

# finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

# Special

## Sachwert-Investments

In Kooperation mit:

 ALPHA REAL ESTATE  
Group

 asuco

 CARESTONE  
Senior Living Invest

 DEUTSCHE FINANCE GROUP

 GOLDEN GATES AG  
Markte Beständigkeit. Zukunft.

 MIG  
Fonds

Gründungsinvestoren  
der BioNTech

 one  
GROUP

 PROJECT  
Investment

 SOLVIUM

 TSO THE SIMPSON ORGANIZATION

 Verifort Capital

# Sachwerte gehören ins Portfolio

Immobilien und Edelmetalle, die Klassiker der Sachwerte und die vermutlich älteste Altersvorsorge der Welt. Im finanzwelt-Roundtable sitzen mit Rauno Gierig, Chief Sales Officer der Verifort Capital Group GmbH, Malte Thies, Geschäftsführer der ONE Group GmbH und Herbert Behr, Vorstand der GOLDEN GATES AG, drei absolute Kenner der Branche. Gemeinsam mit finanzwelt-Chefredakteur Lenard von Stockhausen sprechen sie über erfolgreichen Vertrieb, die richtige Diversifikation und die spannende Zukunft von Immobilien, Silber und Gold.

**finanzwelt:** Über ein Jahr COVID-19-Maßnahmen und kein Ende in Sicht. Wird die Finanzwelt nach Corona eine andere sein?

**Malte Thies»** Wir haben alle bewiesen, dass eine professionelle Beratung auch in Corona-Zeiten funktioniert. Die Pandemie war sicherlich nicht ursächlich für einen kompletten, digitalen Wandel, aber es war ein guter Antrieb – nicht nur für die Emissionshäuser, sondern auch für den Vertrieb. Unsere Anleger investieren im Schnitt 25.000 Euro und sind rund 60 Jahre alt. Das ist die Personengruppe, die unterdurchschnittlich stark wirtschaftlich beeinträchtigt wurde und die persönliche Beratung schätzt. Insofern wird die Pandemie keinen kompletten Wandel verursachen. Die Finanzwelt wird sich aber laufend anpassen und weiter digitalisieren.

**Rauno Gierig»** Es wird schon eine andere Welt sein. Anlagen in Immobilien, gerade bei grundlegenden Bereichen wie Wohnen und Lebensmittelversorgung, sind gefragt, weil diese immer gebraucht werden. Homeoffice wird an Bedeutung gewinnen. Früher wurde das ja oft kritisch gesehen, da wurde den Arbeitnehmern unterstellt, einen Tag freizumachen, wenn sie im Homeoffice arbeiteten. Das hat sich jetzt wirklich verändert – zum Glück. Die Kommunikation wird in Zukunft hybrid bleiben, die digitale Kommunikation wird also weiterhin wichtig bleiben. Gleichzeitig bin ich auch sehr dankbar, wenn man sich wieder persönlich treffen und austauschen kann, das hat eine ganz andere Qualität, als wenn man alles nur per Video macht.

**Herbert Behr»** Wir haben eine Vielzahl an Online-Kunden-seminaren gemacht, die waren sehr gut besucht. Ich war darüber überrascht, dass die Vermittler mit der Digitalisierung zurechtkamen. Wir hatten fast keinen Einbruch.

**finanzwelt:** Corona reichte offensichtlich nicht aus, die Aktienkurse mittelfristig negativ zu beeinflussen, haben sich diese doch nach einem kurzen, aber heftigen Crash im Frühjahr 2020 sehr schnell wieder erholt. Wie war der Impact in Ihrem Geschäftsfeld?

**Behr»** Die Edelmetallpreise brachen, wie die Aktienmärkte auch, beim ersten Lockdown ein. Das hing sehr stark von den ETCs und den ETFs ab, die verkauft wurden. Aber der Markt hat sich noch nie so schnell erholt wie bei Gold. Nur wenige Monate später hatten wir Höchststände und einen riesigen Run auf Gold. Das Problem war danach eher die Beschaffungssituation. Bei Gold hat sich das gebessert, aber bei Silber und den anderen Weißmetallen sehen wir nach wie vor große Probleme für die Zukunft.

