

Institutional Quarterly



Kein Anlagenotstand Der aktuelle Zweitmarktfonds der BVT bietet attraktive Immobilieninvestments. [Seite 3](#)

Wie geht's den US-Fonds? Die Objekte der BVT-Residential-Serie zeigen alle- samt positive Entwicklungen. [Seite 7](#)

Innovative Banker Künstliche Intelli- genz nutzte die Finanzbranche bisher wenig. Das soll sich ändern. [Seite 8](#)

Ausgabe 3 – 2020

Nachgedacht

Wird die künstliche Intelligenz eines Tages dem menschlichen Verstand überlegen sein? Wo stehen wir heute? Später als manch anderer Wirtschaftszweig bekennt sich mittlerweile auch die Finanzbranche zur Digitalisierung. Die Zahl der Angebote von Finanzprodukten im Internet hat immens zugenommen; für nahezu alle Transaktionen gibt es mittlerweile Online-Anwendungen.

In dieser digitalen Vielschichtigkeit fehlt vielen Kunden der zuverlässige Kompass. Gleichzeitig bietet die Digitalisierung in vielen Bereichen des Finanzsektors segensreiche Neuerungen. Natürlich kann auch ein Unternehmen mit traditionellen Werten wie die BVT innovativ ausgerichtet sein. Echte Verbesserungen dank digitaler Möglichkeiten setzen wir nachhaltig um und prüfen aktuelle Trends. Aber seien Sie gewiss: Bei uns bleiben es die Menschen, die zählen; wir setzen auf Expertise und Beratung durch zuverlässige Asset-Manager. Viel Spaß mit der aktuellen Ausgabe der iQ zum Thema Digitalisierung!



Die Finanzbranche wird digital

Neue Anbieter und Vertriebswege führen zu einem grundlegenden Wandel.

Mit der Smartphone-App ein Tagesgeldkonto in Schweden eröffnen – das klappt innerhalb von Sekunden. Die Aktienorder über den Online-Broker: blitzschnell ausgeführt. Bestellungen im Internet werden zunehmend über Klarna oder PayPal bezahlt. Und die Vermögensverwaltung? Dafür gibt es digitale Robo-Advisors, die den Menschen ersetzen sollen – zumindest teilweise.

Ein echter Bankschalter mit Face-to-Face-Beratung scheint kaum noch nötig zu sein. Neo-Banken verzeichnen bei der jüngeren Kundschaft enormen Zulauf – die wohl be-

kannteste, die N26, hat gerade die Marke von fünf Millionen Nutzern durchbrochen. Die großen Innovationen bei der Digitalisierung des Finanzsektors kommen von jungen Start-ups aus dem FinTech-Sektor. Sie setzen die traditionellen Bankhäuser zunehmend unter Druck. Die digitale Transformation befindet sich in vollem Gange.

Seinen Anfang nahm der Trend bereits mit der Partystimmung an der Nasdaq Ende der 1990er-Jahre. Internet und Kommunikationstechnologien waren die Treiber für immer höhere Kurse und schnelle Gewinne. Der Handel musste beschleunigt

werden, um Kurssprünge innerhalb von Minuten in bare Münze umzusetzen. Die ersten Online-Broker eroberten rasch die Herzen der Freizeitrader. Die langfristige Aktienanlage mit persönlicher Beratung über die örtliche Sparkasse erschien langweilig. Schließlich erreichte das spekulative Börsensegment Neuer Markt täglich neue Höchststände.

Der folgende Dotcom-Crash sorgte zunächst für ein böses Erwachen, bedeutete aber dennoch nicht das Ende der finanztechnischen Digitalisierung – im Gegenteil. Zertifikate

➤ Lesen Sie weiter auf Seite 4

Highlights

Neue BVT-Website

Firmen- und Produktinformationen sind jetzt noch übersichtlicher in der Online-Welt. [Seite 2](#)

Sebastian Herkel ...

vom Fraunhofer-ISE spricht über energieeffiziente Gebäude. [Seite 5](#)



Ouvertüre für Concentio

Neuer BVT-Portfoliofonds kann gezeichnet werden. [Seite 6](#)

Digitaler Pionier



Konrad Zuse war ein Visionär der Digitalisierung. Der Bauingenieur, Erfinder und Unternehmer entwickelte 1937 das „mechanische Gehirn“ Z1 für statische Berechnungen. 1941 entstand daraus Zuse Z3 und 1945 Zuse Z4. Die Rechenmaschine Z3 war der erste funktionstüchtige, vollautomatische, programmgesteuerte und frei programmierbare, in binärer Gleitkommarechnung arbeitende Rechner weltweit.

75 Jahre später explodiert die Menge an digitalen Daten. Schon jetzt sind es so viele, dass nur noch lernende Maschinen Strukturen darin finden können. Digitale Geräte erobern den Alltag, aber auch die digitale Sicherheit ist gefährdet. Konrad Zuse würde dazu sagen, dass der technische Fortschritt nicht aufzuhalten ist, und darüber hinaus seine Idee vom rechnenden Raum erläutern: die Vorstellung, dass das Universum ein Computer ist, ein einziger großer Rechner, in dem alle physikalischen Größen quantisiert, also digital sind und dem sich niemand entziehen kann.



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/Maciek905, M.L.: iStock/advert, M.u.: iStock/Aurielaki, S. 3 r.u.: iStock/Nikada, S. 4 o.: iStock/ipopba, u.L.: iStock/Hohl, S. 7 u.r.: iStock/kali9

