



Deutschland  
EUR 6,00

NR. 2 · FEBRUAR 2021  
39. JAHRGANG  
ÖSTERREICH EUR 6,70

[www.cash-online.de](http://www.cash-online.de)

# Cash

VERSICHERUNGEN, FONDS,  
SACHWERTE

Mehrwert für Makler

## Mit digitalen Produkten und Prozessen punkten

Die GHV Versicherung ist fit  
für den hybriden Vertrieb

Hans-Gerd Coenen,  
Vorstandschef GHV  
Versicherung:  
„GHV-Online bietet  
Vertriebspartnern  
effiziente und schnelle  
Prozesse.“



**Financial  
Advisors  
Awards 2020**  
Das sind die  
Sieger

**ARBEITSKRAFTABSICHERUNG** Gute Alternativen zur BU · **WOHNIMMOBILIEN**

Droht jetzt doch eine Blase? · **INSURTECHS** Die jungen Wilden werden erwachsen · **TECHNOLOGIEFONDS**  
Mit Robotik und Co. mehr Rendite einfahren · **KÜNSTLICHE INTELLIGENZ** Wie Versicherer ihre Vorteile nutzen ·

**VERTRIEB** Wie die Krise die Beratung pusht

# Trotz Pandemie – Preise für Wohnimmobilien steigen weiter

*Sparer retten mit Wohnungen zur Kapitalanlage Ihre Rente und schützen Ihr Vermögen*

Die Corona-Krise hält die Weltwirtschaft in Atem, die Preise auf dem Wohninvestmentmarkt sind dabei aber bis jetzt nicht nur stabil – sie legen sogar zu. Zeit um beim Thema Rente endlich umzudenken und verstärkt die vermietete Wohnung als Altersvorsorgeprodukt für private Anleger in den Fokus zu rücken.

Das passende Objekt ist schwer zu finden, und die Preise für Wohnimmobilien in Ballungsgebieten und Metropolregionen steigen und steigen. Nicht einmal die Coronakrise hat die Entwicklung gestoppt – im Gegenteil: Covid-19 hat bis dato keinen negativen Einfluss auf die Wohnungsmärkte. „Bei privaten Anlegern steigt sogar das Interesse, in vermietete Wohnimmobilien zur Kapitalanlage und krisensichere Altersvorsorge zu investieren.“ sagt Andreas Schrobback, CEO der auf die Privatisierung von Bestandswohnanlagen sowie den Vertrieb von kernsanierten Denkmalimmobilien spezialisierten AS Unternehmensgruppe Holding. Das Unternehmen setzt daher deutschlandweit vermehrt auf den Verkauf im Single-Sale an private Kapitalanleger über externe, meist bundesweit agierende Vertriebsgesellschaften. Wohnen gilt als eine der krisensichersten Assetklassen im Immobiliensegment. Dies gilt nicht nur für vermögende Privatkunden oder institutionelle Investoren wie Versicherer, Pensionskassen oder Fondsgesellschaften. Besonders der private Normalverdiener und Anleger aus der Mittelschicht liebäugelt vermehrt mit vermieteten Wohnimmobilien zur Kapitalanlage, zum Vermögensaufbau und als zusätzliches passives Einkommen im Rentenalter. Die Assetklasse gilt als eher langweiliges dennoch aber solides und robustes Vorsorgeinstrument. Bedingt durch die Entwicklung der letzten Monate, weiß speziell diese private Käuferschicht die Vorteile gegenüber anderen Anlageformen wie Lebensversicherung, Riester & Co. zu schätzen. Insbesondere die privaten Käufer werden, angesichts der derzeitigen Entwicklungen den sicheren Hafen der vermieteten Wohnung als Anlageform bevorzugen. Dabei gleichen Wohnimmobilien nicht nur den Wertverlust durch Inflation aus, sie generieren darüber hinaus einen Wertzuwachs sowie nachhaltige Mietrenditen bei – vergleichsweise - geringem Risiko. Selbst wenn Anlageklassen wie Gold oder Aktien massiv an Wert verlieren, ist die vermietete Immobilie für Einzelkäufer ein wichtiger Baustein der Anlagestrategie. Hinzu kommen attraktive Abschreibungsmöglichkeiten und Steuervorteile, die der Käufer, der eine Wohnung zur Vermietung erwirbt, erhält. Auch die oft erheblichen Erwerbsnebenkosten können steuerlich, anders als bei eigengenutzten Immobilien, geltend gemacht werden und auch etwaige Kreditzinsen sowie alle sonstigen Finanzierungskosten sind von der Steuer absetzbar. Für Käufer die die Immobilie später verkaufen

wollen, sind Erlöse, gemäß §23 EStG kapitalertragssteuerfrei.

Zahlreiche Faktoren also, die für den Erwerb einer vermieteten Immobilie sprechen. Expertenprognosen zufolge könnten allein in den zehn nachfragestärksten Regionen Deutschlands

bis 2030 ca. eine Million Wohnungen fehlen – Wohnraum ist und bleibt demnach in Deutschland ein knappes und begehrtes Gut und stellt daher gerade für Normalverdiener, einen unverzichtbaren Bestandteil Ihrer Vorsorge dar.



Andreas Schrobback

## Informationen zum Unternehmen

### AS Unternehmensgruppe Holding

Die AS Unternehmensgruppe Holding ist ein Immobilieninvestor, Projektentwickler und Investmentmanager mit Hauptsitz in Berlin und Tochtergesellschaften in Köln, Frankfurt, Leipzig und Magdeburg. Mit einer aktuellen Leistungsbilanz von mehr als 185 Millionen EUR Vertriebsvolumen, aus dem Verkauf von über 1.900 Wohneinheiten, gehört das Unternehmen zu den etablierten Marktteilnehmern in Deutschland. Die Aktivitäten des Unternehmens umfassen die gesamte Wertschöpfungskette von Standortevaluation über Projektierung bis zur Realisierung und Vermarktung der Immobilienprojekte. Kernmärkte sind dabei Bestandswohnimmobilien und Denkmalobjekte in deutschen prosperierenden Metropolregionen. Darüber hinaus bietet die AS Unternehmensgruppe sowie deren Tochter- Schwester- und Verbundunternehmen den Anlegern nicht nur das klassische Asset- und Property-Management mit nachhaltiger Vermietung und Bewirtschaftung, sondern auch sämtliche Dienstleistungen der Investitionsberatung, Baufinanzierung und späterer Exitstrategien.

Das Team - um CEO und Gründer Dipl. Immobilienökonom Andreas Schrobback - verfügt dabei über eine mehr als 17-jährige Expertise in der Immobilienwirtschaft.

Sie haben Interesse als Kunde oder Vertriebspartner? Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

**Kontakt:** AS UNTERNEHMENSGRUPPE holding, Hagenstraße 67, 14193 Berlin, Tel. (+49) 30 81 40 42 200, Fax. (+49) 30 81 40 42 300, mail: [info@unternehmensgruppe-as.de](mailto:info@unternehmensgruppe-as.de), Web: [www.unternehmensgruppe-as.de](http://www.unternehmensgruppe-as.de)