

Institutional Quarterly



Residential USA, nächste Folge! Im Rahmen der starken BVT-Serie startet ein weiterer Publikumsfonds **Seite 2**

Concentio-Familie wächst Der neue Portfoliofonds – für private Anleger – kommt im Frühsommer **Seite 6**

Besser mit ESG-Orientierung Eine Studie belegt: Zeitgemäße Werte verhel- fen zum Unternehmenserfolg **Seite 7**

Ausgabe 2 – 2020

Nachgedacht

Sicherlich geht es Ihnen wie mir in dieser Zeit: Wir halten uns bewusst an die Regelungen, wohlwissend, dass die Gesundheit Vorrang hat. Dennoch blicken wir auch mit Sorge auf die globalen Märkte. Ein genaues Szenario ist noch nicht absehbar, eine weltweite Rezession jedoch unabwendbar. Das Corona-Virus schickt die Aktienbörsen auf Achterbahnfahrt und der US-Arbeitsmarkt strauchelt. Dennoch lohnt sich ein positiver Blick in die Zukunft: Denn trotz zahlreicher Krisen in den vergangenen Jahrzehnten konnten die USA stets wieder mit Erfolgen punkten. Der Dollar gilt nach wie vor als globale Leitwährung, die US-Wirtschaft ist stark. Das wirkt sich positiv auf das Wachstum des Immobilienmarktes aus. US-Immobilien eignen sich nach wie vor als Kapitalanlage – wenn man die Besonderheiten des Marktes kennt. Von Anfang an legte BVT großen Wert auf die Präsenz vor Ort, die sich jetzt auszahlt. Bleiben Sie gesund und viel Spaß mit der aktuellen iQ!



USA – Land der unterschiedlichen Möglichkeiten. Im Silicon Valley mit Städten wie San José hält die Boomphase an.

Riesige Chancen

Doch umfangreiche Expertise ist Voraussetzung.

Trotz Corona-Krise, Lockdown und Turbulenzen auf den globalen Märkten: Die Vereinigten Staaten sind nach wie vor die größte Volkswirtschaft. Mit einem Bruttoinlandsprodukt nach den Zahlen der Weltbank von rund 21 Billionen Dollar im Jahr 2019 liegt die US-Wirtschaftsleistung weit über jener der gesamten EU. Mit ihrer führenden IT-Industrie im Silicon Valley und der globalen Finanzmarktzentrale an der Wall Street verfügen die USA über Alleinstellungsmerkmale, die ihre Führungsposition absichern. Trotz zahlreicher Krisen in den vergangenen Jahrzehnten haben die

USA wie kaum ein anderes Land der Welt immer wieder rasch zum Erfolgskurs zurückgefunden – ihre globale Führungsmacht stets unter Beweis gestellt. Der Dollar als globale Leitwährung gilt als sicherer Hafen und zieht das Rendite suchende Kapital aus aller Welt an. Die Bevölkerung wächst laut Weltbank jährlich um 0,75 Prozent – deutlich schneller als in Europa. Der Bedarf an Wohnraum steigt kontinuierlich, besonders die Nachfrage nach Mietwohnungen im urbanen Raum.

Der weltweit größte Immobiliendienstleister, CBRE, hat in seinem Outlook 2020 jährliche Mietstei-

gerungen um durchschnittlich 2,6 Prozent in den vergangenen Jahren errechnet. Mit hohen Renditen bei Multifamily-Investments können Anleger somit durchaus rechnen.

Doch für deutsche Anleger erweist sich der Markt als äußerst komplex. Seine Tücken stecken im Detail. Welche Regionen, welche Lagen sind bereits übersteuert? Drohen hier oder dort bereits Blasen? Und wo liegt Aufholpotenzial? Wo bieten sich künftig die größten Chancen bei geringem Risiko? All dies lässt sich medial über den Atlantik hinweg

Σ Lesen Sie weiter auf Seite 4

Highlights

Ran an den Zweitmarkt

Attraktive Immobilienbeteiligungen hat der neue Zweitmarktfonds für Privatanleger im Fokus **Seite 3**

Gut durch die Krise

Interview mit Richard Schechter, Immobilienunternehmer **Seite 5**



Immer mehr grün

Nachhaltige Investments sind die deutschen Champions **Seite 8**

Einst Stigma, heute Trend



Die USA galten immer als typischer Markt für Wohneigentum. Dabei entwickelt sich das Land der Hausbesitzer spätestens seit dem Immobiliencrash 2008 zu einem immer dynamischer wachsenden Mietermarkt.

Seit den Zeiten der Industrialisierung waren Mietwohnungen viele Jahrzehnte lang als Unterkünfte für Arme stigmatisiert. In der Tat wurde eng und zweckmäßig für die Arbeiterklasse gebaut. Eigentum war nur etwas für die wohlhabende Mittelschicht. Dagegen ist heute zur Miete wohnen in den USA auch Ausdruck eines neuen Lebensgefühls. Die neue Mietergeneration hat sich bewusst gegen den Kauf einer Immobilie entschieden. Die neu entstehenden Apartments vereinen entsprechend Komfort und Design. Bis 2025 werden in den USA 12,5 Millionen neue Haushalte entstehen, prognostiziert die John Burns Real Estate Consulting Company. Dabei wird erwartet, dass 58 Prozent der neu gegründeten Haushalte mieten werden.



Tibor von Wiedebach-Nostitz
Geschäftsführender Gesellschafter
BVT Holding

– Impressum –

Herausgeber:
BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH,
Tölzer Straße 2, 82031 Grünwald

Redaktion:
Andreas Graf von Rittberg (verantwortlich)
E-Mail: avr@bvt.de

Verlag:
Alsterspree Verlag GmbH,
Kurfürstendamm 173/174, 10707 Berlin
www.alsterspree.de

Hinweis: Daten bzw. Informationen können sich trotz sorgfältiger Recherche als nicht richtig herausstellen oder kurzfristig verändern. Die Redaktion kann daher weder Haftung noch Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit übernehmen. Die in diesem Investorenblatt aufgeführten Informationen dienen allein der unverbindlichen Vorabinformation. Die Angaben stellen keine Anlageempfehlung dar und können eine Beratung des Investors nicht ersetzen. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob ein Investment für sie geeignet ist. Sie können die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen sowie ggf. konkrete Beteiligungsmöglichkeiten bei der BVT Beratungs-, Verwaltungs- und Treuhandgesellschaft für internationale Vermögensanlagen mbH, Tölzer Straße 2, 82031 Grünwald, anfordern.

Bildnachweise: Titelseite o.M.: iStock/Andrei Stanescu, M.r.: iStock/Wild Living Arts, S. 2 M.L.: iStock/Denis Tangney Jr., r.u.: iStock/Sean Pavone Photo, S. 3 Lu.: iStock/kn1, S. 4 o.: iStock/Denis Tangney Jr., u.L.: iStock/Andrei Stanescu, S. 5 M.: iStock/Benedek, S. 6 u.r.: iStock/Majonit, S. 7 r.: iStock/Charlie Chesvick

Redaktionsstand: 19.06.2020

ZAHLE DER AUSGABE

21
Billionen
US-Dollar



betrug das Bruttoinlandsprodukt 2019 in den USA – und erreichte damit einen neuen Höchststand. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich das BIP damit um mehr als eine Billion US-Dollar erhöht. Die USA befanden sich bis Ende letzten Jahres in der längsten Wachstumsphase, die jemals in der Geschichte der Vereinigten Staaten gemessen wurde.

Nachdem die Wirtschaftsleistung aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise laut U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) 2008 und 2009 um 0,3 beziehungsweise 2,8 Prozent geschrumpft war, wuchs sie seit 2010 kontinuierlich an – und zwar stärker als die der Europäischen Union. Die Vereinigten Staaten sind aktuell, wenn auch angeschlagen, weiterhin mit deutlichem Abstand zu China die größte Volkswirtschaft der Welt.

USA RESIDENTIAL-SERIE

Ein neuer Residential startet durch

Mit der ersten Projektanbindung nimmt der neue Wohnimmobilien-Publikumsfonds der US-Serie Fahrt auf.

