

ENTEIGNEN LASSEN DURCH INFLATION UND SCHULDEN?



Der große
**SACHSWERTE-
 PLANER 2014**

EDELMETALLE, IMMOBILIEN UND BETEILIGUNGEN –
 SCHÜTZEN SIE SICH MIT REALEM VERMÖGEN

Ein **Gemeinschafts-Spezial** von FOCUS-MONEY und

Aquila Capital

Goldkontor
 Hamburg GmbH

JJC Jäderberg & Cie.

pro aurum
 Edelmetalle, Münzen, Barren.

Reise Bank

Residenz-Gruppe
 Bremen

ROBBE & BERKING
 SEIT 1874

SILBER-WERTE.DE
 ANLAGEHANDEL DER EMPORIUM GRUPPE

Taurus Sachwerte AG®

WealthCap
 Sachwerte einfach besitzen

ZBI Zentral Boden
 Immobilien Gruppe

ZBI - der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien

Vorsprung durch bleibende Werte!

ZBI Zentral Boden
Immobilien Gruppe



Mit einer Beteiligung an Deutschen Wohnimmobilien sind Sie immer eine Nasenlänge voraus!

Wir erwerben attraktive Wohnimmobilienportfolios an starken Standorten (z.B. Berlin) mit Potential zur Wertsteigerung. Profitieren Sie von einer stabilen Anlageform und einem prognostizierten Ergebnis von ca. 7 % p. a.¹⁾

Die ZBI – der Spezialist für deutsche Wohnimmobilien mit dem Vertrauen von über 10.000 Anlegern.



ZBI Zentral Boden Immobilien AG

Henkestraße 10
91054 Erlangen

www.zbi-ag.de

Tel.: +49 (0) 91 31 / 4 80 09 1414

E-Mail: service@zbi-ag.de



QR-Code scannen und
direkt zur Homepage.

1) Details sind dem alleinverbindlichen Verkaufsprospekt zu entnehmen. Dieser ist kostenfrei in elektronischer oder gedruckter Form bei der ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Henkestraße 10, 91054 Erlangen, zu beziehen. Ausschüttungen / Entnahmen enthalten auch Kapitalrückzahlungen.

ROUNDTABLE



Roundtable-Teilnehmer (v.l.n.r.): Axel Stiehler, Aquila Capital; Axel Potthast, Goldkontor Hamburg; Marcus Kraft, ZBI Zentrale Boden Immobilien; Oliver Berking, Robbe & Berking; Dr. René Juchler, Taurus Sachwerte



Uwe Bergold, pro aurum; Uwe Fraust, Emporium Hamburg; Christof Wilms, ReiseBank; Gabriele Volz, Wealth Management Capital Holding; Peter Jäderberg, Jäderberg & Cie.; Rolf Specht, Residenz-Gruppe

Die Krise ist nicht vorbei

Experten aus den verschiedensten Sachwerte-Sektoren diskutieren über die Staatsschuldenkrise und den Sinn von Investitionen in Immobilien, Edelmetalle und Wald



FOCUS-MONEY: Wir haben offiziell keine Inflation, der Euro ist stabil, und die Krisenstaaten erholen sich ...

Christof Wilms: Ich bin nicht der Meinung, dass wir aus der Krise heraus sind. Wir haben nur Zeit gewonnen. Aber wirklich sind die Probleme nicht angefasst worden. Auch der Euro wird sich in den nächsten Monaten oder Jahren deutlich abschwächen, weil die Krise erst noch richtig aufpoppen wird. Denn der Druck auf Europa wird dermaßen zunehmen, dass auch die EZB eine extrem lockere Geldpolitik fahren muss. Wir werden viel Geld drucken, um die Märkte aufzufangen.

Uwe Bergold: Wir erleben weiterhin einen Abwertungswettbewerb der Weltwährungen. Jetzt sehen wir gerade die ersten Einstürze in den Emerging Markets.

