

Cash.EXKLUSIV

SACHWERTANLAGEN IMMOBILIEN

Intakte Investmentstory



Frank O. Milewski, Chefredakteur

Das Segment Sachwertanlagen lechzt nach guten Nachrichten. Zweieinhalb Jahre nach Einführung der neuen Produktgeneration in der Folge der Umsetzung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) tut sich die Beteiligungsbranche nach wie vor schwer. Es wurden längst nicht so viele Alternative Investment Funds (AIF) auf den Markt geworfen wie ursprünglich prognostiziert.

Offensichtlich waren die Neuerungen durch das KAGB doch zu gewaltig. Zumindest für den Vertrieb. Dort hakt es – das haben Gespräche mit zahlreichen Asset Managern gezeigt – besonders stark, wenn es um die Aufnahme von Produkten in das Angebotsportfolio geht. Der Anleger sei weit weniger scheu und stünde den neuen Offerten durchaus wohlwollend gegenüber, vorausgesetzt, er hat bislang positive Erfahrungen mit un-

ternehmerischen Beteiligungen gemacht. Doch längst nicht alle Produktkategorien haben es gleich schwer Anklang zu finden. Immobilienfonds haben seit Jahren einen Lauf. Kein Wunder bei einem derartig guten Investitionsklima beim Beton-Gold, das sich angesichts rekordniedriger Hypothesenzinsen einer regen Nachfrage durch Kapitalanleger oder Eigennutzer erfreut.

Das spüren auch die Asset Manager aus der Beteiligungsbranche, die sich zwar über die Sonderjonktur made by EZB und ihrer Niedrigzinspolitik freuen können, jedoch durchaus auch nicht ohne Sorge auf die Entwicklung schauen. Denn der Run auf die Objekte im Wohn- und Gewerbebereich durch private und institutionelle Investoren verknüpft das Angebot zusehends und fordert die Asset Manager immer häufiger heraus, marktgängige Immobilien zu finden, um sie dann im Fondsmantel an den Markt zu bringen. Dabei spielt eine mögliche Immobilienblase in Folge überhitzter Preise oder eines Überangebots nur in Einzelfällen und in Teilagen eine Rolle.

Die Zeichen für Immobilieninvestments jedweder Couleur stehen weiterhin auf grün. Das haben die Teilnehmer des Roundtables zum Thema Immobilienfonds, das wir auf den kommenden Seiten ausbreiten, unmissverständlich klar gemacht. Selbst wenn es in diesem oder im kommenden Jahr noch zu geringen Zinsanpassungen in den USA kommen sollte, bleibt die Investmentstory mangels Anlagealternativen und einem EZB-Chef, der weiterhin auf der Zinsbremse stehen dürfte, ausgesprochen gut.

Inhalt

65 Dauerhafte Dominanz

Immobilien sind die stärkste Assetklasse unter den Sachwertanlagen. Warum das absehbar so bleiben wird

66 „Wir müssen Nischen suchen“

Aufgrund eines enger werdenden Marktes fällt den Anbietern von Immobilienfonds die Objektbeschaffung zunehmend schwer. Drei Experten diskutieren die Perspektiven für deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien

Cash.Exklusiv
Sachwertanlagen Immobilien
in Kooperation mit:

alocava

HTB

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe

Dauerhafte Dominanz

IMMOBILIENFONDS spielen bisher die mit Abstand wichtigste Rolle im Bereich der Publikums-AIFs. Positive Trends auf den Immobilienmärkten lassen erwarten, dass dies vorerst auch so bleiben wird.

Es herrschen klare Verhältnisse in der neuen Produktwelt des KAGB: Hier die Immobilienfonds, dort die sonstigen Assetklassen. Von den 40 Publikums-AIFs, die sich derzeit in der Platzierung befinden, investieren 23 in Immobilien, mehr als die Hälfte also. Lediglich 17 Beteiligungsangebote investieren in die sonstigen Assetklassen wie erneuerbare Energien und Flugzeuge. Patrick Brinker, Geschäftsführer des Fondsanbieters HTB, glaubt aber nicht, dass Publikums-AIFs zu einer Art „Monokultur“ werden: „Im Moment ist dies sicherlich der Fall, weil das Sicherheitsbedürfnis bei Anlegern und Vermittlern relativ groß ist. Aber wir sehen ja zum Beispiel, dass Flugzeuge weiterhin sehr erfolgreich vertrieben werden und neue Produkte in den Bereichen Rail, Private Equity und erneuerbare Energien auf den Markt kommen. Natürlich ist es auch in diesen Segmenten schwieriger geworden, Assets zu finden, aber es gibt hier weiterhin Angebote.“

Die Marktbedingungen für Immobilieninvestments jedenfalls sind weiter vielversprechend, dies gilt für alle Segmente. Die Ergebnisse des 40-Städte-Rankings, das Cash. in Kooperation mit Immobilien Scout24 durchgeführt hat, zeigen: Im Bereich Wohnimmobilien befindet sich das Preisniveau in Deutschland im Aufwärtstrend. Der Kaufpreis für Wohnungen in guten Lagen kletterte bis Ende Juni im Schnitt um 7,8 Prozent auf 2.862 Euro pro Quadratmeter und verbuchte damit in den vergangenen zwölf Monaten einen deutlichen Zuwachs. Die bundesweite durchschnittliche Miete für Wohnungen in guten Lagen kletterte gegenüber dem Vorjahr um 3,4 Prozent auf 9,12 Euro pro Quadratmeter. Damit ist der Zuwachs deutlich niedriger als bei den Kaufpreisen und dokumentiert die Schere, die sich zwischen Miet- und Preiswachstum aufbaut.

