Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

finanzwelt Special

Sachwerte. Gewinner in der Krise.

Im Titel-Interview mit Andreas Schrobback, CEO der AS Unternehmensgruppe über den Boom auf dem deutschen Immobilienmarkt

In Kooperation mit:

AS UNTERNEHMENSGRUPPE · CARESTONE · DEUTSCHE FINANCE GROUP · GOLDEN GATES · immero REAL ESTATE GROUP · ING · PRIMUS VALOR · PROJECT Investment · THE SIMPSON ORGANIZATION · Verifort Capital

Sachwertanlagen sind ein **Megatrend**

Richtig investieren in Zeiten von Pandemie und Krieg und wie ich mein Portfolio richtig absichere. Diese und andere Fragen diskutieren Christian Grall, Geschäftsführer bei Project, Rauno Gierig, Geschäftsführer der Verifort Capital, Herbert Behr, CEO von Golden Gates, Dr. Carsten Schäfer, CEO bei immero und Gordon Grundler, Vorstand bei Primus Valor im finanzwelt Sachwerte-Roundtable.

finanzwelt: **Pandemie, Krieg, Rohstoffknappheit und Inflation beschäftigen die Märkte. Wie beurteilen Sie die aktuelle politische und wirtschaftliche Lage?**
Christian Grall» Eine sehr anspruchsvolle Zeit, die sehr unsicher für viele Branchen ist. Auch wenn die Immobilienbranche recht gut durch die Corona-Zeit gekommen ist. Natürlich rückt jetzt die Unsicherheit sehr stark in den Vordergrund. Man mag sich geopolitisch gar nicht ausmalen, wo das alles mal hinführen soll. Die Immobilienbranche muss sich vermehrt mit gestiegenen Rohstoffpreisen und rasanter Preisentwicklung auseinandersetzen.

finanzwelt: **Rohstoffmangel in der Immobilienbranche: Baustoffe wie Holz sollen sehr knapp sein. Inwieweit wird Holz am Bau überhaupt noch eingesetzt und an welcher Stelle hakt es?**
Grall» Bei der Project Gruppe benötigen wir kein Bauholz, wir bauen in erster Linie mit Beton. Aber es gibt viele Unternehmen, die sich darauf spezialisiert haben, auch Mehrfamilienhäuser größtenteils aus Holz zu bauen. Das ist ein Trend, der spannend und zukunftsträchtig ist, gerade was die Nachhaltigkeit betrifft. Allerdings betrifft uns die Preissteigerung bei der Betonproduktion.
Rauno Gierig» Bei Kunden und Vermittlern spüren wir viel Unsicherheit, bis hin zu Angst durch den Krieg in der Ukraine. Dabei gehören wir, vorsichtig gesagt, eher zu den Gewinnern in der Krise, da die Menschen in unsicheren Zeiten wieder einmal auf stabile Investments setzen. Mit Beginn des Krieges sind die Börsen ‚abgeschmiert' und viele Anleger setzen wieder stärker auf Sachwerte wie Immobilien oder Gold.

finanzwelt: **An für sich richtig, einen guten Teil des Vermögens so anzulegen, aber warum muss da erst ein Krieg kommen?**
Herbert Behr» Genau, denn selbst ohne Krieg ist es sinnvoll, in Sachwerte zu investieren. Aber erst jetzt kommt die Erkenntnis, dass es auch mal schlechte Zeiten geben kann.
Dr. Carsten Schäfer» Zusätzlich zur Inflation, die im Moment exorbitant hoch ist, haben wir noch steigende Finanzierungszinsen. Das führt vielleicht nicht gerade zur Torschlusspanik, aber viele zuvor noch Unentschlossene schließen doch ab, und andere setzen sich erstmals mit dem Thema Sachwerte und Inflationsschutz auseinander. Diejenigen, die noch vor dem Ukraine-Krieg beschlossen hatten, zu bauen oder zu investieren, hatten zwar mit niedrigen Zinsen gerechnet. Trotzdem oder gerade deswegen ist die Nachfrage nach Immobilien ungebrochen.
Gordon Grundler» Wir sind stark betroffen. Denn bei den energetischen Sanierungsmaßnahmen müssen wir erst mal sehen, ob wir die überhaupt sofort umsetzen können, oder ob wir diese noch etwas schieben. Wir bauen bereits jetzt Neubauten mit KfW 55-Standard und überlegen, ob wir auch KfW 40 umsetzen wollen. Unsere Handwerkernetzwerke funktionieren Gott sei Dank noch. Was jetzt wieviel teurer wird, bleibt abzuwarten.
Behr» Für uns waren schon die vergangenen Pandemie-Jahre gute Zeiten. Jetzt mit dem Krieg kommt ein weiterer Nachfrage-Schub. So sehr, dass die Beschaffung, also nicht der Rohstoff selbst, schwierig wird. Vor allem stockt die Produktion der Edelmetalle in den Prägewerken. Bei bestimmten sehr beliebten Barrengrößen kann es da schon mal zu Engpässen kommen. Die Inflation befeuert natürlich auch das Industriemetallgeschäft. Aber mehr noch die aktuelle Klimaschutzpolitik. Denn fast alle nachhaltigen Energietechniken benötigen im besonderen Maße Industriemetalle. Die neue Regierung – besonders die Grünen – spielt uns da in die Karten.

