

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

Special



Sachwert- Investments

In Kooperation mit:





PFLEGEIMMOBILIE IST ZUKUNFT IST CARESTONE.

**ENTWICKELN SIE MIT UNS
DEN MARKT VON MORGEN.**

WirtschaftsHaus und WI-IMMOGroup sind jetzt Carestone. Seit 20 Jahren planen, bauen und vermarkten wir erfolgreich Pflegeimmobilien als sichere und renditestarke Kapitalanlage. Wir sind die überzeugende Plattform in einem dauerhaft wachsenden Markt – gemeinsam mit unseren Partnern: Betreibern, Projektentwicklern, Bauunternehmern und Vertriebspartnern.

Seien Sie dabei: [carestone.com](https://www.carestone.com)

 **CARESTONE**
Senior Living Invest



**Liebe Leserin,
Lieber Leser,**

letztendlich ist alles eine Frage der Zeit. Keiner weiß, wann die Krise kommt, und keiner kann ahnen, ob eine Gesundheitskrise, ein Krieg oder eine Naturkatastrophe die Ursache dafür ist. Manchmal sind die Ursachen im Vergleich zu den Folgen marginal. Nehmen wir die erste Finanzkrise, die in Europa dokumentiert wurde: Die Tulpenmanie in Holland im 17. Jahrhundert. Irgendwann waren die Preise für Tulpen so astronomisch hoch, daßs man für eine Zwiebel der Sorte Semper Augustus auch drei Häuser in Amsterdams bester Lage hätte erwerben können. Und irgendwann gab es Leute, die daran nicht mehr glauben wollten. Die Folge: Die Kurse brachen nach einer beispiellosen Hausse ein. Das Prinzip war ähnlich der Subprime Krise 2008. Irgendwann wollte mal jemand genauer wissen, was in diesen strukturierten Produkten eigentlich wirklich drin steckt. Und Peng! Es gibt Krisen, die kommen einfach, weil Gier und Angst treibende Faktoren in unserem wirtschaftlichen Handeln zu sein scheinen. Und weil irgendwann mal der Peak erreicht ist. Aber was wir jetzt erleben, ist etwas anderes. Eine Krise ausgelöst durch eine entsetzliche Pandemie und die Angst vor „Italienischen Verhältnissen“. Was auch immer die Ursachen für eine Wirtschafts- und Finanzkrise sind. In der Wirkung unterscheiden sie sich fast nie: Börsenkurse brechen ein, Banken brauchen Geld, Handel stagniert, Firmen gehen Pleite, Menschen werden arbeitslos. Und genau so, wie die Ursache meist mit der Wirkung inhaltlich wenig zu tun hat, funktionieren auch der Schutz vor Korrelation nicht mehr. Beispiel gefällig? Warum fallen auch (wenn auch nicht so stark) die Aktien von Pharmafirmen in der Coronakrise? Sie sollten doch logischerweise steigen? Oder: Warum fielen nicht nur die Banken und Immobilienfirmen der Vereinigten Staaten bei der Subprime

Krise. Im Gegenteil. Nur zwei, drei Jahre später boomte der Immobilienmarkt plötzlich und die Immobilienfirmen waren die Gewinner der Krise, die Automobilbranche hatte nichts mit der Krise zu tun und musste mit Milliarden schweren Förderprogrammen gestützt werden.

Die Logik bleibt bei Krisen auf der Strecke. Wer nach Stabilität sucht, sollte weg vom Geldmarkt hin zu den Sachwerten. Und natürlich gibt es auch auf Sachwerte einen Impact bei Krisen. Aber der ist bei weitem nicht so hoch, es sei denn, die Krise betrifft den Sachwert direkt. Stichwort Containerschiffe. Nein, generell betrachtet bieten Sachwerte einen stabilisierenden Faktor im Portfolio. Sie bieten erst einmal den Erhalt des Wertes. Aber in Zeiten fallender Kurse und negativer Zinsen bieten Sachwerte auch eine gute Rendite.

Wir haben in diesem Sonderheft zum Thema Sachwertinvestments die absoluten Klassiker. Immobilien und Gold. Dabei geht es um Wohnen und Gewerbe, Projektentwicklungen und Bestand, Deutschland und mit Afrika mal ein ganz anderer Kontinent, spannend. Es geht aber auch um neue, digitale Methoden des Vertriebs. Und beim Thema Edelmetall ist nicht alles, was glänzt, Gold. Auch andere Edelmetalle können glänzen. Wenn auch Gold für viele der Klassiker in Krisenzeiten ist.

Wir wünschen viel Spaß bei der Lektüre und bleiben Sie stark und gesund.

**Ihr
Lenard von Stockhausen**

16 Wohnimmobilien – Potenziale hoch oben



44 Baufinanzierung – Eine willkommene Chance



30 Auslandsimmobilien – Chancen nah und fern



38 Edelmetalle – Unterschiedliche Einflüsse



- 06 Der Erfolgsfaktor ist der Vertriebspartner** – Roundtable mit Hans-Peter Hierse, Vertriebsdirektor DEGAG Deutsche Grundbesitz AG, Dr. Hendrik Müller-Lankow, Vorstand MLC Properties AG und Herbert Behr, Vorstand Golden Gates AG
- 16 Wohnimmobilien** – Potenziale hoch oben
- 18 Wir kommen sehr stark über die Immobilienseite** – Interview mit Frank M. Huber und Rauno Gierig, Geschäftsführer, Verifort Capital Group GmbH
- 22 Wir erfinden das Investieren neu** – Interview mit Marc Drießen, Geschäftsführer Bloxxter GmbH
- 26 Pflegeimmobilien** – Bereit sein für die Zukunft
- 30 Auslandsimmobilien** – Chancen nah und fern
- 34 Die Zukunft des Vermittlervertriebs ist nachhaltig** – Interview mit Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland
- 38 Edelmetalle** – Unterschiedliche Einflüsse
- 42 „Stärke voll ausspielen“** – Interview mit Sandro Pawils, Chief Sales Officer Carestone
- 44 Baufinanzierung** – Eine willkommene Chance

ADVERTORIALS

- 13 PROJECT Investment** – Kapital findet Investment
- 14 Carestone - Senior Living Invest** – Investitionen mit Blick in die Zukunft
- 20 MLC Properties AG** – Investments in Wachstumsländer: Ertragsoptimierung und Risikodiversifizierung durch »MLC Properties East Africa«
- 24 DEGAG AG** – Kompetenz gepaart mit Seriosität
- 28 Verifort Capital** – Konsequentes Immobilienmanagement mit vollständiger Wertschöpfungskette
- 32 Bloxxter GmbH** – Premium-Sachwerte exklusiv für alle
- 36 GOLDEN GATES** – Ein glänzendes Depot
- 40 ING Deutschland** – Baufinanzierung und mehr

RUBRIKEN

- 03 Editorial**
- 46 Impressum**
- 46 Schlusswort**



Mehr Umsatz mit der DEGAG Deutsche Grundbesitz AG

- Wohnimmobilien für Generationen
- Seriosität
- Kompetenz
- Zuverlässigkeit
- 100 %-ige Leistungsbilanz

Das zeichnet uns aus! Das ist unser USP.

DEGAG 
Deutsche Grundbesitz AG

Seit mehr als 10 Jahren arbeiten wir erfolgreich mit Anlageberatern in ganz Deutschland zusammen.

Voraussetzung: § 34 f

Unser Leistungsversprechen: **6,5 % / 6,9 %**
Zinsen p. a. mit monatlicher Zinszahlung.

DEGAG Deutsche Grundbesitz AG
Theaterstraße 13
30159 Hannover
Tel.: 0511 / 53 35 599 - 0
Fax: 0511 / 53 35 599 - 11
Mobil: 0171 / 22 33 058
hierse@degag-wohnen.de

Der Erfolgsfaktor ist der Vertriebspartner

Wenn die Börsen fallen, wird der Ruf nach Sachwerten laut. Aber das sind nicht die einzigen Argumente. In jedem ausgewogenen Portfolio stecken Sachwerte. Wie das abgebildet werden kann, wie man die Guten von den Schlechten unterscheidet und warum auf dem Vertrieb eine große Verantwortung lastet: Darüber sprechen beim finanzwelt-Roundtable Hans-Peter Hierse, Vertriebsdirektor der DEGAG Deutsche Grundbesitz AG, Dr. Hendrik Müller-Lankow, Vorstand der MLC Properties AG und Herbert Behr, Vorstand der Golden Gates AG mit dem Chefredakteur Lenard von Stockhausen.

finanzwelt: Die Börsen brachen mehrfach in den letzten Wochen aufgrund des Coronavirus so stark ein, wie seit der Finanzkrise nicht mehr. Sind die Aktienmärkte zurzeit übersensibel?

Dr. Hendrik Müller-Lankow» Die Aktienmärkte sind historisch generell sehr hoch bewertet. Nicht nur absolut, sondern auch relativ in Bezug auf die Unternehmensgewinne. Vielleicht sollte man da nicht von Übersensibilität sprechen, sondern von einer logischen Folge der Vergangenheit.

Hans-Peter Hierse» Durch das Coronavirus ist eine gehörige Portion Angst im Spiel. Sowohl bei den Anlegern als auch bei den Verantwortlichen. Da finden natürlich jetzt Reaktionen statt, die, wenn das Coronavirus nicht im Raum stehen würde, nicht stattfinden würden. Man sieht ja, dass die Menschen auch anderswo panisch reagieren. Bei uns in Hannover war vor Weihnachten vier Wochen lang jeden Tag eine 50 Meter lange Schlange vor Degussa – und das von morgens halb zehn bis abends um 18 Uhr.

Herbert Behr» Das Coronavirus ist etwas, was einen persönlich angreift. Die anderen Krisen waren weit weg. Aber jetzt betrifft es praktisch jeden. Das erzeugt natürlich Ängste. Alle, die Angst

haben, verkaufen jetzt. Das gab es beim Gold schon vor vielen Jahren: Wenn der Preis mal ein bisschen rutscht, dann verkaufen plötzlich alle. Und irgendwann nutzen die niedrigen Kurse wieder einige zum Einkauf. Viele Medien befeuern natürlich noch diese Panikverkäufe.

finanzwelt: Ereignisse wie die Subprime Krise, Griechenland oder auch jetzt Corona zeigen, dass Aktien, egal welcher Klasse, doch korrelieren?

Hierse» Im Aktienmarkt sieht man immer wieder, dass verbunden mit Angst, Korrelationen entstehen, von denen man zuvor niemals ausging. Aber letztendlich reagiert der Aktienmarkt sehr sensibel. Und bei der Volatilität in den Märkten zurzeit steigt die Wahrscheinlichkeit dafür, dass solche starken Kursschwankungen entstehen. Und viele Firmen werden durch Corona finanzielle Probleme bekommen. Das sieht man ja schon beim Corona-Bier: Weil der Name „Corona“ jetzt negativ belegt ist, ist da der Umsatz um 80 % zurückgegangen. Überhaupt nicht zu begreifen. An den Panikkäufen in den Läden sieht man ja, dass auch wir Deutsche irrational handeln. Oder hätten Sie sich das in Deutschland vor einem halben Jahr vorstellen können?

Behr» Wobei es natürlich so ist, dass

letztendlich alle Branchen davon betroffen sein werden. Ich glaube, dass der Aktionär deswegen erstmal pauschal alles verkaufen wird. Das hat vielleicht mit der eigentlichen Ursache weniger zu tun. Massenhysterie will ich jetzt nicht sagen, aber eben das Bedürfnis, auf Nummer sicher gehen zu wollen. Wirtschaftlich ist das in manchem Bereich sicherlich klarer. Aber wir im Edelmetallbereich sind eventuell genauso betroffen.

finanzwelt: Letztes Jahr hatten wir noch Nullzinsen, jetzt kommen die Negativzinsen und ein Ende dieses Trends scheint nicht abzusehen. Profitieren Sachwertinvestments davon?

Hierse» Der Immobilienmarkt kann davon profitieren. Aber niedrige Zinsen heißt automatisch auch immer höhere Preise der Immobilien. Wir sind längst an einem Punkt angekommen, an dem es sehr, sehr teuer ist zu kaufen. Viele investieren aufgrund der verlockend niedrigen Zinsen jetzt in Immobilien, die eigentlich zu teuer sind. Was aber auch gefährlich ist: Wenn die Zinsen in zehn Jahren wieder steigen, dann wird der Privatmensch, der heute für 1 % gekauft hat, am Markt viele Probleme bekommen. Weil, wenn die Zinslast nach oben geht, dann ist die Immobilie nicht mehr tragbar.



» Durch das Coronavirus ist eine gehörige Portion Angst im Spiel. Sowohl bei den Anlegern als auch bei den Verantwortlichen. « – Hans-Peter Hierse

Behr» Natürlich ist das aktuell der beste Nährboden für Gold. Bei Gold haben wir ja einen riesigen Vorteil: Das bringt zwar keine Zinsen, kostet zurzeit aber auch keine Zinsen. Deshalb gehen auch viele in den Bereich Edelmetalle, weil man da ja in gewissem Maße Geld gegen Edelmetalle tauscht. Damit geht man den negativen Zinsen aus dem Weg. Eine große Sparkasse arbeitet mit uns ja in dem Bereich zusammen. Da gibt es ganz klar die vorgegebene Marschrichtung, dass die großen Bargeldbestände wegmüssen.

Müller-Lankow» Ich denke, dass es grundsätzlich alle Assetklassen betrifft: Negative Zinsen und eine expansive Geldpolitik steigern die Preise überall.

Bei Sachwertinvestments, Immobilien und Gold waren die Preissteigerungen jedoch geringer. Das ist gut und das spricht eben auch für eine gewisse Stabilität, die Sachwerte bieten, wenn das Marktumfeld schwieriger wird.

finanzwelt: Wie hoch sollten Berater Sachwerte in den Portfolios ihrer Kunden gewichten?

Hierse» Vermittler haben das Problem, dass viele Produkte in der Form nicht mehr am Markt sind und die Diversifikation deshalb schwierig wird. Dazu kommt noch, dass viele Emissionshäuser sich in den digitalen Vertrieb flüchten und die Vermittler damit ein bisschen im Regen stehen lassen.

Behr» Die Altersvorsorge der Deutschen ist viel zu geldwertlastig. Dafür sollten wir den Kunden sensibilisieren. Schauen Sie sich mal die offiziellen Zahlen an: Wir sind weltweit hinten, weil die Kunden kein Vermögen haben. Das kommt dadurch, dass nie richtig in Immobilien investiert wurde und auch Edelmetalle wurden links liegen gelassen. Aktionäre sind wir Deutschen sowieso nicht. Da muss einfach was passieren. Es gibt einige wenige Ausnahmen, die dann auch die finanziellen Mittel dazu haben. Aber für all die anderen ist letztendlich der Vermittler da, um mehr Substanz ins Portfolio zu bringen.

Müller-Lankow» Letztendlich kommt es auch auf die persönlichen Interessen des

Anlegers an und die kennt der Vermittler selbst am besten. Natürlich eignen sich Sachwerte gut dafür, um Stabilität in ein Portfolio zu geben. Wie viel Stabilität man

ren, die Interessenskonflikte ausschließen oder reduzieren? Gibt es wirksame interne Kontrollverfahren? Das halte ich für besonders wichtig. Bei Vermö-

passiert. Ganz wichtig ist die Leistungsbilanz der letzten Jahre. Die Vermittler sind ja verpflichtet, dementsprechend zu prüfen und zu entscheiden. Leider

» Man sollte Gold in allererster Linie mal als Vermögensschutz und Kaufkraftabsicherung sehen. Gold ist schon seit Hunderten von Jahren ein Währungersatz und mit das älteste Zahlungsmittel der Welt. « – Herbert Behr

letztendlich haben möchte, hängt dann letztendlich von den Präferenzen ab.

finanzwelt: Worauf müssen Vermittler, neben der Diversifizierung, bei der Produktauswahl achten, um das Risiko zu minimieren?

Müller-Lankow: Man sollte zunächst einmal schauen, ob das Management professionell ist, ob es eine einschlägige Leistungshistorie hat. Gibt es Struktu-

gensanlagen sollte ein Mittelverwendungskontrolleur bestellt sein, der die Mittelverwendung kontinuierlich beaufsichtigt.

Hierse: Es ist auch so, dass die Vermittler gerade in dieser Beziehung darauf achten müssen, wie transparent ein Unternehmen ist, wie nah man als Vermittler auch in das Unternehmen hineinkommt. Nur so hat er auch die Chance zu sehen, was in diesem Unternehmen

sieht man es immer dann, wenn es in die Hose gegangen ist, dass der Vermittler eben nicht anständig geprüft hat. Das ist nicht immer einfach für den Vermittler draußen. Deshalb ist man als Unternehmen verpflichtet, so viel wie möglich ihm an die Hand zu geben, dass er das wirklich beurteilen kann.

finanzwelt: Früher waren die Renditen bei Sachwertanlagen ja deutlich höher.



Herbert Behr

Aber die Kosten steigen und dadurch werden auch die Renditen geringer. Sind im Gegenzug auch die Risiken durch mehr Transparenz und Regulierung gesunken?

Hierse» Risiken sind mehr oder minder bei allen Geldanlagen da. Es können immer unvorhergesehene Dinge passieren. Dass die Risiken durch die Regulierung höher oder niedriger werden, glaube ich nicht. Die BaFin prüft ja nicht mal ein Produkt, sondern nur den Prospekt. Aber ein paar Dinge haben sich schon zum Positiven hin verändert. Die Nachschusspflicht ist hochgradig gefährlich gewesen. Aber nach wie vor ist meiner Meinung nach die höchste Form von Sicherheit in der Geldanlage die Performance. Sprich, wenn ein Unternehmen in den letzten zehn, elf Jahren eine 100 %-ige Leistungsbilanz hat.

Behr» Es gibt ja auch Vermittler, die verstehen das Produkt selbst nicht. Das ist ein Problem. Aber auch das ist wesentlich besser geworden. Die Grundrisiken jeder Anlage bleiben immer dieselben. Wir machen Edelmetalle, da könnte man meinen, das ist eine einfache Geschichte. Aber da gibt es auch X Facetten, die man hier berücksichtigen muss. Ich glaube, Transparenz und Sicherheitsbarrieren muss jedes Unternehmen leisten. Und die Unternehmen, die das nicht leisten, die werden auch Schwierigkeiten mit Vermittlern haben und nicht lange am Markt überleben.

finanzwelt: Sie sprachen es gerade an: Die Vermittler müssen alle Produkte und Prospekte aus dem Effeff kennen, sollten noch über Backgroundwissen verfügen und sich regelmäßig weiterbilden. Ist das überhaupt zu schaffen?

Müller-Lankow» Diese Frage wirkt überspitzt. Grundsätzlich ähneln sich die Produkte und Prospekte doch sehr. Eine geschlossene Beteiligung ist eine geschlossene Beteiligung und die Prospekte sind im Wesentlichen gleich. Auch die Feinheiten hat man sehr schnell drauf, wenn man sich eine Zeitlang damit beschäftigt. Es kommt auf die wesentlichen Punkte an. Bei uns gibt es z. B. die Besonderheit, dass wir auch im Ausland Steuern zahlen müssen, soweit

diese nicht erlassen werden. Diese ausländischen Steuern können sich dann deutsche Anleger auf ihre eigene Steuer anrechnen lassen. Das ist eine wichtige Besonderheit, die ein Vermittler auch wissen sollte.

finanzwelt: Was können Anbieter tun oder welche Hilfe bieten Sie konkret dem Vermittler für den Vertrieb an?