**finanzwelt:** Herr Behr, bei Silber sehe ich drei Fragezeichen: Einmal die immense Menge, die man lagern muss, die Mehrwertsteuer und die Verfügbarkeit, Silber ist ja wirklich knapp.

**Behr»** Silber ist wesentlich knapper als Gold, das wissen die wenigsten. Das liegt daran, dass Silber ein komplettes Verbrauchsmaterial ist, 85 % gehen an die Industrie, und zwar alles just in time. So wie es aus der Erde kommt und verarbeitet wird, geht es schon an die Großhändler und die Industrie. Für den klassischen Anleger sind es nur so 79 Mio. Unzen, die zur Verfügung stehen, das sind umgerechnet ca. 6,8 Mrd. Euro. Das merkt man ja auch, wenn Großanleger große Mengen an Silber ordern, da wird es schnell brutal eng auf dem Markt. Man merkt heute schon, dass es Lieferschwierigkeiten gibt. Bei Silber geht es noch, aber Platin und Palladium, wenn man da größere Mengen will, dauert die Lieferzeit schon mal ein halbes Jahr. Dagegen ist das mit der Lagerung und der Mehrwertsteuer kein Problem. Wenn man das Silber in ein Zollfreilager legt, ist die Sache schon erledigt.

**finanzwelt:** Wie sieht es denn im Immobilienbereich aus. Das sind ja aktuell rosige Zeiten, oder?

**Gierig»** Ich glaube, dass sich der Immobilienmarkt ein bisschen sortiert hat. Immobilien waren schon vor COVID-19 eine interessante Anlageklasse. Aber es war ja unvorstellbar, dass Immobilien überhaupt angreifbar sind. Bestimmte Immobilienklassen haben vielleicht an Wert gewonnen, aber bei Ho-



Herbert Behr

tel- und Büroimmobilien bleibt die Frage, wie es weitergeht. Wichtig ist auf jeden Fall, dass man auch bei Investitionen in Immobilien diversifiziert.

**Thies»** Es gab im Wohnimmobilienbereich keinen negativen Impact. Wohnen ist und bleibt ein Grundbedürfnis. Durch den Homeoffice-Trend steigt der Wohnflächenbedarf je Haushalt sogar zusätzlich. Generell sind sowohl fundamental betrachtet, aber auch von der Anlegernachfrage her Wohnimmobilien der Krisengewinner. Wir bei der ONE GROUP haben einen weiteren Vorteil: Wir stellen dringend benötigten Wohnungsbauvorhaben alternative Finanzierungsmittel zur Verfügung. In der Corona-Krise hat sich die Kreditvergabepraxis der Banken noch restriktiver gestaltet. Die Institute mussten teilweise Risikovorsorge im Kreditbuch erhöhen. In der Folge können Bauvorhaben nicht mehr wie gewohnt finanziert werden. Daher ist die Nachfrage nach alternativen Finanzierungen in der Pandemie zusätzlich gewachsen, wovon wir mit unserer Pro-Real-Serie profitieren.

**Gierig»** Immobilien haben rosige Zeiten. Der Immobilienmarkt ist komplex, von der Beschaffung bis zum Verkauf. Aber die Rahmenbedingungen sind weiterhin interessant. Wichtig ist sicherlich die Zinsentwicklung. Wir sehen aber auch auf der einen Seite als Anbieter, dass wir gerade im AIF-Bereich sehr transparent sein müssen und auch die Erwartungen gegenüber der Kalkulation bieten. Wir haben unseren Fonds vor Corona aufgelegt, durch die Pandemie haben sich die Einkaufsfaktoren dann ganz anders entwickelt. Aber ich bin froh, dass wir keine großen Fonds haben, sonst sind die Einkaufsfaktoren weg, was dann die Kalkulation verhaselt.