Angesichts der rasanten Preisanstiege in den Metropolen warnen manche Experten schon vor der Gefahr einer Immobilienblase in Deutschland. Doch trotz mancher



Besonders deutsche Immobilien stehen im Fokus privater und institutioneller Investoren.

lokaler Überhitzungen besteht nach Ansicht vieler Marktteilnehmer noch kein massives Überangebot, das ein wesentliches Anzeichen einer drohenden Immobilienblase wäre. Im Gegenteil, viele Standorte weisen noch zu wenig Wohnungen in den gefragten Lagen auf. „Die Kaufpreise für Immobilien steigen seit fünf bis sechs Jahren kontinuierlich, und da unsere Fonds in der Regel eine Platzierungsdauer von einem Jahr haben, treibt uns das Thema günstiger Einkauf jedes Jahr wieder neu um. Dann müssen wir Anlegern und Vermittlern aufzeigen, warum wir wissen, dass es weiterhin gute Einkaufschancen am deutschen Wohnimmobilienmarkt geben wird und dass wir auch in der Breite keine Immobilienblase in Deutschland erwarten“, erklärt ZBI-Vorstand Marcus Kraft.

Im Bereich Gewerbeimmobilien erreichte das weltweite Investitionsvolumen im ersten Halbjahr 2015 den höchsten Stand seit 2007, so eine aktuelle Analyse des Immobilienberatungsunternehmens CBRE. Die USA, Großbritannien und Deutschland bleiben demnach mit deutlichem Abstand die größten gewerblichen Immobilieninvestmentmärkte. Dort ist im ersten Halbjahr ein Volumen von 301 Mil-

liarden US-Dollar investiert worden, dies entspricht einem Anteil von 74 Prozent am Gesamtvolumen. Insbesondere Deutschland ist nach wie vor einer der weltweit am stärksten nachgefragten Immobilienmärkte. Laut Otmar Knoll, Handlungsbevollmächtigter der Fairvesta Gruppe, sind die Segmente Büro und Einzelhandel derzeit mit Abstand am attraktivsten, weil auch die Nachfrage aus dem Ausland sehr groß ist: „Wenn wir Bürogebäude und Einzelhandelsimmobilien verkaufen, sind von zehn Käufern mindestens acht aus dem Ausland. Dieser Bereich ist besonders stark von angelsächsischen Investoren geprägt. Und bei denen gilt: je größer, desto besser.“

Vor dem Hintergrund der prosperierenden Märkte ist auch 2016 mit einer Vielzahl neuer Immobilien-AIFs zu rechnen, auch wenn sich die Objektbeschaffung für die Fondsanbieter zunehmend als schwierig erweist. „Wir müssen uns dann Nischen suchen, die für die Institutionellen weniger gesucht werden, wie den Zweitmarkt oder auch Bestandsentwicklungen“, betont Brinker. Die Dominanz der Immobilienfonds bleibt also weiter bestehen. ■

Kim Brodtmann, Cash.



Otmar Knoll, Handlungsbevollmächtigter der Fairvesta Gruppe: „Auch im Bereich Bankenverwertung und Zwangsversteigerung sind die Preise gestiegen, aber bei weitem nicht so wie im geregelten Markt.“



Patrick Brinker, Geschäftsführer HTB Hanseatische Fondsinvest GmbH: „Wir stellen fest, dass es zunehmend schwieriger wird, vernünftige, qualitativ hochwertige Immobilien zu vertretbaren Preisen zu bekommen.“

„Wir müssen Nischen suchen“

ROUNDTABLE Immobilienfonds sind derzeit zwar die dominierende Assetklasse, doch die Fondsanbieter stehen vor der Herausforderung der Objektbeschaffung. Drei Experten diskutieren die aktuelle Marktsituation für Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Herr Brinker, ist die Assetbeschaffung derzeit das größte Problem für Fondsanbieter im Immobilienbereich?

Brinker: Man muss zwischen Erst- und Zweitmarkt unterscheiden. Im Zweitmarkt bewegen wir überschaubare Volumina zwischen 15 und 30 Millionen Euro pro Jahr. Das ist gut machbar. Der Zweitmarkt ist weiterhin eine Nische, in der keine institutionellen Investoren unterwegs sind. Im Erstmarkt verhält sich das deutlich anders, insbesondere bei Gewerbeimmobilien.

Wir stellen fest, dass es zunehmend schwieriger wird, vernünftige, qualitativ hochwertige Immobilien zu vertretbaren Preisen zu bekommen. Zwar gibt es weiterhin Möglichkeiten zu investieren, vor allem wenn man einen langfristigen Anlagehorizont hat. Dann rücken Standorte in den Fokus, bei denen man sich vergleichsweise sicher sein kann, dass die Preise stabil bleiben. Einfacher wird es jedoch nicht. Institutionelle Anleger gehen mit anderen Vorstellungen an die Sache

heran als Privatanleger. Erstere akzeptieren mittlerweile Renditen unter drei Prozent. Privatanleger schauen dagegen immer noch gerne nach Ausschüttungsrenditen von fünf Prozent plus, und da wird es dann im aktuellen Marktumfeld bei Core-Immobilien schwierig.

