

01/2022

finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



„Immobilien 360°“

Interview mit Frank M. Huber und Rauno Gierig,
Geschäftsführer der Verifort Capital Gruppe

Immobilien als 360-Grad-Aufgabe

Verifort Capital setzt auf eigenes Asset- und eigenes Property-Management in den Kernbereichen Gewerbeimmobilien, Pflege und betreutes Wohnen. Im Doppelinterview erläutern der CEO Frank M. Huber und CSO Rauno Gierig ihre Unternehmensstrategie, Geschäftsmodelle und wie der Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit in die Tat umgesetzt wird.

finanzwelt: Herr Huber, Herr Gierig, bitte stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor.

Frank M. Huber» Ich bin seit Mai 2018 CEO der Verifort Capital Gruppe und entsprechend unter anderem verantwortlich für Bereiche wie die Unternehmensstrategie, unsere Marktpositionierung, aber auch den Aspekt Produktentwicklung.

Rauno Gierig» Ich bin seit 2019 bei Verifort Capital. Als CSO verantworte ich den internationalen Vertrieb der Verifort Capital Gruppe, die Betreuung unserer Vertriebspartner und Investoren sowie die Markenkommunikation.

finanzwelt: Wenn man die Zeit betrachtet seit der Übernahme, Neuausrichtung und Namensänderung zu Verifort Capital. Können Sie da mit voller Brust sagen, „Verifort Capital, eine Erfolgsgeschichte?“

Huber» Ja, wir sind sehr zufrieden mit dem bisher Erreichten. Wir haben uns in den vergangenen Jahren an vielen Punkten neu aufgestellt, haben neue Systeme und Prozesse implementiert und sind mit der Gründung regionaler Niederlassungen in die Fläche gegangen – all das, während der Geschäftsbetrieb weitergelaufen ist. Zusätzlich haben wir die übernommenen Bestandsfonds umfangreich umgebaut und neu aufgestellt.

finanzwelt: Worauf stützt sich die Erfolgsgeschichte von Verifort Capital?

Huber» Wir kommen sehr stark über die Immobilie. Damit meine ich unter anderem, dass wir unser Asset Management und Property Management mit der erforderlichen

regionalen Expertise an unseren verschiedenen Niederlassungen in Deutschland aufgestellt haben. Darüber können wir auf die vorhandenen Netzwerke unserer Mitarbeiter vor Ort zurückgreifen. Daneben haben wir unser Management mit weiterer Immobilien-Expertise erweitert und uns so sehr viel neues Know-how ins Haus geholt. Gerade in unseren Kernbereichen Gewerbe- und Healthcare-Immobilien sind wir heute personell sehr gut aufgestellt und bringen langjährige Erfahrungen mit. Außerdem profitieren wir stark von unserem großen Netzwerk, über das wir frühzeitig gute Investitionschancen erkennen können. **Gierig»** Darüber hinaus legen wir großen Wert auf eine sehr persönliche, vertrauensvolle Betreuung unserer Anleger sowie unserer Vertriebs- und Geschäftspartner. Damit bauen wir nachhaltige Kunden- und Geschäftsbeziehungen auf, auf die wir langfristig setzen können.

finanzwelt: Bleibt das Geschäftsmodell für die nächsten Jahre so oder wird sich mehr ändern?

Huber» Unsere Kernkompetenzen sind in den Bereichen Gewerbe und Healthcare. Das werden wir auch beibehalten. In den vergangenen Jahren haben wir durch umfassende Verbesserungen in unseren Immobilien gezeigt, dass wir das beherrschen und hier unsere Stärken liegen.

Gierig» Natürlich führen aktuelle Entwicklungen auch dazu, dass wir unser Geschäftsmodell anpassen und die Infrastruktur kontinuierlich weiterentwickeln müssen. Das bedeutet neben einer effizienten Organisation auch, die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in allen Bereichen voranzutreiben, um damit auch kostenseitig strategisch gut aufgestellt zu sein.

finanzwelt: Ein Satz, den ich vor fast 20 Jahren bei einem Vortrag das erste Mal gehört habe, der sich aber mehr und mehr bewahrheitet: Es ist das Asset Management, was den Unterschied bei Immobilienfonds macht. Was macht Verifort Capital zu einem guten Asset Manager?

Huber» Wir verstehen Immobilien als 360-Grad-Aufgabe.



