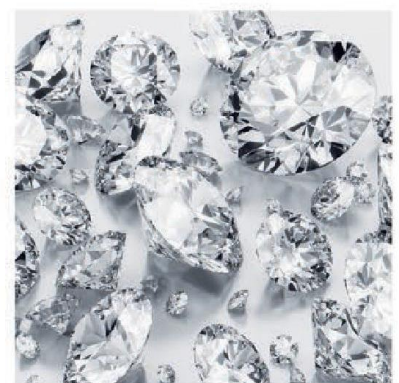


Ein Gemeinschafts-Spezial von FOCUS-MONEY und



DER GROSSE SACHWERTE- PLANER 2017

Edelmetalle, Immobilien und Beteiligungen – Schützen Sie sich mit realem Vermögen vor der neuen Inflation



Frank Pöpsel,
Chefredakteur



Rückkehr der Geldentwertung

„Sind die Notenbanken im Augenblick Feuerwehr oder Brandbeschleuniger?“ Dieser Frage musste sich Bundesbankpräsident Jens Weidmann kürzlich in einer Rede vor dem CDU-Wirtschaftsrat stellen. Sicherlich verändert sich die Lage an den Finanzmärkten und in den Volkswirtschaften ständig. So mussten die Zentralbanken 2008 die Feuerwehr sein. Löschen konnten sie den Flächenbrand jedoch nicht. „Hilfe, es brennt“ möchte man da als mündiger Bürger schreien. Denn jeder von uns merkt, wie sich die Lage für die eigenen Finanzen zuspitzt.

Auf der einen Seite gibt es keine Zinsen mehr auf angespartes Kapital. Auf der anderen Seite knabbert eine wieder stärker werdende Geldentwertung an der Kaufkraft. Im Dezember erreichte die Inflationsrate in Deutschland schon lange nicht mehr da gewesene 1,7 Prozent. Und im Januar sind es sogar 1,9 Prozent geworden. Doch die Währungshüter spielen nun tatsächlich Brandbeschleuniger. Die Geldmenge M3 expandierte im Euro-Raum im Dezember um fünf Prozent – nochmals stärker als in den Monaten davor.

Für Anleger ist es höchste Zeit, ihr Vermögen abzusichern beziehungsweise renditetragend zu investieren. Grund genug für FOCUS-MONEY, Sachwerte in diesem Gemeinschafts-Spezial als Inflationsschutz und Vermögenserhalt unter die Lupe zu nehmen – gemeinsam mit den Spezialisten von AS Unternehmensgruppe, Aureus Golddepot, Auvesta Edelmetalle, BVT, Coininvest, Deutschland.Immobilien, Diamonds Import, DNL Real Estate, Dr. Peters, pro aurum, Wealth Cap und ZBI.

Jhr. Frank Pöpsel

> INHALT

Sachwerte – jetzt! 4

Anziehende Inflation und anhaltende Nullzinspolitik machen Sparer ratlos. In Sachwerte zu investieren ist die Lösung

Wohnen als Kapitalanlage 6

Warum Mieteinnahmen der bessere Zins und die Einstiegschancen für Wohnimmobilien besonders gut sind

Deutsche Gewerbeobjekte 8

Erstklassige Rahmenbedingungen sprechen für Büro- und Einzelhandelsimmobilien in guten Lagen

Spezialimmobilien 10

Pflegeheime und Denkmalschutzhäuser sind lukrative Nischenmärkte

US-Immobilien 12

Für eine gute Diversifizierung bieten sich auch jenseits deutscher Grenzen Immobilien an – vor allem in den USA

Mobile Sachwerte 14

Gezielte Investments in Flugzeuge & Co. versprechen ebenfalls gute Renditen

Edelmetalle 16

Gold ist die liquideste Krisenabsicherung. Wie sich Anleger bei Gold, Silber und Platinmetallen positionieren

Diamanten 24

Edelsteine werden bei Anlegern immer beliebter. Doch es gibt viel zu beachten

Roundtable 26

Experten diskutieren über die Risiken und Chancen der Sachwerte-Investments

Impressum

„Der große Sachwerte-Planer 2017“ ist ein Gemeinschafts-Spezial von FOCUS-MONEY und AS Unternehmensgruppe, Aureus Golddepot, Auvesta Edelmetalle, BVT, Coininvest, Deutschland.Immobilien, Diamonds Import, DNL Real Estate, Dr. Peters, pro aurum, Wealth Cap und ZBI. Es enthält eine bevorzugte Behandlung der Kooperationspartner und ihrer Produkte.

Redaktion: Johannes Heinritzi, Werner Müller, Sascha Rose
Verlag: Die Verlagsbeilage erscheint in der FOCUS Magazin Verlag GmbH.

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank Pöpsel
Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Druck: Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg
Stand: 1/2017



Diversifikation der Anlagen: Sparer und Investoren sollten über den Tellerrand hinausschauen

SACHWERTE

Hilfe, Geldentwertung!

Verstärkt sich die **Inflation**, ist die Kaufkraft des Ersparten gefährdet. Doch es gibt Auswege: einerseits Gold als Krisenfestung, andererseits Renditebringer im Immobiliensektor. Anleger positionieren sich jetzt

Mario Draghi stolziert auf dünnem Eis. Die monatlichen Anleihenkäufe würden auch über Dezember 2017 hinaus fortgesetzt, sagte der Chef der Europäischen Zentralbank (EZB) in seiner Rede Anfang des Jahres. Natürlich gelte dies nur, bis die Notenbanker sehen würden, dass die Inflation in Einklang mit dem Inflationsziel sei, so der Währungshüter. Munter wird also weiter Geld gedruckt, um dieses EZB-Ziel von um fast zwei Prozent ansteigenden Konsumentenpreisen zu erreichen.

Gefährliche Mischung. Eine anziehende Inflationsrate deutet sich bereits jetzt an – auch wenn der Großteil ein Basiseffekt des höheren Ölpreises ist. Im Euro-Raum erreichte die Zunahme der Konsumentenpreise Ende 2016 1,1 Prozent, in Deutschland sogar 1,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wie schnell und wie weit ein Anstieg in den kommenden Jahren gehen kann, wissen selbst die Notenbanker nicht. Denn die weltweite enorme Liquiditätsschaffung ist ein bisher noch nicht da gewesenes Experiment.

Zusammen mit weiter niedrigen Zinsen – auf Grund der hohen Verschuldung in vielen Euro-Land-Staaten sind hier der EZB die Hände gebunden – bedeutet eine höhere Inflationsrate jedoch einen schleichenden Kaufkraftverlust für die Bürger. Allein die EZB-Zielmarke von zwei Prozent ließe die Kaufkraft binnen 20 Jahren um mehr als 30 Prozent schrumpfen (s. Grafik S. 18). Zudem haben die Sparer kaum Chancen, diesen Kaufkraftverlust mit Zins tragenden Investments abzufangen.

