

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

Special

Sachwerte. Gewinner in der Krise.

Im Titel-Interview mit Rauno Gierig, CSO der Verifort Capital Group über Strategie, Nachhaltigkeit und Leadership im Immobilienmanagement

In Kooperation mit:

 ALPHA REAL ESTATE
Group


AS UNTERNEHMENSGRUPPE

 CARESTONE
Senior Living Invest


DEUTSCHE FINANCE GROUP


GOLDEN GATES AG
Werte. Beständigkeit. Zukunft.

 HMW UNTERNEHMENS
GRUPPE


PROJECT
Investment


SOLVIUM

 Verifort Capital


wertfaktor
Ihre Immobilie zahlt sich aus.



AS UNTERNEHMENSGRUPPE

JETZT VORSORGEN MIT ANLAGEIMMOBILIEN



DIE AS UNTERNEHMENSGRUPPE HOLDING

Die AS UNTERNEHMENSGRUPPE Holding ist ein Immobilieninvestor, Investmentmanager und Projektentwickler mit Hauptsitz in Berlin und Tochtergesellschaften in Frankfurt/Main, Köln, Leipzig und Magdeburg. Das Unternehmen steht für die Entwicklung und den Verkauf von Wohnimmobilien und Portfolios zur Kapitalanlage. Mit einer aktuellen Leistungsbilanz von mehr als 190 Millionen Euro Vertriebsvolumen aus der Vermarktung von über 2.000 Wohneinheiten gehört das Unternehmen zu den etablierten Marktteilnehmern in Deutschland.

Kernkompetenz ist der Verkauf von Bestandswohnimmobilien und hochwertig kernsanierten Denkmalobjekten an private Käufer und institutionelle Investoren.

IHRE VORTEILE ALS KÄUFER:

- ✓ Kernsanierte Denkmalprojekte mit hoher Sonder-AfA
- ✓ Ertragsstarke Bestandswohnimmobilien mit nachhaltiger Mietrendite
- ✓ Nutzung der historischen Niedrigzinsphase
- ✓ Vollfinanzierung auch ohne Eigenkapital möglich
- ✓ Inflations- und Krisenschutz durch Wertsicherheit von Immobilien
- ✓ Von hohen Steuervorteilen profitieren
- ✓ Schutz vor Altersarmut durch Mietfreiheit oder passives Einkommen
- ✓ Individuelle Finanzierungslösungen aus einer Hand
- ✓ Full-Service inkl. Vermietung, Verwaltung, Bewirtschaftung
- ✓ Mietsicherungskonzept und Risikoabsicherung

WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANFRAGE.



AS UNTERNEHMENSGRUPPE

Hagenstraße 67 • D-14193 Berlin
Tel. (+49) 30 81 40 42 200 • Fax (+49) 30 81 40 42 300
Email: info@unternehmensgruppe-as.de • Web: www.unternehmensgruppe-as.de

Der beste Sachwert bleibt die Immobilie

Wir sprachen mit **Andreas Schrobback**, Gründer und Inhaber der **AS UNTERNEHMENSGRUPPE Holding** aus Berlin, über die aktuellen Entwicklungen in der Branche, seine aktuellen Projekte, die Auswirkungen der Pandemie und die Partnerschaft mit den unabhängigen Vermittlern.

finanzwelt: Was macht die Immobilie für den Anleger so wertvoll?

Andreas Schrobback» Sachwert schlägt Geldwert. Die in diesem Jahr nochmals deutlich gestiegene Inflationsrate von nahe an die fünf Prozent, in Kombination mit der andauernden Null-Zins-Politik der EZB dezimieren den Geldwert. Grund und Boden und damit letztlich der Wohnraum sind ein knappes Gut. Deshalb steigen die Mieten und dadurch auch der Wert der Immobilie. Die Nachfrage nach Immobilien als Kapitalanlage an guten Standorten wächst weiter und ist ungebrochen hoch.

finanzwelt: Sie setzen als Unternehmen und Spezialist für die Privatisierung von Wohnungsbeständen auf den Verkauf im Einzelvertrieb an private Kapitalanleger?

Schrobback» Ein eindeutiges Ja. Wohnen gilt als eine der krisensichersten Assetklassen im Immobiliensegment. Vermietete Wohnungen als Kapitalanlageform eignen sich hervorragend zum Vermögensaufbau, sie sind inflationssicher und bieten dem Käufer ein zusätzliches, passives Einkommen im Rentenalter. Der Kauf einer Wohnimmobilie ist aktive Altersvorsorge, sichert einen hohen Lebensstandard und schützt vor Altersarmut.

finanzwelt: Ein Schwerpunkt Ihrer Aktivitäten bilden der Erwerb, Sanierung, Aufteilung und die Weiterveräußerung von Denkmalimmobilien. Was macht gerade diese Immobilienklasse so interessant für den Kapitalanleger?