Müller-Lankow» Wir versuchen, präsent zu sein und gute Informationen bereitzustellen. Wir haben eine Internetseite, eine Medienpräsenz, dann sind wir auch auf diversen Veranstaltungen, wie Messen und Kongresse, auf denen wir von Anlegern und Vermittlern angesprochen werden können. Und außerdem gibt es ja noch das Telefon. Wir sind immer offen dafür, dass uns Vermittler anrufen und klären gerne alle Fragen.

Hierse» Die Vermittler brauchen heute Häuser, mit denen sie genauso zusammenarbeiten können. Sie können aber auch gerne zu uns persönlich kommen, auch mit den Kunden. Nach über elf Jahren Zusammenarbeit mit Maklern wachsen da ganz enge Beziehungen. Unsere Vermittler wissen ganz genau, dass sie sich auf uns verlassen können.

Behr» Wir haben zwar ein einfaches Produkt, aber trotzdem ist es am Ende des Tages doch nicht einfach. Deswegen machen wir auch eine Edelmetallberaterausbildung und entsprechende Vertriebspartnerbetreuung vor Ort oder online.

Hierse» Unsere Vermittler haben alle den § 34f. Wir stellen fest, dass die Vermittler draußen qualitativ deutlich besser sind als früher. Sie haben nicht nur Produkt Know-how, sondern kennen auch den kompletten Background. Ich glaube auch, dass diejenigen, die sich darauf spezialisiert haben, die Gewinner sein werden.

finanzwelt: Am meisten finden sich Immobilien im Sachwertemarkt, aber der Trend geht weg vom Core Immobilien-Fonds hin zu Spezialimmobilien. Weg von der A-Lage, hin zur B-Lage, weg von Büro, hin zu Wohnen, weg von Einzel- hin zur Miximmobilie. Warum?

Hierse» Büroimmobilien sind einfach

nicht mehr lukrativ. Viele arbeiteten schon vor Corona vom Homeoffice aus. Wir sind spezialisiert auf Wohnimmobilien, weil gewohnt wird immer. Dass man weg von den A-Lagen geht, liegt in erster Linie daran, dass man in den A-Lagen überhaupt nichts mehr kaufen kann. Und wenn verkauft wird, dann nur zu Preisen, bei denen sich ein Investment gar nicht mehr lohnt. Wir liegen bei Wohnimmobilien im Einkauf mit Renovierung bei einem Faktor von 9,5/10. Es gibt aber Lagen, da läuft unter dem 20-Fachen gar nichts. Dass immer mehr in B- und C-Lagen reingegangen wird, hängt auch damit zusammen, dass in den Innenstädten bald keiner mehr wohnt. Das fängt ja meistens erst 2.000 Meter außerhalb der Stadtgrenze an, wo man wieder anfängt zu wohnen. Alles andere ist ja mittlerweile Büro, Arztpraxen usw.! Aber viele Leute wollen auch gerne wieder außerhalb der Stadt wohnen.

Müller-Lankow» Die Preise in den besten Lagen sind bereits jetzt sehr hoch und es sind dort kaum noch Immobilien vorhanden. Das liegt auch an den guten Investitionsbedingungen, die wir derzeit in Deutschland haben. Wir haben viel Kapital und das ist seit vielen Jahren in diesen Bereich geflossen. Das zwingt Anbieter letztendlich dazu, umzudenken und sich zu spezialisieren, zu schauen, wo eine Nachfrage ist, die noch nicht befriedigt ist, wo man mit seinem Angebot noch die Renditeerwartungen erzielen kann. Auch MLC Properties East Africa beruht ja letztlich auf der Idee, eine Alternative zu bieten durch den Zugang zu einem anderen, wachstumsstarken Markt.

finanzwelt: Zurzeit liegt Deutschland noch hoch im Kurs. Was macht den deutschen Immobilienmarkt für Investoren so interessant?

Hierse» Warum kommen Ausländer hierher und investieren? Ausländer, die uns von außen betrachten, sind immer noch der Meinung, dass der deutsche Immobilienmarkt gegenüber anderen Ländern unterbewertet ist. Die Investoren aus dem Ausland sind vom Gefühl her wieder gewachsen, es gibt da



ganz viele, die da bei uns investieren. Die Renditen sind denen gar nicht so wichtig. Sie spekulieren auf die Wertsteigerungen der Objekte, weil die vermuten, dass es immer weiter steigt. Oder wollen ihr Geld einfach nur sicher in anderen Ländern parken. Dass wir von außen betrachtet unterbewertet sind, stimmt ja auch. Da muss man sich nur mal andere Länder anschauen: Frankreich, England oder Holland z. B., da werden in den Metropolen ganz andere Immobilienpreise aufgerufen.

finanzwelt: Ist mittlerweile denn der Peak bei den Preisen und Mieten schon erreicht? Wohin geht die Reise in den Großstädten?
Hierse» Ich bin davon überzeugt, dass es noch weiter nach oben geht. Die Immobilienpreise richten sich immer nach dem Faktor aus der Nettokaltmiete,

der Nachfrage und natürlich der Lage.
Behr» Ich glaube, man darf nicht vergessen, dass unser Euro leider auch einem enormen Kaufkraftverlust unterliegt. 6.000 Euro, die ich heute zahle, haben in wenigen Jahren einen ganz anderen Wert und auch einen ganz anderen Wert als 6.000 Euro, die ich vor wenigen Jahren investiert habe. Deshalb muss man im Immobilienbereich auch mal eine Gegenrechnung machen und sehen, was die Immobilien dann auch wert ist, wenn man den Kaufkraftverlust herausrechnet. Deshalb bin ich auch der Meinung, dass die Preise nach oben gehen werden, solange Geld da ist. Und man drückt ja zurzeit genug. Solange noch so viel Geld unterwegs ist und die Finanzierung noch sehr günstig ist, werden die Preise steigen.

Hierse» Aber das 50-Fache zahlen, das ist doch Wahnsinn! Die Miete passt ja

niemals in das Verhältnis dazu, das geht ja gar nicht. In München in der Innenstadt bekommen Sie vielleicht 25 Euro – oder mehr – Miete pro Quadratmeter für eine Wohnung. Aber der Preis, eine solche Wohnung überhaupt zu bauen oder zu kaufen, der ist um ein Vielfaches höher, als wenn ich irgendwo in einer B-Lage investiere. Ich habe weiter draußen bei gleicher Investition mehr Wohneinheiten und die gleichen oder höhere Mieteinnahmen wie in München.

finanzwelt: Ja, aber auch in den C-Lagen werden mittlerweile Preise aufgerufen, die vor zwei bis drei Jahren dort noch undenkbar waren. Ist das ein nachhaltiges Geschäftsmodell? Oder wird hier der Markt zuerst einbrechen?
Hierse» Einbrüche passieren in Einzelfällen nur dann, wenn man eine Wohnung zu Höchstpreisen vermietet, die

Get Your Fair Share.



Premium-Investments exklusiv für alle.

Bloxxter erfindet das Investieren neu, damit wirklich alle die Möglichkeit haben, sich an hochwertigen Sachwerten zu beteiligen. Wir bieten privaten Anlegern die Möglichkeit, schon ab 500 Euro Anteile an Premium-Immobilien und Sachwerten zu erwerben, die sonst institutionellen Anlegern vorbehalten sind. Investieren mit Bloxxter ist zeitgemäß, einfach und begeisternd. **Entdecke die neue Art zu investieren.**

**Alle Infos zum Partnerprogramm
unter bloxxter.com/Partner**

keinen Standard hat, also die Mietwohnung nicht renoviert wurde. Da sind die Mieter dann nicht mehr bereit, die Miete zu bezahlen. Wenn Sie aber heute Immobilien im Speckgürtel erwerben, und diese zu hohen Preisen vermieten wollen, ist eine umfassende Renovierung eine Grundvoraussetzung. Letztendlich lassen sich die Mieten durch solche Maßnahmen auch in diesen Lagen, also in den Speckgürteln, enorm steigern.

man beseitigen kann: Mangel an Wohnraum in bestimmten Lagen, Büroflächen, die auch so ausgestaltet sind, wie der Markt sie nachfragt, Einzelhandelszentren an den Hotspots. Im Einzelhandelssegment gibt es eine interessante Entwicklung: Internationale Marken und Ketten gehen in diesen Markt, große Einzelhandelszentren verdrängen den kleinen Handel. Auch diese Entwicklung werden wir ausnutzen.

dort die Rechtssicherheit dann wesentlich besser umgesetzt wird.

Müller-Lankow» Tansania und Ruanda sind Rechtsstaaten: Es gibt Verfassungen, es gibt Parlamente, es gibt Behörden, die sich genauso an die Gesetze halten, wie deutsche Behörden. Beispielsweise ist beim Eigentumserwerb von Grundstücken alles klar geregelt; es bleibt auch kein Raum für Willkür. Das System funktioniert sehr gut – auch für ausländische

» Negative Zinsen und eine expansive Geldpolitik steigern die Preise überall. Bei Sachwertinvestments, Immobilien und Gold waren die Preissteigerungen jedoch geringer. « – Dr. Hendrik Müller-Lankow

finanzwelt: Der ausländische Immobilienmarkt bietet je nach Land und Zugang weit größere Chancen als der Deutsche. Was sind die Faktoren, die dafür verantwortlich sind? Geringere Steuern und Kosten? Höhere Ertragsmöglichkeiten?

Müller-Lankow» Afrika ist gerade sehr interessant. Die afrikanischen Staaten haben einen gemeinsamen Weg gefunden. Das jüngste Beispiel ist der Beschluss der afrikanischen Freihandelszone, was zu einer starken Zunahme des Handels führen wird. Dann wurde jüngst eine afrikanische Eingreiftruppe in die westliche Sahelzone entsandt, um Terroristen zu bekämpfen. Das ist auch ein Zeichen dafür, dass Afrikaner gelernt haben, sich selbst um ihre Probleme zu kümmern. Das schweißt alle Afrikaner zusammen. Dennoch muss man bei 55 Einzelstaaten genau hinschauen, wo man investieren möchte.

finanzwelt: Wo investieren Sie denn?

Müller-Lankow» Ruanda und Tansania stechen unter den afrikanischen Staaten besonders hervor. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen: Es gibt ein gutes Wirtschaftsklima, gute Bildungschancen, sehr stabile Inflations- und Wechselkursdaten und seit über 20 Jahren ein sehr konstant hohes Wirtschaftswachstum. Gerade in den Großstädten, also in Dar es Salaam oder Dordoma in Tansania oder in Kigali in Ruanda ist der Wohlstand recht hoch. Was dort gerade Investitionen im Immobilienbereich interessant macht, ist, dass es dort noch viele Marktineffizienzen gibt, die

finanzwelt: Man muss sich eben auskennen am Markt. Wie sehen eine gute Marktkenntnis und ein guter Marktzugang aus?

Müller-Lankow» Wir analysieren den Markt fortlaufend und haben einen engen Kontakt zu den Behörden vor Ort. Zusätzlich konnten wir jüngst den Tansanier Heri Bomani für MLC Properties gewinnen. Er ist seit über 20 Jahren in der Immobilienbranche tätig und bringt sein gesamtes Know-how und Netzwerk mit zu MLC.

finanzwelt: Wo sind die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gleichwertig oder besser als bei uns?

Hierse» Andere Länder kommen für uns als Investition nicht in Frage.

Müller-Lankow» Afrika wird generell als eher unsicher empfunden, weil die einzelnen Staaten über einen Kamm geschert werden. Ich habe den Konflikt in der Westhandelszone angesprochen, dann ist der Südsudan sehr problematisch – so etwas prägt eben die Wahrnehmung von Investoren. Es ist aber auch eine enorme Chance, weil man dort Renditen erzielt, wo andere Investoren noch zurückschrecken, weil sie sich nicht gut mit den Märkten auseinandergesetzt haben. Dies ist das Glück derer, die sich für gezielte Afrika-Investments entscheiden.

Behr» Kann es sein, dass die Chinesen dort auch eine Rolle spielen, wegen der Neuen Seidenstraße? Das ist dann der Vorteil von solchen Investments, weil

Investoren. Die afrikanischen Staaten haben erkannt, so Paul Kagame, dass Investitionen, nicht Finanzhilfen, die Quelle von Wohlstand und Wachstum sind.

finanzwelt: Gold ist in aller Munde. Bei vielen sogar im wahrsten Sinne des Wortes. Welche Funktion erfüllt Gold im Portfolio?

Behr» Man sollte Gold in allererster Linie mal als Vermögensschutz und Kaufkraftabsicherung sehen. Gold ist schon seit Hunderten von Jahren ein Währungsersatz und mit das älteste Zahlungsmittel der Welt. Erst danach sollte man auf die Performance schauen, wobei die in den letzten Jahren aber auch hervorragend war. Aber es geht einfach in erster Linie um Sicherheit, um den Kaufkraftverlust. Mit Gold hat der Kunde auch echtes Eigentum. Der große Vorteil bei den Edelmetallen ist auch, dass es inzwischen ein sehr globalisiertes Handelsgut geworden ist.

finanzwelt: Gerade in Krisenzeiten ist Gold beliebt. Warum?

Behr» Am Ende des Tages ist es dafür vielleicht auch nicht schlecht, aber dafür sollte man es nicht kaufen. Wenn man mit ein paar Gramm Gold ein paar Semmeln kaufen will, besteht ja auch das Problem, dass der andere nicht herausgeben kann. Diese Theorien kann man eigentlich vernachlässigen. Wenn es so weit kommen würde, was ich nicht glaube, dann wären aber Silbermünzen besser, weil die kleinteiliger sind. (Ivs)



PROJECT Investment Kapital findet Investment

Die Idealvorstellung einer Kapitalanlage besteht in der risikofreien Investition bei gleichzeitig attraktiver Rendite und sofortiger Verfügbarkeit. Leider gibt es diese Idealform nicht. Rendite kostet immer ein Stück an Sicherheit oder Liquidität. Dennoch bestehen Anlagemöglichkeiten, die dem Ideal näher kommen als andere. Zum Beispiel Alternative Investmentfonds (AIF) wie die derzeit in Platzierung befindlichen und stark nachgefragten Immobilienentwicklungsfonds »Metropolen 18 und 19« von PROJECT Investment. Was macht die Investmentstrategie so begehrt bei Privatanlegern?

Noch nie war so viel Kapital auf der Suche nach attraktiven Investmentchancen wie in der seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsära. Kein seriöser Marktbeobachter geht davon aus, dass die Leitzinsen durch die Europäische Zentralbank in den nächsten fünf Jahren nennenswert nach oben angepasst werden – schon gar nicht bei den massiven zusätzlichen Schuldenlasten, welche die Coronavirus-Pandemie den EU-Staaten in Folge des »Shutdowns« aufbürden wird. Das Münchener ifo-Institut rechnet allein für Deutschland mit einem wirtschaftlichen Schaden von bis zu 729 Mrd. Euro als direkte Folge der Coronakrise.

In einer Zeit, in der geldpolitische Zwänge die gewohnten Mechanismen des Finanzmarktes mit der Quasi-Abschaffung des Zinses ausgehebelt haben, bleibt vor allem ein Ausweg: Die Einbindung und Konzentration auf Sachwerte – und hier stehen Wohnimmobilien an vorderster Stelle in der Gunst der Anleger. Der Wettbewerb um diese aus Renditesicht besonders attraktiven Filetstücke ist dementsprechend hart und hat zu erheblichen Preissteigerungen geführt. Gerade Privatanleger müssen enorme Anstrengungen unternehmen, um den Durchblick zu behalten und bei einer Direktinvestition nicht zu teuer einzukaufen. Wesentlich angenehmer und effizienter ist der Investitionsweg über eine professionell gemanagte Immobilienbeteiligung. Bei der Wahl des richtigen Partners kommt es darauf an, dass der Initiator ein Eigeninteresse am Erfolg hat, sich über eine sogenannte Hurdle Rate an den Ergebnissen messen lässt und somit eine Win-win-Situation für alle Beteiligten besteht.

Kontinuität seit 25 Jahren

Zu den erfolgreichsten Anbietern der vergangenen Jahre und zu den Top 5 der größten Wohnimmobilienentwickler Deutschlands gehört die seit 25 Jahren am Markt befindliche PROJECT Gruppe. Mit ihren speziell für Privatanleger konzipierten, rein eigenkapitalbasierten Immobilienentwicklungsfonds der »Metropolen«-Reihe partizipieren die Investoren an den Chancen der nachhaltig hohen Wohnraumnachfrage in den Ballungszentren. Bereits über 26.000 Anleger vertrauen auf PROJECT als Qualitätsanbieter und haben bislang mehr als 1,2 Mrd. Euro Eigenkapital eingebracht. Allein die aktuelle Fondsgeneration »Metropolen 18 und 19« konnte bislang über 3.000 Anleger überzeugen, die zusammen mehr als 120 Mio. Euro investiert haben. Die Attraktivität der beiden AIF ist in der erprobten Fondssicherheitsarchitektur begründet: Zum einen streuen die nach Kapitalanlagegesetzbuch vollregulierten Beteiligungen in mehrere Immobilienentwicklungen in gefragten Metropolregionen wie Berlin, Hamburg, Frankfurt oder München. So befinden sich im Portfolio des nur noch bis zum 30. Juni 2020 in der Platzierung befindlichen Einmalzahlungsfonds »Metropolen 18« bereits 30 Immobilienentwicklungen. Zum anderen beschränken sich die AIF ausschließlich auf Eigenkapital. Damit sind die Anleger stets erstrangig grundbuchbesichert.

Stabile Exit-Strategie

Besonders hohe Rentabilität erfährt das Investmentkonzept vor allem durch die stabile und schnelle Exit-Strategie mit direktem Verkauf der entwickelten Wohnungen schwerpunktmäßig an Eigennutzer. Für den Anleger selbst ergeben sich erhebliche Aufwandserleichterungen: Durch die Konzentration auf die kurzen und attraktiven Phasen Neubau und Sanierung können die Vorteile der Wohnimmobilie genutzt und gleichzeitig Stressfaktoren wie Verwaltungsprobleme, Nachvermietungsrisiken, Revitalisierungskosten oder die schlechte Abschätzbarkeit des späteren Verkaufspreises vermieden werden. Das spart letztlich Zeit, Nerven sowie Geld und ermöglicht auch weniger erfahrenen Anlegern die Teilhabe an professionell gemanagten Immobilienentwicklungen, die sonst nur Großinvestoren vorbehalten bleiben.

Weitere Informationen unter: www.wo-die-rendite-wohnt.de

Carestone – Senior Living Invest

Investitionen mit Blick in die Zukunft

Carestone ist der führende deutsche Entwickler und Anbieter von Pflegeimmobilien und hat als Pionier diese Assetklasse auch für Privatanleger zugänglich gemacht. Diese profitieren von einem Wachstumsmarkt, der stabile Renditen und verantwortungsvolles Investieren verbindet.

Die Coronavirus-Krise hat für Schockwellen unter privaten Kapitalanlegern gesorgt: Viele fühlen sich durch die Abstürze an den Kapitalmärkten um einen Großteil ihrer Ersparnisse gebracht. Wer jetzt etwas für die Altersvorsorge zurücklegen will, sucht deshalb besser nach einer Geldanlage, die nicht derart großen Schwankungen unterliegt. Zum Beispiel Immobilien.

Attraktiver Immobilienmarkt

Immobilien bieten in der Regel nicht nur Stabilität, sondern auch gutes Wertsteigerungspotenzial, wie die Entwicklung – etwa von Wohnimmobilien – in den

letzten Jahren zeigte. Damit eignen sich Immobilieninvestitionen sowohl für die eigene Altersvorsorge als auch, wenn es darum geht, Ersparnis für die Nachkommen zurückzulegen. Denn Immobilien sind Substanzwerte und unterliegen in der Regel nicht der Gefahr eines Totalverlusts. Schon gar nicht, wenn sie zusätzlich einer permanent steigenden Nachfrage gegenüberstehen.