finanzwelt: **Sollte man sich auf Politiker verlassen? Fürst von Bismarck sagte einst so treffend, nirgendwo wird mehr gelogen als vor der Wahl, während des Krieges und nach der Jagd. Es herrscht gerade Krieg und wir haben viele Landtagswahlen. Wie gehen Sie damit um?**
Gierig» Da muss man die Politik jetzt auch mal in Schutz nehmen, denn die Prioritäten haben sich durch den Krieg ganz schön geändert. Es geht jetzt um Realpolitik, um Existenzen, es geht um Krieg und Frieden, um Rohstoffe, Versorgung der

Herbert Behr

Menschen und besonders um die Stabilität von Deutschland und Europa. Wenn uns Putin den Gashahn zudreht, können wir in unseren Wohnungen und Häusern vielleicht noch in warme Decken gehüllt warmen Tee trinken. Die Volkswirtschaft aber wird massiv leiden! Ich bin positiv überrascht über die Grünen, weil Wirtschaftsminister Habeck trotz Kritik aus den eigenen Reihen an schnell realisierbaren Lösungen arbeitet. Aber Sie haben Recht: An vielen anderen Stellen werden Versprechungen seit Jahrzehnten nicht eingehalten. Dabei muss doch jedem klar sein, dass wir ein massives, demografisches Problem bekommen und wir haben jetzt schon nicht genügend Pflegeplätze. Die Babyboomer kommen in zehn Jahren ins Pflegealter. Also müssen wir jetzt damit beginnen entsprechende Einrichtungen zu bauen. Aber das sehen wir nicht. Das wird die Lücke an fehlenden Pflegeplätzen in Deutschland verschärfen und die Nachfrage an solchen Immobilien deutlich erhöhen. Dass dies so kommen wird, lässt sich aufgrund statistischer Daten ziemlich genau voraussagen.

finanzwelt: **Ich will noch mal auf die Wahlversprechen zurückkommen. Das Problem ist doch die fehlenden Planungssicherheit. Zum Beispiel als die KfW-Förderungen am 1. Tag bereits erschöpft waren. Oder die neuen Regelungen für nachhaltige Geldanlagen? Kommt eine Rentenreform? Wenn ja, mit Staatsfonds oder ohne? Oder die Riester Neugestaltung... Es gibt so viele Baustellen, die es Unternehmen wie Ihren schwer machen, langfristig zu planen und somit langfristig zu investieren**

Grundler» Wir haben noch nie etwaige steuerliche Vorteile in unsere Investments einkalkuliert. Es muss sich auch ohne Förderungen rechnen. Viele unserer Kunden wollen gar nicht da investieren, wo staatliche Fördermaßnahmen involviert sind. Früher hat die Politik mit staatlichen Förderungen, Strafen oder Steuervorteilen in den Wirtschaftskreislauf eingegriffen. Am Mietpreisdeckel sieht man, wie kontraproduktiv dieser Eingriff in Marktmechanismen sein kann. Wie wollen wir einerseits 400.000 Wohnungen bauen, wenn auf der anderen Seite nach Zinserhöhungen gerufen wird? Förderungen werden eingestellt, ohne dass wir wissen, wie es morgen weitergehen soll. Wir haben Knappheit, eine neue Grundsteuerregelung, die noch keiner wirklich kennt. Wir haben eine CO2-Abgabe usw. und gleichzeitig sollen wir 400.000 Wohnungen schaffen? Dann dürfen wir keine Gasheizung mehr einbauen, sondern Wärmepumpen und Photovoltaik aufs Dach. Aber ohne genügend qualifizierte Handwerker? Das ist Unsinn, weil es einfach nicht geht! Die ersten Baufirmen schicken ihre Angestellten auf Kurzarbeit wegen Rohstoffknappheit, aber wir sollen 400.000 Wohnungen bauen. Politik muss klare Vorgaben machen, aber darf nicht in jedes Detail mit Auflagen, Regulierungen oder unrealistischen Preisvorstellungen eingreifen.

finanzwelt: **Der Staat selbst baut nicht mehr, das sollen die Unternehmer machen, aber rechnet sich das bei stetig steigenden Grundstückspreisen und dem Mehr an Auflagen?**

Grundler» Eben, auf der anderen Seite hat man den sozialen Wohnungsbau abgeschafft. Es werden immer mehr und mehr Auflagen gemacht, die das Bauen verteuern. Die Behörden erwarten aber, dass billige Wohnungen gebaut werden.