**Thies»** Ja, es sind rosige Zeiten. Aber die Investitionssicherheit wird immer wichtiger. Investitionsideen kann heutzutage jeder präsentieren, aber man braucht auch die werthaltigen Assets bzw. den Zugang hierzu. Hieraus sollen Mehrwerte für Investoren generiert werden. Das ist für die gesamte Sachwertbranche eine riesige Herausforderung. Bei gesunkenen Einstiegsrenditen müssen die wenigen renditestarken Investitionen selektiert und akquiriert werden. Das ist sicherlich auch ein Grund, warum es derzeit weniger Angebote gibt. Ich sehe aber auch potenzielle negative Einflüsse für die Sachwertbranche, z. B. bei einem generellen Verbot von Blindpools. Das würde in meinen Augen zu weniger Angebotsvielfalt und Produkten mit hohen Klumpenrisiken führen.

**finanzwelt: Verantwortlich für den Run auf Immobilien ist natürlich unter anderem auch die Zinspolitik. Durch günstige Finanzierungen lohnen sich viele Immobilieninvestments schnell. Direktinvestoren von Immobilien wird das freuen, aber auch indirekt profitieren Immobilienfonds durch die bessere FK-Hebelung, oder?**

**Gierig»** Definitiv. Wobei wir aus regulatorischen Gründen nicht über den maximalen Hebel von 60 % beim AIF gehen dürfen. Wir hebeln mit maximal 50 %. Man sieht schon in der deutschen Mentalität, dass ein Kredit immer noch als etwas Negatives gesehen wird. Da muss man auch ein bisschen für Aufklärung sorgen. Ich mache mir Sorgen um die niedrigen Zinsen im Moment. Die EZB hält zwar dagegen, aber der politische Druck ist schon extrem. Im Endeffekt zahlen breite Schichten mit ihrer eigenen Altersvor

sorge dafür, das politische System Europas zu bewahren. **Behr»** Wie wollen die Staaten sonst auch von ihren Schulden runterkommen? Die müssen sie am Ende des Tages weginflationieren. Das ist natürlich ein Auftrieb für die Immobilienbranche und für unsere Edelmetalle genauso.

**Thies»** Ich habe auch das Gefühl, dass dieser Inflationsvorteil, der früher der Sachwertbranche zugeschrieben wurde, weniger der Antrieb für Investoren ist. Die meisten Kunden denken anleiheähnlich, also zinsorientiert. Früher war es spannend, sich nach Zinsalternativen umzuschauen. In Zeiten des Negativzinses ist es alternativlos. Die Zurückhaltung der Banken gerade im Bereich kurzfristiger Wohnungsbauprojektentwicklungen bietet hier eine große Chance.

**finanzwelt: Nie alle Eier in einen Korb, heißt es. Wie hoch sollten Berater Sachwerte in den Portfolios ihrer Kunden gewichten?**

**Behr»** Er soll Edelmetalle und Immobilien kaufen. Wir können das ganz klassisch mit einem Drittmix machen. Da kommt es natürlich auch darauf an, was er schon im Portfolio hat. Am Ende muss der Vermittler vor Ort das entscheiden. Es geht nie ohne Immobilien und ohne Edelmetalle. Wie viel das am Ende aber ist, hängt schlussendlich vom Kunden ab.

**Gierig»** Man muss mit dem Kunden klären, was er wirklich braucht und welche Ziele er verfolgt. Dabei ist auch die Frage wichtig, wie viel Liquidität der Kunde wirklich braucht. Oft wird hier übertrieben. Wenn man das Gefühl hat, dass der Kunde mit dem Liquiditätspuffer zufrieden ist, kann man auch in längerfristige Themen investieren. Man kann ja auch die Sachwertequote regelmäßig ausbauen und streuen, dafür bietet sich auch der AIF an. Bevor der Kunde allerdings in einen AIF geht, sollte er vielleicht erst mal überlegen, ob er im Alter eine eigene Immobilie haben möchte. Es ist jetzt einfach die Zeit, sich für die nächsten zehn Jahre oder vielleicht auch die nächsten 30 Jahre Gedanken über Sachwerte zu machen, weil die Globalisierung und die Unsicherheiten zunehmen und es wichtig ist, eine stabile Anlageklasse für sich zu schaffen. Deshalb kann ich es auch nicht nachvollziehen, dass die Banken, Sparkassen und Volksbanken beim Thema AIF immer noch so zurückhaltend sind, obwohl sich Sachwertanlagen durch die Regulierung komplett verändert haben und systemisch sicher geworden sind.