Hochwertige Spezialimmobilien

Das trifft vor allem auf Pflegeimmobilien zu. Dabei handelt es sich um klassische Pflegeeinrichtungen, in denen Senioren bis ins hohe Alter leben können und, je nach persönlicher Konstitution, entsprechend versorgt werden. Dass die Nachfrage nach solchen Einrichtungen überdurchschnittlich immer weiter steigt, lässt sich am demografischen Wandel ablesen: Die Zahl der über 80-Jährigen liegt derzeit bei 5,9 Millionen Menschen – das ist die Personengruppe, die schnell pflegebedürftig werden kann. Rund 3,5

Millionen Menschen sind schon heute auf Pflege angewiesen. Laut Berechnungen des Statistischen Bundesamtes wird es im Jahr 2040 bereits 7,8 Millionen über 80-Jährige geben, 2050 werden es schon 9,9 Millionen sein. „Der Bedarf an Senioren- und Pflegeeinrichtungen ist also enorm. Was vielerorts zu einer echten Herausforderung wird, sehen wir als Chance“, sagt Dr. Karl Reinitzhuber, Co-CEO der Carestone Gruppe aus Garbsen bei Hannover. Carestone ist der größte Entwickler und Anbieter von Pflegeimmobilien in Deutschland. Das Unternehmen ist 2019 aus den beiden Firmen WirtschaftsHaus und WI-IMMOGroup hervorgegangen; durch diesen Zusammenschluss vereint Carestone mehr als 20 Jahre Erfahrung und Expertise auf seinem Gebiet. Mehr als 13.000 Pflegeapartments mit einem Gesamtvolumen von rund 2 Mrd. Euro hat das Unternehmen bereits in den Markt gebracht.

Verantwortungsvolles Investment

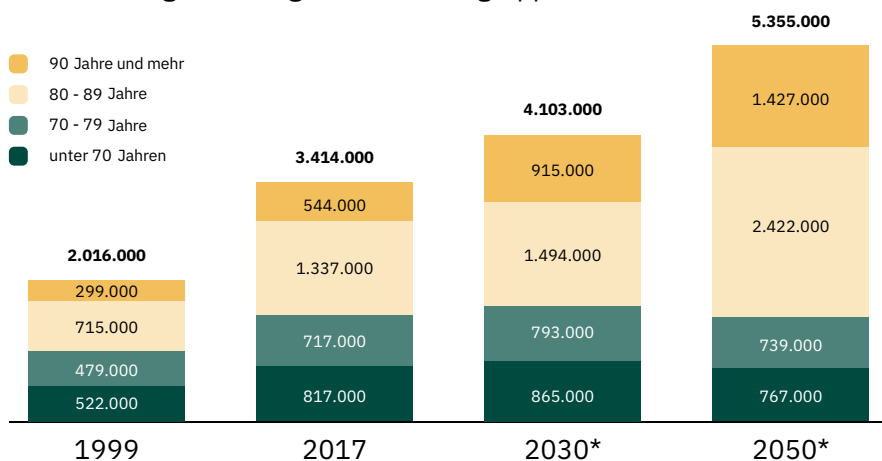
Um den steigenden Bedarf zu decken, müssten jedes Jahr in Deutschland 400 Pflegeeinrichtungen gebaut werden. Tatsächlich kommen pro Jahr allerdings nur 250 neue Einrichtungen an den Markt. Das heißt, Pflegeheime werden über die kommenden Jahre zunehmend knapp. Das heißt auch: Wer Pflegeimmobilien baut bzw. kauft, wirtschaftet entsprechend dem steigenden Bedarf, hilft die Pflegelücke zu schließen und investiert damit verantwortungsvoll. Auf diese Weise entstehen in Deutschland dringend benötigte Seniorenzentren, Service-Wohnungen, ambulant betreute Wohnformen und Tagespflegeeinrichtungen.

Pionierarbeit für Privatanleger

Kein Wunder, dass Versicherungen und Fondsgesellschaften Pflegeimmobilien kaufen – versprechen sie doch eine lang-

Anteil der Hochbetagten wächst

Zahl der Pflegebedürftigen nach Altersgruppen



* Annahme: konstante alters- und geschlechterspezifische Pflegequoten des Jahres 2017; Bevölkerungsentwicklung gemäß Variante 2 oder 14. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung

Datenquelle: Statistisches Bundesamt; Berechnung: BiB



98 Pflegeapartments und 11 Betreute Wohnungen im Seniorenzentrum in Bexbach. Pflegeimmobilien bieten eine Reihe attraktiver Vorzüge. Zusätzlich können Anleger sich hier eine KfW-Förderung von bis zu 18.000 Euro sichern.

fristig stabile Rendite. Hier hat Carestone Pionierarbeit geleistet: „Wir sind einer der ersten Anbieter in Deutschland, der Pflegeapartments auch an private Kapitalleger verkauft hat. Mit der Aufteilung von Pflegeimmobilien in einzelne Einheiten haben wir diesen Markt vor 20 Jahren erschlossen“, erklärt Chief Sales Officer Sandro Pawils. So steht diese Anlageklasse jedem offen, der nach einem langfristigen und nachhaltigen Investment sucht. Privatanleger werden über den Erwerb eines Carestone-Pflegeapartments zu Immobilienbesitzern. Der Eintrag ins Grundbuch schafft Sicherheit und ermöglicht regelmäßige Einnahmen sowie den späteren gewinnbringenden Verkauf oder die Weitergabe an Nachkommen.

Erfolgreiche Planung, gute Produkte

Mittlerweile hat sich diese Art der finanziellen Vorsorge – denn nichts anderes ist der Kauf einer Pflegimmobilie – längst bewährt. Die von Carestone entwickelten Objekte folgen dabei klaren Monitorings und umfangreichen Standortanalysen.

Sie sind die Grundlage für ein bedarfsgerechtes und wirtschaftlich erfolgreiches Projekt und letztlich für ein gutes Produkt. Die Immobilien werden bereits in der Entwicklungsphase langfristig an erfahrene Betreiber verpachtet, die dann die Belegung der Einrichtungen steuern und sich darum kümmern, dass entsprechend ausgebildetes und qualifiziertes Personal bereitsteht, um den Bewohnern die notwendige Pflege zur Verfügung zu stellen.

Umfangreiches Leistungspaket

Klarer Vorteil gegenüber der klassischen Wohnimmobilie: Der Mieter – der Betreiber – ist zu überwiegenden Teilen für die Instandhaltung der Immobilie zuständig und kümmert sich außerdem um die Abführung der Nebenkosten, etwa für Wasser und Strom, selbst. So reduziert sich der Aufwand für den Eigentümer auf ein Minimum. Die Pachtverträge laufen zudem über 20 Jahre oder länger und sind indexiert. Das bedeutet, dass sich die Höhe der Pacht automatisch

der Inflationsrate anpasst und der Eigentümer langfristig planbar eine attraktive Immobilienrendite erzielen kann. Angesichts der zu erwartenden Knappheit von Pflegeplätzen ein kleines Zusatzbonbon für die zukünftigen Eigentümer: Sollten sie selbst oder ihre Angehörigen einen Platz in einer Pflegeimmobilie benötigen, werden sie vom Betreiber über ein sogenanntes Vorbelegungsrecht bevorzugt berücksichtigt.

Allein für 2020 plant Carestone die Projektierung von rund 2.500 neuen Pflegeapartments, die dann sukzessive in den Vertrieb überführt werden. Für Vertriebspartner, deren Kunden Interesse an einer nachhaltigen, zukunftssicheren und renditestarken Geldanlage haben, bedeutet dies ein umfangreiches und kontinuierliches Produktangebot. Verknüpft ist ein solches Portfolio immer auch mit der persönlichen Schulung und Betreuung von Maklern, die damit auch von der breiten Expertise im Unternehmen profitieren können. So kümmert sich Carestone nicht nur um die Schaffung von dringend benötigten Pflegeplätzen, sondern auch um ein individuelles Support-Angebot für seine Vertriebspartner – wie es sich für einen Marktführer gehört.



Dr. Karl Reinitzhuber, Co-CEO/CFO



Sandro Pawils, Chief Sales Officer

 **CARESTONE**
Senior Living Invest

Kontakt

Carestone Group GmbH
Steinriede 14
30827 Garbsen
Tel. 05131 / 4611 - 0
info@carestone.com
www.carestone.com

Potenziale hoch oben

Deutschlands nördlichste Millionenstadt Hamburg erlebt seit Jahren ein ungebremsstes Bevölkerungswachstum – was zu Herausforderungen auf dem dortigen Immobilienmarkt führt. Auch andere Regionen im Norden der Republik bieten Potenzial.

Das nennt man wohl ein würdiges Geschenk: Im Jahr 1987 gewann der Hamburger SV den DFB-Pokal und beschenkte sich damit im 100. Jahr der Vereinsgeschichte selbst. Jedoch sind seitdem keine großen Titel mehr hinzugekommen und aktuell sieht es auch nicht so aus, als müsse in absehbarer Zeit ein neuer Platz im Trophäenschränk gefunden werden. Im Jahr 1987 endete aber nicht nur die erfolgreichste Ära des norddeutschen Traditionsclubs (zwischen 1976 und 1987 gewann man zweimal den DFB-Pokal, dreimal den deutschen Meistertitel und einmal den Europapokal der Landesmeister) zu Ende gegangen, sondern auch ein Zeitalter eines ständigen Einwohnerrückgangs der Hansestadt: Nachdem die Elbmetropole 1969 noch ca. 1,8 Mio. Einwohner hatte, ging die Bevölkerung bis 1987 auf unter 1,6 Mio. zurück. Dann wuchs Hamburgs Bevölkerung aber wieder permanent und liegt aktuell wieder bei über 1,8 Mio. Prognosen zufolge könnte in den nächsten 20 Jahren sogar die 2 Mio. Einwohner-Marke überschritten werden. Das Bevölkerungswachstum hat auch Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. „Betrachtet man die Preisentwicklung in Hamburg, lässt sich eine Aufwärtstendenz bei den Verkaufspreisen im Neubausektor erkennen. Im letzten Jahr stiegen die Preise für Ei-

gentumswohnungen um knapp 6,4 %. Dennoch erfolgt der Anstieg im Vergleich zu anderen A-Städten langsamer. Bei Neubaumieten ist eine relativ konstante Steigerung erkennbar“, erläutert Juliane Mann, Vorstand Vertrieb und Marketing der PROJECT Immobilien Wohnen AG, die deshalb hohes Marktpotenzial in der Hansestadt sieht. „Hamburg bleibt auch weiterhin ein

attraktiver Standort, an dem die Nachfrage nach neuen Wohnungen groß ist. Dafür sprechen die Verkaufszahlen.“

Veränderungen sind nötig

Dem Wachstum an Wohnraum sind, im wahrsten Sinne des Wortes, natürliche Grenzen gesetzt. So können inner-



städtisch neue Wohngebiete einerseits durch Nachverdichtung entstehen, was nur begrenzt möglich ist. Auch der Bau in die Höhe ist in Hamburg aktuell nicht so einfach möglich. So hat die Stadt einst in ihren Leitlinien festgelegt, dass die Höhenentwicklung von Gebäuden innerhalb des Wallrings sich dem Umfeld anpassen soll und die Stadtsilhouette mit den Kirchtürmen und Blickachsen nicht verändert oder beeinträchtigt werden soll. Deshalb trifft laut Juliane Mann in der Hansestadt der Wunsch nach zentralen und ruhigen Lagen auf knapp verfügbare Flächen. „Eine Herausforderung, der wir mit flexiblen Grundrissen begegnen“, berichtet Mann. Aber nicht nur die Projektentwickler, auch die Bewohner würden sich auf die Situation einstellen. „Dabei stellen wir auch fest, dass immer öfter auf Fläche verzichtet wird. Egal



Juliane Mann
Vorstand Vertrieb und Marketing
PROJECT Immobilien Wohnen AG

ob Apartment oder Vier-Zimmer-Wohnung, Projekte müssen immer effizienter auf immer weniger verfügbarem Raum geplant und umgesetzt werden“, so die Immobilienexpertin abschließend. Während die PROJECT-Gruppe in mehreren Metropolregionen in ganz Deutschland tätig ist, hat die DEGAG Deutsche Grundbesitz AG einen ganz klaren Fokus auf eine bestimmte Region in Deutschland: „Die DEGAG Gruppe investiert ausschließlich in Wohnimmobilien



Hans-Peter Hierse
Vertriebsdirektor
DEGAG Deutsche Grundbesitz AG

bilien in Nordwestdeutschland in den Bundesländern Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen sowie Schleswig-Holstein“, erläutert Vertriebsdirektor Hans-Peter Hierse, der die Wahl der Standorte vor allem mit demografischen Faktoren begründet. „Durch eine hohe Bevölkerungsdichte und die damit verbundene Vermietbarkeit einer Immobilie ist auch die Werterhaltung an solchen Standorten gegeben.“ Auch in Zukunft möchte das Hannoveraner Unternehmen ausschließlich im Nordwesten der Republik tätig sein. „Eine bundesweite Investition kommt für uns nicht in Frage. Durch eine Standorteingrenzung hat man in den Bereichen Verwaltung, Facility-Management, Planung, Projektierung und Sanierung die Vorteile, jede Immobilie in kurzer Zeit zu erreichen“, so Hierse weiter, der zudem erwähnt, dass die regionale Eingrenzung auch Vorteile bringt. „Da man die Standorte teilweise über Jahrzehnte genau kennt und auch weiß, wie sich der Markt entwickelt, ist es ein großer Vorteil bei weiteren Investitionen.“ Der seit Jahren andauernde Run von Investoren auf Immobilien hat dafür gesorgt, dass die Renditen immer weiter gesunken sind. Am stärksten wirkt sich diese Entwicklung in den A-Städten aus. So sind laut der Catella Wohnkarte Deutschland 2020 in vielen A-Städten nur noch Renditen von unter 3 % zu erzielen. Hingegen weisen einige B- und C-Standorte noch Renditen um die 5 % auf und rücken deshalb vermehrt in das Visier von Investoren. Auch bezüglich der Mikrolage wird die zweite Reihe immer interessanter, wie Hans-Peter Hierse beobachtet. „Die Vergangenheit hat auch gezeigt, dass B- und auch C-Lagen bei Wohnimmobilien immer weiter in den Fokus rücken.“ (ahu)



Wir kommen sehr stark über die Immobilienseite

Mit der Verifort Capital betritt ein neuer Player die Immobilien Bühne, der so neu gar nicht ist. Das Nachfolgeunternehmen der fairvesta steht mit neuem, erfahrener Management und starker Muttergesellschaft sehr gut da. Im finanzwelt Interview erklären die Geschäftsführer Frank M. Huber und Rauno Gierig die neue Ausrichtung.

finanzwelt: Sehr geehrter Herr Huber, sehr geehrter Herr Gierig. Sie vertreten Verifort Capital, die aus fairvesta hervorgegangen ist. Wieviel fairvesta steckt noch in Verifort Capital?

Frank M. Huber» Bei der Neuaufstellung des Unternehmens als Verifort Capital haben wir einen klaren Schnitt gemacht. Die Managementebene wurde mittlerweile fast

komplett ausgetauscht, bestehende Prozesse und Strukturen kritisch hinterfragt, geprüft und – wo nötig – umgebaut. Wir haben uns intern an vielen Stellen neu aufgestellt und haben neue Systeme und Prozesse implementiert. Wenn Sie so wollen, sind von der alten Welt eigentlich nur die Bestandsfonds geblieben – und die Firmenzentrale in Tübingen.

finanzwelt: Was nehmen Sie an Erfahrung aus der Vergangenheit mit?

Huber» Wir haben schnell festgestellt, dass wir so gut wie alle Bereiche neu aufstellen mussten – und das, während der Geschäftsbetrieb weiterlief. Deshalb war es für uns auch wichtig, Teile des alten Personals in Schlüsselpositionen zu halten. Gleichzeitig war uns klar, dass sich unser Fokus auf die Optimierung des Immobilienmanagements richtet, um dauerhaft erfolgreich in diesem Markt agieren zu können.

finanzwelt: Was machen Sie neu und anders?

Huber» Wir kommen sehr stark über die Immobilienseite. Das bedeutet, dass wir uns in den vergangenen Monaten insbesondere mit einem regionalen Asset Management an den für uns wichtigen Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt an der Oder und natürlich am Sitz der Gesellschaft in Tübingen professionell etabliert haben. Der Vorteil liegt in der tiefgreifenden lokalen Expertise unserer Immobilienmanager, die bereits jetzt zu einer signifikanten Verbesserung unserer Kennzahlen geführt hat. So konnten wir in den vergangenen zwei Jahren trotz der laufenden Restrukturierung die Mieterträge um insgesamt 7 % anheben. Um die Informationen zu den einzelnen Fonds transparenter zu gestalten, haben wir zudem die Geschäftsberichte 2018 komplett überarbeitet. Außerdem haben wir die Kapitalverwaltungsgesellschaft gewechselt, um in der Zusammenarbeit mit unserer neuen KVG Synergien in den Prozessen zu heben, diese effizienter zu gestalten und bei unseren Fonds die Kosten reduzieren zu können. Darüber hinaus trennen wir uns von alten Objekten, wenn wir bei ihnen kein Potenzial mehr sehen, und investieren stattdessen in neue.

Frank M. Huber



Rauno Gierig



finanzwelt: Wie sieht es mit dem Bestand aus? Die alten Fonds laufen ja weiter.

Huber» Die Bestandsfonds wurden in der Regel ohne konkretes Exit-Datum geschlossen, allerdings mit Mindestlaufzeiten von fünf bis zehn Jahren. Einen festen Zeitplan für die Auflösung der einzelnen Fonds gibt es nicht, wir nutzen den strategisch besten Zeitpunkt jeweils individuell, um für die Anleger das beste Ergebnis herauszuholen zu können.

finanzwelt: Was planen Sie für neue Fonds?

Rauno Gierig» Aktuell arbeiten wir an einem Publikums-AIF (Alternativer Investment Fonds), über den Privatanleger in den Markt für Healthcare-Immobilien investieren können. Wir wollen es aber künftig nicht bei diesem einen Fonds belassen, sondern denken über weitere Fonds in diesem Segment nach. Außerdem verfolgen wir Pläne für Fondskonzepte zu Gewerbeimmobilien, die ebenfalls Privatanlegern offenstehen sollen.

finanzwelt: Wo sehen Sie Ihre Stärken für neue Investments?

Huber» Bei Verifort Capital haben wir in den letzten zwei Jahren unser Managementteam kontinuierlich mit Immobilien-Expertise erweitert und so viel Know-how ins Haus geholt. Gerade im speziellen Bereich der Healthcare-Immobilien sind wir als Unternehmen sicherlich nochmal stärker aufgestellt. Ich selbst war in den 1990er Jahren als Geschäftsführer einer Altenwohn- und Pflegeeinrichtung tätig

und im Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft der Branche. Zudem haben wir in unserem Beiratsvorsitzenden Mario Liebermann jemanden im Team, der in der Vergangenheit bereits geschlossene Publikumsfonds mit Pflegeheimen aufgesetzt hat und diese erfolgreich verwaltet.

finanzwelt: Inwieweit profitieren Ihre Anleger vom derzeitigen Markt durch Ihre Strategie?

Huber» Wenn Sie sich den Markt an Altenwohn- und Pflegeimmobilien anschauen, sehen Sie, dass die Nachfrage aktuell sehr hoch ist – mit Blick auf den demografischen Wandel und den damit einhergehenden Veränderungen unserer Gesellschaftsstruktur ist klar, dass diese weiter steigen wird. Da wir diesen Markt ständig im Blick haben, können wir geeignete Objekte identifizieren und unseren Anlegern so langfristige und rentable Geldanlagen für ihren eigenen Vermögensaufbau bieten.

finanzwelt: Wann starten Sie mit dem Vertrieb und mit welchen Vertriebs-Partnern wollen Sie zusammenarbeiten?

