

Fondszeitung

ALTERNATIVE INVESTMENTS



MÄRKTE & TRENDS 2018

Sachwerte-Symposium
10. April 2018, Berlin
Programm anfordern unter
mail@welther-verlag.de

Sachwerte-Symposium

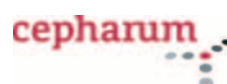
Anlagewissen für Stiftungen,
Family Offices, Pensionskassen
und Versorgungswerke

4
Workshops

Keynote:
Ole von Beust

Net-
working

Mit Unterstützung von:



Inhaltsverzeichnis

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 04 | Beatrix Boutonnet
<i>Es überwiegt die Zuversicht</i>
Hotelinvestments | 12 | Michel Harms
<i>Zukunftsperspektiven im Crowdfunding</i>
Crowdfunding |
| 09 | Beatrix Boutonnet
<i>Die Arbeitsform der Zukunft</i>
Co-Working | 18 | Jens Nagel
<i>Auf dem Weg in den Pflegenotstand</i>
Pflegeimmobilien |
| 10 | Interview mit Norman Wirth
<i>2018 bringt Neuerungen</i>
Vertrieb | 20 | Heike Eberius-von Hammel
<i>Wenn die eigenen vier Wände die Rente aufbessern</i>
Leibrente |

Editorial

Märkte & Trends 2018

Liebe Leser,

die Immobilie bleibt die Schwertinvestition erster Wahl. Daran wird sich auch im Jahr 2018 nichts ändern. Zwar gibt es hier und da erste Anzeichen einer Veränderung, Finanzierungskosten werden sich aller Voraussicht nach aber weiterhin auf sehr niedrigem Niveau bewegen, was allerdings auch das Fortbestehen historisch hoher Kauffaktoren begünstigt.

Die Attraktivität der Immobilie als Asset ist aber kein Phänomen der Niedrigzinspolitik. Es gibt viele Gründe, darunter durchaus überzeugende, die für Immobilieninvestments sprechen. Das gilt auch für ein Investment in die eigenen vier Wände. Ganze Generationen haben entsprechend alles auf eine Karte gesetzt und Immobilieneigentum erworben, um darin zu wohnen. Nicht wenige zahlten über mehrere Jahrzehnte mit ihren Ersparnissen einen Kredit ab – und stellen im Rentenalter möglicherweise fest, dass man eine Immobilie nicht essen kann. Den davon Betroffenen einen maßgeschneiderten Service anzubieten, hat sich in den vergangenen Jahren die Immobilienverrentung etabliert. Grob zusammengefasst funktioniert das folgendermaßen. Wer trotz Eigenheims im Alter knapp bei Kasse ist, kann seine Immobilie gegen ein lebenslanges Wohnrecht und eine monatliche Rente verkaufen. In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen die wesentliche Grundzüge und wichtige Details diverser Konzeptionen vor.

Außerdem finden Sie Updates zum Markt der Hotelinvestments, der digitalisierten Kapitalakquise und zum drohenden Pflegenotstand sowie zum Co-Working, dem Arbeitsplatz der Zukunft. Norman Wirth vom AfW spricht im Interview über die Folgen, die MiFID II für den Vertrieb mit sich bringt.

Ein erfolgreiches Jahr 2018 wünscht Ihnen

Tilman Welther & das Team der Fondszeitung



Es überwiegt die Zuversicht

Beatrix Boutonnet

Für die Hotelwelt war 2017 wieder ein erfolgreiches Jahr. Doch die zunehmende Produktknappheit macht Top-Standorte teuer. Analysten halten aber trotz höherer Risiken einen weiteren Anstieg der Nachfrage für 2018 für möglich, denn eine hohe Nachfrage treibt den Markt an. Welche Hotelinvestments lohnen sich noch?

Die deutsche Wirtschaft brummt, rund um den Globus hellen sich die konjunkturellen Vorzeichen auf und die Verbraucher sind wieder zuversichtlicher. Selbst die ständig neu aufflammenden weltpolitischen Spannungen haben noch nicht zu längeren Eskalationen geführt. Und so scheint es, dass auch 2018 wieder vieles gut laufen könnte. Auch für die Hotellerie, die das Jahr 2017 erneut mit einem sehr guten Ergebnis abschloss. Wäre da nicht eine Kleinigkeit: Es fehlten zunehmend die Produkte. Besonders Bestandsobjekte und Portfolien waren ein beliebtes, aber rares Gut.

Noch sehr stabil auf hohem Niveau

Der Hotelmarkt in Deutschland boomt. Allerdings ist er nach Angaben von Colliers International nach mehreren Rekordjahren nun wieder dabei in ruhigere Fahrwasser zu gelangen. Andreas Erben, Geschäftsführer bei Colliers International Hotel, macht vor allem das mangelnde Angebot dafür verantwortlich: „Die Produktknappheit auf dem Hotelinvestmentmarkt verdeutlichte sich am sinkenden Anteil der großvolumigen Portfolio-transaktionen, die trotz weiterhin großer Nachfrage das Transaktionsvolumen limitieren.“ Dennoch reichte es mit knapp 4,2 Milliarden Euro zum drittbesten Ergebnis der letzten zehn Jahre. Der Rekord von 2016 wurde jedoch um knapp ein Fünftel verfehlt, so die aktuelle Analyse von BNP Paribas Real Estate. „Tatsächlich beschränkt sich der Rückgang auf das Portfoliosegment. Dort lag das Volumen mit knapp 1,1 Milliarden Euro gerade einmal bei rund der Hälfte des Vorjahreswertes. Neben einer geringeren

Anzahl von Transaktionen schlug auch zu Buche, dass mit dem Interhotel-Portfolio im Jahr 2016 ein besonders großes Paket den Eigentümer wechselte“, präzisiert Alexander Trobitz, Head of Hotel Services der BNP Paribas Real Estate GmbH die Zahlen. Der mit Abstand größte Paket-Deal 2017 war der Verkauf von elf Hotels der Intercontinental Hotel Group (IHG) aus dem ehemaligen SITQ-Portfolio mit einem Volumen von rund 450 Millionen Euro. Angestiegen um zwei Prozent sind dagegen die einzelnen Hotelverkäufe.

Spezialfonds und offene Immobilienfonds dominieren

Nachdem im Vorjahr durch größere Portfoliotransaktionen noch Immobilien AGs und REITs die Liste der größten Käufer angeführt haben, setzten sich 2017 erstmals Spezialfonds an die Spitze. Bei den Einzeltransaktionen waren – wie auch schon in den letzten beiden Jahren – die offenen Immobilienfonds und Spezialfonds an der Spitze, gefolgt von Vermögensverwaltern. Auf der Verkäuferseite waren vor allem Projektentwickler und Bauträger aktiv, gefolgt von offenen Immobilienfonds und Eigennutzern. Anders als im Vorjahr setzten sich nun deutsche Käufer an die Spitze. Sie schafften es erstmals seit 2009, ausländische Investoren – vor allem aus Europa, USA und Asien – zu überholen. Ein Grund hierfür wird ebenfalls in dem geringeren Portfolioaufkommen gesehen. Traditionell haben bei großen Paketverkäufen ausländische Investoren die Nase vorn. Ein ähnliches Bild zeichnete sich auf der Verkäuferseite ab. Auch hier dominierten deutsche Unternehmen.

Auf die sieben wichtigsten Hotelstandorte Deutschlands – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – entfielen rund 70 Prozent des Transaktionsvolumens von 2017. Spitzenreiter war dabei München mit rund 934 Millionen Euro und einem Anstieg von 122 Prozent. Das lag aber vor allem an dem Megadeal des Holiday Inn

Hotelinvestments

Munich City Center mit rund 190 Millionen Euro, das an den dänischen Pensionsfonds ATP und einen institutionellen Investor aus den Niederlanden verkauft wurde.

Fonds auf Einkaufstour

Es wird schon fleißig eingekauft. „Bei den offenen Immobilien-Spezial-AIF erwarten wir 2018 – wie schon in den Jahren zuvor – zahlreiche neue Fondsiniciativen und somit ein weiteres Wachstum unseres Geschäfts. Wir schätzen, dass sich die Mittelzuflüsse 2018 auf weiterhin hohem Niveau bewegen und zwischen vier und sechs Milliarden Euro netto liegen werden“, sagt Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. So kaufte beispielsweise die Real I.S. jüngst für ihren Immobilien-Spezial-AIF „Themenfonds Deutschland“ eine Double-Brand-Immobilie mit dem Hampton by Hilton City Centre

und Holiday Inn Express im Hamburger Stadtteil Hammerbrook. „Auf der Suche nach nachhaltigen Renditen besteht am Investmentmarkt eine weiterhin steigende Nachfrage nach Hotelimmobilien. Hamburg ist ein sehr dynamischer Hotelmarkt mit sehr guten Zukunftsaussichten. Das moderne Hotelobjekt im ‚Sonnenquartier‘ erfüllt die hohen Qualitätsvorgaben des ‚Themenfonds Deutschland‘ und unterstützt dessen Diversifizierung in verschiedene Assetklassen und einen nachhaltigen Cashflow“, begründet Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S. AG, den Kauf. Dr. Peters hat für den AIF-Publikumsfonds DS 141 das Hotel Hampton by Hilton Aachen Tivoli erworben und Commerz Real setzt auf zwei etablierte Accor-Marken. Sie erwarben gerade ein Ibis und Mercure Hotel im australischen Brisbane für ihren „CR Institutional Hotel Fund“ für umgerechnet etwa 52 Millionen Euro. Damit soll aber nicht Schluss sein: Mittel- bis langfristig peilt Com-

HTB Hanseatische Fondshaus GmbH | Deichstraße 1 | 28203 Bremen
Telefon +49 (0)421 792839-0 | Fax +49 (0)421 792839-29 | vertrieb@htb-fondshaus.de

HTB-erste-Investment-AG.de



**DIGITAL.
EINFACH.
SICHER.
KLAR.
EFFIZIENT.
GESCHÜTZT.
AKTIV.**

**UNSERE
ERFAHRUNG
FÜR IHREN
ANLAGEERFOLG.
TRANSPARENT,
EINFACH
UND
ANLEGER-
FREUNDLICH.**

merz Real ein globales Hotel-Portfolio für professionelle und semiprofessionelle Anleger im Wert von etwa zwei Milliarden Euro mit einer jährlichen Zielrendite von circa sechs Prozent an. Schon länger im Hotelmarkt aktiv ist die Acron Gruppe. Sie kaufte für die Acron Helvetia XII AG ein bestehendes Traditionshotel, das City Hotel Oberland in Interlaken. Der Erwerb des Hotels geht auch mit einem Konzept zur Neupositionierung und Modernisierung einher. Die prognostizierte Ausschüttung für Investoren liegt daher auch deutlich höher bei rund neun Prozent pro Jahr. Die Gesamrendite (IRR) des Investments nach erfolgtem Verkauf im Jahr 2021 wird mit knapp 15 Prozent p.a. erwartet, so Kai Bender, Managing Director Acron GmbH. Neu im Hotelbereich dagegen ist die Sontowski & Partner Group. Sie gründeten für diesen Bereich die S&P Commercial Development GmbH und haben bereits zwei konkrete Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 50 Millionen Euro angekauft: Das niu Hotel in Hamburg mit 200 Zimmern sowie ein Multi-Use Objekt mit einem weiteren namhaften Nutzer des Einzelhandels und Wohnungen in Nürnberg. Eine ausgedehnte Quartiersentwicklung in Nürnberg ist in der Planung. Auch hierfür wurden bereits Grundstücke erworben. „Wir passen uns aktuellen Marktgegebenheiten permanent an. Aus meiner Sicht ist dies in einem sich rasant verändernden Marktumfeld ein entscheidender Erfolgsfaktor. Immer mehr Investoren fragen gezielt nach Multi-Use Objekten sowie Hotel- und Logistikimmobilien. Das zeigen auch aktuelle Transaktionszahlen. Daher war die Gründung der S&P Commercial Development die logische Konsequenz für uns“, sagt Klaus-Jürgen Sontowski, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Sontowski & Partner Group.