Redaktionsstand: 29.09.2020

ZAHLE DER AUSGABE

86,5 Milliarden US-Dollar

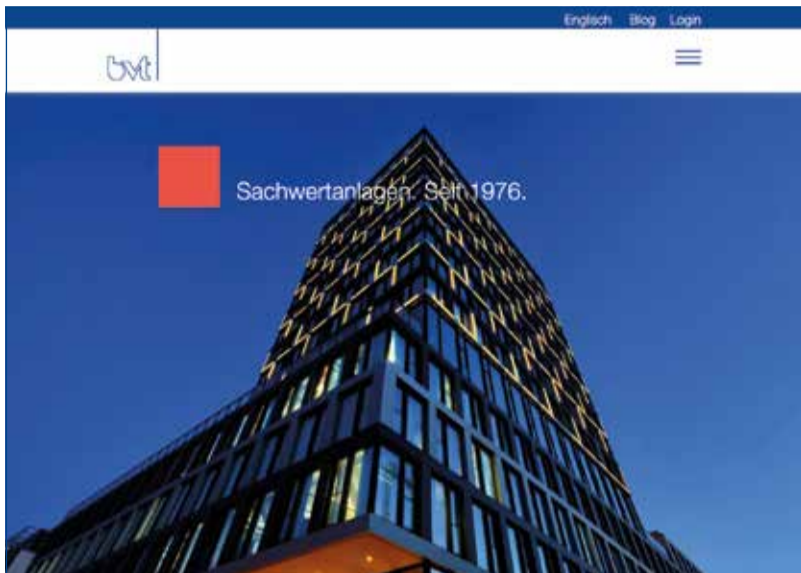


betrug das Finanztechnologie-M&A-Volumen (Mergers & Acquisitions ist der englische Ausdruck für Fusionen und Übernahmen von Unternehmen) im ersten Quartal 2020. Dies markiert den höchsten Stand seit dem rekordverdächtigen ersten Quartal 2019 (113 Milliarden US-Dollar). FinTech-M&A-Aktivitäten beinhalten Verkäufe sowie Akquisitionen von FinTech-Unternehmen. Von insgesamt 243 Transaktionen umfassten zehn einen Wert von über einer Milliarde US-Dollar. 60 Prozent davon fanden in Nordamerika statt, 30 Prozent in Europa. Bedeutende Einzeltransaktionen waren die Übernahme von ETrade durch Morgan Stanley im Wert von 13 Milliarden US-Dollar, die Übernahme von Credit Karma durch Intuit im Wert von 7,1 Milliarden US-Dollar und die Übernahme von Plaid durch VISA im Wert von 5,3 Milliarden US-Dollar.

DIGITALISIERUNG

Erleben Sie BVT digital!

Websites, Videos, Networking – so geht digitaler Vertrieb.



Auf eine lange Tradition kann BVT vor allem deshalb zurückblicken, weil die Verantwortlichen stets am Puls der Zeit – oder dieser häufig sogar voraus – sind. So hat auch das Thema digitaler Vertrieb in den letzten Monaten noch einmal ordentlich Schub erhalten.

BVT präsentiert sich und ihre Produkte neben den klassischen, analogen Vertriebswegen zunehmend online. So können BVT-Beteiligungen jetzt nicht nur über CrowdDesk vermittelt und verwaltet werden, sondern werden auch an einem virtuellen Messestand präsentiert (siehe Artikel unten). Der digitale Vertrieb wird auch durch weitere Novationen unterstützt. Die neuen BVT-Produkte dieses Jahres gehen beispielsweise

se jeweils mit einer eigenen Landingpage an den Start. Dort finden Vermittler und Interessenten übersichtliche, ansprechend aufbereitete Informationen zu den Fonds und deren Projekten. Das gilt sowohl für die beiden Concentio-Fonds mit Fokus auf Energie & Infrastruktur bzw. ein Multi-Asset-Portfolio als auch für den aktuellen Residential USA-Fonds (Nummer 15) sowie den neuen Immobilienzweitmarktfonds. Um der verbreiteten Vorliebe für Bewegtbild-Informationen entgegenzukommen, enthalten die Landingpages meist auch kurze, professionell produzierte Produkt-Videos. Sie vermitteln Anlegern einen kompakten Überblick über das Investitionskonzept des Fonds und können deshalb auch von Vertrieben

hervorragend im Beratungsgespräch eingesetzt werden.

Einem kompletten Relaunch wurde die BVT-Homepage unterzogen. Design und Inhalte wurden aktuellen Seh- und Nutzungsgewohnheiten angepasst, ohne die gewohnte Sachlichkeit aufzugeben. Neben dem Unternehmen, seiner Geschichte und den maßgeblichen Akteuren werden die Anlageklassen und Produkte kurz und bündig vorgestellt. Auch das Thema Nachhaltigkeit – seit Jahrzehnten im Fokus der BVT – findet nun prominent Berücksichtigung. Neu ist überdies eine Mediathek, in der verschiedene Downloads bereitstehen.

Außerdem wird zum BVT-Newsblog verlinkt, der seit einigen Monaten – auch unter www.bvt-newsblog.de direkt aufrufbar – allerhand Wissenswertes rund um die von BVT bespielten Märkte und spannende Unternehmenseinblicke bietet. Eine Anmeldung zum Newsletter kann dort ebenfalls vorgenommen werden. Die neue Webpräsenz macht BVT und die Produkte und Philosophie des Hauses noch transparenter, für Anleger wie für Vermittler. Privatanleger und institutionelle Investoren haben nun direkten Zugriff auf für sie relevante Investitionsmöglichkeiten. Der Livegang der Seite ist im vierten Quartal geplant – schauen Sie doch einmal vorbei und lernen Sie neue Seiten von BVT kennen: www.bvt.de

Virtuelle Vermietung nimmt zu

Raum-Impressionen unabhängig von Zeit und Ort

Einige Seiten gedrucktes Exposé mit den wesentlichen Informationen und ein paar schöne Fotos – das reicht im gehobenen Bereich der Objektvermietung nicht mehr aus. Die Digitalisierung setzt auch hier neue Maßstäbe mit 360-Grad-Rundgängen und schönen Objektvideos. Das Interesse an virtuellen Tools bei der Vermietung ist besonders bei außergewöhnlichen Objekten gewachsen. Der Mehrwert liegt dabei klar auf der Hand. Interessenten können Immobilien unabhängig von Ort und Zeit selbstständig erkunden.

Filmaufnahmen des Objekts und seiner Umgebung aus allen Perspektiven lassen architektonische Besonderheiten erst richtig zur Geltung kommen. Virtuelle 3D-Touren ermöglichen starke Eindrücke vom Innenraum. Möglich werden die Rundgänge durch die Immobilien

via 360-Grad-Fotografie. So werden Objekte rundum erlebbar. Der digitale Erstkontakt vermittelt vorab ein ganzheitliches Bild der Immobilie. Der Interessent entwickelt ein Raumgefühl und kann feststellen, ob sich ein weiteres Investieren von Zeit und Mühe lohnt.

Das alles folgt der Erkenntnis, nach der eine Entscheidung für ein bestimmtes Objekt vor allem emotional erfolgt. Dem wird auch bei der Vermietung der Class-A-Apartments der BVT Residential USA-Serie immer stärker Rechnung getragen.