Knoll: Auch im Bereich Bankenverwertung und Zwangsversteigerung sind die Preise gestiegen, aber bei Weitem nicht so wie im geregelten Markt. Das muss man ganz klar unterscheiden. Bei Bankverwer-



Marcus Kraft, Vorstand Zentral Boden Immobilien AG: „Es gibt immer noch Chancen, auch unter den erschwerten Bedingungen. So gibt es weiterhin gute Einkaufsmöglichkeiten in einigen der großen A-Städte, in erster Linie in Berlin.“

tungen spielen ganz andere Dinge eine maßgebende Rolle, beispielsweise jetzt zum Jahresende: Wer kriegt es noch fertig, die Bilanzen zu bereinigen? Solche Dinge sind ausschlaggebend und bestimmen den Preis mit.

Wie ist die Situation im Wohnimmobilienbereich, Herr Kraft?

Kraft: Die Assetbeschaffung ist noch schwieriger geworden, keine Frage. Es ist ja vor ein paar Jahren ein ganz neuer Player dazugekommen, das ist der sehr vermögende Privatanleger bzw. das Family Office. Es gibt aber immer noch Chancen, auch unter den erschwerten Bedingungen. So gibt es weiterhin gute Einkaufsmöglichkeiten in einigen der großen A-Städte, in erster Linie in Berlin. Daneben sind noch einige B-Städte im Kommen, zum Beispiel Leipzig. Ein Vorteil der ZBI stellt das große Netzwerk und der Einkauf in größeren Volumina dar.

Wer sind die größten Konkurrenten an den Beschaffungsmärkten?

Brinker: Im Gewerbeimmobilienbereich sind es ganz klar die großen institutionellen Investoren. Da herrscht ein enormer Anlagedruck vor dem Hintergrund, dass Pensionskassen ihre Pensionen bedienen, Stiftungen ihren Stiftungszweck erfüllen und Versicherer ihre Garantieverzinsungen erwirtschaften müssen. Es gibt einen großen Mangel an Anlagealternativen, insbesondere im konservativen Bereich. In den Märkten ist derzeit unglaublich viel Kapital vorhanden. Alte, hochverzinsliche Anleihen laufen Stück für Stück aus. Das Geld muss irgendwohin und sucht sich einen sicheren Hafen. Da sind Immobilien im Moment absolut im Fokus, insbesondere Objekte in Deutschland. Die Investoren kommen dabei nicht nur aus dem In-, sondern zunehmend auch aus dem Ausland, insbesondere aus Asien. Da tauchen

Marktteilnehmer auf, die man vorher gar nicht kannte. Wir müssen uns dann Nischen suchen, die für die Institutionellen weniger gesucht werden, wie den Zweitmarkt oder auch Bestandsentwicklungen. *Derzeit läuft im Bereich der Publikums-AIFs alles auf eine Dominanz der Immobilienfonds hinaus. Werden Publikums- und Spezial-AIFs künftig zu einer Art „Monokultur“?*

Brinker: Nein, das glaube ich nicht. Im Moment ist dies sicherlich der Fall, weil das Sicherheitsbedürfnis bei Anlegern und Vermittlern relativ groß ist. Aber wir sehen ja zum Beispiel, dass Flugzeuge weiterhin sehr erfolgreich vertrieben werden und neue Produkte in den Bereichen Rail, Private Equity und erneuerbare Energien auf den Markt kommen. Natürlich ist es auch in diesen Segmenten schwieriger geworden, Assets zu finden, aber es gibt hier weiterhin Angebote.

Kraft: Je belasteter ein Markt ist, je unsicherer die Rahmenbedingungen sind, desto größer ist das Interesse an Immobilien. Ich glaube aber nicht, dass es in fünf Jahren nur noch Immobilienfonds geben wird. Die Branche wird sich auf ein paar Assetklassen konzentrieren und das ist auch gut so, aber der Zugang zu bestimmten Assets wäre ohne den geschlossenen AIF gar nicht möglich. Somit macht es für Anleger durchaus Sinn, dass es nicht nur AIFs im Immobilienbereich gibt. Diese werden aber in den nächsten Jahren bestimmt noch dominant sein.

ZBI hat derzeit zwei Publikums-AIFs in der Platzierung. Welche Erfahrungen haben Sie dabei gemacht, auch was das Platzierungstempo betrifft?

Kraft: Bei unserer Professional-Serie haben wir den Vorteil, dass sie eingeführt und bewährt ist. Beim Professional 9 haben wir bereits mehr als 60 Millionen Euro eingeworben, die letzten zwei Monate des Jahres sind erfahrungsgemäß sogar die stärksten, also erwarten wir eine deutliche Steigerung des jetzigen Ergebnisses. Der Fonds wird neben einigen Banken im Schwerpunkt von freien Vertrieben mit einer hohen Vertriebsgeschwindigkeit platziert – bei unserem Regiofonds Wohnen ist es genau umgekehrt, da sind es zu 90 Prozent Banken im Vertrieb. Dort ist das Platzierungstempo nicht ganz so schnell, zumal die Bankenlandschaft sehr heterogen geworden ist. Es gibt Banken, die geschlossene AIFs komplett ablehnen, andere Banken haben vor Kurzem wieder damit angefangen oder befinden sich