Alternativen gesucht. Anders als mit Zinsanlagen können Anleger mit Sachwerten im Niedrigzinsumfeld die Geldentwertung schlagen. Gold ist dabei als Absicherung die liquideste und am einfachsten handhabbare Variante (siehe ab Seite 16). Bei anderen Edelmetallen gilt es schon, steuerliche Gesichtspunkte ins Kalkül mit einzubeziehen. Eine auch in Investorenkreisen aufstrebende Art der mobilen Sachanlage sind Diamanten. Doch hier sollten Anleger ohne Beratung nicht einfach zugreifen. Denn es gibt viele Bewertungskriterien sowie Qualitätsmerkmale zu beachten.

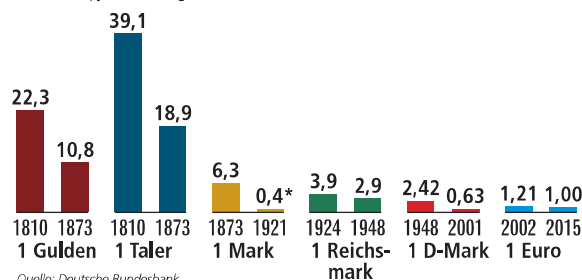
Eine bevorzugte Option als Gewinn bringende Alternative zu Festzinspapieren stellen vor allem Immobilien dar, wie das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln beobachtet. Die hervorragenden Rahmenbedingungen dafür würden sich auch 2017 fortsetzen: eine stabile wirtschaftliche Entwicklung, ein weiterer Anstieg der Beschäftigung, ein kräftiges Bevölkerungswachstum vor allem in den Großstädten und dazu noch ein historisch niedriges Zinsniveau, das die Finanzierungskosten senkt und zugleich die Immobiliennachfrage erhöht.

Doch auch hier gilt: Immobilieninvestments sind keine Selbstläufer, man sollte schon genau hinschauen, in welche Objekte man sein Kapital steckt. Dafür stehen verschiedene attraktive Teilmärkte zur Verfügung (s. ab Seite 6). Doch auch interessante Beteiligungsmodelle für mobile Sachwerte wie etwa Flugzeuge sind viel versprechende Alternativen (s. ab Seite 14). ■

KAUFKRAFT GEHT VERLOREN

Selbst die als besonders fest gepriesene D-Mark hat während ihrer Lebenszeit von 53 Jahren rund 75 Prozent an Kaufkraft eingebüßt. Die hohen Inflationsraten der 1980er-Jahre konnten Anleger jedoch durch hohe Zinsen zum Teil abfedern.

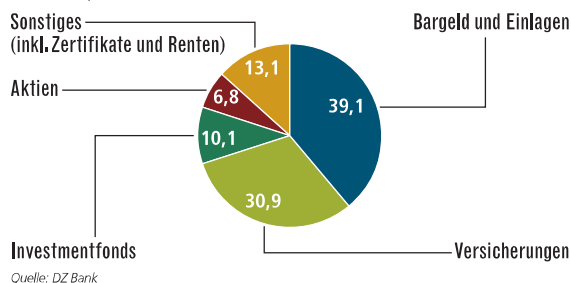
Kaufkraftäquivalente deutscher Währungen
Kaufkraft, jeweils umgerechnet in Euro des Jahres 2015



ZU ZINSABHÄNGIG

Im heutigen Niedrigzinsumfeld erscheint der Anlagemix der Bundesbürger ungünstig. Damit riskieren sie die Kaufkraft ihrer Ersparnisse.

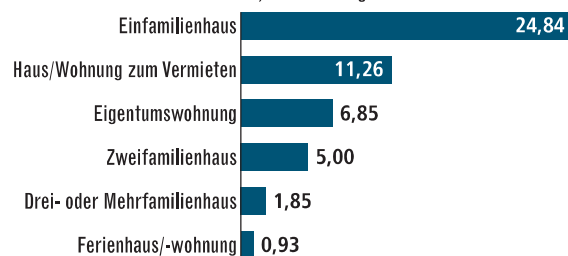
Geldvermögen privater Haushalte in Deutschland
Ende 2016, in Prozent



UNTERSCHIEDLICHE NUTZUNGSARTEN

Während immer noch die meisten Bundesbürger ihr Wohneigentum dazu nutzen, darin selbst einzuziehen, wird es zunehmend attraktiver, die Objekte als Kapitalanlage zu erwerben und sie zu vermieten.

Immobilienbesitz in Deutschland 2016
Anzahl der Personen in Millionen, nach Nutzungsart





Hausbau: dank niedriger Kreditzinsen nach wie vor ein begünstigter und renditeträchtiger Sachwert

WOHNEN ALS KAPITALANLAGE

Mieteinnahmen - der bessere Zins

Baugeld ist nach wie vor extrem günstig. Und der Wohnimmobilienmarkt läuft weiter rund. Beste Bedingungen also für den Einstieg in einzelne Wohnobjekte oder gar ganze Wohnportfolios

Grundbuch statt Sparbuch – nach dieser Devise investieren clevere Anleger bereits seit Jahren. Und das mit Recht: Eine aktuelle Studie der European Association for Banking and Financial History hat errechnet, dass Wohnimmobilien auf eine jährliche Rendite von 8,7 Prozent kommen – und damit seit 1870 auch Aktieninvestments locker hinter sich lassen. Vor allem, weil die Stabilität der Mieteinnahmen enorm ist und so die Renditen der Immobilien auch weitaus weniger schwanken als etwa die von Wertpapieren.

Der aktuelle Boom wird dank des billigen Geldes der Zentralbanken so schnell auch nicht nachlassen. Auf der Angebotsseite wird es dadurch natürlich etwas enger, und die Renditen sinken leicht. Dennoch ist der Markt für Wohnimmobilien von einer möglichen Blase weit entfernt: „Die Wohnungspreise in Deutschland sind kräftig gestiegen, aber es besteht aktuell keine Überhitzungsgefahr“, schlussfolgert das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln.

In den vergangenen Jahren haben sowohl die Mieten als auch die Preise für Eigentumswohnungen im Schnitt bereits um acht Prozent jährlich angezogen, wie der Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle (JLL) ausgewertet hat. In den begehrten Großstädten liegen die Steigerungsraten aber weit darüber und erreichen etwa für München sogar ein Plus von über 50 Prozent. Neben dem Handel mit Bestandsimmobilien nehmen daher auch Neubauprojekte im Markt einen immer breiteren Raum

ein. „Trotz gestiegener Wohnbaugenehmigungen und damit verbunden steigenden Fertigstellungszahlen im Geschosswohnungsbau reicht das Angebot aber bei Weitem nicht aus, um die Nachfrage durch starke Bevölkerungszuwächse in den Ballungsräumen zu decken“, beobachtet der Immobiliendienstleister CBRE. Vor allem in den Metropolen bleiben Wohnobjekte also weiterhin lukrativ.