So können Mietinteressenten zum Beispiel in der Apartmentanlage „Tempo“, Boston, Stadtteil Cambridge, nicht nur virtuelle 3D-Touren durch sämtliche Räume der Apartments unternehmen, sondern sie zudem mit einem virtuellen Maßband in jedem Detail sogleich vermessen.



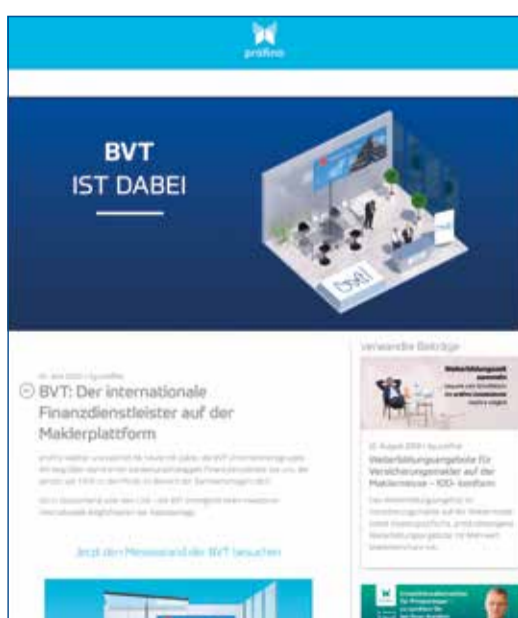
Offene virtuelle Wohnküche in der Class-A-Anlage „Tempo“ im Bostoner Stadtteil Cambridge (320 Apartments, BVT Residential USA 10)

Kennen Sie profino?

Auch BVT ist auf der Vermittler-Plattform präsent.

In der aktuellen Zeit ist der Wissensaustausch nicht immer einfach. Präsenzveranstaltungen wie Messen, Kongresse oder Workshops sind – wenn überhaupt – nur eingeschränkt möglich. Für die Finanzdienstleistungsbranche ist das ein herber Schlag. Schließlich sind Vermittler auf aktuelle Informationen und eine kontinuierliche Weiterbildung angewiesen.

BVT hat auf diese Problematik frühzeitig reagiert und macht interessierten Vermittlern ein digitales Angebot. Auf profino, der größten Informations- und Weiterbildungsplattform am deutschen Maklermarkt, stehen den über 22.000 Usern zahlreiche Services zur Verfügung. Neben aktuellen Branchennews können Vermittler am BVT-Messestand auf relevante Unterlagen und Experten-Webinare zugreifen. Bei weiterführenden Fragen gibt es, via Chat-Funktion, den „kurzen Draht“ direkt zur BVT.



Jetzt zum digitalen Vermittler werden

Die flexible Finanzvertriebs-Plattform CrowdDesk ermöglicht es 34f-Vermittlern, ihre Arbeit komplett zu digitalisieren. Bis auf das Kundengespräch natürlich.

Digitalisierte Prozesse bedeuten effizientere und fehlerärmere Prozesse. Das gilt auch im Finanzanlagenvertrieb. Die ausgereifte Software-Lösung für 34f-Vermittler heißt CrowdDesk PRO Agent und bietet alles, was es für Emission und Vertrieb von Finanzanlagen wie AIF, Wertpapieren und auch Schwarmfinanzierungen braucht.

Nach dem „Software as a Service“-Prinzip können Vermittler mit dem Tool ihre komplette Vertriebsarbeit digital bestreiten, angefangen bei der Auswahl der Finanzanlagen über die Zeichnung für die Anleger bis hin zu deren Betreuung und der Portfolioverwaltung. Daraus resultieren erhebliche Zeitgewinne, die wiederum ins Kerngeschäft des Vermittlers, das persönliche Kundengespräch, investiert werden können. Eine professionelle Angebotspräsen-

tation, Kosteneffizienz und erhöhte Rechtssicherheit sprechen für diese digitalisierte Form der Vermittlung.

Als einer der Vorreiter der Branche bietet BVT Vermittlern seit Sommer eine digitale Zeichnungsmöglichkeit der BVT-Publikumsfonds via CrowdDesk. Die Bedienung des Tools erfordert keinerlei IT-Vorkenntnisse.

Neben Finanzanlagenvermittlern können sich auch Finanzprofis ohne 34f-Zulassung nach einem Tippgebermodell anbinden lassen und ihren Kunden so ebenfalls Zugang zu exklusiven Investments verschaffen. BVT zeigt gemeinsam mit dem Partner CrowdDesk, wie die Zukunft des Finanzvertriebs aussehen kann.



CrowdDesk hat die richtige Software für Vermittler.