Patrick Brinker: „Das Geld muss irgendwohin und sucht sich einen sicheren Hafen. Da sind Immobilien im Moment absolut im Fokus, insbesondere Objekte in Deutschland.“

gerade in einem entsprechenden Prozess. Der Regiofonds Wohnen hat aber auch eine längere Platzierungslaufzeit von zwei Jahren bis zum 31. Dezember 2016. Wir liegen beim Regiofonds jetzt ungefähr bei der Hälfte des einzuwerbenden Eigenkapitals. Also liegen wir auch hier im Plan. Herr Knoll, Ihr erster Publikums-AIF ist gerade gestartet. Wie ist der Alocava XII aus den Startlöchern gekommen?

Knoll: Jedem Marktteilnehmer geht es derzeit ähnlich. Der Vertrieb war am Anfang sehr zurückhaltend, die meisten Vermittler beherrschen das Thema KAGB noch nicht und sind nicht im gleichen Maße wie wir in die AIF-Welt „eingetaucht“. Es sind sicherlich 20 bis 25 Prozent aus dem Markt ausgestiegen. Es gibt also einen enormen Aufklärungsbedarf bei den Vermittlern, was natürlich zu Zeitverzögerungen führt. Wir haben seit 13 Jahren eine eigene Ausbildungsakademie, in der Vergangenheit haben wir dort nur Schulungen zu unseren Fonds angeboten. Jetzt müssen wir zusätzlich auch über das KAGB aufklären, das macht sich bemerkbar. Der BSI tut diesbezüglich leider zu wenig, zumindest wird mir das von Vermittlern so zugetragen. Es wird zumindest kurzfristig nicht mehr die alte Platzierungsstärke geben, aber ich gehe schon davon aus, dass wir bis Ende des nächsten Jahres 100 Millionen Euro plus X platzieren werden.

Brinker: Unser Vertriebspartnerkreis hat sich im Vergleich zur „alten Welt“ kaum

verändert. Klar, es gibt den einen oder anderen, der sich altersbedingt zur Ruhe gesetzt hat, aber das sind eher die Ausnahmen.

Kraft: Vor allem sind die großen Umsatzträger dabei geblieben.

Brinker: Ich denke auch nicht, dass man pauschal sagen kann, dass sich die Platzierungszeit deutlich verlängern wird. Es hängt letztlich vom Asset und von der Knappheit des Produktes ab.

Das Angebot an Crowdinvestings hat im Immobilienbereich zuletzt deutlich zuge-



Marcus Kraft (rechts): „Ich glaube nicht, dass wir mit der Mietpreisbremse das Ziel, die Mieten zu regulieren, erreichen werden.“

nommen. Empfinden Sie diese Form des Investments als Konkurrenz zum Publikums-AIF?

Knoll: Ich glaube, dass Crowdinvestings nicht die ganz große Rolle spielen werden. Wenn eine Bank nicht bereit ist, Geld zu geben, dann taugt ein Produkt grundsätzlich nichts für Kleinanleger. Von der Grundidee her mögen Crowdinvestings für institutionelle Investoren durchaus geeignet sein, aber Kleinanleger im Bereich von Beteiligungssummen ab 5.000 oder 10.000 Euro sind nicht in der Lage, solche Investments zu beurteilen. Sie müssten Immobiliensachverständige sein und makroökonomische Kenntnisse haben. Nachrang bedeutet immer auch erhöhte Risiken. Und die können Kleinanleger meines Erachtens gar nicht abschätzen.

Brinker: In den USA werden auch institutionelle Investments über die Crowd getätigt. In Deutschland steckt das Ganze noch in den Kinderschuhen. Ich sehe es im Moment nicht als Wettbewerb zum AIF. Man kann sich vielleicht sogar Kombinationen vorstellen, bei denen gemeinschaftlich Projekte finanziert werden. Ich betrachte das durchaus als interessanten Finanzierungsweg, auch vor dem Hintergrund, dass die Vermarktung unserer Produkte in Zukunft deutlich anders laufen wird als in der Vergangenheit. Privatanleger werden sich zunehmend direkt im Netz über Kapitalanlagen informieren, bevor sie bei ihrem Berater zeichnen. Insofern wird auch die Bedeutung von Crowdinvestings weiter wachsen.

Wohnungsmarkt: Die Erfolgsstory geht weiter

Erlangen, den 10.12.2015 Marcus Kraft, Vorstand der ZBI AG für den Bereich Vertrieb und Marketing, ist versierter Immobilienspezialist und bezieht Stellung zu den jüngsten Herausforderungen am deutschen Wohnimmobilienmarkt.

Der Immobilienmarkt, als die größte reale Assetklasse, zeichnet sich generell durch die wesentlichen Merkmale der Langlebigkeit, des bedeutenden Volumens und der Standortgebundenheit aus. Der Markt der deutschen Wohnimmobilien wird durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst. Günstige Finanzierungskonditionen für die Wohnimmobilienkredite ermöglichen es, für die Anleger vergleichsweise hohe Auszahlungsrenditen zu erwirtschaften. Diese liegen bekanntermaßen mit über 20 Prozent höher als die durchschnittlichen Dividendenrenditen der DAX-Werte, wenn man den Zeithorizont der letzten 15 Jahre zugrunde legt.