Gierig» Wir wollen mit dem Vertrieb natürlich so früh wie möglich starten. Unsere Vertriebsunterlagen werden zurzeit von der BaFin geprüft. Wir sprechen bereits mit größeren Vertriebsgesellschaften, genauso wie mit mittleren Vertriebspartnern und Einzelvermittlern.

finanzwelt: Wie werden Sie den Vertrieb unterstützen?

Gierig» Wir wissen, wie wichtig die Vertriebspartner für den Neustart sind. Sie bekommen bei uns jegliche Unterstützung, die sie von einem Qualitätsanbieter erwarten dürfen: von allen benötigten Vertriebs-, Plausibilitäts- oder Prüfunterlagen zu Workshops und Schulungen. Darüber hinaus stehen wir ihnen mit Webinaren und persönlichen Ansprechpartnern sowie professionellen Abwicklungsprozessen zur Seite.

finanzwelt: Sie sind mit Verifort Capital eine Tochter der ActivumSG. Inwieweit ist das für die Anleger/Vermittler ein Vorteil Tochter dieser starken auf Immobilieninvestments spezialisierten Mutter zu sein?

Huber» Die ActivumSG ist bereits seit 13 Jahren als Immobilienfonds-Manager international erfolgreich, neben Deutschland auch in anderen Ländern wie UK, Spanien, Luxemburg und den Niederlanden. Wir als Verifort Capital profitieren direkt von dieser Erfahrung und dem großen internationalen Netzwerk, da wir so frühzeitig auf Trends aufmerksam werden und hierdurch Vorteile für unsere Anleger und Partner gegenüber Mitbewerbern schaffen können. Nehmen Sie etwa den Bereich Pflegeimmobilien: Unsere Schwestergesellschaft Carestone Group GmbH ist mit mehr als 13.000 verkauften Einheiten der deutsche Marktführer in der Entwicklung von Pflegeimmobilien. Durch den breiten Marktzugang, den wir durch diesen Verbund haben, werden wir als Verifort Capital profitieren und neue Chancen für unsere Anleger schaffen. (fw)



**MLC
PROPERTIES**



MLC Properties AG

Investments in Wachstumsländer: Ertragsoptimierung und Risikodiversifizierung durch ›MLC Properties East Africa‹

Die MLC Properties AG ermöglicht mit ›MLC Properties East Africa‹ als erster deutscher Anbieter gezielte Investitionen in Ostafrika. Die Länder Ruanda & Tansania bieten mit einem sehr starken Wirtschaftswachstum und stabilen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen ein attraktives Investitionsklima für ausländische Investoren. Das Management investiert mit einer Eigenkapitalquote von 100 % in aussichtsreiche Immobilienprojekte in Ruanda & Tansania.

Die Immobilienmärkte in Ruanda & Tansania

Die Immobilienmärkte in Ruanda & Tansania sind von einem tiefgreifenden strukturellen Wandel in der Bevölkerung geprägt. Allgemein ist eine sehr starke Bewegung vom Land in die Städte zu verzeichnen. Ein beeindruckendes Beispiel ist die tansanische Wirtschaftsmetropole Dar es Salaam, wo sich die Bevölkerung in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt hat. Ein wichtiger Grund für die starke Urbanisierung ist das steigende Bildungsniveau, verbunden mit einem wachsenden Angebot an Arbeitsplätzen für höherqualifizierte Berufe. Aufgrund des sehr starken Wirtschaftswachstums gibt es entsprechend eine stark wachsende Mittel- und Oberschicht. Dies führt nicht nur zu einer steigenden Nachfrage nach höherwertigem Wohnraum, sondern auch nach höherwertigen Büro- und Gewerbeflächen. Auch führt der wachsende Wohlstand bzw. die damit verbundene Kaufkraft zu einem sich wandelnden Konsumverhalten. Konsumenten fordern attraktivere Einkaufs-

möglichkeiten und internationale Marken weiten ihr Angebot aus bzw. fragen anspruchsvollere Einzelhandelsflächen nach.

Die Investitionsstrategie

Das Management konzentriert sich auf die Entwicklung von Immobilien in Kigali, Ruanda, und Dar es Salaam, Tansania. Diese Metropolen wachsen besonders schnell und es gibt eine starke Mittel- und Oberschicht mit signifikant höheren Einkommen als insbesondere in ländlichen Gegenden. Das Management setzt unter anderem auf Wohnimmobilien in guten Lagen, beispielsweise Masaki, Dar es Salaam. Darüber hinaus bestehen auch bei der Entwicklung von modernen Einkaufszentren hohe Potenziale, unter anderem weil internationale Einzelhandelsketten auf den Markt streben und anspruchsvollere Flächen nachfragen. Ländliche Gegenden kommen für Investitionen grundsätzlich nicht in Betracht, weil die Bevölkerung dort über geringere Einkommen verfügt. Eine Ausnahme sind touristisch gefragte Gebiete. Hier ist insbesondere Tansania interessant. Das Land verfügt mit der Serengeti, dem Kilimandscharo und der Ostküste über attraktive Naturschätze.

Das Management

Das Management der Emittentin setzt sich zusammen aus Dr. Hendrik Müller-Lankow und Heri Bomani. Ersterer ist erfahrener Kapitalmarktrechtler und Aufsichtsrechtler und verantwortet die Bereiche Compliance, Vertrieb und kaufmännische

MLC Properties East Africa

- ▮ Gezielt in Wachstumsmärkte investieren
- ▮ Risiken im Portfolio diversifizieren
- ▮ Politisch stabile Länder
- ▮ Eigenkapitalquote: 100 %

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Der Verkaufsprospekt und das VIB können von der Internetseite www.mlc-properties.de heruntergeladen werden und liegen bei der MLC Properties AG, Gartenstr. 27, 61352 Bad Homburg v. d. Höhe zur kostenlosen Ausgabe bereit.

Steuerung. Der Tansanier Heri Bomani leitet die Projektanalyse und -steuerung. Er verfügt über eine über 20-jährige Expertise in den lokalen Immobilienmärkten und ist ein lokal angesehener Fachmann. Vor der Gründung der Pangani Group im Jahr 2011 war er Managing Director und CEO der Kenya Commercial Bank Tanzania Limited.

Die Investitionsstruktur

Die Emittentin ist eine deutsche Kommanditgesellschaft, an der sich Anleger über eine Treuhandgesellschaft mittelbar beteiligen. Die Emittentin hält Beteiligungen in Höhe von 100 % an zwei weiteren Kommanditgesellschaften, den Objektgesellschaften, eine für Investitionen in Ruanda und eine für Investitionen in Tansania. Die Investitionen erfolgen mit 100 % Eigenkapital. Laufende Einnahmen werden halbjährlich an Anleger ausgeschüttet. Schrittweise Immobilienveräußerungen und entsprechende Kapitalrückführungen an Anleger sind ab dem Jahr 2026 vorgesehen. Die vollständige Veräußerung sämtlicher Immobilien erfolgt bis spätestens Ende 2030. Es bestehen interne Strukturen zur Vermeidung bzw. Minimierung von Interessenkonflikten. Insbesondere ist ein sog. vorgeschalteter Grundstückshandel ausgeschlossen. Grundstücke können ausschließlich von Dritten erworben werden, nicht von anderen Gruppenunternehmen oder dem Management oder den Gesellschaftern nahestehende Personen oder mit ihnen verbundenen Unternehmen.

Der Mittelverwendungskontrolleur

Die Emittentin hat eine AIF-Verwahrstelle als Mittelverwendungskontrolleur bestellt. Der Umfang des Prüfungsauftrags gleicht demjenigen, der für AIF gesetzlich vorgeschrieben ist. Die Bestellung erfolgte nach Beginn des öffentlichen Angebots; der Mittelverwendungskontrollvertrag kann auf der Internetseite der MLC Properties AG abgerufen werden.

Die steuerliche Behandlung

Die Investitionsstruktur ist steuerlich transparent, d. h. die Einkünfte werden den Anlegern entsprechend ihren jeweiligen Beteiligungsquoten zugerechnet und sind von diesen nach deutschem Steuerrecht zu versteuern. Soweit die Objektgesellschaften ihre Einkünfte nach ruandischem bzw. tansanischem Steuerrecht versteuern, können sich die Anleger diese ausländischen Steuern nach näherer Maßgabe von § 34c EStG auf ihre deutsche Steuer anrechnen und dadurch ihre deutsche Steuerzahllast reduzieren. Grundsätzlich beträgt die business tax rate in Ruanda & Tansania 30 %. Für ausländische Investoren bestehen jedoch verschiedene Möglichkeiten, Steuerermäßigungen zu erhalten. Dies hängt jedoch vom jeweiligen Investitionsvorhaben ab und ist teilweise gesondert mit der lokalen Finanzverwaltung zu verhandeln.

Initialkosten und laufende Vergütung

Trotz vergleichsweise hoher Vertriebsprovision ist die Vermögensanlage kostentechnisch sehr anlegerfreundlich ausgestaltet. Die Initialkosten betragen 9,9 %, das Agio 5 %. Die laufende Managementvergütung beträgt 1,7 % des NAV bis 2026 und danach 1,4 %. Zusätzlich steht der Komplementärgesellschaft eine marktübliche erfolgsabhängige Vergütung zu. Transaktionsvergütungen aufgrund des Verkaufs von Grundstücken sind nicht vorgesehen.

Kontakt

MLC Properties AG
 Gartenstr. 27
 61352 Bad Homburg v. d. Höhe
 Tel. 06172 / 388 01 - 0
 Fax. 06172 / 388 01 - 60
info@mlc-properties.de
www.mlc-properties.de



Wir erfinden das Investieren neu

Man merkt den Machern von Bloxxter die jahrzehntelange Erfahrung mit Beteiligungen und dem Zweitmarkt an. Denn das Hamburger Unternehmen bietet Vermittlern und Anlegern ein täglich handelbares institutionelles Anlageprodukt an, das schnell und unkompliziert online gezeichnet werden kann. Wir sprachen mit Marc Drießen, Geschäftsführer der Bloxxter GmbH, über die Premium-Sachwerte für Privatanleger und die Zusammenarbeit mit Vermittlern.

finanzwelt: Herr Drießen, Nomen est Omen, sagt man ja. Bloxxter wirkt wie ein typischer FinTech Kunstname. Doch dahinter versteckt sich das Wort Blockchain, oder? Warum?

Marc Drießen» Ja, in der Tat stand am Anfang unserer Idee die Erkenntnis, dass die Blockchain Technologie etwas ermöglicht, was vorher unmöglich war. Nämlich Anteile an illiquiden Sachwerten täglich handelbar zu machen und zwar mit niedrigen Kosten von weniger als 10 Cent je Transaktion. Aber der „Block“ steht für uns eben auch für den eigenen „Ziegelstein“ an einem Premium Sachwert.

finanzwelt: Was macht Bloxxter?

Drießen» Wir erfinden das Investieren neu. Wir machen Premium-Sachwerte für alle zugänglich und orientieren uns dabei konsequent an den Anforderungen von Privatanlegern. Bei Bloxxter können registrierte Investoren mit vier Klicks schon ab 500 Euro investieren. Und das Besondere: die Anteile sind weltweit täglich grenzenlos übertragbar. Das Ganze kombinieren wir mit Standards, auf die sonst institutionelle Investoren für ihre Sachwertanlagen setzen, etwa externe Mittelverwendungskontrolle, ausschließlich Premium-Sachwerte und eine monatliche Preisberechnung mit regelmäßiger Immobilienbewertung.

finanzwelt: Das heißt der Anleger zeichnet Premium Sachwertanteile, doch wie ist das juristische Konstrukt dahinter?

Drießen» Der Anleger erwirbt ein Partizipationsrecht mit einer Mindestinvestition von lediglich 500 Euro. Er profitiert darüber an den Ergebnissen einer Besitzgesellschaft, die Eigentümerin einer Immobilie oder eines anderen Sachwerts ist. Dabei setzen wir unsere Investments immer mit einem ausgeglichenen Verhältnis aus Eigen- und Fremdkapital um.

finanzwelt: Der Anleger hat aber trotzdem ähnliche Sicherheitsmechanismen wie bei einem AIF, oder?

Drießen» Unser Produkt ist aufsichtsrechtlich ein Wertpapier, dessen Prospekt nach dem wohl strengsten deutschen Prospektierungsstandard erstellt wird, dem Wertpapierprospektgesetz. Gleichzeitig haben wir Prozesse eingerichtet die dafür sorgen, dass die Gelder der Investoren auch nur den Investoren zustehen. Diese Funktion, die bei einem AIF die Verwahrstelle ausführt, wird bei uns durch eine der großen vier Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durchgeführt.

finanzwelt: Wieso ist es für Vermittler so spannend, mit Bloxxter zusammenzuarbeiten?

Drießen» Ich bin überzeugt davon, dass Premium Sachwertinvestments für Privatanleger eine sehr attraktive Ergänzung des Portfolios sind – und dementsprechend auch für die Kunden der Vermittler. Wir sind wahrscheinlich eines der ganz wenigen Digitalprodukte, das konsequent auf den Vertriebspartnermarkt setzt. Mit unserem Partnerprogramm profitieren Vermittler entweder als Berater oder als Tippgeber von attraktiven Provisionen. Dabei gibt es einen umfassenden Kundenschutz. Mit modernster Tracking-Technologie gewährleisten wir, dass Berater und Vermittler auch von Folgeinvestments der einmal geworbenen Kunden partizipieren und bieten maximale Transparenz in den Provisionsabrechnungen.

finanzwelt: Wie lange bleibt mein Kunde mein Kunde? Sprich, wenn in dem Moment wo er, weil es einfach so ist, selber mehr zeichnet?

Drießen» Unsere Vertriebspartner profitieren von umfangreichem Kundenschutz. Investitionen die ein von ihm geworbener Kunde innerhalb des Kundenschutzzeitraums tätigt, werden dem Vertriebspartner zugeordnet und er erhält automatisch die entsprechende Provision dafür.

finanzwelt: Wir reden von Premium-Sachwertinvestments. In was wird genau investiert? Sprich Immobilien? Bestand oder Projektimmobilien? Büro, Gewerbe oder Wohnen? Deutschland oder Ausland?

Drießen» Wir werden voraussichtlich Mitte Mai mit unserem ersten Produkt live gehen: Premium heißt dabei, dass der Kunde bei uns nie Projektentwicklungsrisiken trägt. Wir inves-



tieren ausschließlich in die deutschen Top Städte und in diesen nur in die für die jeweilige Assetklasse guten Lagen. Und nicht zuletzt ausschließlich in nachhaltig vermietbare Lagen. Dabei kommt uns unsere Erfahrung aus rund 15 Mrd. Transaktionen für private und institutionelle Investoren zu Gute. Wir erkennen ein gutes Haus in guter Lage und können es von einem schlechten unterscheiden.

finanzwelt: Die Produkte kommen nicht von Bloxxter, Sie sind aber auch keine produktoffene Plattform. Ist das ein Vorteil für die Anleger?

Drießen» Ja, in der Tat ist dies wahrscheinlich einer der größten Vorteile für Investoren und Vermittler. Erstmals vertritt ein Profi die Anlegerinteressen gegenüber dem Assetmanager. Wir selber wollen nicht der Assetmanager sein, weil wir damit einen Interessenkonflikt hätten. Für den Manager ist es zum Beispiel von Interesse, eine Immobilie möglichst lange im Bestand zu ha-

ben, für den Anleger – und dessen Berater – ist es gut, wenn ein Investment im richtigen Moment verkauft wird. Bloxxter vertritt also die Anlegerinteressen gegenüber dem Assetmanager und tauscht ihn auch aus, wenn die Qualität nicht stimmt.

finanzwelt: Können Sie sich vorstellen, irgendwann diese Technik auch anderen zur Verfügung zu stellen oder Bloxxter für andere Anbieter zu öffnen?

Drießen» Ja das werden wir langfristig tun. Voraussetzung ist allerdings, dass der jeweilige Asset Manager institutionellen Standards entspricht. Dabei prüfen wir die Qualität der Prozesse und das Know-how in der jeweiligen Asset Klasse des Managers auf Herz und Nieren. Ferner stellen wir sicher, dass der Privatanleger sich zu institutionellen Kostenstrukturen an den Sachwerten beteiligen kann. Zusammengefasst: erstmalig ein täglich handelbares institutionelles Anlageprodukt für Privatanleger. (fw)



DEGAG AG

Kompetenz gepaart mit Seriosität

In der Immobilienlandschaft haben Wohnimmobilien einen herausgehobenen Stellenwert. Sie befriedigen das Grundbedürfnis Wohnen, indem sie idealerweise Raum zum Leben zur Verfügung stellen. Dabei gilt der deutsche Wohnungsmarkt mit seinem hohen Wohnungsbestand als der größte innerhalb der Europäischen Union. Diejenigen, die nun nicht direkt, sondern indirekt in das nach wie vor boomende Segment investieren wollen, können dies auch mit Genussrechten umsetzen. Renommierte Anbieter wie die DEGAG-Unternehmensgruppe glänzen hier mit Know-how und profundem Erfahrungsschatz.

Die Nachfrage nach Wohneigentum ist in Deutschland dank steigender Einkommen und niedriger Zinsen bis dato weitgehend ungebrochen hoch. Selbstredend ist, dass insbesondere in den Top-Lagen und Großstädten ein nach wie vor zu geringes Angebot einer hohen Nachfrage gegenübersteht. Dies hat die Preise weiter nach oben steigen lassen. Nicht jeder ist folglich in der komfortablen Lage, sich ein entsprechendes Wohneigentum zuzulegen. Dennoch, und das ist speziell in diesen sehr herausfordernden Marktzeiten unumstritten, lohnt das Segment Wohnimmobilien weiterhin. Zum Beispiel als Kapitalanlage mit durchaus attraktiven Zinssätzen.

Zum Vergleich: Dem deutschen Staat für zehn Jahre Geld zu leihen, kostet Anleger bares Geld.

Die DEGAG-Unternehmensgruppe ist in diesem Kontext kein unbeschriebenes Blatt. Vielmehr ist sie als eines der führenden eigentümergeführten Wohnungsunternehmen Deutschlands seit mehr als einem Jahrzehnt am Markt präsent. Ihren Fokus legt sie auf die Vermietung des eigenen, langfristig gehaltenen Immobilienvermögens sowie den Erwerb und der Entwicklung neuer Immobilien für die langfristige wohnwirtschaftliche Bestandshaltung. Sie ist somit in der Lage, auf eine generationenalt Erfahrung im Immobiliensektor nebst umfangreichem Netzwerk zurückzugreifen. Das bedeutet, Sie haben es bei der DEGAG mit erfahrenen Branchenkennern zu tun, die aufgrund ihres langjährigen Know-hows und der erworbenen Expertise Entwicklungen abschätzen können, Vor- und Nachteile von künftigen Objektkäufen sorgfältig abwägen und schließlich zu einem mehr als vertretbaren Urteil gelangen. „Wir erwerben sowohl kleinteilige Objekte ab 25 Einheiten als auch größere Anlagen mit mehreren hundert Einheiten oder übernehmen komplette Wohnungsportfolien. Dabei richten wir unseren Investitionsfokus aufgrund der tiefen Marktkenntnisse gezielt auf die Bundesländer Niedersachsen, Schleswig-Holstein,



Nordrhein-Westfalen und Nord-Hessen. In dieser Konzentration liegt einer unserer Mehrwerte; das macht einen Teil unserer DNA aus“, sagt Hans-Peter Hierse, Vertriebsdirektor bei der DEGAG Deutsche Grundbesitz AG und ergänzt, dass die gekauften Immobilien in der Regel im Konzernportfolio mit einer sehr langfristigen Haltedauer verbleiben. Getreu dem Unternehmensmotto: „Wohnimmobilien für Generationen“.