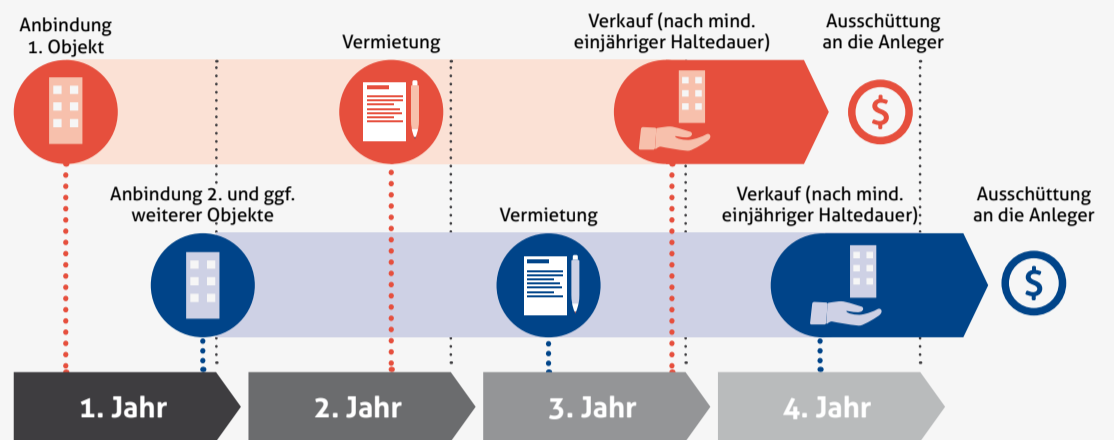
Schon in der Vergangenheit konnten sich auch Privatanleger im Rahmen der BVT Residential USA-Fondsserie an lukrativen Class-A-Apartment-Projektentwicklungen beteiligen. Mit der BVT Residential USA 15 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Residential USA 15) besteht diese Möglichkeit nun erneut: Der Publikums-AIF kann ab sofort mit einer Mindestsumme von 30.000 US-Dollar zuzüglich 3 Prozent Ausgabeaufschlag gezeichnet werden.*

Das erste Projekt wurde bereits angegründet: In Methuen im Großraum Boston, Massachusetts, werden 156 Wohneinheiten mit gehobener Ausstattung und ausgezeichneter Verkehrsanbindung entstehen. Auch ein Clubhaus, ein Swimmingpool und Fitnessanlagen gehören zur 32.000 Quadratmeter umfassenden Anlage in bester Makro- wie Mikro-

lage. Projektpartner ist Criterion Development Partners, ein erfahrenes Unternehmen, mit dem BVT bereits bei anderen Residential-Projekten reibungslos kooperiert hat. Neben dieser Projektentwicklung wird der Fonds noch in mindestens ein weiteres Projekt, geplant zwei weitere, investieren, wie gewohnt in aufstrebenden US-Metropolregionen. In Prüfung befinden sich derzeit etwa Standorte und Projekte in Washington, D.C. und in Florida. Ein Einstieg erfolgt grundsätzlich erst nach der Pre-Development-Phase – ein Grundsatz des bewährten BVT-Risikomanagements. Erst wenn das Grundstück angegründet, die Gesamtfinanzierung gesichert und die Baugenehmigungen erteilt oder zumindest verlässlich in Aussicht gestellt sind, fließen Fondsgelder in ein Projekt. Zudem werden für die Projekte Baufertigstellungs- und Höchstpreisgarantien seitens der Generalunternehmer verhan-

KLARE STRATEGIE: BAUEN – VERMIETEN – VERKAUFEN

Trifft die Corona-Rezession die im Bau befindlichen Residential-USA-Objekte? Kaum! Denn bis zum Verkauf – beim BVT Residential USA 15 frühestens im Jahr 2023 – dürften die Marktbedingungen wieder günstiger sein.



Quelle: BVT

delt. Wegen der Pandemie-bedingten Einschränkungen sind einige Abläufe in den USA, in der Administration wie im Bauwesen, derzeit etwas verlangsamt. Auf die grundlegende Kalkulation ist jedoch kein nachhaltiger Einfluss zu befürchten: Bis zum geplanten Verkauf der Wohnungen des BVT Residential USA 15 werden noch mindestens drei Jahre vergehen (siehe Grafik). Der Wohnungsmarkt dürfte dann längst wieder von den fundamentalen Treibern geprägt werden, die sich auch vor Corona zeigten. Insbesondere sind hier die Urbanisierung und der Trend zum Mieten zu nennen. Immobilieneigentum hat heute geringere Bedeutung als in früheren Zeiten, zudem

gelten seit der Finanzkrise strengere Kreditanforderungen beim Kauf, was ihn für viele, vor allem Jüngere, zunächst unerschwinglich macht.

Für den BVT Residential USA 15 wird eine Mid-Case-Zielrendite von 10 Prozent p.a. prognostiziert, bezogen auf die gezeichnete Kommanditeinlage vor Steuern (Kapitalrückzahlung und Erträge).** Die Gesamtausschüttung wird sich voraussichtlich auf 123 bis 135 Prozent (bezogen auf die gezeichnete Kommanditeinlage) vor Steuern belaufen.**

*Wobei sich die Mindestzeichnungssumme erhöht, sofern diese am Tag der Zeichnung nicht mindestens 20.000 € entspricht.
**Fondswährung: US-Dollar – Warnhinweis: Die Rendite kann infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen. Wertentwicklungen der Vergangenheit und Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung des BVT Residential USA 15.

Mit der Investition in die Investmentgesellschaft sind neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken verbunden, zum Beispiel:

- › Marktzugangsrisiken im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb von Beteiligungen an Projektgesellschaften, welche die geplanten Immobilienprojektentwicklungen realisieren.
- › Projektentwicklungsrisiken aufgrund möglicher Zeit- und/oder Kostenüberschreitungen, nicht oder verspätet erteilter Baugenehmigungen, Baumängel oder Altlasten.
- › Veräußerungsrisiken, falls für die Objekte niedrigere Verkaufspreise als kalkuliert erzielt werden.
- › Vermietungsrisiken, falls etwa Wohnungen nicht oder nur unterhalb der Kalkulation vermietbar sind.
- › Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet.



Der Großraum Boston wird auch langfristig als Standort attraktiv sein.

Wie BVT die „Goldklumpen“ findet

Der Goldrausch in den USA liegt weit zurück – heute herrscht ein Run auf Betongold.

In früheren Jahrhunderten waren es Orte wie Charlotte, Dawson und Sacramento, die sich für US-Amerikaner mit Reichtum und Glück verbanden. Goldräusche lockten zwischen 1799 und etwa 1900 jeweils Tausende Abenteuerlustige zu den gerade angesagten „Geheimtipps“. Heute geht es gepflegter und

organisierter zu, doch Chancen warten auf dem größten Immobilienmarkt der Welt noch immer reichlich – in Form von Betongold.

Wie bei der Suche nach Edelmetall ist hierbei die Lage ganz entscheidend. Eine weitere Gemeinsamkeit: Wer über eine gute Vernetzung und die richtigen Kontakte verfügt, hat

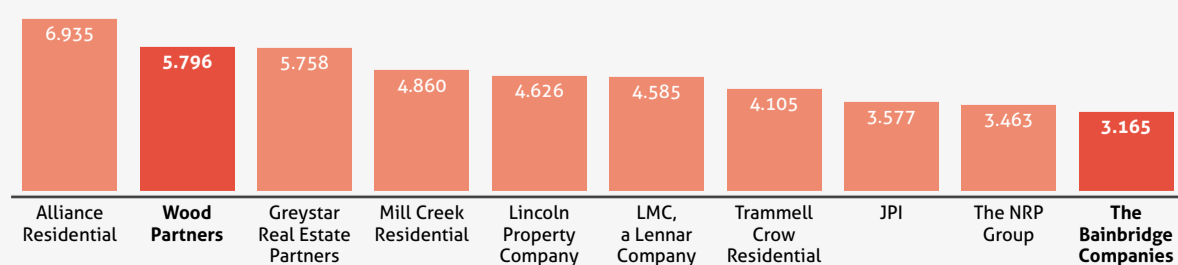
die Nase vorn. Was früher eine dicke Goldader war, ist heute eine nachgefragte Immobilie in einer boomenden US-Metropole. Insbesondere das Multifamily-Segment überzeugt mit robuster Nachfrage. Die Sehnsuchtsorte des „Betongoldrauschs“ heißen nun beispielsweise Boston und Orlando – wachstumsstarke

Magnetstädte mit hervorragenden ökonomischen und demografischen Perspektiven. Entsprechend begehrt sind die Standorte bei Investoren. Um dennoch Filetstücke unter den Projektentwicklungen zu akquirieren, bedarf es eines breiten und tiefen Marktzugangs. Und exzellenter Partner. BVT verfügt nach über vier Jahrzehnten am US-Immobilienmarkt und mit der Niederlassung in

Atlanta und einem Büro in Boston über beides. Die seit 2005 laufende Fondsserie BVT Residential USA ist nicht zuletzt deshalb so erfolgreich, da BVT nur mit ausgewählten Projektentwicklern mit stattlichem Track Record zusammenarbeitet. Darunter befinden sich mit Wood Partners und The Bainbridge Companies zwei der größten Apartmententwickler der USA (siehe Grafik).

DIE GRÖSSTEN APARTMENT-PROJEKTENTWICKLER 2019

Wood Partners könnte in diesem Jahr zur Nummer eins in den USA nach fertiggestellten Wohneinheiten aufsteigen. Mit dem Branchenriesen kooperiert BVT ebenso wie mit The Bainbridge Companies.



Von Atlanta aus pflegt das BVT-Team Beziehungen und ist bestens vernetzt.