Ein wichtiger Indikator für die Bedeutung deutscher Wohnimmobilieninvestments können durchaus Anlagestrategien von professionellen oder auch institutionellen Investoren sein. Diese stocken derzeit die Immobilienbestände erheblich auf, um aufgrund der stabilen Mietrenditen den Verpflichtungen gegenüber Dritten nachkommen zu können. Auszahlungsrenditen von 4 Prozent in Verbindung mit einer zukünftigen Exit Chance stellen weiterhin attraktivere Rahmenbedingungen für ein Investment dar.

Die Nachfrage nach Wohnungen wird wohl auch die kommenden Jahre stetig zunehmen

Der Trend zum Wohnen in der Stadt ist ungebrochen. Neben der erheblichen Zunahme der Single- bzw. der Zweipersonenhaushalte in den begehrten Ballungszentren führt die zunehmende Landflucht zu einem deutlichen Anstieg des Wohnraumbedarfs. Vermehrt wird die Immobilie als optimales Instrument für eine nachhaltige Vorsorge für das Alter angesehen. Entweder werden ge-



**Marcus Kraft, Vorstand der ZBI AG
Vertrieb und Marketing**

rade Bestandswohnungen vom klassischen Kapitalanleger nachgefragt, oder vom Eigenheimnutzer gesucht, der sich im Ruhestand entspannt in seinem unbelasteten Eigentum zurücklehnen möchte.

Die demografische Entwicklung ist grundsätzlich geprägt durch rückläufige Geburtenraten. Inwieweit die Zuwanderung in eines der nach wie vor politisch stabilsten Länder diesem Trend entgegenwirken wird, wird die Zukunft zeigen. Als besonders interessant gestaltet sich der Trend der mobilen Gesellschaft. Häufig haben Arbeitnehmer heutzutage die Herausforderung, dass die Arbeitsplätze selten direkt am Wohnort sind. Wohnsitze zu verlagern

ist jedoch nur bedingt die Lösung. Der Trend geht hin zum zusätzlichen Apartment in der Nähe des Arbeitsplatzes. Gerade diese vorgenannte Thematik sorgt ebenso für verstärkte Wohnraumnachfrage innerhalb deutscher Ballungszentren. Die Tatsache, dass die jetzige Seniorengeneration über eine in solcher Höhe bislang nie dagewesene Kaufkraft verfügt, trägt ebenso dazu bei, dass die Bereitschaft sich auf geringere Wohnflächen zu beschränken, deutlich gemindert wird.

Indirekte Investitionen werden von Privatanlegern bevorzugt

Am Immobilienmarkt gibt es derzeit eine Vielzahl an Marktteilnehmern. Für Kunden und Vertriebe sollte es ein besonderes Anliegen sein, dass eine Direktinvestition in eine Immobilie als ein längerfristiges Investment zu verstehen ist. Grundsätzlich hat jeder Anleger die Möglichkeit, auch in indirekte Immobilieninvestments zu investieren. Immer mehr Anleger entscheiden sich wieder bewusst für geschlossenen Publikums-AIFs. Sie bevorzugen individuell zugeschnittene Anlagegrößen in der Regel ab 10.000 Euro und haben das Verlangen, sich um die Bewirtschaftung der Immobilien nicht selber zu kümmern. Dies überlässt man erfahrungsgemäß einem ausgewiesenen Experten mit nachweisbarer Erfolgsquote auf diesem Gebiet.

Kontakt ZBI Zentral Boden Immobilien AG

So erreichen Sie das Unternehmen:

Anschrift: Henkestraße 10

91054 Erlangen

Telefon: 09131 / 48009 1414

Fax: 09131 / 48009 1500

E-Mail: service@zbi-ag.de

Internet: www.zbi-ag.de



Marcus Kraft: „Je belasteter ein Markt ist, je unsicherer die Rahmenbedingungen sind, desto größer ist das Interesse an Immobilien.“

In der Öffentlichkeit ist immer wieder von einer möglichen Immobilienblase die Rede. Wie relevant ist dieses Thema für Anleger und Vermittler?

Kraft: Die Kaufpreise für Immobilien steigen seit fünf bis sechs Jahren kontinuierlich, und da unsere Fonds in der Regel eine Platzierungsdauer von einem Jahr haben, treibt uns das Thema günstiger Einkauf jedes Jahr wieder neu um. Dann müssen wir Anlegern und Vermittlern aufzeigen, warum wir wissen, dass es weiterhin gute Einkaufschancen am deutschen Wohnimmobilienmarkt geben wird und dass wir auch in der Breite keine Immobilienblase in Deutschland erwarten. Wenn man bestimmte Teilmärkte, zum Beispiel in München beobachtet, könnte man auf den ersten Blick Tendenzen einer Überhitzung feststellen. Aber in einer aktuellen Liste der zehn teuersten europäischen Städte ist München beispielsweise überhaupt nicht vertreten. So relativiert sich das Thema Überhitzung dann wieder. Aber es ist ein wichtiges Thema, das man immer wieder erklären und einordnen muss.

Welche Risiken sehen Sie denn im Moment für den Wohnimmobilienmarkt?