Trends: Von heimelig bis luxuriös

2017 brachte der Hotellerie zahlreiche Fusionen und neue Hotelkonzepte. Besonders im Fokus: Hotels, die das Gefühl eines zweiten Zuhauses bieten – unkompliziert und ungezwungen. Und so verhasst die Buchungs-Plattform AirBnB unter den Hoteliers auch sein mag, sie gab indirekt den Anstoß für einen Innovationsschub in der Hotellerie. Ein schö-

nes Beispiel ist das Hotel Grätzl in Wien. Hier wurden alte Ladenflächen mit großen Schaufenstern zu Suiten umgebaut. In der Auslage eines leerstehenden Ladens zu schlafen, klingt zunächst seltsam und ist sicher nicht jedermanns Sache, es entwickelt sich aber zum Renner nicht nur bei der Generation Y. Das Übernachten wird so zum einmaligen Erlebnis. Das Konzept: Jeder Gast soll Teil des Lebens der Umgebung werden, quasi ein Wiener auf Zeit werden und das Gefühl eines Zuhauses haben – groß genug, um auch Besuch einzuladen. Das Mobiliar im Vintage-Look, vermittelt Heimeligkeit – doch alles ist verbunden mit neuester Technik. Ähnlich die etagerie, wo Wohnen im Wien der 1950er-Jahre Realität wird. Standort des Hotelprojekts ist ein typischer und zugleich außergewöhnlicher Genossenschaftsbau aus der Nachkriegszeit in prominenter Lage am Sankt-Elisabeth-Platz, mitten im vierten Wiener Bezirk. Dort entstanden zehn Hotelapartments in drei unterschiedlichen Größen. Zehn weitere werden im Februar 2018 folgen. Einen ähnlichen Weg im Luxus-Bereich gehen die Geisel Privathotels in München mit ihrer Stadtresidenz Beyond. Sie wollen ihren Gästen ebenfalls ein extravagantes zweites Zuhause bieten. Zwei Etagen, 1.060 Quadratmeter, 19 Schlafzimmer in einer Größe von 25 bis 57 Quadratmetern lassen sich auch zu größeren Einheiten verbinden – direkt am Münchner Marienplatz. Die Beyond-Küche steht dabei allen immer offen – vom à la carte Gourmet-Frühstück bis zum Mitternachts-Snack ist eine umfangreiche Auswahl an Speisen und Getränken bereits im Zimmerpreis enthalten. Nach Lust und Laune bedienen sich die Gäste einfach am gut gefüllten Kühlschrank oder lassen sich Leckeres ganz bequem am Platz oder im Zimmer servieren. Selbst ausgewählte Tropfen im Weinzimmer stehen zur freien Verfügung genauso wie die Minibar im eigenen Schlafzimmer.

Beliebter für Fonds sind jedoch gebrandete Hotels. Im Kettenbereich geht die Economy-Kette B&B inzwischen sehr erfolgreich neue Wege. Konsequenter wird aus der Sicht der Gäste gedacht. Und die wollen: gute Betten, zentrale Lage, transparente Preispolitik, keinen unnötigen Luxus und unkomplizierten

Hotelinvestments

Stornofristen bis 19 Uhr am Anreisetag. Max C. Luscher, Geschäftsführer der B&B Hotels GmbH, legt besonders auf transparente Preispolitik viel Wert: „Ich stelle mir oftmals die Frage, wie kundenfreundlich ein Preisyielding von 50 Euro auf 280 Euro ist, nur weil auch andere Leute zwingend in eine Stadt reisen müssen – wir machen das nicht so.“ Und so wurden sie nicht nur im Treugast-Ranking beliebtester Investmentpartner, sondern expandieren auch noch kräftig. Sie haben gegenwärtig mehr als 30 neue Hotelprojekte in der Planung, kurz vor der Baugenehmigung oder bereits in Bau. Ebenfalls sehr erfolgreich sind die 25hour Hotels. Ihre Maxime: Luxus ist Zeit, Ruhe und Qualität. „Wir wollen keine standardisierten Hotels von der Stange, sondern Geschichten erzählen und Erlebnisse bieten“, sagt Christoph Hoffmann, Chef von 25hours, und beschreibt damit die Strategie der Kette. Die individuellen Häuser entstünden

durch eine intensive Auseinandersetzung mit dem Gebäude, dem Umfeld und der Stadt und sollen letztendlich dem Gast ein warmes Bauchgefühl geben. Menschen wollen Empathie und das kann zum Beispiel ein Concierge-Roboter nicht liefern, unterstreicht auch Maryam Banikarim, CMO bei Hyatt. Dennoch prüft das US-Unternehmen Zukunftstechnologien wie schlüssellosen Zugang, Messenger-Kommunikation oder In-Room-Entertainment bei dem der Gast seine eigenen Devices benutzen kann. Zukunftsvisionen in der Hotellerie gibt es viele: Künftig soll sich der Gast mit Apps und digitale Neuerungen sein eigenes Wohlfühlklima selbst gestalten können: So könnten zum Beispiel Raumduft, Farbeffekte, Beleuchtung und Temperatur individuell eingestellt werden. Spiegel lesen das Gesicht des Gastes aus und geben Schminktipps per Video. Die Bedienung erfolgt intuitiv über Displays, Sprachsteuerung oder Smartphones.



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Beste Aussichten

für Ihre Immobilienkapitalanlage
mit **PROJECT** Investment

- Entwicklung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Sicherheit durch reine Eigenkapitalbasis und hohe Streuungsbreite
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995

PROJECT Immobilienentwicklung
Wilhelmshavener Straße, Nürnberg Thon



Wohnen auf Zeit

Parallel dazu entstehen gerade zahlreiche neue Brands im Hostel- und Longstay-Segment. In deutschen Großstädten ist das Konzept des Wohnens auf Zeit gefragt und bietet angebotsseitig noch viel Potential für neue Entwicklungen. Gerade für Business-Reisende, die länger in einer Stadt verweilen, bietet sich die Mischung aus Wohnung und Hotel an. Das hat auch Branchenriese AirBnB erkannt. Und so testet die Buchungsplattform zusammen mit dem US-Developer Newgard Development Group in der Nähe von Orlando erstmals selbst den Bau eines Appartementkomplexes mit hundert Wohnheiten. Es dürfte also nur eine Frage der Zeit sein, bis Amazon das Thema Reisen entdeckt.

Hotels bleiben in

Bleibt also die Frage, wie das Jahr 2018 nun wohl für die Hotellerie werden wird. Kommt vielleicht sogar ein Crash? Wohl kaum, denn vor einem Crash kommt immer eine Rallye, und momentan sieht es am Hotelmarkt trotz Produktknappheit

flächendeckend nach einer solchen aus. Zumal auch aus fundamentaler Sicht das Bild der deutschen Wirtschaft und auch der Welt wieder freundlicher ist, auch wenn der Faktor Politik zunehmend an Bedeutung gewinnt. Für 2018 könnte nach Analystenmeinung dennoch das erneute Erreichen der Vier-Milliarden-Grenze möglich sein. „Die guten konjunkturellen Rahmendaten wie die positive Entwicklung der Beschäftigung und der anhaltende Trend zu Kurztrips werden auch weiterhin ein stabiles Umfeld für Hotel-Investments bilden. Nach wie vor zählen diese zu den beliebtesten Immobilienanlagen, gerade auch aufgrund des Renditevorsprungs gegenüber „traditionelleren“ Formen wie Büro-Investments“, ist sich Alexander Trobitz, Director National Hotel Services, BNP Paribas Real Estate sicher. Im Segment der Immobilienfonds für Retail-Kunden steht dem hohen Nachfragebedarf zwar nur ein begrenztes Produkt- beziehungsweise Immobilienangebot gegenüber, sodass man bei den offenen Immobilien-Publikums-AIF davon ausgehen kann, dass die Wachstumsraten 2018 nicht weit über dem Niveau des Vorjahrs liegen werden, zumal zahlreiche etablierte Fonds, die schon lange am Markt sind, nur sehr begrenzt neue Anlegergelder aufnehmen. Geplante neue sowie die in den letzten Jahren neu aufgelegten Fonds sind verhältnismäßig klein und können noch keine Zuflüsse in Milliardenhöhe absorbieren. Erben sieht angesichts des Produktengpasses sinkende Renditen und eine weitere Fokusverlagerung der Investoren auf Projektentwicklungen und Objekte in B-Standorten. Das bedeutet aber auch: Die Tatsache, dass die Preise für Hotelimmobilien nun schon seit mehreren Jahren in Folge immer höher steigen, mahnt zu größter Vorsicht bei der Anlagenauswahl. ■



Beatrix Boutonnet
Freie Wirtschaftsjournalistin

Die Arbeitsform der Zukunft

Beatrix Boutonnet

Der Co-Working-Markt boomt. Das hat auch die Hotellerie erkannt. Neben Ruby ist nun auch Hotelriese Accor eingestiegen. Selbst eine der größten Werbeagenturen ist mit von der Partie. Das zeigt: Der temporäre Trend hat sich als neues Arbeitsmodell inzwischen auch in Deutschland etabliert.

