


Verifort Capital


Foto: Unternehmen

WIR LEBEN IMMOBILIEN.

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. Verifort Capital steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Wir verbinden zwei Welten: die Immobilien- und die Sachwertanlagewelt.

Als Asset Manager sind wir auf die Bewirtschaftung und den Handel von Healthcare- und Gewerbeimmobilien spezialisiert – als aktiver Fondsmanager emittieren wir regulierte Produkte mit einer gezielten Risiko-Rendite-Strategie. Mit rund 15.000 privaten Kapitalanleger*innen gehört das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF). Aktuell verwaltet Verifort Capital rund 680 Mio. € Assets under Management. Das Portfolio umfasst hauptsächlich Einzelhandels-, Büro- und Pflegeimmobilien in wirtschaftlich starken Regionen in Deutschland. Verifort Capital optimiert diese

Immobilien entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von der punktgenauen Analyse beim Ankauf über die Ertrags- und Wertoptimierung des Portfolios bis hin zum richtigen Zeitpunkt des Verkaufs. Verifort Capital investiert über seine Fonds in Immobilien, die über Wertsteigerungspotenziale verfügen. Nach sorgfältiger Prüfung erwirbt Verifort Capital diese, strukturiert sie und bringt die Objekte anschließend erfolgreich zurück an den Markt. Als einer der ersten Asset- und Property-Manager in Deutschland ist die Verifort Capital nach DIN ISO 9001:2015 zertifiziert und hat eine umfassende ESG-Strategie eingeführt.

Verifort Capital Group GmbH
Konrad-Adenauer-Str. 15
72072 Tübingen
Internet: www.verifort-capital.de
E-Mail: info@verifort-capital.de
Telefon: +49 7071 3665 100



Foto: Unternehmen

Frank M. Huber
Chief Executive Officer (CEO)

Frank M. Huber ist seit 2018 Chief Executive Officer der Verifort Capital Gruppe und damit für die Unternehmensstrategie, die Marktpositionierung und die Produktentwicklung verantwortlich.

Vor seinem Wechsel zu Verifort Capital war er Geschäftsführer der BGP-Gruppe sowie als CEO verschiedener großer, börsennotierter wie auch privater Immobilien-Unternehmen tätig.



Foto: Unternehmen

Rauno Gierig
Chief Sales Officer (CSO)

Rauno Gierig ist seit 2019 bei Verifort Capital.

In seiner Tätigkeit als Chief Sales Officer verantwortet er den internationalen Vertrieb der Gruppe sowie die Betreuung von Vertriebspartnern und Investoren.

Zuvor war er in der Finanzbranche wie der UniCredit Group in zahlreichen Führungsfunktionen im Bereich Fonds- & Asset-Management tätig.

ERFOLGSFAKTOR IMMOBILIENMANAGEMENT 360°

Wenn es darum geht, Gewerbeimmobilien marktfähig weiterzuentwickeln und die vorhandenen Ineffizienzen zu heben, ist ein eigenes Asset- und Property Management von entscheidendem Vorteil. Bereits beim Einkauf der Immobilie erstellen wir mit einem Team aus Einkäufern und Asset Managern ein Business Plan, der die konkreten Entwicklungsmaßnahmen im Bereich der Flächen-, Substanz- und Mieteroptimierung mit detaillierten Maßnahmen sowie Zeit- und Kostenplänen enthält. Die Betreuung der Immobilien nach einem Ankauf erfolgt dabei lokal und mit einem regionalen und bewährten Netzwerk

aus Dienstleistern, Handwerkern und Maklern. Durch diese Aktivitäten werden die Immobilien für ihren jeweiligen Standort optimal positioniert und damit nach erfolgreicher Umsetzung der Maßnahmen wertvoller. Ein solcher 360-Grad-Ansatz im Sinne einer ganzheitlichen Beachtung aller immobilienwirtschaftlichen Aspekte von Anfang an, ermöglicht unserem erfahrenen Fonds- und Asset-Management unterentwickelten Immobilien eine zweite Chance zu geben und unabhängig vom steigenden Zinsumfeld und Baukosten eine attraktive Rendite für private Investoren zu erreichen.

**Im Gespräch mit EXXECNEWS:
Rauno Gierig, Chief Sales Officer (CSO)**
1. Wie beurteilen Sie aktuell die Platzierungsstärke des Beteiligungsmarktes?

Wir sehen in letzter Zeit eine Zunahme der Absätze beziehungsweise Umsätze am Beteiligungsmarkt, die im Vergleich zu den Vorjahren spürbar gestiegen sind. Das „Tal“ der Vergangenheit scheint also tatsächlich durchschritten zu sein. Niedrigzinsen stellen ja schon seit einigen Jahren eine Herausforderung für Anleger dar, nun sind jedoch noch Risiken wie Inflation und die turbulenten Märkte dazu gekommen. Dadurch steigt der Wunsch nach Stabilität in diesen unsicheren Zeiten sowie das Bewusstsein, dass man Sachwerte gegenüber Geldwerten übergewichten sollte.

Dennoch könnten gerade im aktuellen Umfeld die Umsätze natürlich noch besser sein. Der Ruf der Sachwertbranche hatte in der Vergangenheit leider gelitten und hat stellenweise immer noch ein Imageproblem. Da haben die schwarzen Schafe auf jeden Fall ihre Spuren hinterlassen. Auch der Vertrieb von Sachwerten hat mit Hürden zu kämpfen, etwa mit Blick auf den aktuellen regulatorischen Rahmen. Zum Beispiel stellen die Vorschriften zu Taping oder Beratungsprotokollen ein Hemmnis dar.

