ausgehen, dass das Thema KAGB bei vielen Vermittlern noch gar nicht richtig angekommen ist, dann ist dies im Moment mit Sicherheit kein Thema für den Vertrieb und liegt auch nicht in seiner originären Verantwortung.

Reetz: Ich glaube, es ist kein bewusstes Kriterium der Vertriebe in der aktuellen Marktlage, in der es nur eine Handvoll von KAGB-Produkten gibt. Aber in dem Moment, in dem die Anzahl und Vielfalt der KAGB-Produkte steigen wird, ist es schon ein sehr wesentliches Kriterium, ob der Initiator sein Asset langfristig selbst betreut oder dies von eher weniger



Die Teilnehmer des Branchengipfels diskutierten Fragen der Regulierung, neue Produktrends und vertriebliche Aspekte. Jedes Panel wurde mit einem Impulsvortrag eines Experten eingeleitet.

involvierten Dritten tun lässt. Ich will damit sagen, dass die Bedeutung der eigenen KVG zunehmen wird.

Kraft: Bei uns wäre es schon sehr auffällig, wenn wir uns plötzlich für eine Service-KVG entschieden hätten, schließlich ist unser Motto, alles aus einer Hand anzubieten. Es gibt keinen Teil der Wertschöpfungskette, der nicht auch von uns durchgeführt werden könnte, wir stellen zum Beispiel sogar den kompletten Hausmeisterservice. Wenn wir jetzt erklären würden, dass wir die wesentlichen Themen wie Portfolio-, Risiko-, und Liquiditätsmanagement nicht mehr in der eigenen Hand haben, sondern dies an eine Service-KVG auslagern, würde dies zwangsläufig unsere bisherige Strategie infrage stellen. Deshalb haben wir uns für eine eigene KVG entschieden. *Wie wird sich der Markt der geschlossenen Investmentvehikel in den nächsten ein bis zwei Jahren entwickeln? Gibt es eine Renaissance dieser Anlageklasse?*

Reetz: Ja, ich bin absolut sicher und überzeugt davon, dass sich die geschlossenen Sachwertinvestitionen als Investmentvehikel durchsetzen werden. Richtig gemanagt sind diese Sachwerte eine tolle Investitionsmöglichkeit für unsere Kunden.

Busboom: Ich bin Berufsoptimist. Wir haben in der gesamten Branche eine harte Zeit hinter uns, eine lange produktlose Zeit. Aber die Regulierung ist eine Chance, die wir als solche begreifen und umsetzen müssen. Wenn sich die regulierte Welt durchsetzt, wird auch der Umsatz wieder deutlich steigen. Der Markt wird mit Blick auf die Teilnehmer zwar kleiner, aber diejenigen, die noch da sind, werden sich ein größeres Stück vom Kuchen abschneiden können.

Szczodrowski: Sachwerte gehören in das Portfolio jedes Anlegers. Dementsprechend haben sie eine Daseinsberechtigung, die wir in der regulierten Welt mit interessanten Anlagemöglichkeiten bedienen wol-

len. Zum einen mit unternehmerischen Beteiligungen, aber auch mit unserem offenen Immobilienfonds Hausinvest.

Stiehler: Es wird auf absehbare Zeit wenig bis keine Alternativen zu Sachwerten geben. Ich bin fest davon überzeugt, dass die privaten Investoren das tun werden, womit die institutionellen Investoren gerade angefangen: verstärkt in Sachwerte investieren. Insofern glaube ich, dass der Markt eine unerwartete Renaissance erleben wird.

Kraft: Das Emissionshaus, das Produkte emittiert, wird sowohl vom Begriff als auch von der Tätigkeit her wegfallen. Die Entwicklung geht in Richtung Asset Manager. Dieser wird künftig entscheidend sein, seine Kompetenz im Mittelpunkt stehen. Der Asset Manager muss das Vertrauen der Anleger und Vermittler genießen. ■

Das Gespräch führte
Kim Brodtmann, Cash.

HTB 6. Immobilien Portfolio – Deutschlandweit erster Zweitmarktfonds nach neuem Recht



In Zeiten des Auf und Ab an den Kapitalmärkten hat sich eine Strategie bewährt: deutsche Immobilien als solides Fundament für die Kapitalanlage. In der Vergangenheit zeichnete sich die Anlageklasse durch eine hohe Stabilität aus. Sie ist somit ein wichtiger Bestandteil eines diversifizierten Anlegerportfolios.