Immobilienexpertise & starke Wirtschaft

Grundsolide selbst in stürmischen Zeiten: der Ertragswertfonds Nr. 7 von BVT

Wieder einmal wird deutlich: Die langjährige Immobilienexpertise von BVT gepaart mit der Wirtschaftstärke Nordrhein-Westfalens ist die ideale Kombination, um auch in stürmischen Fahrwassern ruhig Kurs zu halten. Denn das Bundesland zählt zu den bedeutendsten Wirtschaftsregionen Europas. Gleichzeitig können sich Anleger der erfolgreichen Ertragswertfonds-Serie – aktuell ist der BVT Ertragswertfonds Nr. 7 (EWF 7) im Vertrieb – auf die langjährige Erfahrung der BVT im Immobilien-Management verlassen, wie Axel Poppinga, Geschäftsführer bei der BVT Immobilien Management GmbH, unterstreicht: „In unserem Team haben alle mindestens 15 Jahre Berufserfahrung im Immobilienbereich, viele deutlich über 25 Jahre. Daher sind wir als Gesellschaft sehr gut vernetzt, stehen im persönlichen Austausch mit vielen Akteuren und vor allem auch mit den Mietern. Das ist für unser Anlagekonzept, das auf langfristigen Mietverhältnissen und zufriedenen Mietern basiert, sehr wichtig.“ Außerdem setzen Poppinga und sein Team auf eine breite Streuung der Mieter. Eine solche Diversifikation sei im Aufbau zwar etwas mühsamer, zahle sich aber immer aus. Beispiel Witten: Hier hat sich BVT für den EWF 7 ein Neubau-



Im Portfolio des EWF 7: ein viergeschossiges Büro- und Ärztehaus in Münster ...

projekt mit Einzelhandelsfläche und zwölf Wohneinheiten in gehobener Ausstattung sichern können. Ankermieter und Beständigkeitsgarant ist dort ein Lebensmittelmarkt. Ähnlich breit ist auch die Nutzung eines zweiten EWF 7-Objektes in Münster. Dort zählen neben niedergelassenen Ärzten der Medizinische Dienst der Krankenversicherung Westfalen-Lippe, die DAK sowie die Postbeamtenkrankenkasse zu den Mietern.

„In den vielen Jahren am Immobilienmarkt haben wir viele Umbrüche

erlebt: vom Debakel bei Ost-Immobilien über die geplatze Dotcom-Blase bis hin zur globalen Finanzkrise. Auch deshalb setzen wir so konsequent auf wirtschaftlich starke Regionen, stabile Ankermieter und eine insgesamt breite Streuung. Das reduziert die Risiken. Zahlen wie eine Prolongationsrate der Mietverträge von 87 Prozent oder eine Vermietungsquote von 99,5 Prozent bei den Fonds unserer Ertragswertfonds-Serie geben uns recht“, hebt Poppinga hervor.



... und ein Neubauprojekt mit Einzelhandelsfläche und Wohneinheiten in Witten.

Wer die Portfolios so besonnen managt, kann stürmische Phasen dann auch für einen Zukauf nutzen. Ein weiteres Objekt für den EWF 7 wird bereits sondiert – natürlich auch im wirtschaftlich starken NRW, nämlich

in Grevenbroich. Beim EWF 7 handelt es sich um einen Spezial-AIF, an dem sich ausschließlich semiprofessionelle und professionelle Anleger, nicht jedoch Privatanleger beteiligen können.

Mit der Investition in die Investmentgesellschaft sind neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken verbunden, zum Beispiel:

- > Marktrisiken, die sich sowohl auf die laufenden Mieteinnahmen als auch auf die Wertentwicklung der Immobilien negativ auswirken können.
- > Vermietungsrisiken, falls Mieter ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen oder Neuvermietungen nicht bzw. nur unter der Kalkulation erfolgen können.
- > Veräußerungsrisiken, falls für die Objekte niedrigere Verkaufspreise als kalkuliert erzielt werden.
- > Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet.

Wertvolle Ressource Erdboden

Warum Bodenschutz lebenswichtig ist

Wie schön ist das Gefühl, Waldboden unter den Füßen zu spüren. Oder es kann auch eine Wiese, Sand oder einfach nur Erde sein. Wir laufen tagtäglich über den Boden und wissen doch kaum etwas über ihn. Dabei ist der Boden ganz schön lebendig. Milliarden winziger Tiere und Organismen sorgen für die ständige Erneuerung der so wertvollen Humusschicht. Wird tiefer gegraben, wird es gelb und lehmig, grau und steinig oder sandig-porös. Noch weiter unten liegt das Gestein, aus dem sich der Boden gebildet hat. Ein solcher Querschnitt zeigt, wie dünn die fruchtbare Schicht ist. Manchmal kaum mehr als eine Handbreit Humus, in dem Pflanzen wurzeln können. Im Vergleich zum Durchmesser der Erdkugel ist es eine hauchdünne Hülle, von der alles Leben abhängt. Gute Böden sind die Voraussetzung



für sauberes Wasser und liefern den Menschen Nahrungsmittel. Sie enthalten Rohstoffe, speichern und filtern Wasser und können Schadstoffe abbauen. Böden bieten Flächen zum Wohnen, für Verkehrsinfrastruktur und sie bieten Platz für Freizeitaktivitäten.

Leider sind die Böden durch ungeeignete Nutzung, Verschmutzungen oder auch Bebauung bedroht. Besonders problematisch dabei ist:

Böden sind eine begrenzte, kaum erneuerbare Ressource. Um sie zu erhalten, muss nachhaltiger mit diesem nicht vermehrbaren Gut umgegangen werden.

Das gilt auch für die Planung neuer Bauprojekte. Nachhaltig bauen bedeutet auch, ungenutzte, bereits erschlossene Flächen wie Industrie-, Gewerbe- und Wohnbrachen in Betracht zu ziehen und wenn möglich zu bevorzugen.

Die nächste Runde

Zugang zum Immobilienzweitmarkt für Privatanleger

Ab sofort steht Privatanlegern mit dem neuen BVT Zweitmarktportfolio II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Zweitmarktportfolio II) der Zugang zu attraktiven Immobilienzweitmarktbeiträgen offen. „Gebrauchte“ Immobilienbeiträge haben nach Einschätzung von BVT ein unverändert günstiges Chance-Risiko-Profil.

Jedoch ist der Aufbau eines diversifizierten Portfolios in Eigenregie für Privatanleger kaum möglich. Eine Lösung bietet hier der BVT Zweitmarktportfolio II. Das neue Vehikel beteiligt sich nach dem gleichen Prinzip wie sein Vorgänger an Spezial-AIF Zielfonds sind der BVT Zweitmarkt Büro II und der BVT Zweitmarkt Handel II. Beide Spezial-AIF sind ähnlich konzipiert, unterscheiden sich jedoch in der Art der „gebrauchten“ Immobilienbeiträge, in die sie investieren. Im Fokus des Ersteren stehen überwiegend Bürohäuser, das Portfolio des letzteren beinhaltet neben Einzelhandelsimmobilien auch Nutzungs-

arten wie Logistik- und Pflegeimmobilien oder Hotels.

Anleger können den neuen BVT Zweitmarktportfolio II ab einer Mindestsumme von 10.000 Euro zeichnen. Im Basis-Szenario rechnet BVT mit einer prognostizierten Gesamtausschüttung 2020 bis 2034 (Kapitalrückzahlung und Erträge) von 165 Prozent der gezeichneten Kommanditeinlage vor Steuern.*

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung des BVT Zweitmarktportfolio II

Mit der Investition in die Investmentgesellschaft sind neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken verbunden, zum Beispiel:

- > Marktzugangsrisiken: Es ist nicht sicher, dass genügend geeignete Zielgesellschaften gefunden werden, die den Anlagebedingungen entsprechen. Investitionen könnten später als geplant getätigt werden. Dadurch können Erträge aus den Zielgesellschaften geringer ausfallen.
- > Marktrisiken, die sich sowohl auf die laufenden Mieteinnahmen als auch auf die Wertentwicklung der Immobilien negativ auswirken können.
- > Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet.

TITEL

➤ Fortsetzung von Seite 1

kaum erfassen. Langjähriges Erfahrungswissen aus erster Hand und direkter Kontakt zu den Märkten vor Ort sind essenzielle Voraussetzungen, um die entscheidenden Details für ein erfolgreiches Immobilieninvestment im Blick haben zu können.

Die USA mit ihren 50 Bundesstaaten zwischen zwei Weltmeeren und rund 330 Millionen Einwohnern bieten ein breites Spektrum an Unterschieden und Gegensätzen, die nur Kenner mit enger Vernetzung im Land einschätzen können. Die soziale Ungleichheit ist so groß wie in keinem europäischen Land. Nach den Zahlen der OECD lag der Gini-Koeffizient 2018 in den USA bei 0,39, wobei 0 für absolute Gleichheit und 1 für maximale Ungleichheit steht. In Deutschland stand er bei rund 0,29.