finanzwelt: Einem befreundeten Bauunternehmer wird für die Kernsanierung eines unbewohnten und verfallenen Altbaus die Baugenehmigung verweigert, weil er nicht das komplette Vorder-, Seiten- und Hinterhaus für Sozialwohnungen realisieren will. Und das im teuren Berlin-Mitte. Begründung: Früher (vor und kurz nach der Wende) hätten hier arme Menschen gewohnt. Die wurden aber aus Mitte alle weg gentrifiziert. Ein Mix aus Wohnen, Büro und Sozialwohnungen wurde abgelehnt. Dabei waren diese typischen Berliner Häuser in der Gründerzeit genau so konzipiert. Dann lieber das Haus weiter verfallen lassen, bis die alte Bausubstanz so marode ist, dass abgerissen und neugebaut wird. Natürlich dann im Luxussegment.

Grall» Auf den Punkt gebracht! Die Politik scheitert mit Ansage. Die Immobilienentwickler in Deutschland befinden sich doch jetzt schon in einem regen Wettbewerb um die wenigen realisierbaren Baugrundstücke. Wo sollen denn 400.000 Wohnungen bis Jahresende gebaut werden? Die Vorgaben sind so weit weg von machbaren Wohnobjekten. Weil es noch keine verlässlichen und somit kalkulierbaren Richtlinien und Maßstäbe gibt, wird keiner bauen wollen. Viele Familien werden es sich nicht leisten können, ohne eine ausreichende KfW-Förderung zu bauen, die Bau-Zinssteigerung erschwert es zusätzlich. Ja, wir fühlen uns von der Politik im Stich gelassen. Da fehlen ganz konkrete Eckpfeiler und vor allem klare Bekenntnisse in Richtung Privatwirtschaft, um zu signalisieren, wir packen das gemeinsam an! Mit den aktuellen politischen Maßnahmen der Bundesregierung wird es generell schwer, Wohnraum zu schaffen und fast unmöglich Wohnraum, den sich auch jeder leisten kann.

Dr. Schäfer» Unter diesen schwierigen Bedingungen, Auflagen und Genehmigungsverfahren leidet die Innovationsfähigkeit und -kompetenz. Aber eine Volkswirtschaft wie Deutschland braucht Innovation und die muss auch gefördert werden. Durch eine unklare Faktenlage kostbare Zeit zu vertrödeln, ist leider nicht rückgängig zu machen.

finanzwelt: Kann es denn noch schlimmer kommen?

Behr» Eine Krise wird die andere ablösen. Wir denken, dass wir die Pandemie gefühlt hinter uns haben, man weiß nicht, wie es im Herbst wird. Jetzt haben wir die kriegerischen Auseinandersetzungen, die in jedem Fall Einfluss auf unsere Geschäftsmodelle haben, egal ob wir in Edelmetalle oder Immobilien machen. Ich bin mir sicher, dass kaum die eine Krise beendet ist, neue Probleme an deren Stelle treten. Ich glaube aber, die Bürger sind nicht mehr bereit, bei jeder Krise sich einschränken oder einschüchtern zu lassen. Irgendwann stumpft man ab. Es gibt Verschleißerscheinungen, weil man ja gefühlt von Krise zu Krise stolpert und nie zur Ruhe kommt.

finanzwelt: Also der biblische Zyklus der sieben guten und sieben schlechten Jahre, der noch bis in die 90er Jahre in Ansätzen zu erkennen war, wurde seit der Subprime-Krise durch ein Dauerfeuer von kritischen Situationen abgelöst.

Rauno Glerig

Dr. Carsten Schäfer

Griechenland-, Euro-, Flüchtlings- und Coronakrise. Als neuer Tiefpunkt jetzt der Überfall Russlands auf die Ukraine.
Gierig» Durch die Medien angefeuert, steigt die individuelle Wahrnehmung von Unsicherheit und Konflikten, so dass wir uns quasi gefühlt in einer Dauerkrise befinden. Es gab früher schon immer Krisen, die Ereignisse waren allerdings lokal und nicht so transparent. Wenn man in Deutschland alle zehn bis 20 Jahre Probleme hatte, betraf das nicht die USA oder Asien. Heute ist die Wirtschafts-Welt sehr vernetzt. Und ja, wenn in China ein Lockdown umgesetzt wird, dann merken wir das hier sofort: Stichwort verzögerte Lieferketten wie Container-Schiffsstau vor Shanghai und dem Hamburger Hafen. Solche Situationen treiben den Wunsch nach Sicherheit, Kontinuität und Werterhalt, eben nach Sachwerten. Immobilien haben neben Edelmetallen, Uhren oder Oldtimern den Vorteil, dass sie nicht nur eine positive Wertentwicklung als Rendite haben, sondern einen kontinuierlichen Cashflow produzieren. Ich muss sie auch nicht verkaufen, um Gewinn zu realisieren, sondern kann sie im Bestand halten und monatliches Einkommen erzeugen. Es kommt hier natürlich auf die richtige Assetklasse, Lage und Objektqualität an.

