

# DER FONDS

# Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 350 | 51. KW | 20.12.2019 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>Fonds-Check: Offener AIF</b>	2
Swiss Life REF verzichtet auf Cash-Stop-Strategie	
<b>Auf ein Wort: Michael Denk von Quadoro:</b>	5
Fristen schaffen Vertrauen	
<b>Luxus-Wohnungen:</b>	8
Preise steigen in Paris am stärksten	
<b>Immobilienmärkte:</b>	9
Ausländische Investoren läuten Ende des Booms ein	
<b>Real I.S.-Kennzahlen:</b>	11
Geringe Risiken bei Büros und Hotels	
<b>Personalia</b>	14
<b>JLL-Jahresend-Konferenz:</b>	14
Brexit und Trump sind die Unsicherheitsfaktoren	
<b>US-Publikumsfonds:</b> Alt und Neu konzentriert sich auf den Südosten Amerikas	16
<b>AfW-Vermittlerbarometer:</b> Freie Finanzdienstleister lehnen BaFin-Aufsicht ab	19
<b>Das Letzte</b>	19
<b>Impressum</b>	19

## Meiner Meinung nach...

Welche Erkenntnisse hat uns das bald abgelaufene Jahr 2019 gebracht? Zunächst einmal diese: Die Menschen wollen belogen werden. An der Wahrheit ist nur noch eine Minderheit interessiert. Selbst in Ländern, die wir als zivilisiert und aufgeklärt erachteten, läuft die Mehrheit der Bevölkerung einem Menschen hinterher, der häufiger lügt als Pinocchio. „Die Gänse haben für Weihnachten gestimmt“, kommentierte der Spiegel die Wahl in Großbritannien. Sehr treffend, wie ich finde.

Hätte ich politische Ambitionen, würde ich an den Stammtischen die Ohren spitzen und nachplappern, was die Halb- und Volltrunkenen dort sabbernd und grölend von sich geben. Ich würde ihnen und allen anderen weis machen, dass ich einfache Antworten auf ihre komplizierten Fragen habe. Ich würde einen Sündenbock finden, eine Minderheit, die sich in Hautfarbe oder Religion von den meisten anderen unterscheidet. Ich würde Anstand und Aufrichtigkeit als Schwäche verkaufen. Ich würde lügen, lügen, lügen. Mit solch einer Strategie könnte ich alles erreichen, sogar Präsident der USA werden.

Wie passt das zu Weihnachten? Ist die Geschichte von der Geburt Jesu als Gottes Sohn auch nur ein Märchen? Schließlich war niemand von uns dabei. Und in 2.000 Jahren können die Menschen eine Menge hinzudichten. Und dann noch die Sache mit der Jungfrauengeburt... Mal ehrlich - wer glaubt denn so was?

Glauben heißt nicht wissen. Glauben heißt vertrauen. Und genau darum ist Weihnachten etwas komplett anderes als die alternativen Wahrheiten, Fake news und schamlosen, offensichtlichen Lügen unserer Zeit. Es ist die Gelegenheit, innezuhalten. Sich zu hinterfragen. Vielleicht haben Sie in den kommenden Tagen bei einer Tasse Glühwein oder einem Glas Eierpunsch ja Gelegenheit, mal darüber nachzudenken. Oder in der Kirchenbank, wenn sie in der Christmette sitzen.

Ich wünsche Ihnen jedenfalls ein schönes, besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch in ein erfolgreiches neues Jahr.

In eigener Sache: Weil in den ersten Tagen nach dem Jahreswechsel nicht viel passiert, startet der Fondsbrief am 17. Januar ins neue Jahr.

Und noch was: Zehn Leser des Fondsbriefs können sich noch zum Sonderpreis für das Sachwerte-Kolloquium am 18. Februar in München anmelden. Bitte per mail über mich: [redaktion@gotzi.de](mailto:redaktion@gotzi.de)

Viel Spaß beim Lesen!



Auf ein Wort

## „Fristenregelung schafft Vertrauen“

Quadoro bringt ersten offenen Immobilienfonds für private Anleger - Fokus liegt auf Nachhaltigkeit

Im August gestartet, hat der offene Publikums-AIF „Quadoro Sustainable Real Estate Europe Private“ nun sein erstes Objekt gekauft: Ein Bürogebäude in Dublin, das bis 2038 an ein Unternehmen der Allianz-Versicherung vermietet ist. Geschäftsführer Michael Denk erläutert das Investitionskonzept des Fonds im Gespräch mit dem Fondsbrief.