Kraft: Grundsätzlich finden wir es einen guten Ansatz, zu große Preisentwicklungen nach oben eindämmen zu wollen, zum Beispiel mit der Mietpreisbremse. Wichtig ist hierbei jedoch, dass grundsätzlich der hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien nur durch ein höheres Angebot begegnet werden kann. Durch

die Mietpreisbremse werden aber keine neuen Wohnungen gebaut, im Gegenteil. Ich glaube nicht, dass wir mit der Mietpreisbremse das Ziel, die Mieten zu regulieren, erreichen werden.



Patrick Brinker (links): „Man kann mittlerweile über alle Segmente sagen, dass die Nachfrage stark angestiegen ist und die Preise mal mehr, mal weniger schnell steigen.“

Wie wird sich die hohe Zahl der Flüchtlinge auf den Wohnimmobilienmarkt auswirken? Dazu gibt es ja durchaus ambivalente Einschätzungen.

Kraft: Das ist schwer zu beantworten. Ob hier ein ganz neues Segment entsteht, weil

einfache Wohnungen neu gebaut werden müssen, oder ob die Flüchtlinge das derzeitige Angebot noch zusätzlich verknappen, ist sehr spekulativ zu beantworten. Es wird auf jeden Fall zusätzliche Nachfrage auf das knappe Angebot geben. Und die Preise werden weiter steigen.

Hamburg und Bremen wollen Flüchtlinge über den Winter in leerstehenden Immobilien unterbringen, auch gegen den Willen der Eigentümer. Was halten Sie davon?

Knoll: Gar nichts. Ich bin grundsätzlich ein Gegner von Zwangsmaßnahmen jeglicher Art. Es stellt sich ja auch die Frage, ob der Leerstand strukturell bedingt ist oder nur vorübergehend. Wenn es schon einen neuen Mietvertrag gibt, der beispielsweise im Januar beginnt, wird sicherlich nicht beschlagnahmt. Wer allerdings eine leerstehende Immobilie hat und sie nicht für Flüchtlinge zur Verfügung stellt, dem ist auch nicht mehr zu helfen, insbesondere deswegen, weil der Staat ja die Miete bezahlt. Manchmal sogar für die nächsten fünf oder zehn Jahre. Im Prinzip genügt ein Anruf und die Immobilie ist voll vermietet.

Brinker: Ich halte das für eine theoretische Diskussion und teilweise populistisch. Die

Frage ist, ob das rechtlich haltbar wäre. Herr Knoll, der Bereich Gewerbeimmobilien lässt sich in mehrere Segmente unterteilen, zum Beispiel Büros und Einzelhandel. Wo sehen Sie im Moment die lukrativsten Möglichkeiten für Anleger?

Immobilienhandelsfonds der nächsten Generation

IMMOBILIENFONDS Auch nach der Umstellung auf das Kapitalanlagegesetzbuch sind Immobilienfonds weiter stark gefragt. Experten sehen Alternative Investmentfonds als gute Beimischung für jedes Portfolio.

Bei Immobilien zählt nach landläufiger Meinung nur „Lage, Lage, Lage“. Das stimmt – wenn auch in anderem Sinne – für Immobilienhandelsfonds. Anders als bei bestandshaltenden Fonds hat der Immobilienhandelsfonds alocava XII (alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG) das Ziel, auch kurz- und mittelfristig eine marktüberdurchschnittliche Rendite zu erzielen. Dies kann mit der herkömmlichen Core-Strategie nicht erreicht werden.



Immobilien zur Kapitalanlage

Durch den Erwerb aus Bankenverwertung unter dem aktuellen Verkehrswert und die breite Diversifizierung mit mehreren Immobilien unterschiedlicher Größen, Nutzungsarten und Standorten sollen Risiken minimiert werden. Das schafft höhere Sicherheit für das eingesetzte Kapital. Gleichzeitig sorgt diese Investitionsstrategie für zusätzliche Renditechancen. Denn neben laufenden Mieteinnahmen profitieren Anleger von

alocava von lukrativen Handelserlösen, die durch den Weiterverkauf der Immobilien über dem Erwerbspreis realisiert werden. Insofern liegt der Wert der Immobilien für alocava in einem besonders renditestarken Standort.

Fester Bestandteil: Anlegerfreundlichkeit

Studien belegen: Anleger schätzen heute bei Kapitalanlagen vor allem Sicherheit. Dies stellt alocava durch die Investitionen in Immobilien als Sachwerte sicher. Darüber hinaus sorgen standardisierte Abläufe im Asset-, Portfolio-, Liquiditäts- und Risikomanagement und die externe Kontrolle durch eine unabhängige Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) für zusätzlichen Schutz. Die jährlichen Geschäftsberichte des Fonds werden auf der Website der KVG (www.avanainvest.com) sowie auf www.alocava.com ganz im Sinne der Transparenz veröffentlicht.

Analysten bestätigen Plausibilität

Da jeder von sich behauptet, ein wirklich gutes Produkt entwickelt zu haben, hat fairvesta unabhängige Analysten gebeten, alocava XII auf Herz und Nieren zu prüfen:

Aus der Perspektive der Fachpresse bewertete das Expertenteam rund um Stephan Appel den Fonds alocava XII in seiner Unternehmensanalyse mit der Gesamtnote 1,19. Er bescheinigt fairvesta „jahrzehntelange Erfahrung des Initiators im Immobilienhandel“, ein „erfolgreiches Leistungsprofil“ sowie eine „vorbildliche Verwaltung der Anlegermittel“.