Das Co-Working – Arbeiten in Gemeinschaftsbüros – liegt im Trend. Das liegt unter anderem auch daran, dass mittlerweile nicht mehr nur Selbstständige vom Co-Working profitieren. Auch immer mehr Unternehmen entdecken das Modell für sich und erkennen, dass es viele Vorteile mit sich bringt. Die Anbieter sind in gewisser Hinsicht auch Profiteure des angespannten Büromarktes in den Großstädten. Sie mieten inzwischen ganze Häuser oder einzelne Etagen, statten sie mit hippen Möbeln und modernster Technik aus und vermieten dann die einzelnen Arbeitsplätze oder auch ganze Büros – Gemeinschaftsräume und Gemeinschaftsgefühl inklusive. Und so sprießen derzeit Coworking Spaces von Anbietern wie WeWork und Rent24 wie Pilze aus dem Boden – und zwar rund um den Globus. Weit vorne mitmischen will auch der französische Hotelkonzern Accor. Er gründete mit Nextdoor eine eigene Coworking-Tochter. Sie betreibt in Frankreich bislang acht Center, bis 2022 soll es aber 80 in ganz Europa geben. „Wir glauben nicht, dass das Wachstum bald aufhören wird“, sagt auch Dan Zakai, Co-Gründer und CEO von Mindspace, einem weiteren Anbieter. Die Israelis betreiben bereits Co-Working Center in London, Warschau und München. In Berlin sind Start-up-Accelerator von SAP, die Deutsche Bahn und Hertha BSC ihre Kunden. Und so ist der Zuwachs groß, jährliche Verdoppelungsraten durchaus üblich. Nur mit offizielle Zahlen tut sich die junge Branche schwer, da die Bandbreite der Angebote sehr groß ist. Sie reicht vom kleinen Gemeinschaftsbüro bis hin zum Business-Center. JLL hat in ihrer Studie etwas Licht ins Dunkle gebracht. „Coworking-Anbieter“, so JLL-Deutsch-

Ausgewählte Anbieter von Coworking in Deutschland

Name	Herkunftsland	Anzahl Städte	Anzahl Standorte
Design Offices	Deutschland	9+3*	13+6*
WorkRepublic	Deutschland	4+3*	7+4*
rent24	Deutschland	2+3*	3+6*
WeWork	USA	1+2*	2+5*
Mindspace	Israel	3	4+2*
Spaces	Niederlande	3*	3*
Beehive	Deutschland	2	3+1*

* in Planung; Stand: August 2017; Quelle: JLL

landchef Timo Tschammler, „bieten bei rückläufigem Angebot neuer und hochwertiger Büroflächen alternative Arbeitsorte für Unternehmen.“

Vorteile auf beiden Seiten

Ein ungewöhnliches Joint-Venture in diesem Bereich ist allerdings das der Hotelgruppe Ruby. Sie geht jetzt mit der Werbeagenturgruppe Serviceplan im Bereich Co-Working gemeinsame Wege. Erstes gemeinsames Projekt ist ein Co-Working Space in einem historischen Kontorhaus in Hamburg – unmittelbar hinter der Serviceplan Niederlassung. Weitere Projekte in Wien und Köln sollen in Kürze folgen. Wenn eine Hotelkette und eine Werbeagentur sich vereinen, wirkt das auf den ersten Blick etwas abwegig. Die Betonung liegt auf „den ersten Blick“. Denn bei genauerer Betrachtung setzten die beiden Unternehmen eine Zukunftsstrategie um, die von Branchenkennern längst als einer der Schlüssel zu einem nachhaltigen Unternehmenserfolg gehandelt wird: branchenübergreifendes Denken heißt das Schlüsselwort. Das bedeutet: Ruby bringt seine Kenntnisse aus der Hotellerie in die Partnerschaft ein, darunter fallen Themen wie Zimmerbuchung und effiziente Raumbelastung, den richtigen Zutritt zu den Räumen, wie beispielsweise durch mobiles Einloggen, Catering. Serviceplan dagegen hat sich als Kreativschmiede schon immer mit offenen Wissens-Marktplätzen und Knowledge-Transfer in verschiede-

nen Fachbereichen beschäftigt und denkt kontinuierlich über die Veränderungen von Arbeitsprozessen nach. Ihre gemeinsame Kür nennt sich in der Fachsprache „Cross Thinking“ und meint die möglichst nahtlose Vernetzung von Kernkompetenzen, um so möglichst viele Synergien zu erreichen. „Wir bringen das Know-How aus zwei Welten, sowohl aus der Kommunikations-, als auch aus der Hospitality-Branche, zusammen“, bringt es Ronald Focken, Gesellschafter der Serviceplan Gruppe auf den Punkt. Es sei ein gegenseitiger Lernprozess. Das Konzept sei immer im Fluss und eigentlich nie zu Ende, ergänzt Axel Schörner, Head of Purchase and Facilitymanagement. Er managt bei Serviceplan rund 900 Umzüge pro Jahr und kennt daher die Anforderungen an die Räumlichkeiten der Zukunft genau. Man plane beispielsweise im Bereich der Online Community Services gemeinsame Produktentwicklungen. Michael Struck, CEO und Gründer von Ruby Hotels fügt an, dass Ruby bereits erfolgreich umgesetzte Strategien in der Hotellerie nutzen kann. Das fange bei Amenities an und reiche über die akustische Isolierung und Beleuchtung bis hin zum richtigen, individuellen Service. ■



Beatrix Boutonnet
Freie Wirtschaftsjournalistin

2018 bringt Neuerungen

Interview mit Norman Wirth

2018 wird für die deutschen Vermittler ein eminent wichtiges Jahr. Mit MiFID II, dem Betriebsrentenstärkungsgesetz und dem Investmentsteuergesetz werden die Spielregeln im Vertrieb entscheidend verändert. Und natürlich sind auch die Umsetzung die IDD und der Datenschutzgrundverordnung wesentliche Meilensteine. Wir sprachen mit Norman Wirth vom AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Fondszeitung: Die MiFID II Regelung gilt seit dem 3. Januar 2018. Welche Folgen hat das? Und für wen gelten diese?

Norman Wirth: Die EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente, kurz MiFID II, ist am 3. Januar 2018 mit dem Inkrafttreten des 2. Finanzmarktnovellierungsgesetzes umgesetzt. MiFID II führt in allen Bereichen und unter Auferlegung einer äußerst ausufernden Bürokratie zu strengeren Regeln im Vertrieb von Finanzprodukten aller Art. Auswirkungen hat MiFID II hauptsächlich im Wertpapierhandelsgesetz, welches lediglich für Banken und Finanzdienstleistungsinstitute mit KWG-Erlaubnis gilt.

2018 bereits in Kraft getretenen MiFID II angepasst werden. Ein Entwurf liegt bis dato aber noch nicht vor. Jedenfalls werden im Kern zwingend die MiFID II-Vorgaben zur Offenlegung von Provisionen und Kosten, zur Anlageberatung sowie zum Umgang mit Interessenkonflikten umzusetzen sein. Das bisherige Beratungsprotokoll wird durch eine sogenannte Geeignetheitserklärung ersetzt. Inhaltlich liegt der Schwerpunkt zukünftig auf der Begründung der Anlageempfehlung. Diese muss individuell ausfallen und darlegen, wie die Empfehlung auf die persönlichen Umstände des Kunden abgestimmt ist. Eine lediglich schlagwortartige Nennung der wesentlichen Gründe für die Empfehlung dürfte dann nicht mehr ausreichen. Obwohl nach MiFID II eigentlich kein Muss, wird diskutiert, dass auch die verschärften Zulässigkeitsanforderungen für Provisionen und die Product-Governance-Regeln für 34f-Finanzanlagenvermittler kommen sollen. Noch offen – aber wahrscheinlich – ist, ob die in der MiFID II vorgesehene Regelung, Telefongespräche aufzuzeichnen, auch 34f-ler treffen wird.

Welche Themen liegen beim AfW auf dem Tisch?

Kernthemen unserer Arbeit für 2018 werden die Verhinderung eines Provisionsverbots durch die Hintertür im Finanzanlagenbereich sowie der Kampf gegen einen erdrückenden Provisionsdeckel im Versicherungsbereich – ob nun von der BaFin über die IDD-Umsetzung oder über ein LVRG 2 kommend – sein. Eingriffen in die unternehmerische Freiheit unserer Mitglieder, ob durch den Gesetzgeber, die Exekutive – wie die BaFin –, vermeintliche Verbraucherschützer oder auch über Bande durch andere Marktteilnehmer werden wir weiter vehement entgegnetreten.

Was erwartet die Vertriebslandschaft an Regulierungsvorhaben in 2018?

Einerseits haben wir im Versicherungsbereich die IDD.

Was ist mit dem Finanzanlagenvermittler?

Für die unabhängigen Finanzanlagenvermittler mit Zulassung nach § 34f Gewerbeordnung sieht das aktuell noch etwas anders aus. Die bereits vorhandene Finanzanlagenvermittlungsverordnung soll in Teilen dem Regime der am 3. Januar



Vertrieb

Mit Gesetz vom 20. Juli 2017 wurde die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb – kurz IDD – in deutsches Recht umgesetzt. Darüber hinaus sollte mit dem Gesetz entsprechend der damaligen Koalitionsvereinbarung die Honorarberatung im Versicherungsbereich gestärkt werden. Das Gesetz soll – von einigen Ausnahmeregelungen abgesehen – zum 23. Februar 2018 in Kraft treten. Nach vielen Diskussionen im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses haben wir ein IDD-Umsetzungsgesetz mit einigen Schwächen, aber doch ein Gesetz, mit dem sich wohl leben lässt.

Aber?

Viele Details sind mit dem bereits verabschiedeten Gesetz noch nicht geregelt. Diese folgen erst in den kommenden Monaten. Es wird Änderungen in der Versicherungsvermittlungsverordnung geben, ein erster Entwurf liegt vor, es wird ein neues „Vermittlerrundschreiben“ der BaFin geben, auch hiervon liegt ein Entwurf vor, es wird eine geänderte VVG-Info-Verordnung geben, es wird über zwei bereits vorliegende sogenannte delegierte Rechtsakte der EU-Kommission und ihre konkrete Auslegung und Anwendung viel diskutiert werden. Konkretisierungen wird es dann zum Beispiel zu den nun amtlichen 15 Pflichtstunden jährliche Weiterbildung, den verschärften Aufklärungs- und Beratungspflichten bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten, insbesondere fondsgebundenen Versicherungsprodukten, und auch zur Onlinevermittlung geben.

Was ist mit dem LVRG 2?

Bei der angekündigten Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes aus dem Jahr 2014 stehen uns heiße Diskussionen ins Haus. Die Lebensversicherer suchen nach Möglichkeiten, ihre vertraglichen und gesetzlichen Verpflichtungen gegenüber den Kunden zu reduzieren. Die über die Richtlinie Solvency II vorgegebenen hohen Deckungsrückstellungen und Reserven in Form der Zinszusatzreserven belasten die Gesellschaften auf Grund der Niedrigzinsphase ganz erheblich. Im Hinblick auf diese Zinszusatzreserve machen sich die

Gesellschaften aber Hoffnung auf Erleichterungen seitens des Gesetzgebers. Die BaFin und auch das Bundesfinanzministerium könnten entsprechende Pläne realisieren. Im Gegenzug könnte der GdV, der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, einen Deckel bei den Abschlussprovisionen ohne erhebliche Gegenwehr akzeptieren, was vor allem den unabhängigen Vertrieb, die Makler, treffen würde.

Auch PRIIP und KID beschäftigten die Produktanbieter, oder?