Direkt oder indirekt investieren. Wer als Kapitalanleger dabei sein will, kann zwischen dem direkten Kauf eines

eigenen einzelnen Objekts und der indirekten Beteiligung an größeren Wohnportfolios wählen. Für den Einzelwerb sind in der Regel höhere Investitionen fällig. Baugeld ist aber nach wie vor sehr günstig (siehe unten links). Experten raten daher meist zu einer längeren Zinsbindung und höheren Tilgungsraten. Die indirekten Investments etwa in Geschlossene Fonds sind bereits für weit weniger zu haben und profitieren ebenfalls von den liquiden Wohnungsmärkten (siehe unten rechts). ■

BAUZINSEN BLEIBEN NIEDRIG

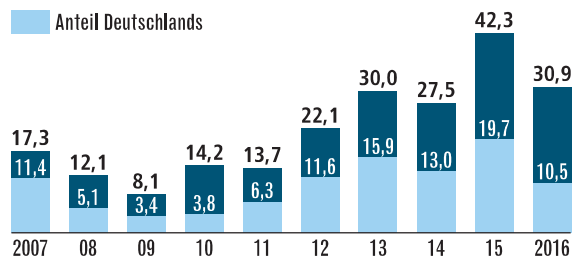
Effektivzins für Baugeld, 10 Jahre Zinsbindung %



Quelle: biallo.de

LIQUIDE WOHNINVESTMENTS

Wohnimmobilienmarkt in Europa
Volumen in Milliarden Euro



Quelle: Catella Research

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

ZBI Zentral Boden Immobilien Gruppe

Die ZBI Professional Fonds, ein nachhaltiges Erfolgskonzept auf ganzer Linie:

► **5,25–15,50 % p.a.**

Durchschnittsertrag p.a. vor Steuern der verkauften Fonds*

► **über 750 Mio. Euro**

eingeworbenes Kommanditkapital inkl. Agio*

► **über 17.000 Zeichnungen**

► **Besonderheit Agio:**

Neben der Nominaleinlage ist das Agio gewinnberechtigt und wird planmäßig verzinst und zurückerstattet*



Foto exemplarisch: Rostock, Kösters Hof

ZBI Zentral Boden Immobilien AG
Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

Henkestraße 10
E-Mail: service@zbi-ag.de

91054 Erlangen
www.zbi-ag.de

Das ist eine unverbindliche Werbemittelung, die kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung für eine Beteiligung an der genannten ZBI Professional Fonds-Linie darstellt. Die in der Vergangenheit erzielten Erfolge stellen keine Garantie für die zukünftige Entwicklung einer künftigen Anlage dar. Eine ausführliche Darstellung von Beteiligungsangeboten einschließlich verbundener Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem jeweiligen veröffentlichten Verkaufsprospekt sowie den entsprechenden wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen, sofern verfügbar, können in deutscher Sprache im Internet unter www.zbi-ag.de in der Rubrik „Immobilienfonds / Geschlossene Publikumsfonds / Aktuelle Fonds / ZBI Professional 10“ abgerufen oder über die ZBI-Vertriebs AG, Goethestraße 23, 91054 Erlangen angefordert werden.

*Weiterführende Informationen entnehmen Sie dem Performance-Bericht 2015 der ZBI Gruppe u. a. auf den Seiten 8, 9, 10 und 28 oder der jüngsten Unternehmenspräsentation.



Historische Gebäude: Denkmalgeschützte Bausubstanz punktet mit besonderen Steuervorteilen

PFLEGEHEIM UND DENKMALSCHUTZ

Lukrative Nischenmärkte

Abseits der klassischen Immobilieninvestments gewinnen bestimmte Speziesegmente an Bedeutung. Gerade das **Alter ist attraktiv** – sei es an Bausubstanz oder Lebensjahren

Alle wollen alt werden, aber keiner will es sein!“ Das Bonmot des deutschen Schauspielers Gustav Knuth trifft den Nagel auf den Kopf. Schließlich ist das meiste im Alter etwas angeknackst, in vielen Dingen schwierig und braucht besondere Pflege. Dennoch werden Investments ins Alter oft vernachlässigt, weil die Zielgruppe nicht so im Fokus steht. Ein Fehler, denn sowohl historische Bausubstanz als auch spezielle Wohnkonzepte für Senioren bieten besondere Renditechancen für Sachwerte.

Geförderter Denkmalschutz. Die Zeit der früher so beliebten – oft aber auch wirtschaftlich unsinnigen – Steuersparimmobilien ist erfreulicherweise schon lange vorbei. Heutzutage müssen die Investments vor allem mit solidem finanziellem Zahlenwerk für das Objekt selbst überzeugen. Nur ganz ausnahmsweise können Anleger dabei zusätzlich noch auf Steuervorteile setzen. Wie etwa bei denkmalgeschützten Gebäuden. Neben dem ganz besonderen Charme solcher Objekte dürfen sich Investoren über hohe steuerliche Sonderabschreibungen für die erforderlichen Baumaßnahmen freuen. Auch diese werden zwar im Vergleich zu früher weniger akzeptiert, aber der Steuervorteil ist immer noch ganz beachtlich. Das gilt für sämtliche verschiedenen Nutzungsarten des Baudenkmals und sogar dann, wenn der Investor später selbst in das historische Gebäude einziehen möchte.

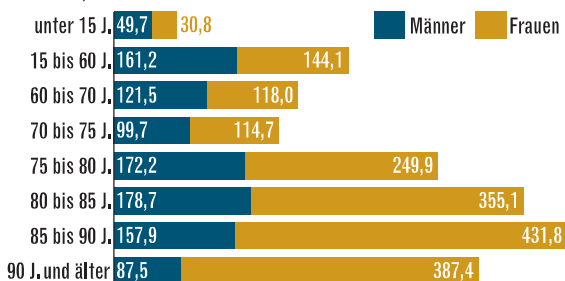
Renditestarke Pflegeheime. Einen regelrechten Umsatzschub hat im vergangenen Jahr der Markt für Pflegeimmobilien erlebt. Auch wenn ein großer Teil davon pri-

mär durch wenige große Portfolio-Transaktionen geprägt ist, bleibt die allgemeine Wachstumsstory des deutschen Pflegemarkts weiter intakt. „Das verstärkte Interesse an Pflegeimmobilien ist neben dem vorliegenden Renditevorsprung gegenüber den etablierten Assetklassen auch auf die konjunkturunabhängige Nachfrage nach Pflegeplätzen sowie den in den kommenden Jahren signifikant steigenden Bedarf an Pflegeplätzen zurückzuführen“, beobachtet der Immobiliendienstleister CBRE.