Die Dextro Group Germany prüft Kapitalanlageprodukte anders. Sie hat sich auf mathematische Methoden spezialisiert und setzt dafür eine von Wirtschaftsprüfern zertifizierte, softwarege-

stützte Analyseemethode ein. Diese hält auch den gesetzlichen Anforderungen einer Plausibilitätsanalyse stand. Das Ergebnis der Stabilitätsanalyse: Die Dextro Group stuft alocava XII und deren Konzeption in puncto „Nachvollziehbarkeit“, „Richtigkeit“, „Schlüssigkeit“ und „Angemessenheit“ als plausibel ein. Die abschließende Risikoeinstufung bestätigt dies. Die Bewertungsskala reicht von „RK 1“ (geringes Risiko) bis zu „RK 5“ (sehr hohes Risiko). Als einer der wenigen alternativen Investmentfonds (AIF) wird alocava XII der Risikostufe „RK 3“ zugeordnet und somit auf die gleiche Stufe mit DAX-Werten, EU-Standard-Aktienfonds und offenen Immobilienfonds gestellt, welche Dextro ebenfalls in „RK 3“ sieht. Vertriebspartner und Anleger sollten immer vergleichen, ob sich ein ähnlich ausgewogenes Sicherheit/Rendite-Verhältnis auch bei anderen AIF findet.

„Dieser Artikel ist eine unverbindliche Marketingmitteilung. Sie dient ausschließlich Informations- und Werbezwecken und stellt weder ein öffentliches Angebot, eine Empfehlung oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Beteiligungen an der alocava Real Estate Funds XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages abzugeben. Für eine Beteiligung an der alocava Real Estate Funds XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG gelten ausschließlich die Inhalte des aktuellen Verkaufsprospekts. Diese Mitteilung kann eine Beratung durch Ihren persönlichen Anlageberater nicht ersetzen. Die Inhalte dieser Mitteilung wurden von der fairvesta Group AG und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen (nachfolgend „fairvesta“) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. fairvesta gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und/oder der Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Information ergeben. Die in dieser Mitteilung geäußerten Meinungen sind diejenigen von fairvesta, wenn nicht anderweitig gekennzeichnet. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Potenzielle Anleger müssen sich der mit der alocava Real Estate Funds XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG verbundenen Anlagerisiken bewusst sein, einschließlich des Risikos, den investierten Betrag vollständig zu verlieren.“

Kontakt zu alocava Real Estate Fund XII GmbH & Co. geschlossene Investment KG

So erreichen Sie das Unternehmen:

Anschrift: Konrad-Adenauer-Straße 15

72072 Tübingen

Telefon: 07071 / 3665 100

Fax: 07071 / 3665 77

E-Mail: info@alocava.com

Internet: www.alocava.com

Knoll: Büros und Einzelhandel sind mit Abstand am attraktivsten, weil auch die Nachfrage aus dem Ausland sehr groß ist. Wenn wir Bürogebäude und Einzelhandelsimmobilien verkaufen, sind von zehn Käufern mindestens acht aus dem Ausland. Dieser Bereich ist besonders stark von angelsächsischen Investoren geprägt. Und bei denen gilt: je größer, desto besser. Der kleinteilige Bereich ist für sie uninteressant. Früher liefen auch Wohn- und Geschäftshäuser sehr gut. Doch dieser Bereich liegt mittlerweile relativ brach. Früher hat zum Beispiel der klassische Handwerksmeister oder mittelständische

und jetzt verkauft werden. Die großen Verkaufsflächen, wie wir sie früher noch kannten, zum Beispiel Wal-Mart mit mehr als 10.000 Quadratmetern, sind überholt. Deshalb gibt es wunderbare Möglichkeiten, diese großflächigen Einzelhandelsstandorte umzustrukturieren und Wertschöpfung zu betreiben.

Welche Rolle werden Sonderformen des Wohnens künftig im Fondsbereich spielen, zum Beispiel Mikroapartments und Studentenwohnungen?

Knoll: Die Rechnung, in den Universitätsstädten Wohnungen zu bauen, wird in der Regel aufgehen, denn dort findet ein

fall machen solche Business-Apartments durchaus Sinn, aber auch hier ist in erster Linie die Lage entscheidend.

Zum Abschluss möchte ich Sie um eine Einschätzung bitten, mit welcher Marktentwicklung Sie im kommenden Jahr rechnen und welche Pläne Sie für 2016 haben.

Brinker: Die Tendenz ist weiter positiv, was die Emission und den Absatz von Publikums-AIFs betrifft. Wir werden keine Riesensprünge erleben, weil es immer noch einen gewissen Mangel an adäquaten Assets gibt. Die großen Volumina mit Einzelobjekten, die wir aus der Vergangenheit kennen, wird es im nächsten Jahr nicht geben. Unser HTB 6. Immobilien Portfoliofonds schließt zum Jahresende, der Nachfolger wird im Januar startbereit sein. Es geht also mit dem nächsten Zweitmarktfonds ganz konkret weiter. Außerdem werden wir im Bereich Handelsimmobilien den SHP Nr. 5 auflegen. Daneben sind noch weitere Themen in der Prüfung, sowohl als Spezial-AIF als auch als Publikums-AIF.