Während im Bundesstaat Connecticut, dem reichsten der 50, das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen laut Handelsministerium Ende 2019 fast 80.000 Dollar erreichte, lag es am unteren Ende, in Mississippi, nur bei knapp 40.000 Dollar. Während an den Hightech-Orten Kaliforniens Immobilienpreise und Mieten seit Jahren in kaum noch erschwingliche Höhen steigen, herrschte in der ehemaligen Auto-Stadt Detroit lange Zeit Flaute.

Der verödete Rust Belt, wo viele Anhänger Donald Trumps vermutet werden, verlor scharenweise seine Einwohner, aber viele Städte im südlichen Sun Belt können nun rasch von der Ansiedlung neuer



Die Harvard-Universität in Boston: Hier vereinen sich Tradition und Exzellenz.

Technologieunternehmen profitieren. Die Gateway Markets wie New York und San Francisco gelten bei Experten oft als überbeuert. In New York sind im vergangenen Jahr die Preise für Wohnimmobilien laut „Financial Times“ stark eingebrochen. An den A-Standorten erwarten auch die Analysten von CBRE künftig geringere Chancen für Anleger. Sie favorisieren stattdessen die Secondary Markets, am besten mittlere Städte mit weniger als zwei Millionen Einwohnern.

Darunter fällt Boston mit rund 700.000 Einwohnern, das aufgrund seiner Besonderheiten allerdings als Gateway Market gilt und aktueller Favorit von CBRE ist. Die dynamische Stadt an der Ostküste verspricht dank ihrer akademischen Dichte langfristig eine hohe Nachfrage nach Wohnraum und stetig steigende Mieten. Hochschulen mit weltbekanntem Ruf sind die Harvard University, das Massachusetts Institute of Technology (MIT), The Art Institute of Boston und die Berkeley School

of Music. Rund 250.000 Studenten sind in der Hauptstadt des Bundesstaats Massachusetts eingeschrieben. Jährlich entstehen nach den Zahlen des Immobilieninformationsdienstes CoStar 39.000 neue Arbeitsplätze. Die Mieten stiegen zuletzt jährlich um 3 Prozent. Die BVT investiert in der Wissenschaftsmetropole bereits seit vielen Jahren für ihre Anleger mit Erfolg und stabilen Renditen.

Als wachstumsstark erweisen sich auch Standorte in Florida. Die Wirtschaft hat dort nach den Rezes-

sionsjahren erst spät wieder Fahrt aufgenommen und zeigt enormes Aufholpotenzial. Mit ihren Residential USA-Fonds hat die BVT bereits in Apartmentanlagen in den aufstrebenden Regionen Tampa und Orlando investiert. Nach Zahlen der Bainbridge Company entstanden in Tampa in den vergangenen drei Jahren jeweils 35.000 neue Jobs und 20.000 zusätzliche Haushalte. Die Prognose lässt einen noch höheren Zuwachs in den kommenden beiden Jahren erwarten. Auch in Orlando, wo die BVT mit ihrem BVT Residential USA 11 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG eine Apartmentanlage entwickelt, zeigt das Wirtschaftsbarometer steil nach oben. Die mittelgroße Stadt nahe der Atlantikküste ist von der Gefahr einer Überhitzung weit entfernt. Als schnell wachsende Metropole aus der zweiten Reihe lag sie sowohl bei der Bevölkerungszunahme als auch beim Entstehen neuer Jobs laut Moody's Analytics und dem Brookings Institute landesweit zuletzt auf Platz eins.

Durch ihre direkte Präsenz in den USA, seit 1981 mit einer Niederlassung in Atlanta, verfügt die BVT über gewachsene Vernetzungen in der Branche. Banken, Bauunternehmen, Makler und Consultings in allen Regionen bilden ein Netzwerk, in dem detaillierte Informationen über alle wesentlichen Marktsegmente zeitnah zusammenfließen. Eine fundierte Expertise, die auf dem höchst diversifizierten Markt der USA unverzichtbar ist und von außen kaum erschlossen werden kann.

Multifamily vergleichsweise resistent gegen Corona-Krise

Erholung der US-Wirtschaft könnte noch 2020 starten.

Von der Corona-Pandemie sind die USA weltweit mit am schwersten betroffen. Die Ausbreitung des Virus hat die Wirtschaft des Landes schockiert. Innerhalb eines Monats verloren nach Angaben des Arbeitsministeriums 26 Millionen Bürger ihre Jobs. Im März brachen die Umsätze im Einzelhandel um 8,7 Prozent ein, die Industrieproduktion sank um 6,3 Prozent. Der Internationale Währungsfonds

erwartet, dass die US-Wirtschaft in diesem Jahr um 6 Prozent schrumpfen wird. Doch die Tiefschläge erfolgen auf einem historisch hohen Niveau, nachdem Produktion und Beschäftigung zehn Jahre lang kräftig gewachsen waren und ein tragfähiges Fundament geschaffen haben.

Auf dem Immobilienmarkt sind wegen der Kontakteinschränkungen die Segmente Hotel- und Einzelhandelsimmobilien wohl am stärksten

von der Krise betroffen. Nach Einschätzung von CBRE, dem weltweit größten Dienstleister für gewerbliche Immobilien, wird das Segment Multifamily-Immobilien hingegen die Corona-Krise am besten überstehen.

Besonders kleinere Mietwohnungen werden aufgrund der Einkommensverluste vieler Amerikaner künftig stärker nachgefragt werden. Zugleich rechnet CBRE mit Verzögerungen beim Bau neuer Wohnobjekte, was zu einer Verknappung des Angebots führen könnte.

Die Asset-Manager der BVT erwarten zunächst einen Rückgang bei den Neuvermietungen. Doch die Auswirkungen auf dem Wohnungsmarkt blieben in „relativ engen und gut beherrschbaren Grenzen“. Die Objekte der BVT Residential USA-Fonds seien von der Krise nicht betroffen, da in diesem Jahr keine Verkäufe geplant seien, betonen die Fondsverwalter in München.

Dass sich die US-Wirtschaft bald erholt, erwartet Finanzminister Steven Mnuchin. Ab dem dritten Quartal könne es bergauf gehen, sodass bereits Ende 2021 die erfolgreichen Werte von Anfang 2020 wieder erreicht werden könnten.

Scharfer Blick in die Zukunft

BVT in Atlanta begrüßt Jay Sahni als neuen Analysten.

Seit diesem Frühjahr hat das BVT-Team für US-Immobilien in Atlanta Verstärkung bekommen: Mit Jay Sahni ist nun ein erfahrener Analyst direkt im Haus angestellt. Das gewerbliche Immobiliengeschäft kennt Jay Sahni bereits seit über sieben Jahren. Nach seinem Bachelor-Abschluss in Wirtschaft und internationalen Angelegenheiten erwirbt er aktuell den MBA-Abschluss an der University of Georgia.

Jay Sahni hat sich über die Jahre stets weiterqualifiziert. So war er im Bereich Immobilienforschung bei CBRE und auch als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei der CoStar Group tätig, dem Eigentümer von Apartments.com und LoopNet. In seiner Rolle als Investment Analyst bei NorthMarq Capital war er mit gewerblichen Krediten verschiedener Kreditgeber für alle Arten von Immobilien wie Mehrfamilien-, Büro-, Einzelhandels- und Industrieimmobilien befasst. Damit bringt er hervorragende Voraussetzungen



und Fachkenntnisse für die neue Tätigkeit bei BVT mit.

Und nach der Arbeit? Der 28-Jährige genießt lange Spaziergänge als Ausgleich für den Büroalltag. Seit Neuestem begleitet ihn sein Golden-Retriever-Welpe dabei. Außerdem liebt er alte Autos, besonders die von BMW – da passt die neue „Verbindung“ nach München doch bestens! Dennoch steht der Job für ihn im Vordergrund, so Sahni: „Ich freue mich, hier zu arbeiten, und hoffe auf viele fruchtbare und erfolgreiche Jahre bei der BVT!“



„Multifamily wird unterm Strich von der Krise profitieren“

Welche Auswirkungen wird die Corona-Pandemie auf die US-amerikanischen Multifamily-Märkte haben? Ein Experteninterview mit Richard Schechter, Chairman, Chief Executive Officer & Managing Principal bei Bainbridge



Wann, glauben Sie, ist – mit Blick auf die Corona-Pandemie – eine Rückkehr zur Normalität möglich? Wann könnte Ihrer Meinung nach die Erholung der US-Wirtschaft beginnen, und in welcher Form erwarten Sie diese?

Richard Schechter: Ich glaube, dass die Rückkehr zur „Normalität“ eine Entwicklung sein wird, die von zahlreichen Faktoren und Variablen abhängt. Einige Bereiche der Wirtschaft werden sich sehr schnell erholen, während andere mehr Zeit brauchen. Der Multifamily-Mietsektor wird kurzfristig nachgeben und sich dann mit der Öffnung der Wirtschaft wieder erholen. Unterm Strich wird die Multifamily-Sparte mittel- bis langfristig erheblich von dieser Krise profitieren.