**Thies»** Eine Bestandsimmobilie ist aus Sicht eines Privatanlegers noch einmal etwas anderes. Das sind relativ große Investitionssummen, die in der Regel finanziert werden. Hinzu kommt eine hohe Kapitalbindungsdauer. Die Verwaltung einer Immobilienanlage als Sachwert kostet Zeit, Geld und Nerven. Dann muss ein Anleger selbst Fondsmanager sein, was bei einem AIF oder strukturierten Investment Experten übernehmen. Sachwerte gehören ins Portfolio – die Ausgestaltung und Gewichtung ist abhängig von der individuellen Situation des Anlegers.

**Behr»** Immer mehr Leute schrecken vor eigenem Wohneigentum zurück, weil sie in ihrer Verwandtschaft Leute kennen, die zwar im eigenen Haus wohnen, das aber dann von den Erben verkauft wird. Ab einem gewissen Alter will man kein Haus mehr.

**finanzwelt: Der Fall Wirecard zeigt wieder einmal mehr, dass man vor verbrecherischen Absichten kaum gefeit ist. Woran kann der Vermittler das Risiko des Kunden trotzdem erkennen, einschätzen und somit minimieren?**

**Gierig»** Für den AIF sehe ich da gar nicht mehr Kontrollbedarf. Es gibt eine unabhängige Service-KVG, die direkt der BaFin unterstellt ist und eine Depotbank, die auch noch kontrolliert. Wenn man nicht Direkt-Kommanditist ist, hat man noch einmal einen Treuhänder dazwischen, der auch schaut, ob die Rechte der Anleger wahrgenommen werden. Selbst wenn bei uns als AIF-Anbieter Schmu treiben würde, kann man das nachvollziehen. Ich kann ins Grundbuch reinschauen und prüfen, wer für diese Firma eingetragen ist. Da bin ich dann anteilig Eigentümer und kann sehen, dass es diese Immobilie wirklich gibt. Und dass die einen Totalausfall hat, ist sehr unwahrscheinlich. Die Regulierung hat den AIF zum Glück viel transparenter und sicherer gemacht – eine unternehmerische Beteiligung mit Investitionsrisiken bleibt es.

**Thies»** Für mich gibt es mehrere Punkte, um die Qualität eines Investments abzuwägen. Zum einen greift das behandelte Thema Investitionssicherheit. Man muss allen Stakeholdern glaubhaft belegen, dass gute Assets gefunden werden. Daher ist nach wie vor der Track Record des Anbieters oder der handelnden Akteure wichtig. Sicherheitsinstanzen wie eine KVG oder Zahlstelle finde ich ebenfalls wichtig. Hier setzen wir als Anbieter für Vermögensanlagen seit Jahren freiwillig Standards. Ein dominanter Punkt ist eine gleichgerichtete Interessenslage. Früher gab es nicht immer harmonisierte Interessen. Anleger haben schnell in die Röhre geschaut, wenn es zu einer Fehlentwicklung kam. Der Anbieter muss ein eigenes Interesse am Erfolg des Investments haben und selbst mit im Risiko stehen. Nach einem Vertrauensverlust durch Geschichten wie Wirecard ist die Transparenz- und Informationspolitik wichtig. Wenn wir auf alle Fragen antworten und Details offenlegen, können wir weiter Vertrauen gewinnen. Das belegen unsere konstant steigenden Vermittler- und Kundenzahlen.

**finanzwelt: Welche Faktoren sind bei Ihnen für den Erfolg relevant?**

**Behr»** Wir haben große Diversifikationen in den Metallen. Die meisten, die Goldvertrieb machen, machen ausschließlich Gold. Wir bieten ein riesiges Metallspektrum an. Das ist so ausgerichtet, dass der Vermittler, der heute bei uns ist, die Möglichkeit hat, das dem Kunden zu verkaufen, was er denkt, was für ihn interessant ist. Das ist sicherlich als erste Assetklasse immer Gold. Dann kommt Silber, Platin, Palladium. Wir haben ein gewisses Spektrum an physischen Technologiemetallen. Dann zahlen wir auch eine vernünftige Provision. Und wir haben auch eine Kunden-App und eine Vertriebspartner-App. Wir haben eine vernünftige Internetseite. Und wir sind auf dem Markt etabliert: Im nächsten Jahr feiern wir unser Zehnjähriges.

