

NEWS DIGEST

Top Stories – Seiten 1 und 2

Sachwertinvestments
EXXECNEWS Exklusiv-Umfrage: Fondsanbieter weiterhin zufrieden.

Immobilien

Expo Real 2016: „Die Party geht weiter“.

Produkte – Seite 3

Sachwertinvestments
„Wealthcap Immobilien Deutschland 39“ in den Vertrieb gestartet.

Investmentfonds

Assenagon lanciert neue Absolute-Return-Strategie.

BMO legt Absolute-Return-Fonds auf.

Versicherung

Neues Fondsangebot der **LV 1871**.

Unternehmen – Seiten 4 und 5

Deutsche Finance mit neuem Vertriebskanal.

Initiative „gut beraten“ hat Rekordbeteiligung.

Union Investment setzt auf Retail-Flächen in USA.

Talanx gründet digitale Plattform.

Neue Führung bei **Lacuna**.

Real I.S.-Fonds mit „starker Performance.“

Münchener Versicherungsgruppe mit neuer Struktur.

Stuttgarter Privatbank expandiert in neue Geschäftsfelder.

Leistungsbilanz

Buss Capital

Karriere

Neue Aufgaben für **Enver Büyükarlan**, **Christina Opitz** und **Harald Boysen**.

Märkte – Seite 6

Wohnimmobilien

Käufer studentischer Wohnimmobilien verlagern Anlagefokus nach Kontinentaleuropa, ermittelt **Savills**.

Pflegeimmobilien

CBRE: Pflegeinvestmentmarkt mit neuem Rekordergebnis.

Immobilienfinanzierung

Flatow Advisory Partners: Bei Mezzanine-Kapital steigt die Risikobereitschaft.

Für Sie gelesen – Seite 7

Blackrock: kündigt Privatinvestitionen intensiver nutzen.

Deutscher Hotel-Investmentmarkt laut **BNP Paribas Real Estate** mit neuem Rekord.

Lebensversicherer: Probleme beim Neugeschäft, so analysiert das „Versicherungsjournal“.

Internationale Asset Manager nehmen **UCITS-** und **AIF-Strukturen** in den Fokus.

From the Desk – Seite 8

Unsere Autorin **Sabine Wittner**, Inhaberin von **Adtissimo**, schreibt über messbar erfolgreiches Online-Marketing für den Unternehmenserfolg.

***** TOP STORIES**

Sachwertinvestments

EXXECNEWS Exklusiv-Umfrage: Fondsanbieter mit Platzierungsverlauf in 2016 weiterhin zufrieden

Nach Recherchen von EXXECNEWS befinden sich derzeit **43 Publikums-AIF (alternative Investmentfonds) mit einem zu platzierenden Eigenkapital von rund 2,6 Milliarden Euro im Vertrieb.**

Darüber hinaus buhlen circa 25 Anbieter von Beteiligungen nach dem Vermögensanlagengesetz, von Direktinvestments und anderen Anlagen um das Geld der privaten Anleger.

EXXECNEWS hat bei Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) und Emissionshäusern angefragt, wie erfolgreich der Produktabsatz verläuft und wie der Platzierungsstand zum September 2016 ist. 16 AIF-Anbieter und sieben Emissionshäuser haben sich an der Umfrage beteiligt, die folgenden Schluss zulässt: Die meisten Fondshäuser haben keinen Grund zur Klage. Gegenüber dem Platzierungs-

stand zur Jahresmitte haben sich die Platzierungszahlen zum Teil deutlich erhöht. Insofern überrascht es nicht, wenn die Mehrheit der Produktanbieter mit dem Absatz ihrer Produkte zufrieden oder sogar sehr zufrieden ist. Im AIF-Bereich konnte im dritten Quartal ein Fonds voll platziert werden (zweites Quartal: acht AIF). **Neu aufgelegt wurden im gleichen Zeitraum fünf Immobilien-Publikums-AIF**, davon

zwei mit Objekten in Deutschland und drei im Ausland, sowie ein Venture-Capital-Publikumsfonds. Auch im vierten Quartal gehen neue AIF an den Start. So plant die **HTB-Gruppe** „noch weitere AIF im Immobilienbereich“. Auch **Hannover Leasing** will den Vertrieb eines Immobilien-AIF beginnen. Und die **BVT** plant eine Fortsetzung der „BVT Ertragswertfonds Serie“ sowie der „BVT Top Select Fund Serie“.

Platzierungsstand zum 30. September 2016				
Publikums-AIF	KVG	Platzierungsstand	Zufriedenheit der Anbieter mit bisheriger Platzierung	Eigenkapital
RE04 Wasserkraft Kanada	Adrealis Service Kapitalverwaltungs-GmbH	35 Prozent	zufrieden	41.701.000 CAD
Buss Investment 1	Buss Investment GmbH	75 Prozent	erwartungsgemäß	15.010.000 Euro
CFB Invest Flugzeuginvestment 1	Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	94 Prozent	zufrieden	86.810.000 US-Dollar
BVT Concentio Vermögensstrukturfonds I	Derigo GmbH & Co. KG	80 Prozent	erwartungsgemäß	35.000.000 Euro
Hahn Pluswertfonds 166	DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	gerade erst gestartet	gerade erst gestartet	10.000.000 Euro
ProReal Deutschland 4	DSC Deutsche SachCapital GmbH	67 Prozent	sehr zufrieden	75.000.000 Euro
Flight Invest 51	Hannover Leasing Investment GmbH	95 Prozent	zufrieden	108.946.000 US-Dollar
Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 05	Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH	45 Prozent *	sehr zufrieden	80.000.000 Euro
Monarch Empress	Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH	60 Prozent	Platzierung erfolgt kontinuierlich	7.000.000 Euro
WIDe Fonds 5	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	rund 50 Prozent	äußerst zufrieden	30.000.000 Euro
Ökorenta Erneuerbare Energien VIII	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	70 Prozent **	sehr zufrieden	25.000.000 Euro
HTB 7. Immobilien Portfoliofonds	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH	75 Prozent	sehr zufrieden	15.000.000 Euro
23. INP Deutsche Pflege Portfolio	INP Invest GmbH	85 Prozent	hochzufrieden	18.600.000 Euro
Jamestown 30	Jamestown US-Immobilien GmbH	gerade erst gestartet	gerade erst gestartet	250.000.000 US-Dollar
Patrizia Grundinvest Stuttgart Südtor	Patrizia Grundinvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	ca. 50 Prozent	sehr zufrieden	55.188.000 Euro
Patrizia Grundinvest Kopenhagen Südhafen	Patrizia Grundinvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	gerade erst gestartet	gerade erst gestartet	262.687.000 DKK
Patrizia Grundinvest Den Haag Wohnen	Patrizia Grundinvest Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	gerade erst gestartet	gerade erst gestartet	13.765.000 Euro
Project Wohnen 15	Project Investment AG	21,5 Mio. Euro	Platzierung verläuft nach Plan	20.000.000 Euro
Metropolen 16	Project Investment AG	6,1 Mio. Euro	Platzierung verläuft nach Plan	15.000.000 Euro

* nach Erhöhung des EK-Anteils auf 80 Millionen Euro

** nach Erhöhung des EK-Anteils auf 25 Millionen Euro

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

Auch die Emittenten von Direktinvestments, Nachrangdarlehen, Genussrechten etc. kommen bei der Platzierung ihrer Produkte stetig voran. Obwohl das zu platzierende Eigenkapital meist deutlich geringer als im AIF-Bereich ist, lässt sich doch feststellen, dass private Anleger ihr Geld auch abseits des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) in Sachwerte und Nischenprodukte investieren. Die Beteiligungsanbieter sind mit ihren Vertriebsereignissen in diesem Jahr (per 30.9.) überwiegend zufrieden. (TH) ♦

Kapitalanlage (VermAnlG)	Anbieter	Platziertes Eigenkapital	Zufriedenheit
7x7 Bürgerenergie I	7x7finanz GmbH	rund 2,0 Mio. Euro	grundsätzlich in Ordnung
ZweitmarktZins 00-2016 pro	Asuco Fonds GmbH	ca. 9,7 Mio. Euro	hervorragendes Ergebnis
Green Acacia	Forest Finance Service GmbH	5,25 Mio. Euro	erwartungsgemäß
KakaoWald	Forest Finance Service GmbH	3,25 Mio. Euro	erwartungsgemäß
WaldSparBuch	Forest Finance Service GmbH	2,28 Mio. Euro	erwartungsgemäß
BaumSparVertrag	Forest Finance Service GmbH	1,82 Mio. Euro	erwartungsgemäß
Kraftwerkspark III	Green City Energy AG	16 Mio. Euro	insgesamt zufrieden
Energieportfolio I	Lacuna AG	demnächst vollplatziert (10 Mio. Euro)	zufrieden
RE07 Anleihe der Zukunftsenergien	Reconcept Consulting GmbH	3,4 Mio. Euro (100 Prozent)	zufrieden
RE09 Windenergie Deutschland	Reconcept Consulting GmbH	30 Prozent	zufrieden
RE10 Genussrecht der Zukunftsenergien	Reconcept Consulting GmbH	70 Prozent	zufrieden
UDI Sprint Festzins IV	UDI Beratungsgesellschaft mbH	25,1 Mio. Euro	mittel

Expo Real 2016: „Die Party geht weiter“

Mit einer stetig wachsenden Anzahl internationaler Besucher wird die Expo Real in München zur wichtigsten Plattform und zum Schaufenster der Trends im Bereich Immobilieninvestments. Auch deutsche professionelle Investoren sind sehr präsent. Das Geschehen fasst Hans-Jürgen Dannheisig in einem Messebericht zusammen.