» Zum einen setzen wir auf ein eigenes Asset Management. Das heißt, wir managen unsere Immobilien über unsere Mitarbeiter, das ist sicherlich ein USP von uns. «

Zum einen setzen wir auf ein eigenes Asset Management. Das heißt, wir managen unsere Immobilien über unsere Mitarbeiter, das ist sicherlich ein USP von uns. Wir machen das, weil wir überzeugt sind, dass die Betreuung unserer Immobilien dann am besten funktioniert, wenn sie nicht über Dritte stattfindet, sondern mit eigenen Mitteln und mit unserer eigenen Expertise vor Ort umgesetzt wird. Zum anderen haben wir aber nicht nur ein eigenes Asset Management, sondern übernehmen auch das Property Management selbst. Wir sind im ständigen Austausch mit unseren Mietern, übernehmen die Betreuung vor Ort und kümmern uns um Instandhaltungs- oder Reparaturmaßnahmen, aber auch um anfallende Restrukturierungen. Durch unseren regionalen Ansatz mit deutschlandweit fünf Standorten stellen wir sicher, immer nah an unseren Immobilien zu sein und so frühzeitig nötige Maßnahmen umsetzen zu können. Wir sind weiterhin der einzige Immobilienmanager in Deutschland, dessen Property und Asset Management über die ISO:9001-Zertifizierung verfügt und diese jährlich unter Beweis stellen muss. Das bedeutet, dass wir uns hier ganz klar über Qualität und Effizienz positionieren und uns in dem Bereich kontinuierlich im Interesse unserer Investoren weiterentwickeln.

finanzwelt: Der Gewinn – fünf Euro in das Phrasenschwein – liegt ja im Einkauf. Aber das ist ja nicht alles. Wie kann ich den Wert meiner Immobilien weiter steigern, und wie gehen Sie da konkret vor?

Huber» Natürlich ist ein guter Einkaufspreis mit Blick auf den Wiederverkauf schon die halbe Miete. Aber um den Wert einer Immobilie über die Haltedauer spürbar steigern zu können, sind in der Regel deutlich mehr Maßnahmen nötig. Dazu haben wir bereits beim Ankauf einen sehr genauen Plan davon, welche Maßnahmen zur Steigerung des Werts der jeweiligen Immobilie nötig sind. Das bedeutet, wir entwickeln bereits vor dem Ankauf, in der Prüfungsphase, einen Business- bzw. Entwicklungsplan für jedes Objekt, der den gesamten Lebenszyklus der Immobilie von Ankauf bis Verkauf enthält. Das können dann etwa Umbau- und Renovierungsarbeiten sein, um den Objektwert zum Beispiel durch modernere Gebäudetechnik zu steigern. Genauso kann eine Umstrukturierung des Mietermix die Immobilie attraktiver machen – das kann zum Beispiel bei Einkaufszentren der Fall sein. Um auf den Einkauf zurückzukommen: Solche Planungen müssen eben bereits im Vorhinein geplant werden. So gesehen entscheidet sich ein guter Verkauf eigentlich schon lange vor dem Einkauf.

finanzwelt: Man sagt gewohnt wird immer. Gemanagtes Wohnen, Pflegeimmobilien und Betreutes Wohnen sind aber mehr: Es sind absolute Zukunftsthemen, oder?

Gierig» Auf jeden Fall. In Deutschland führt der demografische Wandel dazu, dass unsere Gesellschaft insgesamt immer älter wird und der Anteil der Mitmenschen, die auf Pflege und Betreuung angewiesen sind, steigt. Schon heu-

te ist in Deutschland mehr als jede fünfte Person über 65 Jahre alt. Für diese Menschen geht es eben nicht mehr nur um die Frage nach Wohnplatz grundsätzlich, sondern sehr konkret um professionelle Einrichtungen mit Pflege- und Betreuungsangeboten. Beim derzeitigen Stand dürften hierzulande bis 2030 jedoch bis zu 4.000 Pflegeheime und bis zu 300.000 Pflegeplätze fehlen. Das aktuelle Angebot an solchen Plätzen wächst auf absehbare Zeit also nicht schnell genug. Dadurch ist dieser ganze Bereich auf weitere Investitionen, sowohl in Neuimmobilien als auch in die Modernisierung von Bestandsobjekten angewiesen, was wiederum langfristige Anlagechancen bietet. Investoren können bei uns vom demografischen Wandel profitieren und gleichzeitig einen gesellschaftlichen Beitrag leisten, dass dringend notwendige Betreuungsplätze in Deutschland geschaffen werden. Wir sind übrigens im letzten Jahr mit dem Deutschen Beteiligungspreis als ‚Top Nachhaltiges Investmentvermögen 2021‘ für unseren Einsatz und Qualität für diese Assetklasse ausgezeichnet worden.

finanzwelt: Es ist immer schwierig, im Sachwerte- oder AIF-Bereich von Garantien zu sprechen. Aber Sicherheit ist schon ein großes Thema für Pflegeimmobilien, oder?