**Gierig»** Wenn man das durch ein eigenes Asset- und Property-Management selbst gestalten kann, dann kann man direkten Einfluss auf die Entwicklung und die Wertschöpfung nehmen, so dass Immobilien vermietet und weiterentwickelt werden. Insbesondere beim Einkauf von Objekten hilft ein Asset Mana

ger, eine Strategie für Objekte zu entwickeln und bereits beim Einkauf an einen erfolgreichen Exit in zehn Jahren zu denken. Daher sind die Immobilienkompetenz und Erfahrung auch sehr wichtig. Das Immobiliengeschäft braucht eine wahnsinnige Expertise. Man braucht regionale Kenntnis, deshalb sind wir auch bewusst mit Niederlassungen in die Regionen gegangen. Denn nur von Tübingen aus wäre es schwer, die Qualität im Asset- und Property-Management selbst zu steuern, weil man auf Drittpersonen angewiesen ist. Für uns ist das eigene Asset- und Property-Management ein klarer Erfolgsfaktor in der Auswahl und Bewirtschaftung von Immobilien. Zudem glauben wir an den regulierten AIF insbesondere für Privatkunden wegen des hohen Anlegerschutzes, auch wenn er relativ teuer und aufwändig ist.

**Thies»** Unser Slogan lautet ‚140 Jahre Erfahrung treffen auf Zuverlässigkeit und Leistungsstärke‘. Unser Konzernhintergrund mit der SORAVIA vereint einen seit 140 Jahren erfahrenen, eigentümergeführten Projektentwickler mit der Expertise eines etablierten Investmenthauses. Wir verfolgen mit der ProReal-Serie seit Jahren ein spezielles Investitionsmodell. Wir schließen zwei Lücken auf einmal: die aktuelle Wohnraumlücke und die Finanzierungslücke zur Erstellung des benötigten Wohnraums. Wir profitieren somit von den Vorzügen des stabilen Wohnimmobilienmarktes, von stabilen Cashflows aus der Finanzierungsvergabe und gleichzeitig von einer kurzen Kapitalbindung von rund drei Jahren. Der zweite Erfolgsfaktor ist die Transparenz der Ergebnisse. Eine testierte Leistungsbilanz ist für uns selbstverständlich. Ein dritter Erfolgsfaktor für uns ist Investitionssicherheit, die bei einer 3,9 Mrd. Euro großen

Projektpipeline der Konzernmutter zweifellos vorhanden ist. Der vierte Erfolgsfaktor ist die Interessengleichheit. Alle Beteiligten wollen qua Unternehmensgegenstand die Projekte und Produkte erfolgreich abschließen. Das wird zusätzlich mit einem Stabilitätskonzept und freiwilligen Sicherheitsinstanzen hinterlegt.

**finanzwelt:** Die Kosten für AIF sind sehr hoch, die Flexibilität eher niedrig. Für welche Assets, für welches Geschäftsmodell machen AIFs Sinn, wann sind Alternativen wie Direktinvestments oder Vermögensanlagen zielführender?

**Thies»** Ich würde mir wünschen, dass grundsätzlich alle Anlagegegenstände AIFs sein könnten. Die Regulierung hat gezeigt, dass es in die richtige Richtung geht. Meiner Meinung nach ist es zu kurz gegriffen, immer nur zu sagen, dass der AIF teuer und unflexibel ist. Der AIF bietet definitiv auch Vorteile. Der von uns angebotene, kurzfristige Finanzierungsansatz ist gem. § 261 KAGB leider nicht als Publikums-AIF möglich. Diese Möglichkeit steht nur institutionellen Investoren über einen Spezial-AIF zur Verfügung. Um den Privatanlegern den erprobten Ansatz zugänglich zu machen, ist in unserem Fall eine Konzeption als Vermögensanlage oder als Wertpapier erforderlich. Nur als Namens- oder Inhaberschuldverschreibung ist derzeit ein strukturiertes Instrument mit unserem Investitionsansatz möglich.