Mit dem Erwerb von Wohnobjekten ist das Kerngeschäft der DEGAG-Gruppe aber noch nicht hinreichend beschrieben. Denn durch eine adäquate Sanierung revitalisierungsbedürftiger Immobilien wird diesen sozusagen neues Leben eingehaucht. Das Ergebnis sind dann wiederum an die heutigen Anforderungen exzellent angepasste Objekte, die sich durch eine nahezu unschlagbare Wirtschaftlichkeit auszeichnen.

Um ihren Erfolgskurs weiter beschreiten zu können, hat die DEGAG im Herbst vergangenen Jahres ihre Vermögensanlage DEGAG WohnInvest 8 an den Start gebracht. Das Grundkonzept unterscheidet sich hierbei nicht signifikant vom Vorgängerangebot DEGAG WohnInvest 7. Die Ausgestaltungsmerkmale überzeugen. So investieren Anleger mit den Genussrechten „DEGAG WohnInvest 8“ in bestehende Wohnimmobilien und können zwischen zwei verschiedenen Laufzeit-Modellen wählen. Die Vermögensanlage ist mit 6,5 % p. a. (bei einer Laufzeit von fünf Jahren) bzw. 6,9 % p. a. (bei einer Laufzeit von zehn Jahren) bezogen auf den Anlagebetrag verzinst. Die Zinszahlungen erfolgen monatlich.

Wichtig ist, dass das Anlagekapital als festverzinsliches Genussrecht an die Emittentin DEGAG W18 GmbH vergeben wird, die als 100 %-ige Tochter der DEGAG AG fungiert. Die Konzern-

mutter ihrerseits kann auf ein größeres Stammkapital zurückgreifen und hat gegenüber der Emittentin eine umfassende harte Patronatserklärung abgegeben. Diese Erklärung gilt für alle Emissionen seit 2016. Mit diesem im Gesellschaftsrecht geläufigen Begriff der Patronatserklärung möchte die AG Sorge tragen, dass ihre kreditnehmende Tochtergesellschaft ihre Kreditverpflichtungen erfüllt. Ein nicht zu unterschätzendes Argument bei einer Investition und Ausdruck von Seriosität. Außerdem existiert ein Rangrücktritt beider Gesellschafter gegenüber den Genussrechtsinhabern.

In der Summe setzt die DEGAG-Gruppe mit diesem Angebot ihre erfolgreiche Vermögensanlageserie eindrucksvoll fort. Ein großes Transparenzversprechen kombiniert mit einer langjährigen Unternehmenshistorie und einer glänzenden internen Expertise. Ein Augenmerk sei auch auf die Kaufen-und-Halten-Strategie gelegt. Und nicht zuletzt ihre Aktivitäten entlang der gesamten Wertschöpfungskette (Projektentwicklung, Sanierung und Verwaltung) sind ein überzeugendes Asset, auch im Wettbewerbsvergleich. Heute ist die Konzernmutter Eigentümerin von mehr als Tausenden Wohneinheiten an ausgewählten Standorten. So funktioniert generationenüberdauerndes Investieren in Wohnimmobilien.

Kontakt

DEGAG Deutsche Grundbesitz AG
Theaterstraße 13
30159 Hannover
Tel. 0511 / 53 35 599 - 0
Fax 0511 / 53 35 599 - 11
Mobil: 0171 / 22 33 058
info@degag-wohnen.de
www.degag-wohnen.de

DEGAG 
 Deutsche Grundbesitz AG

Bereit sein für die Zukunft

Angesichts der künftig weiter steigenden Zahl von Pflegebedürftigen stehen Deutschlands Pflegeheime von großen Herausforderungen. Um diese zu lösen, hat die Politik bereits erste Grundlagen gelegt. Aber auch Investoren sind gefordert – und erkennen die Chancen.

Bis ins 19. Jahrhundert waren alte und damit pflegebedürftige Menschen derart selten, dass es keine Altenpflege gab, wie wir sie heute kennen. Durch bessere hygienische Bedingungen und

den medizinischen Fortschritt hat sich das längst gewandelt und zurzeit sind ca. 3,5 Mio. alte Menschen in Deutschland auf Pflege angewiesen. Angesichts der Tatsache, dass jeder vierte Deutsche bereits einen 60. Geburtstag hinter sich hat, ist davon auszugehen, dass diese Zahl in den nächsten Jahren deutlich steigen wird. Jedoch ist die Altenpflege in Deutschland längst selbst zum Pflegefall geworden und viele der ca. 15.000 Pflegeheime hierzulande haben massive Probleme, Personal zu finden. Abhilfe soll hierbei die „Konzentrier-

te Aktion Pflege“ schaffen, die im Juli 2018 vom Bundesgesundheitsministerium, dem Bundesfamilienministerium und dem Bundesarbeitsministerium ins Leben gerufen wurde. „Die ‚Konzertierte Aktion Pflege‘ war eine absolut notwendige und begrüßenswerte Initiative – sie kann aber nur ein Anfang gewesen sein. Zwar sehen wir erste Erfolge, diese sind aber nur der sprichwörtliche ‚Tropfen auf den heißen Stein‘“, meint Sandro Pawils. Angesichts der in Zukunft weiter steigenden Zahl von Pflegedürftigen sieht der CSO der Carestone Group

Foto: © iJlGraphie - stockadobe.com



» Durch bessere hygienische Bedingungen und den medizinischen Fortschritt hat sich das längst gewandelt und zurzeit sind ca. 3,5 Mio. alte Menschen in Deutschland auf Pflege angewiesen. «



Sandro Pawils
Chief Sales Officer
Carestone Group GmbH



Rauno Gierig
Chief Sales Officer
Verifort Capital Group GmbH

GmbH auf die Pflegebranche noch weitere Zukunftsaufgaben zukommen. „Die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern bleibt neben der Entwicklung zukunftsfähiger Pflegekonzepte eine der wohl größten Herausforderungen.“ Diese anzugehen, sei eine Aufgabe gleich mehrerer Akteure. „Die Verantwortung für die Schaffung zusätzlicher Stellen in der Altenpflege kann aber längst nicht allein nur die Aufgabe der politischen Entscheidungsträger sein. Auch Wirtschaft und die Gesellschaft insgesamt

müssen ihren Beitrag leisten“, so Pawils weiter, für den diese Verantwortung bereits dann beginnt, wenn das Pflegeheim noch ganz am Anfang steht. „Für uns gilt daher bereits innerhalb der Projektentwicklung und Konzeption einer Pflegeimmobilie der Grundsatz, immer auch die Belange der zukünftigen Mitarbeiter zu berücksichtigen und ihnen ein attraktives Arbeitsumfeld mit Raum zur persönlichen Entfaltung zu schaffen. Nur so kann die Einrichtung später im Wettbewerb um Fachkräfte mit über-

zeugenden Argumenten punkten.“ Um für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet zu sein, müssen Deutschlands Pflegeheime aber nicht nur personelle Herausforderungen lösen. So besteht laut dem Immobiliendienstleister CBRE bis zum Jahr 2030 ein Bedarf von ca. 50 Mrd. Euro für Neubau und Erneuerung. Trotz des insgesamt guten Investitionsklimas und des steigenden Bedarfs an Pflegeplätzen seien diese Investitionen bislang aber noch nicht in ausreichender Höhe getätigt worden. Deshalb sei ein schon beginnender baulicher Notstand absehbar. Die vielfältigen Herausforderungen, vor denen der Pflegeimmobilienmarkt aktuell steht, bieten aber auch Chancen. So entdecken immer mehr Kapitalanleger die Assetklasse Pflegeimmobilien für sich, auch weil durch die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase die Anlagealternativen beschränkt sind. So wurden laut CBRE im vergangenen Jahr 1,2 Mrd. Euro auf dem Investmentmarkt für Pflegeimmobilien umgesetzt, womit sich das Investitionsvolumen bereits das sechste Jahr in Folge nahe bei oder sogar deutlich über der Milliardenmarke bewegte. Die anhaltend hohe Nachfrage lässt zwar auch auf dem Pflegeimmobilienmarkt die Renditen sinken, jedoch hat sich die Renditekompression in den letzten Jahren abgeflacht und die Erträge liegen mit 4,5 % immer noch weit von der Inflationsrate entfernt. Das Marktpotenzial, das Pflegeimmobilien aktuell und wohl auch in Zukunft bieten, lockt auch neue Anbieter in den Markt. So plant die bislang im Bereich Büro- und Einzelhandelsimmobilien tätige Verifort Capital Group, einen Healthcare Publikums AIF aufzulegen. Laut CSO Rauno Gierig plant man mit einem Investitionsvolumen von 30 bis 50 Mio. Euro. „Würde man die Fondsabsätze der Wettbewerber in dieser Kategorie dazu zählen, würde ich von einem Gesamtpotenzial von 180 bis 200 Mio. Euro (AIF, Privatkunden) ausgehen“, so Gierig weiter. (ahu)



Verifort Capital

Konsequentes Immobilienmanagement mit vollständiger Wertschöpfungskette

Vertrauen und Transparenz spielen bei Investitionen eine große Rolle, gerade wenn es wie im Immobilienbereich um sehr langfristige Projekte geht – eine Grundvoraussetzung, derer sich das Immobilien- und Beteiligungsunternehmen Verifort Capital bewusst ist. Das Tübinger Unternehmen legt deshalb besonderen Wert darauf, seinen Anlegern und Partnern verlässliche, nachhaltige und werthaltige Investitionsmöglichkeiten bieten zu können.

Als Anbieter Alternativer Investmentfonds (AIF) bildet Verifort Capital die komplette Wertschöpfungskette im Produkt-Lebenszyklus von Immobilien im eigenen Haus ab. Möglich wird dies über ein eigenes, aktives Immobilien Asset-Management. Bei Investitionen liegt der Fokus für Verifort Capital vor allem auf Gewerbeimmobilien in Deutschland, die Potenzial für weitere Wertsteigerungen bieten.

Finanzstarker und international agierender Partner

Eigentümer der Verifort Capital ist der internationale Immobilienfondsmanager Activum SG Capital Management Ltd. Die Verifort Capital profitiert so von dessen Finanzstabilität und kann auf die langjährige Erfahrung sowie ein ausgezeichnetes Netzwerk zurückgreifen. Activum SG hatte Anfang 2018 die ehemalige fairvesta-Unternehmensgruppe übernommen, um sie unter der neuen Marke Verifort Capital als Immobilienfonds- und Asset-Manager neu aufzustellen und im Markt zu etablieren. In den letzten zwei Jahren hat Verifort Capital große Schritte gemacht: Seit 2018 lag die „Like-for-Like“-Mietsteigerung bei rund 7 %. Zur Bestandsbereinigung der Fonds wurden im gleichen Zeitraum außerdem 28 Objekte verkauft sowie elf Objekte neu erworben. Außerdem wurde das eigene Management-Team ausgebaut und die umfangreiche Kompetenz im Immobilienbereich weiter verstärkt. Das Unternehmen hat sich damit sowohl für die verantwortungsvolle Betreuung der Altbestände als auch für das geplante Neugeschäft bestens aufgestellt. Die Anlegerstruktur ist nach dem Eigentümerwechsel weitgehend stabil geblieben, so dass Verifort Capital

aktuell etwa 18.000 Anleger betreut. Gegenwärtig verwaltet das Unternehmen in seinen zwölf bestehenden Immobilienfonds rund 720 Mio. Euro.

Regionale Immobilienkompetenz und individuelle Betreuung

Verifort Capital konzentriert sich auf die Umsetzung von Investitionsstrategien im Immobilienbereich, die die Kompetenzen und den Erfahrungshorizont des Unternehmens widerspiegeln. Die Strategien zielen vor allem auf unterbewertete Gewerbeimmobilien ab, die nach einer Revitalisierung wieder erfolgreich an den Markt gebracht werden. Dabei setzt Verifort Capital auf die Kompetenz im eigenen Haus, das sich für die Betreuung aller in den Fonds gehaltenen Immobilien verantwortlich zeigt. Verifort Capital arbeitet dabei mit einem dichten Netz regionaler Asset-Management-Standorte, die nah an den einzelnen Objekten liegen und jeweils über eine eigene Vermietungs- und Bauabteilung verfügen. Verifort Capital unterscheidet sich dadurch von vielen seiner Mitbewerber, dass die Immobilien nicht „anonym“ von einem zentralen Asset-Management verwaltet werden. Stattdessen liegen sowohl das Asset- als auch das Property-Management bei den regionalen Managern, die sich durch die Nähe zu den einzelnen Fondsobjekten individuell um die jeweiligen Immobilien kümmern können. Dies ermöglicht Verifort Capital, Entwicklungen vor Ort frühzeitig zu antizipieren und gezielt notwendige Maßnahmen umzusetzen.

Mit neuen Produkten zum führenden Anbieter für Immobiliensachwerte

„Als Emissionshaus wollen wir regelmäßig neue und innovative Produkte auf den Markt bringen, wobei wir uns ganz klar auf unser Kerngeschäft, das Immobilien Asset-Management, konzentrieren. Wir verfolgen das klare Ziel, uns innerhalb der nächsten fünf Jahre als einer der führenden Anbieter von Investitionen in Immobiliensachwerte im deutschen Markt zu etablieren“, erklärt Frank M. Huber, CEO der Verifort Capital, die langfristige Planung und Ausrichtung des Unternehmens.



„Ein entscheidender Vorteil, den unsere Produkte im Vergleich zu vielen anderen Angeboten haben, ist, dass Anleger bereits mit kleinen Beträgen am professionellen Immobilienmarkt teilhaben können – und das werden wir auch beibehalten.“ Aktuell arbeitet Verifort Capital an ihrem ersten neuen Publikums-AIF, der Privatanlegern den attraktiven Markt für Healthcare-Immobilien öffnen soll. Dafür investiert das Unternehmen bewusst in eine breite Auswahl an Pflegeimmobilien: Neben klassischen Pflegeheimen stehen auch Einrichtungen für betreutes Wohnen, zur Tagespflege oder ambulanten Pflege auf der Watchlist des Asset-Managements. „Mit Blick auf den demografischen Wandel und die Veränderungen unserer Gesellschaftsstruktur liegt der Bedarf an Wohn- und Pflegeeinrichtungen für ältere Menschen auf der Hand“, erklärt Rauno Gierig, CSO der Verifort Capital. „Jeder, der schon mal einen Platz in einem Pflegeheim gesucht hat, weiß, wie groß die Nachfrage nach Pflegeimmobilien von hoher Qualität ist. Da der Bedarf weiter steigen wird, ist für uns entscheidend, geeignete Objekte nicht nur zu identifizieren, sondern zu erwerben und zu optimieren, damit die Bewohner dort im hohen Alter noch selbstbestimmt leben können und aus einer Immo-

bilie eine sichere und langfristige Geldanlage für die Altersvorsorge und den Vermögensaufbau wird.“ Der erste AIF in diesem Bereich soll insbesondere auch private Kapitalanleger ansprechen, die die Chancen auf dem Markt für Healthcare-Immobilien erkennen und einen erfahrenen, kompetenten Investitionspartner suchen. Der angekündigte Healthcare-Fonds bleibt aber kein Einzelprodukt. Vielmehr ist geplant, eine Produkt-Reihe zu starten. Parallel dazu arbeitet das Unternehmen an neuen Fondskonzepten im Büroimmobilienbereich, die sich ebenfalls an private Anleger richten.

Kontakt

Verifort Capital Group GmbH
 Konrad-Adenauer-Str. 15
 72072 Tübingen
 Tel. 07071 / 3665 - 100
 Fax 07071 / 3665 - 77
info@verifort-capital.de
www.verifort-capital.de



Verifort Capital

CHANCEN NAH UND FERN

Österreich und Ostafrika sind in vielerlei Hinsicht sehr verschieden. Gemeinsam ist beiden hingegen, dass deren Immobilienmärkte für deutsche Immobilieninvestoren offen stehen. Für diese bestehen vor Ort sehr unterschiedliche Chancen und Herausforderungen.

1866 besiegte Preußen Österreich im Deutschen Krieg und entschied damit nach zwei Jahrzehnten die Frage, ob ein künftiger deutscher Nationalstaat in der klein- (ohne Österreich) oder großdeutschen Lösung (mit Österreich) verwirklicht werden sollte. Seitdem haben sich die beiden Staa-

ten getrennt voneinander entwickelt, nachdem Österreich jahrhundertlang ein Teil Deutschlands war. Diese enge historische Bindung schlägt sich noch heute in vielen Vergleichbarkeiten nieder. „Die gemeinsame Sprache, ähnliche Rechtssysteme und grenzüberschreitend tätige Investoren ver-



binden Deutschland und Österreich“, erklärt Ottmar Heinen, der auch über eine Gemeinsamkeit auf dem Wohnimmobilienmarkt berichtet. „Wie in Deutschland ist die Eigentumsquote stark ausbaufähig – in Wien beträgt sie nur knapp 20 %. Die meisten Menschen leben in Mietwohnungen.“ Laut dem Vorstandsvorsitzenden der PROJECT Beteiligungen AG bedeutet das aber noch lange nicht, dass in der Alpenrepublik für Immobilieninvestoren die gleichen Bedingungen gelten wie in Deutschland, denn es würde bei den Immobilienmärkten durchaus Unterschiede geben: „Die Preise für Wohneigentum liegen in Österreich trotz fortgesetzten Wachstums auf einem niedrigeren Niveau.“ Auf Wachstumskurs befindet sich auch die Hauptstadt: So hat Wien in den vergangenen 30 Jahren ca. 500.000 Einwohner hinzugewonnen und ist 1,9 Mio. Bewohnern aktuell die zweitgrößte Stadt des deutschen Sprachraums. Die Donaumetropole ist aber nicht nur als Wohnort begehrt. So machen laut Ottmar Heinen international konkurrenzfähige Preise, hohe Lebensqualität und die Präsenz internationaler Organisationen und Unternehmen die österreichische Hauptstadt zu einem attraktiven Ziel für ausländische Investoren. Im Bezug auf Wohnimmobilien müssen diese in Wien jedoch zahlreiche Regeln beachten. „Auch wenn die Diskussion um die Mietpreisbremse Dauerthema in Deutschland ist, sind die Mietpreise in Österreich doch weitaus stärker reguliert. Denn der Anteil des sozialen kommunalen und geförderten Wohnbaus ist mit rund einem Viertel am gesamten Wohnungsmarkt und rund 60 % am Mietwohnungsmarkt enorm“, erklärt der Immobilienexperte, demzufolge damit nicht automatisch das gelobte Land für Mieter geschaffen wird. „Die Wohnungsknappheit ist stark gesunken, trotzdem sind viele Menschen unzufrieden, weil sie in sanierungsbedürftigen Wohnungen leben. Daher besteht weiter Bedarf nach modernem, nachhaltigem und zugleich leistbarem Wohneigentum.“ Im Rahmen des Helgoland-Sansibar-Vertrages im Jahr 1890 wurde Ruanda



Ottmar Heinen
Vorstandsvorsitzender
PROJECT Beteiligungen AG



Dr. Hendrik Müller-Lankow
Vorstandsvorsitzender
MLC Properties AG

völkerrechtlich Bestandteil der Kolonie Deutsch-Ostafrika, zu der auch Tansania gehörte. 130 Jahre später bietet mit der MLC Properties AG ein deutsches Unternehmen mit der Vermögensanlage MLC Properties East Africa erstmals deutschen Anlegern Zugang zum ostafrikanischen Immobilienmarkt und investiert dabei in Wohn- und Gewerbeimmobilien in Tansania und Ruanda, wobei der Schwerpunkt auf den jeweils größten Städten der beiden Länder liegt. „Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung von Immobilien in Kigali und Dar es Salaam. Diese Metropolen wachsen besonders schnell und