Dennoch haben die Regulierungen und die Konstruktion der Alternativen Investmentfonds ein sicheres Produkt für Anleger geschaffen und damit auf jeden Fall den Markt beruhigt und für Verlässlichkeit gesorgt.

2. Worin sehen Sie die Stärken Ihrer Assetklasse für private Kapitalanleger – auch und gerade hinsichtlich der Rendite?

Wir verfolgen mit Blick auf unsere Assetklassen eine Zwei-Säulen-Strategie. Der Bereich Pflege zeichnet sich sehr stark durch Stabilität und kontinuierliche Rendite aus. Dank langfristiger Mietverträge mit ausgewählten Betreibern und Investitionen ausschließlich in Bestandsobjekte haben unsere Health&Care-Fonds ein ausgewogenes Rendite-Risiko-Profil und stellen damit eine relativ sichere und stabile Anlagemöglichkeit dar.

Im aktuellen Umfeld mit gestiegenen Zinsen sehe ich aber vor allem unsere zweite Säule als starken Zukunftsmarkt. Mit einem Value-Add-Ansatz investieren hier wir in Gewerbeimmobilien. Wir können dort durch Maßnahmen wie Umbauten, Renovierungen oder Umfunktionalisierungen kurzfristige Wertsteigerungen erreichen um die Objekte anschließend zu verkaufen, wobei wir Rendite für unsere Anleger erzielen. Die Renditemöglichkeiten sind hierbei im Vergleich zum Buy-and-Hold-Ansatz bei den Pflegeimmobilien höher, entsprechend jedoch auch das Risiko. Für eine Value-Add-Strategie bringen wir als Anbieter die entsprechende Expertise mit und können sowohl das Asset- als auch das konkrete Property-Management der Objekte professionell umsetzen, um signifikante Wertsteigerungen zu erzielen.

Sowohl bei unseren Buy-and-Hold-Fonds im Healthcare-Bereich als auch bei den Gewerbeimmobilien mit Value-Add integrieren wir einen ESG-Ansatz. Dabei geht es jedoch nicht nur um ökologische Punkte wie energetische Maßnahmen

an den Gebäuden. Vielmehr berücksichtigen wir gesamtgesellschaftlich auch soziale Aspekte und solche mit Blick auf gute Unternehmensführung.

3. Skizzieren Sie bitte Ihre Anlagepolitik.

Wir bauen unsere Anlagepolitik auf drei Säulen auf. Erstens sind wir dank unserer langjährigen Erfahrung und Expertise Spezialist für langfristige Immobilienanlagen. Zweitens bieten wir nur regulierte und risikogemischte AIFs an. Hierbei setzen wir auf einen Portfolio-Ansatz, integrieren also immer mehrere Objekte in einen Fonds. Damit eignen sich unsere Produkte auch sehr gut für Privatanleger. Drittens zeichnen wir uns dadurch aus, dass wir Immobilien als 360-Grad-Aufgabe verstehen und unseren Anlegern Immobilien aus einer Hand bieten. Wir übernehmen mit unserem eigenen Asset- und Property-Management die Betreuung und Bewirtschaftung unserer Immobilien selbst und sind dank unseres regionalen Ansatzes mit mehreren Standorten in Deutschland immer nah an den einzelnen Objekten.

4. Wie setzt Ihr Haus die ESG-Anforderungen um? Wo sehen Sie dabei Probleme?

Inzwischen haben wir seit mehreren Jahren eine unternehmenseigene ESG-Strategie, inklusive einem eigenen ESG-Team. Dabei geht es uns auch um interne Themen wie die Mitarbeiterzufriedenheit, den Frauenanteil in Führungspositionen oder die Reduzierung unseres CO2-Abdrucks. Selbstverständlich setzen wir uns in unserer ESG-Strategie aber auch mit immobilienbezogenen Aspekten auseinander, etwa den Einsatz nachhaltiger Baustoffe und die energetische Optimierung von Bestandsobjekten. Denn wir sind überzeugt, dass gezielte Bestandssanierungen am Ende nachhaltiger sind als ein Abriss und anschließender kompletter Neubau.

Eine Herausforderung beim Thema ESG bleibt aber die Frage nach einem einheitlichen Modell, beziehungsweise einheitlichen Kriterien dazu, was nachhaltige Immobilien konkret ausmacht. Hierzu ist noch ein einheitliches ESG-Scoring-Modell nötig, mit dem erforderliche Maßnahmen abgeleitet werden und Vergleichswerte besser berechnet werden könnten. Wir sind auch deshalb Gründungsmitglied der Nachhaltigkeitsinitiative ECORE geworden, um ein solches einheitliches Bewertungsmodell für die Branche mitzuentwickeln.

5. Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung: Wie klassifizieren Sie Ihr aktuelles Angebot?

Unser Angebot ist entsprechend der aktuellen Gesetzgebung ESG-konform. Die kommenden Health&Care-AIFs wird es als Artikel-8- und als Artikel-9-Fonds geben. Im Detail hängt die Unterscheidung dann mit den individuellen Objekten zusammen, die in den jeweiligen Fonds integriert werden. Bei der Artikel-9-Variante richten wir die Auswahlkriterien noch stärker darauf aus, dass die Objekte einen nachweisbaren ESG-Impact haben. Das kann natürlich auch ein sozialer Impact sein, schließlich drückt sich ESG nicht nur in „ökologischer“ Nachhaltigkeit aus.