**finanzwelt:** Ist der Vertrieb durch die aktuelle Regulierung (z. B. Taping oder dem Anbieten von nachhaltigen Alternativeninvestments) schwieriger oder sogar besser geworden?

## Rauno Gierig





Malte Thies

**Gierig»** Die Regulierung tut dem Vertrieb, vor allem den einzelnen Vermittlern, nicht gut, weil diese sich immer weiter aufrüsten und anpassen müssen. Deshalb gehen mittlerweile viele in Richtung Pools und Haftungsdächer. Da würde ich als Vermittler wohl auch unterschlüpfen, weil man sich so mehr um Kunden und Vertrieb kümmern kann und sich weniger mit Regularien und Prozessen beschäftigen muss. Man sollte froh sein, dass es nach wie vor noch einen freien Vertrieb gibt, der dem Kunden noch die volle Bandbreite guter, unabhängiger Beratung bieten kann. Im Großbankenvertrieb gibt es oft den reinen Produktverkauf.

**Thies»** Jein. Die Regulierungsbemühungen haben insoweit Früchte getragen, weil wir eine gewisse Vereinheitlichung feststellen. Anzuführen sind hier z. B. Kostenausweise, gewisse Dokumentations- und Protokollierungsformen etc. Ob das Kunden und Vermittlern hilft und der Sache dienlich ist, das kann ich nicht beurteilen. Wir müssen schauen, dass wir von reinen Enthaltungs-Gesprächen wegkommen und dass wir nicht vergessen, den Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Die Regulierung der Vermittler und der Anbieter geschieht immer unter der Überschrift ‚Anlegerschutzverbesserung‘. Man darf Anleger nicht durch zu viel Dokumentationen überfordern

**Behr»** Ich habe höchsten Respekt vor spezialisierten Sachwertanlageberatern, es ist wirklich Wahnsinn, sich da reinzuarbeiten. Die haben ja die Pflicht, diese Produkte auf Plausibilität zu prüfen. Da ist vielleicht die Produktarmut hilfreich, so dass sich der Vermittler auf drei, vier oder fünf Produkte konzentrieren kann. Was wir jetzt immer stärker merken ist,

dass Auslagerungen dieser Plausibilitätsprüfungen auf DIN-zertifizierte und dafür zugelassene Prüfinstanzen erwogen werden. Das ist vielleicht ein Weg, um der Informationslage Herr zu werden.

**finanzwelt: Welche Hilfestellung bieten Sie konkret dem Vermittler für den haftungssicheren Vertrieb an?**

**Behr»** Wir bieten sehr viele Hilfestellungen: Regelmäßige Webinare für Vermittler, dann haben wir einfache AGBs für alles. Haftung ist bei uns kein großes Thema: Wenn der Kunde Gold bestellt und es geliefert bekommt, dann ist das Thema Haftung sehr schnell vorbei. Die meisten Vermittler verkaufen ja auch noch andere Produkte und da bewegen sie sich in einem kritischen Bereich. Wir brauchen auch keine Beratungsprotokolle.

**finanzwelt: Das Durchschnittsalter vom § 34 f II und III Vertrieb ist eh schon recht hoch, viele geben ihre Zulassung aus Kosten-Nutzen-Gründen zurück. Wird das zu einem Problem für die Branche werden?**

**Thies»** Ich bin davon überzeugt, dass der demografische Wandel eine Herausforderung für die Branche werden wird, aber zugleich auch eine riesige Chance. Die Verbundenheit der Anleger gegenüber der Hausbanken schwindet. Hinzukommen ältere Vermittler, die ihre Zulassungen zurückgeben. Zusätzlich verfügen die Privathaushalte über unglaubliche Geldmengen und der Negativ-Zins erfordert eine entsprechende Betreuung der Geldanlage. Für Newcomer ist das eine super interessante Chance.

**Behr»** Und auch die Produktgeber werden schauen müssen, dass bald Nachwuchs kommt.

**finanzwelt:** Durch Crowdfunding und Tokenisierung von Realen Assets können auch Normalverdiener die Vorteile von Sachwerten genießen und trotzdem noch ausreichend diversifizieren. Eine Chance für die Branche, oder?