Intelligent investieren über den Zweitmarkt

Durch den Erwerb von Anteilen an einem Immobilienfonds über den Zweitmarkt, oftmals erst Jahre nach der Erstemission, besteht die Chance auf eine verkürzte Rest-

laufzeit der Beteiligung und damit eines frühzeitigen Exits.

Die Historie ist bekannt. Da in bereits laufende Immobilienfonds investiert wird, sind tatsächliche Entwicklungen sowie die Leistungsfähigkeit des Managements eindeutig nachvollziehbar. Die Bewertung basiert somit auf Fakten und nicht auf Prognosen.

Mit einem Handelsvolumen von mehr als 130 Mio. Euro im Jahr werden im Zweitmarkt zwar vergleichsweise große Volumina an Immobilienbeteiligungen gehandelt, aber noch ist der Markt zu klein für große institutionelle Investoren, die erst ab hohen Mindestvolumina aktiv werden. Insofern ist dieser Markt überwiegend Privatanlegern vorbehalten und es ist aus diesem Grunde möglich, Immobilien unter den nachhaltigen Markt-/ Verkehrswerten zu erwerben.

Diversifikation ist angesagt. Das HTB 6. Immobilien Portfolio investiert deutschlandweit in eine Vielzahl von Immobilien unterschiedlicher Größe, mit verschiedener Mieterstruktur und Nutzungsart an vielfältigen Standorten. Im Fokus stehen dabei chancenreiche Objekte in den Segmenten Einzelhandel, Büro, Hotel und Pflegeheime.

Gute Gründe also, um auf intelligente Art und Weise in Qualitätsimmobilien in Deutschland zu investieren.

Eckdaten des Fonds

Investitionsgegenstand direkt und indirekt Anteile an voraussichtlich bis zu 50 geschlossenen deutschen Immobilienfonds	
Investitionsstrategie	Portfoliooptimierung durch Diversifikation
Eigenkapital	15 Millionen Euro
Mindestbeteiligung	5.000 Euro zzgl. 5 Prozent Agio bezogen auf die Zeichnungssumme
Laufzeit	voraussichtlich 10 Jahre ab Vollinvestition
Auszahlung	5 Prozent – 6 Prozent p. a. geplant, vor Steuern
Vorabverzinsung	4 Prozent p. a. bis zum Platzierungsende
Einkunftsart	Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
Wertpapierkennnummer	A11107

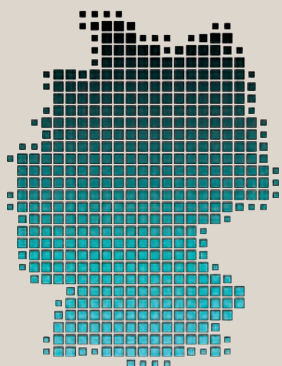
Fakten zum Unternehmen:

Die heutige HTB Gruppe mit Sitz in Bremen geht ursprünglich auf die 1987 gegründete HTB Hanseatische Treuhand & Beratungsgesellschaft mbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zurück. Seit 2002 ist die HTB zusätzlich als Emittent und als Asset Manager aktiv. Sie verfügt aus ihrer Tätigkeit heraus mit fast 3.000 bewerteten Fonds über eine der umfangreichsten Bewertungsdatenbanken für Immobilien und Schiffe in Deutschland. Die HTB ist Pionier im Zweitmarkt und mit mehr als 20 platzierten Fonds und rund 250 Mio. Euro platziertem Eigenkapital einer der Marktführer in diesem Segment. In 2012 ist eine neue Produktreihe mit Strategischen Handelsimmobilien (SHP) hinzugekommen. Die HTB Gruppe verfügt mit der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH über eine AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft nach KAGB. Die HTB versteht sich heute als Asset Manager und Verwalter von Kapitalanlagen für Immobilien und Schiffe. Zur Zielgruppe gehören Privatanleger, Stiftungen, Family Offices und andere institutionelle Investoren.

Kontakt: HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH · Deichstr. 1 · 28203 Bremen · Tel.: 0421 79 28 39 0 · Fax: 0421 79 28 39 29
E-Mail: vertrieb@htb-fondsinvest.de · **Internet:** www.htb-fondsinvest.de

HTB 6. Immobilien Portfolio

Alternativer Investmentfonds (AIF) WKN A11107



- Deutschlandweit erster voll regulierter Zweitmarktfonds nach neuem Recht (KAGB)
- Breit gestreute Investition in den stabilen deutschen Immobilienmarkt
- Die renditestarke Alternative zu offenen Immobilienfonds

Informationen:
vertrieb@htb-fondsinvest.de • www.htb-fondsinvest.de

HTB