Ich glaube, dass bis zum Jahresende eine wirksame Therapie für schwerere Krankheitssymptome gefunden wird, möglicherweise sogar erheblich früher. Sobald dies der Fall ist, kehren alle zu ihren normalen Routinen zurück. Daher bin ich optimistisch, dass die Krise irgendwann zwischen diesem Sommer und dem nächsten Frühjahr vorbei sein wird. Ich erwarte bereits ab dem Sommer eine allmähliche, moderate Erholung und einen sehr starken Aufwärtstrend ab Jahresende.

Man hört immer wieder, dass der US-Multifamily-Markt im Vergleich zu Büro-, Einzelhandels- und Industrieimmobilien in Krisenzeiten besonders widerstandsfähig ist und zudem immer als erster Sektor wieder aus der Krise herauskommt. Wie erklärt sich das?

Schechter: In der Vergangenheit hat sich die Multifamily-Sparte als weitaus widerstandsfähiger als andere Immobilienarten erwiesen. Die Menschen müssen schließlich ir-

gendwo wohnen. Das Internet kann dem Einzelhandel und in gewissem Maße auch dem Büro Konkurrenz machen, aber die Menschen können nicht in einer virtuellen Küche essen oder in einem virtuellen Bett schlafen. In den USA wollte lange Zeit fast jeder ein Einfamilienhaus oder eine Eigentumswohnung im städtischen Umfeld sein Eigen nennen. Gemietet haben die jüngeren Leute, die noch nicht bereit waren zu kaufen, und diejenigen, die es sich nicht leisten konnten zu kaufen.

Die Wohnkultur begann sich in dem Maße zu verändern, in dem jüngere Menschen mehr Freiheit und Mobilität wollten – in ihren Beziehungen, im Job und auch beim Wohnort. Dann kam die Weltwirtschaftskrise und machte deutlich, dass kein Arbeitsplatz sicher war

neuen AA-Immobilien weiterhin Wohnungen vermieten, obwohl wir keine persönlichen, sondern nur virtuelle Besichtigungen durchführen können.

Wohnimmobilienmärkte haben anscheinend stets ihre eigenen Regeln befolgt – schließlich ist Wohnen eines unserer Grundbedürfnisse. Wie schnell können die Multifamily-Märkte Ihrer Meinung nach die Krise überwinden – und warum? Und welche amerikanischen Regionen werden dabei

erholen. Bezogen auf die USA betrifft das vor allem die Mittelatlantikstaaten und den Sun Belt: So werden die Märkte in der Region Washington, D.C., in Raleigh und Charlotte, in Nashville, Atlanta, in Florida und dort besonders in Tampa und Orlando (außer vielleicht dem Touristenkorridor, der sich sehr gut, aber etwas später erholen wird), Jacksonville, Austin und Dallas nur leicht nachgeben und sich dann sehr stark erholen. Die besseren Gegenden in Washington,

bot um ein Vielfaches übersteigen wird, sobald die Erholungsphase einsetzt.

Welchen Rat würden Sie Anlegern geben, die sich aktuell für Multifamily in den USA interessieren? Was sind die Hauptrisiken, denen sie derzeit ausgesetzt sind?

Schechter: Dies ist definitiv der richtige Zeitpunkt, um an sorgfältig ausgewählten Standorten in Multifamily-Objekte der Klasse AA zu investieren. In der Regel wird ein neues Anlageobjekt erst 15 bis 24 Monate nach Grunderwerb vermietet. Wenn man davon ausgeht, dass dieser noch mindestens drei Monate in der Zukunft liegt, bedeutet dies möglicherweise, dass erst in 18 bis 30 Monaten Mieter gefunden werden müssen. Bis dahin wird die Pandemie vorbei sein, das Wachs-

„Wir vermieten, obwohl wir nur virtuelle Besichtigungen anbieten.“



Neue Reihenhäuser in East Boston, Massachusetts, USA

und dass der Kauf einer Wohnimmobilie schnell auch zur Belastung werden konnte. Nicht nur, aber vor allem die Millennials gingen vom Kauf zum Mieten über. Die Pandemie wird diesen Trend noch einmal deutlich verstärken. Jeder sieht jetzt, dass unerwartete und von uns nicht zu kontrollierende Ereignisse die Wirtschaft und den Arbeitsmarkt beeinträchtigen können. Mieten bedeutet ein kleines, kontrollierbares Risiko, während eine Hypothek, Immobiliensteuern und die Instandhaltung einer Immobilie ein weitaus größeres Risiko darstellen. Selbst jetzt lassen sich in vielen unserer

besonders gut abschneiden?

Schechter: Ich denke, dass der Multifamily-Sektor weniger stark von der Krise betroffen sein wird als andere Immobilien-Anlageklassen. Zudem wird er sich sehr schnell erholen. Das gilt vor allem für Objekte der Anlageklasse AA in klassisch bürgerlichen Vierteln. In Arbeiterwohngegenden hingegen, wo die Menschen am stärksten von der derzeitigen Entlassungswelle betroffen sind, kann es länger dauern. Die Märkte, in denen vor allem höhere Angestellte, Regierungsmitarbeiter und Angestellte im Gesundheitssektor leben, werden sich am schnell-

D.C. und seinen Vororten waren möglicherweise weniger betroffen als jedes andere Gebiet des Landes, da in dieser Region ein hoher Prozentsatz der Menschen in nicht betroffenen Branchen arbeitet. Hinzu kommt, dass die aktuellen Bedingungen auch den Neustart von Immobilienprojekten erschweren. Deshalb sind sehr viele Bauvorhaben, sowohl Einfamilienhäuser als auch Multifamily-Objekte, entweder gar nicht oder mit erheblichen Verzögerungen begonnen worden. Deswegen sind wir überzeugt davon, dass vor allem in den besseren Gegenden die Nachfrage das Ange-

tum der US-Wirtschaft wird sehr stark sein und die Nachfrage wird das Angebot deutlich übersteigen, insbesondere bei neuen AA-Objekten.

Es wird wahrscheinlich auch Möglichkeiten geben, in Bestandsobjekte zu investieren. Dabei kommt es jedoch darauf an, bei Beständen der Klassen B und C für die nächsten 12 bis 18 Monate auf Basis deutlich geringerer NOIs (Net Operating Income) zu kalkulieren, sodass längerfristige Haltezeiten bei Akquisitionen älterer Objekte möglicherweise besser funktionieren als kurzfristige.

MULTI-ASSET UND MEHR

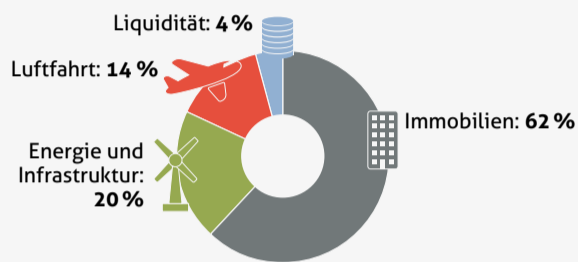
Multi-Asset mit Plan

BVT setzt die erfolgreiche Concentio-Serie fort.

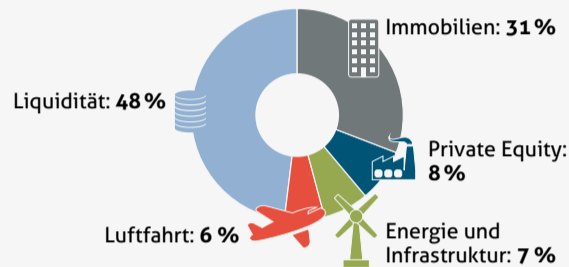
GUT AUFGESTELLT MIT SACHWERTEN

Bei der Ausgestaltung der Portfolios wurden seriöse Zukunftsprognosen berücksichtigt. Die breite Diversifikation sorgt für Stabilität – auch in Krisenzeiten.

BVT Concentio Vermögensstrukturfonds GmbH & Co. Geschlossene Investment KG
(bereits voll investiert)



BVT Concentio Vermögensstrukturfonds II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG*
(befindet sich noch in der Investitionsphase – es werden noch Umschichtungen erfolgen)



*Stand 30. April 2020

Assets sind letztendlich nicht für Anleger gemacht. Erst die Verpackung macht sie investierbar“, bringt es Dr. Werner Bauer, geschäftsführender Gesellschafter der derigo GmbH & Co. KG, der Kapitalverwaltungsgesellschaft der BVT Unternehmensgruppe, auf den Punkt. Und mit diesen „richtigen Verpackungen“ kennen sich sowohl Dr. Bauer als auch BVT seit vielen Jahren aus. Bestes Beispiel sind die Portfoliofonds von BVT. Mit ihnen haben auch Privatanleger Zugang zu institutionellen Assets. Das Besondere an den BVT Concentio-Fonds: Das Kapital zahlreicher Privatanle-

ger wird gebündelt. So erhalten sie Zugang zu Assets, die eigentlich nur mit hoher Mindestanlage angeboten werden.