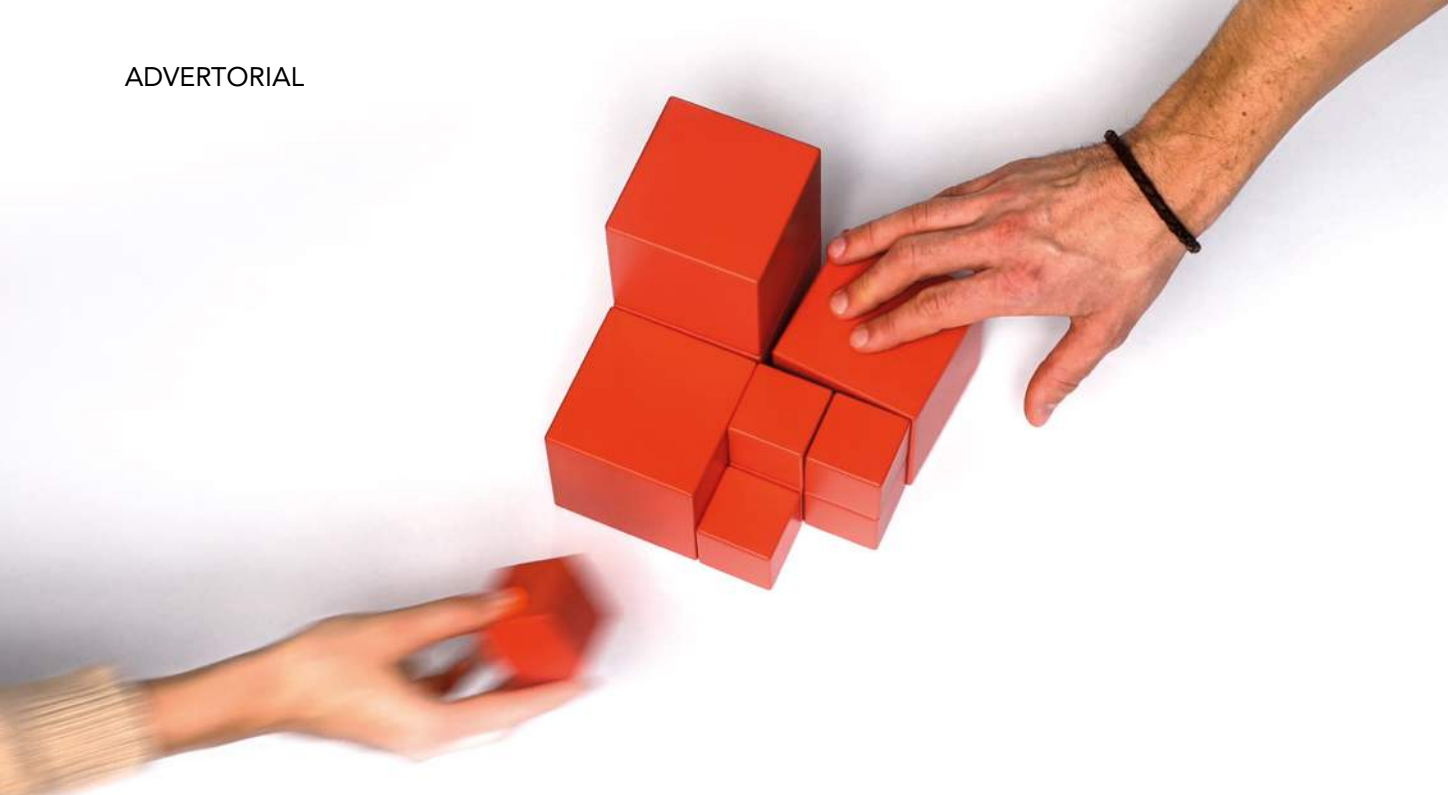
sind es aktuell ca. 1,2 Mio. Sowohl in Dar es Salaam als auch in Kigali legt MLC laut Dr. Hendrik Müller-Lankow den Fokus auf gute Lagen. „Beispielsweise planen wir ein Wohnimmobilienprojekt in Masaki, Dar es Salaam, weil die Gegend aufgrund ihrer verkehrsberuhigten und strandnahen Lage besonders gefragt ist“, so der MLC-Chef. „Überall gilt: Wir investieren nur dort, wo wir nach unseren Berechnungen überdurchschnittliche Renditen erwarten.“ Abseits der Wirtschaftszentren ist dies laut Müller-Lankow nicht der Fall. „Periphere Gegenden kommen für Investitionen grundsätzlich nicht in Betracht.“ Das hänge vor allem mit deren wirtschaftlichen Lage zusammen. „Dort lebt die Bevölkerung überwiegend von der Agrarproduktion und verfügt über entsprechend geringe Einkommen.“ Das bedeute aber nicht, dass für Investitionen nur Wirtschaftszentren in Frage kommen würden. „Eine Ausnahme sind jedoch touristisch – auch international – gefragte Gebiete. Hier ist insbesondere Tansania erfolgsversprechend. Das Land verfügt über eine wunderschöne Ostküste“, erklärt Dr. Hendrik Müller-Lankow. So hat Tansania insgesamt ca. 1.400 km Küstenlinie. Das Land bietet aber nicht nur Badetouristen Möglichkeiten: Im Nordosten befindet sich das Kilimandscharo-Massiv, das mit dem 5.895 Meter hohen Kibo den höchsten Berg Afrikas (während der deutschen Kolonialzeit unter dem Namen „Kaiser-Wilhelm-Spitze“ auch höchster Berg Deutschlands) beherbergt. Westlich des Gebirges liegt der weltberühmte Serengeti-Nationalpark, der jährlich zehntausende Touristen anlockt. Somit bietet Tansania vielfältige Möglichkeiten, vom Potenzial in weiter Ferne zu profitieren. (ahu)

63 Prozent

der Einwohner Tansanias
sind unter 24 Jahre alt

Quelle: CIA World Factbook

es gibt eine starke Mittel- und Oberschicht“, erklärt der Vorstandsvorsitzende Dr. Hendrik Müller-Lankow. Obwohl Dar es Salaam im Jahr 1974 den Status als Hauptstadt Tansanias an das im Landesinneren gelegene Dodoma verlor, ist es weiterhin Regierungssitz des Landes und zugleich wichtigstes wirtschaftliches Zentrum. Die ökonomische Bedeutung, die die Stadt am Indischen Ozean hat, schlägt sich auch in der Bevölkerungsentwicklung in den vergangenen 40 Jahren nieder: Lebten im Jahr 1978 hier noch ca. 840.000 Menschen, waren es 2016 knapp 5,5 Mio. Noch rasanter hat sich im gleichen Zeitraum Ruandas Hauptstadt Kigali vergrößert: Lebten hier im Jahr 1978 noch ca. 116.000 Menschen,



Bloxxter GmbH

Premium-Sachwerte exklusiv für alle

Immobilien sind eine der stabilsten Anlageklassen. Nicht nur die Eigentumswohnung oder das -haus, besonders auch als strukturierte Produkte wie Fonds, Immobilienaktien oder andere immobilienbesicherte Wertpapiere, finden sie sich in vielen Portfolios privater Investoren.

Aber auch für professionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherer sind Immobilien ein fester Bestandteil ihrer Anlagestrategie. Was Private und Profis unterscheidet, ist oftmals die Qualität der Immobilie und die Sicherheit der Struktur. Da professionelle Investoren hohe Millionenbeträge in Projekte investieren, haben sie Zugang zu Sachwerten, deren Rendite-Risiko-Verhältnis einerseits und deren Kostenstruktur andererseits häufig deutlich besser ist als bei kleinteiligeren Immobilien, die für Privatanleger strukturiert werden. Zudem profitieren sie davon, dass die Struktur entsprechend ihrer Anforderungen gestaltet werden kann. Hieraus ergibt sich ein deutliches Einsparpotenzial und Vorteile in Bezug auf prozessuale Sicherheit.

Get Your Fair Share

Bei Bloxxter sind wir davon überzeugt, dass es an der Zeit ist, die überholten und teuren Investitionsmodelle durch zeitgemäße Sachwertinvestments zu ersetzen und Premium-Investments für jeden zugänglich zu machen. Fair und unabhängig. Konservativ sind nur unsere Anforderungen an die

Sicherheit der Zielinvestments und die Prozesse. Das heißt konkret: Beteiligungen an hochwertigen Sachwerten sind schon ab 500 Euro möglich. Zudem sind – unabhängig von der Investitionshöhe – die Anteile täglich grenzenlos übertragbar. Außerdem haben wir Prozesse integriert, die bei Investments von professionellen Anlegern Standard sind: Ein Wirtschaftsprüfer wacht über die Konten und die Immobilie wird jährlich von einem Gutachter bewertet.

Beispiel: Städtisches Kaufhaus – investieren in das Zentrum von Leipzig

Bloxxter bietet Anlegern die zeitgemäße Möglichkeit, sich an Premium-Immobilien wie zum Beispiel dem Städtischen Kaufhaus in Leipzig zu beteiligen: Digital, schnell und flexibel – bei gleichzeitig größtmöglicher Sicherheit durch professionelle Prozesse. Das Städtische Kaufhaus Leipzig ist ein Stück deutscher Geschichte – mitten in einem der wohl zukunftsichersten Immobilienmärkte Deutschlands: Leipzig. Entstanden ist das Haus im 15. Jahrhundert als Gewandhaus und als eines der ersten Mustermessehäuser der Welt. Im 18. Jahrhundert folgte der Anbau eines Konzertsalles, in dem Mozart, Bartholdy und Liszt auftraten. Im zweiten Weltkrieg stark zerstört, wurde in den 80er Jahren mit dem Wiederaufbau begonnen. In den 90er Jahren folgte dann eine Grundsanierung. Heute ist das Städtische Kaufhaus Leipzig

ein sehr attraktives Gebäude mit Gastronomie, Einzelhandel und Büroräumen. Die historische Fassade und der idyllische Innenhof bieten eine fantastische Umgebung zum Arbeiten, Essen und Bummeln. Das Städtische Kaufhaus liegt mitten im Zentrum der Leipziger Innenstadt und ist deshalb ein idealer Standort für Investoren.

Highlights des Städtischen Kaufhaus Leipzig auf einen Blick:

- Historische Immobilie mit rund 24.000 m² Büro-, Einzelhandels- und Gastronomiefläche.
- Zentrale Lage – in der Mitte der Leipziger Innenstadt.
- Sicherheit einer vermieteten Bestandsimmobilie für Investoren.

Der Immobilienmarkt Leipzig

Leerstandsquote Büros auf historischem Tiefstand

Die Leerstände für Büroflächen sinken in Leipzig seit Jahren und haben Ende 2019 einen neuen Tiefstand erreicht.

Büromieten steigen kontinuierlich

Die Durchschnittsmiete Leipzigs kletterte in 2019 um knapp 19 % gegenüber Vorjahr. Vergleichbare Zuwächse kann aktuell nur Berlin vorweisen, wodurch die besondere Dynamik des Leipziger Markts eindrucksvoll unterstrichen wird.

Neuvermietungen auf hohem Niveau

Mit einem Flächenumsatz von 147.000 m² wurde das zweitbeste jemals registrierte Volumen erreicht. Im Vergleich zum Vorjahr kann eine Steigerung um 9 % festgestellt werden, und der 10-jährige Durchschnitt wird sogar um stolze 31 % übertroffen.

Auch im Einzelhandel kennt der Trend in Leipzig nur eine Richtung: Aufwärts. Neben einer in Deutschland einzigartigen Bevölkerungsentwicklung in den letzten Jahren zieht die sächsische Metropole zunehmend auch die Aufmerksamkeit der Touristen auf sich. Daher gibt es derzeit fast keine offenen Stellen in den beliebten Einkaufsvierteln.

Attraktive Tippgeber-Provision – Erhalte für jeden Kunden, der sich über deinen persönlichen Partner-Link auf Bloxxter registriert und investiert, eine attraktive Provision.

Umfassender Kundenschutz – Auf die Kunden, die sich über deinen Partner-Link registriert haben, erhältst du einen 24-monatigen Kundenschutz.

Volle Transparenz – Die detaillierten Provisionsabrechnungen bieten dir jederzeit einen Überblick über alle Investitionen, die über deinen Partner-Link zustande gekommen sind.

Haftungsausschluss – Wenn du für Bloxxter als Tippgeber und nicht als Berater oder Vermittler tätig bist, besteht deinerseits keine Haftung.

Über Bloxxter

Jedes einzelne Gründungsmitglied von Bloxxter hat vor der Gründung unseres Start-ups über 20 Jahre Expertise gesammelt. Unser Team hat Investitionen von mehr als 15 Mrd. Euro für private und institutionelle Investoren betreut und über 3 Mrd. Euro Eigenkapital für Sachwert-Investitionen platziert.

Du hast noch Fragen?

Die beantworten wir dir gerne.



Dennis Kiefert ist Chief Sales Officer von Bloxxter. Seit fast 20 Jahren ist er in verantwortlichen Positionen im Vertrieb tätig, mit Schwerpunkt auf Sachwert-Anlagen. In dieser Zeit hat er umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse im B2B- und B2C-Bereich gesammelt.



Marc Drießen, Gründer und CEO hat über 20 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche, unter anderem zuletzt als Geschäftsführer der HANSA-INVEST, der Kapitalverwaltungsgesellschaft der Signal Iduna Gruppe mit mehr als 35 Mrd. Assets unter Administration.

Das Bloxxter-Partnerprogramm

Die Investments bei Bloxxter erfolgen digital über unsere Plattform bloxxter.com. Dabei glauben wir an den Markt der Finanzdienstleister und haben ein attraktives Partnerprogramm entwickelt.



Kontakt

Bloxxter GmbH
Geibelstraße 46b
22303 Hamburg
Tel. 040 / 22 85 85 90
info@bloxxter.com
www.bloxxter.com

A man with short brown hair, wearing a blue suit jacket over a white shirt, stands with his arms crossed. He is positioned to the left of a large, vertical green wall made of dense, small plants. The background is a blurred indoor setting with more greenery.

Die Zukunft des Vermittlervertriebs ist nachhaltig

Die ING Deutschland hat eine eigene Abteilung für Nachhaltigkeit. Und auch für die Vermittler der nach Kundenzahl drittgrößten Bank Deutschlands wird das Thema immer wichtiger. Wie kann ein Baufinanzungsvertrieb grüner werden – das haben wir Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland, gefragt.

finanzwelt: Herr Hein, alle sprechen über Nachhaltigkeit – ist das Bewusstsein in der Baufinanzierung bereits angekommen?

Thomas Hein» Das kommt darauf an, mit welcher Sichtweise Sie auf das Thema schauen. Wir als Bank sind mittendrin in den Überlegungen, wie wir unsere Produkte – und das betrifft nicht nur die Baufinanzierung – in Zukunft nachhaltiger gestalten können. Auch für unsere Vermittler ist der Umgang mit Nachhaltigkeit und Klimaneutralität ein Thema. Auf unseren Denkanstoß-Veranstaltungen haben wir in Workshops, Umfragen und Gesprächen festgestellt: Unsere Vermittler sind sich ob der Bedeutung dieses Themas sehr bewusst. Viele von ihnen haben bereits eigene Initiativen gestartet, um ihren Büroalltag, aber auch um ihre Beratung – Stichwort „Liveberatung“ – so energieeffizient wie möglich aufzustellen. Bleibt noch der Blick auf den Kunden: In einer Befragung, die im Rahmen der ING International Survey 2019 durchgeführt wurde, haben wir zum einen festgestellt, dass Verbraucher in Deutschland und Europa mit deutlicher Mehrheit den Umweltschutz wählen würden, müssten sie sich zwischen ökologischer Nachhaltigkeit und Wirtschaftswachstum entscheiden. Aber ob sie ihr Verhalten auch wirklich danach ausrichten, das steht auf einem anderen Blatt. Denn im Alltag, das hat die Studie deutlich gemacht, greift das ökologische Gewissen beim alltäglichen Konsumverhalten nur selten ein. Hier stehen eher traditionelle Verhaltensweisen im Mittelpunkt.

finanzwelt: Das trifft auch beim Wohnen zu?

Hein» Leider ja. Auch hier kann ich mich auf die Ergebnisse einer ING-Studie berufen, die wir 2018 beim Institut Economic & Financial Analysis zum Thema „Nachhaltiges Wohnen – kein Thema“ in Auftrag gegeben haben. Nur 12 % der Deutschen gegenüber 30 % der Europäer glauben, dass das eigene Wohnen zu Hause die Umwelt belastet. Auch bei der Frage nach dem eigenen Einfluss auf die Reduzierung der Umweltbelastung liegt Deutschland mit ca. 35 % Zustimmung gegenüber dem europäischen Durchschnittswert von ca. 54 % Zustimmung zurück. Selbst wenn sich diese Zahlen heute vielleicht etwas positiver als vor zwei Jahren darstellen, sprechen sie doch eine deutliche Sprache: Geht es um das Wohnen, achten die Verbraucher in unserem Land mehr auf Preis und Haltbarkeit ihrer Immobilie, als dass sie eine energetische Modernisierung als bedeutend ansehen. Die Positionen aller Beteiligten liegen also aktuell noch weit auseinander.

finanzwelt: Wer das Thema vorantreiben will, muss den Spagat beherrschen?

Hein» So kann man das sagen. Konkret auf den Vertrieb von Baufinanzierungen bezogen, müssen wir einmal mehr die Wünsche unserer Zielgruppen in den Mittelpunkt stellen. Da

ist zum einen der Kunde, bei dem es in dieser Phase vor allem um Klarheit geht. Wir müssen unseren Kunden Informationen liefern, auf deren Basis sie entscheiden können, welches Produkt sie kaufen beziehungsweise wie nachhaltig eine Immobilie sein sollte, die gekauft oder finanziert wird. Das wiederum bedeutet für uns: Wir müssen erkennen, welche Kunden einen Bedarf an mehr Nachhaltigkeit haben, um dann die passenden Entscheidungshilfen anzubieten. Das kann ein Energieausweis sein, den wir zur Verfügung stellen oder auch eine Energieberatung. An diesen Themen arbeiten wir mit Hochdruck. Aber auch die Vermittler können und sollen sich mit nachhaltigen Vorschlägen beim Kunden positionieren. Die KfW bietet zahlreiche Förderungen, die ein Vermittler schon jetzt gut einbringen kann – wenn er sich auskennt. Wir unterstützen unsere Vermittler mit Workshops und in Gesprächen, um sie für die Zukunft der Baufinanzierung, die sicher einen großen energieeffizienten Part haben wird, fit zu machen.

finanzwelt: Kostet Nachhaltigkeit bei Immobilien nicht vor allem eins: Geld?

Hein» Genau das ist ein Fehlschluss, denn betrachtet man das große Ganze, ist eher das Gegenteil der Fall. Im Moment ist es wichtig zu erkennen, dass sich das Investment in mehr Nachhaltigkeit vor allem in die Isolierung des Hauses oder die Stromerzeugung sofort positiv auf die Energiekosten auswirken kann. Sicher ist auch: Ohne energiesparende Maßnahmen bei der Hausisolierung, der Wärmeversorgung oder der Stromerzeugung z. B. durch eigene Sonnenenergie werden die Energiekosten in den nächsten zehn Jahren um mehr als 13 % steigen. Das Thema Nachhaltigkeit muss also schon allein aus Kostengründen ein Thema für unsere Vermittler und unsere gemeinsamen Kunden sein.

finanzwelt: Wie kann sich ein Vermittler nachhaltig aufstellen?