Allein bis zum Jahr 2030 wird ein Anstieg um eine Million pflegebedürftiger Personen erwartet, was das aktuell vorhandene Angebot an Pflegeplätzen deutlich übersteigt. Auch wenn die Renditen für Pflegeimmobilien inzwischen leicht auf rund 5,5 Prozent gesunken sind, ist das immer noch ein deutliches Ertragsplus gegenüber den anderen Immobiliensegmenten in vergleichbaren Lagen – von den klassischen Zinsanleihen mal ganz zu schweigen (s. unten). ■

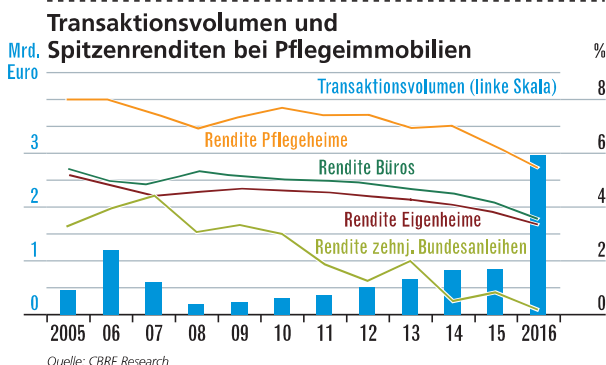
GROSSE ZIELGRUPPE

Pflegebedürftige in Deutschland
nach Alter, in Tausend



Quelle: Statista 2017

HOHE ERTRÄGE



SEIT ÜBER 13 JAHREN ERFAHRENER PARTNER FÜR PRIVATANLEGER UND INSTITUTIONELLE INVESTOREN.

- WOHNIMMOBILIEN ZUR KAPITALANLAGE - REAL GETEILTE EIGENTUMSWOHNUNGEN UND GLOBALOBJEKTE -

- Strafzinsrisiko
- Inflationsgefahr
- Vorsorgeangst
- Steuerbelastung

4 PROBLEME - 1 LÖSUNG

- hochwertige Denkmalobjekte sowie renditestarke Bestands- & Neubauimmobilien
- inflationsgeschützte Vermögensanlage mit nachhaltigen Mieterträgen
- überproportional attraktive Steuervorteile durch Sonder-AfA
- KfW gefördert * energieeffizient * barriere reduziert

FORDERN SIE IHR INDIVIDUELLES ANGEBOT AN.



TEL. (+49) 30 81 40 42 200
FAX. (+49) 30 81 40 42 300
Email: info@unternehmensgruppe-as.de
Web: www.unternehmensgruppe-as.de

AS UNTERNEHMENSGRUPPE

Hagenstraße 67
14193 Berlin





Experten unter sich: FOCUS-MONEY hat mit Profis über die Chancen und Risiken von Sachwerten im aktuellen Marktumfeld diskutiert

SACHWERTE

Der reale Wert schafft Stabilität

Immobilien, Edelmetalle, Diamanten, Flugzeuge, erneuerbare Energien: **Sachwerte sind ein Basisinvestment** – nicht nur in Zeiten erhöhter Unsicherheit



Das aktuelle Marktumfeld ist durch viele potenzielle Krisen geprägt. Ist das ein Vorteil für Sachwerte?

Daniel Marburger: Krisen sind generell gut für Sachwerte. Das zeigt besonders Italien, wo die aktuelle Bankenkrise viele Menschen verunsichert. Gold und Silber bieten sich hier als sichere Häfen an.

Robert Hartmann: Vertrauenskrisen generell, auch in Währungen oder Regierungen, sind sicher von Vorteil, was die Preisentwicklung von Edelmetallen betrifft.

Frank Neumann: Verglichen mit den vorherrschenden Risiken, ist das aktuelle Preisniveau aber immer noch moderat.

Franz Hölzl: Viele Menschen wollen doch primär die Kaufkraft ihres Vermögens erhalten. Mit Blick auf die möglichen politischen Unwägbarkeiten bieten gerade Edelmetalle Sicherheit.

Karlheinz Grünewald: Seit Ende der 1980er-Jahre haben wir noch nie so viele Diamanten mit dem Ziel der Wertsicherung verkauft wie im Moment.

Wie sieht es bei anderen Sachwerten aus, etwa Immobilien?

Björn Peickert: Krisen verunsichern Menschen. Dies und der Mangel an attraktiven klassischen Anlagemöglichkeiten fördern die Nachfrage nach Sachwerten, zum Beispiel Immobilien.

Frank Auzinger: Immobilien profitieren derzeit vor allem vom aktuellen Nullzinsumfeld, weil Investoren verstärkt nach Anlagealternativen suchen.

Andreas Schrobback: Wir erleben zurzeit einen enormen Bedarf an krisensicheren Geldanlagen. Hinzu kommen die Verzerrungen am Zinsmarkt. Die Flucht in sichere Häfen, beispielsweise Wohnimmobilien, ist da ein logischer Schritt.

Gabriele Volz: In unsicheren Zeiten bieten Sachwerte schon deshalb eine gewisse Sicherheit, weil sie einen realen Wert besitzen und weniger von der Entwicklung an den Finanzmärkten abhängen. Das schafft Stabilität.

Marcus Kraft: Bei institutionellen Anlegern können überraschende Krisen wie das Brexit-Votum der Briten aber auch dazu führen, dass Anlageentscheidungen aufgeschoben werden. Denn institutionelle Anleger schätzen die Berechenbarkeit. Und genau dort können Sachwerte punkten.

Wird der neue US-Präsident Donald Trump von Anlegern eher als Chance oder als Risiko wahrgenommen?

Wolfgang Kunz: Unsere Kunden sehen eine Krise tendenziell eher in Europa und nicht in den USA. Die schlechte Stimmung, die hierzulande über Donald Trump vorherrscht, ist in den USA so nicht wahrnehmbar. Immobilien werden unter Trump nicht leiden. Immerhin ist er selbst ein Immobilienprofi.

Kraft: Der US-Immobilienmarkt entwickelt sich zumindest in Teilbereichen seit Jahrzehnten unabhängig davon, wer US-Präsident ist. In wachstumsstarken Städten wie Boston zum Beispiel trifft seit längerem eine hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien auf ein geringes Angebot. Das treibt die Preise nach oben. Wir konzentrieren uns auf solche Standorte.

Volz: Auf deutsche Sachwerte hat Donald Trumps Politik keine direkten Auswirkungen. Für Kunden, die vor Ort oder in Dollar investieren, ist die Entwicklung in den USA aber ganz sicher ein Thema. Mittel- und langfristig stimmt jedoch das Gesamtpaket USA. Und darauf kommt es bei Sachwerten an.

Donald Trump will die Märkte stärker deregulieren und das Wirtschaftswachstum beschleunigen. Wäre eine solche Rückkehr zur Vor-Finanzkrisen-Normalität schlecht für Sachwerte?