finanzwelt: Mit Bestandsimmobilien könnte man noch die Hebelwirkung einer Finanzierung nutzen! Aber wie sieht es mit dem Klassiker des Kriseninvestments aus. Ich rede nicht von Zigaretten und Alkohol, sondern Gold. Warum ist es in der Krise so beliebt? Soll ich es jetzt kaufen?
Behr» Viele Kunden sind in ihrem Anlegeverhalten nicht berechenbar. Es wird beim Höchststand der Aktie, der Immobilie oder des Bitcoins gekauft, weil es scheinbar funktioniert. Immobilien zum Faktor 50 oder höher! Manchmal wird ohne jegliche Vernunft gekauft, egal was es kostet. Aber wehe, wenn der Markt mal etwas stärker einbricht. Dann wird in Panik, alles zu verlieren, wieder verkauft. Es ist menschlich, aber eben auch dumm. Das liegt auch daran, dass man in der Schule nicht lernt, wie Wirtschaft etc. funktioniert.

finanzwelt: Wenn man im Geschichtsunterricht vielleicht auch Themen wie die Tulpenkrise, die Finanzkrise in den USA Ende der 20er oder auch die Subprimekrise mal zumindest anschneiden würde, könnte man ja auch gewisse Schemata erkennen.
Dr. Schäfer» Informiert wird man weder in der Schule noch ausreichend in der späteren Ausbildung. Im Arbeitsleben ist man dann auf den jeweiligen Job konzentriert. Wenn man nicht gerade Wirtschaftswissenschaften studiert hat, bleibt man ahnungslos und fällt auf Verlockungen und Versprechungen leichter rein.
Gierig» Das liegt aber auch an unserer Branche. Einige Vermittler verstehen es nicht, die Basis eines erfolgreichen Investments zu ‚vermitteln'. Der Kunde sollte verstehen, wie Risiko, Liquidität und Rendite zueinander in Relation stehen. Keiner kann in die Zukunft schauen, insbesondere bei einer unternehmerischen Beteiligung. Aber wenn Gesetzmäßigkeiten und Sensitivitäten erklärt und verstanden sind, hat der Kunde viel mehr Vertrauen und weiß, dass Investments auch mal dyna

Christian Grall

misch sein können, weil sich eventuell die Rahmenbedingungen geändert haben. Mir war klar, dass die Immobilienpreise in Zeiten von Negativzins und hoher Liquidität stark steigen würden, aber nicht, dass wir einen Krieg in Europa bekommen und die Inflation in ungeahnte Höhen steigen würden. Das Zinsumfeld hat sich in kürzester Zeit erhöht. Wir müssen daher jetzt damit rechnen, dass die Immobilienpreise eine neue Normalität erfahren, d. h. sich eher langsamer entwickeln oder stagnieren werden.

Dr. Schäfer» Etwas anderes ist es bei den Wohnimmobilien, die eigengenutzt werden. Hier ist die Planung langfristiger und auch nicht auf Ertrag ausgerichtet. Ein stabiler, fast schon langweiliger Markt. Bei den gewerblichen Immobilien dagegen ist viel mehr Bewegung im Preis. Dasselbe EKZ, das mit Ankermietern und Zehn-Jahresvertrag vor sieben Jahren höchstpreisig gekauft wurde, kann bei fehlender Verlängerung des Mietvertrages trotz guter Gegend mit großer Wertsteigerung nur noch die Hälfte wert sein. Geht ein Apple Flagship Store als Ankermieter rein, explodieren Mieten und der Kaufpreis förmlich.

Grundler» Zum Thema Sicherheit muss man allerdings auch sagen, dass eine Immobilie in der Innenstadt, sei es privat oder gewerblich, schon ein sicheres Niveau hat.

finanzwelt: Ja, Kapitalerhalt und Wertsteigerung. Aber in Städten wie Hamburg, München oder Frankfurt kauft man diese Toplagen so teuer ein, dass eine Rendite mittels Mietzinses kaum mehr vorhanden ist.

Gierig» Mietrenditen in attraktiver Höhe sind heutzutage generell gar nicht so einfach zu erwirtschaften. Da müssen auch wir uns anstrengen, diese in einem Fonds auch gewährleisten zu können.

finanzwelt: Kommen wir mal zu einem anderen Punkt: Wann ist der beste Zeitpunkt zum Kaufen? Sozusagen aktuell: Kaufen, wenn die Kanonen donnern? Oder einfach so schnell wie möglich, denn Zeit schlägt Zeitpunkt?