Kraft: Der Markt wird im nächsten Jahr weiter wachsen, aber immer noch langsam und in gemächlichen Schritten. Die Markt-Volumina aus früheren Zeiten werden wir nicht mehr erleben. Der ZBI Professional 9 wird Ende des Jahres geschlossen, der ZBI Professional 10 liegt bereits bei der BaFin und soll im ersten Quartal 2016 starten. Der ZBI Regiofonds Wohnen ist noch bis zum 31. Dezember 2016 im Vertrieb. Zudem haben wir im Oktober die Zulassung für unseren ersten offenen Spezial-AIF erhalten. Diese Themen werden uns im Jahr 2016 begleiten.

Knoll: Wir konzentrieren uns erst mal auf den Alocava XII, den Nachfolgefonds haben wir aber schon geplant. Wir warten noch ein paar Monate ab, wie bis dahin die Platzierung des Alocava XII verläuft, und dann werden wir den Nachfolger starten. Es ist allerdings nicht Voraussetzung für den Start, dass der Alocava XII bereits ausplatziert ist. Dies ist eher abhängig von der europäischen Harmonisierung, um es mal so zu formulieren. Wir hatten ja vor, den Alocava XII auch in anderen europäischen Ländern zu vertreiben, was aber leider nicht möglich ist. Mit den anderen Ländern gibt es derzeit noch keine bilateralen Abkommen, sodass geschlossene AIFs mit Gestattung in Deutschland dort derzeit keine Zulassung erhalten. Ich hoffe aber, dass sich dies bald ändern wird. ■



Otmar Knoll: „Wer eine leerstehende Immobilie hat und sie nicht für Flüchtlinge zur Verfügung stellt, dem ist auch nicht mehr zu helfen.“

Betrieb zur eigenen Altersvorsorge ein Wohn- und Geschäftshaus gekauft, meistens noch regionalbezogen vor Ort. Das ist nahezu vorbei.

Brinker: Das kann ich bestätigen. Wo bei man mittlerweile über alle Segmente sagen kann, dass die Nachfrage stark angestiegen ist und die Preise mal mehr, mal weniger schnell steigen. Am Anfang standen Büroobjekte, jetzt sind Einzelhandelsimmobilien im Fokus und demnächst werden auch Geschäftshäuser kommen, bei denen die Preise entsprechend nachziehen. Eine attraktive Nische sehe ich noch bei Bestandsentwicklungen im Einzelhandelsbereich. Es gibt sehr viele Handelsimmobilien, die in der Vergangenheit in größeren Portfolien von institutionellen Investoren gehalten wurden

enormer Zuzug statt. Aber die Studenten wollen normale Wohnungen und keine Wohnsilos. Diese Wohnsilos für Studenten mit 25 Quadratmetern Fläche zu horrenden Mieten werden auf Dauer keine Chance haben. Die Abnutzung und die Bewirtschaftungskosten sind extrem groß und danach gibt es nur eine eingeschränkte Wiederverwendbarkeit.

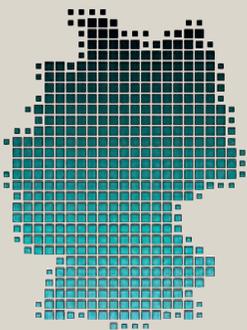
Kraft: Wir sind im Bereich Studentenapartments selbst aktiv, und zwar als Bau-träger. Projektentwicklungen werden aber nicht in unsere Fonds eingebracht, sondern ausschließlich Bestandsimmobilien, da diese ein günstigeres Chance-Risiko-Verhältnis aufweisen. Wir haben zum Beispiel Studenten-Apartments in Potsdam und Business-Apartments in Stuttgart, im Bau oder in der Entwicklung. Im Einzel-

Das Gespräch führte **Kim Brodtmann**, Cash.



HTB 6. Immobilien Portfolio

Alternativer Investmentfonds (AIF) WKN A11107



- **Breit gestreute Investition in den stabilen deutschen Immobilienmarkt**
- **Attraktive Renditen durch Investitionen am Zweitmarkt**

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



Disclaimer:

Bei den Angaben handelt es sich um eine Werbung. Die Angaben zu den Investmentfonds sind verkürzt dargestellt. Die wesentlichen Informationen zu den Fonds sind in dem Verkaufsprospekt einschließlich der dazugehörigen Nachträge sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen enthalten. Der Verkaufsprospekt sowie die wesentlichen Anlegerinformationen stehen auf der Homepage der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH zum Download zur Verfügung. Die Angaben stellen keinen Bestandteil des Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen dar. Sie dienen lediglich informativen Zwecken und begründen keine Geschäftsbeziehung. Durch die Angaben wird keine Anlageberatung erteilt und wird auch keine Anlagevermittlung vorgenommen. Die Angaben stellen auch keine Finanzanalyse dar.

Eine Entscheidung über den Erwerb eines Anteils an einem Investmentfonds sollte erst nach Erhalt und Lektüre der vollständigen Vertriebsunterlagen sowie nach vorheriger Rechts-, Steuer- und Anlageberatung erfolgen. Die auf dieser Anzeige bereit gestellten Informationen sind nicht auf die persönliche Situation des Anlageinteressenten zugeschnitten oder daran orientiert. Die in dieser Anzeige dargestellten Informationen stellen keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots und zum Erwerb eines Anteils an dem Investmentfonds dar.