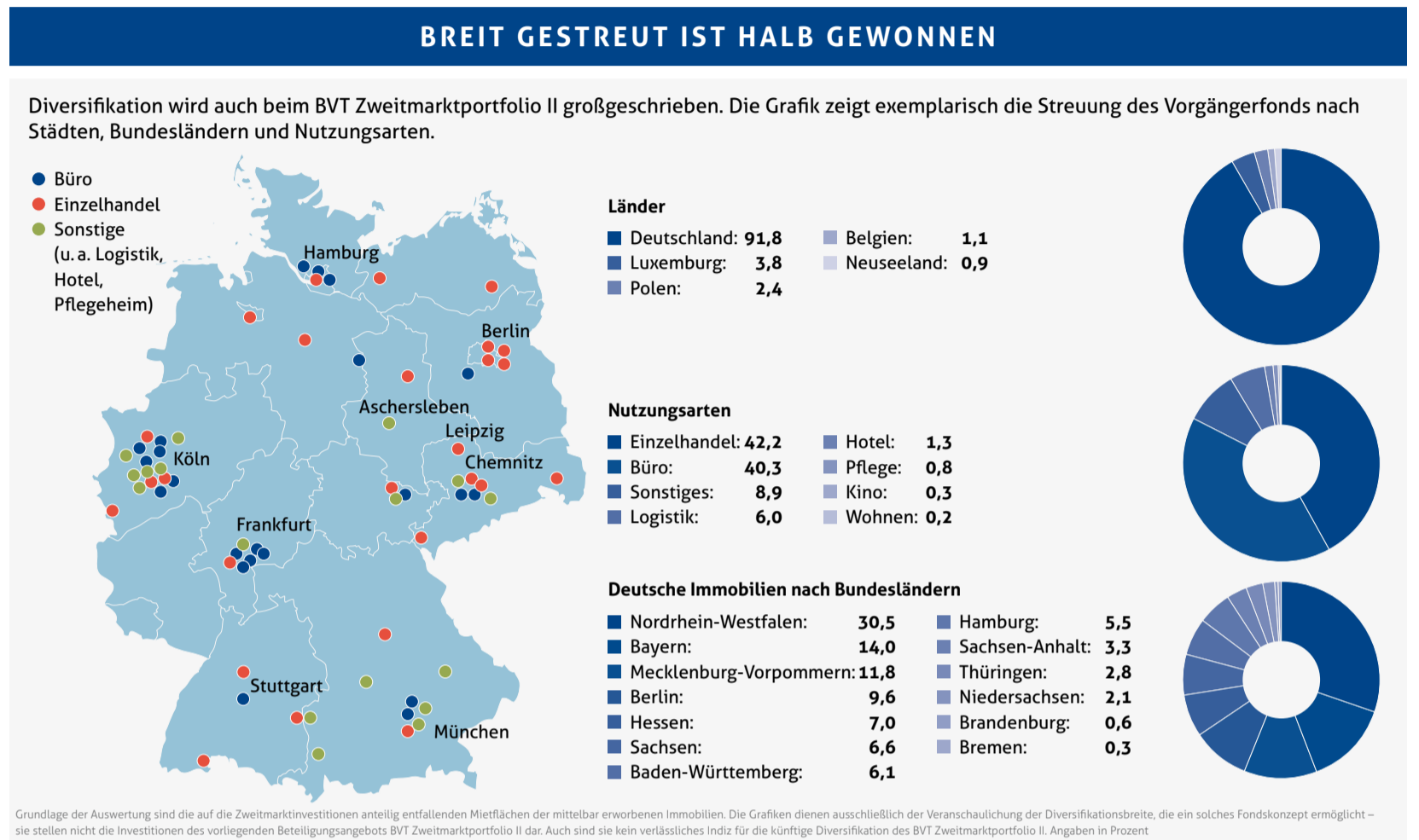
Attraktive Alternative

Von wegen Anlagenotstand: Das aktuelle Angebot der BVT bietet Privatanlegern Zugang zum attraktiven Immobilienweitmarkt.

Es ist das vielleicht wichtigste Mantra für Anleger: Investitionen müssen möglichst breit gestreut werden. Zum aktuellen Niedrigzinsumfeld kommt nun aber noch die Corona-Krise hinzu, was die Anlagenot gerade für Privatanleger noch einmal erhöht. Denn Alternativen zu klassischen Wertpapieren wie Aktien oder Anleihen bleiben den privaten Investoren meist verschlossen, oder aber eine entsprechend breite Streuung lässt sich mit dem vorhandenen investierbaren Vermögen schlicht nicht realisieren.

Bestes Beispiel: gebrauchte Immobilienfonds. Sie sind für Anleger äußerst attraktiv. Denn Anteile am Zweitmarkt sind meist günstiger als am Erstmarkt, was die Renditechancen erhöht. Zudem sind nach einer gewissen Laufzeit mehr Informationen über die den Fonds zugrunde liegenden Immobilien vorhanden. „Leisten“ können sich aber gerade Privatanleger hier nur ein paar wenige Fondsanteile – die hohen Mindestanlagen machen eine wirkliche Diversifizierung nahezu unmöglich.

Genau diese Lücke schließt die BVT Zweitmarktportfolio II GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Zweitmarktportfolio II). Es ist der mittlerweile zweite geschlossene Publikums-AIF, der Privatanlegern Zugang zu diesem spannenden Segment des Immobilienmarktes bietet. Mit dem BVT Zweitmarktportfolio II investieren Anleger mittelbar in ein breit gestreutes Portfolio gebrauchter, geschlossener Immobilienbeteiligungen, indem sich der Publikums-AIF an mindestens zwei anderen geschlossenen Spezial-AIF beteiligt. Diese richten sich an professionelle und semiprofessionelle Investoren und erwerben auf dem Zweitmarkt Anteile geschlossener Immobilienfonds. Konkret handelt es sich dabei um den BVT Zweitmarkt Handel II (siehe kleine Grafik), der sich ins-



besondere auf gebrauchte Immobilienfonds aus dem Segment Einzelhandel konzentriert, sowie den BVT Zweitmarkt Büro II, der – wie der Name schon sagt – seinen Fokus auf Büroimmobilien legt. An die-

ser Stelle sei gesagt: Die Chancen eines diversifizierten Portfolios geschlossener Immobilienfonds sind zwar hoch, ganz ohne Risiken ist ein solches Investment jedoch nicht. Beispielsweise ist nicht immer ga-

rantiert, dass zeitnah passende Anlageobjekte gefunden werden. Es kann also sein, dass sich Investitionen verzögern, was sich unter Umständen auf die Erträge auswirken kann. Zudem gehen mit den zugrunde liegenden Immobilien selbst Marktrisiken einher. So können Mieteinnahmen geringer als erwartet ausfallen oder aber sich der Wert der Immobilien nicht so entwickeln wie antizipiert.

Auch das hat Auswirkungen auf die prognostizierte Rendite der Zielfonds und damit auf die Rendite des BVT Zweitmarktportfolio II. Jedoch verfügt die BVT Unternehmensgruppe über ausgewiesene Expertise in der Anlageklasse Immobilien sowie bei der Strukturierung von Portfoliofonds – ein wichtiger Erfolgsfaktor, um Einkaufsvorteile zu erzielen

und Fehlkäufe zu vermeiden. Die erfolgreiche Diversifikation, die beim Vorgängerfonds für Privatanleger bislang erreicht werden konnte, veranschaulicht die Grafik oben. In diesem Zusammenhang ist jedoch zu beachten, dass der BVT Zweitmarktportfolio II in den ersten 18 Monaten nach Beginn des Vertriebs nicht risikogemischt investiert ist. Anleger können sich ab einer Mindestanlage von 10.000 Euro zuzüglich 5 Prozent Ausgabeaufschlag beteiligen. Die Grundlaufzeit des Fonds endet am 31. Dezember 2034.

EIN FONDS – VIELE ZIELINVESTITIONEN

Der BVT Zweitmarktportfolio II ist als Dachfonds konzipiert und strebt folgende Zielallokationen an:



Mehr Informationen

- › www.zweitmarktportfolio.de
- › www.bvt-newsblog.de
- › profino-online.de › Aussteller › BVT

Stahl und Beton bleiben krisenfeste Materialien

Wer Immobilien im Portfolio hat, übersteht selbst Krisensituationen besser, deckt nun eine aktuelle Studie auf.