Seit dem 1. Januar 2018 gilt auch die PRIIP-Verordnung. Sie verpflichtet Vermittler, Basisinformationsblätter, also Key Information Documents, kurz KID, für sogenannte verpackte Anlageprodukte und Versicherungsanlageprodukte bereit zu halten sind. Diese müssen Anlegern und Versicherungskunden zugänglich gemacht werden, bevor eine Vertragserklärung abgegeben wird. Sie werden von den jeweiligen Produktgebern bereitgestellt.

Was ist mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BSRG)?

Im Mittelpunkt des Betriebsrentenstärkungsgesetzes, das ebenfalls am 1. Januar 2018 in Kraft trat, steht das Sozialpartnermodell bei Tarifgebundenheit. Gewerkschaften und Arbeitgeber haben künftig die Möglichkeit, über reine Beitragszusagen Betriebsrenten ohne Haftung der Arbeitgeber – „pay and forget“-Prinzip – zu vereinbaren. Um ein vorher bestimmtes Versorgungsniveau zu erreichen, kann per Tarifvertrag noch ein zusätzlicher Sicherheitsbeitrag vorgesehen werden, der allein vom Arbeitgeber zu tragen ist.

Die für alle Arbeitgeber, also auch die nichttarifgebundenen, interessanten Änderungen durch das BSRG betreffen vor allem die steuerlichen Rahmenbedingungen. Das Gesetz bringt darüber hinaus zahlreiche Vereinfachungen und Korrekturen.

Und die Datenschutzgrundverordnung?

Ein bürokratisches Highlight wird die Umsetzung der Europäische Datenschutzgrundverordnung. Sie tritt zeitgleich mit der Neufassung des daran angepassten Bundesdatenschutzgesetz-

zes am 25. Mai 2018 in Kraft. Die Informationspflichten bei der Erhebung personenbezogener Daten sind darin erheblich erweitert. Im Kern bedeutet dies für Vermittler, dass sie noch genauer dokumentieren müssen, was mit Kundendaten gemacht wird, wo sie aufgehoben werden und wie sie weitergegeben und -verarbeitet werden. Auch die Sicherung der Daten, insbesondere der digitalen Daten muss strenger gehandhabt werden. ■

Norman Wirth ist Geschäftsführender Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. und gründete 1998 die Kanzlei Wirth Rechtsanwälte.



Zukunftsperspektiven im Crowdfunding

Michel Harms

Crowdinvesting-Markt 2017 und 2018

2017 war mit einem Investitionsvolumen von 173 Millionen Euro ein erneutes Rekordjahr für den deutschen Crowdinvesting-Markt. Das Wachstum gegenüber dem Vorjahr betrug +170 Prozent.

Immobilienprojekte stellen dabei mit 132 Millionen Euro das volumenstärkste und mit einem Plus von 227 Prozent das wachstumsstärkste Investmentsegment. Crowdinvestments in Unternehmen wuchsen um 66 Prozent auf 31 Millionen Euro. Investitionen in Energieprojekte haben sich 2017 auf rund 10 Millionen Euro verdoppelt. Mit dem Projekt „Luvebelle“ gab es 2017 erstmals eine Pleite beim Immobilien-Crowdinvesting. Die Insolvenz des Bauträgers hat sich bislang aber nicht merklich negativ auf die Marktentwicklung ausgewirkt. In den nächsten Monaten stehen etliche Immobilien-Crowdprojekte zur Rückzahlung an. Bei plangemäßer Rückzahlung ist davon auszugehen, dass das Anlegerinteresse und das Marktwachstum weiter anhalten werden. Falls es zu vermehrten Pleiten kommen sollte, wird viel davon abhängen, wie die Plattformen kommunizieren und wie die Medien und Anleger reagieren. Die Preisentwicklung

auf den Immobilienmärkten stellt vermutlich einen der größten Einflussfaktoren dar, bei einem Preissturz ist mit einem erhöhten Ausfall an Immo-Crowdprojekten zu rechnen.

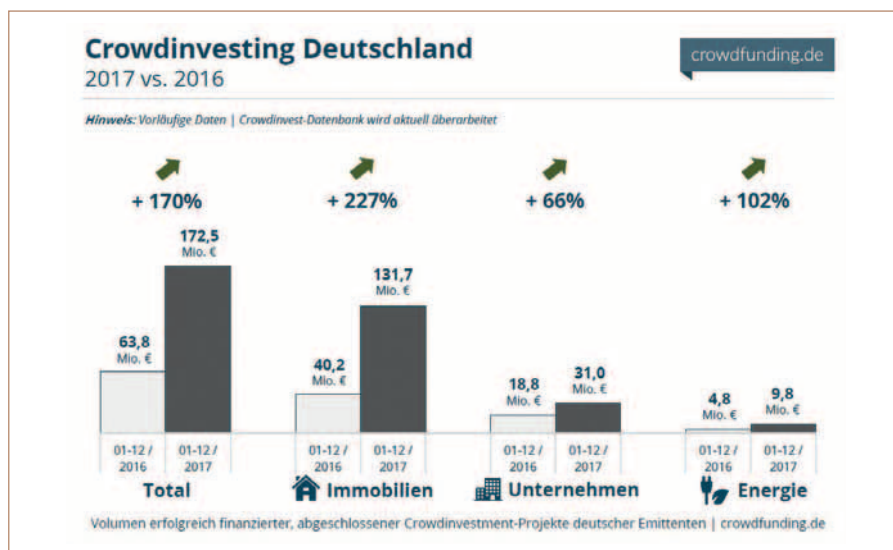
Die Startup-Crowdinvesting-Branche hatte zu Beginn des Jahres 2017 mit einer Häufung von Ausfällen zu kämpfen. Die Insolvenzen mehrerer Startups, die zum Teil Millionen von der Crowd eingesammelt haben, führten zu einem großen medialen Echo. Die Negativschlagzeilen machten es für die Branche schwerer Startups und Investoren für Crowdfunding zu gewinnen. Für eine nachhaltige Belebung des Marktes sind Exit-Ereignisse, also renditestarke Erträge aus Startup-Investments notwendig, um es Anlegern zu ermöglichen angefallene Verluste zu kompensieren.

Das Volumen exit-orientierter Unternehmensinvestments blieb in den letzten Jahren konstant, während festverzinsten Crowdinvestments (zum Teil mit zusätzlichem variablem Bonus) deutlich zulegen konnten. Dazu zählen Venture Loans für Wachstumsunternehmen sowie Finanzierungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Die größten Potentiale bei den Unternehmens-Crowdfinanzierungen liegen im Mittelstand.

Plattform-Landschaft in Bewegung

In den Jahren 2011 bis 2017 sind etliche Crowdfunding-Plattformen gestartet, von denen viele ihre Aktivitäten mittlerweile eingestellt beziehungsweise diese nie wirklich aufgenommen haben. Man kann also davon ausgehen, dass es auch zukünftig zu weiteren Verschiebungen kommen wird: Neugründungen, Plattformeinstellungen und Übernahmen.

Noch ist offen, ob sich der Markt, wie bei den Suchmaschinen und sozialen Netzwerken, auf wenige Anbieter konzentrieren wird oder ob eine vielfältige Plattformlandschaft Bestand haben wird. In dem Fall könnten Metaportale eine weitere Ebene zwischen Kapitalgebern und Kapitalsuchenden einnehmen.



Crowdfunding

Regulierungs-Update in 2017

Im Zuge der Evaluierung des Kleinanlegerschutzgesetzes hat der Gesetzgeber das Vermögensanlagegesetz 2017 in verschiedenen Punkten angepasst. Allerdings wurde der Anwendungsbereich der Befreiungsvorschriften nicht, wie von vielen in der Crowdfunding-Branche erhofft, auf weitere Anlageformen wie beispielsweise Aktien oder Schuldverschreibungen erweitert. Die Entscheidung über eine Herausnahme von Immobilienprojekten aus dem Anwendungsbereich der Befreiungsvorschriften wurde auf 2019 verschoben.

Das Nachrangdarlehen ist aktuell die Nr. 1 unter den Beteiligungsformen

Crowdinvestments in Deutschland werden aktuell durch das Nachrangdarlehen bestimmt. Dies ist aber nicht das einzig genutzte Beteiligungsvehikel. In den Jahren 2011 bis 2013 wurden bei den Startup-Finanzierungen vor allem stille Beteiligungen eingesetzt. Im Immobilienbereich wurde über Mezzany im Jahr 2015 und

Vestinas im Jahr 2017 jeweils ein Projekt über eine Schuldverschreibung finanziert. Bei iFunded ist 2017 eine weitere Anleihe gestartet, bei Exporo Anfang 2018. In Anbetracht der bisherigen Entwicklungsgeschwindigkeit der Plattform Exporo, kann man davon ausgehen, dass die Anleihe zukünftig eine deutlich höhere Bedeutung im Markt bekommen wird.

Tipgeber-Marketing auf dem Vormarsch

Viele Crowdfunding-Plattformen nutzen bei der Vermarktung mittlerweile Affiliate-Modelle. Durch entsprechende Links wird die Performance einer digitalen Werbemaßnahme getrackt und dann leistungsbezogen vergütet. Plattformen können so ihr Werbebudget effizient steuern. Die Tipgeber-Modelle verhelfen dem Crowdinvestment Markt zu zusätzlicher Reichweite. Sie bergen allerdings auch ein erhebliches Potential für Interessenskonflikte. Beim Einsatz von Affiliate-Links im redaktionellen Kontext besteht

Sachwerte. Seit 1976.

ERTRAGSSTARKE IMMOBILIEN



BVT Ertragswertfonds Nr. 6 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG



Durchschnittliche Ausschüttung
5 % p. a.
der gezeichneten Einlage, vor Steuer (Prognose) ^{1,2}

Durchschnittliche Tilgung
2,8 % p. a.
anfänglich, annuitätisch steigend

- Investition in ein Portfolio aus zwei ertragsstarken Immobilien (über Objektgesellschaften)
- Beide Objekte bereits fest angebunden
- Investitionsfokus auf Nordrhein-Westfalen als eine der führenden Wirtschaftsregionen in Deutschland
- Stabilität durch gezielte Risikostreuung über Standorte, Nutzungsarten und Top-Mieter
- Sehr konservativ kalkuliertes Verkaufsszenario
- Hohe Tilgungsleistungen
- Prognostizierte halbjährliche Ausschüttungen von durchschnittlich 5 % der gezeichneten Einlage p. a. vor Steuern^{1,2}
- Bewährtes Investitionskonzept und langjährig erfahrener Assetmanager BVT vor Ort

¹ Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen.

² Ausnahme 2026 einmalig 0,8 % p. a.