**Gierig»** Alles was man tun kann, um Sachwerte in anderen Zielgruppen zugänglich zu machen, ist erst mal positiv. Ich glaube auch nicht, dass man sich damit gegenseitig Konkurrenz macht, weil so viel Liquidität und Anlagebedarf im Markt ist, dass es uns allen guttut, wenn das Thema Sachwerte positiv in die Köpfe vieler Anleger kommt. Crowdfunding hat gezeigt, dass es auch Menschen erreichen kann, denen ein einfacher, digitaler Zugang zu Sachwerten wichtig ist. Bei der Tokenisierung als Methode geht es ja mehr darum, wie das Asset verpackt und handelbar wird. Beide Aspekte sind dann quasi eine Art ‚doppelte Digitalisierung‘. Da sehe ich durchaus die Zukunft – Tokenisierung darf nicht etwas für Spezialisten sein. Am Ende ist dies eine Technologie, die im Hintergrund läuft. Der Kunde soll das Erlebnis haben, in eine Immobilie oder einen anderen Sachwert zu investieren. Ihn interessiert in der Regel nicht das Produkt-Set-up.

**Thies»** Ich sehe bei dem Thema grundsätzlich Kundenpotenziale. Für uns als ONE GROUP ist das aber nicht das Zielklientel. Wir wollen weiter B2B-Vertrieb über die erfahrenen Finanzexperten machen. Wir suchen hierüber die passenden Kunden. Sicherlich wird unser Durchschnittskunde irgendwann auch online zeichnen. Der autarke Selbstentscheider ist Stand heute nicht unser Fokus. Wir haben bereits festverzinsliche Schuldverschreibungen emittiert. Die so genannten STOs (Security Token Offerings) sind blockchainbasiert und im Kern identisch. Aus dieser Erfahrung sehen wir noch keine großen Kostenvorteile.

**Gierig»** Die Frage ist auch, wie man daraus ein Verkaufserlebnis macht. Man kauft so ein ‚digitales Ding‘. Aber es wird noch ein bisschen Zeit brauchen, damit ein digitales Produkt für den Kunden haptisch erlebbar wird. Da gibt es bereits gute Ansätze und darin sehe ich auch noch viel Potenzial in der Zukunft. Auf alle Fälle: Die Tokenisierung ist die Demokratisierung der Sachwertanlage. Es ist möglich, Investments ab 1 Euro dazustellen. Sicherlich machen höhere Anlagebeträge mehr Sinn, aber Tokenisierung kann einen Beitrag zur Diversifizierung von Anlegerportfolien leisten.

**finanzwelt:** In Schweden gibt es bereits auf Blockchain basierende Alternativen zum Notar bei Immobilienkäufen. Ist das in Deutschland überhaupt denkbar?

**Thies»** Ich glaube, bei der laufenden Abwicklung kann wirklich noch Kosteneinsparpotenzial realisiert werden. Dies gilt aber eher auf der Asset- als auf der Produktseite.

**Gierig»** Es gibt auch in Deutschland Modellprojekte dazu. Die Bundesnotarkammer hat zum Beispiel ein eigenes Papier zum Einsatz von Blockchain-Technologie herausgegeben und es gibt Pilotprojekte in der Justiz. Meine These: Mittelfristig wird die Technologie auch Einzug in die Grundbücher

und Handelsregister halten. Blockchain-Technologie ist ein Zukunftsfeld und wird die Anbieter erfassen. Daher ist es unerlässlich, sich mit dem Thema zum Beispiel durch Pilotprojekte zu befassen. Denn es verändert nicht nur das Produkt, sondern auch die Strukturen des Anbieters für ein solches Produkt. Nehmen Sie den Vertrieb: Ein digitales Produkt ist anders zu vertreiben als ein Offline-Produkt. Der Gesetzgeber hat ja wichtige Weichenstellungen unlängst geschaffen: In Zukunft wird es elektronische Wertpapiere und auch Kryptowertpapiere geben. Darüber hinaus besteht diese Möglichkeit für Kryptofondsanteile. Dies betrifft die Fondsanbieter unmittelbar. Zur Kostenseite: Aus laufenden Projekten wissen wir, dass z. B. die Kosten für die Verwahrung von Security-Token um 70 bis 80 % günstiger ist als im Vergleich zu klassischen Wertpapierdepots. Dies ist ein Faktor.