Grünewald: Ein stärkeres Amerika, wie Donald Trump es will, führte jüngst bereits zu einer höheren Nachfrage nach Diamanten als Schmuck. Gleichzeitig profitiert der Diamantenmarkt von der gestiegenen Verunsicherung der Menschen.

Hartmann: Angesichts der bestehenden Verschuldungsproblematik vieler Staaten ist mit Blick auf die Zinsen keine schnelle Rückkehr zu normalen Zyklen zu erwarten. Stark steigende nominale und reale Zinsen sind also nicht in Sicht.

Marburger: Abgesehen von der Schwierigkeit zu definieren, was man heutzutage als „normal“ bezeichnen kann, dürfte sich eine Normalisierung in den nächsten Jahren kaum abzeichnen. Die Unsicherheitsfaktoren nehmen eher zu.

Welche Auswirkungen hätte eine Rückkehr zu Verhältnissen wie vor der Finanzkrise auf den Immobilienmarkt?

Kunz: Solange Banken weiterhin keine 100 Prozent oder mehr der Kaufpreise finanzieren, so wie vor der Finanzkrise, sondern mindestens 30 Prozent Eigenkapital fordern, wird es keine negativen Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben.

Auzinger: Wir sind ausschließlich in Deutschland aktiv, also in einem der politisch stabilsten und wirtschaftlich stärksten Länder der Welt. Das Risiko bei hiesigen Wohnimmobilien ist vergleichsweise überschaubar, unabhängig von der Diskussion um eine mögliche Rückkehr zur Normalität.

Peickert: Auch vor der Finanzkrise gab es einen stabilen Wohnungsmarkt. Ein Problem sehe ich vielmehr darin, dass es eine falsche Verteilung innerhalb des Immobiliensektors gibt. Es wurde viel für junge Menschen gebaut. Wenn man sich aber die demografische Entwicklung ansieht, wird deutlich, dass man vor allem mehr Wohnraum für ältere Menschen braucht.

Bei Immobilien ist immer wieder die Rede von einer Blasenbildung. Ist der Markt wirklich schon heißgelaufen?

Anselm Gehling: Ich gehe nicht davon aus, dass wir uns in einer Blase befinden oder eine allgemeine Gefahr auf dem deutschen Immobilienmarkt besteht. Allerdings ist es für Investoren inzwischen eine Herausforderung, gute Objekte zu identifizieren. Man muss den Immobilienmarkt viel genauer beobachten.

Volz: Nur wenn viele Faktoren gleichzeitig eintreten, steigt die Gefahr einer Blasenbildung. Derzeit lässt sich aber weder eine lockere Kreditvergabe noch eine sehr starke Bautätigkeit erkennen. Auch entwickeln sich die Immobilienpreise nicht losgelöst von den realen Wirtschaftsdaten. Irrationales oder stark spekulatives Anlageverhalten ist bei unserem Kerngeschäft, der deutschen Büroimmobilie, ebenfalls nicht auszumachen. Gleichwohl gibt es in bestimmten Premiulagen preisliche Überhitzungen.

Schrobback: Im europäischen und internationalen Vergleich sind die Immobilienpreise in Deutschland, auch in Ballungsgebieten und prosperierenden Regionen, noch relativ niedrig. Städte wie New York, London oder Madrid sind deutlich teurer.

Welche Auswirkungen hätten steigende Zinsen für Sachwerte?

Peickert: Das Thema Zinsen hat bei unseren Kunden kaum Relevanz. Mehr als 80 Prozent sind aktuell Barzahler. Vor allem ältere Kunden wechseln von Versicherungen zu einem Immobilieninvestment. Ihnen geht es eher um Sicherheit. ►



Die Experten (v.l.n.r.): Frank Auzinger (Vorstand, ZBI Vertriebs AG), Björn Peickert (Vorstand, DI Deutschland.Immobilien), Andreas Schrobback (Geschäftsf. Gesellschafter AS Unternehmensgruppe)

Kraft: Das Anlageverhalten würde sich wahrscheinlich schon verändern, sobald es auf der Zinsseite wieder mehr Alternativen gäbe. In Europa ist derzeit aber allenfalls eine moderate Zinsanhebung zu erwarten. Dem hiesigen Immobiliensektor dürfte das nicht schaden.

Schrobback: Nie war es für Anleger einfacher und attraktiver, Immobilienvermögen aufzubauen. Die Befürchtung, die Zinsen könnten mittel- bis langfristig wieder steigen, führt sogar zu einer noch stärkeren Nachfrage in diesem Marktsegment und damit zu einem weiteren Anstieg der Kaufpreise.

In den USA haben die Renditen bei Staatsanleihen bereits deutlich angezogen. Hatte das negative Auswirkungen auf den dortigen Immobilienmarkt?

Kunz: Wir sind nur im Südosten der USA tätig. Dort hatte es keine Auswirkung. Bei der Mehrheit unserer Gewerbeimmobilien können wir mit durchschnittlich acht Prozent Ankaufrendite kalkulieren. Eine Fremdfinanzierung kostet uns im Schnitt vier Prozent. Bei weiter steigenden Zinsen würde sich das Verhältnis zwar verschlechtern. Solange wir aber beim Ankauf um die acht Prozent Rendite erzielen, bleiben Gewerbeimmobilien auch mit einer Fremdfinanzierung attraktiv.

Apropos US-Immobilienmarkt: Wie ist die Entwicklung zu werten, dass junge Menschen in den USA vermehrt in Residentials zur Miete wohnen, statt Wohneigentum zu erwerben?

Kraft: Sie sprechen die sogenannten Millennials an, also Geburtenjahrgänge ab 1980. Diese tendieren viel stärker zum Mieten, wodurch die Eigenheimquote in den USA in den vergangenen zehn Jahren von etwa 70 Prozent auf zuletzt 63 Prozent zurückging. Ein Grund ist sicher, dass junge Amerikaner noch flexibler sein wollen in Bezug auf ihren Arbeitsplatz. Da die Generation der Millennials beim Thema Wohnen aber erst in den Startlöchern steht, dürfte noch einiges an Nachfrage nach Mietobjekten folgen. Entscheidend ist natürlich die Lage. Die Stadt Boston zum Beispiel, wo unsere Residential-Fonds investieren, entwickelt sich immer mehr zu einem High-Tech-Standort, der junge, qualifizierte Arbeitskräfte anlockt. In diesem Umfeld neue Wohnungen zu bauen hat eine hohe Stabilität. Anleger, die kurzfristig investieren wollen, profitieren davon besonders.

Kunz: Auch wir profitieren von der Entwicklung. Denn der Zuzug neuer Arbeitnehmer führt auch zu einer Nachfrage nach neuen Gewerbeimmobilien. Da unsere Kunden stabile, re-

gelmäßige Ausschüttungen schätzen, konzentrieren wir uns im Segment der Gewerbeimmobilien ausschließlich auf Bestandsimmobilien, etwa in der Boomregion Atlanta.