Die Expo Real ist vor allem ein großartiger Platz zum Netzwerken. Dabei ist sie in den letzten Jahren gerade in ihrer internationalen Bedeutung immer wichtiger geworden. Die wächst stetig weiter und wird auch in ihrer Bedeutung als Plattform zwischen Investoren und Initiatoren immer bedeutender. **Jos Tromp**, Executive Director bei **CBRE B.V. Research** in Deutschland meint dazu: „Mein wichtigstes Ziel auf der Expo Real ist es, Kollegen und Kunden zu treffen – und zwar sowohl formell als auch informell. Das Besondere an der Expo Real ist es, dass alle Entscheidungsträger aus der Immobilienwelt vor Ort sind. Sie ist das führende Networking-Event in der Branche.“ Schon lange werden die Geschäfte natürlich nicht auf der Messe eingeleitet - aber viele wurden dort

finalisiert. Und unzweifelhaft dient die Veranstaltung vielen Besuchern auch dazu, neue Marktteilnehmer und Ideen kennenzulernen. Lange Zeit war das laute und üppige Format dieser Messe vielen traditionellen institutionellen Investoren aus Deutschland eher suspekt. Dort wird mit den Budgets in punkto Marketing nicht zurückhaltend umgegangen. Doch seit zwei Jahren nimmt die Zahl der Besucher aus deutschen Investorenkreisen mindestens so zu wie das unzweifelhaft international der Fall ist. Vielleicht ist gerade die grundlegende Globalisierung der Themen im Immobilieninvestment eine wichtige Motivation für Investoren. **Thomas Schmengler**, Geschäftsführer von **Deka Immobilien**, sieht das so: „Die Stimmung unter den Investoren auf der diesjährigen Expo Real war gut. Diese blicken zuversichtlich in die Zukunft, obwohl die Preise für gewerbliche Spitzenimmobilien in Europa auch im nächsten Jahr auf einem hohen Niveau bleiben sollten. Die Internationalisierung der Expo Real hat sich fortgesetzt und viele ausländische Investoren setzen auf Investments in deutsche Gewerbeimmobilien. Insgesamt hat die Messe gezeigt, dass sich die Professionalisierung und Internatio-

nalisation der Immobilienbranche weiter fortsetzt.“ **Matthias Leube**, Head of Asset Management bei AXA IM im Bereich Real Assets, ergänzt: „Die Expo Real ist extrem relevant. Es war eine großartige Messe. Was mich wirklich beeindruckt hat, waren die vielen internationalen Teilnehmer in diesem Jahr.“

Dieser Trend hat sich seit einigen Jahren aufgebaut, die gesamte Messe ist jetzt deutlich stärker auf globale Märkte und nicht nur auf Deutschland ausgerichtet.“ Alle Teilssegmente des Immobilienmarktes prosperieren und sollte man ein Thema beispielhaft hervorheben, so ist es für uns der neue Schwung im Thema Hotelimmobilien. Dort wächst die Nachfrage bei professionellen Investoren aktuell offensichtlich schneller als es von der Branche gedeckt werden kann. **Simone Kittinger**, zuständig für die Entwicklung bei Harrys Home aus Österreich dazu: „Der Hotelimmobilienmarkt erlebt eine große Dynamik. Unsere Erwartung war es, Projektentwickler und Investoren zu treffen. Die Expo Real ist die wichtigste Messe für



Hans-Jürgen Dannheisig

Foto: Unternehmen

die Hotelbranche; die Qualität bei Teilnehmern wie Ausstellern ist sehr hoch.“

39.101 Teilnehmer aus 77 Ländern (2015: 74) kamen zur 19. Ausgabe der Internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen (plus rund 1,9 Prozent gegenüber 37.857 in 2015).

Der internationale Anteil der Fachbesucher stieg auf 29,5 Prozent (2015: 28 Prozent). Die Top Ten Besucherländer waren nach Deutschland folgende: Großbritannien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Polen, Frankreich, Tschechische Republik, USA, Luxemburg und Spanien. Die insgesamt 1.768 Aussteller (plus 3,6 Prozent gegenüber 1.707 in 2015) kamen aus 29 Ländern, der Anteil internationaler Unternehmen lag damit bei 23,3 Prozent. ♦

Der Autor:

Hans-Jürgen Dannheisig ist Spezialist für das institutionelle Investmentgeschäft und berichtet hier regelmäßig zu Themen, die institutionelle Investoren und ihre Dienstleister bewegen.

Renditestark und zuverlässig – Ihr Partner für Alternative Investmentfonds



Die Hanseatische ist als eine der ersten lizenzierten Kapitalverwaltungsgesellschaften erfolgreiche Anbieterin von KAGB-konformen Publikums- und Spezial-Fonds für Privatkunden und (semi-) professionelle Anleger mit Investitionen in Deutschland und anderen europäischen Ländern.

In exklusiver Kooperation mit IMMAC, dem europaweiten Spezialisten für Sozialimmobilien, strukturieren wir Investitionen in Pflegeheime, Reha-Kliniken und Einrichtungen des betreuten Wohnens für unsere Alternativen Investmentfonds (AIF).

Für Investitionen in weitere renditestarke Immobilienklassen, wie z. B. Hotels, konzipieren wir gemeinsam mit unserem Partner DFV Deutsche Fondsvermögen AG attraktive, an der Nachhaltigkeit der Investments orientierte AIF-Produkte.

Die institutionellen Anleger erhalten von der Hanseatischen maßgeschneiderte Anlagemodelle in AIF für sozial wertvolle Investitionen mit attraktiven Renditen, angepasst an die individuellen Bedürfnisse und Marktansätze.

HKA

Hanseatische Kapitalverwaltung AG

Große Theaterstraße 31-35

20354 Hamburg

Telefon: +49 40.30 38 86-0

Telefax: +49 40.30 38 86-20

E-Mail: info@diehanseatische.de

www.diehanseatische.de

Assenagon lanciert neue Absolute-Return-Strategie

Der Investmentfonds „**Assenagon Multi Asset Absolute Return**“ von der Fondsgesellschaft **Assenagon Asset Management** aufgelegt hat, soll einen risikooptimierten Zugang zur Vermögensklasse der Absolute-Return-Strategien bieten. Angestrebt wird eine langfristige Wertentwicklung von circa drei Prozent per annum, die Volatilität des Portfolios wird im Bereich von zwei bis fünf Prozent erwartet.

„Die anspruchsvolle Kombination von unterschiedlichen Absolute-Return-Strategien zu einem diversifizierten Portfolio wird den vielseitigen Bedürfnissen von institutionellen und privaten Investoren in einzigartiger Weise gerecht“, sagt **Vassilios Pappas**, Gründungspartner und Geschäftsführer von Assenagon. „Der ‚Assenagon Multi Asset Absolute Return‘ vereint die Vorzüge von verschiedenen Absolute-

Return-Strategien zu einer innovativen Anlagestrategie. Dieser Ansatz ist gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine Alternative, um attraktive Renditechancen in die Anlagestrategie zu integrieren. Insbesondere für institutionelle Anleger aus dem Bereich Versicherungen und Pensionskassen ist das Angebot interessant, da der Fonds ein VAG- und Solvency II-Reporting anbietet.“

Dem Portfolio-Management des Fonds steht ein Anlageuniversum von mehr als 500 Investmentstrategien zur Verfügung. Den Kern bilden Strategien aus den Bereichen CTA/Managed Futures, Multi-Strategie, Risikoprämien, Aktien Long/Short, Renten Long/Short, Credit Long/Short, Eventgetrieben, Währungen, Volatilität und Global Makro. (DFPA/TH) ♦

www.assenagon.com

BMO legt Absolute-Return-Fonds auf

Der Investmentmanager **BMO Global Asset Management** hat mit dem „**BMO Global Absolute Return Bond Fund**“ einen Fonds aufgelegt, der das Absolute-Return-Angebot für Privatanleger und institutionelle Anleger ausweiten und ihnen ein attraktives Renditeziel im heutigen Niedrigzinsumfeld bieten soll. Der Investmentansatz ist unabhängig von Benchmark oder Laufzeit, Credit Ratings, Sektor sowie Geografie, hat aber strenge Risikogrenzen.

Die Long-Strategie, mit der Möglichkeit, Short-Positionen in Zinsen und Anleihen einzugehen, soll ein hohes Maß an Flexibilität und Schutz vor Kursverlusten ermöglichen. Das Ziel ist ein Ertrag von drei Prozent per annum. Das Kernanleihen-Portfolio des Fonds verfolgt nach Angaben von BMO eine „Buy and Maintain“-

Strategie mit dem Schwerpunkt, andauernde Unregelmäßigkeiten von Investment-Grade- und High-Yield-Wertpapieren auszunutzen. Zudem sei das Portfolio mit mehr als 100 Emittenten gut diversifiziert und minimiere auf diese Weise das Risiko. Thematische Overlays sollen zur Rendite beitragen und die Diversifizierung durch aktives Management von Kredit-, Zins- und Währungsrisiko fördern. Das Fixed-Income-Team von BMO Global Asset Management in London verwaltet den Fonds unter der Führung von **Keith Patton** und **Ian Robinson**. Strategische Entscheidungen über die zugrundeliegenden Strategien werden an Experten aus den Bereichen Kreditmärkte, Währung, Zinsen und Risikomanagement übergeben. (DFPA/JF) ♦

www.bmo.com/gam

„Wealthcap Immobilien Deutschland 39“ jetzt im Vertrieb

Der Fondssinitiator **Wealthcap** startet mit seinem Immobilien-Publikumsfonds „**Wealthcap Immobilien Deutschland 39**“ in den Vertrieb. Das Münchener Unternehmen setzt gemäß der Fondsstrategie ausschließlich auf **hochwertige Büroimmobilien an den deutschen A-Standorten München, Frankfurt am Main und Stuttgart**. Geplant sind laufende



Gabriele Volz

Immobilien aufzubauen. Planmäßig soll sich der AIF bis Anfang 2017 mittelbar über Objektgesellschaften an den Gewerbeimmobilien Kistlerhofstraße in München-Obersendling, „Silva“ in Frankfurt-Sachsenhausen und „Schelmenwasen“ in Stuttgart-Fasanenhof

beteiligen. „Wir werden ein ganz besonderes Portfolio schnüren. Dabei setzen wir voll auf die zukunftsstarken Standorte in Deutschland. Entstanden ist eine Anlagealternative, die für eine langfristig starke Rendite steht“, erklärt **Gabriele Volz**, Geschäftsführerin von Wealthcap, das Konzept. (DFPA/MB) ♦

www.wealthcap.com

Neues Fondsangebot der LV 1871

Mit dem neuen „**ETF-Portfolio Plus**“ bringt die **Lebensversicherung von 1871 (LV 1871)** ein neues Fondsangebot auf den Markt. Geboten werden zwei Anlagestrategien: ausgewogen und dynamisch. Hinter dem ausgewogenen ETF-Portfolio Plus steht eine Anlagestrategie mit einer festgelegten **Gewichtung von 60 Prozent Aktien und 40 Prozent Anleihen**. Damit entspricht das Portfolio der Risikoklasse 3. In der dynamischen Variante ist das ETF-Portfolio Plus in der Risikoklasse 4. Die Anlagestrategie hat eine festgelegte Gewichtung von 90 Prozent Aktien und zehn Prozent Anleihen. Die Basis für das ETF-Portfolio Plus sind passiv verwaltete Index-

fonds. Durch die Übergewichtung bestimmter Kapitalmarktsegmente sollen zusätzliche Renditechancen realisiert werden. In beiden Varianten erfolgt die Anlage in maximal fünf Exchange Traded Funds (ETF) mit weitestgehend passiven Anlagestrategien aus der aktuellen Fondsauswahl der LV 1871. Einmal im Jahr stellt das Ausgleichsmanagement die Ausgangsallokation des Portfolios wieder her. Entwickelt wurde das Konzept zusammen mit **Dr. Andreas Beck**, dem Gründer und Vorstandssprecher des **Instituts für Vermögensaufbau**. Die beiden Fondslösungen sind ab sofort in allen fondsgebundenen Tarifen verfügbar. (DFPA/MB) ♦ www.lv1871.de

GASTBEITRAG

EXXECNEWS - Autor **Robert Vitye**, Geschäftsführer der **SOLIT Gruppe, Wiesbaden**, ist Experte für Investments in Edelmetalle.