Behr» Haben wir nicht sowieso schon relativ effiziente Kapitalmärkte – an der Börse sind die jeweiligen Entwicklungen ja schon eingepreist. Ja, ich bestätige die These Zeit schlägt Zeitpunkt, man muss ein zeitgemäßes, soziologisch funktionierendes, sinnvolles Geschäftsmodell haben und dann ist es die Aufgabe der Fondsmanager, das Risiko anzupassen.

Dr. Schäfer» Diese Frage muss man etwas erweitern: In erster Linie kommt es auf die gute, alte Lage an, also wo kaufe ich? In großen Städten zu kaufen, ist ein No-Brainer, wenn die Immobilie das richtige Konzept abbildet. Bei unseren YUMA Apartments achten wir immer auf zentrale Innenstadtlagen. Bei Immobilien ist hauptsächlich die Frage, wo man investiert und nicht wann.

finanzwelt: In den großen Lagen sind die Mietrenditen eher zweitrangig. Die Wertentwicklung kann innerhalb von wenigen Jahren die Immobile im Wert verdoppeln. Nur kann das niemand sicher voraussagen. Dagegen ist eine indexierte Miete schon recht genau prognostizierbar. Apropos indexiert. Welcher Immobilientyp ist inflationsgeschützt und welcher nicht?

Gierig» Die meisten glauben, dass eine Immobilie immer ein guter Schutz gegen Inflation ist. Aber so einfach ist das nicht. Es gibt zwei Formen des Inflationsschutzes: Zum einen indexierte Mietverträge. Da steigt der Cashflow. Aber man kann nicht überall die Miete komplett anpassen. Im Pflegereich müssten dazu zeitgleich die Pflegesätze steigen. Im privaten Wohnbereich hat man einen Mietpreisspiegel, da geht es auch nicht so einfach, die Mieten zu erhöhen. Das ginge nur mit Investitionen in Sanierung und Modernisierung. Das kostet Geld und schmälert zunächst die Rendite. Der andere Inflationsschutz ist die erwartete Wertsteigerung der Immobilie, d. h., dass die Inflation die Baupreise und damit auch den Wert im Markt erhöht. Hier ist man aber im spekulativen Bereich unterwegs, da man die Zukunft des Immobilienmarktes einfach nicht vorhersehen kann und mögliche Wertsteigerungen mit vielen anderen Aspekten zusammenhängen wie z. B. der Zinsentwicklung, der Nachfrage oder Zukunftserwartungen. Nach zehn Jahren kann man die Immobilie zwar steuerfrei verkaufen, aber ob sie mit viel Gewinn verkauft wird oder nicht, hängt eben von vielen Faktoren ab. Ein wichtiger Aspekt in zehn Jahren wird auch sein, wie „grün" die Immobilie ist, sprich, wie hoch der CO2 Ausstoß, wie gut die Wärmedämmung ist und ob mit erneuerbaren Energien geheizt wird. Idealerweise wurden auch nur nachhaltige Baustoffe verwendet, sonst könnte sogar ein Verlust drohen.

finanzwelt: Der Wert einer Immobilie wird ja über den Faktor indexierter Miete berechnet. Wenn man eine höhere Miete hat, steigt auch der Wert einer Immobilie. Damit wäre ein indexierter Mietvertrag ein Inflationsschutz.
Gierig» Der Mieter muss aber auch mitgehen können. Bei dem Modell im Pflegebereich kann man sich das wünschen, aber es wird nicht funktionieren, weil die Pflegesätze für Mieterhöhungen nicht ausreichen.
Grall» Man muss das generell differenzierter betrachten: Denn Immobilie ist nicht gleich Immobilie. Es gibt Objekte mit Wertschöpfungspotenzial, da hat man eher Inflationsschutz. Auch wenn man in seiner Immobilie selbst wohnt, profitiert man von einem Inflationsschutz. Immerhin hat man keine Mietanpassungen. Bei Projektentwicklungen muss man zwischen dem Eigennutzer und dem Vermietungsbereich unterscheiden. Wenn man ein Vermietungsobjekt mit gewerblichen Räumen oder Apartments hat, ist es wichtig, dass man sich nicht in einem mietmarktregulierten Bereich befindet. Gut geeignet ist gewerbliches Wohnen wie Mikroapartments. Diese haben einen höheren Mietpreis als im konventionellen Wohnen. Und hier sind Mieterhöhungen allein schon durch die hohe Fluktuation (drei bis sechs Monate Mietdauer) einfach. Generell fällt gewerbliches Vermieten aus Mietpreisbremsen und anderer Regulatorik raus. Ich vermute, dass in den kommenden Jahren eine Mietpreisregulierung kommen wird. Hier greift sie aber nicht.