Huber» Die Stabilität der Assetklasse Pflegeimmobilien ergibt zunächst aus der demografischen Entwicklung, Rauno Gierig erwähnte ja eben schon die fehlenden Pflegeplätze. Darüber hinaus verfolgen wir mit unseren Fonds einen Portfolioansatz, wir investieren also risikogemischt in verschiedene Objekte und Nutzungsarten. Damit verteilen sich eventuell auftretende Risiken über mehrere Objekte, Betreiber und Standorte.

finanzwelt: Wie hoch sind im Pflegeimmobiliensektor denn die Renditen, wenn man wie Verifort Capital bis 50 oder 60 % mit Fremdkapital hebeln kann?

Gierig» Das hängt natürlich wieder vom oben beschriebenen Einkauf ab. Wie bei jeder Investition hängen auch im Pflegesektor die beiden Faktoren Rendite und Risiko zusammen. Die Bandbreite bewegt sich hier zwischen 2,5 und 4,0 %.

finanzwelt: Aber ohne Personal können gemanagte Wohneinheiten nicht betrieben werden. Corona zeigt uns hier die Grenzen schnell auf. Wo sehen Sie den größeren Bedarf, beim Bau, in der Finanzierung oder im Fachkräftemangel?

Huber» Alle drei Bereiche stehen vor Herausforderungen. Beim Bau sind Rohstoffe inzwischen sehr teuer geworden, vor allem aber führt der Mangel an Fachkräften hier zu großen Problemen. Beim Thema Finanzierung sehen wir mit Blick auf die Regulatorik, dass Banken das Geld aktuell scheinbar lieber bei der EZB parken als es in den Wirtschaftskreislauf zu geben. Aber auch der Fachkräftemangel im Pflegebereich ist sichtbar. Wir hören von den Betreibern unserer Pflegeheime, dass es hier durchaus Herausforderungen gibt.

finanzwelt: Vielleicht ein guter Übergang zu Gewerbe: Arzthäusern und Gesundheitscenter entstehen in großen Städten immer mehr. Machen diese Modelle nur in Großstädten Sinn?

Huber» In kleineren Städten machen solche Modelle definitiv auch Sinn. In ländlicheren Regionen gibt es heute schon einen Mangel an Ärzten, da diese sich immer seltener alleine selbstständig machen wollen. Stattdessen ist es für sie attraktiver, sich mit anderen Fachrichtungen in Einrichtungen wie Arzthäusern und Gesundheitscentern zusammenzuschließen, um gemeinsam die vorhandene Infrastruktur zu nutzen oder Notdienste bereitstellen zu können.

finanzwelt: Können Sie sich vorstellen, auch in diesen Markt mit Verifort Capital einzusteigen?

Huber» Das tun wir bereits und planen das auch konkret mit unserem kommenden Healthcare-Fonds Verifort Capital HC2. Die Themen Pflege und Altenwohnen sind hier natürlich Schwerpunkte, aber wir sprechen ja bewusst von Healthcare- und nicht von Pflege-Fonds. Entsprechend sind auch Bereiche wie Arzthäuser oder MVZs relevant für uns.

finanzwelt: Kommen wir zu klassischen Gewerbeimmobilien. Hier hat sich in der Pandemie gezeigt, wer gut aufgestellt ist. Einzelhandel (außer Lebensmittel und Baumarkt) sowie Hotel leiden, oder?