Foto: Unternehmen

Gold glänzt am stärksten: Geduld zahlt sich aus!

Mit der Aufkündigung des US-Dollar-Einlöseversprechens in Gold durch Präsident Richard Nixon fiel am 15. August 1971 der Startschuss für ein historisch einmaliges Währungsexperiment: die ungedeckte Papiergeldära. Aber wie haben sich einzelne Anlageklassen wie Goldinvestments und Aktien seit dem Beginn dieser entfesselten Geld- und Schuldenorgie entwickelt? Auf die historische Entscheidung Nixons im Jahre 1971 folgte zunächst eine Dekade stark steigender Goldpreise. Der Grund: ein zunehmender Vertrauensverlust in die ungedeckten Währungen, welcher zusätzlich durch die Folgen der Ölkrise verstärkt wurde.

Interessant: Ebenso wie die aktuelle Goldhaussa seit 2001 ist auch der Verlauf der 1970er-Haussa von einer mehrjährigen, für Goldinvestoren durchaus empfindlichen, zyklischen Korrektur mit nahezu 50 Prozent Kursrückgang (1974-76) unterbrochen worden. Mit einem Anstieg des Goldpreises von nahezu 800 Prozent wurden dann geduldige Anleger in den Jahren 1976-80 für die Weitsicht ihrer Investition belohnt.

Die Goldhaussa der 1970er wurde schließlich mit einer Zinserhöhung auf über 17 Prozent durch den damaligen FED-Präsidenten Paul Volcker abrupt beendet. Die Folge: zwei Dekaden mit positivem Realzins, globalem Wirtschaftswachstum und das damit einhergehende Computer-Zeitalter. In diesem Umfeld der 80er- und 90er-Jahre des letzten Jahrtausends war die Partizipation an Produktivkapital über Aktienengagements gegenüber dem unverzinsten Gold folglich auch überlegen. Doch die Folge der Aktienhaussa ließ nicht lange auf sich warten: Die Dotcom-Blase entstand und markiert mit ihrem Platzen den Übergang zur, seit dem Jahr 2001 anhaltenden, säkularen Goldhaussa. Die aktuelle globale Schuldenlast macht eine Erhöhung der Zinsen in den historischen Normalbereich – oder sogar darüber hinaus – im Gegensatz zum Jahr 1980 völlig undenkbar. Die aktuellen Notenbank-Entscheidungen verdeutlichen dies.

Die derzeitige Edelmetall-Haussa wird nach unserer festen Überzeugung erst nach Bereinigung der weltweiten Überschuldung ihr Ende finden. Wie der Abbau dieser enormen Schuldenlast schließlich erfolgen wird, ist fraglich. Wir werden es in den nächsten Jahren erleben. Schuldenschnitte, (Hoch-) Inflation oder auch eine beliebige Kombination aus beidem befinden sich unter anderem im Werkzeugkasten. Viele Indikatoren sprechen dafür, dass Anleger, die in Gold und Silber investiert haben, in ähnlicher Weise für ihre Geduld belohnt werden, wie diejenigen Anleger, die sich von der Korrektur während der 1970er nicht haben abschrecken lassen.

Die oben ausgeführten Entwicklungen haben wir Ihnen in einem übersichtlichen Langzeitchart zusammengetragen, welches Sie unter folgendem Link finden:

www.solit-kapital.de/langzeitchart



Leistungsbilanzen

Buss Capital: Laufende Fonds haben 2015 durchschnittlich 6,4 Prozent ausgeschüttet

Mit 16 Containerdirektinvestments und einem Geschlossenen Publikums-AIF hat **Buss Capital** im vergangenen Jahr rund 81 Millionen Euro bei Anlegern eingeworben. Damit hat der Hamburger Anbieter von Sachwertanlagen sein Vorjahresergebnis um rund 19 Prozent übertroffen. Wie der am 30. September veröffentlichten Leistungsbilanz 2015 ebenfalls zu entnehmen ist, erzielten die zehn laufenden Fonds „solide Ergebnisse“. Insgesamt wurden rund 20,1 Millionen Euro an die Anleger ausgezahlt, dies entspricht durchschnittlich 6,4 Prozent der Kommanditeinlage. Acht von zehn laufenden Fonds und ein alternativer Investmentfonds (AIF) leisteten Ausschüttungen in prospektierter Höhe, darunter alle sechs Containerfonds. Der „Buss Immobilienfonds I“ kürzte als Auflage der Anschlussfinanzierung (zum 1. Januar 2016) im Jahr 2015 die Auszahlungen an die Anleger um 2,5 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent. Diese Kürzung ist laut dem Fondsiniciator jedoch als vorzeitige Darlehenstilgung zu verstehen und „wird sich nicht auf die prognostizierte Gesamtauszahlung auswirken“. Der „Buss Schiffsfonds 4“, der sich nach wie vor in einem besonders schwierigen Marktumfeld bewegt, konnte im Berichtsjahr keine Auszahlungen an die



Leistungsbilanz

Foto: Unternehmen

Anleger leisten. Als „Höhepunkt“ im Berichtsjahr bezeichnet Buss Capital den Verkauf der Genussrechte an den „Buss Kreuzfahrtfonds 1 und 2“, die beide die prognostizierten Gesamtauszahlungen übertrafen. Ein weiterer sei der Vertriebsstart des ersten Geschlossenen Publikums-AIF „Buss Investment 1“ gewesen, der die ersten beiden Auszahlungen an die Anleger planmäßig im Jahr 2016 geleistet hat. Künftig will sich Buss Capital zunächst weiterhin auf den Tankcontainermarkt fokussieren, der sich stabiler entwickelt als der Standardcontainermarkt. Das Restrukturierungsprogramm der Offshore-Containerdirektinvestments, das Buss Capital Anfang 2016 umgesetzt hat, sei gut angelaufen, wengleich der Offshore-Ölmarkt nach wie vor herausfordernd sei. Derzeit hat das Fondshaus die beiden als Vermögensanlagen konzipierten Tankcontainer-Direktinvestments „Buss Container Direkt 60 - Euro und 61 - US-Dollar“ sowie den Geschlossenen Publikums-AIF „Buss Investment 1“ im Vertrieb. Der AIF, der bereits in mehrere Zielgesellschaften risikogemischt investiert hat, ist noch bis zum 31. Oktober 2016 verfügbar. (DFPA/TH) ♦

www.buss-capital.de

Deutsche Finance mit neuem Vertriebskanal

Der in Xanten ansässige Finanzdienstleister **Revesta** wird auf Basis einer neu geschlossenen Vertriebsvereinbarung mit der **DF Deutsche Finance Consulting** künftig die alternativen Investmentfonds (AIF) „**DF Deutsche Finance Portfolio Fund I**“ und „**DF Deutsche Finance Private Fund I**“ der Deutsche Finance Group, einem Investmentmanager mit Sitz in München, vertreiben. Mit dem „DF Deutsche Finance Portfolio Fund I“

können Privatanleger ab 50 Euro monatlich und einer Laufzeit von zwölf Jahren in internationale Sachwerte wie Immobilien und Infrastrukturinvestments investieren. Der „DF Deutsche Finance Private Fund I“ investiert das Kommanditkapital börsenunabhängig in die Asset-Klasse Immobilien, die eine geringe Volatilität aufweist und in der Regel nicht mit den Aktienmärkten korreliert. (DFPA/JF) ♦

www.revesta.de, www.deutsche-finance.de

Initiative „gut beraten“ hat Rekordbeteiligung

Zum Ende des dritten Quartals 2016 hat die Summe aller von den Versicherungsvermittlern erarbeiteten Weiterbildungspunkte die Zehn-Millionen-Marke geknackt, so die freiwillige Brancheninitiative „gut beraten“. Am 30. September 2016 waren exakt 10.218.736 Weiterbildungspunkte (ein Punkt für 45 Min. Lernzeit) in der „gut beraten“-Weiterbildungsdatenbank erfasst und dokumentiert. Seit September 2013 können Versicherungsvermittler für die Teilnahme an bestimmten Weiterbildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte erwerben. „Das unsere Initiative weiterhin so viel positive Resonanz erfährt, zeigt, dass es sich für die Vermittler und die Unternehmen lohnt, in die Weiterbildung zu besserer Beratung zu investieren“, erklärte **Gerald Archangeli**, Vizepräsident des **Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)** und

Vorsitzender des Trägerausschusses der Initiative. Mittlerweile haben mehr als 120.000 Versicherungsvermittler in Deutschland ein Weiterbildungskonto bei „gut beraten“. „Das sind weit mehr als die vor dem Start der Initiative erwarteten 80.000 Teilnehmer“, so **Dr. Katharina Höhn**, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des **Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV)**. Die Zahl dieser Konten erhöhte sich um 2.612 auf insgesamt 121.236 im dritten Quartal 2016. Im laufenden Jahr ergibt sich damit bisher ein Zuwachs von 7,1 Prozent gegenüber der Anzahl der Weiterbildungskonten Ende 2015. Beim Blick auf die Vermittlerprofile zeige sich, so Höhn weiter, dass die Beteiligung der aktiven Vermittler konstant den realen Vermittlerprofilen entspreche. (DFPA/JF) ♦

www.bvk.de

Union Investment setzt auf Retail-Flächen in USA

Der Asset Manager **Union Investment** diversifiziert weiter sein internationales Immobilienportfolio im Einzelhandel und ergänzt es um die ersten Retail-Flächen in den USA. Grundlage für diesen strategischen Schritt ist ein Joint Venture mit der Investmentgesellschaft **TH Real Estate**. Für ihren Offenen Immobilien-Publikumsfonds „**UniImmo: Global**“ hat Union Investment dabei einen Anteil von 49 Prozent an vier Highstreet-Objekten mit einer Gesamtfläche von 10.550 Quadratmetern erworben. TH Real Estate wird die Anlagen verwalten. Aktueller Eigentümer ist der größte Offene US-Immobilienfonds von TH Real Estate: der „**TIAA-CREF Core Property Fund LP**“. Der Fonds wird weiterhin einen Anteil von 51 Prozent an dem Portfolio halten. Die vier Objekte befinden sich in New York, San Francisco und Philadelphia. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. **Der aktuelle Deal ist der erste Schritt zum Aufbau eines größeren Union Investment Retail-Portfolios in den USA.** Im Fokus der Investitionsstrategie steht die gesamte Bandbreite an Immobilien im Einzelhandel: Highstreet-