finanzwelt: Wie sieht es denn bei Sachwerten wie Edel- oder Industriemetallen mit der Inflation aus?
Behr» Bei Gold und Silber ist nicht mit einem Preisanstieg zu rechnen, es sei denn die Gewinnungskosten steigen. Das Gegengewicht Gold/Silber zu den Währungen ist anders geworden. Es geht immer noch, dass Gold und Silber einen guten Inflationsausgleich darstellen. Etwas anders ist es bei Platin, das ist sehr von der Industrie abhängig. Die Inflation wird auf hohem Niveau bleiben. Die Lohn-Preisspirale wird der Inflationstreiber sein. Deswegen ist es sinnvoll, Edelmetalle mit mindestens 20 % und mehr des Portfolios zu gewichten.

finanzwelt: Sollten Makler jetzt handeln und die Kundengespräche suchen?
Dr. Schäfer» Es ist immer besser, zu handeln und den Kunden schnell zu beraten, als den richtigen Zeitpunkt abzuwarten. Die Welt – wie wir sie gerne hätten – ist komplexer, schwieriger geworden, da muss man schon mit ruhiger Hand, aber Entschlossenheit und Selbstvertrauen agieren. Den perfekten Zeitpunkt zu erwischen, ist nahezu unmöglich. Es ist besser einzusteigen, als nichts zu tun.

finanzwelt: Wissen Sie, was der meistgesuchte Begriff im Internet ist? Seit Jahren Krypto. Viele Anleger versuchen sich hier als Glücksritter, angetrieben vom Erfolg einiger weniger. Wie kann man dem entgegnen?
Gierig» Das kann man machen, wenn man bereits alle Schäfchen im Trockenen hat. Sprich eine Immobilie, ein paar Fonds, eine bAV. Aber nicht als ernsthafte Altersvorsorge. Wer weiß, wie lange das noch gut geht? Wir verkaufen Reales! Das funktioniert langsamer, aber dafür sicher.
Behr» Entscheidender ist doch, dass immer noch alte und kundenunfreundliche Produkte wie Rentenpapiere verkauft werden. Da müssen wir aufklären, dass diese Produkte zu Ende sind.
Dr. Schäfer» In Zeiten hoher Inflation, wie wir sie gerade erleben, sind inflationsgesicherte Sachwerte das Investment der Wahl. Hier muss der Kunde ordentlich beraten werden. Das setzt allerdings auch entsprechende Fachkompetenz des Beraters bzw. Maklers voraus.

finanzwelt: Kommt darauf an, welche Strategie es ist: Bei einer Multi Asset oder vermögensverwaltenden Strategie bin ich bei Ihnen: uneingeschränktes Ja, das muss er nicht. Bei Life Cycle muss das Risiko unbedingt angepasst werden. Entweder vom Kunden, vom Makler oder von Software. Aber hier hat sich die Technik schon enorm entwickelt. Es gibt LV-Mäntel oder Depot-Verwaltungsprogramme, die das automatisch anpassen. Nächstes Thema: Hat sich eigentlich der Vermittler/Berater/Makler geändert? Wie gut ist er in der Auswahl seiner Produkte? Wie kann man ihn unterstützen?
Gierig» Auf einer Messe habe ich neulich gemerkt, dass die Kunden deutlich interessierter an Immobilienfonds sind. Daher ist jetzt bestimmt ein guter Zeitpunkt das anzusprechen. Die Banken haben sich stark zurückgezogen aus dem Sachwerte-Fondsgeschäft oder vertreiben eigene Produkte. Mich wundert daher, wie Banken zurzeit ihre Kunden beraten. Da kommt der

Baustein der Sachwerte aus meiner Sicht immer noch zu kurz. Es gilt in dem Marktumfeld für Privatkunden, die liquiden Mittel zu reduzieren und die Sachwertequote zu erhöhen, um Chancen zu nutzen und das Geld vor Inflation zu schützen. Diese Situation wird sich auch so schnell nicht ändern, denn Sachwertanlagen sind ein Megatrend. Mit Alternativen Investment Fonds (AIF) kann man bereits ab 5.000 Euro wie ein Profi in Sachwerte investieren und Eigentum aufbauen.

Behr» Wir arbeiten mit den Sparkassen zusammen, es sind grundsätzlich gute Berater. Man muss sie nur regelmäßig schulen. Die meisten Bankangestellten arbeiten ja nicht auf Provision und sind oft unsicher, was sie verkaufen sollen. Edelmetalle sind vom Beratungsumfang vielleicht etwas einfacher, sind aber bestimmt kein Selbstläufer. Aber bei Investmentprogrammen braucht es 15 Unterschriften wegen der Haftung und bei uns sind es nur zwei.

Dr. Schäfer» Die meisten Banken können gar nicht den Umfang an Produkten anbieten, den wir im Angebot haben. Was nicht geprüft und genehmigt ist, kann auch nicht verkauft werden. Und um nichts falsch zu machen, werden meist die Standardprodukte aus der bankeigenen Fondstochter, wie DWS, DEKA oder Union angeboten.