Erst Anfang dieses Jahres ist BVT mit der BVT Concentio Energie & Infrastruktur GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Concentio Energie & Infrastruktur) in die Platzierung gegangen. Der Fonds konzentriert sich vor allem auf nachhaltige Investitionen und verschiebt den Fokus damit im Vergleich zu den beiden vorherigen alternativen Investmentfonds der BVT Concentio-Serie leicht. Nun wird an den Erfolg der „klassischen“ Concentio-Serie

angeknüpft: Anfang Juni erfolgte der Vertriebsstart des BVT Concentio Vermögensstrukturfonds III GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Concentio III). Wie seine beiden Vorgänger wird er in einen Mix aus Sachwerten und Unternehmensbeteiligungen investieren. Dabei fokussiert er die Assetklassen Immobilien, Private Equity, erneuerbare Energien und Infrastruktur und ist damit breiter aufgestellt als der BVT Concentio Energie & Infrastruktur. „Grundsätzlich bieten Dachfonds sowohl aus Sicht der Risikooptimierung als auch mit Blick auf die Renditechancen viele Vorteile für

Anleger“, betont Dr. Bauer. „Der BVT Concentio III ist für Anleger, die beim Investieren kein schlechtes Gewissen haben möchten – der BVT Concentio Energie & Infrastruktur für die, die mit gutem Gewissen investieren möchten. Eine attraktive Rendite streben beide Fonds an.“

BVT hat sich parallel zur Platzierung des neuen BVT Concentio Energie & Infrastruktur auch deshalb für eine Fortsetzung der „klassischen“ Concentio-Serie entschieden, weil die bei Anlegern hoch im Kurs steht. Insgesamt hat BVT mit den beiden Vorgängerfonds über 100 Millionen Euro eingeworben. Das Fondsvolumen des BVT Concentio I von rund 36 Millionen ist mit 22 Beteiligungen bereits voll investiert. Das Portfolio des BVT Concentio II befindet sich kurz nach der Schließung noch im Aufbau. Es wurden bereits 28 Investitionen* getätigt, also rund die Hälfte des Fondsvolumens. Aus Sicht von Dr. Bauer ist das in der aktuellen Situation ein großer Vorteil:

„Die noch hohe Liquidität des BVT Concentio II kurz nach der Schließung können wir nun für Investitionsmöglichkeiten nutzen, die sich im Falle krisenbedingt rückläufiger Märkte in den nächsten Monaten eventuell ergeben.“ Das zeigt: Wer wie BVT über 40 Jahre Markterfahrung vorweisen kann, hat sich auch in turbulenten Marktphasen bewährt und trifft in jeder Situation überlegte, langfristig orientierte Entscheidungen.

Der neue BVT Concentio III ist ebenfalls für Anleger konzipiert, die langfristig in die Chancen aus einem sachwert- und unternehmerisch orientierten Beteiligungsportfolio in-

vestieren möchten. Für mindestens 60 Prozent des zu investierenden Kapitals werden dabei Allokationsbestimmungen aufgestellt. Konkret heißt das: Mindestens 35 Prozent des Fondsvolumens werden in Immobilien, mindestens 15 Prozent in Private Equity und jeweils 5 Prozent in Energie und Infrastruktur fließen. Für die Anlage der verbleibenden 40 Prozent des Kapitals sind keine Mindestquoten festgelegt. Zielregionen des Fonds sind Europa, Nordamerika sowie Staaten des East Asia Summit. Eine Beteiligung ist – wie bisher bei allen Concentio-Fonds – ab 10.000 Euro zuzüglich 5 Prozent Ausgabeaufschlag möglich.

Weitere Fakten finden sich auf www.sachwertportfolio-concentio.de. Den Vertrieb übernimmt die Baden-Württembergische Equity GmbH als 100-prozentige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg.

Es steht noch nicht fest, in welche konkreten Anlageobjekte investiert werden soll. Mit der Investition in die Investmentgesellschaft sind neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken verbunden, zum Beispiel:

- › Marktzugangsrisiken im Zusammenhang mit dem beabsichtigten Erwerb von Beteiligungen an Unternehmen.
- › Portfolio-/Marktrisiken, falls die Zielgesellschaften die kalkulierten Erlöse aus Bewirtschaftung und Verkauf ihrer Investitionsobjekte nicht erreichen.
- › Währungsrisiken, da ein Teil der Investitionen, der Einnahmen der Gesellschaft sowie Kreditaufnahmen von Zielgesellschaften in ausländischen Währungen erfolgen, deren Wechselkurse zum Euro Schwankungen unterliegen.
- › Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet.

Mehr Neuinvestitionen

Die achte Beteiligung des TS PE Pool II steht.

Es läuft wie am Schnürchen für den TS PE Pool II, der alle Private-Equity-Beteiligungen der BVT Multi-Asset-Fonds bündelt. Genau deshalb wurde nun auch das Volumen des Fonds erhöht. Denn: Aktuell hat der Fonds seine insgesamt achte Beteiligung abgeschlossen. Zielobjekt ist ein Buyout-Fonds eines renommierten Fondsmanagers, investiert wurden fünf Millionen Euro. Der Private-Equity-Fonds fokussiert sich auf langjährig etablierte Unternehmen in Europa – insbesondere in den Branchen Gesundheit, Telekommunikation, Dienstleistungen und Technologie. Gerade derzeit ergeben sich attraktive Opportunitäten.

Aktuell ist der TS PE Pool II in acht Private-Equity-Fonds investiert. Dabei stehen sämtliche Zielfonds am Anfang ihrer Investitionsphase und haben erst einen geringen Teil der Kapitalzusagen des TS PE Pool II abgerufen. Dadurch ergeben sich bei möglichen rückläufigen Märkten

in den kommenden Monaten weitere Investitionsmöglichkeiten, die die Zielfonds für sich und damit für den TS PE Pool II nutzen können. Jener ist ein Spezial-AIF, ausschließlich für semiprofessionelle und professionelle Anleger, nicht für Privatanleger.

Risikohinweise:

Mit der Investition in die Investmentgesellschaft sind neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken verbunden, zum Beispiel:

- › Marktzugangsrisiken: Es ist nicht sicher, dass genügend geeignete Zielgesellschaften gefunden werden, die den Anlagebedingungen entsprechen. Investitionen könnten später als geplant getätigt werden. Dadurch können Erträge aus den Zielgesellschaften geringer ausfallen.
- › Portfolio- und Marktrisiken: Es besteht das Risiko, dass die Zielvermögen die kalkulierten Erlöse aus dem Halten und Verwalten und dem Verkauf der von ihnen erworbenen Unternehmensbeteiligungen nicht erwirtschaften.
- › Verlustrisiko: Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass der Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals sowie eine Verminderung seines sonstigen Vermögens erleidet.

Mikro-Wohnen in Rummelsburg

BVT finanziert erste Projektphase mit rund 3 Millionen Euro Mezzanine-Kapital.



Bald können am Rummelsburger See in Berlin auch Studenten entspannt wohnen.

190 Studenten- und Mikro-Apartments mit Wohnflächen zwischen 20 und 40 Quadratmetern – das ist die Vision eines Projektentwicklers für vier nebeneinanderliegende Grundstücke im Berliner Stadtteil Rummelsburg. Die Apartments sollen auf zwei Wohn-

blöcke verteilt und nach Fertigstellung voraussichtlich an einen institutionellen Investor veräußert werden.

Für die erste Projektphase, in der die knapp 3.000 Quadratmeter umfassenden Grundstücke angekauft werden sollen, hat die BVT ADMODUS Mezzanine GmbH & Co. KG

Risikohinweise:

Die Anleger beteiligen sich als stille Gesellschafter an einer Projektgesellschaft. Die Beteiligung ist mit unternehmerischen Risiken verbunden, die überwiegend aus den von der jeweiligen Projektgesellschaft vorgenommenen Projektentwicklungen und deren Finanzierung resultieren. Die Ansprüche der Investoren gegen die jeweilige Projektgesellschaft sind nachrangig gegenüber allen sonstigen Verbindlichkeiten der Projektgesellschaft, auch gegenüber den nachrangigen Forderungen Dritter. Sie können nicht geltend gemacht werden, solange und soweit dies einen Grund für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Projektgesellschaft herbeiführen würde.

*Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung der Beteiligung.

über ein Private Placement im März dieses Jahres 2,9 Millionen Euro eingesammelt und damit eine Teilfinanzierung des Projekts über Mezzanine-Kapital ermöglicht.

Die Laufzeit für dieses Kapital beträgt nach aktuellem Stand der Prognose 18 Monate. Die Renditeprognose liegt bezogen auf das gezeichnete Mezzanine-Kapital bei 8,0 Prozent p. a. ohne Agio und vor Steuern.*

Wenn's vom Dach blökt

Ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit wird bei BVT großgeschrieben – der Ausblick vom neuen Hauptsitz erinnert tagtäglich daran.