Objekte ebenso wie Fachmarktzentren und Shopping Center. „*Diversifizierung und Internationalisierung sind für unser Einzelhandels-Portfolio zwei strategische Ziele, die Hand in Hand gehen. Die vier Objekte in weltweit bekannten Metropolen sind ein guter Start auf dem US-Markt und wir haben die Ambition,*

unsere Präsenz im Retail-Bereich deutlich zu erhöhen“, sagt **Henrike Waldburg**, Leiterin Investment Management Retail bei **Union Investment Real Estate**. In New York umfasst das Urban-Retail-Portfolio das Gebäude „1511 Third Avenue“ (rund 4.000 Quadratmeter)



Henrike Waldburg

Foto: Unternehmen

in der Upper Eastside von Manhattan sowie die Erdgeschossfläche (1.700 Quadratmeter) des Objektes „636 Sixth Avenue“. Zusammen repräsentieren die Gebäude rund 70 Prozent des Gesamtwertes des Portfolios. Die übrigen 30 Prozent des Portfoliowertes verteilen sich auf die beiden Objekte „856 Market Street“ (rund 850 Quadratmeter) in San Francisco und „1608 Chestnut Street“ (4.000 Quadratmeter) in Philadelphia. (DFPA/JF) ♦

www.union-investment.de/realstate
www.threalstate.com

Digitale Plattform für Vermögensverwalter und Privatbanken gegründet

Die Versicherungsgruppe **Talanx** und der Fin-Tech-Entwickler **FinLeap** haben eine digitale Plattform für Vermögensverwalter und Privatbanken gegründet. Unter dem Namen **Elinvar** bietet das Start-up Vermögensverwaltern die laut Unternehmen in dieser Form einzigartige Möglichkeit einer integrierten Lösung, um ihre Expertise auch digital anzubieten – unter ihrer Marke und in ihrem eigenen Corporate Design. **Die Plattform bietet eine voll-digitale Kundeneröffnung, eine integrierte Abbildung ihrer Vermögensverwaltungsstrategien und die automatische Ordererstellung bis hin zur Administration und Kommunikation mit ihren Kunden.** Vorbehaltlich der Zustimmung der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin)** werde Elinvar mit Sitz in Berlin voll-lizenziert sein und auch in dieser

Hinsicht die Zusammenarbeit für alle Kooperationspartner vereinfachen. Der operative Start mit den ersten Partnern wird voraussichtlich im Frühjahr 2017 erfolgen. „Nachdem wir mit den internationalen Acceleratoren Plug and Play im Silicon Valley und Startupbootcamp in London Partnerschaften geschlossen haben, setzen wir mit diesem Joint Venture nun unsere Digitalisierungsstrategie gezielt im Asset-Management fort. Wir freuen uns, hierfür in Europas führendem Entwickler von FinTech-Unternehmen FinLeap einen weiteren Partner gefunden zu haben“, sagt **Herbert K. Haas**, Vorstandsvorsitzender der Talanx-Gruppe. **Talanx Asset Management** und FinLeap halten jeweils 37,5 Prozent an Elinvar. Mit den übrigen 25 Prozent sind die Gründer und das Team an der Entwicklung beteiligt. (DFPA/MB) ♦

www.elinvar.de

Neue Unternehmensführung bei Lacuna

Die Regensburger **Lacuna-Gruppe**, Spezialistin für Healthcare Investments und erneuerbare Energien, bekommt eine neue Führung: Ab dem 1. Januar 2017 wird **Ottmar Heinen**, bereits seit 2015 Geschäftsführer von **Lacuna Projekt**, die **Geschäftsführung der Lacuna-Gruppe übernehmen**. Der bisherige Vorstand **Thomas Hartauer** möchte sich nach 15 Jahren Tätigkeit neuen



Ottmar Heinen

Foto: Unternehmen

Projekten widmen. Er wird laut Unternehmen noch bis Ende 2016 bei Lacuna tätig sein und für einen geregelten Übergang sorgen. Zusätzlich zum Wechsel im operativen Team wird Unternehmensgründer und Gesellschafter **Werner Engelhardt** ab dem 1. Januar 2017 den Vorsitz der Lacuna Finanzholding übernehmen. (DFPA/MB) ♦

www.lacuna.de

Australien-Fonds von Real I.S. „liefern starke Performance“

Der Asset Manager und Fondsdienstleister **Real I.S.**, eine Tochtergesellschaft der **Bayerischen Landesbank (BayernLB)**, hat für das Geschäftsjahr 2015 **knapp 100 Millionen Euro an private Anleger ausgeschüttet**. „Die Investition in die Immobilienfonds der Real I.S. für private Kunden resultierte im vergangenen Geschäftsjahr in einer durchschnittlichen Ausschüttung von rund 4,6 Prozent an die Investoren“, sagt **Jochen Schenk**, Vorstand der Real I.S. Und weiter: „Dabei lieferten insbesondere die Australien-Fonds mit einer durchschnittlichen Ausschüttung von rund 6,5 Prozent eine starke Performance.“ Die Real I.S. bereitet aktuell in Australien erstmals auch eine Investment-Idee für institutionelle Anleger vor. Die

Privatkundenreihe soll im nächsten Jahr fortgesetzt werden. Das Transaktionsvolumen der Real I.S. liegt für das Jahr 2016 bei etwa 767 Millionen Euro. Bislang wurden im laufenden Jahr Immobilien für rund 407 Millionen Euro erworben, davon 278 Millionen Euro in Deutschland und 129 Millionen Euro im westeuropäischen Ausland. Im selben Zeitraum wurden Objekte in Deutschland und Australien im Wert von 360 Millionen Euro verkauft. „Wir sehen weiterhin ein Marktumfeld für Gewerbeimmobilien im Euroraum, das Investitionen im Einklang mit den Renditeerwartungen unserer Investoren möglich macht“, sagt **Georg Jewgrafow**, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. (DFPA/JF) ♦ www.realisag.de

Münchener Versicherungsgruppe mit neuer Struktur

Die Versicherungsgruppe **Münchener Verein** ändert ihre rechtliche Struktur und investiert gleichzeitig in die Lebensversicherung. **Das bislang in einem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit betriebene Lebensversicherungsgeschäft wird durch die Münchener Verein Lebensversicherung Aktiengesellschaft fortgesetzt**. Der Versicherungsbestand wurde komplett auf die neue Gesellschaft übertragen. Mit der Neuordnung der Gruppe und gleichzeitigen Stärkung der Lebensversicherung will der Versicherungsverein die Voraussetzungen schaffen, künftig schneller und flexibler auf die Herausforderungen der Märkte und des Gesetzgebers zu reagieren. **Die Münchener Verein Krankenversicherung a.G. steht an der Spitze der Gruppe als alleinige Aktionärin der beiden Töchter Münchener Verein Lebensversicherung**

AG und der Münchener Verein Allgemeine Versicherungs-AG. Damit sei die Ausrichtung des Vereins an den Interessen der Mitglieder auch weiterhin sichergestellt. Zeitgleich **investiert das Unternehmen im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie im ersten Schritt in ein komplett neues Bestandsführungssystem in der Lebensversicherung**, das die künftige Ausrichtung auf innovative und kundenorientierte Produkte unter Solvency II sicherstellt. Mit dieser Strategie sieht sich der Versicherer gut gerüstet und habe die Weichen für die Zukunft als unabhängige Versicherungsgruppe in Deutschland gestellt. Die aktuellen Vertriebsresultate mit insgesamt plus elf Prozent gegenüber dem Vorjahr (Stand 30. September 2016) bestätigen den positiven Trend. (DFPA/JF) ♦ www.muenchener-verein.de

Stuttgarter Privatbank expandiert

Die **Bankhaus Bauer AG** setzt ihren vor rund eineinhalb Jahren eingeschlagenen Wachstumskurs mit der Übernahme der **flc solutions GmbH** und dem vor Abschluss stehenden Erwerb der Mehrheitsanteile an einer Mobilien-Leasinggesellschaft fort. **Mit diesen Schritten erweitert das Stuttgarter Finanzinstitut seine Wertschöpfungskette durch die Expansion in die Bereiche Factoring und Leasing**. Das Bankhaus hatte nach der Übernahme durch die **BB Beteiligungs GmbH** im März 2015 damit begonnen, sein Produktangebot auszubauen. Zudem übernimmt **André Weber** zum 1. Januar 2017 bei der Privatbank Bauer die Leitung der Privatkundenbetreuung am neuen Essener Standort. Er wird außerdem in der erweiterten Geschäftsleitung der Bankhaus Bauer AG an der strategischen Weiterentwicklung für die Bereiche Private Banking und Wealth Management mitarbeiten. Traditio-



André Weber

Foto: Unternehmen

nell hatte die Privatbank das Geschäft aus der Firmenzentrale in Stuttgart heraus betrieben. Auch im Rest Deutschlands beabsichtigt das Finanzinstitut zunehmend Fuß zu fassen. **Weber kann auf eine mehr als 25-jährige Expertise in der Finanzindustrie mit dem Schwerpunkt Private Banking und Wealth Management zurückblicken**. Diese umfasst rund 15 Jahre bei der **Deutschen Bank** unter anderem als Mitglied der Geschäftsleitung im Bereich Private Wealth Management. Danach war er fast fünf Jahre bei der **Weberbank** und verließ diese im März 2010 als Mitglied des Executive Committees und Niederlassungsleiter für Düsseldorf und Essen. Seit April 2010 hatte er zunächst als Niederlassungsleiter in Düsseldorf und zuletzt in Essen Führungspositionen bei der **BHF-Bank** inne. (DFPA/JF) ♦ www.bankhausbauer.de