Behr» Ich glaube, dass die Banken sich nicht aus dem Beratungsmarkt komplett zurückziehen werden. Nach den Gesprächen, die ich mit Privat-, Großbanken und Sparkassen geführt habe, stellen sich diese neu auf. Die Digitalisierung und der Plattformbereich sind zum Teil Eigenkreationen der vielen kleinen Genossenschaftsbanken. Jeder kocht eben da sein eigenes Süppchen und das ist natürlich hochgradig ineffizient. Viele Banken sind noch in der Umstrukturierung. Aber eins ist klar: die früheren Berater, die Schalterbeamten sind abgebaut. Wie Beratung dann aussehen soll, bleibt abzuwarten.

Gierig» Die Banken stehen ja auch ihrerseits unter einem extrem regulatorischen Druck. Allein die Umsetzung von Basel II mit der deutlich höheren Eigenkapitalquote muss erst einmal umgesetzt werden. Und das in einem Niedrigzinsumfeld. Zudem kommt die neue MiFID-Regelung zur Anwendung, die vorgibt, dass der Berater die Präferenz für nachhaltige Geldanlagen bei den Kunden abfragt und dann konkrete ESG-konforme Produkte, sogenannte Impact Fonds, anbietet.

Grundler» Ich kann mich nach wie vor nur schwer damit abfinden, dass wir uns mit vollregulierten AIFs in einer Nische befinden. In den Mainstreammedien wird das Thema offene/geschlossene Fonds nach wie vor in einer Art und Weise behandelt, die überhaupt nicht den Realitäten entspricht. Man möge sich die Rendite von offenen Immobilien-Fonds der letzten zehn bis 15 Jahre angucken, wir leben doch von einem Markt, der wirklich gut gelaufen ist. Wenn Sie sich die fünf größten offenen Fonds der letzten zehn bis zwölf Jahre ansehen, gab es da eine lächerliche Rendite. Wie es bei uns aussieht, liest man nie in überregionalen Tageszeitungen wie FAZ oder der WELT und ganz gewiss nicht im Finanztip oder in der Stiftung Finanztest. Wir werden komplett ignoriert, als wären wir noch in den 80er oder 90er Jahren als Grauer Kapitalmarkt verunglimpft. Man sollte mal einen Auftrag an wissenschaftlich fundierte Professoren geben, den objektiven Vergleich mit uns und den offenen Fonds darzustellen. Die Bilanz der offenen Immobilienfonds ist weder sicher, noch kann man von einer guten Rendite sprechen.

finanzwelt: Eine Rendite wie auf meinem alten Sparbuch von der Sparkasse. Nur gab es da noch ein unterhaltsames KNAX-Heft dazu. Aber Herr Grundler, gerade deswegen müssen Sie den Vertrieb schulen, ihm scharfe Waffen an die Hand geben. Wie unterstützen Sie Ihre Vermittler/Makler in der jetzigen Phase und was können Sie ihnen an Sorgen und Arbeit abnehmen?

Grundler» Wir haben unsere Vermittler, die übrigens sehr gut geschult sind, wir leben alle gut davon. Aber trotzdem sind wir nicht im Milliardengeschäft, obwohl wir das bessere Produkt haben. Das empfinde ich als ungerecht. Andererseits haben wir durch die guten Vermittler und unseren guten Track-Record auch die Kunden, die zufrieden mit uns sind, und uns auch vertrauen.

Gierig» Wir haben ja auch ein paar sehr gute Bankpartner, aber die stöhnen auch. Sie werden ja dauernd geprüft und dürfen nicht so agieren, wie sie gerne möchten.

finanzwelt: Sind durch die Regulierung Erschwerungen eingetreten? Was kommt noch, § 34 f unter der BaFin? Wie sieht die Zukunft des Finanzvertriebs aus?

Dr. Schäfer» Es ist jetzt die Zeit, die Änderungen in den Alltag zu integrieren und zu überlegen, welchen Nutzen ich vielleicht sogar daraus ziehen kann? So etwas braucht auch Zeit, wir haben ja noch zum Teil die handelnden Personen in den Vorständen oder den entsprechenden Institutionen, die noch die Altlasten mit sich rumschleppen. Wobei man auch mal fragen muss, wie viele Klagen gab es denn wirklich gegen die Berater und den verlorenen Geldern? Das wird oft höher geschätzt, als es wirklich war. Ein paar schwarze Schafe gibt es leider immer. Das ist aber eine Minderheit.

finanzwelt: Und das traurige Beispiel Wirecard zeigt, dass man auch mit einem DAX-Unternehmen Anleger prellen kann. Die Rolle der BaFin war hier alles andere als glücklich. Zuerst der Aufsichtspflicht nicht nachgekommen und dann noch versucht, es so lange wie möglich unter den Tisch zu kehren. Böse Zungen sagen ja, damit sich die investierten BaFin-Mitarbeiter erst einmal in aller Ruhe von den Papieren zu Höchststandpreisen trennen konnten. Ich hätte ja noch mit dem freien Geld schnell gegen Wirecard gewettet. Was soll denn schon passieren? Richtig, außer ein „Du böser, böser Junge Du, tu das nie wieder!" Aber wie soll ich denn für das Alter vorsorgen, wenn ich nicht in Aktien investieren darf? Diese Frage wurde von einem BaFin-Mitarbeiter allen Ernstes gestellt. Zum Beispiel in Immobilien AIFs, nicht wahr, Herr Grundler?