Hein» Um diese Frage auch für uns zu beantworten, haben wir interessierte Vermittler in einem Workshop gefragt, wo sie sich selbst auf der Skala ‚Nachhaltigkeit‘ sehen. Viele Vermittler sind schon ganz konkret aktiv. Ein Beispiel ist die Liveberatung mit Telefon und Screen-Sharing für das Erst- oder Zweitgespräch, in dem es vor allem um eine Erläuterung der Finanzierungsangebote geht. Statt so wie früher für diese Gespräche zum Kunden zu fahren, passt der Vermittler sein Beratungsangebot jetzt flexibel an die Bedürfnisse des Kunden an und spart auch noch Sprit. Und das kommt beim Kunden gut an – besonders, wenn es in einen nachhaltigen Kontext gestellt wird. Doch es gibt weitere Beispiele: Der Fokus auf den Online-Upload ist ein wesentlicher Beitrag zur energieeffizienten, papierlosen Kommunikation. In die gleiche Richtung zielt der Einsatz von Online-Formularen, elektronischen Rechnungen oder – wenn es Papier sein muss – die Wahl einer umweltfreundlichen Alternative. Am Ende geht es darum, sich der Bedeutung des Themas bewusst zu werden und kreativ zu sein. Es gibt viele Bereiche, in denen man aktiv werden kann. Das gilt für uns genauso wie für unsere Kunden und unsere Vermittler. Die Zeit ist reif für neue Ideen. Und genau das macht das Thema ‚Nachhaltigkeit‘ so spannend und innovativ. (fw)



GOLDEN GATES

EIN GLÄNZENDES DEPOT

Eine Münze aus dem Kaiserreich hat heute nur noch Sammlerwert. Ein damals gegossener Gold- oder Silberbarren ist hingegen genauso viel Wert wie ein heutiger. Wegen ihres universellen Charakters sollten weder Gold noch Silber in einem Portfolio fehlen.

In den vergangenen 2.000 Jahren hat sich die Welt in vielerlei Hinsicht gewandelt, eines ist aber konstant geblieben: Mit einer Unze Gold kann man ca. 300 Laib Brot kaufen – so viel wie bereits zu Christi Geburt. Gold ist also der wirksamste Schutz gegen Inflation und gehört deshalb als Beimischung in jedes Depot. Zudem ist es zu allen Zeiten und über alle Kulturen hinweg wertvoll gewesen. Nicht umsonst lagern ca. 34.000 Tonnen Gold in den Tresoren der Zentralbanken dieser Welt. Sollte man ausgerechnet jetzt, wo der Goldpreis aufgrund der zahlreichen Unsicherheiten und Krisen, steigt, in Gold einsteigen? Ja, genau! Denn in einigen Jahren wird der Goldpreis wohl noch deutlich weiter steigen: Ein großer Teil des in der Erde liegenden Goldes wurde bereits gefördert und Experten gehen davon aus, dass vielleicht in wenigen Jahrzehnten die Förderung des gelben Edelmetalls zu Ende gehen könnte. Die Nachfrage wird aber mit Sicherheit nicht abnehmen. Wer jetzt zu einem noch relativ günstigen Preis einsteigt, kann also in Zukunft hohe Gewinne einfahren. Alleine in diesem Jahrtausend hat sich der Goldpreis mehr als verfünffacht. Nicht auszudenken was in den nächsten Jahren noch passieren wird.

Silber sollte im Auge behalten werden

Genau wie Gold ist Silber ein seit Jahrtausenden begehrtes Edelmetall und die Preise der beiden hängen eng miteinander zusammen. Nicht umsonst wird Silber als „kleiner Bruder“ von

Gold bezeichnet. Anders als der Goldpreis wird der Silberpreis auch durch die industrielle Nachfrage beeinflusst: Mehr als die Hälfte der weltweiten Silbernachfrage kommt aus der Industrie. Das Metall wird vor allem für moderne Technologien wie z. B. LED-Chips, Batterien oder Photovoltaik verwendet. Aber auch in Holzschutzmitteln, Glasbeschichtungen oder auch in der Industrie wird Silber verwendet. Nicht umsonst wird es vom in Washington ansässigen Silver Institute als das „unentbehrliche Metall“ bezeichnet. Für eine stetige Nachfrage ist also weiter gesorgt. Doch auch hier wird das Angebot zunehmend begrenzter. Ein steigender Silberpreis sorgt jedoch dafür, dass Lagerstätten, deren Ausbeutung sich bislang nicht lohnte, rentabel werden.

Kompetenter Partner

GOLDEN GATES verwahrt heute in seinen Hochsicherheitstresoren für eine fünfstelligen Zahl von Kunden in elf europäischen Ländern Edelmetalle. Die Bestände werden jährlich durch unabhängige Wirtschaftsprüfer dokumentiert. Ein zusätzliches Plus an Sicherheit wird durch transparente Abrechnungen und persönliche Beratung gewährt. Mit flexibel handhabbaren Kaufkonzepten hat sich GOLDEN GATES dabei konsequent auf die Wünsche der Kunden eingestellt und bietet mit einem breiten Produktportfolio vielen unterschiedlichen Anlegern Möglichkeiten. Die Leitung des Unternehmens obliegt dabei einem gut eingespielten Gespann: Herbert Behr ist seit 2008 im Verkauf von Edelmetallen tätig und gründete 2012 GOLDEN GATES. Im Jahr 2014 holte er dann Constantin Behr in das Unternehmen, der einen reichen Erfahrungsschatz aus Vertrieb, Marketing und Verwaltung einbrachte. Gemeinsam führt die beiden seitdem das Unternehmen.

finanzwelt: Gold ist für ja viele eine Krisenwährung. Gibt es einen Corona-Effekt gerade?

Herbert Behr» Aktuell gibt es sicherlich einen Corona-Effekt. Zum einem auf der Nachfrageseite und auf der Angebotsseite. Die Nachfrage nach einem sicheren Hafen ist enorm. Wir verzeichnen starke Zuwächse im physischen Kauf und in unseren ratierlichen Sparplänen. Auf der anderen Seite gibt es auch Beschaffungsproblem, da Lieferketten zurzeit unterbrochen sind und manche Hersteller die Produktion verringert oder eingestellt haben.

finanzwelt: Natürlich kann Gold mehr als nur Krisenabsicherung. Warum gehört physisches Gold (oder Silber) in jedes Portfolio?

Behr» In wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann es nicht um spektakuläre Gewinne gehen, sondern primär um den Vermögensschutz. Und genau dafür sind Edelmetalle eine interessante Option. Langfristig orientierte Anleger, die im Gold und Silber kein Spekulationsobjekt, sondern ein Wertaufbewahrungsmittel oder einen Krisenschutz sehen, sollten sich das Edelmetall in physischer Form in den Tresor legen. Gold verbessert zudem die Risiko-Streuung in jedem Anleger-Portfolio, weil es keine oder nur eine geringe Wechselbeziehung mit anderen Anlageklassen hat.

finanzwelt: Viele sagen immer, Gold sei zu volatil für die Altersvorsorge. Was entgegnen Sie den Kritikern?

Behr» Wenn man die Kurse kurzfristig verfolgt stimmt es mit der Volatilität. Betrachtet man jedoch die Performance von Gold z. B. über einen 15 Jahreszeitraum (2005 bis 2020), dann hat Gold in allen Währungen ca. 10 % Performance gemacht. Das kann sicherlich nicht jede Anlageform von sich behaupten. Warum dann nicht auch einen langfristigen Vermögensaufbau zum Teil mit Gold machen? Wir bieten speziell die Möglichkeit an, dass sich der Kunde einen Goldbestand, den er mit monatlichen Zahlungen aufgebaut hat, oder einmalig erworben hat, durch monatlichen Verkauf einer beliebigen Menge Gold über einen selbst gewählten Zeitraum verkauft. Somit kommt er in den Genuss, einer monatlichen „Zusatzrente. Das ganze sogar noch steuerfrei und sehr flexibel.

finanzwelt: Sie bieten mit GOLDEN GATES nicht nur physische Edelmetalle an, sondern auch einen Goldsparplan. Nur bei kleinen Summen gibt es auch nur kleine Barren, die wiederum im Verhältnis teurer sind im Einkauf. Wie lösen Sie das Problem?

Behr» Für Anleger, die mittel- und langfristig sich ein Goldvermögen aufbauen wolle, ist ein ratierlicher Goldsparplan das Richtige. Wir bieten diese Sparpläne schon ab 25 Euro monatlich an. Beim Abschluss solcher Verträge sollte man auf die Kosten und dem Goldpreis achten. D. h. wieviel Gramm Gold erhalte ich für meinen monatlichen Beitrag und wie hoch



Herbert Behr, Geschäftsführer von GOLDEN GATES

sind die jährlichen Depot- oder Verwaltungskosten. Aufgrund der unterschiedlichen Herstellungskosten der Barren gibt es für kleine Barrengrößen erhebliche Aufschläge im Goldpreis. Ein 1.000 g Barren kostet ungefähr 20 % - 30 % weniger als der Kauf von 1.000 x 1 g Barren. Ideale Barrengrößen im Vergleich zu den Aufschlägen sind 50 g oder 100 g Barren. Das ist der Ausgangspunkt für unser Geschäftsmodell. Wir kaufen alle Barrengrößen, damit wir jederzeit lieferfähig sind, jedoch sehr wenig kleine Barren und große Barren. Unser monatlicher Durchschnittspreis pro Gramm Gold liegt somit sehr nahe am Kilopreis pro Gramm. Für unseren günstigen Preis im Goldsparplan gab es schon von Focus Money mehrere Auszeichnungen.

GOLDEN GATES AG
Werte. Beständigkeit. Zukunft.

Kontakt

GOLDEN GATES EDELMETALLE GmbH
Demianiplatz 21/22
02826 Görlitz
Tel. 03581 / 84 67 00 – 2
Fax 03581 / 84 67 00 – 0
info@goldengates.de
www.goldengates.com



Weil Gold eine hohe immaterielle Bedeutung hat, ist dessen Preis sehr stark von der Weltlage abhängig – und beeinflusst zugleich seinen „kleinen Bruder“ Silber. Bei anderen Edelmetallen unterliegt die Preisentwicklung dagegen anderen Faktoren.

Zum Jahreswechsel stieß man immer wieder auf diesen Vergleich: Da am 1. Januar die 20er Jahre des 21. Jahrhunderts begonnen haben, wird gerne von den „Goldenen Zwanzigern“ gesprochen – und dabei völlig außer Acht gelassen, dass die ursprünglichen „Goldenen Zwanziger“ erst im Jahr 1924 begannen und mit dem Börsencrash in New York im Jahr 1929 und der anschließenden Weltwirtschaftskrise zudem sehr jäh und unschön endeten. Auch angesichts der politisch sehr instabilen Verhältnisse in Deutschland (es gab

während der fünf Jahre neun unterschiedliche Regierungen) kann sich wohl niemand ernsthaft eine Wiederholung dieser Zeit wünschen. Wirklich „golden“ können die nun angebrochenen 20er Jahre aber werden – im wahrsten Sinne des Wortes: Laut einer Auswertung von „kryptoszene.de“ lagen in den ersten beiden Monaten des neuen Jahres die Google-Suchanfragen nach dem Begriff „Gold Investment“

3.463,7 Tonnen Gold

wurden im letzten Jahr weltweit gefördert

Quelle: World Gold Council

UNTERSCHIEDLICHE EINFLÜSSE



Herbert Behr
Vorstand
Golden Gates AG

um 97 % höher als im Vorjahr. Nicht einmal in der Finanzkrise 2008/2009 war ein solcher rasanter Anstieg zu verzeichnen. Auch wenn sicherlich nicht hinter jeder Suchanfrage eine ernsthafte Investitionsabsicht steht, zeigen die Zahlen doch, dass das gelbe Edelmetall seinem Ruf wieder alle Ehre macht. „Gold ist weltweit die beliebteste Krisenwährung und gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten stark nachgefragt“, erläutert Herbert Behr, CEO der Golden Gates AG. Ein großer Unsicherheitsfaktor für die Weltwirtschaft kommt derzeit aus China und trägt den medizinischen Namen „Covid-19“, besser bekannt als „Coronavirus“. Wie groß die ökonomischen Auswirkungen der Epidemie schlussendlich sein werden, ist derzeit noch nicht abzusehen. Sehr wahrscheinlich ist hingegen, dass der Goldpreis durch die Unsicherheit steigen dürfte. So erreichte dieser Ende Februar den höchsten Stand seit sieben Jahren und aufgrund der günstigen Euro/Dollar-Entwicklung sogar ein neues Allzeithoch in Euro.

Zwei eng verbundene Edelmetalle

Einige chemische Elemente wie Francium oder Polonium sind nach Ländern benannt. Anders herum ist es bei Argentinien: Der Name des südamerikanischen Staates geht auf das Wort „argentum“ zurück, der lateinischen Bezeichnung für Silber, das die Spanier auf dem Kontinent ebenso zu finden hofften wie das sagenhafte Goldland Eldorado. Die spanische Eroberung Südamerikas ist aber nur ein Aspekt, der

deutlich macht, dass sowohl Gold als auch Silber seit Jahrtausenden und über alle Kulturen hinweg begehrt sind. Diese Bedeutung ist derzeit aktuell wie eh und je. So lassen sich laut Herbert Behr die beiden Edelmetalle weltweit problemlos veräußern, was ihnen quasi einen monetären Charakter gebe. Deshalb hängen auch deren Preise eng miteinander zusammen. „Der Silberpreis orientiert sich historisch gesehen am Goldpreis, teilweise allerdings mit temporärer Verzögerung. In den letzten zwölf Monaten hat sich beispielsweise Gold um rund 29 % verteuert, während der Silberpreis um 20 % stieg“, so Behr.

Verwandte mit unterschiedlichen Entwicklungen

Obwohl sie viele Erbinformationen teilen, schlagen Geschwister zum Teil sehr unterschiedliche Wege ein. Das gleiche galt in den vergangenen Jahren für zwei Mitglieder der „Familie“ der Platinmetalle. „Der Preis für Palladium hat sich beispielsweise aufgrund eines höheren Umweltbewusstseins und der damit verbundenen Nachfrage nach Katalysatoren sowie sinkenden Fördermengen der Hauptexportländer im letzten Jahr fast verdoppelt“, erläutert Herbert Behr. Ein wesentlicher Grund, warum der Palladiumpreis in letzter Zeit derart gestiegen ist und Ende Februar mit knapp 2.700 Dollar einen neuen historischen Höchststand erreicht hat, liegt an der geringen Größe und der Illiquidität des Marktes, so dass selbst wenige Großaufträge deutliche Preissteigerungen nach sich ziehen können. Anders verläuft hingegen aktuell die Entwicklung beim namensgebenden Metall der Platingruppe: „Platin bekommen sie dafür günstiger als vor zehn Jahren“, so Herbert Behr, der zudem zu bedenken gibt, dass sowohl Palladium als auch Platin keine Korrelation zum Goldpreis aufweisen und deshalb anderen Einflussfaktoren unterliegen würden, womit Prognosen hier schwieriger seien. „Bei diesen Metallen ist vor allem die Nachfrage aus der Industrie entscheidend – die Preisentwicklung ist daher kaum vorherzusehen.“ (ahu)



ING Deutschland

Baufinanzierung und mehr

Warum ein Vermittler mit vielen Produkten heute besser beraten – und damit besser im Beraten ist.

In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen wird es für Kreditgeber und Vermittler immer schwieriger, sich gegenüber der Konkurrenz abzugrenzen. Allein der Preis ist im harten Wettbewerb zwar ein probates, aber auch ein teures Mittel. Die Frage ist heute: Welche Möglichkeiten hat die Branche noch, potenzielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen?

1. Das Gefühl, gut abgeholt zu sein

Wer es schafft, mit seinem Angebot möglichst nah an den Wünschen des Kunden zu sein, der hat auch für den Abschluss beste Karten in der Hand. Ein Blick auf die aktuellen – und noch mehr auf die künftigen – Baufinanzierungskunden zeigt: Sie sind agil, sie sind online-affin, sie sind in vielen Medien unterwegs, sie machen sich selbst ein Bild – und sie wollen sich gerne schnell entscheiden. Das hat Folgen für die Beratung. Ist ein Kunde über das Internet und seine digitalen Informationskanäle bereits gut informiert, erwartet er eine Beratung, die nicht von A bis Z geht, sondern die sich auf die Punkte beschränkt, die für den Kunden wichtig sind. Wenn er – das ist die Voraussetzung – den passenden Ver-

mittler überhaupt erst gefunden hat. Die Präsenz im Internet, die Aktivität in den sozialen Medien oder der Einsatz von digitalen Tools schaffen Aufmerksamkeit auf der Höhe der Zeit.

2. Ein bisschen mehr an Service? Gerne!

Die Digitalisierung – auch der Baufinanzierungs-Prozesse – ist derzeit in aller Munde. Im Kern geht es darum, die Kunden online wie offline so abzuholen, dass sie eine genauso gute wie schnelle Entscheidung treffen können. Ein Beispiel für viele: Der Finanzierungs-Pass als Dokument, das der Vermittler seinem Kunden direkt nach dem ersten digitalen Pre-Scoring der Kundenbonität an die Hand geben kann – mit der Zusage, dass die Finanzierung der Immobilie mit hoher Wahrscheinlichkeit gesichert ist. Im Idealfall geht der Kunde mit dem Finanzierung-Pass ins erste Gespräch mit dem Makler. Gefällt ihm die Immobilie, hat er in Zeiten einer hohen Nachfrage direkt ein schlagkräftiges Argument mehr als die Konkurrenz zur Hand. Doch auch über dieses Beispiel hinaus gilt: Wer seinen Vermittlern und Kunden einen digitalen Mehrwert an Service bietet, verfügt in Zeiten anhaltender

Niedrigzinsen über ein Alleinstellungsmerkmal, das den Unterschied macht. Ob das die Online-Antragsstrecke ist, über die der Kunden seine Daten im Vorfeld statt im Beratungsgespräch eingeben kann, ein Prolongationstool für die Vermittler zur einfachen und schnellen Darlehensverlängerung oder eben der Finanzierungspass – ein bisschen mehr an Service kommt sehr gut an.

3. Alles aus einer Hand – das passt

Das Thema „Immer weniger Zeit“ führt zu einer weiteren Entwicklung, mit der sich viele Vermittler schon heute im Kampf um den Kunden profilieren: Sie haben mehr zu bieten als eine gute Baufinanzierungsberatung. Spätestens seit dem Siegeszug der Social-Media-Kanäle wird deutlich: Kunden von heute erwarten Informationen, Angebote und Services dort, wo sie gerade am Suchen sind. Das kann im Internet sein, zu Hause auf der Couch oder eben auch im Beratungsgespräch zur Baufinanzierung. Es kommt an, wenn ein Vermittler beim Blick auf bestehende Ratenkredite zu einem einzigen Kredit mit weitaus günstigeren Konditionen raten kann. Wenn das Angebot dann auch noch von der Bank mit der favorisierten Baufinanzierung angeboten wird, kann es genau die richtige Lösung zum richtigen Zeitpunkt sein. Doch es gibt auch andere Produkte, die hier passen. Eine Versicherung zur Absicherung der Familie oder ein Firmenkredit, wenn der Baufinanzierer selbstständig tätig ist – am Ende geht es darum,

dass sich der Vermittler als Gegenüber positioniert, das auf die Situation des Kunden mit einem guten Angebot reagiert. Vorausgesetzt, es ist einfach zu beantragen, und es erfüllt einen Wunsch, den der Kunde vielleicht nicht bewusst, aber doch unbewusst gespürt hat.