Enver Büyükarlan wurde zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats der DSR Deutsche Investment KVG gewählt. Büyükarlan ist Gesellschafter der Deutschen Investment und Gründer der EB Group. Sein Vorgänger, Senator E.h. Horst Rahe, ist im Zusammenhang mit dem Gesellschafterwechsel bei der turnusgemäß anstehenden Wahl zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden ausgeschieden. ♦



Enver Büyükarlan

Foto: Unternehmen



Christina Opitz

Christina Opitz rückt zum 1. Januar 2017 in den Vorstand der GLS Bank auf. Andreas Neukirch, seit 14 Jahren im Vorstand tätig, verlässt zum 31. Dezember 2016 die Bank. Opitz verantwortet seit 2008 als Bereichsleiterin das Firmenkundengeschäft und damit einhergehend das starke Wachstum im Kreditgeschäft. Vor ihrer Zeit bei der GLS Bank war sie bei einem anderen Kreditinstitut schon stellvertretendes Vorstandsmitglied. ♦

Harald Boysen wird mit Wirkung ab dem 1. November 2016 neuer Vorstandsvorsitzender des Direktversicherers AllSecur Deutschland. Er tritt die Nachfolge von Klaus Driever an. Boysen trat im Jahr 1998 in die Allianz ein und hatte seitdem spartenübergreifend verschiedene Führungsaufgaben inne. Zuletzt verantwortete Boysen Strategie, Vorstandsstab und Kommunikation bei der Oldenburgischen Landesbank. ♦



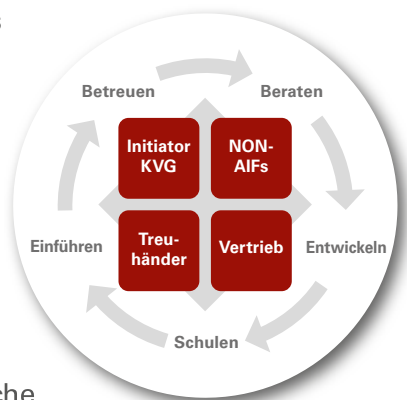
Harald Boysen

Foto: Unternehmen



talonec und xpecto Ihre Nr. 1 bei IT-Lösungen für Sachwertanlagen

Als unabhängiges IT System- und Beratungshaus mit über 30-jähriger Branchen-erfahrung bieten wir innovative Software-lösungen für die Beteiligungsbranche.



Erfahren Sie mehr auf unserer Homepage www.talonec.com



talonec
business solutions

☎ 089 / 745586 - 0 ✉ vertrieb@talonec.com

Wohnimmobilien

Käufer studentischer Wohnimmobilien verlagern
Anlagefokus nach Kontinentaleuropa

Einer aktuellen Researchanalyse des Immobilienberaters **Savills** zufolge investieren Käufer studentischer Wohnimmobilien mittlerweile schwerpunktmäßig in Kontinentaleuropa, was durch einen **Anstieg des Investitionsvolumens um 21 Prozent im zweiten Quartal 2016** gegenüber dem Vorjahr auf 1,8 Milliarden US-Dollar (rund 1,6 Milliarden Euro) dokumentiert wird. **Mit 1,4 Milliarden US-Dollar (rund 1,25 Milliarden Euro) beziehungsweise 5,4 Milliarden US-Dollar (rund 4,8 Milliarden Euro) wurden im ersten Halbjahr 2016 die höchsten Volumina in bestehende studentische Wohnimmobilien in UK und den USA investiert.** Auf Quartalsebene betrachtet stieg das in studentische Wohnimmobilien investierte Volumen in den USA um 82 Prozent gegenüber dem

Vorjahr. In UK ging es allerdings um 64 Prozent zurück. Kontinentaleuropa bietet Savills zufolge mit insgesamt 20 Millionen Studenten, einem wachsenden internationalen Anteil und einem geringen Angebot an entsprechenden Unterkünften ein hohes Investitionspotenzial, vor allem **weil die US-amerikanischen und britischen Märkte mittlerweile gesättigt sind.** So wurden in den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres 350 Millionen Euro und damit mehr als doppelt so viel wie im Gesamtjahr 2015 in studentische Wohnimmobilien in Deutschland investiert. In französische Studentenimmobilien flossen 2016 bislang 345 Millionen Euro (bis August). **Savills zufolge lag der Anteil von Cross-Border-Investments** in den vergangenen drei Jahren bei 40 Prozent. (DFPA/JF) ♦ www.savills.de

Pflegeimmobilien

Pflegeinvestmentmarkt mit neuem Rekordergebnis

Das Transaktionsvolumen am deutschen Pflegeimmobilienmarkt erreicht dank zweier Mega-Deals einen neuen **Rekordwert von rund 2,4 Milliarden Euro** in den ersten drei Quartalen 2016 – eine **Verdopplung der bisherigen Höchstmarke aus dem Jahr 2006**, als der Transaktionsumsatz bei 1,2 Milliarden Euro lag. Gegenüber dem Vorjahresergebnis entspricht dies einer Erhöhung des Investitionsvolumens um den Faktor fünf. Dies ist ein Ergebnis einer aktuellen Analyse des weltgrößtenimmobilienberaters **CBRE**. Der Portfolioanteil in den ersten drei

Quartalen lag bei 87 Prozent – im Vorjahreszeitraum waren es hingegen 55 Prozent. Insgesamt lag der Anteil der Assetklasse Pflegeheime und Seniorenresidenzen am gesamten Transaktionsvolumen des Gewerbeimmobilienmarktes bei über sieben Prozent. Bis dato wurde lediglich ein Wert von unter zwei Prozent für die Nische Pflegeimmobilien erreicht. Im Vergleich zu den traditionellen Immobilienanlegerklassen liegen die Spitzenrenditen für moderne Pflegeheime bei aktuell 5,75 Prozent, so CBRE. (DFPA/JF) ♦ www.cbre.de

Immobilienfinanzierung

Mezzanine Report: Risikobereitschaft der Kapitalgeber steigt

Der aktuelle Mezzanine Report des Finanzierungsberaters **Flatow Advisory Partners (FAP)** **veranschaulicht die gestiegene Risikobereitschaft der Kapitalgeber bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland.** So kommen Projektentwicklungen inzwischen mit einer **Eigenkapitalquote von zwei bis sieben Prozent** aus. Bis zu einem Auslauf (LTC) von 93 bis 98 Prozent der Gesamtinvestitionskosten wird in der Spitze über Nachrangkapital finanziert. FAP-Geschäftsführer **Curth-C. Flatow**: „Die Formel ist einfach – Kapital sucht Deal. Wir befinden uns in einem boomenden Markt mit positiven Aussichten. Die Suche nach Anlagealternativen steigt weiter und die Kapitalgeber erhöhen aufgrund des Wettbewerbs ihre Risikobereitschaft beziehungsweise senken ihre Renditeanforderungen.“ Das ausgereichte Nachrangkapital erfuhr mit 1,4 Milliarden Euro in den vergangenen zwölf Monaten **eine Steigerung von 51 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.**

Es wurden damit rund 7,4 Milliarden Euro Marktwertvolumen realisiert, was einer Steigerung von 36 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert entspricht. **Jörg Scheidler**, Managing Director bei FAP, kommentiert: „Das Marktsegment Nachrangfinanzierung hat sich als eigene Assetklasse für Investoren erkennbar etabliert. Wir rechnen mit weiteren Steigerungsraten im

laufenden Jahr.“ Im Bestand werden bis zu 85 Prozent des Marktwertes von der Mehrheit der Kapitalgeber als übliche Beleihungsobergrenze gesehen. **Der Anteil risikofreudiger Investoren, die über 90 Prozent LTV finanzieren, ist angestiegen. Demnach ist aktuell im Bestand Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent üblich.** Im Immobilienbestand der Kapitalgeber befinden sich auf den Plätzen eins bis drei die Segmente Büro, Shoppingcenter/Fachmarktzentren und Retail.

Ein Aufsteiger gegenüber dem Vorjahr ist das Thema Mikro-Appartements, das nun von 65 Prozent (Vorjahr 33 Prozent) der Kapitalgeber finanziert wird. Auch hat die Assetklasse Pflegeheime/Healthcare an Beliebtheit zugelegt, von 17 auf 39 Prozent stieg die Finanzierungsbereitschaft der Investoren. In der Projektentwicklung stehen auf den Rängen eins bis drei die Assetklassen Wohnen, Büro und Shoppingcenter/Fachmarktzentren. Aufsteiger sind hier ebenfalls die Mikro-Appartements mit 77 Prozent (38 Prozent im Vorjahr), Lager/Logistik mit 58 Prozent (38 Prozent im Vorjahr) und Hotel mit 55 Prozent (25 Prozent im Vorjahr). **Die Verzinsungserwartung der Kapitalgeber in der Bestandsfinanzierung liegt zwischen acht und zwölf Prozent IRR (Internal rate of return), erreicht werden im Schnitt 9,3 Prozent.** (DFPA/JF) ♦ www.fap-finance.com



Curth-C. Flatow

Foto: Unternehmen

NEU: Die KOSTENFREIE DFPA-App

Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.

Jetzt auch als App:

- Alle Branchen-News für iOS- und Android-Nutzer
- Einfacher Download auf Smartphones
- Laufend aktuelle News
- Mit Push-Service
- Kostenfrei!

Jetzt downloaden!



DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR



Die DFPA-App: auch unterwegs immer auf dem Laufenden.