Grundler» Dazu müssten sich erst alle, die Medien, die Verbände, die Politik an einen Tisch setzten, um sich mal diese Anlageprodukte und ihre Ergebnisse, Ausfallrisiken, maximale Drawdowns genauer anzusehen. Da kommt einiges auf der

Gordon Grundler

Haben-Seite zusammen: Wir schaffen Wohnraum, wir schaffen Eigentum, wir schließen die Rentenlücke, wir schaffen Pflegeplätze, wir treiben energetische Sanierung voran, Solaranlagen etc. Das sind doch zukunftsorientierte Objekte, wir helfen doch dabei, das private Geld in diese politischen Themen zu lenken, die zudem noch eine ordentliche Rendite erwirtschaften.

Gierig» Man hat die Anleger doch gnadenlos an die Wand fahren lassen. Klassische Lebensversicherungen können im Niedrigzins keine nennenswerte Rendite mehr liefern. Mit der Besteuerung macht sich der Staat doch auch keine Freunde. Damit hat man sich überhaupt nicht auseinandergesetzt und ob man sich jemals damit auseinandersetzt? Viele Menschen müssen sich abstrampeln und einschränken, weil sie nicht rechtzeitig und mit den falschen Produkten vorgesorgt haben.

Grall» Ich glaube schon, dass es möglich ist, die Leistungen der AIFs medienwirksam zu bilanzieren und aufzuarbeiten. Ich habe mich schon mit dem einen oder anderen Analysehaus abgestimmt, die wären durchaus bereit, so eine Art Leistungsbilanz aufzustellen. Wie haben sich denn die Marktrenditen und AIF-Renditen entwickelt? Die meisten prospektgemäß. Das kann man nachlesen und mit diesen Daten eine Leistungsbilanz erstellen.

finanzwelt: Ich gebe Ihnen da vollkommen Recht. Der offene Fonds müsste die Ventillösung sein und der AIF die Millionen einsammeln und investieren. Ich halte offene Immobilienfonds für ein rein institutionelles Produkt, für den Fall, dass die Satzung ihnen andere Formen des Immobilieninvestments verbietet. Der AIF dagegen müsste der Standard sein.

Dr. Schäfer» Man macht ja ein nicht für jedermann investierbares Asset für viele Bevölkerungsgruppen zugänglich. Das ist sozusagen ein demokratisches Produkt, wo möglichst viele Menschen, die etwas bewegen und mitgestalten wollen, mit angesprochen werden können.

Gierig» Richtig, ein demokratisches Produkt, weil es voll reguliert ist und im Grunde seit Einführung des KAGB eine positive Leistungsbilanz zeigen kann. Die systemischen Risiken wurden ausgeschaltet und für einen Privatanleger ein optimales Vehikel geschaffen, in Märkte zu investieren, die sonst nur professionellen Investoren vorbehalten sind. Wir müssen endlich umdenken und wegkommen von Mindestzeichnungen und Hürden bei der Zeichnung eines AIF.

finanzwelt: Das passiert doch schon mit der Möglichkeit, die Anteile zu tokenisieren. Dann kann wirklich jedermann unter Berücksichtigung von Streuung investieren.

Dr. Schäfer» Das ist genau das, was der Finanzminister proklamiert, Immobilien sind letztlich wie Aktien und die werden demokratisiert für die breite Bevölkerung.

Gierig» Die Tokenisierung bei Sachwertanlagen ist nicht mehr aufzuhalten. Die Digitalisierung ist der Schlüssel für die weitere Demokratisierung von Sachwertanlagen und eine gute Möglichkeit, dass möglichst viele Investoren an diesem Markt teilhaben können. Das kann auch nur im politischen Interesse sein, dass privates Geld in die für Deutschland gesellschaftlich wichtigen Themen wie Pflege, Erneuerbare Energien, Wohnraum, etc. fließen und hier möglichst viele Projekte für die Gemeinschaft realisieren zu können. Die Tokenisierung von Sachwertinvestment schafft die letzten Einwände gegen eine solchen Anlage ab, da diese mit kleinen Beträgen zu zeichnen und jederzeit zu handeln sind. *(lvs)*