Dr. René Juchler: Ich bin überzeugt, dass auch eine negative Verzinsung kommen wird. Sie ist eigentlich schon da, nur noch nicht nominal.

MONEY: Wie reagieren Anleger auf das Krisenszenario?

Gabriele Volz: Die institutionellen Anleger haben längst angefangen, ihre Asset-Allokation nachhaltig umzustellen. Der Immobilienanteil wird erhöht. Die Gründe sind klar: Das Zinsniveau ist niedrig. Und alle erwarten, dass es niedrig bleibt. Der Handlungsdruck, eine angemessene Rendite zu erzielen, wird immer größer. Viele Alternativen gibt es nicht, um eine positive Realrendite zu erzielen. Und dieses Dilemma ist zumindest den vermögenden Privatanlegern bereits bewusst.

Marcus Kraft: Bei den Privatanlegern ist grundsätzlich eine Beruhigung eingetreten. Da war mal Panik im Markt. Die spüren wir jetzt nicht mehr. Aber die Verunsicherung wegen der niedrigen Zinsen besteht weiterhin. In Aktien legen deutsche Privatanleger aber nicht im großen Stil an. Nur mit Spielgeld. Daher kommen Sachwerte ins Spiel. Denn die Mehrheit sucht Stabilität. Und die bieten Wohnimmobilien in den großen Metropolen Deutschlands.

Wilms: Die Umsätze haben zwar nicht mehr das hohe Niveau von 2008 oder 2009, aber die Nachfrage nach physischen Metallen ist nach wie vor recht hoch. Die Leute investieren in die Metalle eher längerfristig. Das ist weniger eine Angstwelle. Das hängt mehr mit ihrer Zukunftsplanung zusammen.

Axel Potthast: Wir stellen fest, dass die Anleger nicht mehr ganz so blauäugig sind wie vor der Krise 2007. Es gibt jetzt mehr Menschen, die sich wieder mit ihrer Geldanlage beschäftigen. Die Banken haben weltweit ihr Vertrauen komplett verspielt. Und genau die behaupten jetzt wieder, die Krise sei vorbei. Aber viele Anleger schenken ihnen keinen Glauben mehr.

Uwe Fraust: Der Neukundenzuwachs bei Edelmetallen ist mit Sicherheit sowohl dem Umstand einer größeren Transparenz im Handel als auch der Informationsflut zu den Problemen der Finanz- und Staatskrisen geschuldet.

Oliver Berking: Die Nachfrage nach Edelmetallen ist in jedem Fall stark schwankend und hängt sehr von der

Nachrichtenlage ab. Die größte Erfahrung, die wir aus 140 Jahren Silbermanufaktur mitbringen, lautet: Nichts steigt oder fällt ewig.

Dr. Juchler: Die große Krise ist 2013 ausgeblieben. Aber weiterhin werden die Edelmetallmärkte manipuliert und Staatsanleihen mit frisch gedrucktem Geld zurückgekauft. Die Börsen wurden mit künstlichem Geld nach oben gedrückt, um der Welt glauben zu machen, es sei alles wieder in Ordnung. Ich gehe davon aus, dass es zu einer erheblichen Inflation kommen wird. Auch negative Zinsen werden kommen. Um zu verhindern, dass die Kunden dann ihre Konten plündern, bereiten die Banken bereits Beschränkungen für Barabhebungen vor. Weltbank und IWF denken sogar offen darüber nach, von allen globalen Vermögen bis zu 20 Prozent in einer überraschenden Aktion zur Tilgung der weltweiten Schulden einzubehalten. Die deutsche Bundesbank hat gerade eben über Ähnliches sinniert.

FOCUS-MONEY: Tauschen Privatanleger bereits im großen Stil Sparbücher in Sachwerte um?