4. Gute Erfahrung? Warum nicht gleich im Doppelpack

Es gibt viele Produkte, denen bleibt man treu. Weil die Markenphilosophie passt. Weil der Service perfekt ist. Weil der Anbieter in der Nähe sitzt. Oder weil die Preise passen. Das trifft auch auf die Baufinanzierung zu, die über Vermittler angeboten wird. Erfüllt der Kreditgeber die Erwartungen der Vermittler und Kunden, ist er auf lange Zeit erste Wahl. Und das nicht nur für die Baufinanzierung, sondern auch für alle anderen Produkte, die im Programm zu finden sind. Am Beispiel Ratenkredit und Baufinanzierung wird deutlich: Die Kunden wissen es zu schätzen, wenn der Berater bei einem der Folgetermine bei Bedarf den Kredit für das Auto oder die Wohnungseinrichtung gleich mitfinanziert. Zumal, wenn der Kreditprozess für die Baufinanzierung gut gelaufen ist und der Kunde sein gutes Gefühl gerne auf das Folgeprodukt überträgt. Wenn dann noch der Vermittler für den Kreditgeber – aus seiner eigenen guten Erfahrung – die Hand ins Feuer legt, muss der Kunde nicht lange zögern.

5. Cross-Selling – die Kreditgeber sind gefragt

Natürlich kann sich ein Berater sein eigenes Portfolio zusammenstellen. Sicherer aber ist es, wenn er hier auf möglichst viele Angebote eines bewährten Kreditgebers vertrauen kann. Passt die Produktkombi zu den Kunden? Gibt es vielleicht noch eine bessere Lösung, die es lohnt auszuprobieren? Viele dieser Fragen können die Kreditgeber im Vorfeld mit ganz konkreten Tests beantwortet. Je mehr Zeit man sich zum Lernen und für Optimierungen lässt, desto besser. Ein guter Ruf ist schnell verloren. Sind die Erfahrungen nach ersten Tests im Rahmen eines Piloten dann wie erwartet vollends positiv, dann darf über eine Bereitstellung der Kredit- und Finanzierungsprodukte an alle Partner und Kunden nachgedacht werden. Es geht also immer wieder darum auszuloten, wie sich Kunden und Vermittler auch in Zukunft zufriedenstellen lassen. Wer gut im Markt positioniert ist, wer seine Vermittler kennt und weiß, wie sich Kundenwünsche weiter entwickeln, der ist auf einem guten Weg, die Nummer Eins für die Baufinanzierung und dazu passende Produkte zu werden oder zu bleiben.



Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland

Kontakt

ING-DiBa AG

Partnervertrieb

Theodor-Heuss-Allee 2
60486 Frankfurt am Main

Tel.: 069 / 50 60 30 99

partner-werden@ing.de

www.ing.de/partner

ING 
Die Bank und Du



„Stärke voll ausspielen“

Sandro Pawils, Chief Sales Officer des **Pflegeimmobilien-Spezialisten Carestone**, über Reaktionen auf die **Corona-Krise** und die **Chancen für Vertrieb und Anleger**.

Nach der Finanzkrise im Jahr 2009 hat jetzt das Coronavirus nicht nur massive Auswirkungen auf das gesellschaftliche Leben, sondern auch auf die Wirtschaft und Finanzmärkte. finanzwelt fragt beim Pflegeimmobilien-Spezialisten Carestone nach, welche Auswirkungen die aktuelle Krise auf den Markt hat, welchen Herausforderungen Unternehmen jetzt gegenüberstehen und womit Vertriebspartner und Investoren nach wie vor gut beraten sind.

finanzwelt: Wie stark ist der Einfluss der Coronavirus-Krise auf Ihren Markt?

Sandro Pawils» Corona stellt uns sowie die gesamte Gesellschaft vor riesige Herausforderungen. Auch die Märkte haben teilweise heftige Reaktionen gezeigt. Mit Pflegeimmobilien haben wir jedoch ein starkes Finanzprodukt in einem sicheren und wachsenden Markt, der eben nicht derart schwankungsanfällig ist wie andere. Mehr noch: Die aktuelle Situation verdeutlicht, wie wichtig ein gut ausgebautes Gesundheitssystem für die Versorgung der Bevölkerung ist.

Dasselbe gilt angesichts der demografischen Entwicklung auch für den Pflegebereich.

finanzwelt: Was raten Sie dem Vertrieb und Anlegern jetzt?
Pawils» Das Gebot der Stunde heißt, Ruhe und den Überblick zu bewahren. Genauso unnötig wie das Hamstern von Toilettenpapier ist es, jetzt übereilt das eigene Portfolio umzuschichten oder unüberlegt zu investieren. Vielmehr ist es nach wie vor ratsam, sich möglichst intensiv und frühzeitig mit der Altersvorsorge zu befassen und dies mit Bedacht anzugehen. Auf der Grundlage einer kompetenten Beratung können Anleger dann die für sich richtigen Entscheidungen treffen.

finanzwelt: Dennoch wird die Krise auch Sie vor Herausforderungen stellen ...

Pawils» Natürlich. Vor allem die Reduzierung der persönlichen Kontakte erfordert ein Umdenken und andere Wege der Kommunikation. Hierfür ist Carestone mit seinen Partnern jedoch flexibel aufgestellt. Unsere Mitarbeiter sind im

» Auch bei Pflegeimmobilien spielt der Standort eine tragende Rolle, jedoch wird hier die Lage durch Bedarf und Wirtschaftlichkeit bestimmt – Seniorenzentren entstehen nicht dort, wo sie schön aussehen, sondern dort, wo sie benötigt werden. «

Homeoffice keinerlei Einschränkungen unterlegen, vollständig erreichbar und können prompt agieren. Ein Beispiel: Schon längst vor der Corona-Krise haben wir erprobte Webinar- und Konferenztechnik eingesetzt, um so auch auf Distanz Vertriebspartner und Kunden persönlich zu beraten. Diese Stärke können wir in dieser schwierigen Phase jetzt voll ausspielen. Auch die Notartermine zum Erwerb einer Immobilie, die zwingend ein persönliches Zusammenkommen erfordern, finden nach derzeitigem Stand weiterhin statt, da es sich hierbei um Termine aus wichtigem Grund handelt, die in geschlossenen Räumen stattfinden. Dabei werden von uns selbstverständlich stets die entsprechenden Vorsichtsmaßnahmen nach den Empfehlungen des Robert-Koch-Instituts getroffen.

finanzwelt: Aufgrund der Krise wird derzeit viel über drohende Liquiditätsprobleme von Unternehmen gesprochen. Wie ist Carestone hinsichtlich der Bonität aufgestellt?

Pawils» Schon die Vorgängergesellschaften von Carestone, WirtschaftsHaus und WI-IMMOGroup, waren zwei besonders solide Unternehmen. Die Carestone Gruppe verfügt über Eigenkapital im hohen zweistelligen Millionenbereich und ist auch für eine längerfristig angespannte Marktsituation gut gerüstet. Zudem haben wir mit unserem Hauptgesellschafter Activum einen äußerst kapitalstarken Partner. Insgesamt sind wir gut positioniert, das schafft nicht zuletzt auch Sicherheit für unsere Anleger und Vertriebspartner. Dennoch agieren wir mit äußerster Sorgfalt und beobachten den Markt permanent, um frühzeitig auf jede Gegebenheit reagieren zu können.

finanzwelt: Pflege ist eins der Zukunftsthemen schlechthin – und damit auch Pflegeimmobilien. Wie spiegelt sich das auf der Angebotsseite wider?

Pawils» Geeignete Pflegeimmobilien sind in Deutschland ein sehr knappes Gut – so sind diese Objekte nicht zuletzt auch bei Kapitalanlegern stark gefragt. Ganz generell sprechen für die Immobilienanlage gleich mehrere Argumente. Zum einen sorgen die nach wie vor niedrigen Zinsen für attraktive Finanzierungsbedingungen – die aktuellen KfW-Produkte bieten hier zusätzlich hervorragende Möglichkeiten, Förderungen zu erhalten – zum anderen generieren Immobilieninvestitionen langfristig planbare Einnahmen für Anleger. Pflegeimmobilien bringen daneben einen weiteren Vorteil mit: eine sichere Wachstumsprognose. Durch den demografischen Wandel werden in den kommenden zehn

Jahren mehr als 300.000 zusätzliche Pflegeplätze benötigt. So bieten wir mit unseren qualitativ hochwertigen Pflegeimmobilien ein attraktives Gesamtpaket für Kapitalanleger. Dadurch ermöglichen wir den Menschen aus der Mitte der Gesellschaft einen nachhaltigen Vermögensaufbau und schaffen gleichzeitig dringend benötigte Pflegeplätze.

finanzwelt: „Lage, Lage, Lage“ wird gerne als entscheidendes Kriterium erfolgreicher Immobiliengeschäfte proklamiert. Gilt dies auch im Fall von Pflegeheimen?

Pawils» Sicher spielt auch bei Pflegeimmobilien der Standort eine tragende Rolle, jedoch wird hier die Lage durch Bedarf und Wirtschaftlichkeit bestimmt – Seniorenzentren entstehen nicht dort, wo sie schön aussehen, sondern benötigt werden. Es geht vielmehr um die gesamtheitliche Betrachtung des Objekts und eine intensive Prüfung im Vorfeld. Größe und Baustandard müssen aus wirtschaftlicher, pflegerischer sowie gesellschaftspolitischer Sicht perfekt passen. Diese Aspekte prüfen wir auf Herz und Nieren und so setzen wir die Marktstandards. Zudem stehen wir während der Projektentwicklung in ständigem Austausch mit Politik und Wirtschaft der jeweiligen Region. Bei all dem hilft uns unser Netzwerk und unsere langjährige Erfahrung. So geben wir immer die richtigen Antworten auf die Frage nach der erfolgreichen Konzeption einer Pflegeimmobilie.

finanzwelt: Ein Blick nach vorn: Was planen Sie noch in diesem und im folgenden Jahr?

Pawils» Für 2020 haben wir geplant, insgesamt 2.500 neue Pflegeapartments zu entwickeln und sukzessive zu realisieren. Und wir ruhen uns auf dem Erfolg nicht aus, sondern entwickeln unseren Markt und unser Produkt konsequent weiter. Hierzu stehen wir im engen Dialog mit unseren Partnern aus der Projektentwicklung, mit den Betreibern und natürlich mit unseren Vertriebspartnern. Wir verstehen uns als Plattform für Partnerschaften. Eine Plattform, die in der gemeinsamen Zusammenarbeit die besten Ergebnisse erzielt. Somit sehen wir den demografischen Wandel nicht als Bedrohung, sondern als Herausforderung und Chance. Durch die Alterung der Gesellschaft werden hierzulande jährlich 400 neue Pflegeeinrichtungen benötigt. Derzeit werden jedoch nur rund 250 Anlagen fertiggestellt. Unser erklärtes Ziel ist es, mit unseren Pflegeimmobilien dazu beizutragen, diese Lücke zwischen Angebot und Nachfrage zu schließen. Daraus resultiert auch das permanente Produktangebot der nächsten Jahre. (fw)

Eine willkommene Chance

Vertrauen ist die Grundlage einer jeder Beziehung, egal ob privat oder geschäftlich. Gerade bei einer Lebensentscheidung wie einer Baufinanzierung kann es durch objektive Maßstäbe deutlich besser hergestellt werden. Ein Schritt hierzu kam aus der Branche selbst.

264.000 Euro: So hoch war laut Dr. Klein Trendindikator Baufinanzierung im Januar die durchschnittliche Darlehenshöhe bei Baufinanzierungen. Die Aufnahme eines Immobilienkredits ist also eine Lebensentscheidung, die gut überlegt sein sollte. „Damit Berater ihre Kunden bei dieser Entscheidung bestmöglich unterstützen können, wurde auf Initiative der Branche im vergangenen Jahr eine Norm für die Finanzanalyse von Privathaushalten eingeführt.“ Eine richtige Entscheidung, wie Thomas Hein meint: „Die Einführung der DIN 77230 war ein wichtiger Schritt, um die Finanzanalyse von Privathaushalten zu vereinheitlichen. Wir begrüßen sehr, dass sich dadurch auch die Baufinanzierungsberatung verändert – weg vom reinen Produktverkauf, hin zur bedarfsorientierten und analytisch fundierten Beratung“, so der Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland.

Kunde wird noch mehr in den Mittelpunkt gerückt

Den Traum vom Haus wird in den USA deutlich häufiger in die Realität umgesetzt als in Deutschland. Eine wesentliche Triebfeder hierfür war in diesem Jahrtausend die Kreditvergabepraxis der Banken. So erhielten mittels sogenannter „Subprime-Kredite“ (wörtlich: zweitklassige Kredite) auch Verbraucher mit geringer Bonität Hypotheken für den Immobilienerwerb – mit katastrophalen Folgen für das gesamte Finanzsystem: Es entstand eine Immobilienblase,



Thomas Hein
Leiter Vertrieb
Immobilienfinanzierung ING

deren Platzen zur schwersten Weltwirtschaftskrise nach dem Zweiten Weltkrieg führte. Damit sich eine solche Entwicklung nicht in Europa wiederholt, beschloss das Europäische Parlament im Februar 2014 eine neue Richtlinie für die Vergabe von Wohnimmobilienkrediten an private Verbraucher. Mit der Wohnimmobilienkreditrichtlinie wurde diese Regelung zwei Jahre später in deutsches Recht umgesetzt. Damit wurde einerseits der Schutz der Banken vor Zahlungsausfällen verbessert. Andererseits soll die Richtlinie aber auch zu einem besseren Verbraucherschutz bei-

39 Jahre

ist das Durchschnittsalter der Immobilienkäufer in Deutschland

Quelle: Dr. Klein Privatkunden AG

tragen – ein Ziel, das auch mit der DIN 77230 verfolgt wird. Deshalb sieht Thomas Hein die Norm in Kontinuität zur vorausgegangenen Regulierung. „Letztendlich ist die Einführung der neuen DIN-Norm eine konsequente Weiterführung der Fokussierung auf die Bedürfnisse des Kunden. Das hat 2016 mit der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie begonnen – hier wurde das Beratungsprotokoll verpflichtend eingeführt. Wer genau hinschaut, stellt fest, dass hier bereits produktspezifische Punkte enthalten waren, die sich auch in der DIN 77230 wiederfinden“, erläutert der Baufinanzierungsexperte, der deshalb in der Einführung eine große Chance für die Vermittler von Baufinanzierung sieht. „Da wir uns bereits seit Jahren für eine hochwertige Beratungsleistung seitens der Vertriebe stark machen, sind uns Initiativen wie das Beratungsprotokoll oder die neue Norm sehr willkommen. Sie unterstützen uns dabei, einheitliche Standards in der Finanzierung von Baufinanzierungen zu etablieren, die am Ende ein Ziel haben: Ein Höchstmaß an Transparenz für den Verbraucher hinsichtlich der Chancen, aber auch der Risiken seiner Finanzierung zu gewährleisten.“ Und es ist nun mal immer noch deutlich besser, wenn die vertrauensbildenden Maßnahmen „von unten“ kommen als dass sie per Regulierung „von oben“ verordnet werden. (ahu)



Sie haben in diesem Sonderheft zum Thema Sachwertinvestments die absoluten Klassiker vorgestellt bekommen: Gold und Immobilien. Pflege-, Wohn- und Gewerbeimmobilien, Projektentwicklungen und Bestand, Deutschland und Ausland, klassischer Vertrieb oder blockchainbasierte Sachwert-Investments. Wir freuen uns, Ihnen mit PROJECT, DEGAG Deutsche Grundbesitz und GOLDEN GATES so alte Hasen vorstellen zu dürfen. Und auf der anderen Seite haben Sie mit Carestone, Verifort Capital oder MLC-Properties verhältnismäßig neue Unternehmen kennengelernt, die aber meistens so neu gar nicht sind und über jahrzehntelange Expertise verfügen. Wir danken den Unternehmen und ihren Mitarbeitern, die trotz Corona und Homeoffice, nahezu Unmögliches möglich gemacht und rechtzeitig die Fachbeiträge geliefert haben. Ohne unsere Partner wäre dieses Heft in dieser Qualität nicht machbar.

Liebe Vermittler, Sachwerte sichern das Portfolio. Wenn nicht jetzt, wann dann? Sie haben mit der Krise alle Argumente für ein Investment in Sachwerte auf Ihrer Seite. Und Sie haben die Aufmerksamkeit beziehungsweise Zeit vieler Kunden. Stichwort Homeoffice. Nutzen Sie diese Zeit und verbreiten Sie Ihr Wissen und Ihre Beratung.

...und bleiben Sie gesund!

Ihr finanzwelt-Team

PS: Apropos Krisenwährung: Das geht an all die Aluminiumhutträger und Klopapierrollenhorte da draußen. Wenn Ihr wirklich glaubt, alles breche zusammen: Die Währungen in sämtlichen Kriegen und großen Krisen waren immer: Schnaps und Zigaretten!



finanzwelt
Das Fachmagazin für Financial Intermediaries
Special

IMPRESSUM

CHEFREDAKTEUR

Lenard von Stockhausen (lvs)
stockhausen@finanzwelt.de

ART DIRECTOR

wirkungswerk Werbeagentur
Jan Risch
Jonas Reggelin
Yannick Reggelin
kontakt@wirkungswerk.com

ANZEIGENLEITUNG

Uschi Meinert
meinert@finanzwelt.de

LEKTORAT/LESERSERVICE

Angela Schnell
schnell@finanzwelt.de

BILDREDAKTION

Sabrina Henkel
s.henkel@finanzwelt.de

REDAKTION

Armin Huber (ahu)
huber@finanzwelt.de

EXPERTENBEIRAT

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler
(Vorsitzender)
Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski
Dr. Franz-Josef Liesenfeld

DRUCK

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro
Jahresabonnement: 25,- Euro
inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.
(Inland). Die finanzwelt kann nur
direkt beim Verlag abonniert
werden und ist nicht im Handel
erhältlich.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses
Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung
des Verlages in irgendeiner Form – durch Foto-
kopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische
Datenbanken oder andere Verfahren – verviel-
fältigt oder verbreitet werden.

VERLAG

FW-Verlag GmbH
Söhnleinstraße 17
65201 Wiesbaden
Tel.: (06 11) 267 66 - 0
Fax: (06 11) 267 66 - 18
www.finanzwelt.de
info@finanzwelt.de
ISSN-Nr.: 0945-2028

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich
(V. i. S. d. P.)



MLC Properties East Africa



RENDITE

- ✓ Überdurchschnittlich wachsende Märkte
- ✓ Investitionsquote: 90,1 %
- ✓ Halbjährliche Ausschüttungen
- ✓ Erste Kapitalrückführungen ab 2026

SICHERHEIT

- ✓ Politisch und wirtschaftlich stabile Märkte
- ✓ Keine Nachschusspflichten
- ✓ Diversifikation auf verschiedene Projekte
- ✓ Eigenkapitalquote: 100 %

Hinweis gemäß § 12 Abs. 2 Satz 1 VermAnlG:

Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Die MLC Properties AG hat für die Vermögensanlage „MLC Properties East Africa“ einen Verkaufsprospekt und ein Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) veröffentlicht. Diese liegen an der Geschäftsadresse der MLC Properties AG (siehe rechts) zur kostenlosen Ausgabe bereit und können auf ihrer Internetseite unter www.mlc-properties.de heruntergeladen werden.

MLC Properties AG

Gartenstr. 27

61352 Bad Homburg v. d. Höhe

E-Mail: info@mlc-properties.de

Telefon: +49 6172 38801-0



MEIN BUSINESS. MEINE ZUKUNFT. MEIN GOLD.



GOLDEN GATES – Glänzende Konzepte für den Schutz von Vermögen

Mit dem Kauf von Gold, Silber oder anderen wertvollen Edelmetallen frieren Sie die Kaufkraft Ihres Vermögens ein und erhalten es für die Zukunft.

www.goldengates.com

 GOLDEN GATES



Werden Sie Vertriebspartner unter: www.goldengates.sale