

Neue Vertriebspartnerumfrage von Verifort Capital: Was wollen die Anleger?

Tübingen, 07.02.2022 – **Vor welchen Herausforderungen steht der Finanzvertrieb aktuell und wie entwickeln sich die Anforderungen der Kunden? Um diesen Fragen nachzugehen und ein aktuelles Stimmungsbild zu erhalten, hat der Tübinger Immobilienfonds- und Asset-Manager Verifort Capital rund 30 Vertriebspartner nach ihren Erfahrungen in der Kundenberatung befragt. Themen waren beispielsweise, welche Rolle Nachhaltigkeit für Anleger spielt, welche Nutzungsarten bei Immobilienfonds gerade gefragt sind und welche Objektanzahl oder Mindestbeteiligungssumme die Anleger für ihren Immobilienfonds bevorzugen würden.**

Das omnipräsente Thema Corona-Pandemie hat auch im Finanzvertrieb und in der Fondsbranche Spuren hinterlassen. Persönliche Termine bleiben auf der Strecke und werden durch Online-Gespräche ersetzt. »Im Vertrieb und in der Beratung waren quasi von heute auf morgen neue und digitale Prozesse nötig«, sagt Rauno Gierig, CSO bei Verifort Capital. »Auch wenn das in den meisten Fällen gut geklappt hat, haben die vergangenen zwei Jahre aber gezeigt, dass der Wert eines persönlichen Kontakts nicht zu ersetzen ist. Digitale Lösungen werden aber langfristig eine gute Ergänzung und Unterstützung für das klassische persönliche Gespräch bleiben.« Ähnlich sehen es die befragten Vermittler: 78 Prozent von ihnen sind der Ansicht, dass die digitale und die persönliche Beratung künftig Hand in Hand gehen und sich gut ergänzen werden. Ihrer Erfahrung nach hat die Corona-Pandemie auch die Nachfrage nach einzelnen Immobilienklassen beeinflusst. Während diese durch den monatelangen und umfassenden Wechsel ins Homeoffice bei Büro- und Co-Working-Immobilien spürbar nachgelassen hat, sehen 85 Prozent der befragten Vermittler im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie eine verstärkte Nachfrage nach Wohnimmobilien, 60 Prozent sehen auch eine höhere Nachfrage nach Spezialimmobilien wie etwa Gesundheitseinrichtungen.

Trotz langfristiger Chancen: ESG erfordert weitere Beratung

Während 70 Prozent der Vermittler davon ausgehen, dass wir nach der Pandemie wieder zu einem »Vor-Corona-Status« zurückkehren werden, stellt das Thema Nachhaltigkeit in der Finanzbranche einen langfristigen Megatrend dar. »ESG ist für Produkthanbieter heute nicht mehr nur ›nice-to-have‹, sondern ein grundlegender Bestandteil vieler Unternehmensstrategien«, sagt Frank M. Huber, CEO bei Verifort Capital. »Interessanterweise machen die von uns befragten Vermittler jedoch die Erfahrung, dass zwischen ihrer eigenen Bewertung des Themas Nachhaltigkeit und der ihrer Anleger noch eine große Lücke klafft.« 59 Prozent der befragten Vermittler gaben an, dass sich ihrer Ansicht nach viele Kunden noch keine Meinung zur Nachhaltigkeit der angebotenen Anlagen gebildet hätten. 19 Prozent sagten, dass nachhaltige Anlagen nur gewählt werden würden, wenn keine Renditeverluste drohten. Dass Anleger für die Umsetzung von ESG-Kriterien bewusst eine geringe Rendite in Kauf nehmen würden, sehen sogar nur 11 Prozent der Vermittler. »Hier muss die ganze Branche noch stärker aufklären und den Kunden erklären, dass nachhaltig ausgerichtete Immobilienfonds langfristig eine höhere Performance haben werden und kein Renditerisiko darstellen«, sagt Huber.

Keine Kryptos: Klassische Anlagen bleiben gefragt

Beim Blick auf konkrete Anlagemöglichkeiten zeigt sich, dass für die befragten Vermittler vor allem klassische und diversifizierte Investitionen der Kern der Beratung sind: Als eher bzw. sehr wichtig sehen sie Alternative Investmentfonds (78 Prozent), offene Investmentfonds (74 Prozent), aber genauso Immobilieninvestments (70 Prozent). Unwichtig für die eigene Beratungsarbeit sind für die Mehrheit der befragten Vermittler hingegen relativ neue und digitale Anlageklassen wie Kryptowährungen (89 Prozent unwichtig bzw. eher unwichtig) oder

tokenisierte Sachwerte (85 Prozent). Aber auch Direktinvestitionen in Aktien oder Anleihen sind für viele in der Beratung nicht wichtig (78 Prozent bzw. 82 Prozent).