Schrobback» Zunächst einmal hat der Denkmalschutz in Deutschland eine lange Tradition. Wir haben einen kulturell begründeten Auftrag sowie eine auch vom Gesetzgeber geregelte Aufgabe zum Erhalt historisch bedeutender Gebäude. Es besteht ein hohes öffentliches Interesse. Der

Erhalt und die Restaurierung historischer Baudenkmäler ist ein wichtiger Teil der Kulturgeschichte Deutschlands. Bei einer denkmalgeschützten Immobilie kommen aber auch besondere, steuerliche Vorteile zum Tragen. Hiervon profitieren dann auch die Käufer. Vor allem für sicherheitsorientierte Anlegerkreise bietet die Denkmalschutzimmobilie eine hohe Attraktivität.

finanzwelt: Institutionelle Investoren setzen unvermindert stark auf das Segment Bestandsimmobilien. Woran liegt das?

Schrobback» Die Attraktivität dieser Anlageform ist in der Tat ungebrochen hoch. Das liegt vor allem an den in Deutschland immer noch vergleichsweise niedrigen Preisen und dem niedrigen Zinsniveau. Die Nachfrage nach günstigen und zugleich renditeträchtigen Objekten in entwicklungsstarken Regionen wird auch auf längere Sicht hin ungebrochen bleiben. Hinzu kommt die allgemeine Wohnungsknappheit. Das Prinzip Angebot trifft auf Nachfrage, garantiert den Käufern von Bestandsimmobilien sichere Einkünfte und einen raschen Turnaround ihres Investments.

finanzwelt: In welchen Regionen ist Ihr Unternehmen aktiv?

Schrobback» Wir engagieren uns aktuell in den Ballungszentren Köln, Magdeburg/Halle, Leipzig und dem Rhein-Main-Gebiet.

finanzwelt: Suchen Sie darüber hinaus weitere Standorte?

Schrobback» Wir verfolgen eine klare Expansionsstrategie, die über mehrere Jahre angelegt ist. Unsere Abteilung Transaction & Acquisition ist fortlaufend auf der Suche nach geeigneten Objekten in unterschiedlichen Metropolregionen in ganz Deutschland.

finanzwelt: Sind Sie auch im Bereich Neubauimmobilien aktiv?

Schrobback» Wir verstehen uns als Vollsortimenter und wollen die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft in unserer Unternehmensgruppe abdecken.

» Der Kauf einer Wohnimmobilie ist aktive Altersvorsorge, sichert einen hohen Lebensstandard und schützt vor Altersarmut. «



Deshalb erwerben wir auch geeignete Grundstücke in zentralen Lagen, entwickeln diese und errichten Neubauten. Hinzu kommen das gesamte Property-Management sowie die Hausverwaltung. Ein Neubauprojekt realisieren wir gerade in Magdeburg.

finanzwelt: Welche Auswirkungen hat die Pandemie bisher auf Ihre Geschäftstätigkeit?

Schroback» Eine gewisse Verunsicherung, gerade zu Beginn der Pandemie, war natürlich auch bei uns spürbar. So mussten viele Prozesse und Arbeitsabläufe zunächst einmal der neuen Lage angepasst werden. Der Vertrieb litt anfangs natürlich stark unter den Kontaktsperrungen. Nach fast zwei Jahren, in denen wir alle nun schon in dieser besonderen Lage leben müssen, hat sich aber auch wieder vieles normalisiert. Es kommt zwar noch verstärkt zu Verzögerungen bei den einzelnen Genehmigungsprozessen. Den allgemeinen Geschäftsabläufen und unseren Unternehmenszielen tut das aber keinen Abbruch. Wir haben in unserem Unternehmen alle Maß-

nahmen für eine uneingeschränkte und erfolgreiche Geschäftsentwicklung getroffen. Wir verzeichnen im aktuellen Geschäftsjahr einen überproportionalen Anstieg des Umsatzes.

finanzwelt: Welche Bedeutung hat für Sie der klassische Vermittler in Ihrem Vertriebskonzept?

Schroback» Wir setzen seit jeher auf eine erfolgreiche Partnerschaft mit den Vermittlerinnen und Vermittlern. Sie nehmen in unserem Vertriebsnetz eine bedeutende Rolle ein. Wir sind zudem ständig auf der Suche nach neuen, geeigneten Vertriebspartnern, mit denen wir gemeinsam unsere Ziele verfolgen und auch erreichen. Unsere Partner erhalten Zugang zu hochwertigen Immobilien für ihre Kunden. Mit einer professionellen und persönlichen Vertriebsunterstützung sowie attraktiven und stornosicheren Vergütungen garantieren wir unseren Vertriebspartnern eine erfolgreiche und langfristige Zusammenarbeit. Dabei arbeiten wir mit Einzelvertrieben ebenso zusammen, wie mit großen Vertriebseinheiten. (hs)