Fondsobjekt 1: Bürogebäude in Langenfeld, Kreis Mettmann, Nordrhein-Westfalen

40 Jahre
Kompetenz in
Kapitalanlagen

Wichtige Hinweise: Diese Werbemitteilung enthält ausschließlich Kurzinformationen zu dem Beteiligungsangebot. Der Anleger geht mit dieser unternehmerischen Beteiligung eine langfristige Bindung ein. Er sollte daher bei seiner Anlagenscheidung alle in Betracht kommenden Risiken einbeziehen. Die für eine Anlageentscheidung maßgebliche Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten erfolgt im Verkaufsprospekt sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen und den Jahresberichten. Diese Dokumente (in deutscher Sprache) sind kostenlos in gedruckter und elektronischer Form erhältlich bei der derigo GmbH & Co. KG, Leopoldstraße 7, 80802 München, www.derigo.de.

Mehr erfahren:
E-Mail: interesse@bvt.de
Telefon: +49 89 381 65-206
www.bvt.de

die Gefahr, dass die Grenzen zwischen unabhängigen journalistischen Inhalten und kommerziellen Werbeartikeln für die Leser nicht unterscheidbar sind. „Freunde-werben-Freunde“ Gutscheine bergen das Risiko, dass Crowdinvestments auf einer persönlichen Ebene an Menschen weiterempfohlen werden, für die diese Anlageform möglicherweise nicht geeignet ist.

Banken nähern sich Crowdfunding weiter an

Die Banken näherten sich 2017 weiter dem Thema Crowdfunding an. So hat die GLS-Bank im letzten Jahr mit „GLS-Crowd“ eine eigene Investment-Plattform initiiert. Es ist davon auszugehen, dass weitere Banken unter ihrer Marke Crowdfunding-Angebote entwickeln oder ihren Kunden, im Rahmen von Kooperationen, Crowdfunding-Angebote von Dritten präsentieren.

Zukunftsperspektiven im Crowdfunding

Die Diskussion über die Zukunft von Crowdfunding ist Teil der grundsätzlichen Diskussion über die Zukunft der Finanzen in einer digitalisierten Welt. Also die Frage, wie die Menschen zukünftig ihre Finanzanliegen abwickeln und welche Rolle dabei Banken, Plattformen und Berater einnehmen. Die folgenden Aspekte werden nach Ansicht des Autors bei der künftigen Entwicklung eine maßgebliche Rolle spielen.

Soziale Netzwerke und Finanzen

Seit kurzem können deutsche Nutzer direkt über Facebook eine Spendensammlung starten. Noch vor wenigen Monaten stand diese Funktionalität als Test ausschließlich gemeinnützigen US-Unternehmen offen. Der Roll-Out zeigt, dass sich Geschäftsmodelle immer weniger eindeutig abgrenzen lassen und sich ein soziales Netzwerk durchaus zu einem Finanzierungsnetzwerk weiterentwickeln kann. Es wird sich zeigen, inwieweit die Nutzer die Spenden-Option annehmen und ob Facebook die Crowdfunding-Applikation auf weitere Finanzierungsarten ausweiten wird.

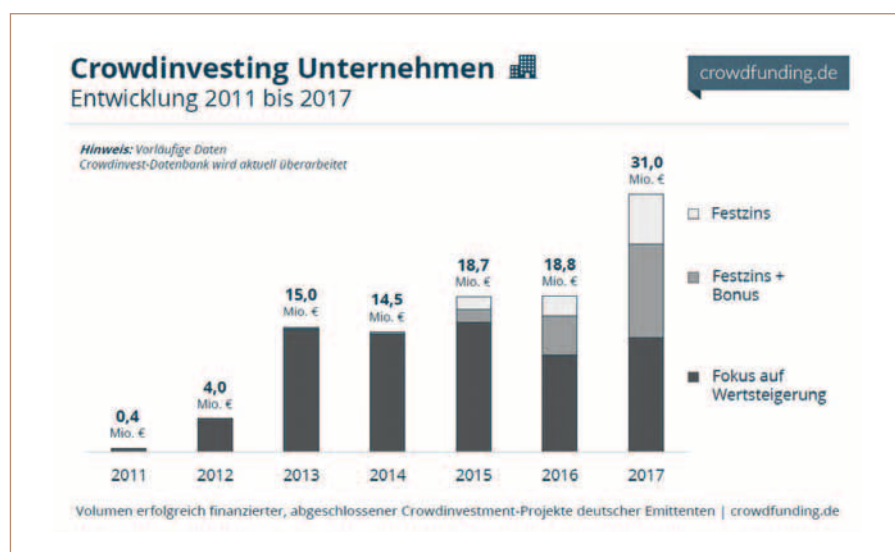
„WeChat“ ist eine Handy-App aus China, die vergleichbar mit „WhatsApp“, zunächst als Chatdienst gestartet ist. Mittlerweile ist „WeChat“ für einen Großteil der chinesischen Bevölkerung der wichtigste mobile Online-Zugang zu jeglicher Art von Dienstleistungen geworden. Neben Shopping und alltäglichen Dingen wie Essens- und Taxi-bestellungen, wird über die App auch auf Finanzdienstleistungen zugegriffen. Dadurch, dass die App eine eigene Bezahlungsfunktion hat, die die Nutzer mit ihren sozialen Kontakten verbindet und unzählige Drittanbieter einbindet, lassen sich völlig neue Crowdfunding-Möglichkeiten erahnen.

ICO: Crowdfunding auf der Blockchain

Die Blockchain-Technologie verspricht die Möglichkeit eines dezentralen Finanzsystems. Damit hat Blockchain das Potential, das Versprechen, mit dem Crowdfunding angetreten ist, vollumfänglich zu realisieren – Finanzierungen direkt zu gestalten und so Gatekeeper und Zwischenhändler obsolet zu machen.

Ohne Mittelsmann werden beide Seiten, also Kapitalgeber und Kapitalempfänger in die volle Verantwortung genommen. Beim Crowdinvestment treffen Anleger ihre Entscheidungen schon jetzt komplett eigenverantwortlich - ohne Bankberater. Die Blockchain geht noch einen Schritt weiter. Statt auf einem Bankkonto werden die digitalen Währungen direkt auf der Blockchain gespeichert. Verliert man seine Zugriffsdaten, gibt es keine Kundenhotline die einem weiterhilft. Man wird als Einzelperson zu seiner eigenen Bank.

Crowdfunding auf Blockchain-Basis wird Initial Coin Offering (ICO) genannt. In den



Crowdfunding

letzten Jahren gelang es mehreren Startups über ICO's Rekordsummen einzusammeln. Die meisten dieser Fundings fanden unreguliert statt. In manchen Ländern sind ICO's mittlerweile verboten. Die BaFin hat in einer Warnung eindrücklich auf die Risiken hingewiesen.

Für die breite Anlegerschaft ist die Beteiligung an einem ICO zum jetzigen Zeitpunkt noch zu komplex. Aber es werden Weiterentwicklungen in Bezug auf den regulativen Rahmen und die Allgemeinverständlichkeit stattfinden. Das in Berlin ansässige Unternehmen Neufund will Startup-Finanzierungen über die Blockchain anbieten. Die österreichische Crowdfunding-Plattform Conda hat für 2018 einen ICO angekündigt.

Eigene vs. automatisierte Entscheidungen

Während Anleger beim Crowdfunding bewusste Einzelentscheidungen treffen, ermöglichen Robo-Advisor eine automatisierte Anlageverwaltung auf Basis gewählter

Kriterien. Das „aktive Crowdinvestieren“ und das „passive Algorithmus-basierte Anlegen“ stellen dabei zwei gegensätzliche Pole dar, die in einer Sache denselben Vorteil versprechen - geringe Weichkosten und damit mehr Rendite.

Beide Formen der digitalen Geldanlage haben in den letzten Jahren deutlichen Zulauf erfahren, der zukünftig voraussichtlich weiter zunehmen wird. Ob die aktive oder die passive Form der Geldanlage für den Online-Anleger lohnender ist, hängt im großen Maße von der Ausgangsprämisse ab, die jeweils individuell zu treffen ist. Die Frage ist, ob man das bewusste Treffen der Einzelentscheidungen renditeschmälernd als Energie- und Zeitaufwand oder renditesteigernd als Erlebnis- und Selbstwirksamkeitsgewinn verrechnet.

Investieren entlang bestehender Beziehungen

Bei der Entscheidungsfindung im Crowdfunding können neben Rentabilität,

Privatkundengeschäft

23. Handelsblatt-Jahrestagung | 15. und 16. März 2018, Mainz

Jetzt
anmelden

AI, Plattform Banking & Co.

Retail Banking neu denken

Mit diesen Experten:



Arno Walter
Vorstandsvorsitzender,
comdirect bank




Xiaoqiong Hu
Head of Business Development
DACH and Benelux,
Alipay Europe



Susanne Klöß
Vorstand Produkte,
Postbank

 handelsblatt-privatkundengeschaeft.de

 [#HBBanken](https://twitter.com/HBBanken)

 0211.96 86 - 38 48

Mit freundlicher Unterstützung von:


In Ihrem Sinne. An Ihrer Seite.

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Sicherheit und Liquidität weitere Faktoren, wie persönliche Interessen, Überzeugungen, Verbundenheit und Vertrauen durch eine gemeinsame Historie oder ein persönlicher Bezug eine wesentliche Rolle spielen. Wie Crowdfunding entlang bestehender Kundenbeziehungen aussehen könnte, zeigen aktuelle Patentanmeldungen des US-Unternehmens Square Inc. Der Zahlungsdienstleister mit einem jährlichen Transaktionsvolumen von mehr als 50 Milliarden US-Dollar bietet seinen Kunden schon jetzt als zusätzliche Dienstleistung schnell abrufbare Kredite an. Die Kreditwürdigkeit und die entsprechenden Konditionen errechnen sich aus der Zahlungshistorie, also Daten, die dem Unternehmen ohnehin vorliegen. In ihrem Patent "Mobile Point-of-Sale Crowdfunding" geht das börsennotierte Unternehmen noch einen Schritt weiter. Händlern, die das mobile Zahlungssystem von Square nutzen, soll es unkompliziert ermöglicht werden, ihre Kunden als Crowdinvestoren zu gewinnen. In der Patentanmeldung wird das Beispiel eines Cafébetreibers beschrieben, der sich die Anschaffung einer neuen Kaffeemaschine über seinen bestehenden Kundenkreis finanzieren lässt. Der Cafébetreiber kann entscheiden, wem er das Investmentangebot machen will, also beispielsweise nur Kunden, die mehr als 15 US-Dollar pro Woche in dem Café ausgegeben. Den entsprechenden Kunden wird direkt am Point of Sale beim Bezahlen ihres Kaffees, das Crowdinvestment-Angebot unterbreitet, das sie dann direkt tätigen können. Die Abwicklung des Crowdfunding und der Zahlungen läuft über Square Inc.

Ob das Patent tatsächlich in der Praxis umgesetzt wird, wird sich zeigen. Das Beispiel macht in jedem Fall sehr deutlich, wie sich Kundenbeziehungen per Crowdfunding in einer Weise vertiefen lässt, die weit über das hinausgeht was Kundenbindungsprogramme wie Mile's and More oder Payback aktuell leisten. Crowdfunding ist nicht nur eine Finanzierungsalternative, sondern grundsätzlich auch unter Marketing- und Vertriebsaspekten zu betrachten.

