

DER FONDS

Brief

DAS MEDIUM FÜR SACHWERT-INVESTITIONEN

NR. 254 | 3. KW | 22.01.2016 | ISSN 1860-6369 | KOSTENLOS PER E-MAIL

INHALTSVERZEICHNIS

Fonds-Check: Paribus bringt regulierten Lokomotiven-Fonds auf die Schiene	2
Hannover Leasing: Mieter Imtech macht Recht auf Sonderkündigung geltend	5
Gesetze und Anordnungen 2015: Regeln für Anbieter deutlich verschärft	6
Engel & Völkers: Dresden und Leipzig vor allem bei jungen Menschen beliebt	10
Jones Lang LaSalle: Immobilienmärkte im Spannungsfeld der Politik	12
Zweitmarkt: Kurse und Volumina gestiegen	16
Personalia	17
Schiffsmärkte 2015: Tanker obenauf, Bulker saufen ab	17
Vertriebsgipfel: Zahl der Sachwerte zieht an	18
In Kürze	18
Impressum	21

Meiner Meinung nach...

Nichts ist beständiger als der Wandel. Das wusste vor 2.500 Jahren schon der griechische Philosoph Heraklit. Und das zeigt sich regelmäßig in den Top-Ten-Listen der Anbieter geschlossener Beteiligungsmodelle. Nehmen wir die Rangfolge aus dem Jahr 2005: **MPC** auf Platz eins bei Immobilienfonds, **DCM** auf Position drei, **Wölbern** als Nummer fünf mit mehr als 200 Millionen Euro platziertem Eigenkapital. Sie alle sind in den vergangenen zehn Jahren mehr oder weniger sang- und klanglos in der Versenkung verschwunden.

Oder bei den Schiffsfonds: **HCI** mit mehr als 500 Millionen Euro Eigenkapital an der Spitze, **König & Cie.** mit rund 170 Millionen Euro auf Platz sechs. Nun hat HCI angekündigt, König & Cie. zu übernehmen. Nicht, dass die Fusion im Markt eine Rolle spielen würde. Beide Unternehmen haben sich bereits vor geraumer Zeit aus dem Neugeschäft mit geschlossenen AIF verabschiedet.

Dafür sind andere Häuser groß geworden. Zum Beispiel die **Publity AG** aus Leipzig. Sie hat ihre Assets under Management von 500 Millionen Euro Ende 2014 auf 1,6 Milliarden Euro ein Jahr später mehr als verdreifacht. Basis des Geschäftsmodells sind Fonds für Privatanleger und, vor allem, Joint Ventures mit institutionellen Investoren. Das Unternehmen hat große Ziele. Bis zum Jahresende 2017 plant es eine Steigerung der Assets under Management auf fünf Milliarden Euro.

Auch andere Anbieter geschlossener AIF gehen optimistisch ins Jahr 2016. Mut machen ihre Ankündigungen auf dem traditionell Anfang des Jahres organisierten Vertriebsgipfel des Kollegen **Andreas Wanschka**. Dort stellten die Emissionshäuser den Entscheidern und Vertriebsverantwortlichen ihre Pläne vor. Und die sind deutlich ambitionierter als für das abgelaufene Jahr 2015.

Viel Spaß beim Lesen!



Von Friedrich Andreas Wanschka

Markt für Sachwertinvestitionen zieht an

Rund 50 Entscheider bei der achten Auflage des Vertriebsgipfels am Tegernsee

Bereits zum 8. Mal trafen sich rund 50 Vertriebschefs, Fachjuristen, Verbandsvorstände und Journalisten zum Vertriebsgipfel Tegernsee Mitte Januar in Rottach-Egern. Standortbestimmung für die einen, Zukunftsausblicke für die anderen - Topreferenten gaben in 19 Vorträgen und Diskussionsrunden vielseitige Einblicke in die unterschiedlichsten, aktuellen Themenstellungen für Vertriebsverantwortliche.

Einen wichtigen Part nahm das Thema Sachwertbeteiligungen ein. Hier stand neben regulatorischen und juristischen Vorträgen besonders die Diskussion „Sachwertbeteiligung 2.0: Bessere Produkte gleich höherer Absatz?“ im Mittelpunkt. Die in den vergangenen Wochen vermehrt sehr positiv ausgefallenen Retail-Absatzzahlen 2015 mehrerer Anbieter - unter anderem Rekordumsätze bei **TSO-DNL**, **Project Gruppe**, **Deutsche Finance** - und hohe Absatzzahlen der großen Anbieter wie **Jamestown** oder **Real I.S.** geben Hoffnung dass 2016 doch wieder mehr als 35 Publikums-AIF (wie im Jahr 2015) in den Vertrieb gehen werden.

Mit neuen Fonds oder Vermögensanlagen starten gleich zu Beginn des Jahres unter anderem **Solvium Capital** und **FlexFonds AG**. Einen Exit durch den Ende Januar

geplanten Börsengang des MIG-Beteiligungsunternehmens **Brain AG** wird die **HMW Innovations AG** ihren Anlegern und Vermittlern melden können. Interessant wird die künftige Rolle des Finanzmarktwächters in Bezug auf die Anlagebewertungen. Produkte, die der Regulierung auszuweichen wollen, werden keine Zukunft im Vertrieb haben, so der allgemeine Tenor in der Diskussionsrunde.

Wichtig wird sein, dass man wieder mehr Vermittler für diese Produktparte gewinnen kann, denn einer persönlichen Kurz-Umfrage des Moderators **Friedrich Andreas Wanschka** zur Folge, hat kaum ein Anbieter mehr als 400 aktive Vermittler im Retail-Bereich angegeben. Im Institutionellen Geschäft steigen derzeit die Anfragen außerhalb von Immobilienbeteiligungen, besonders bei Direktinvestments in Erneuerbare Energien und Infrastrukturprojekte. Mit einer neuen Assetklasse für amerikanische Wohnimmobilien (Multi Family) startet die **Median Group** in Deutschland. □

Weitere Informationen zum Forum unter www.Vertriebsgipfel-Tegernsee.de