Axel Stiehler: Ja, das ist ein Trend. Das Anlegerverhalten wird sich in dieser Dekade voraussichtlich stark unterscheiden von dem in der Dekade zuvor. Das Thema Sachwerte rückt erst jetzt deutlicher in den Fokus der Anleger. Übrigens: Aktien zählen meiner Meinung nach nur bedingt und unter bestimmten Voraussetzungen zu den Sachwerten. Die Dax-Werte etwa werden weit über ihrem Buchwert gehandelt. Wenn ich jetzt kaufe, ist nur rund ein Drittel der Investition mit Sachwerten hinterlegt. Bei Bundesanleihen und Lebensversicherungen bekomme ich derzeit eine negative Realrendite. Aber es dauert, bis das dem deutschen Privatinvestor bewusst wird.

Volz: Die Frage ist: Wie nimmt man dem Privatanleger die Unsicherheit, in was er jetzt noch investieren kann und soll? Es ist nicht die größte Herausforderung, ihn zu überzeugen, dass Sachwerte jetzt richtig sind, sondern in welche er investieren kann, damit er ein gutes Gefühl hat.

Stiehler: Wir haben vermutlich eine lange Phase niedriger Zinsen vor uns. Die Bereitschaft für Sachwert-Investments wird dadurch weiter zunehmen. Man sollte aber nicht unreflektiert in Sachwerte investieren. Ich würde jetzt zum Beispiel nicht in Münchner Wohnimmobilien investieren, weil die Objekte dort total überbewertet erscheinen. Es gibt Städte, die deutlich attraktiver sind.

Dr. Juchler: Sachwerte sind kein Megatrend, sie sind ein Basisinvestment, weil sie schon immer da waren. Und weil das immer mehr Menschen bewusst wird, wächst auch die Bereitschaft, den Anlagehorizont über Immobilien und Gold hinaus zu erweitern. Zu den klassischen Sachwerten mit stabiler Wertentwicklung gehören beispielsweise ebenso Fonds mit teurem Balsamico, farbigen Diamanten oder auch Parmesankäse.

Peter Jäderberg: Eine grundlegende Frage lautet doch: Was ist „Wert“? Nur weil Aktie oder Immobilie drauf- ▶

steht, muss kein Sachwert drin sein. Anleger suchen nach diversifizierenden Investments mit attraktivem Risiko-Rendite-Verhältnis und mit Unabhängigkeit von den Kapitalmärkten. Daher haben wir uns für das Tropenholz indisches Sandelholz entschieden, der heilige Baum der Hindus und Buddhisten, der auf Grund von jahrtausendlangem Raubbau fast ausgestorben ist, aber von unserem Partner als weltweit einziger erfolgreich auf Plantagen in Australien angebaut wird. Quasi ein Rohstoffmonopol auf lange Sicht mit vielfach höherer Nachfrage als Angebot.

MONEY: Können sich Kleinanleger überhaupt in einem solchen engen Nischenmarkt engagieren?

Jäderberg: Wir sind in der glücklichen Lage, uns neben dem wohl größten Forstinvestor aus den USA sowie dem größten arabischen Staatsfonds den exklusiven Zugang zu Plantagen gesichert zu haben. Wir ermöglichen Anlegern, sich an unseren Plantagen zu beteiligen. Ein neues Produkt ist in der Vorbereitung. Für Family-Offices, Private Placements oder institutionelle Anleger maßgeschneidert. Das Risiko ist nicht höher als bei typischen Forstinvestments. Im Gegenteil: Indisches Sandelholz bedient dank seines Öls ganz unterschiedliche Märkte wie Pharmazie und Kosmetik. Dort erzielt es ebenso hohe Preise wie in den ursprünglichen religiösen Märkten.

Kraft: Die Vielfalt der Anlagemöglichkeiten beweist: Den einen Sachwert für alle gibt es nicht. Die Kunst ist, dass der Berater herausfindet, welcher am besten zum Anleger passt. Welches Chance-Risiko-Verhältnis will er? Welche Laufzeit wünscht er? Möchte der Anleger laufende Erträge? Jeder hier angesprochene Sachwert hat Vor- und Nachteile. Entscheidend ist, welche Sachwert-Kombination individuell die beste für den Anleger ist.