Eine Schafweide mitten in München, auf einem Hochhausdach? Wer den Blick aus den im vergangenen Herbst neu bezogenen Büroräumen von BVT auf das Nachbargebäude richtet, reibt sich zunächst verwundert die Augen. Und fragt sich vielleicht, ob mal etwas mehr Schlaf angebracht wäre ... Doch der Schein trügt nicht: Direkt neben dem BVT-Hauptsitz im Münchener Werksviertel am Ostbahnhof grast friedlich eine kleine Schafherde neben einer hölzernen

grünten 2.500 Quadratmeter Dachfläche, neben Weidegras wird hier auch Gemüse kultiviert, fungieren als eine Art Klimaanlage für den Nahraum. Ein zukunftsweisendes Projekt, denn nach Meinung von Stadtentwicklungs-Experten wird die mikroklimatische Optimierung der weltweit wachsenden Metropolen immer wichtiger. Doch nicht nur ökologische, auch soziale Nachhaltigkeit wird auf dem Werk3-Dach gelebt: Das 2017 angelegte Biotop dient Schulklassen als umweltpäda-

Nachhaltigkeit zur DNA von BVT. Bereits Gründer Harald von Scharfenberg hat erkannt, dass langfristiger wirtschaftlicher Erfolg von einer nachhaltigen Projektkonzeption und -umsetzung wesentlich begünstigt wird. Auch deshalb trat BVT früh als Pionier bei der Finanzierung nachhaltiger Energiegewinnungsanlagen in Deutschland in Erscheinung. Der neue Firmensitz unterstreicht diese Orientierung ebenso: Für die Errichtung musste kein Grund neu versiegelt und damit Naturraum



So kuschelig kann Nachhaltigkeit sein. Die Schwarznasenschafe scheuen den Kontakt zum Menschen nicht.

Almhütte – in luftiger Höhe auf dem Dach des Werk3 genannten Turms. Ein sinnfälliges Beispiel für moderne Nachhaltigkeit im urbanen Raum. Denn die Walliser Schwarznasenschafe auf ihrer „Alm“ erfreuen nicht nur als Mini-Idylle die Augen der Nachbarn. Sie leisten auch einen Beitrag zur Stadtökologie. Die be-

gogisches Anschauungsmaterial, das sie aktiv mitgestalten können. Die Warteliste ist allerdings lang.

Dass der Ausblick aus den BVT-Räumen ausgerechnet auf diese unwirklich anmutende Oase fällt, erscheint besonders passend. Denn lange bevor der Begriff im öffentlichen Bewusstsein ankam, gehörte

verknappt werden, da es sich um bereits genutzte Flächen handelte. Zudem sorgt ein ausgeklügeltes Beleuchtungskonzept für einen energiesparenden Betrieb. Von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) wurde das Gebäude mit dem „DGNB Zertifikat in Gold“ ausgezeichnet. Auch ohne Schafe.

ESG-orientierte Unternehmen sind mehr wert

Bei BVT steht ESG seit Jahren auf der Agenda. McKinsey belegt nun, warum.

Die Unternehmensberatung McKinsey zeigt in einem Report fünf Aspekte auf, warum sich ESG-orientierte Unternehmen von jenen Firmen abheben, denen Umwelt- und Sozialverträglichkeit oder eine gute Unternehmensführung im Geschäftsgebaren nicht so wichtig sind. ESG steht für drei nachhaltigkeitsbezogene Verantwortungsbereiche von Unternehmen, nämlich Environment für Umwelt, Social für soziale Aspekte wie Arbeitssicherheit und Governance für die Unternehmensführung.

Da wäre zunächst das Offensichtliche: Wer sich auf ESG-Aspekte in der Betriebsführung konzentriert, reduziert die Kosten für Energie und andere Rohstoffe und vermeidet Müll- und Verpackungskosten. Gleichzeitig punkten solche Unternehmen auch beim Umsatzwachstum. Sie ziehen mit ihren nachhaltigen Produkten

sowohl auf B2B- als auch auf B2C-Ebene mehr Kunden an. Zudem sei auch ihr Zugang zu Ressourcen besser, heißt es im Report. Die Unternehmen bauten stärkere Netzwerke und bessere Beziehungen zu Politik und Behörden auf. Das wirke sich positiv auf regulatorische und rechtliche Eingriffe aus, so der Report. Denn wer die Corporate Governance in den Fokus stellt, erreicht einen höheren Freiheitsgrad durch Deregulierung und verdient sich so die Unterstützung von offizieller Seite, aber auch innerhalb des eigenen Unternehmensverbands. Und gerade die Mitarbeiter seien ein wichtiges Asset für ESG-orientierte Unternehmen, so McKinsey weiter. Wer sozialverträglich agiert – im Innen- und im Außenverhältnis –, motiviert die eigene Belegschaft stärker und wird attraktiver für vielversprechende Talente. Insgesamt könne so eine

deutliche Produktivitätssteigerung erzielt werden, so der Report.

Zu guter Letzt führt McKinsey optimierte Investitionen als einen der fünf Aspekte an, von denen ESG-orientierte Unternehmen profitieren. Schließlich könne man mit stärkeren Renditen rechnen, wenn man das eigene Kapital langfristig beispielsweise in eine nachhaltige Fabrik investiert – während die weniger weit-sichtigen Wettbewerber mit einem zu hohen Energiebedarf zurückfallen.

Für BVT sind Umwelt- und Sozialverträglichkeit wie auch gute Unternehmensführung kein Trend, sondern seit Langem wesentlich bei Investitionsentscheidungen. Entsprechend dem Nachhaltigkeitsgedanken stehen deshalb bei der Auswahl von Projekten und Beteiligungen nachhaltige, langfristig orientierte Investitions- und Wertschöpfungsaspekte im Vordergrund.

Solardeckel weg, Windabstände Ländersache

Ökostromlücke in Deutschland abgewendet

Laut dem Fraunhofer-Institut für solare Energiesysteme ISE gab es nie zuvor so viel Ökostrom im deutschen Netz wie heute. 46 Prozent des Stroms in Deutschland kamen 2019 aus erneuerbaren Energien, 9 Prozent mehr als im Vorjahr. Zugleich sank der Kohleverbrauch um mehr als 20 Prozent – und damit auch die CO₂-Emissionen. Bisher war das nicht genug, um die Klimaziele 2030 zu erreichen.

Die Datenbank Agora Energiewende sah noch in ihrem letzten Bericht das Ziel in Gefahr, in 10 Jahren einen Anteil von 65 Prozent an erneuerbarer Energie zu erreichen. Das aktuelle Ausbautempo hochgerechnet, würde man das Ziel um 10 Prozentpunkte verpassen.

Die Berater der Bundesregierung von Agora sahen das vor allem in dem sogenannten Solardeckel und dem Streit über die Abstandsregelungen neuer Windanlagen begründet. Nun konnten sich die

Regierungsparteien im Bundestag darauf einigen, den Deckel für die Förderung von Solaranlagen sofort aufzuheben. Das bedeutet, dass die Förderung von Photovoltaikanlagen auch weitergehen kann, wenn der Ausbau die Größenordnung von 52 Gigawatt erreicht hat.

Für die Windkraft wird nun eine Länderöffnungsklausel eingeführt. Damit liegt die Verantwortung für die Abstandsregeln bei den Bundesländern. Sie können den Mindestabstand von 1.000 Metern zur Wohnbebauung in ihre Landesbauordnungen aufnehmen. Einzig für Bayern bleibt die derzeitige, strengere Regelung der Mindestabstände bestehen.

Die Einigung ist zielführend, denn der Stromverbrauch wird weiter steigen. Elektromobilität, Wasserstoffgewinnung und Wärmepumpen generieren zusätzlichen Energiebedarf. Die Politik ist also in der Pflicht, die getroffenen Entscheidungen nun in einem Gesetz zu verankern.