Die Corona-Krise zeigt: Wer im Wesentlichen auf liquide Wertpapiere wie Aktien oder Anleihen setzt, gerät in Krisenzeiten stärker unter Druck. Eine Beimischung illiquider Anlagen wie etwa Immobilien oder Infrastruktur verlangsamt hingegen Wertrückgänge aufgrund längerer Bewertungszyklen. Zu diesem Ergebnis kommt eine vom Beratungshaus Willis Towers Watson (WTW) vorgenommene Auswertung verschiedener DAX-Pen-

sionsvermögen. Betongold erweist sich also erneut als krisenfestes Investment. Allerdings sollten Anleger bei der Auswahl geeigneter Investitionsobjekte genau hinschauen. Die zurückliegende Urlaubssaison hat gezeigt, dass bei Weitem noch nicht das Vor-Corona-Niveau erreicht wurde. Die Auslastung von Hotels und Gaststätten ist dementsprechend geringer. Auch der Einzelhandel leidet in Teilen noch unter den Corona-Bestimmungen. Sektoren wie

Büro oder Logistik könnten sich vor diesem Hintergrund als robuster erweisen als beispielsweise Einzelhandelsobjekte – ausgenommen der Lebensmitteleinzelhandel natürlich. Insgesamt erwarten die WTW-Experten, dass jene Objekte mit sicherem Einkommen sowie langfristigen Mietverträgen und bonitätsstarken Mietern deutlich besser durch die Krise kommen als beispielsweise Marktsegmente und Strategien mit höherem Fremdkapitaleinsatz.



TITEL

➤ Fortsetzung von Seite 1

auf Rohstoffe und Währungen, auf fallende und steigende Kurse eröffneten milliardenschwere Marktfelder für den schnellen Handel am PC. Die Finanzbranche erlebte einen neuen Boom – auch mit hoch spekulativen Papieren, mit verbrieften Krediten, die digital rund um den Globus verschoben wurden. Was sich letztlich dahinter verbarg, wurde vielen erst klar, als mit der Lehman-Pleite das Kartenhaus einstürzte.

Der innovative Schub der Digitalisierung zeigte deutlich deren Schattenseite. Der Zugang zu allen Märkten weltweit, die nahezu endlose Fülle an Finanzprodukten im Internet ist für Privatanleger und selbst für Profis kaum noch überschaubar. Die neue digitale Unübersichtlichkeit hat viele neue Risiken geschaffen. Gleichzeitig sind zahlreiche Apps verfügbar – etwa für Transaktionen –, die vieles erleichtern und innovative Chancen eröffnen.

Wegen der schwindenden Zinsen seit 2011 suchten immer mehr Anleger nach alternativen Anlagen jenseits des analogen Sparkontos. Da traten Plattformen wie Zinspilot oder Weltsparen auf den Markt. Mit wenigen Klicks lassen sich da Spargelder von Malta nach Norwegen verschieben – die besten Zinsangebote täglich neu auf einen Blick. Für Kleinsparer ein klares Plus gegenüber dem alten Sparbuch. Wer noch mehr will, setzt auf Crowdinvesting mit Plattformen wie Bergfürst, Exporo oder Zinsland. Immobilienkredite werden bequem online gezeichnet und bringen Zinsen um die 5 Prozent. Die Rückzahlungen erfolgten



Digitalisierung in der Finanzbranche – mehr Risiken oder mehr Chancen?

bislang in den allermeisten Fällen. Aber auch erste Pleiten mussten manche Anleger verschmerzen. Denn letztlich ist die Tragfähigkeit der meisten Projekte ohne sachkundige Expertise kaum abzuschätzen. Riskanter noch sind Kredite für Start-ups. Was einst vermögenden Venture-Kapitalisten vorbehalten war, steht nun Kleinanlegern ab 100 Euro offen. Nach den Zahlen der Plattform crowdinvest.de ist das jährliche Volumen ihrer Branche von 1,5 Millionen Euro 2011 auf 422 Millionen

Euro 2019 in die Höhe geschneit. Die Fülle der digitalen Finanzangebote hat in den vergangenen Jahren immer weiter zugenommen. Kfz-Versicherungen werden bei Direktanbietern innerhalb von Minuten abgeschlossen. Das erspart erhebliche Kosten und ermöglicht oft klare Preisvorteile gegenüber dem analogen Geschäft. Auch die Finanzanlagenvermittler stellen nun ihren Service auf das Internet um. Mit neuen Softwaresystemen können Unterlagen, Dokumente und Verträge für

innovative Kapitalanlagen zu Hause am Bildschirm interaktiv bearbeitet werden. Anleger können sich selbstständig und in Ruhe über die Anlageprodukte informieren. Videoberatungen am Bildschirm ergänzen das Angebot. Das alte Postident über den Postschalter wird längst durch Web-ID und VideoIdent der Post abgelöst. In einer aktuellen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey bewerteten bereits 40 Prozent die digitalen Angebote einer Kapitalanlage als gut. Besonders hohe Renditen

und geringe Vertriebskosten wurden gelobt. Inzwischen initiieren auch die etablierten Banken und Fondshäuser zunehmend den Anschluss an die neuen Plattformtechnologien. Bei der digitalen Vermögensverwaltung durch Robo-Advisors mischt bereits die Deutsche Bank mit ihrem „Robin“ mit. Die ING bietet den Robo-Advisor von Marktführer Scalable an. Auch die Comdirect, die Warburg Bank und Fidelity offerieren digital gesteuertes Portfoliomanagement, bei dem zumeist ETF nach bestimmten Strategien automatisch gehandelt werden.

Doch auch kluge Software schützt nicht vor Verlusten. Im Corona-Crash stürzte Scalable um 26 Prozent in die Tiefe. Sämtliche vom Portal Brokervergleich getesteten Anbieter wurden von den fallenden Indizes mit nach unten gezogen. Laut „Private Banking Magazin“ lagen die gängigen Anbieter für den Zeitraum vom 20. Februar bis Ende April 2020 tief im Minus. Der automatische Handel kann den Abwärtstrend durch blinde Verkäufe oft noch beschleunigen. Auch das macht erfahrene Asset-Manager weiterhin unentbehrlich. Vor allem bei Sachwerten, wo langfristige Qualität mehr zählt als kurzfristige Signale, bleibt fachliche Expertise auch in Zukunft der Eckpfeiler des Erfolgs. So galt die Zuverlässigkeit des Anbieters den Teilnehmern der Civey-Umfrage als wichtigstes Kriterium bei der Auswahl einer Kapitalanlage. Die BVT verbindet ihre über 40-jährige Erfolgshistorie mit innovativen Impulsen und ist zum richtigen Zeitpunkt in die digitale Zukunft mit eingestiegen. Mehr dazu auf Seite 2.