MONEY: Wie nehmen Sie Anlegern ihre Unsicherheit?

Volz: Das Schlüsselwort ist „einfach“. Wenn ich mich mit einem Mediziner unterhalte, verstehe ich nicht viel. So ähnlich geht es jedem Durchschnittsbürger mit der Geldanlage. Die Informationsflut kann keiner mehr verarbeiten. Die größte Herausforderung ist daher die Kommunikation. Im Vordergrund steht nicht die Frage, wie verkaufe ich Finanzprodukte, sondern, wie erkläre ich sie. Wie kläre ich über Chancen und Risiken auf? Spreche ich die Sprache des Kunden? Bei Immobilien haben wir es relativ einfach, denn jeder hat sich in seinem Leben schon einmal mit diesem Thema beschäftigt. Auch die Risiken lassen sich relativ leicht begreifbar machen. Und es ist sehr wichtig, die potenziellen Risiken dem Kunden begreifbar zu machen. Wer suggeriert zu wissen, wie wertvoll eine Immobilie in zehn Jahren ist, der lügt.

MONEY: Wo kann man noch Wohnungen kaufen?

Kraft: Überall. Es ist nicht Aufgabe des Anlegers, sondern des Spezialisten, diese Frage zu beantworten. Der muss entscheiden, ob es sich noch lohnt, in München zu investieren – oder besser in Berlin. Wir investieren nicht in München. Mehr Potenzial sehen wir in Berlin. Die Hauptstadt

wurde lange vernachlässigt. Wir kaufen auch nicht über-teuerte Objekte in bester Lage und bestem Zustand, weil inzwischen zusätzlich zu den Institutionellen auch Privat-anleger die Preise treiben. Wir kaufen Wohnimmobilien in großen Paketen in guten Lagen unter dem Marktniveau ein, zum Teil auch mit Renovierungsstau. Dieses Potenzial heben wir in den nächsten Jahren mit eigenen Fachleuten. Die beurteilen, ob Lage und Substanz in Ordnung sind, und führen eine fachgerechte Modernisierung durch.

Dem Rat des Spezialisten wird der Anleger aber nur folgen, wenn er Vertrauen zu ihm hat, erworben in vielen Jahren durch eine gute Leistungsbilanz.

Volz: Auf dem Gewerbemarkt gilt München als der Standort, wo man unbedingt engagiert sein muss. München gilt als Immobilienstandort Nummer eins. Wir haben hier sechs Dax-Unternehmen, sinkenden Leerstand und kaum noch neue Projektentwicklungen. Bis 2030 wird ein Bevölkerungswachstum von 25 Prozent prognostiziert. Der Wohnungsmarkt mag zwar jetzt schon überhitzt erscheinen, aber wenn man die Immobilienpreise in London oder Paris vergleicht, kann München auch als günstig gelten. Sowohl Gewerbe- als auch Wohnimmobilien haben ihre Daseinsberechtigung. Am Ende kommt es immer auf die Frage an: **Wo kann ich in der aktuellen Marktphase mehr verdienen bei weniger Risiko?**

Stiehler: Mit Logistikkimmobilien! Der Logistikmarkt ist in Deutschland nach dem Handel und der Automobilindustrie mittlerweile die drittgrößte Branche. Vor dem Hintergrund des rasanten Wachstums im E-Commerce-Bereich wird der Logistikmarkt in den nächsten Jahren in Deutschland weiter massiv wachsen. Und davon werden insbesondere Logistikobjekte profitieren. Das Kaufpreisniveau ist derzeit noch sehr günstig, die Renditeerwartungen schwanken zwischen sieben und neun Prozent.

