



Fondskonzeptionär **Hermann Wüstefeld** präsentiert, eingerahmt von Laudator **Ulrich Faust** und Moderator **Yared Dibaba**, die Trophäe.

Investment mit greifbarer Story

Seit 2008 würdigt **Cash•** innovative Produkte, die den Finanzdienstleistungsmarkt bewegen, den Zeitgeist treffen sowie eine schlüssige Vermarktungsstory bieten, mit dem Marketingpreis.

Schon mit der erstmaligen Verleihung im Rahmen der CASH Gala hat sich der Preis in Form einer Glasskulptur als Auszeichnung für stimmige Konzepte etabliert. Die Wahl lässt immer auch ein wenig das Bauchgefühl mitsprechen. Schließlich geht es um das richtige Produkt zur richtigen Zeit. Träger des Marketingpreises in diesem Jahr ist der geschlossene

Wohnimmobilienfonds DWS ACCESS Wohnen von DWS ACCESS aus dem Hause Deutsche Bank.

Die Auszeichnung nahm Fondskonzeptionär Dr. **Hermann Wüstefeld** aus den Händen des Vorstands der cash.medien AG, **Ulrich Faust**, entgegen. In seiner Laudatio hob Faust, hervor, dass die viele Jahre kaum beachtete Wohnimmobilie heute mehr denn

je als attraktive Anlageklasse gilt. Investments zum Anfassen seien gefragt, der DWS ACCESS Wohnen biete Anlegern diese Möglichkeit.

Wüstefeld freute sich in seiner Dankesrede insbesondere darüber, dass die Auszeichnung dem ersten geschlossenen Fonds, der unter der neuen Marke DWS ACCESS an den Markt gegangen ist, zuteil wurde.

Text der Urkunde:

Marketingpreis 2009

DWS ACCESS Wohnen – DWS ACCESS

Mit dem geschlossenen Wohnimmobilienfonds DWS ACCESS Wohnen führt DWS ACCESS die Tradition geschlossener Fonds aus dem Hause Deutsche Bank fort und bietet Zugang zu ausgewählten deutschen Wohnobjekten – eine Assetklasse, die eine Renaissance erlebt.

Story und Rahmen stimmen: Anleger suchen nach Bewährtem, Stabilität, nach Investments zum Anfassen. Der deutsche Wohnungsmarkt bietet das

– und mehr. Der Trend zurück in die Stadt führt zu steigender Nachfrage in den Ballungsräumen. Diese trifft auf ein Rekordtief im Wohnungsneubau. DWS ACCESS Wohnen offeriert die Beteiligung an einer Vielzahl aussichtsreicher Bestandsobjekte. Innovativ ist die Doppelstrategie: Neben kalkulierbaren Zahlungsströmen aus der langfristigen Vermietung kommt der Rendite-Kick aus dem Einzelverkauf von Wohnungen.

Für Kauf, Verkauf und Bewirtschaftung bedient sich der Fonds der Expertise eines Partners: alt+kelber aus der conwert Immobilien Gruppe ist seit über 25 Jahren auf dem deutschen Markt aktiv.

Das bereits definierte Startportfolio des DWS ACCESS Wohnen umfasst 22 Objekte in Städten wie Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Frankfurt und Dresden. Zukäufe erfolgen anhand klar definierter Investmentkrite-

rien. Mit einem Eigenkapital von 60 und einem Gesamtinvestitionsvolumen von 120 Millionen Euro plant DWS ACCESS Wohnen marktrelevante Größen. Stellvertretend für eine neue Generation von Wohnimmobilienfonds trifft hier Innovation auf eine schlüssige Verkaufsstory – es ist das richtige Produkt zur rechten Zeit. **Cash•** verleiht dem DWS ACCESS Wohnen von DWS ACCESS den Marketing Preis 2009. ■

Foto: Peter Vogel