Crowdfunding verbindet und fordert Menschen im digitalen Zeitalter

Der Grad der Vernetzung, die Menge der gewonnenen Datenpunkte und die

Rechnerleistungen nehmen exponentiell zu. Dies führt zu Umbrüchen, neuen Geschäftsmodellen und Veränderungen im Verbraucherverhalten. Die Marktteilnehmer sehen sich mit einem zunehmenden Maß an Unbeständigkeit, Unsicherheit und Komplexität konfrontiert.

Der Ökonom Lord John Eatwell hat das hohe Maß der Komplexität der Finanzmärkte schon 2011 als zentrales Problem identifiziert. In einem Interview mit der Brand Eins bemängelte er: „... der Weg vom Sparer zum Kreditnehmer ist sehr weit geworden. Wenn die Kette an einer oder mehreren Stellen reißt, gibt es eine Krise.“

Genau hier liefert Crowdfunding einen Gegenentwurf. Crowdinvestments sind direkte Investitionen ohne umverpackende Zwischenhändler. Trotz und gerade durch den digitalisierten Prozess sind es direkte Mensch-zu-Mensch-Investments. Das Vertrauen der Anleger in den Emittenten bildet hier die Grundlage, nicht das Vertrauen in einen Intermediär, eine Institution oder einen Algorithmus.

In den Schnittmengen der aufgezeigten Perspektiven liegen enorme Crowdfunding-Potentiale. Essenziell ist die Verständlichkeit der einzelnen Investmentangebote, um es Anlegern zu ermöglichen bewusst und eigenverantwortlich zu entscheiden. Denn trotz stetig wachsender künstlicher Intelligenz ist der Mensch auch zukünftig gut beraten, die Verantwortung darüber, was Geld bewirkt, nicht komplett abzugeben. ■



*Michel Harms
Herausgeber
crowdfunding.de*

Das Crowdfunding Informationsportal

crowdfunding.de informiert seit 2011 zum Thema Crowdfunding. Das Ziel des unabhängigen Informationsportals ist es, Interessierten Orientierung zu geben und einen transparenten Marktüberblick zu schaffen.
mh@crowdfunding.de

SPECIAL

Besichtigung des
Tech Quartiers

Rethinking Corporate Banking

AI, Plattformen, Blockchain:
Firmenkundengeschäft im Aufbruch

Mit Insights u.a. von: BNP Paribas | Société Générale | Deutsche Bank | DZ Bank | Helaba | Main Inkubator
ING Wholesale Banking | TechQuartier & den Fintechs: Acatus | Advanced Blockchain | FinLeap | Finnest.com

Auf dem Weg in den Pflegenotstand

Jens Nagel

Die Zahlen sehen hervorragend aus: Im vergangenen Jahr wurden auf dem deutschen Markt für Pflegeimmobilien drei Milliarden Euro umgesetzt. Damit übertraf das Transaktionsvolumen das Ergebnis des Vorjahrs um etwa 255 Prozent. Knapp zwei Drittel des Volumens stammte von ausländischen Investoren. Wer nun aber glaubt, das ist gut investiertes Geld, mit dem das Angebot an Heimplätzen für pflegebedürftige Menschen erweitert wird, der irrt. Hinter den enormen Summen stehen nur einige Eigentümerwechsel. Nur wenig floss in den Bau zusätzlicher Kapazitäten. Und zudem basieren die immensen Beträge auf einigen wenigen Geschäften. Etwa 87 Prozent der Investitionssumme entfielen auf große Paketkäufe, hat der Immobiliendienstleister CBRE in einer Analyse herausgefunden.

Dringend benötigt wird das Geld hingegen für den Neubau von Pflegeheimen sowie für die Sanierung von Objekten im Bestand. Doch genau an diesen Stellen kommt viel zu wenig an. Stattdessen werden Jahr für Jahr dieselben Heime von einem Investor an den nächsten weitergereicht. Soll der drohende Notstand in der Pflege vermieden werden, muss sich etwas ändern. Sowohl in der Politik als auch auf der Seite der Investoren und Betreiber müssen heute die Weichen neu gestellt werden.

Sanierungsobjekte bieten Potenziale

Gerade für Investoren bietet sich ein Umdenken an. Dass die Preise auf dem Transaktionsmarkt im bisherigen Tempo weitersteigen ist unwahrscheinlich. Vor etwa acht Jahren waren Pflegeheime noch für das 13-fache der Jahresmiete zu haben. Heute lassen sich diese Objekte für das 17- oder 18-fache verkaufen – eine attraktive Rendite. Doch wer heute zu diesem Preis einsteigt, der kann nicht davon ausgehen, dass in einigen Jahren

das 23- oder 25-fache gezahlt wird. Denn hinter dem bisherigen Preisaufschwung standen die Zinssenkungen, und die Zinsen können nicht weiter sinken.

Stattdessen könnten aus Sicht der Investoren heute vor allem aus Sanierungsobjekten Potenziale für ansprechende Renditen resultieren. Dafür sprechen gleich mehrere Gründe. Zunächst haben die bestehenden Einrichtungen einen ganz großen Vorteil: Sie liegen häufig in zentraleren Lagen als Neubauten und sind dadurch besser an die Infrastruktur und ins Quartier angebunden. Viele Pflegebedürftige, vor allem diejenigen, die bis ins hohe Alter mobil sind und ihre Eigenständigkeit so lange wie möglich erhalten wollen, schätzen zentrale Lagen in den Großstädten mit den kurzen Wegen und dem abwechslungsreichen Freizeitangebot. Die Auslastungsquoten dieser Heime sind folglich tendenziell höher als die von Häusern am Stadtrand. Auch für Angehörige sind innerstädtische Heime oft besser und schneller zu erreichen. Hinzu kommt ein weiterer großer Pluspunkt: das Personal. Bestehende Heime verfügen meist schon über ein gut eingespieltes Team an Fachkräften. Der Ruf, den sich die Häuser über Jahre hinweg erworben haben, erleichtert ihnen auch die Rekrutierung neuer Arbeitskräfte. Ohnehin ist es leichter, in attraktiven innstädtischen Lagen neues Pflegepersonal einzustellen als an anderen Standorten.

Allerdings machen sich im Bestand häufig Investitionslücken bemerkbar. Viele dieser Pflegeheime werden von freige-meinnützigen, nicht profitorientierten Betreibern gemanagt. Etwaige Gewinne reinvestieren sie meist sofort in den laufenden Betrieb – Rücklagen werden nur selten gebildet. Die fortschreitenden Mängel in der Substanz machen die Objekte unattraktiver für neue Bewohner ebenso wie für das Personal. Eine Abwärtsspirale droht. Ein möglicher Ausweg ist das Kapital von institutionellen Investoren.

Pflegeimmobilien

Doch neben den Chancen müssen bei der Sanierung von Pflegeheimen auch diverse Risiken beachtet werden. So haben Betreiber nach der erfolgreichen Objekt-sanierung des Pflegeheims aus regulatorischen Gründen keine Möglichkeit, die Miete für die Plätze zu erhöhen, die Modernisierungsumlagen oder Refinanzierungsumlagen, wie wir sie aus der Wohngebäudesanierung kennen, gibt es nicht. Ebenso wenig gibt es Förderprogramme. Stattdessen müssen mannigfaltige Richtlinien beachtet werden. Jederzeit können zudem Gesetzesänderungen die Rahmenbedingungen weiter verschlechtern.

Neubau braucht Planungssicherheit

Um den Pflegenotstand zu verhindern, muss das Kapital sowohl in die Bestandssanierung als auch in den Neubau gelenkt werden. Im Jahr 2016 wurden in Deutschland knapp 9.000 zusätzliche Plätze geschaffen – und das ist Rekord. Die schlechte Nachricht: Genug ist das noch lange nicht. Schon heute reicht das Angebot an Pflegeheimplätzen an vielen Standorten nicht aus. Aufgrund der alternden Gesellschaft wird der Bedarf in den kommenden Jahren weiter deutlich steigen. Studien zufolge müssten jedes Jahr mindestens 12.000 neue Pflegeplätze eingerichtet werden, um den Bedarf bis 2030 zu decken.

Investitionen in den Neubau von Pflegeeinrichtungen sind in den vergangenen Jahren allerdings deutlich unattraktiver geworden. Die Gründe dafür liegen unter anderem in den gestiegenen Bau- und vor allem Grundstückskosten. Gleichzeitig sind die Investitionskostenätze, also der Anteil des Pflegesatzes, mit dem Betreiber ihre Gebäudekosten bestreiten, in ausnahmslos allen Bundesländern entweder stagniert oder sogar gesunken. Die Betreiber können also effektiv weniger Miete nehmen, müssen aber mehr für Bau und Erhalt zahlen.

Auch fehlt Projektplanern neuer Einrichtungen oft der Überblick über etwaige Erlöspotenziale, da jedes Bundesland – und mitunter gar jeder Landkreis – eigene Grenzen für die Investitionskostenätze festsetzt. So hebt die Kommunalpolitik die eigentlich objektive Kosten-Miet-Berechnung aus. Projektplaner, Betreiber und Investoren brauchen jedoch dringend

Planungssicherheit. Einen Lösungsansatz gibt es auch: Wir benötigen eine bundeseinheitliche Berechnungsgrundlage für die Berechnung der Investitionskosten. Hier sollte der Pflegeheimmarkt viel deutlicher mit einer Stimme sprechen, damit die Politik den Handlungsbedarf erkennt.

Das Problem aus dieser Gemengelage zeigt sich vor allem in den Ballungszentren. Dort wo ganz besonders der Bedarf an neuen Pflegeplätzen steigt, ist unter den gegebenen Voraussetzungen der rentable Bau neuer Pflegeheime gar nicht mehr möglich. Bei den derzeitigen Investitionskostenätzen ist der Neubau nur noch in Mittelstädten, Kleinstädten und auf dem Land zu stemmen.