Rolf Specht: Wir bieten eine weitere Nutzungsart. Apartments in Pflegeheimen. Vor 25 Jahren waren wir die Ersten, die ein solches Produkt angeboten haben. Wir haben 60 Apartments an 60 im Grundbuch abgesicherte Investoren verkauft, die nicht einziehen, sondern Mieten wollten. Dank des 20-Jahres-Mietvertrags plus zweimaliger Verlängerungsoption um jeweils fünf Jahre waren pünktliche Mietzahlungen gewiss. Obendrein bekamen sie ein bevorzugtes Belegungsrecht. Die Erstkäufer erzielten 10,9 Prozent Rendite pro Jahr. Jede Wohnung, die der Anleger individuell beleihen und verkaufen kann, ist inzwischen rund 50 Prozent mehr wert als damals.

MONEY: Und was spricht heute für Pflegeimmobilien?

Specht: Gesundheitsimmobilien sind längst keine Nische mehr. Jetzt investieren vermehrt auch Privatanleger. Auch weil das eine Anlageform ist, um die sie sich nicht kümmern müssen. Das ist der Bundesschatzbrief mit Grundbucheintrag. Wir haben Investoren aus München mit einer Pflegeimmobilie in Bremen. Früher haben die Anleger fremdfinanziert, heute kommen sie

alle mit Bargeld. Weil sie Angst um ihr Geld haben. Im vergangenen Jahr waren wir die ersten, die eine Reha-Klinik aufgeteilt haben – in 170 Patientenzimmer und 170 Grundbücher. Die haben wir in zehn Monaten fast komplett verkauft. Auch bei Krankenhäusern sehen wir ein großes Wachstumspotenzial.

Dr. Juchler: Das ist genau die Vision. Wir werden alle immer älter. Was brauchen wir? Altersresidenzen. Darauf habe ich mich in Ungarn am Balaton spezialisiert.

MONEY: Ist Gold eine Sachwert-Alternative?

Wilms: Auf Grund des niedrigen Lohnniveaus, das wir in Deutschland haben, wird es immer schwieriger für Privatanleger, in Sachwerte zu investieren. Bei physischen Metallen geht das noch, weil Sie für 1000 Euro eine Unze Gold bekommen. Aber auf der Immobilienseite wird die Luft extrem dünn.

Dr. Juchler: In Asien ist dies ebenfalls zu beobachten. Die Menschen dort kaufen Gold und Diamanten. Es ist ein Ersatzinvestment in Sachwerte. Die Asiaten machen das dort nicht, weil die Rendite gut ist, sondern einfach, weil sie keine Immobilien für einen vernünftigen Preis bekommen. In Hongkong vergrößern wir bereits unsere Goldlagerkapazitäten. Denn die Nachfrage ist riesig, auch aus Europa und Deutschland. Die Sicherheit und geografische Diversifikation spielen hier eine große Rolle.

MONEY: Ist Gold nicht zu zyklisch geworden?

Bergold: Zyklisch? Zwölf Jahre hat Gold einen positiven Ertrag abgeworfen, ein Jahr einen negativen. Die Stimmung ist phänomenal negativ. Der Goldpreis hat sich in Euro vervierfacht. Doch ein negatives Jahr, wenn auch das zweitschlimmste in der Geschichte, reicht aus, um alle von dem Platzen der Goldblase sprechen zu lassen.

MONEY: Spielt die Angst der Anleger eine große Rolle?

Bergold: Der Goldpreis steigt nicht, weil jemand Angst hat. Der Goldpreis ist gestiegen, bevor die Lehman-Pleite auftauchte. Und dann sagen viele, der Goldpreis steigt nur, wenn es eine Krise oder eine extrem lockere Geldpolitik gibt. Der Goldpreis stieg acht Jahre lang auch ohne die Überschussliquidität. Entscheidend ist, dass wir sie im System haben. Und dass sie seit dem Jahrtausendwechsel inflationsbereinigt nachhaltige Renditen bei zinstragenden Anlageklassen verhindert.

MONEY: Wird der Goldmarkt manipuliert?

Potthast: Alle, die sich mit Edelmetallen beschäftigen haben, wissen das irgendwie seit Jahren. Keiner hat zugehört, und dann passiert so etwas wie der katastrophale Einbruch des Goldpreises. Der Kreis der Beteiligten wird nun halt untersucht.