Huber» In dieser Allgemeingültigkeit kann man das so nicht sagen. Es gibt natürlich Einzelhandel, der unverändert seine Existenzberechtigung hat. Aber die Entwicklung der Innenstädte ist ein Thema, mit dem wir uns als Immobilienwirtschaft in den nächsten Jahren auseinandersetzen müssen. Hier ist es wichtig, dass wir in Zukunft zusammen mit den Städten und den Mietern gute und nachhaltig beständige Konzepte für Innenstädte finden. Bei den Hotels will ich das auch nicht zu sehr pauschalisieren. Hier bilden sich innerhalb des Sektors durchaus neue Nischen, die am Ende auch wieder für verstärkte Nachfrage sorgen werden.

finanzwelt: Hilft dagegen eine gute Portfoliostruktur oder ist der Einzelhandel (schon allein durch Amazon) einfach ein Auslaufmodell?

Huber» Aus unserer Sicht ist auch der stationäre Einzelhandel keinesfalls ein Auslaufmodell. Der bereits häufig genannte Servicegedanke des stationären Einzelhandels, mit guter Beratung und verbessertem Service wird in Zukunft deshalb noch mehr an Bedeutung gewinnen. Aber es ist auf jeden Fall wichtig, in Frage kommende Objekte speziell hinsichtlich eines optimierten Mietermixes genau zu prüfen und eine sorgfältige Auswahl zu treffen. Wir sehen uns zum Beispiel Nahversorgungszentren, Fachmärkte und Fachmarktzentren grundsätzlich gerne an.

Gierig» Aber auch die Büroimmobilien sind trotz verstärkter Homeoffice-Nutzung kein Auslaufmodell, im Gegenteil.

Laut Umfragen wollen die meisten Mitarbeiter langfristig nicht mehr als ein bis zwei Tage pro Woche von Zuhause arbeiten. Vor diesem Hintergrund mit wechselnden Belegschaften große Flächenreduzierungen umzusetzen, würde unverhältnismäßig viel Koordinationsaufwand erfordern, worauf gerade viele mittelständische Unternehmen verzichten wollen. Sollten strengere Hygiene- und Abstandsregeln längerfristig bestehen bleiben, könnte dies sogar eine Ausweitung von Büroflächen erfordern.

finanzwelt: Wie sieht bei Verifort Capital die Produktstrategie in der Zukunft aus?

Huber» Unser Fokus wird auch in Zukunft weiter auf unseren Kernkompetenzen Gewerbe und Healthcare liegen. Im Anschluss an die Platzierungsphase des aktuellen Healthcare-Fonds Verifort Capital HC1 werden wir den zweiten AIF aus diesem Bereich starten, der noch stärker nach ESG-Kriterien ausgerichtet sein soll.

Gierig» Auch im Gewerbebereich planen wir zur Jahresmitte einen neuen AIF, der sich unter anderem mit den Assetklassen Büro, Logistik und Nahversorgung beschäftigen wird. Es wird sich hierbei um einen Fonds mit einem Value-Add-Ansatz handeln, das heißt, wir werden Immobilien mit Entwicklungspotenzial ankaufen, diese mit dem eigenen, zertifizierten Asset und Property Management heben und anschließend wieder an den Markt zurückgeben. Hier haben wir langjährige Expertise und in den letzten Jahren sehr gute Erfolge erzielen können. Mit diesem Fonds wol-

len wir breiten Bevölkerungsschichten Anlagemöglichkeiten bieten, die in der Regel nur institutionellen oder semi-professionellen Investoren vorbehalten sind.

finanzwelt: Wie sieht die Zielgruppenstrategie aus?

Gierig» Wir werden weiterhin regulierte Publikums-AIFs anbieten, um gezielt Privatanleger zu adressieren. Dabei wird es sich immer um Portfolio-Fonds handeln, um das Einzelrisiko systematisch auszuschließen und die Erträge auf eine breite Basis zu stellen. Natürlich gehören dabei auch 34f-Vermittler, Vertriebsorganisationen und Banken dazu. Beim Thema Gewerbe mit einem anspruchsvollen Value-Add-Ansatz werden dann aber sicherlich auch semi-professionelle Investoren Teil der Zielgruppe sein, die mehr Rendite erreichen und aus ihrem Portfolio Ansatz heraus auch mehr Risiko eingehen wollen. Wir setzen einerseits auf die persönliche Ansprache und Betreuung hier in Deutschland und in der Schweiz mit eigener Vermögensverwaltung und werden andererseits auch den Online-Vertrieb sukzessive ausbauen.