**Behr»** Die Frage ist auch, welchen Zeitstrahl wir uns da legen, wie lange das dauern kann. Ich bin der Meinung, dass es erst ein Umdenken in der Bevölkerung geben muss. Das sind eher die ganz jungen, die das haben wollen.


**Gierig»** Wenn wir mal 20 Jahre zurückdenken, als der ganze Internethandel aufkam, da gab es auch noch deutliche Zweifel hinsichtlich der Bezahlung. Dann kamen PayPal und TrustPilot. Jetzt ist es für uns selbstverständlich, dass wir unsere Kreditkarten freigeben. Ich glaube, dass sich da auch in unserer Branche noch viel tun wird und man sich damit vielleicht mehr beschäftigen sollte, als sich die Branche da gerade zutraut. Oft steckt man in operativen Prozessen und im Hier und Jetzt. Die Zukunft ist aber digital, auch bei den Sachwerten.

**finanzwelt:** Inwieweit werden (laut Äußerungen führender Politiker und den Wahlprogrammen) bei CDU-, SPD- oder Grünen-Kanzlerschaft für unsere Branche Änderungen zu erwarten sein?

**Behr»** Wenn die Grünen einen hohen Anteil an der nächsten Regierung haben, wird das dann leider in Richtung Honorarberatung laufen. Das wird schon schwierig, aber das heißt nicht, dass wir das nicht meistern können.

**Thies»** Wir haben seit Jahrzehnten bewiesen, dass wir uns immer wieder auf Veränderungen einstellen können. Der offene Dialog mit den Beteiligten ist am besten. Wir als Sachwertbranche allgemein erfüllen einen volkswirtschaftlich wesentlichen Beitrag: Wir finanzieren z. B. die Erneuerbaren Energien, lindern die Wohnungsnot und stellen auch im Alter das richtige Wohneigentum zur Verfügung. Da sind auch sämtliche politischen Stoßrichtungen offen für. Deshalb sollten wir uns nicht unter Wert verkaufen.

**Gierig»** Ich denke schon, dass es Veränderungen geben wird. Das Thema bezahlbarer Wohnraum oder das Thema ESG wird viel Druck bekommen. Ich sehe diese Entwicklungen aber positiv. Die Immobilienmanager können hier vor allem auf der Immobilienseite einen großen Beitrag zur Erreichung der Klimaziele leisten. Wir müssen umdenken und die Schalter umlegen, sonst verändert sich nichts. Wir haben mit unserer verabschiedeten ESG-Strategie ein deutliches Zeichen gesetzt und werden unsere nächsten Immobilienfonds im Bereich Gewerbe und HealthCare als ESG Fonds lancieren. (lvs)



Die erste Vorab-  
ausschüttung des  
»Verifort Capital HC1«  
ist bereits erfolgt!

# »Investieren Sie mit uns in Zukunftsmärkte.«

## Das Emissionshaus Verifort Capital hat seinen neuen Immobilienfonds (AIF) für Privatanleger im Bereich Healthcare platziert.

Mit unserem neuen Fonds »Verifort Capital HC1« bieten wir Anlegern die Möglichkeit, sich am Zukunftsmarkt von Immobilien im Pflegebereich zu beteiligen. Aufgrund der demografischen Entwicklung richten wir bewusst den Blick auf diesen stark wachsenden Zukunftsmarkt und investieren in Immobilien aus den Bereichen stationäre Pflegeheime, betreutes Wohnen sowie Tages- und ambulante Pflege in Deutschland. Als Beteiligungs- und Immobilienunternehmen stehen wir mit unserem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit.

### Die wichtigsten Fakten zum Fonds

- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag von 5 %
- Vierteljährliche Ausschüttung in Höhe von 4,75 % p. a. vor Steuern (Prognose)
- Wir, die Verifort Capital, investieren selbst einen Betrag von 1,6 Mio. €

Erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten auf LinkedIn und Xing oder besuchen Sie uns auf:

[www.verifort-capital.de](http://www.verifort-capital.de)



Verifort Capital