Künftig sollten Privatinvestitionen intensiver genutzt werden

BLACKROCK®

Das schwache Wirtschaftswachstum und die historisch niedrigen Zinsen verstärken die Risikobereitschaft der Versicherer trotz geopolitischer Ungewissheit. Nur acht Prozent der Teilnehmer wollen ihr Anlagerisiko in den kommenden zwölf bis 24 Monaten reduzieren. Dies sind Ergebnisse der jährlichen Umfrage unter Versicherern, die der Vermögensverwalter **BlackRock** durchgeführt hat. **Demnach planen 47 Prozent ihr Anlagerisiko zu erhöhen, 46 Prozent wollen es auf dem aktuellen Niveau beibehalten – geopolitischen Unwägbarkeiten, niedrigen Anleiherenditen und schwachem Wirtschaftswachstum zum Trotz.** Dies spiegelt im Vergleich zu 2015 ein etwas höheres Maß an Vorsicht wider. Damals beabsichtigten noch 57 Prozent, höhere Risiken einzugehen und 38 Prozent planten keine Anpassungen. **Patrick M. Liedtke**, Leiter des Versicherungsgeschäftes in Europa bei BlackRock, sagt: „Die Anlagewelt stellt Versicherer noch immer vor extreme Herausforderungen. Während die Risikobereitschaft seit dem vergangenen Jahr leicht abgenommen hat, gehen Versicherer im Vergleich zur historischen Norm deutlich höhere Risiken ein. Denn sie weiten ihre Suche nach zusätzlichen Ertrags- und Renditequellen aus.“ **Schwaches Wirtschaftswachstum stellte sich in den vorigen Umfragen als eine der wesentlichen Bedenken heraus.** Für 51 Prozent der Befragten zählen geopolitische Risiken als eines der schwerwiegendsten Risiken für ihre Anlagestrategien an, 2015 waren es 25 Prozent. Als größtes Marktrisiko nannten die Teilnehmer mit 59 Prozent am häufigsten anhaltend niedrige Zinsen, dicht gefolgt von der Volatilität der Vermögenswertpreise mit 57 Prozent. **Die erhöhte Risikobereitschaft der Versicherer steht im Gegensatz zur großen Zahl derer, die vermehrt Barvermögen und Staats-**

anleihen halten wollen. Insgesamt 50 Prozent der Versicherer planen der Umfrage zufolge, ihre Barbestände in den kommenden Monaten zu erhöhen – im vergangenen Jahr waren es 36 Prozent. Gleichzeitig wollen 47 Prozent Staatsanleihen stärker nutzen. Mit Blick auf risikoreichere Anleihen planen 41 Prozent der Befragten, ihre Positionen in Papieren mit Bonitäten unterhalb des Investmentgrade-Spektrums auszubauen (2015: 26 Prozent). Rund 21 Prozent erwägen stärkere Aktien-Engagements (2015: 13 Prozent). Gleichzeitig ist der Anteil derer, die zunehmend auf besonders risikoarme Anleihen ausweichen wollen, auf 21 Prozent zurückgegangen (2015: 45 Prozent). **Die Umfrageergebnisse zeigen zudem eine starke Absicht, ausgewählte Privatplatzierungen intensiver zu nutzen. So planen 53 Prozent der Versicherer, ihre Direktinvestitionen in Darlehen für Geschäftsimmobilien zu erhöhen (2015: 38 Prozent).** Das Interesse an Private Equity hat ebenfalls zugenommen. In diesem Bereich denken 49 Prozent über einen Ausbau ihrer Positionen nach (2015: 27 Prozent). (DFPA/MB) ♦

www.blackrockinvestments.de

Lebensversicherer: Probleme beim Neugeschäft



„Die Branche segelt durch stürmische Zeiten“, so heißt es in dem vom „Versicherungsjournal“ veröffentlichten „Map-Report 887“, der eine Bilanzanalyse deutscher Lebensversicherer zieht. **Beitragseinnahmen, Bestand und das Neugeschäft entwickelten sich demnach ebenso wie beinahe sämtliche Kennzahlen im Vergleich zum Vorjahr negativ.** Erfolge gibt es laut Report vor allem beim Storno – dieser Bereich weist die niedrigsten Quoten der vergangenen 20 Jahre auf. Die verdienten Bruttobeiträge der 82 untersuchten Lebensversicherer beliefen sich im Jahr 2015 auf 87,5 Milliarden Euro (Vorjahr: 89,5 Milliarden Euro). Das entspricht einem Rückgang von 2,6 Prozent. Insgesamt 32 Gesellschaften gelang es, die Beitragseinnahmen zu steigern, 50 Anbieter lagen unter dem Vorjahresniveau. Relativ betrachtet konnte die **Neue Bayerische Beamten** die Beitragseinnahmen um 38,2 Prozent auf 199 Millionen Euro am deutlichsten ausbauen, in absoluten Zahlen baute **Zurich** die Beitragseinnahmen um 245 Millionen Euro am stärksten aus. Den größten absoluten Rückgang musste Marktgigant **Allianz** mit einem Minus von 1,88 Milliarden Euro verbuchen. **Die Probleme der Branche zeigten sich vor allem im Neugeschäft: Mit 5,1 Millionen verkauften Verträgen in der Hauptversicherung wurden rund 400.000 Policen weniger als im Vorjahr abgesetzt. Das entspricht einem Minus von 7,2 Prozent.** Die

kapitalbildende Lebensversicherung (KLV), einst das Flaggschiff der Branche, hat inzwischen den geringsten Anteil am Neugeschäft. 2015 wurden noch rund 394.000 Verträge verkauft. Der Bestand mit 22,1 Millionen Verträgen rutschte zum Jahresende 2015 weiter ab und lag noch bei 25,7 Prozent des Gesamtbestands. Im Neugeschäft betrug der Anteil noch 7,7 Prozent, nach 8,1 Prozent im Vorjahr. Das höchste Neugeschäft mit 63.974 Verträgen hatte 2015 die **Targo**. Rentenversicherungen hatten 2015 mit 25,8 Prozent und 1,3 Millionen Verträgen nicht mehr den höchsten Neugeschäftsanteil. Im Vergleich wurden über 290.000 Policen weniger als im Vorjahr verkauft. Der Bestand konnte dennoch um 242.028 Verträge auf 24,4 Millionen Verträge aufgestockt werden. Der größte Anbieter, die **Allianz**, hält 19 Prozent des gesamten Bestands. Risiko-Lebensversicherungen (RLV) bilden mit 9,2 Millionen Verträgen und einem Anteil von 10,7 Prozent des Bestands die kleinste Sparte. Der Neugeschäftsanteil betrug mit rund 1,057 Millionen Policen jedoch 20,7 Prozent und war höher als bei den sonstigen Lebensversicherungen, zu denen auch fondsgebundene Verträge (FLV) zählen. Deren Neugeschäftsanteil konnte von 17,6 auf 19,6 Prozent ausgebaut werden, wobei mit rund 1,002 Millionen eingelösten Versicherungsscheinen fast 29.000 Policen mehr als im Vorjahr abgesetzt wurden. (DFPA/MB) ♦

www.versicherungsjournal.de

Internationale Asset Manager nehmen UCITS- und AIF-Strukturen in den Fokus



Laut einer Umfrage des Investmentmanagers **Aquila Capital** erwarten über drei Viertel (77 Prozent) der institutionellen Investoren, dass asiatische und US-amerikanische Asset Manager in den nächsten zwei Jahren verstärkt Fonds in UCITS- und AIF-Strukturen lancieren. „Die Studie belegt die wachsende Bedeutung dieser Vehikel für nicht-europäische Manager, die hierüber gezielt Kapital europäischer Investoren akquirieren wollen. Dies spiegelt auch unsere Erfahrung wider: In den vergangenen Monaten haben wir eine verstärkte Nachfrage von nicht-europäischen Asset Managern nach unseren Fullservice-Lösungen gesehen“, so **Manfred Schraepfer**, Head Financial Assets & Liquid Private Markets bei Aquila Capital. **Den Hauptgrund für das steigende Interesse asiatischer und US-amerikanischer Investoren sehen 69 Prozent der Befragten in der Erschließung des europäischen Investorenkreises. Über die Hälfte (53 Prozent) geht zudem davon aus, dass regulatorische Rahmenbedingungen Investoren zunehmend davon abhalten, in Offshore-Hedgefonds zu investieren.** Insgesamt 31 Prozent sehen auch in den umfassenderen Kenntnissen über UCITS-

Strukturen von nicht-europäischen Managern einen entscheidenden Faktor. Über drei Viertel (76 Prozent) der Befragten erwarten, dass asiatische und US-amerikanische Asset Manager beim Launch von UCITS oder AIF verstärkt auf alternative Investment Plattformen (AIP) setzen. Von diesen sehen 72 Prozent eine Präferenz für eine Kooperation mit einem europäischen Asset Manager, vier Prozent erwarten hingegen, dass die nicht-europäischen Asset Manager Investmentbanken bevorzugen. **Die Hauptvorteile einer Kooperation mit einer AIP liegen laut den Umfrageergebnissen in dem unmittelbaren Zugang zu einer breiten Kapitalbasis (49 Prozent), der Möglichkeit eines schnelleren Markteintritts (46 Prozent), Zugang zu einem bestehenden Vertriebsnetzwerk (38 Prozent) sowie einer Compliance- und Corporate-Governance-Infrastruktur (35 Prozent).** (DFPA/JF) ♦

www.aquila-capital.de

Deutscher Hotel-Investmentmarkt laut BNP Paribas Real Estate mit neuem Rekord



Mit einem Transaktionsvolumen von 2,96 Milliarden Euro behalten Hotel-Investments ihren Aufwärtstrend bei und vermelden nach den Rekordzahlen in den ersten sechs Monaten auch zum Ende des dritten Quartals einen neuen Höchstwert. „Der bisherige Top-Umsatz aus dem Vorjahr wurde dabei um gut drei Prozent übertroffen“, sagt **Alexander Trobitz**, Head of Hotel Services des Immobilienberaters **BNP Paribas Real Estate** (BNPPRE).

„Auf Einzeldeals entfallen rund 1,83 Milliarden Euro beziehungsweise knapp zwei Drittel, Portfolios steuern rund 1,13 Milliarden Euro bei.“

In beiden Kategorien wurde mehr umgesetzt als im Vorjahreszeitraum und gleichzeitig wurde ein neuer Umsatzrekord erzielt. Das Portfoliosegment profitierte dabei besonders vom erneuten Verkauf des Interhotel-Pakets. Bei den Einzeldeals dagegen wurden gegenüber dem Vorjahr noch einmal mehr Transaktionen gezählt, wodurch das durchschnittliche Volumen pro Hotel auf rund 21 Millionen Euro gesunken ist. **An den sieben großen Investimentstandorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig und München) summiert sich das Hotel-Investmentvolumen auf insgesamt 1,92 Milliarden Euro und liegt damit rund 16 Prozent über dem Vorjahreswert.** Innerhalb der Städte waren jedoch unterschiedliche Entwicklungen zu beobachten. So konnten München und Hamburg trotz der anhaltend hohen Dealzahl die Rekordvolumina aus dem Vorjahreszeitraum nicht wiederholen, während die anderen Städte deutliche Zuwächse verbuchten. (DFPA/JF) ♦

www.realestate.bnpparibas.de

IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:
EXXECNEWS Verlags GmbH
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62
E-Mail: redaktion@exxecnews.de

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Jan Peter Wolkenhauer (JPW)

Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Juliane Fiedler (JF), Thomas Hünecke (TH), Axel Zimmermann (AZ)

Autoren: Hans-Jürgen Dannheisig, Robert Vitte, Sabine Wittner

Chef v. Dienst: Axel Zimmermann

Anzeigen: Petra Lüdemann

E-Mail: anzeigen@exxecnews.de

Grafik & Reinzeichnung: Jaana Desimeier,

Ines Fengler, Silveria Grotkopf

Layout/Design: deVico, Hamburg

Preis: 2,50 €. Nächste Ausgabe: 07. November 2016

Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

© EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten.

Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten - auch auszugsweise - nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2016

Finanzdienstleister

Unternehmenswachstum mit performanceorientiertem Online Marketing ankurbeln

Studien haben ergeben, dass mehr als drei Viertel der Nutzer sich online informieren, bevor sie eine Finanzentscheidung treffen. Finanzdienstleistungsunternehmen können das Potenzial von Online Marketing für sich nutzen, um mögliche Kunden von ihren Angeboten zu überzeugen. Es bietet die Möglichkeit, Kunden genau dort abzuholen, wo sie sich im Suchprozess befinden.

Um Fehlinvestitionen zu vermeiden, benötigen Finanzdienstleister eine durchdachte Strategie und einen ziel-führenden Marketingplan. Es geht darum, sichtbar zu sein, sobald Nutzer nach passenden Informationen suchen und diese mit relevanten Informationen zu versorgen. Die Menschen sind heutzutage ständig online und agieren auf den verschiedensten Kanälen und Endgeräten. Laut einer Studie zur Werbemittelleffizienz wurden Suchanzeigen als das effizienteste Online-Werbemittel eingestuft, sowohl hinsichtlich der Response Rate von 54 Prozent als auch der Wiederkäuferrate von 43 Prozent. Für das Schalten von Suchanzeigen haben sich Plattformen wie Google AdWords, Facebook Ads, Instagram, Twitter, Xing und LinkedIn besonders bewährt – um die bekanntesten zu nennen.

Google AdWords funktioniert klassisch, indem Suchanzeigen auf die richtigen Suchbegriffe ausgerichtet werden. Ungeahnt großes Potenzial bietet das Google Displaynetzwerk, welches als weltweit größtes Werbenetzwerk 95 Prozent der Internetseiten abdeckt. Es ermöglicht das Schalten von Bild, Video, Rich Media oder Textanzeigen auf fremden Web-



Foto: Unternehmen

Sabine Wittner

Inhaberin von Adtissimo, Kirchberg
Zertifizierte Google AdWords Expertin
sabinewittner@adtissimo.com

seiten, welche nach verschiedenen Themen und Interessen ausgewählt werden können. Man kann auf diese Weise ein interessiertes finanzaffines Publikum auf Webseiten wie Wirtschafts- und Finanzseiten erreichen. Die Ausspielung der Anzeigen erfolgt beispielsweise auf finanzen.net, n-tv.de, focus.de, wallstreet-online etc. Sehr wichtig bezüglich der Klickkosten in einem AdWords Konto ist der Qualitätsfaktor.

Google belohnt hohe Relevanz der Anzeigenkampagnen mit einem sehr guten Qualitätsfaktor und mit geringeren Klickkosten. Je professioneller und relevanter eine Kampagne ist, desto höher ist der Qualitätsfaktor und desto weniger muss bezahlt werden für Klicks.

Für zielgruppenorientiertes Marketing bietet Facebook zahlreiche Selektionsmöglichkeiten beinahe ohne Streuverlust. Zielgruppen können anhand von Interessen, Verhalten, Beruf, Hobbies, Einkommens- und Bildungslevel, Standort etc. ganz gezielt ausgewählt werden. Mit Face-

book Werbeanzeigen lassen sich die Bekanntheit der Marke, Besucherzahlen, Verkäufe und Anmeldungen auf Ihrer Webseite erzielen.

Der immens große Vorteil von Pay-per-Klick-Kampagnen ist, dass Werbekosten nur dann anfallen, wenn sich jemand durch Ihre Anzeige angesprochen fühlt und auf diese klickt. Eine Online-Kampagne ist 24 Stunden und 7 Tage die Woche online und trägt permanent zu Ihrem Unternehmenserfolg bei. Ziel der Werbemaßnahmen ist eine Beziehung zu Ihrem Interessenten aufzubauen.

Idealerweise verbinden Sie Ihre Kampagne mit E-Mail-Marketing und versorgen auf diese Weise Interessenten regelmäßig mit werthaltigen Informationen rund um deren Interessen und ihrem Angebot. Bestehende und künftige Kunden werden durch diesen ständigen Kontakt stärker an Ihr Unternehmen gebunden. Sie werden feststellen, dass die Kaufwahrscheinlichkeit analog mit dem Beziehungsaufbau steigt.

Ein ganz besonderes Augenmerk muss auf die Landingpage gelegt werden. Nur eine gut aussehende Webseite zu haben reicht nicht aus! Text und Design müssen schnell und klar den Nutzen des Angebots vermitteln. Sie müssen den Interessenten führen. Ausgezeichnete Ergebnisse erzielen Sie mit einseitigen Webseiten, auch Microseiten genannt. Diese verfolgen nur ein Handlungsziel – den „Call-to-Action“. Die Einladung zu Webinaren ist gut geeignet, um Nutzer über Angebote tiefergehend zu informieren. Webinare ermöglichen eine Kommunikation ohne Medienbruch.

Erfahrungen zeigen, dass Menschen,

welche sich für ein Webinar anmelden, ein Angebot mit viel mehr Nachdruck verfolgen. Durch die Vorgabe eines Termins und den Anmeldeprozess zum Webinar nehmen die Nutzer das Webinar als wichtige Veranstaltung wahr. Im Online-Marketing sind validierte Daten ein Kernelement einer erfolgreichen Kampagne. Mit dem kostenlosen Tool Google Analytics können Sie verfolgen, ob Marketingmaßnahmen die gewünschten Ziele erreichen. Alle gewünschten Zielhandlungen, sogenannte Conversions, werden gemessen und können genauestens Marketing-Kanälen zugeordnet werden. Sie erfahren Hintergründe über die Nutzer Ihrer Webseite und deren Surfverhalten. Auf Basis dieser Daten können fundierte Entscheidungen über künftige Werbedudgets und Budgetverteilungen sowie künftige Konzepte getroffen werden.

Online-Marketing bietet überzeugende und vielfältige Möglichkeiten, Ihr Unternehmen im richtigen Moment zu präsentieren und Kunden von Ihrem Produkt zu überzeugen. Sie können das Wachstum Ihres Unternehmens ankurbeln, die Bekanntheit Ihrer Marke erhöhen und neue Kunden gewinnen. ♦

Das ist Adtissimo:

Adtissimo unterstützt Finanzdienstleistungsunternehmen zum Thema Neukundengewinnung und ist spezialisiert auf Suchmaschinenmarketing insbesondere auf Google AdWords, Facebook Marketing und Google Analytics. Die Leistungen reichen von der Strategieberatung, über Konzeption bis zur Umsetzung. Es konnten im Verlauf der letzten acht Jahre zahlreiche Projekte für Finanzvertriebe erfolgreich aufgebaut werden.
www.adtissimo.com



Member of UniCredit

Real estate on my mind

Auch uns geht es nicht anders. Wir sind ständig auf der Suche nach Top-Immobilien in Deutschland und Nordamerika. Ein führender Experte mit 30 Jahren Erfahrung und einem Ziel: Wir eröffnen professionellen und privaten Investoren den einfachen Weg zu hochwertigen Sachwertbeteiligungen.

WWW.WEALTHCAP.COM/IMMOBILIEN

30 Jahre
Erfahrung

EXXECNEWSLEGAL präsentiert in Zusammenarbeit mit vielen namhaften Anwalts- und Wirtschaftsprüfungskanzleien wichtige rechtliche Themen. Es werden alle redaktionellen Bereiche, Geschlossene Fonds, Investmentfonds, Lebensversicherungen, Vertriebe, Initiatoren (AIFM) und sonstige Rechtsgebiete, die im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen relevant sind, behandelt. Selbstverständlich verfolgen wir auch Anregungen unserer Leser oder bitten die Autoren um Stellungnahme zu Themen, die unsere Leser beschäftigen. Wenden Sie sich einfach an redaktion@exxecnews.de.



◆ Bewertung nach KAGB

Fortsetzung des Beitrags zur Bewertung von Immobiliengesellschaften, dessen erster Teil in Beilage 06/2016 von EXXECNEWSLEGAL erschienen ist.

3.2 Besonderheiten bei der Bewertung von Immobiliengesellschaften für Geschlossene AIF

Der IDW S12 soll nach eigener Aussage keine Anwendung finden für Erwerbsbewertungen von Immobiliengesellschaften, Unternehmensbeteiligungen oder anderen Gesellschaftsanteilen von Geschlossenen AIF (IDW S12, Abschnitt 1.1, Tz. 11). Begründet wird dies damit, dass hier abweichende Bewertungsgrundsätze gelten. Genauere Vorgaben für die Methoden zur Bewertung von Immobiliengesellschaften für Geschlossene AIF sind im KAGB und in der KARBV nicht enthalten. Fraglich ist, ob die Bewertung von Immobiliengesellschaften bei geschlossenen AIF auch wie bei Immobilien-Sondervermögen vom Grundsatz her mit dem Nettovermögenswert erfolgen kann oder ob die Anwendung des Ertragswert- oder eines Discounted-Cash-Flow-Verfahrens (nach

dem Standard IDW S1) geboten ist. Im Schrifttum wird teilweise die Auffassung vertreten, dass bei Geschlossenen AIF der IDW S1 und damit das Ertragswert-/Discounted-Cash-Flow-Verfahren zur Anwendung geeignet ist (vgl. Strücker/Eisenhuth/Lemnitzer/Sundermann, WPg 2016, S. 667 ff.).

§ 31 KARBV, der eine Bewertung von Immobiliengesellschaften mit dem Nettovermögenswert vorsieht, bezieht sich nur auf Immobilien-Sondervermögen. Gemäß § 32 KARBV sind Verkehrswerte für Unternehmensbeteiligungen gemäß § 261 Abs. 1 Nr. 4 KAGB (Beteiligungen an Unternehmen, die nicht zum Handel zugelassen sind) nach anerkannten Grundsätzen für die Unternehmensbewertung zu ermitteln. Hierfür sind insbesondere das Ertragswertverfahren oder ein Discounted-Cash-Flow-Verfahren geeignet. Immobiliengesellschaften sind jedoch typischerweise Objektgesellschaften gemäß § 261 Abs. 1 Nr. 3 KAGB, sodass § 32 KARBV dem Wortlaut nach auch keine Anwendung findet. Dies ist auch nachvollziehbar, da Immobiliengesellschaften regelmäßig nur Immobilien halten und verwalten

und damit nicht den Charakter einer unternehmerischen Beteiligung haben.