»Den aktuellen Hypes um digitale Assets wie Kryptowährungen zum Trotz bleiben bewährte Anlagen mit einer langfristigen und diversifizierten Ausrichtung weiterhin wichtiger Bestandteil der Kundenberatung«, erklärt Gierig. »Immobilien und AIFs stellen für viele Anleger nach wie vor eine gute Möglichkeit dar, ihr Geld langfristig anzulegen und dabei von laufenden Renditen zu profitieren.«

Laut 96 Prozent der befragten Vermittler sind bei einem genaueren Blick auf Immobilien-AIFs gerade diese regelmäßigen Ausschüttungen sowie die Gesamtrendite der Anlage für ihre Kunden eher bzw. sehr wichtig. Fast genauso relevant (93 Prozent) bei laut den Vermittlern die Mieterstruktur und Mietlaufzeiten. Für alle Befragten sehr bzw. eher wichtig sind bei der Vermittlung von Immobilien-AIFs die drei Aspekte Qualität des Immobilien-Asset-Managements, die Qualität der Immobilien sowie die jeweiligen Fonds-Laufzeiten. »Wir sehen hier, dass für Vermittler die Qualität der Anbieter und Asset-Manager eine sehr große Rolle spielt«, kommentiert Huber. »Wenn das Vertrauen in die gewissenhafte Arbeit der Fondsanbieter da ist, ist auch die Frage, ob es sich bei dem jeweiligen Fonds um ein Blindpool-Konstrukt handelt, mit nur 60 Prozent für deutlich weniger Vermittler wichtig.«

Gerne mehr: Anleger setzen auf Vielfalt im Fonds – und höhere Summen

»Unsere Befragung hat uns auch gezeigt, dass sich Anleger der Bedeutung der Risikodiversifikation bewusst sind«, so Huber weiter. »Knapp drei Viertel der befragten Vermittler haben angegeben, dass ihre Kunden bei Immobilien-AIFs solche mit mindestens fünf Objekten bevorzugen. Bei 37 Prozent der Vermittler liegt die Objektanzahl, die ihre Kunden durchschnittlich bevorzugen, sogar bei mehr als acht.« Investitionen in Immobilien-AIFs sind in Form von Publikums-AIFs auch für Privatanleger mit vergleichsweise geringem Anlagebetrag möglich. Dennoch sollte hier der Mindestbetrag nicht zu niedrig liegen – auch aus Sicht der Anleger. 59 Prozent der befragten Vermittler gaben an, dass die ideale Beitrittsgröße für Immobilien-AIFs aus Anlegersicht zwischen 5.000 und 10.000 Euro liege, bei 26 Prozent liegt dieser Wert bei über 10.000 Euro. Von ihrem eigenen Standpunkt aus, also aus Vermittlersicht, liegt für 37 Prozent der ideale Mindestbetrag zwischen 5.000 und 10.000, für ganze 52 Prozent über 10.000 Euro.

Über Verifort Capital

Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilienfonds- und Asset-Manager mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Offenbach, Frankfurt (Oder) und Hauptsitz in Tübingen sowie einer Niederlassung in Sempach-Station, Schweiz. Das Immobilienunternehmen hat sich auf die Bereiche Gewerbe- und Healthcare-Immobilien spezialisiert und steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit rund 15.000 privaten Kapitalanlegern gehört das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF).

Verifort Capital investiert über seine Fonds hauptsächlich in Gewerbeimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial, die das Unternehmen restrukturiert und anschließend erfolgreich zurück an den Markt bringt. Mit seinen Healthcare-Fonds investiert Verifort Capital darüber hinaus langfristig in Pflege- und Betreuungseinrichtungen, mit dem Fokus auf Bestandshaltung und laufende Erträge. Langfristige Kooperationen mit renommierten Partnern sowie ein erfahrenes Asset Management zählen dabei zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren des Unternehmens.

Medienkontakt für Rückfragen

Miriam Wolschon/Henning Mönster
public imaging GmbH
+49 (0)40 40 1999 -155/-156
verifort-capital@publicimaging.de