Digitale Legitimierung – schnell und sicher!

Auch online müssen sich Anleger für Geschäftsvorgänge ausweisen können. Drei Wege zum Ziel

Für das Postident-Verfahren der Deutschen Post zur Legitimierung benötigt man einen Personalausweis oder Reisepass. Das Verfahren funktioniert auf drei verschiedenen Wegen.

In der Postfiliale

Bei der klassischen Methode wird in einer Postfiliale die Identität überprüft, der Coupon des Dienstleisters eingescannt und die Daten in ein Formular eingetragen, das man unterschreibt. Die Post schickt die Bestätigung der Identität an den Anbieter.

Per Ausweis-online-Funktion

Die Identifikation per eID (elektronische Identifikation) funktioniert mithilfe der Postident-App. Die Identifikation beginnt durch Scannen

des QR-Codes oder die Eingabe der Vorgangsnummer in der App. Mit persönlicher PIN-Nummer und dem Chip im Ausweis werden die Daten über das Smartphone sicher an den Vertragspartner weitergeleitet.

Per Videochat

Nachdem der Ausweis geprüft wurde, führt ein Servicemitarbeiter der Post einen Videochat durch. Dabei wird der Ausweis abfotografiert und die Sicherheitsmerkmale und Hologramme des Dokuments werden überprüft. Nach der Bestätigung der Daten ist die Identifizierung abgeschlossen und der Nutzer wird wieder zu seinem Vertragspartner weitergeleitet.

Der Videochat ist auch für die BVT nun die bevorzugte Methode, die es ihren Kunden ermöglicht, sich digital zu legitimieren.



Nachhaltigkeit ist jetzt auch männlich

Kein Öko-Gender-Gap mehr in der Investmentbranche

Frauen fahren weniger Auto, verbrauchen weniger Energie, ernähren sich gesünder, haben also ein höheres Umweltbewusstsein. Ihre Sozialisation, soziale Verantwortung und Rolle führen dazu, dass sie sich umweltverantwortlicher verhalten. Das traditionelle Frauenbild ist das einer Sorgenden – auch für den Planeten.

Eine im vergangenen Jahr im Fachjournal „Sex Roles“ veröffentlichte Studie zeigte, dass Männer womöglich deshalb lieber keine wiederverwendbare Einkaufstasche verwenden, recyceln oder sonstige umweltfreundliche, als weiblich spezifizierte Dinge tun, weil sie Angst haben, dann als unmännlich wahrgenommen zu werden.

In der Investmentbranche scheint sich dieses Bild zu wandeln. Nachhaltiges Handeln ist auch bei Män-

nern voll im Trend. In einer aktuellen Umfrage von forsa zur Bedeutung der ESG-Kriterien waren deutlich mehr Männer (57 Prozent) als Frauen (50) bereit, zugunsten der Nachhaltigkeit auf Rendite zu verzichten.

Bei den ESG-Kriterien für Nachhaltigkeit ist neben Unternehmensführung und sozialem Handeln insbesondere der Umwelt- und Klimaschutz wiederum mehr Frauen, nämlich 47 Prozent, wichtiger als Männern mit 41 Prozent.

Ganz allgemein scheint sich aber der Öko-Gender-Gap zum Thema Nachhaltigkeit mit jeder neuen Generation weiter zu schließen. Die Millennials und die Generation Z – die heute 20- bis 40-Jährigen – sind sich beim Thema Nachhaltigkeit weitgehend einig. Das belegen aktuelle Daten des Pew Research Center in den USA.

„Digitale Prozesse werden definitiv eine Rolle spielen“

Wir sprachen mit Sebastian Herkel vom Fraunhofer-ISE über den Einfluss des Klimawandels auf die Gebäudewirtschaft.

Herr Herkel, Sie und Ihre Kollegen beschäftigen sich schon länger mit der Frage, wie der Gebäudebestand in Deutschland bis zum Jahr 2050 komplett klimaneutral werden kann. Das Ziel einer Studie aus dem Jahr 2017 war, den Anteil der nicht erneuerbaren Energien um 80 Prozent zu reduzieren. Ist dies aus heutiger Sicht realistisch?

Sebastian Herkel: Die damalige Zielgröße war Stand der politischen Diskussion, ist aber inzwischen durch das Klimaschutzgesetz weiterentwickelt worden, welches die Bundesregierung im November 2019 verabschiedet hat. Die Zielsetzung heute ist noch ambitionierter, auch wegen des Pariser Klimaabkommens. Inzwischen geht man davon aus, dass die Gebäude bereits bis 2030 ihren CO₂-Ausstoß um 40 Prozent gegenüber dem heutigen Tag reduzieren. Generell stellt sich die Frage nicht mehr, ob die Klimaziele erreicht werden können. Dass der Klimawandel da ist und aufgehalten werden muss, ist inzwischen weitestgehend akzeptiert. Die Frage lautet daher: Wie kann das Vorhaben gelingen? Wir stehen vor der Aufgabe, diese Herausforderung auf technischer und gesellschaftlicher Ebene zu lösen – und die Kosten fair zu verteilen, die damit einhergehen. **Welche Rolle werden die verschiedenen Protagonisten – Immobilieneigentümer, Mieter und Behörden – in diesem Veränderungsprozess spielen?**

Herkel: Die Immobilienbesitzer haben sicherlich vor allem den Werterhalt im Blick. Sie handeln ökonomisch und werden die zunehmenden Anforderungen erfüllen, um die Qualität und damit den Wert ihrer Assets langfristig zu sichern. Dazu zählt auch, dass sie die Digitalisierung ihrer Immobilien möglich machen, um die technischen Voraussetzungen für die Transformation zu erfüllen. Die Politik hat vor allem die Aufgabe, den gesellschaftlichen Konsens in geltendes Recht zu überführen. Sie muss im Dialog mit den Akteuren Gesetze und Verordnungen gestalten. Auch die Mieter sind Teil dieses Dialoges. Über ihr Verbrauchsverhalten tragen sie ebenfalls zum Erfolg oder Misserfolg der Klimaziele bei. Und nicht zuletzt treten zunehmend neue Dienstleister auf den Plan, die ebenfalls Schlüsselrollen bei den anstehenden Veränderungen spielen

werden. So werden beispielsweise im Bereich Tracking und Monitoring neue Aufgabenfelder entstehen, weil der Energieverbrauch überwacht und der Wartungsbedarf einzelner Anlagen automatisiert ermittelt werden kann.