**Der Fondsbrief:** Eine ganze Reihe von Anbietern bringt in diesen Tagen und Wochen ihren ersten offenen Immobilienfonds für private Kapitalanleger an den Markt. Wieso ist der offene Fonds wieder so in Mode?

**Michael Denk:** Dafür gibt es mehrere Gründe. Bei dem anhaltend niedrigen Zinsniveau ist der Immobilienfonds mit seiner typischen Rendite grundsätzlich ein attraktives Investment. Der geschlossene AIF im Vergleich hat es im Bankenvertrieb schwerer, schon

alleine auf Grund der meist höheren Risikoklasse verbunden mit erhöhtem Beratungsaufwand. Das wird der eine oder andere Anbieter ebenso sehen und die Entwicklung antizipieren. So wie wir auch.

**Haben denn die Vertriebe und Anleger die massiven Verluste der offenen Immobilienfonds vergessen?**

Die neue Fristenregelung des Kapitalanlagegesetzbuches hat das Vertrauen in die offenen Fonds gestärkt. Es kommt außerdem unabhängig von der Beteiligungs-Struktur immer auf das Management an, auf die Anlage- und auf die Vertriebsstrategie.

**Warum ist das Image der offenen Fonds trotz der Verluste so deutlich besser als das der geschlossenen AIF?**

Ist das so? Das würde ich so nicht unterschreiben. Ich ärgere mich seit zehn Jahren darüber, dass im-

MIT KOMPETENZ UND PERSÖNLICHKEIT –  
IHR FONDSSPEZIALIST FÜR SOZIALIMMOBILIEN



für starke Partnerschaften

Seit über 20 Jahren investiert IMMAC  
mit einer hervorragenden Performance in  
stationäre Pflegeheime und Reha-Kliniken.

#### IHRE VORTEILE

- Immobilien mit langfristigen Perspektiven und vertrauenswürdigen Betreibern
- Langjährige Erfahrung und Erfolgsnachweise bei über 140 Sozialimmobilien
- Hohe Rendite bei monatlicher Ausschüttung

#### IMMAC Immobilienfonds GmbH

Große Theaterstraße 31–35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
vertrieb@IMMAC.de

#### Ansprechpartner

Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

[www.IMMAC.de](http://www.IMMAC.de)

## **Hahn Gruppe**

### **Handels-Portfolio**

Die **Hahn Gruppe** hat für den neuen institutionellen Immobilienfonds „German Retail Fund III“ ein aus 13 Handelsimmobilien bestehendes Portfolio erworben. Verkäufer ist ein Immobilienfonds der **Patrizia AG**. Das Portfolio besteht aus Fachmarktzentren, SB-Warenhäusern, Bau- und Verbrauchermärkten. Zu den Mietern zählen **Edeka, Kaufland, Real** und **Rewe**. Die Mietfläche beläuft sich auf 154.000 Quadratmeter. Die Objekte sind verteilt, mit Schwerpunkt auf Baden-Württemberg, Niedersachsen und NRW.

mer nur das Vehikel für den Ruf entscheidend sein soll, aber nicht der Asset Manager. Zugegeben – ein geschlossener Fonds ist komplexer. Der offene Immobilienfonds ist 60 Jahre alt geworden und hat in dieser Zeit nur zwei Mal einen negativen Realzins ausgewiesen. Alle Angebote, die wir jetzt am Markt sehen, präsentieren eine gute Performance. Und, nicht zu vergessen, auf Grund der staatlichen Regulierung hat es Skandale und Betrügereien wie bei manchen Anbietern geschlossener Fonds zu Zeiten des grauen Kapitalmarktes bei den offenen nie gegeben.

**Ihr offener Publikumsfonds hat sich wie Ihr offener Spezialfonds das Thema Nachhaltigkeit auf die Fahnen geschrieben.**

Das stimmt. Beide Angebote verfolgen die nahezu gleiche Anlagestrategie. Mit

dem Unterschied, dass der Publikumsfonds eine Leverage-Grenze von 30 Prozent hat, der Spezialfonds bis zu 50 Prozent Fremdkapital aufnehmen kann. Der Publikumsfonds wird vier Mal im Jahr von Gutachtern bewertet, der Spezialfonds einmal. Zudem muss der Publikumsfonds eine Mindestliquidität halten. Außerdem stellen wir zum Monatsultimo den Anteilspreis fest. Das wurde so von der BaFin genehmigt. Wir ermitteln keinen börsentäglichen Kurs, weil wir ein Zeichen setzen wollen, dass der Anleger seine Anteile nicht jederzeit handeln und zurückgeben kann. Denn auch der offene Fonds ist kein völlig liquides Produkt, sondern die Beteiligung an einer Immobilie.