Kosten bei Aufteilermodell deutlich höher

Es sei denn, Projektentwickler nutzen für die Planung eines innerstädtischen Neubaus Modelle, die sich an Einzelinvestoren richten und im sogenannten Aufteilermodell von zahlreichen Kleinanlegern finanziert werden. In Summe zahlen diese Kleinanleger oft wesentlich mehr als institutionelle Investoren. Beim Aufteilermodell ist jedoch Vorsicht geboten: Die Anleger werden mit den Argumenten der Berechenbarkeit und Sicherheit angelockt, die sich auf den zweiten Blick allerdings häufig als unrealistisch erweisen. Denn vielfach werden diverse Risiken einfach verschwiegen. Da sind zunächst die Folgen der komplexen Eigentümerstruktur, die sehr schnell für den Pflegeheimbetreiber zu einer echten Belastung werden kann. Sind wichtige Entscheidungen zu treffen, dann sieht sich der Betreiber mitunter bis zu hundert Einzeleigentümern gegenüber, die gemeinsam über die Belange und die Zukunft der Spezialimmobilie Pflegeheim entscheiden müssen. Kritisch wird das zum Beispiel dann, wenn in einem neuen Gesetz höhere Quoten für Gemeinschaftsflächen gefordert werden. Während institutionelle Investoren dann mit dem Betreiber schnell und unbürokratisch die Umwandlung zum Beispiel zweier Bewohnerzimmer in Gemeinschaftsräume entscheiden, müssen beim Aufteilermodell zwei Sondereigentumsbestandteile in Gemeinschaftseigentum umgewidmet werden. Dabei müssen nicht nur zwei Eigentümer ihr Sonderei-

gentum veräußern, auch verschieben sich die kompletten Besitzverhältnisse am Gemeinschaftseigentum. Der einzelne Eigentümer muss in diesem Fall nach dem Ausstieg der Miteigentümer auch mehr für den Unterhalt des Heims zahlen, da ja nun andere Eigentümer ausscheiden – ein Umstand, der einen einstimmigen Beschluss erfordert, den die Betreiber in vielen Fällen nicht erhalten werden.

Zudem fehlt den Einzelinvestoren meist das erforderlich Know-how, bei einem Betreiberwechsel, einen geeigneten Kandidaten auszuwählen. Sie kennen nicht die Mietvertragsstruktur und wissen nicht, welche Standardklauseln in einen Mietvertrag für ein Pflegeheim gehören, wenn die neue Vereinbarung zu treffen ist. Beim Kauf des Eigentums haben es die Vertriebssteams meist einfach, weil der Käufer die Tücken des Geschäfts nicht kennt und typische Risiken nicht wahrnimmt. Sollten die Einzeleigentümer ihre Investition einmal veräußern wollen, wird es ebenfalls kritisch. Denn in Deutschland gibt es keinen Zweitmarkt für Anteile an Pflegeheimen.

Mein Fazit: Angesichts der gegebenen Umstände wird es immer schwerer, Kapital für den dringend notwendigen Neubau und die Sanierung von Pflegeheimen zu mobilisieren. Die Politik sollte daher mit Förderprogrammen und mehr Rechtssicherheit gegensteuern. Investoren ist zu raten, statt in Transaktionen in den Neubau und in Bestandssanierungen zu investieren. ■



Jens Nagel
Geschäftsführer der Hemsö GmbH

Wenn die eigenen vier Wände die Rente aufbessern

Heike Eberius-von Hammel

Etwa die Hälfte der Senioren lebt, allein oder zu zweit, in ihrer eigenen Immobilie. Zu rund 80 Prozent sind das Ein- oder Zweifamilienhäuser, in denen jeder Ruheständler durchschnittlich 60 Quadratmeter Wohnfläche zur Verfügung hat. Weit über 70 Prozent der Betagten fühlen sich fit und wollen das Leben genießen. Die derzeitige Durchschnittsrente von 1.350 Euro kann bei zusätzlichen finanziellen Belastungen schnell zum Engpass werden. Doch wer will schon im hohen Alter sein Haus verkaufen und umziehen? Die Leibrente bietet die Möglichkeit, aus der Immobilie eine zusätzliche Rente zu generieren, ohne ausziehen zu müssen.

Ausgangssituation

Viele ältere Menschen haben in jungen Jahren eine Immobilie für ihre Altersvorsorge erworben. Über Jahrzehnte hinweg haben sie ihr Eigenheim abbezahlt. Nun gehört ihnen ein schuldenfreies, meist viel zu großes Haus. Nur ungern fassen

Hochbetagte den Entschluss, das Haus zu veräußern und in eine kleinere Wohnung zu ziehen. Das vertraute Umfeld, die Freunde und Bekannten ringsum gibt niemand gern auf. Außerdem ist ein Umzug mit erheblichem Stress verbunden. Reicht die Rente nicht, um den gewohnten Lebensstandard beizubehalten, gibt es nur wenige Möglichkeiten, die selbstbewohnte Immobilie zur Aufbesserung der Rente heranzuziehen, ohne umziehen zu müssen. Bei einem Hausverkauf bei gleichzeitiger Rückmiete besteht die Gefahr, dass der neue Eigentümer wegen Eigenbedarfs kündigt. Auch die auf einem Kreditvertrag fußende Umkehrhypothek stellt keinen geeigneten Weg aus der Bredouille dar. Umkehrhypotheken für Senioren wurden bis Anfang 2016 angeboten, konnten sich jedoch wegen hoher Kosten nicht am Markt durchsetzen und wurden letztendlich im Rahmen des Gesetzes zur Umsetzung der Immobilienkreditrichtlinie zunächst zu Fall gebracht. Was bleibt, ist das Modell der Leibrente.

Grundmodell der Leibrente

Klaus Morgenstern, Sprecher des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA), hält die Leibrente für eine grundsätzlich geeignete Möglichkeit, die Rente aufzubessern, ohne die gewohnten „eigenen“ vier Wände verlassen zu müssen. Das ist vor allem für die älteren Menschen interessant, die im Wesentlichen nur ihre eigene Immobilie als zusätzliche Altersvorsorge besitzen. Das DIA ist eine Informationsplattform zum Thema Altersvorsorge und handelt losgelöst von Produktanbietern. Die nachfolgenden Ausführungen beschreiben das Grundmodell der Leibrente. Mangels brancheneinheitlicher Standards wird es von den einzelnen Anbietern modifiziert. Ausgangspunkt der Leibrente ist, dass der Immobilieneigentümer die von ihm selbst bewohnte Immobilie veräußert. Im Gegenzug erhält er vom Käufer lebenslang monatliche Rentenzahlungen, die grundbuchlich als Reallast gesichert werden. Kann der Käufer die Raten nicht mehr leisten, unterwirft er sich der sofortigen Zwangsvollstreckung in sein gesamtes Vermögen und der Verkäufer kann vom Vertrag zurücktreten. Vertragspartner können auch Erben sein, die vorzeitig die Immobilie übernehmen und dafür dem künftigen Erblasser eine zusätzliche Rente verschaffen. Vereinbart der Verkäufer eine Mindestlaufzeit, würden bei seinem frühzeitigen Ableben die Ratenzahlungen bis dahin weiter an die Erben gezahlt werden. Möglicherweise gehen solche Vereinbarungen jedoch zu Lasten der Rentenhöhe. Neben den Ratenzahlungen können auch Einmalzahlungen vereinbart werden. Zudem dürfen der Leibrentenempfänger und sein Partner für den Rest ihres Lebens im Haus wohnen bleiben. Auch das Wohnrecht wird im Grundbuch verankert. Die Einbeziehung des Lebenspartners ist ein wichtiger Aspekt, immerhin wohnten 2016 rund 43 Prozent der Über-80-Jährigen mit einem Partner in einem gemeinsamen Haushalt. Deshalb ist es vorteilhaft, dass die Leibrente auf beide Lebenspartner bezogen, abgeschlossen wird, so Klaus Mor-



Leibrente

genstern. Schließlich sollen auch die Raten für den verbleibenden Partner weitergezahlt werden.

Wie bei einem herkömmlichen Mietverhältnis, muss der in der Immobilie Wohnende die umlagefähigen Bewirtschaftungskosten tragen, dazu zählen auch die für ihn bislang möglicherweise nicht angefallenen Immobilienverwaltungskosten. Die nicht umlagefähigen Bewirtschaftungskosten übernimmt dagegen der neue Eigentümer. Dazu zählen die Instandhaltungskosten und die Grundsteuer. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass ein vorhandener Instandhaltungsstau bereits bei der Ermittlung des Verkehrswertes berücksichtigt wird. Eine Kosteneinsparung für längst fällige Reparaturen entsteht dem Verkäufer folglich nicht. Muss der Immobilienverkäufer in ein Heim umziehen, werden die Raten weitergezahlt. Mit dem noch nicht verbrauchten Wohnwert gehen die Anbieter unterschiedlich um. Die einfachste Lösung ist die Auszahlung des noch nicht abgewohnten Betrags, so regelt das beispielsweise die Zustifterrente der Stiftung Liebenau. Die Deutsche Leibrente Grundbesitz AG zielt auf eine Vermietung der Immobilie und eine Auszahlung der Miete an den Leibrentenempfänger ab. Das grenzt an die Modellvariante, bei der statt eines Wohnrechts ein lebenslanges Nießbrauchrecht vereinbart wird. Hier kann der Leibrentenempfänger die Immobilie verwerten, auch wenn er auszieht.

Ermittlung der Leibrente

Ob sich eine Leibrente lohnt, ist eine Einzelfallentscheidung. Klaus Morgenstern bemängelt, dass es an einheitlichen Rahmenbedingungen fehlt. So errechnen die einzelnen Anbieter unterschiedlich hohe Leibrenten.

Zunächst wird aus dem Alter des Verkäufers und seinem Geschlecht, unter Zuhilfenahme von Sterbetafeln, die voraussichtliche Laufzeit der Leibrente ermittelt. Bereits hier scheiden sich die Geister, so Morgenstern, denn die Anbieter sind nicht an die Angaben in Sterbetafeln gebunden. Außerdem existieren unterschiedliche Sterbetafeln mit deutlichen Abweichungen. Weist eine Sterbetafel ein höheres Sterbealter aus, wird die voraussichtliche Laufzeit der Leibrente hoch angesetzt und die Raten fallen entsprechend niedriger aus. Als zweite Basis wird der Verkehrswert der Immobilie herangezogen. Ist das Gebäude bereits

abgewohnt, bleibt vielleicht nur noch der Grundstückswert als nennenswert übrig.

Dass der Verkäufer noch im Gebäude wohnt, mindert den Immobilienwert. Deshalb wird vom Verkehrswert die nach der ImmoWertV zu berechnende Wertminderung für das Wohnrecht abgezogen. Im Prinzip entspricht die Wertminderung der „Miete“, die der Immobilienverkäufer nunmehr an den neuen Immobilieneigentümer indirekt zahlt. Der Betrag ist erheblich, er kann beispielsweise zwischen einem Drittel bis knapp die Hälfte des Verkehrswerts der Immobilie ausmachen. Vom verbleibenden Betrag macht der Anbieter diverse Sicherheitsabschläge, beispielsweise für die Marktentwicklung, die Sterblichkeit und die Instandhaltung. Mangels branchenüblicher Standards kann die Spannweite hier sehr weit reichen, konstatiert Klaus Morgenstern.

Zusätzlich können Anbieter weitere Gebühren erheben oder Kosten umlegen. Wie bei jedem Verkauf fallen Notar-, Gerichtskosten und Grunderwerbsteuer an. Außerdem sind die Kosten für die Erstellung des Verkehrswertgutachtens zu begleichen. Selbst wenn Anbieter angeben, dass sie einige der genannten Kostenpositionen direkt übernehmen, kommen letztendlich die Verkäufer über entsprechend niedrigere Leibrenten dafür auf, fürchtet Klaus Morgenstern. Bereits an der Stelle wird klar, dass sich aus rein finanziellen Gründen eine Leibrente schlechter rechnet als der direkte Verkauf einer Immobilie und die Division des Verkaufserlöses durch die Anzahl wahrscheinlich verbleibender Lebensjahre. Allerdings müsste der Betroffene in eine andere Wohnung umziehen.