finanzwelt: Es entfallen fast ein Drittel des europäischen CO2-Ausstoßes auf den Immobiliensektor, vornehmlich Bauen, Stromverbrauch und Heizung. Sie merken schon, wir kommen auf mein Lieblingsthema ESG. Wie setzt sich der Verbrauch zusammen und was können wir dagegen tun?
Huber» Was das angeht, bewegen wir uns als Verifort Capital in einem speziellen Bereich der Immobilienbranche,

» Beim derzeitigen Stand dürften hierzulande bis 2030 jedoch bis zu 4.000 Pflegeheime und bis zu 300.000 Pflegeplätze fehlen. «



Rauno Gierig

den Bestandsimmobilien. Nicht jede energetisch durchführbare Maßnahme ist hinsichtlich des CO₂-Ausstoßes mit Blick auf die Restlebensdauer des jeweiligen Objekts tatsächlich sinnvoll. Durch unseren Ansatz, Immobilien eine zweite Chance zu geben und sie im Rahmen dessen energetisch sinnvoll zu sanieren, vermeiden wir zusätzlichen CO₂-Austausch zum einen durch den nicht-durchgeführten Abriss, zum anderen durch den nicht-durchgeführten Neubau. Diese beiden Aspekte fallen bei einer gesamtheitlichen ESG-Betrachtung bisher ja häufig noch unter den Tisch. Wir sind aktuell aber dabei, diese beiden Themen genauer zu untersuchen, um hier zu sinnvollen Lösungen zu kommen.

finanzwelt: Wo können Immobilienmanager was konkret tun und wie Anleger das unterstützen?

Huber» Beim Thema Nachhaltigkeit ist es nicht damit getan, dass die Politik eine Taxonomie und neue Richtlinien verabschiedet. Erforderlich ist hier ein dauerhaftes Umdenken, das muss in den Köpfen der Menschen passieren und darf kein ‚Feigenblatt‘-Aktionismus sein. Jeder Einzelne muss sich der langfristigen Bedeutung von Nachhaltigkeit bewusst sein. Für uns als Immobilienmanager heißt das, dass wir ESG-Kriterien nicht deshalb implementieren, weil es der Markt verlangt oder weil wir sonst nichts mehr verkaufen könnten. Sondern weil es auch bei uns angekommen ist, dass ein Umdenken essenziell ist. Auch wenn das

» ESG ist für uns definitiv ein Kernthema unserer Unternehmensphilosophie. Wir haben im vergangenen Jahr eine eigene ESG-Strategie mit konkreten Prozessen und Zielen implementiert... «

mehr Anstrengungen und mehr Arbeit für uns bedeutet. Ein Umdenken bei Anlegern heißt, nicht den letzten Basispunkt an Rendite aus den Investitionen herauskitzeln zu wollen. Wenn Anlegern Nachhaltigkeit bei Investitionen wichtig ist, müssen sie auch bereit sein, zur Erreichung von Klima- und ESG-Zielen auf die letzten 10 oder 20 Basispunkte an Rendite zu verzichten.

finanzwelt: Vielen reicht es nicht, nur ein Zeichen zu setzen. Sie wollen konkret was tun. Wo können Vermittler und Anleger sich informieren und wo können sie gezielt was ändern?

Gierig» Anbieter müssen hier Aufklärungsarbeit leisten und klar machen, was ESG eigentlich bedeutet. Wir machen das zum Beispiel über Workshops, Vorträge oder Webinare für Vermittler und Anleger. Außerdem zeigen wir auf unserer Website mit unserer ESG-Strategie konkret, was Nachhaltigkeit für uns bedeutet und welche Schritte wir als Anbieter bereits umsetzen und planen. Anleger können im Grunde aber auch sehr einfach einen eigenen Beitrag leisten, indem sie ihr Kapital gezielt in ESG-konforme Produkte stecken, zum Beispiel in Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds. Über Investitionen in solche Produkte, die einen Impact bieten,

können Anleger direkt ESG-Ziele unterstützen und einen gesellschaftlichen Beitrag leisten. Unser nächster Healthcare-AIF, der Verifort Capital HC2, wird ein solcher ESG-Fonds werden, der kommende Gewerbefonds ebenfalls.

finanzwelt: Nachhaltigkeit macht aus vielen Gründen Sinn. Bringt es auch wie höhere Sicherheit oder Rendite Vorteile für den Anleger und wenn ja warum?