**Wie vermeiden Sie Konkurrenz um die Objekte?**

Passt ein Gebäude in beide Vehikel, wird ein Prozess ausgelöst, um den



#### ■ Emissionshaus mit über 22 Jahren Erfahrung

am deutschen Wohnimmobilienmarkt

#### ■ Mehr als 700 kompetente Mitarbeiter

für Ein- / Verkauf, Verwaltung, Sanierung und Projektentwicklung

#### ■ Entwicklung von Wohninvestments

für private und institutionelle Anleger

#### ■ Nachhaltig positive Leistungsbilanz

bei bisher 19 aufgelegten Wohnimmobilienfonds

Dies ist eine unverbindliche Information, die keine Anlageberatung oder Anlagevermittlung für eine Beteiligung an den durch die ZBI Gruppe aufgelegten Fonds darstellt. Weitere Informationen können über die Kapitalverwaltungsgesellschaft, die ZBI Fondsmanagement AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen angefordert oder der Webseite unter [www.zbi-kvg.de](http://www.zbi-kvg.de) entnommen werden.



Erstes **Fondsobjekt** ist ein 50 Millionen Euro teures Bürogebäude im irischen Dublin, das eine Tochter der Allianz-Versicherung angemietet hat.

Allokationskonflikt zu lösen. Das Los entscheidet, und wer dabei zuerst zum Zuge kommt, geht beim nächsten Mal leer aus. Allerdings darf der offene Publikums-Fonds in Objekte bis zu einem Volumen von rund 50 Millionen Euro investieren, der Spezialfonds hat die Grenze bei rund 30 Millionen.

Der Fonds ist im August gestartet und hat jetzt für das erste Objekt 50 Millionen Euro ausgegeben. Wo stammt das Geld her?

Das Seed-Money stammt direkt vom Anleger. Unser Vertrieb hat bis Ende Oktober bei einem Anteilspreis von 100 Euro 50 Millionen Euro bei seinen Kunden eingesammelt.

Wer vertreibt den Fonds?

Fünf kirchliche Banken und **Merck Finck**. Die Nachhaltigkeits-Strategie passt zu den Anlagekriterien der Kirchenbanken. Deren Kunden wollen in der Regel ihr Geld sinnvoll einsetzen, daher spielt das Thema Sustainability bei Kirchenbanken schon seit längerem eine bedeutende Rolle. □

## In Paris kletterten Preise für Luxus am stärksten

Knight Frank ermittelt Wachstum von 7 Prozent

Die internationale Immobilienberatungsgesellschaft Knight Frank hat vor dem Hintergrund des rückläufigen Kapitalwachstums in vielen Luxusimmobilien-Märkten einen Blick auf die künftige Entwicklung dieser Assetklasse und die wichtigsten Trends in 2020 geworfen.

Die wichtigsten Erkenntnisse des neuen Reports „Prime Global Forecast 2020“: Mit einem Preiswachstum von sieben Prozent liegt Paris an der Spitze der Prognose von **Knight Frank** für gehobene Wohnimmobilien. Eine stabile Konjunktur, niedrige Zinsen, ein eingeschränktes Angebot, eine hohe Mieternachfrage und ein steigender Bedarf an Zweitwohnungen werden hier das Preiswachstum für Luxusimmobilien stützen.

Den zweiten Platz bei einem erwarteten Preiszuwachs von fünf Prozent teilen sich Berlin – aufgrund der hohen Nachfrage – und Miami – durch die anhaltende Dynamik der Steuervergünstigungen. Mit einem Plus von vier Prozent verzeichnen Genf und Sydney eine Erholung des Preiswachstums. Das Vertrauen sei aufgrund der niedrigeren Zinsen und des begrenzten Angebots zurückgekehrt, und beide Städte werden aufgewertet durch bedeutende Verkehrsinfrastrukturprojekte.

Knight Frank geht davon aus, dass Madrid, Singapur und Melbourne 2020 ein Preiswachstum von drei Prozent verzeichnen werden. Internationale Kaufinteressen (Madrid), umgeleitete Kapitalabflüsse (Singapur) und ein niedrigeres Zinsumfeld (Melbourne) werden die Nachfrage stützen. □