teme sein. Zum Beispiel kann der Energieverbrauch dem jeweiligen Angebot angepasst werden: Wenn es sehr windig oder sonnig ist, dann reagiert das System entsprechend und bezieht die Wind- oder Sonnenenergie stärker in die Versorgung

Gebäude die Hauptrolle, sondern sind in ein System eingebettet, zu dem der Energieversorger und vielleicht ein ganzes Quartier gehören. Darüber hinaus wird die Digitalisierung eine entscheidende Rolle bei der Planung und Überwachung von Gebäudesystemen spielen. Statt zweidimensionaler Zeichnungen oder PDFs wird es im Idealfall von jedem Gebäude einen digitalen „Zwilling“ geben. Das macht nicht nur die Bauplanung sicherer und besser, sondern schafft auch ganz neue Möglichkeiten im Hinblick auf die Wartung. Heizungsanlagen müssten beispielsweise nicht mehr präventiv gewartet werden, weil sie direkt mit dem entsprechenden Dienstleister kommunizieren und Handlungsbedarf anmelden könnten. Zudem wäre der Energieverbrauch besser überwachbar, was wiederum zwei Vorteile hätte: Die Nebenkostenabrechnungen für die Mieter könnten viel präziser erfolgen. Und zum anderen: Das System würde dadurch wichtige Nachweise

über die Energieeffizienz erbringen, die für künftige Zertifizierungen, und damit die Assetbewertung, von Bedeutung sein können.

Sind die Modelle, die Sie und Ihre Kollegen entwickeln, auch auf andere Märkte wie zum Beispiel die USA übertragbar?

Herkel: Es ist richtig, dass sich unsere Studien auf den deutschen Markt beziehen. In den USA herrschen andere politische, klimatische und auch gesellschaftliche Bedingungen, sodass sich unsere Überlegungen nicht eins zu eins übertragen lassen. Die Büroökultur dort unterscheidet sich zum Beispiel erheblich von der hiesigen: Es gibt viel mehr Open-Space-Lösungen und eine deutlich höhere Lärmtoleranz, während die Nutzer selbst geringfügige Schwankungen der Raumtemperaturen nur schwer aushalten. Außerdem beobachten wir dort einen deutlich entspannteren Umgang mit der Identifikation persönlicher Verhaltensweisen und der damit verbundenen, oft unverschlüsselten Datenübermittlung. Deshalb sind große IT-Konzerne dort im Bereich Gebäudemanagement stark mit eingebunden, was hierzulande schon allein wegen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) undenkbar ist. Dafür spielen jedoch die erneuerbaren Energien noch eine eher untergeordnete Rolle. Im Wesentlichen folgt der Markt in den USA den gleichen Trends wie in Deutschland: Die Gebäudewirtschaft entwickelt sich hin zur Digitalisierung und der dadurch möglichen Betriebsüberwachung. Wir sind hierzu regelmäßig im transatlantischen Austausch mit unseren Kollegen in Berkeley oder am MIT in Cambridge.

Worauf sollten Anleger – institutionelle ebenso wie individuelle – achten, wenn sie in nachhaltige Immobilien investieren wollen?

Herkel: Für Anleger empfehle ich dieselben Kriterien, die auch bei den Ratings in dieser Assetklasse zunehmend eine Rolle spielen werden. Wichtig sind Parameter wie: die technische Qualität, der Energieverbrauch und vorhandene Zertifizierungen. Auch sollte betrachtet werden, wie hoch der Investitionsbedarf innerhalb des jetzt anstehenden Transformationsprozesses sein wird und wie es um die Digitalisierung steht, die ja eine wesentliche Voraussetzung dafür ist.

„Die Frage ist nicht mehr, ob, sondern wie wir unsere Klimaziele erreichen können.“

Das heißt, wir sprechen über hoch digitalisierte Systeme?

Herkel: Digitale Prozesse werden definitiv eine entscheidende Rolle spielen. Zum einen werden die Gebäude selbst Teil digitaler Sys-

mit ein. Das heißt, die Energieversorgung nutzt verschiedene Quellen flexibel, aber immer mit dem Ziel, so viele erneuerbare Energiequellen wie möglich im Netz zu haben. Dabei spielen allerdings nicht die



PORTFOLIO UND MEHR

Perfektes Zusammenspiel

Startschuss gefallen: Die erfolgreiche BVT Concentio-Serie geht in die nächste Runde.

Harmonischer kann es auch der beste Komponist nicht schreiben: In Zeiten geringer Renditen ist die gelungene Kombination verschiedener Assets der Schlüssel zu Stabilität und Erfolg im Portfolio. Und genau diese Harmonie schafft die BVT Concentio Vermögensstrukturfonds III GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Concentio III) für Anleger. Schon mit überschaubaren Summen können Privatanleger mit dem neuesten Fonds der erfolgreichen Serie in einen professionell ausgewählten Mix aus Sachwerten und Unternehmensbeteiligungen investieren. Wie seine Vorgänger setzt der BVT Concentio III dafür insbesondere auf institutionelle Zielfonds, die aufgrund von Eintrittsbarrieren für private Anleger sonst nicht zugänglich sind. Investiert werden soll in die Assetklassen Immobilien, Private Equity, also klassische Unternehmensbeteiligungen, erneuerbare Energien und Infrastruktur. Sachwerte sind gerade in der anhaltenden Niedrigzinspha-

se eine interessante Alternative, da mit risikoärmeren Investments kaum noch auskömmliche Renditen erzielt werden können. Ganz ohne Risiko ist jedoch auch eine Beteiligung am BVT Concentio III nicht. So gibt es etwa ein Blindpool-Risiko, weil mit Auflage des Fonds Anfang Juni noch nicht genau feststeht, in welche konkreten Anlageobjekte investiert wird.

Auch sind die Risiken einiger Assetklassen wie beispielsweise Private Equity grundsätzlich gegeben. Individuelle Unternehmensrisiken, aber auch eine schwache Konjunktur können die Wertentwicklung des BVT Concentio III schmälern.