§ 261 Abs. 6 regelt hinsichtlich der Erwerbsbewertung der von Geschlossenen AIF gehaltenen Gesellschaftsanteilen gemäß § 261 Abs. 1 Nr. 2 bis 6 KAGB, dass hier von den Vermögenswerten und Verbindlichkeiten der Gesellschaft auszugehen ist, die in einer geprüften aktuellen Vermögensaufstellung (Jahresabschluss) nachgewiesen sind. Diese Formulierung deutet aufgrund des klaren Bezugs auf die Vermögensgegenstände und Schulden auf die Absicht des Gesetzgebers hin, dass eine Bewertung mit dem Nettovermögenswert vorzunehmen ist. Nach unserer Einschätzung sollte daher auch eine Bewertung von Immobiliengesellschaften für Geschlossene AIF mit dem Nettovermögenswert möglich sein. Es ist nicht ersichtlich, warum Beteiligungen an Immobiliengesellschaften für Offene und Geschlossene AIF nach grundsätzlich verschiedenen Bewertungsmethoden bewertet werden sollten, zumal die gesetzlichen Erwerbsbewertungsregelungen für offene (§ 236 KAGB) und Geschlossene AIF (§ 261 Abs. 6 KAGB) ausweislich der Gesetzesbegründung den gleichen Ursprung haben, nämlich den alten § 68 Abs.

◆ Unser Autor



Dr. Christian Reibis,
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Partner bei Baker Tilly Roelfs
Geschäftsführer der
BT Advisory & Valuation GmbH

2 InvG, der ebenfalls eine Bewertung mit dem Nettovermögenswert vorsah. In den Bewertungsrichtlinien der Kapitalverwaltungsgesellschaften ist demzufolge auch für Geschlossene AIF regelmäßig eine Bewertung von Immobiliengesellschaften mit dem Nettovermögenswert vorgeschrieben.

Demzufolge können auch einzelne Regelungen des IDW S12 bei der Bewertung von Immobiliengesellschaft für Geschlossene AIF Anwendung finden. Dies ist

Fortsetzung auf Seite 2

EXXECNEWSLEGAL wird präsentiert von:

 **db swpro**
meine chance.



Die neue Chance für Berater: Energieprodukte

Ihre Vorteile 1 bis 7:

1. Starke Marken
2. Starke Produkte
3. Starke Prozesse
4. Ideales Marktumfeld
5. **Einzigartige Bestandsprovision**
6. Keine Zulassungshürden
7. Partner-Support 3.0

Einzigartige Bestandsprovision

Das Angebot von Energieprodukten ist ein idealer Türöffner für Finanz- und Versicherungsvermittler, als Abrundung der Haushaltsanalyse und als Quelle von Zusatzeinkünften durch Cross Selling im Bestand. Auf diesen Ansatz zielt das Provisionsmodell unserer Hausmarke db swdirekt. Die Abschlussprovision wird durch eine am

Energiemarkt einzigartige Bestandsprovision mit monatlicher Auszahlung ergänzt. Durch einen nachhaltigen, qualitativ hochwertigen Kundenbestand erweitern Sie ihr Einkommen beträchtlich.

Deshalb: Einzigartige Bestandsprovision

db swpro GmbH • Tel.: +49 (0)40 300 869 - 55 • www.dbswpro.de

Informieren Sie sich über alle Vorteile in den nächsten EXXECNEWSLEGAL Beilagen

◆ Bewertung nach KAGB (Fortsetzung)

jeweils im Einzelfall zu prüfen. Zu beachten ist bei der Bewertung für Geschlossene AIF jedoch insbesondere, dass es hier keine Regelung gibt, wonach bei der Bewertung zwingend der von dem externen Sachverständigen ermittelte Wert der Immobilie anzusetzen ist. Dies hat zur Folge, dass der Bewerter sich intensiv mit

dem Wertgutachten für die Immobilie und den zugrunde gelegten Annahmen auseinandersetzen und diese hinterfragen muss, was bei Immobilien-Sondervermögen aufgrund der Pflicht zur Übernahme des Wertes nur in sehr begrenztem Umfang erforderlich ist (vgl. IDW S12, Abschnitt 2.3, Tz. 33).

4. Fazit

Das Thema Bewertung spielt im KAGB eine zentrale Rolle und ist an zahlreichen Stellen im Gesetz enthalten. Bei der Bewertung von Beteiligungen gibt es eine Reihe strittiger Fragen, von denen hier nur einige ausgewählte dargestellt wurden. Deshalb kann gerade bei der Bewertung

von Beteiligungen die Hinzuziehung externer Bewertungsexpertise durch das Fondsmanagement ratsam sein. Es bleibt zu hoffen, dass durch eine verstärkte Beschäftigung mit der Bewertung nach dem KAGB in Schrifttum und Praxis die Diskussion zu wichtigen Bewertungsfragen intensiviert wird. ◆

◆ Finanzanlagenvermittlung

Zum 31. Dezember 2016 tritt ein wesentlicher Teil des „Ersten Finanzmarktnovellierungsgesetzes“ in Kraft. Ein Gesetz mit abstraktem Namen, aber gefährlichen Fallen, die Vermittler kennen sollten.

Noch gilt die in § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 des Kreditwesengesetzes (KWG) geregelte Bereichsausnahme für Vermittler aller Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG). Vermittler, die ausschließlich solche Vermögensanlagen vermitteln, unterliegen bislang der Gewerbeaufsicht und nicht der Aufsicht durch die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)**. Dieses Privileg entfällt jedoch mit Beginn des Jahres 2017 für diejenigen Vermittler, die sich auch (!) als Vermittler zwischen

Verkäufern und Käufern bereits bestehender Beteiligungen an Vermögensanlagen betätigen, also für eine Vermittlung am Zweitmarkt. Denn das beschlossene Gesetz beschränkt die Bereichsausnahme auf solche Vermögensanlagen, „die erstmals öffentlich angeboten werden“. Alles andere – und dazu gehört die Vermittlung auf dem Zweitmarkt – gilt künftig als Finanzdienstleistung, für die es einer Erlaubnis nach § 32 KWG bedarf, mit der Folge, dass die Aufsicht nicht mehr durch die Gewerbeaufsicht, sondern die BaFin erfolgt.

Laut der Gesetzesbegründung sollte sich die Ausnahmeregelung im KWG von Anfang an nur auf den „mit der Emissionstätigkeit im Zusammenhang stehenden Vertrieb von Vermögensanlagen“, also den Primärmarkt, beziehen,

so dass die neue Formulierung lediglich als Richtigstellung zu verstehen sei. Trotz dieses Hinweises auf die bloße sprachliche Klarstellung des ursprünglich Gewollten wird die Gesetzesänderung nach Einschätzung von **Hanselaw – Hammerstein und Partner** neue finanzielle und organisatorische Anforderungen mit sich bringen und damit erhebliche Auswirkungen auf die Tätigkeit von Zweitmarkt-Maklern haben. Nicht schrecken dürfte die Neuregelung allerdings den nach eigenem Bekunden „größten Handelsplatz für geschlossenen Beteiligungen“, die **Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG** in Hamburg. Diese verfügt bereits über eine Erlaubnis zum Betreiben von Finanzdienstleistungen nach § 32 KWG (Anlage- und Abschlussvermittlung gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1

◆ Unser Autor



Volkhard Neumann,
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht sowie
für Bank- und Kapitalmarktrecht,
Hanselaw Hammerstein und Partner,
Hamburg
neumann@hanselaw.de

und Nr. 2 KWG). Wer weiterhin auf dem Zweitmarkt vermitteln will, wird sich schleunigst um eine solche Erlaubnis kümmern müssen, denn die Zeit bis Silvester wird knapp. ◆

◆ Sachkundenachweis für Makler und Verwalter

Am 14. Oktober 2016 hat der Bundesrat erstmals den Gesetzentwurf zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum beraten.

„Der Gesetzentwurf zur Einführung eines Sachkundenachweises für Makler und Verwalter hat eine weitere Hürde genommen. Mich freut dabei besonders, dass wichtige Änderungen vorgenommen wurden“, so **Sun Jensch**, Bundesge-

schäftsführerin des **Immobilienverbandes Deutschland IVD**, nach der Bundesratssitzung. Die Fachausschüsse hatten zahlreiche Ergänzungs- und Änderungsempfehlungen vorgeschlagen. Der Bundesrat ist der Beschlussempfehlung der Ausschüsse allerdings nur in wenigen Punkten gefolgt. „Vom Tisch ist beispielsweise, dass auch Mitarbeiter eines Maklers oder WEG-Verwalters einen Sachkundenachweis führen sollen. Der IVD hatte diese Empfehlung im Vorfeld der Sitzung in seiner Stellungnah-

me gegenüber der Länderkammer kritisiert. Auch der Empfehlung, die ‚Alte-Hasen-Regelung‘ zu streichen, ist der Bundesrat nicht gefolgt, was aus Sicht des IVD zu befürworten ist“, so Jensch.

Darüber hinaus habe der Bundesrat einen neuen Aspekt eingebracht, nämlich die unselbständige Tätigkeit in der „Alte-Hasen-Regelung“ zu berücksichtigen. Der IVD begrüßt diesen Vorschlag des Bundesrates ausdrücklich.

Die IVD-Bundesgeschäftsführe-

rin weiter: „Zu begrüßen ist auch die Empfehlung des Bundesrates, die Übergangsfrist zu verlängern. Hierdurch erhalten Wirtschaft und Verwaltung mehr Zeit, sich auf die neue Rechtslage einzustellen. Der einzige Wermutstropfen, der bleibt, ist, dass künftig nur WEG-Verwalter eine Erlaubnis benötigen. Hier muss im weiteren Gesetzgebungsverfahren noch nachgebessert werden, so dass alle Verwalter, wie etwa auch der Mietverwalter, in den Anwendungsbereich fallen.“ (DFPA/JF) ◆
www.ivd.de

NEU! KOSTENFREIE NUTZUNG mit individueller Nachrichtenzustellung



Kapitalanlage-News für Finanzdienstleister.

Der beste Nachrichtenservice für die Finanz-, Kapitalanlage- und Investmentbranche.
Fach-Informationen über Märkte und Recht, Produkte und Akteure. Aktuell, vollständig, unabhängig.
Der DFPA-Newsletter: unentgeltlich zum Zeitpunkt Ihrer Wahl geliefert → www.dfpa.info

DEUTSCHE FINANZ
DFPA
PRESSE AGENTUR