Dr. Juchler: Im Rückblick war 2013 ein Konsolidierungsjahr. Edelmetalle wurden manipuliert und haben daher stark an Wert eingebüßt. Wir werden aktiv von unseren eigenen Regierungen manipuliert und ausspioniert. Schlimmer als zu Zeiten des Kalten Kriegs. Bereiten Sie sich auf eine erhebliche Inflation mit Teilenteignung vor.

Bergold: Wenn sogar BaFin-Chefin Elke König die Aussage macht, dass der Goldmarkt ein größerer Skandal sein könnte als der Libor-Skandal, dann ist das schon heftig.

Potthast: Die Deutsche Bank steigt zum Beispiel in London aus dem Gold-Fixing aus. Da sind schon Marktmechanismen und große Spieler beteiligt, die dafür Sorge tragen, dass der Goldpreis da ist, wo er heute ist. Für den kleinen Anleger ist das natürlich schwierig. Doch die, die sich mit Gold schon länger beschäftigen, sind diejenigen, die jetzt kaufen. Das ist auch das, was bei den Prägestalten festgestellt wird. Diese arbeiten im 3-Schicht-System. Egal, ob Heraeus oder Umicor, überall wird produziert und produziert, weil einfach nachgekauft wird.

Bergold: Der Schweizer Goldmarktexperte Ferdinand Lips sagte schon, dass der Goldmarkt einer der manipuliertesten ist. Dabei gibt es keinen Markt, in dem mittlerweile nicht eingegriffen wird. Doch bei Gold gibt es ganz klar auch Zentralbank-Interessen. So hat der ehemalige US-Notenbankchef Alan Greenspan schon gesagt, dass der Goldpreis der beste Inflationsindikator sei.

MONEY: Doch eine alte Börsenweisheit heißt doch „Spekuliere nie gegen die Notenbank“ ...

Bergold: Da gebe ich Ihnen Recht, wenn Sie es kurzfristig betrachten. Das ist der Unterschied zum Investment. Der Wirtschaftswissenschaftler Ludwig von Mises hat jedoch gesagt, dass es keine Regierung und keine Notenbank schafft, sich auf Dauer gegen den Markt zu stellen.

MONEY: Welche Goldanlage sollte gewählt werden?

Berking: Wir empfehlen und handeln nur mit Produkten, die über jeden Zweifel erhaben und überall auf der Welt bekannt sind. Anleger sollten nicht spontan kaufen und sich nicht von Zukunftsszenarien Einzelner verrückt machen lassen. Wer sich beraten lässt, sollte mindestens zwei Meinungen einholen.

Fraust: Ich denke, es ist für den Kunden wichtig, Anlagemünzen über einen bodenständigen und renommierten Händler zu beziehen. Im Lauf der Jahre haben sich doch einige Trittbrettfahrer eingeschlichen, die das Ansehen der Branche trüben. Zum anderen ist es auch wichtig, nur bekannte Münzen und Barren zu ordern.

MONEY: Hat nicht schon fast jeder Gold im Depot?

Fraust: Ich bin seit 2008 im Anlagegeschäft tätig und kann von einem stetigen Umsatzanstieg sprechen. Es ist aber nicht nur die durchschnittliche Anlagehöhe gestiegen, sondern auch die Anzahl der Neukunden.

Berking: Die Deutschen haben in der Vergangenheit oft viel mehr Gold gekauft als die anderen Europäer. Dennoch ist die Zahl der Goldbesitzer überschaubar, gemessen an der Zahl derjenigen Deutschen, die es sich leisten könnten. Ob die Nachfrage steigen, stagnieren oder schrumpfen wird, wüsste ich auch gern. Wenn wir als Silbermanufaktur eine Erkenntnis haben – auch aus leidvoller Erfahrung –, dann ist es die, dass Edelmetalle nicht immer dann steigen und fallen, wenn man es erwartet. ■