Gierig» Die Anforderungen und Vorschriften sowie neue Regulierungen zu Nachhaltigkeit werden gerade im Immobilienbereich weiter zunehmen, etwa mit Blick auf die Gebäudedämmung oder Energieeffizienz. Aus Anlegersicht macht es dann eigentlich gar keinen Sinn mehr, in nicht-nachhaltige Objekte zu investieren, da sie später nur mit Abschlag weiterverkauft werden können. Auf dem Markt sind ESG-konforme Objekte damit viel attraktiver. So gesehen ist die Umsetzung von ESG-Kriterien an Immobilien langfristig sogar eine Wertsteigerungsmaßnahme.

finanzwelt: Wird Verifort Capital in naher Zukunft ein Nachhaltigkeitsspezialist werden?

Huber» ESG ist für uns definitiv ein Kernthema unserer Unternehmensphilosophie. Wir haben im vergangenen Jahr eine eigene ESG-Strategie mit konkreten Prozessen und Zielen implementiert und sind nicht ohne Grund Gründungsmitglied in der ESG-Initiative ECORE, in der wir daran mitarbeiten, einheitliche Nachhaltigkeitsstandards

für die Immobilienbranche zu etablieren. Das Thema ESG ist bei uns direkt auf dem sogenannten C-Level verankert, und unser eigenes ESG-Team leistet hier einiges in der Entwicklung neuer Ansätze zur Umsetzung einer dauerhaften Implementierung von künftigen ESG-Standards in der Verifort Capital Gruppe.

finanzwelt: Wo sehen Sie diesbezüglich bei Verifort Capital selbst und Ihren Immobilieninvestments noch Verbesserungspotenzial?

Huber» Wir haben wie gesagt im vergangenen Jahr bereits eine eigene ESG-Strategie entwickelt und implementiert. Nach einer Analyse des eigenen Status quo haben wir uns Ziele gesetzt, mit denen wir unsere Nachhaltigkeitsbemühungen weiter voranbringen wollen. Zwei konkrete Beispiele sind hier etwa die Integration eines Energiemanagements in unseren Bestandsimmobilien oder die Berücksichtigung klar definierter ESG-Kriterien bei Ankäufen sowie bei Umbau- und Sanierungsmaßnahmen an den Bestandsobjekten.

finanzwelt: Wieso sollten auch Ihre Vermittler ein Interesse daran haben, ESG-konforme Produkte zu vermitteln?

» Am Thema ESG kommt heute einfach niemand mehr vorbei, das wird das neue ‚Normal‘ werden. Gleichzeitig nimmt das Anlegerinteresse an ESG-konformen Finanzprodukten schon zu... «

Gierig» Am Thema ESG kommt heute einfach niemand mehr vorbei, das wird das neue ‚Normal‘ werden. Gleichzeitig nimmt das Anlegerinteresse an ESG-konformen Finanzprodukten schon zu und Anleger sind teilweise auch schon bereit, auf etwas Rendite zu verzichten, wenn die Investition einen Impact hat. Vermittler können es sich eigentlich gar nicht mehr leisten, keine ESG-konformen Produkte anzubieten und tragen gleichzeitig auch Mitverantwortung, Impact-Produkte auf den Markt und unter die Leute zu bringen. Sie werden auch ab 2022 über die MiFID II-Regeln gesetzlich dazu gebracht, die Präferenz des Kunden hinsichtlich ESG abzufragen und entsprechende ESG-konforme Produkte anzubieten. Da bieten wir zum richtigen Zeitpunkt die passenden Produkte an und können bei den Vermittlern und Investoren punkten. Am Ende profitieren dann alle von dieser Investition.

finanzwelt: Wie sprechen Sie Ihren Vertrieb, die Vermittler und die Berater an, damit ein solcher Wandel von Erfolg gekrönt ist?

Gierig» Wir sehen aus den Gesprächen und Umfragen mit Investoren und Vermittlern, dass das Thema ESG zwar als sehr wichtig angesehen wird, aber noch gar nicht verstanden wird, was die Themen ‚Environmental, Social and Governance‘ bedeuten und wie sich diese Kriterien konkret in den Anlagebedingungen der Fonds widerspiegeln und auf die Strategie der Anbieter auswirken. Es gibt auch hier noch zu wenige Standards und Erfahrungswerte im Markt. Es wird also unsere große Herausforderung im Jahr 2022, Themen wie MiFID II oder ESG-konforme Produkte und Anbieter kommunikativ und prozessual zu begleiten. Dafür haben wir für unsere Partner und Investoren zahlreiche Webinare und Veranstaltungen geplant und werden dies auch in unsere tägliche Aufklärungsarbeit integrieren. Damit tragen auch wir zum positiven Wandel hin zu einer besseren Welt bei.

finanzwelt: Der Vertrieb ist ja nah an der (Verkaufs)Front. Was hören Sie von der Truppe und lassen es in Ihre Produkte oder Vertriebsunterstützung einfließen?