Zurück zu steigenden Zinsen: Wie riskant wären diese für Edelmetalle? Immerhin werfen die keine Zinserträge ab.

Hölzl: Unsere Kunden sehen den Kauf von Edelmetallen als langfristige Beimischung. Zinsänderungen und mögliche Auswirkungen auf den Edelmetallpreis tangieren sie weniger.

Neumann: Es mag Edelmetall-Investoren geben, die sich bei höheren Zinsen wieder nach anderen Anlagemöglichkeiten umschauen. Die Mehrheit unserer Kunden allerdings hat sich für Edelmetalle entschieden, weil sie den Wert ihres Vermögens auf lange Sicht absichern wollen.

Zum Beispiel gegen eine anziehende Inflation?

Hölzl: Sachwerte sollen in erster Linie die Kaufkraft des Vermögens erhalten. Das heißt, die Käufer wollen trotz steigender Preise künftig mindestens genauso viel konsumieren können wie heute.

Hartmann: Unsere Kunden treibt das Thema Inflation genau aus diesem Grund sehr wohl um. Schließlich geht es in erster Linie darum, mit Hilfe von Edelmetallen der langfristigen Entwertung des Papiergelds und dem damit verbundenen Kaufkraftverlust entgegenzuwirken.

Welche Rolle spielt eine Inflation bei Immobilien?

Gehling: Auch bei Immobilieninvestitionen kann Inflation ein Thema sein, wenn zum Beispiel eine an die erwartete Inflationsrate angepasste Steigerung der Mieterlöse mit in die Renditeberechnung einfließt.

Schrobback: Inflation ist neben der demografischen und sozioökonomischen Entwicklung, zunehmenden Internationalisierung oder staatlichen Maßnahmen nur einer der zahlreichen miteinander verknüpften Einflussfaktoren, die auf den Immobilienmarkt einwirken. Bei Wohnimmobilien in guten bis sehr guten Lagen lassen sich die Mieteinnahmen in aller Regel vergleichsweise einfach der Inflationsrate anpassen, sodass die Nettorendite bei steigenden Preisen gleich bleibt.

Peickert: Inflation bedeutet Preissteigerung oder Geldentwertung. Davor schützen Sachwerte, vor allem Immobilien. Vielen Anlegern fällt es aber schwer, sich die enormen Aus-



wirkungen einer Inflation auf die langfristige Vermögensanlage vorzustellen.

Zusammenfassend könnte man fast meinen, Sachwerte seien eine Art Eier legende Wollmilchsau der Geldanlage.

Schrobback: Unser Wirtschaftssystem basiert auf dem Mechanismus von Angebot und Nachfrage. Grund und Boden aber sind nicht beliebig vermehrbar. Vor allem in Innenstädten und Ballungsgebieten ist das Angebot begrenzt. Kapitalanlageimmobilien gelten als Investment mit langfristigem Anlagehorizont, das regelmäßig Einnahmen bringt, ein relativ geringes Spekulations- und Verlustrisiko besitzt sowie Gewinn- und Wertsteigerungspotenzial plus steuerliche Vorteile bietet.

Gehling: Sachwerte sind per Definition immer ein realer Wert. Man kann sie anfassen und „begreifen“. Daher spreche ich bei Sachwerten auch gern von „Realwert-Investitionen“.

Volz: Eine Büroimmobilie in München zum Beispiel ist greifbar. Man kann sich ein eigenes Bild machen und einen Eindruck von der Entwicklung des Marktes vor Ort gewinnen.

Peickert: Man muss den Immobilienmarkt aber zuerst genau analysieren. Bei Wohnimmobilien ist es unter anderem wichtig zu fragen, wo es Zuzüge in der Bevölkerung gibt, wie groß die Kaufkraft ist und wie sich die Region künftig wirtschaftlich entwickeln wird. Bei Pflegeimmobilien ist zusätzlich noch auf die Bedarfssituation bei Pflegeplätzen zu achten.

Kunz: Das Bevölkerungswachstum ist ebenfalls ausschlaggebend. Entscheidend aber ist letztlich, wie sicher und nachhaltig die Mieteinnahmen sind, auch aus Gewerbeimmobilien. Da gibt es selbst bei dicht beieinanderliegenden Regionen oft große Unterschiede, nicht nur in Deutschland.

Auzinger: Ein Vorteil des Standorts Deutschland ist sicher, dass es mehrere Ballungszentren gibt und sich interessante Investitionsmöglichkeiten nicht auf eine Stadt konzentrieren.

Kunz: In Deutschland werden Immobilien als Sachwerte im Übrigen sehr häufig als etwas Statisches betrachtet. Lassen Sie mich das an einem Beispiel verdeutlichen. Eine Wohnimmobilie in Hamburg, München oder Düsseldorf ist ein Sachwert. In Bremerhaven oder Duisburg fällt es den Menschen hingegen schwerer, von einem Sachwert zu sprechen.

Kraft: Sicher ist, der Immobilienmarkt in München läuft nicht nur im Moment gut. Wahrscheinlich werden wir auch in ein

oder zwei Jahren positiv darüber sprechen. Trotzdem kann ein Immobilieninvestment in B-Städten attraktiv sein, wenn Lage, Objekt und Mieter sorgfältig ausgewählt werden.

Grünwald: Die Preise von Immobilien können aber auch in guten Lagen wieder fallen. Anleger dürfen nicht vergessen, dass eine Immobilie, wie der Name ausdrückt, nicht mobil ist. Das kann zu einem Risiko werden, sollte sich beispielsweise das Wohn- oder Geschäftsumfeld negativ entwickeln.

Auzinger: Mit einem gut diversifizierten Immobilienportfolio sind Anleger aber sehr gut aufgestellt. Wichtig ist, dass man auch versteht, in was das Geld investiert wird.

Bei Gold oder Silber dürfte das besonders leicht fallen, oder?

Marburger: Viele Anleger schätzen an Edelmetallen die Tatsache, etwas in der Hand halten zu können. Sie fühlen sich dadurch sicher, ihr Vermögen haptisch immer verfügbar zu haben und es entweder in ein paar Jahren verkaufen, vererben oder, falls nötig, als Ersatz für eine wertlos gewordene Papierwährung nutzen zu können.

Grünwald: Diamanten und auch Edelmetalle lassen sich darüber hinaus prinzipiell weltweit erwerben oder veräußern.

Hözl: Dennoch ist ein Investment in Diamanten und physische Edelmetalle nicht frei von Risiken. Sollten zum Beispiel China und Indien, die größten Nachfrager von Edelmetallen, die Einfuhr stoppen oder stark begrenzen, würde eine wesentliche Nachfrage wegfallen. Kurzfristig hätte das sicher massive Auswirkungen auf die Preise. Es wäre aber eher ein Kaufsignal und würde nichts an der Bedeutung physischer Edelmetalle für die langfristige Vermögenssicherung ändern.