Offshore-Anlagen in der Nordsee

Geballtes Know-how

Das BVT-Buch zum US-Immobilienmarkt liegt bereit

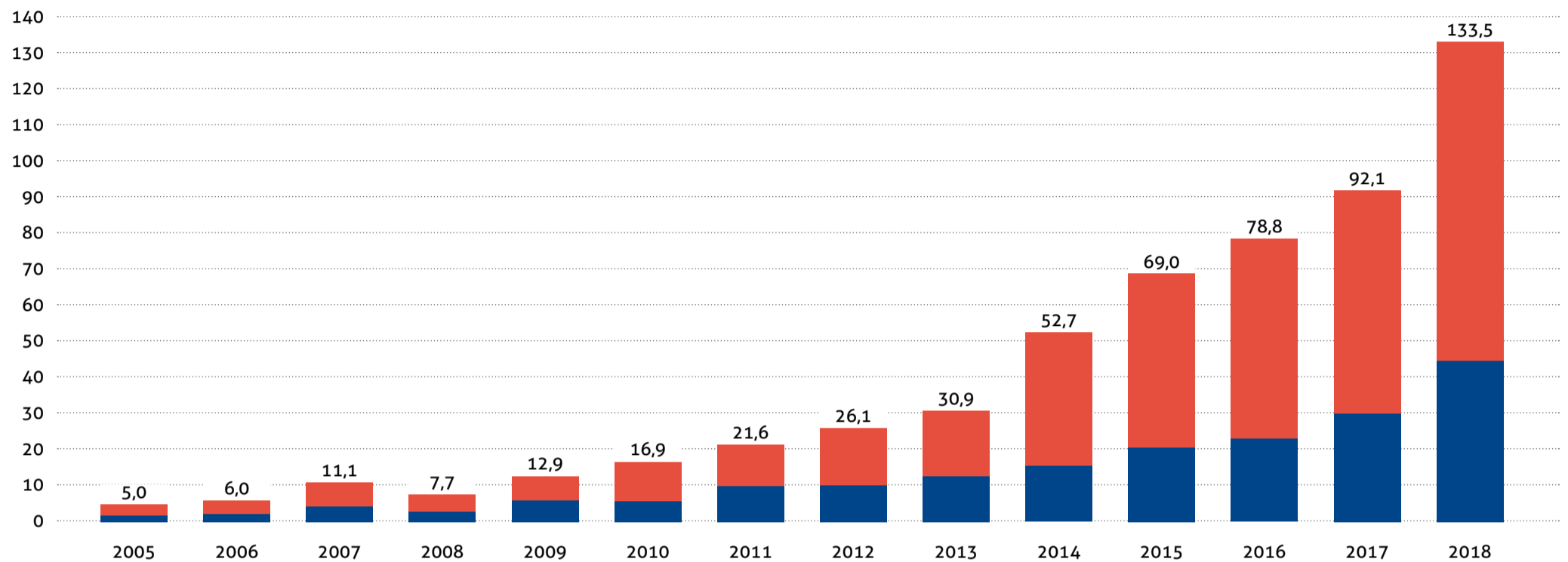
Der US-Immobilienmarkt ist ebenso chancenreich wie komplex. Wer als ausländischer Anleger reüssieren will,

braucht solide Marktkenntnisse, in Hinsicht auf fundamentale Treiber ebenso wie auf aktuell relevante Faktoren. Mit „Der US-Immobilienmarkt. Verstehen und erfolgreich investieren“ geben die BVT-Experten Interessierten einen klaren Überblick zum US-Markt und darüber, was diesen bewegt. Beleuchtet werden die Rahmenbedingungen und deren Unterschiede zu europäischen Standards ebenso wie jüngere politische, demografische, wirtschaftliche und kulturelle Entwicklungen. Nutzen Sie die beiliegende Antwortkarte, um das Buch zu beziehen.



Grün ist weiter auf dem Vormarsch

Nachhaltigkeit ist aktueller denn je: Im letzten Jahrzehnt haben sich die Investitionen in nachhaltige Fonds und Mandate in Deutschland mehr als verzehnfacht.



■ Mandate ■ Investmentfonds
Angaben in Milliarden Euro

Quelle: FNG – Forum Nachhaltige Geldanlagen

Vier Fragen an Tibor von Wiedebach-Nostitz, Geschäftsführer der BVT Holding



Vor Kurzem hat BVT ihr erstes Buch veröffentlicht, „Der US-Immobilienmarkt. Verstehen und erfolgreich investieren“. Wer sollte es lesen?

Tibor von Wiedebach-Nostitz: BVT hat als „Urgestein“ im US-Immobilienmarkt über die letzten Jahrzehnte sehr viel Erfahrung sammeln können. Daraus entstand die Idee, die Besonderheiten des wohl spannendsten Immobilienmarktes der Welt in unterhaltsame Texte zu fassen. Unseren Experten ist das – meine ich – wunderbar gelungen.

Das Buch richtet sich an alle Anleger und Platzierungspartner und darüber hinaus an jeden, der sich für US-Immobilienbeteiligungen interessiert.

Wo informiert BVT über die anderen Geschäftsfelder im Portfolio?

von Wiedebach-Nostitz: Kein ganzes Buch, aber dennoch informativ und unterhaltsam ist das neue BVT Magazin. Dort bieten wir einen Gesamtüberblick über alle Fokusbereiche der BVT – und blicken zudem zurück auf die Ursprünge und die Entwicklung unseres Unternehmens. Aktuelle Informationen zu Märkten und Produkten bietet zudem der BVT Newsblog unter www.bvt-newsblog.de. Und natür-

lich auch regelmäßig die iQ!

Welche Neuerungen planen Sie im digitalen Umfeld?

von Wiedebach-Nostitz: In die Digitalisierungsthematik hat die Ausnahmesituation der vergangenen Monate sicher zusätzliche Dynamik gebracht. Wir haben beispielsweise eine neue, digitale Zeichnungsmöglichkeit für unsere Beteiligungen etabliert und mit der Legitimationsmöglichkeit via VideoIdent einen Riesenschritt nach vorne gemacht. Zudem ist BVT seit Kurzem virtueller Aussteller bei profino, der größten Online-Messe für Vermittler. Dort bieten wir neben Webinaren einen umfassenden Newsbereich und die Möglichkeit

zur interaktiven Kommunikation. Derzeit arbeiten wir an einem komplett neuen Internetauftritt der BVT. **Wie innovativ sehen Sie BVT als traditionelles Unternehmen?** **von Wiedebach-Nostitz:** Natürlich blickt BVT auf über 40 Jahre Unternehmensgeschichte zurück, wobei traditionelle Werte wie Verlässlichkeit und Solidität zählen. Gleichzeitig haben wir schon früh neue Marktfelder erschlossen – etwa die erneuerbaren Energien – und dazu gehören nun einmal Pioniergeist und Innovationskraft. Somit sind wir auch im digitalen Umfeld immer am Ball. Wir nutzen neue Möglichkeiten, sofern wir damit echte Verbesserungen erzielen.

Bei den in dieser iQ vorgestellten Beteiligungsmöglichkeiten BVT Residential USA 15, BVT Concentio Energie & Infrastruktur, BVT Concentio III, BVT Ertragswertfonds Nr. 7, BVT Zweitmarkt Handel II, BVT Zweitmarkt Büro II, BVT Zweitmarktportfolio II und TS PE Pool II handelt es sich um Beteiligungen an geschlossenen alternativen Investmentfonds (AIF) im Sinne des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB). Die Beteiligung an einem geschlossenen AIF ist eine unternehmerische Beteiligung, die mit Risiken verbunden ist. Anleger stellen der Investmentgesellschaft Eigenkapital zur Verfügung, das durch Verluste aufgezehrt werden kann. Die Beteiligungen sind nur eingeschränkt handelbar. Es besteht das Risiko, dass sie nicht veräußert werden können. Die Beteiligungen weisen aufgrund der vorgesehenen Zusammensetzung des jeweiligen Investmentvermögens und der Abhängigkeit von der Marktentwicklung sowie den bei der Verwaltung verwendeten Techniken eine erhöhte Volatilität auf. Das bedeutet, dass der Wert der Anteile auch innerhalb kurzer Zeiträume erheblichen Schwankungen nach oben und nach unten unterworfen sein kann. Bei der Beteiligungsmöglichkeit BVT Residential USA 15 handelt es sich um eine Investition in US-Dollar, weshalb hier die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen kann. Zudem bestehen bei dieser Beteiligungsmöglichkeit projektentwicklungstypische Risiken, insbesondere das Risiko eines nicht prognosegemäßen Bauverlaufs bzw. Verkaufs. Es bestehen weitere Risiken, die in den Informationen für semiprofessionelle und professionelle Anleger gemäß § 307 Absatz 1 und Absatz 2 KAGB für den BVT Ertragswertfonds Nr. 7, den BVT Zweitmarkt Handel II, den BVT Zweitmarkt Büro II und den TS PE Pool II (Spezial-AIF, an denen sich ausschließlich professionelle und semiprofessionelle Anleger im Sinne des KAGB beteiligen können) bzw. im Verkaufsprospekt und in den wesentlichen Anlegerinformationen für den BVT Residential USA 15, den BVT Concentio Energie & Infrastruktur, den BVT Concentio III und den BVT Zweitmarktportfolio II erläutert werden. Die vorgenannten Unterlagen erhalten Sie – in deutscher Sprache und kostenlos – in Papierform von Ihrem Anlageberater oder von der derigo GmbH & Co. KG, Rosenheimer Straße 141 h, 81671 München, sowie in elektronischer Form unter www.derigo.de.

Ihr Kontakt zur BVT Unternehmensgruppe



Andreas Graf von Rittberg
Geschäftsführer
Tel.: +49 (0)89 38165-161
E-Mail: avr@bvt.de



Martin Krause
Bereichsleiter
Institutionelle Kunden
Tel.: +49 (0)89 38165-209
E-Mail: mk@bvt.de



Jens Freudenberg
Bereichsleiter Privatkunden
Tel.: +49 (0)89 38165-203
E-Mail: jf@bvt.de



Christopher Kremser
Vertriebsmanager
Tel.: +49 (0)89 38165-204
christopher.kremser@bvt.de