Gierig» Ja, wir sind täglich im Kontakt mit unseren Vertriebspartnern und Investoren. Bevor wir unsere Fonds in die BaFin Abstimmung geben, werden diese zum Fondskonzept und Eckdaten der Kalkulation befragt. Wir führen zudem jährlich eine Immobilitätstudie durch und befragen Vertriebsorganisationen, Produkteinkäufer und Kapitalanleger, was sie in Bezug auf Sachwertanlagen besonders beschäftigt. Dabei untersuchen wir die für Verifort Capital relevanten Investitionsstrategien im aktuellen Marktumfeld mit besonderem Fokus auf deutsche Immobilien-AIFs (Alternative Investmentfonds). Themen sind

hierbei beispielsweise, welche Nutzungsarten bei Immobilienfonds gerade gefragt sind und welche Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilienfonds bezüglich der ESG-Kriterien bestehen. Hierbei haben wir auch das bestimmende Thema rund um die Auswirkungen der Corona-Pandemie berücksichtigt. Die Vertriebspartnerumfrage ist für uns ein wichtiger Impulsgeber, um auch unsere Vertriebsunterstützung an den Anforderungen unserer Vertriebspartner und Anleger auszurichten und die richtigen Schwerpunkte zu setzen. Das fließt selbstverständlich in unsere Arbeit ein.

finanzwelt: Wenn Sie, Herr Huber, für einen Tag Bundeskanzler wären: Welche Gesetzesänderung würden Sie unserer Branche auf den Weg geben?

Huber» Das würde hier sicherlich den Rahmen sprengen. Aber vielleicht so viel: Mir wäre es als Bundeskanzler ein großes Anliegen, Gesetzesinitiativen ins Leben zu rufen, die den dringend benötigten Infrastrukturwandel in Deutschland deutlich beschleunigen.

finanzwelt: Und Sie Herr Gierig?

Gierig» Ich würde mich dafür einsetzen, dass einerseits Bürokratie im Baugewerbe reduziert wird, damit mehr Immobilienprojekte realisiert werden können und andererseits darum bemühen, dass der Staat noch mehr staatlich geförderte ESG-Maßnahmen betreibt, um den Wandel in diesem Bereich schneller möglich zu machen. Zudem sollten gesetzliche Hürden bei der Vermittlung von Sachwertinvestitionen abgebaut werden, damit einerseits mehr Eigentum bei den Bürgern und Bürgerinnen entsteht und andererseits mehr private Gelder in gesellschaftlich sinnvolle Investitionsvorhaben fließen, wie beispielsweise die Schaffung von Pflegeplätzen, Erneuerbare Energien oder Wohnraum.

finanzwelt: Wenn Sie nicht CEO der Verifort Capital wären, wären Sie...

Huber» ...sicherlich trotzdem in dieser spannenden und sozioökonomisch wichtigen Branche gelandet.

finanzwelt: Wenn Sie nicht CSO der Verifort Capital wären, wären Sie...

Gierig» Auch dann würde ich mich dem Thema Sachwerte widmen, seien es Immobilien, Oldtimer oder zeitgenössische Kunst. Denn das sind Themen, die mich schon seit meiner Jugend faszinieren. Auch der Kunsthandel, den meine Eltern seit über 50 Jahren betreiben, hat mich früh geprägt und unter anderem meine Leidenschaft für Sachwerte geweckt. Und im Sommer fahre ich gerne meinen Käfer Brezel Baujahr 1950 aus. (fw)



Drittes Objekt im Fonds
»Verifort Capital HC1«
in Hannover angekauft.

»Investieren Sie mit uns in Zukunftsmärkte.«

Das Emissionshaus Verifort Capital ist mit seinem neuen Immobilienfonds (AIF) für Privatanleger im Bereich Healthcare in Platzierung.

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, haben selbst einen Betrag von 1,6 Mio. € investiert

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

www.verifort-capital.de



Verifort Capital