Neumann: Politische Entscheidungen können, wie bei Immobilien, auch auf dem Markt für Edelmetalle positive und negative Effekte hervorrufen. Ein Kilogramm Gold aber bleibt ein Kilogramm Gold, Unterschiede gibt es allenfalls in der Qualität und der Zertifizierung.

Im vergangenen Jahr gab es unter anderem bei Gold und Silber deutliche Preissprünge. Verschreckt so etwas die Anleger?

Hartmann: 2016 war insgesamt ein sehr gutes Jahr. Wir haben, gemessen an der Menge, 25 Prozent mehr verkauft als 2015, was auch schon ein gutes Jahr war. Vor allem im November und Dezember zogen die Verkäufe noch einmal kräftig an. Zum einen sicherlich, weil der Goldpreis nachgab. ►

> ROUNDTABLE



Die Experten (v. l. n. r.): Gabriele Volz (Geschäftsführerin, WealthCap), Karlheinz Grünewald (Geschäftsführer, Diamantenimport), Franz Hölzl (Vorstand, Auvesta Edelmetalle)

Zum anderen bekommen viele Arbeitnehmer am Jahresende Sondergratifikationen, die sie in Edelmetalle anlegen wollen.

Marburger: Das Votum zum Brexit hat gezeigt, dass Briten den Deutschen beim Thema Gold als Absicherung in nichts nachstehen. Mit dem Jahresverlauf sind wir sehr zufrieden. Die meisten Kunden kaufen übrigens immer noch bevorzugt Münzen. Der Grund dürfte sein, dass man einen Krügerand, die klassische Goldmünze Südafrikas, in Deutschland genauso gut wieder verkaufen kann wie beispielsweise in den USA oder Japan.

Wann wird Gold und Silber am häufigsten ge- oder verkauft?

Neumann: Oft lässt sich beobachten, dass Anleger gerade dann verkaufen, wenn die Preise fallen oder lange gleich bleiben. Dabei bedeutet, bei niedrigen Preisen nachzukaufen, seinen Wertspeicher an Edelmetallen preiswerter zu erhöhen. Man bekommt einfach mehr Menge für sein Geld.

Marburger: Wir beobachten, dass unsere Kunden tendenziell kaufen, wenn die Preise fallen. Wenn sie steigen, klingelt bei uns öfter das Telefon wegen gewünschter Verkäufe. Legen die Preise allerdings über längere Zeit signifikant zu, denken sich viele Kunden: „Da passiert was, da will ich dabei sein.“ Dann wird auch bei steigenden Preisen gern zugegriffen.

Hartmann: Allgemein kann man sagen, dass eine Seitwärtsbewegung beim Goldpreis, wie zuletzt wieder, für uns als Goldhändler eher ungünstig ist. Anleger sind in diesem Umfeld eher zurückhaltend. Besser sind Zeiten mit einer höheren Volatilität, also stärker steigenden oder fallenden Preisen. Dann kommen die meisten Anleger zu uns.

Diamanten als Sachwert sind bei Anlegern noch weitgehend unbekannt. Wie entwickelt sich dieser Markt?

Grünewald: Diamanten als Sachwertanlage oder „Krisenwährung“ sind schon seit Längerem sehr gefragt, speziell farbige Diamanten. Diese „fancy diamonds“ haben zuletzt die größten Wertsteigerungen erfahren. Tendenziell ist das Jahresendgeschäft besonders gut, weil Diamanten nicht nur als Wertsicherung dienen, sondern auch gern verschenkt werden, etwa als Schmuck. Eine Trennung zwischen Anlage- und Schmuckdiamanten gibt es allerdings nicht. Denn jeder Diamant, der für die Wertsicherung gekauft wurde, kann auch als Schmuck verarbeitet werden und behält trotzdem seinen vollen Wert. Wenn man will, kann man sein Vermögen also auch am Finger (weg-)tragen und so jederzeit und überall darüber verfügen.

Wie transparent ist der Diamantenmarkt?

Grünewald: In Diamanten zu investieren ist noch nicht so einfach wie zum Beispiel in physisches Gold. Der Markt für Diamanten ist spezieller. Zum einen gibt es viele unterschiedliche Qualitäten, und für die Überprüfung der Echtheit braucht es in aller Regel einen Experten. Ähnlich wie bei Immobilien ist deshalb eine umfassende Beratung wichtig, damit man den oder die richtigen Diamanten kauft.

Welchen Stellenwert hat bei Anlegern die Frage nach einer Diversifikation von Sachwerten?

Hartmann: Auf unserer Internet-Seite haben wir einen Edelmetallrechner. Kunden können dort wählen, warum sie Edelmetalle kaufen wollen, zum Beispiel für die Altersvorsorge, zur Vermögensabsicherung oder als Inflationsschutz. Je nach gewünschter Anlagedauer und Anlagesumme wird eine mögliche, sinnvolle Verteilung auf verschiedene Edelmetalle, Formen und Größen angeboten. Generell gesprochen, sollten Edelmetalle zwischen sieben und zehn Prozent des Vermögens ausmachen. Das ist aber nur eine Richtschnur.

Volz: Diversifikation, sprich eine Streuung, ist auch bei Sachwertinvestitionen absolut entscheidend. Welche Aufteilung sinnvoll ist, hängt vom Kunden und der Anlagestrategie ab.

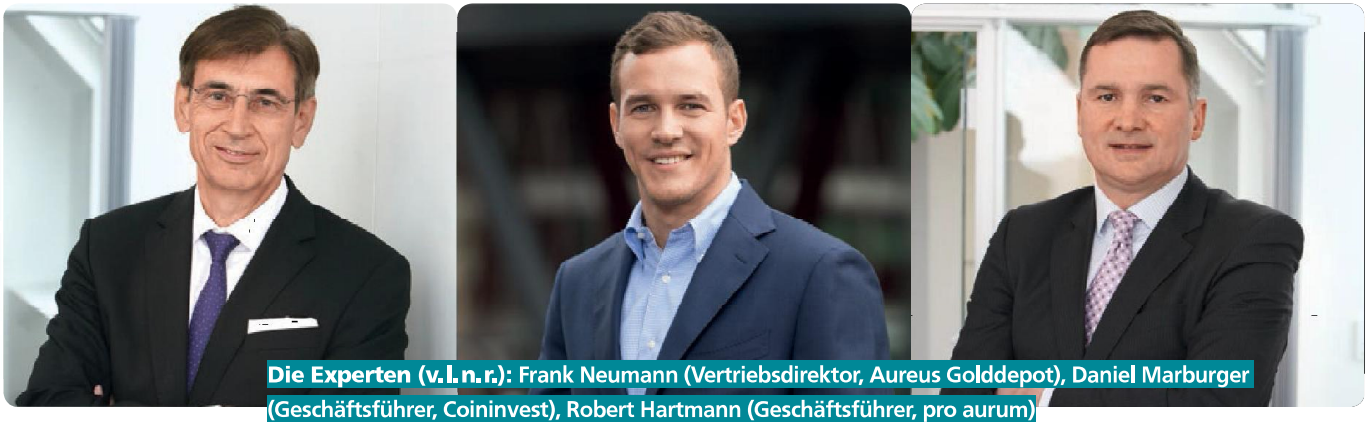
Gehling: Optimal ist eine Verteilung des Portfolios über Anlageklassen, die in ihrer Entwicklung nicht zwangsläufig korrelieren, zum Beispiel Immobilien und Flugzeuge.