Was am Ende der Rechenkette für die Leibrente übrigbleibt, ist das Verrentungskapital vor Steuern. Gemäß Einkommensteuergesetz müssen auf Leibrenten jedoch anteilig Steuern gezahlt werden. Dabei wird die Leibrente unterteilt in einen nicht steuerpflichtigen und einen zu versteuernden Anteil. Der steuerpflichtige Ertragsanteil hängt vom Alter des Leibrentenempfängers bei Beginn der Rente ab. Für einen 70-jährigen beträgt er beispielsweise 15 Prozent der Rentenzahlung, für einen 80-Jährigen noch acht Prozent. Der Anteil sinkt mit zunehmendem Alter. Der in die Rente einfließende Veräußerungsgewinn spielt steuerlich dann keine Rolle, wenn der Leibrentenempfänger die Immobilie zwischen

Anschaffung und Verkauf oder zwei Jahre vor der Veräußerung und im Verkaufsjahr selbst bewohnt hat.

Variante Zeitrente

Im Unterschied zur herkömmlichen Leibrente, wird bei der Zeitrente der Zeitraum der Ratenzahlung fest vereinbart. Die Raten werden entrichtet, unabhängig davon, ob der Immobilienverkäufer noch lebt. Das Wohnrecht bezieht sich jedoch auf die gesamte Lebenszeit. Für den Immobilienverkäufer birgt die zeitliche Beschränkung der Ratenzahlungen einen gewissen Unsicherheitsfaktor. Die Raten dürften im Vergleich zur Leibrente aber etwas höher ausfallen, da der Anbieter keinen Abschlag für eine lange Lebenszeit einkalkulieren muss.

Variante Zustifterrente

Die kirchliche Stiftung privaten Rechts Liebenau bietet die sogenannte Zustifterrente an. Dazu erhält die Stiftung nach eigenen Angaben jährlich 200 bis 300 Anfragen. Die Zustifterrente ist vom Charakter her ebenfalls eine Leibrente, die auf Wunsch des Verkäufers als Zeitrente ausgestaltet werden kann. Der Immobilieneigentümer veräußert seine Immobilie. Im Gegenzug erhält er ein lebenslanges Wohnrecht und monatliche Ratenzahlungen oder einen Einmalbetrag. Entscheidet sich der Verkäufer für Ratenzahlungen, kann er zwischen lebenslangen Raten oder Raten über einen festgelegten Zeitraum wählen. Im letzteren Fall würden die Raten auch an Erben weitergezahlt werden. Muss der Verkäufer bei schwerer Pflegebedürftigkeit in ein Heim umziehen, werden die Raten weiterhin entrichtet und er bekommt den Restwert des Kapitalwerts seines Wohnrechts ausbezahlt. Zieht der Verkäufer aus anderen Gründen aus der Immobilie aus, erhält er einen bereits bei Verkauf vereinbarten Rückzahlungswert. Ein wesentlicher Unterschied zum Grundmodell der Leibrente besteht darin, dass der Verkäufer im Regelfall weiterhin für die Instandhaltung seiner Immobilie zuständig ist, es sei denn der Verkäufer beauftragt die Stiftung damit – allerdings zu seinen finanziellen Lasten. Wer die Zustifterrente in Anspruch nehmen will, muss mindestens 65 Jahre alt sein. Der Immobilienwert muss wenigstens 200.000 Euro betragen, außerdem darf die Immobilie mit höchstens 30 Prozent ihres Werts

belastet sein. Darüber hinaus muss sich das Objekt in einer guten Lage befinden und einen guten baulichen Zustand aufweisen.

Voraussetzungen

Nicht jeder Immobilieneigentümer kann eine Leibrente beziehen. Folgende grundlegende Voraussetzungen müssen vorliegen, wobei jeder Anbieter die Grenzen der Bedingungen anders setzt.

- Der Immobilieneigentümer und der mit ihm im Haushalt lebende Mitabzusehernde muss mindestens 65, besser 70 Jahre alt sein, maßgeblich ist das Alter des jüngeren Lebenspartners.
- Die Immobilie hat schuldenfrei zu sein. Im anderen Fall müssten die Schulden durch Einmalzahlungen beglichen werden.
- Infrage kommen nur Immobilien, die einen respektablen Marktwert besitzen und sich in einer guten Lage mit hohem Nachfragepotenzial befinden.
- Das Wohl der Erben sollte nachrangig sein.
- Erbbaurechtgrundstücke sind im Regelfall ausgeschlossen.

Umgekehrt sollten potenzielle Leibrentenempfänger folgendes beachten:

- Der Vertragspartner muss langfristig eine gute Bonität aufweisen. Darf der Vertragspartner bereits vor Ablauf der Leibrente die Immobilie weiterveräußern, muss der betroffene Senior darauf achten, dass seine Leibrente nicht von

der Bonität des neuen Käufers abhängt, denn die ist vielleicht nur gering.

- Der Anbieter muss alle Berechnungen detailliert offenlegen.
- Es sollten unbedingt mehrere Angebote verschiedener Anbieter eingeholt werden, denn Sicherheitsabschläge und Gebühren gestalten sich bei jedem Anbieter anders.
- Hinzuziehung eines unabhängigen und sachkundigen Beraters.

Fazit

Wer rein auf finanzielle Vorteile bedacht ist, für den lohnt sich eine Leibrente im Vergleich zum herkömmlichen Immobilienverkauf nicht. Das inzwischen auf 48 Prozent gefallene und tendenziell weiterhin sinkende Rentenniveau und der Wunsch im hohen Alter in seinem eigenen Haus weiterhin wohnen zu dürfen und gleichzeitig seine schmale Rente etwas aufzubessern sprechen dennoch für die fortschreitende Etablierung der Leibrente am Markt. Mangels einheitlicher Rahmenbedingungen müssen die Angebote jedoch genau verglichen werden. ■

Quelle für statistisches Material: Destatis



Heike Eberius-von Hammel
Freie Wirtschaftsjournalistin

Impressum:

ISSN 1619-9936



Die Fondszeitung erscheint im
Welther Verlag GmbH
Uhlandstr. 1, D-10623 Berlin
Tel.: (030) 40 00 68-0
Fax: (030) 40 00 68-19
E-Mail: mail@welther-verlag.de

Beiträge von:
Tilman Welther (verantwortlich),
Michel Harms, Beatrix Boutonnet
Jens Nagel, Heike Eberius-von Hammel

Bilddaten: @factor14, Fotolia

Projektleitung: Nadine Dost

Satz & Druck:
TZ-Verlag & Print GmbH, Roßdorf

Alle Rechte vorbehalten.

Die redaktionellen Beiträge in dieser Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Die Verbreitung, Vervielfältigung und Übersetzung von Texten, Abbildungen und sonstigen Inhalten auf jeglichem Medium, auch auszugsweise, ist ohne die schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und damit strafbar.

Trotz sorgfältiger Recherche kann keine Gewähr für die Richtigkeit gemachter Angaben übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wieder. Besprechungen von Kapitalanlagen können eine qualifizierte Anlageberatung nicht ersetzen.

fondstelegramm

- www.fondstelegramm.de analysiert Alternative Investmentfonds, Nachrangdarlehen, Offene Fonds, Schuldverschreibungen, Anleihen, Direktinvestitionen, Crowdfunding-Projekte.
- www.fondstelegramm.de bietet Marktberichte und Produktbesprechungen von Immobilien, Erneuerbare Energie, Container, Flugzeuge, Infrastruktur, Schiffe, Private Equity und Dachfonds.
- www.fondstelegramm.de hat neben aktuellen Beiträgen auch ein Archiv mit rund 5.000 Texten zum Markt der Sachwerte seit 2004, darunter rund 1.500 Produktanalysen.

www.fondstelegramm.de

Fondszeitung

ALTERNATIVE INVESTMENTS

Archiv

Ältere Ausgaben können beim Verlag angefordert werden.





Hamburger EmissionsHaus

In Rekordzeit vollplatziert – Folgeprodukt in Vorbereitung!



Flugzeugfonds 21

HEH Alicante

- Sachwertinvestition in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000
- Marktumfeld für Regionalflugzeuge seit 40 Jahren wachstumsstark
- Der Leasingnehmer – IBERIA regional/Air Nostrum – eine der größten Regionalairlines Europas
- Vollständige Darlehenstilgung innerhalb des 10-jährigen Erstleasingvertrages geplant
- Schneller Kapitalrückfluss in Euro: Zu Beginn 7,5 % p. a., ansteigend auf 15 % p.a. – Gesamtauszahlung 185 % inkl. Veräußerungserlös (Prognose vor Steuern)
- Alle 20 HEH Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und einer schnellen Darlehensrückführung

WICHTIGE HINWEISE:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemittlung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die eine erhöhte Volatilität aufweist und die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann.

Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 16. November 2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei der KVG Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Große Elbstraße 14, 22767 Hamburg, Tel.: +49 (0) 40 300 846 240 angefordert oder unter www.hh-asset.de abgerufen werden.

HEH Hamburger EmissionsHaus AG
www.heh-fonds.de
Telefon: 040/300 846 - 0

DS 141: INVESTMENTMÖGLICHKEIT HOTELFONDS HAMPTON BY HILTON AACHEN TIVOLI

- *Auszahlungen von anfänglich 4,50% p.a. steigend auf 5,00% p.a. ab 2019*
- *Gesamtauszahlungen: rd. 175% vor Steuern (Beitritt 2017)*
- *Mindestbeteiligung € 20.000 zzgl. 5% Agio*
- *Laufzeit bis Ende 2030*

Unverbindlich informieren unter
www.dr-peters.de



Planung: CROSS Architecture*



Wichtige Hinweise:

Bei dieser Anzeige handelt es sich nicht um ein Angebot oder eine Aufforderung zur Beteiligung, sondern lediglich um eine Werbemitteilung. Die hierin gemachten Angaben beruhen auf einer Prognose und stellen keine Anlageberatung dar. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand: 30.06.2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen, Gesellschaftsvertrag und Treuhandvertrag sowie den Wesentlichen Anlegerinformationen. Allein diesen Dokumenten können Sie die vollständigen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Einzelheiten und insbesondere die vollständige Darstellung der Risiken dieses geschlossenen alternativen Investmentfonds (kurz: AIF) ausreichend entnehmen. Alle Fondsinformationen werden in deutscher Sprache sowohl bei der Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG Kapitalverwaltungsgesellschaft als auch zum Download unter www.dr-peters.de kostenfrei bereitgehalten.

*Bei dem Bild handelt es sich um eine Visualisierung, die vor Baudurchführung erstellt wurde. Das fertige Gebäude weicht hiervon ab.