Sie meinen sogenannte Multi-Asset-Portfolios?

Volz: Mit unserem gestreuten Portfolio investieren Anleger in viele Sachwerte und mehrere Anlageklassen gleichzeitig. Wir streben eine Aufteilung von 50 Prozent Immobilien, 30 Prozent Energie und Infrastruktur sowie 20 Prozent Unternehmensbeteiligungen an, sprich Private Equity.

Kraft: Schwerpunkt unserer Multi-Asset-Portfolios sind Immobilieninvestments. Dabei streuen wir international, regional und nach Nutzungsart. Im Fokus stehen Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland sowie den USA. Außerdem diversifizieren wir über Bestandsimmobilien und neue Projektentwicklungen. Das Geld wird darüber hinaus in Private Equity, regenerative Energien sowie Flugzeuge investiert.

Erneuerbare Energien, Flugzeuge oder auch Schiffe: Wie attraktiv sind diese Anlageklassen als Sachwerte?



Volz: Flugzeuge sind interessant, weil die weltweite Passagierzahl kontinuierlich steigt, vor allem in aufstrebenden Regionen. Erneuerbare Energien haben generell Zukunft. Allerdings gilt es dort regulatorische und politische Komponenten zu beachten.

Gehling: Im Flugzeugsegment finden sich Anlagemöglichkeiten, die langfristig stabile Cashflows bei einem überschaubaren Risiko bieten. Bei Schiffen gibt es trotz einer Krise immer noch günstige Einstiegsmöglichkeiten. Sie sind aber tendenziell eher etwas für sehr risikobereite Investoren.

Welchen Stellenwert hat eine Beratung bei Sachwerten?

Kunz: Bei Immobilien geht es nicht ohne Beratung. Das Segment ist viel zu heterogen. Unsere Kunden erwarten deshalb eine umfassende Beratung, sowohl vor als auch nach der Investition in unsere Immobilien.

Auzinger: Eine ausführliche und kompetente Beratung ist der Dreh- und Angelpunkt für zufriedene Kunden. Das Zauberwort dabei lautet Portfolio-Diversifikation. Bei Bestandsimmobilien im Wohnbereich zum Beispiel empfiehlt sich eine Streuung auf viele Mieterbonitäten. Bei uns sind das zwischen 1500 und 2000 Mietverhältnisse pro Fonds.

Peickert: Viele Investoren wissen durchaus, was sie wollen. Einige schauen eher auf die Rendite, andere suchen attraktive Immobilien in unmittelbarer Nähe. Unser jüngstes Pflegeimmobilienprojekt am Bodensee stieß auf so viel Interesse bei Investoren aus der direkten Umgebung und aus dem gesamten Bundesgebiet, dass wir weitere Projekte dort planen.

Auzinger: Unsere Kunden schätzen vor allem die stabilen Auszahlungen unserer Fonds. Selbst während der Finanzkrise haben unsere Produkte zuverlässig ausgeschüttet.

Gehling: Eine umfassende, aufklärende und anlegergerechte Beratung mit allen Chancen und Risiken sollte selbstverständlich sein. Anleger legen dabei auch Wert auf eine zeitnahe und transparente Kommunikation. Das gilt besonders dann, wenn mal etwas nicht exakt so läuft wie geplant.

Volz: Eine Studie von uns hat gezeigt, dass bei einer Investitionsentscheidung ganz klar die Qualität, was Standort, Objekt und auch Anbieter betrifft, im Vordergrund steht.

Wollen auch Käufer von Edelmetallen und Diamanten beraten werden? Und wenn ja, wie?

Hartmann: Unsere Kunden wollen in erster Linie wissen, wie sie mit Edelmetallen die Kaufkraft ihres Vermögens absichern können. In diese Richtung informieren wir, wenn der Kunde das wünscht.

Neumann: Bei Edelmetallen ist die ganzheitliche Beratung gefragt, vom Kauf bis zur sicheren Lagerung. Gerade der Durchschnittskunde kennt häufig nicht die Vorteile und Möglichkeiten eines mehrwertsteuerfreien Kaufs und der zollfreien Lagerung von Edelmetallen. Wichtig ist auch, auf die Chancen eines ausgewogenen Edelmetallmixes hinzuweisen, also einer Mischung aus Gold, Silber, Platin und Palladium.

Grünwald: Anlegern, die Diamanten als Wertsicherung ins Auge fassen, ist oft nicht bekannt, dass der Preis praktisch nur durch den physischen Handel der Steine bestimmt und nicht durch Spekulationen am Future- oder Zertifikatemarkt beeinflusst wird, weil es keine Termingeschäfte auf Diamanten gibt. Auch der Hinweis darauf, dass wir die Diamanten nicht nur nach Hause liefern, sondern auf Wunsch auch bei uns oder zollfrei im Ausland lagern, überrascht viele Anleger.

Auf welche Dienstleistungen legen Kunden sonst noch Wert?

Hartmann: Der Kunde erwartet im Prinzip, alle Fragen rund ums Thema Edelmetall beantwortet zu bekommen. Das beginnt mit der Frage, ob besser Gold oder Silber, Barren oder Münzen gekauft werden sollen, und endet mit der Frage nach dem Erwerb ohne Mehrwertsteuer oder der zollfreien Lagerung an mehreren Standorten weltweit. Bei einigen Kunden steht auch der numismatische Aspekt im Vordergrund, bei dem Dinge wie Beschaffenheit und Seltenheit zählen.

Hözl: Unsere Kunden schätzen unter anderem die umfassenden Möglichkeiten zur Lagerung mit den online jederzeit verfügbaren Nachweisen. Aber auch die ständige Verfügbarkeit der eigenen Edelmetalle ist ihnen wichtig. Und nicht zu vergessen der Erwerb von Bruchteileigentum. Neben Barren bieten wir das jetzt auch für Münzen an. Käufer müssen also nicht sofort die gesamte Summe für eine Münze aufbringen, sondern „erwerben“ sie schrittweise. Ist die Münze vollständig „bezahlt“, liefern wir sie auf Wunsch aus. ■