Zudem ist zu beachten, dass der BVT Concentio III in den ersten 18 Monaten nach Beginn des Vertriebs nicht risikogemischt investiert ist. Allerdings handelt es sich bei dem neuen Fonds um ein bewährtes Fondskonzept. Die BVT Unternehmensgruppe verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung im Bereich Sachwertanlagen. Und das zugrunde lie-

gende Portfoliokonzept wird bereits seit 2005 erfolgreich umgesetzt.

Der BVT Concentio III richtet sich an Privatanleger sowie an professionelle und semiprofessionelle Anleger, die ihr Vermögen optimieren wollen und einen Anlagehorizont von mindestens 20 Jahren haben. Die Mindestbeteiligungssumme liegt bei 10.000 Euro zuzüglich 5 Prozent Ausgabeaufschlag. Die Laufzeit ist bis zum 31. Dezember 2039 geplant. Die Zielallokation für das Portfolio des BVT Concentio III sieht einen Immobilienanteil von etwa 50 Prozent vor, Unternehmensbeteiligungen sollen rund 25 Prozent des investierten Kapitals ausmachen. Auf Erneuerbare Energien und Infrastruktur entfallen jeweils 7,5 Prozent des Portfolios.

Mehr Informationen

- › www.sachwertportfolio-concentio.de
- › www.bvt-newsblog.de
- › www.derigo.de



Sachwerte. Professionell komponiert und dirigiert.

ALLES HAT SEINEN PLATZ

Beim Portfolio des BVT Concentio III geht es um die Harmonie der verschiedenen Assetklassen. So sieht die Zielallokation des Fonds aus.

■ Immobilien:	50
■ Private Equity:	25
■ Liquiditätsanlagen:	10
■ Infrastruktur:	7,5
■ Erneuerbare Energien:	7,5



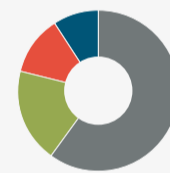
Angaben in Prozent, bezogen auf das investierte Kapital

MEHRSTUFIGE DIVERSIFIKATION

Die folgende Struktur des aktuellen Gesamtportfolios der BVT Concentio Vermögensstrukturfonds-Serie zeigt beispielhaft die Diversifizierung, die über das Fondskonzept erreicht werden kann. Sie stellt nicht die angestrebte Zielallokation des BVT Concentio III dar.

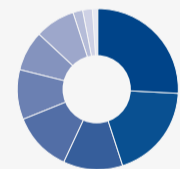
Assetklassen¹

■ Immobilien:	60
■ Energie und Infrastruktur:	19
■ Luftfahrzeuge:	12
■ Private Equity:	9



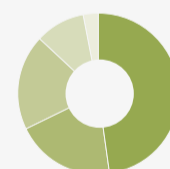
Segmente¹

■ Büro:	26
■ Erneuerbare Energie:	19
■ Handel:	12
■ Luftfahrzeuge:	12
■ Wohnen:	10
■ Buy-out:	8
■ Büro/ Handel:	8
■ Logistik:	2
■ Parkhaus:	2
■ Infrastruktur:	1



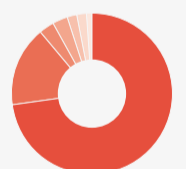
Regionen¹ der unterliegenden Assets

■ Deutschland:	48
■ sonstiges Europa:	20
■ global:	19
■ USA:	10
■ Australien:	3



Währungen der Zielfonds

■ EUR:	73
■ USD:	16
■ SEK:	3
■ AUD:	3
■ NOK:	2
■ GBK:	2
■ DKK:	1



¹ Der Zeichnungsbetrag von in Fremdwährung denominierten AIF wurde umgerechnet. Stand: Mai 2020. Angaben in Prozent

Stiftungen brauchen Hilfe bei Geldanlage

Für die kleineren Wohltäter gibt es nur wenige Angebote.

Kleine Stiftungen müssen ihr Vermögen besonders sorgfältig verwalten. Denn sie wollen meist ihren Besitz erhalten und mit Erträgen ethisch ausgewählte Ziele finanzieren, während gleichzeitig ihr finanzielles Polster kleiner ist als das der großen Einrichtungen. Weil Bankguthaben kaum noch Zinsen erbringen, wird eine professionelle Anlageberatung auch in diesem Bereich umso wichtiger. Doch nur wenige Vermögensverwalter bieten überzeugende Angebote.

Nach den Zahlen des Bundesverbands Deutscher Stiftungen verfügen zwei Drittel der insgesamt über 23.000 Stiftungen in Deutschland über ein Vermögen von lediglich bis zu einer Million Euro. Für viele Banken und Asset-Manager ist das offenbar ein Volumen, bei dem sich viel Mühe kaum lohnt. Das zumindest hat Ralf Vielhaber vom Berliner Verlag Fuchsbriefe herausgefunden. Er hat gemeinsam mit den Analysehäusern Dr. Richter aus Hannover und Quantvest aus Bad Homburg den

Markt der Vermögensverwalter unter die Lupe genommen.

Ausgeschrieben wurde ein Auftrag für ein Stiftungsvermögen von 350.000 Euro. Eine nachhaltige Verwaltung wurde dabei angestrebt. Zudem wurde Hilfe für eine Satzungsänderung gewünscht.

Das Ergebnis war ernüchternd. Von den 56 angeschriebenen Banken und Vermögensverwaltern aus den deutschsprachigen Ländern machte überhaupt nur die Hälfte ein Angebot. Eine Jury wertete die

Offerten aus, wobei das Rendite-Risiko-Profil, die Transparenz und ein persönliches Gespräch beurteilt wurden. Als Testsieger ging die BW Bank aus Stuttgart hervor. Ebenfalls mit Note eins schnitten die Angebote der Bethmann-Bank und der Bank für Kirche und Caritas (BKC) ab. Insgesamt sechs Finanzunternehmen erhielten die Bewertungen „sehr gut“ oder „gut“.

Die Auswahl an guten Vermögensverwaltern ist bescheiden. Für die kleineren Stiftungen dürfte dies zunehmend zu einer Herausforderung werden. Oftmals arbeiten dort ehrenamtliche Aktive, denen es an Zeit und Wissen über die Finanzmärkte mangelt. Nach Schätzungen des Be-

ratungshauses Dragoman benötigen wohlwärtige Stiftungen mindestens 3 Prozent Rendite pro Jahr, um ihre Zwecke finanzieren zu können. Mit Anleihen scheint dies kaum noch erreichbar zu sein. Und Aktien erweisen sich in unsicheren Zeiten als sehr volatil. Letztlich haben sich Immobilien selbst in der Corona-Krise äußerst stabil gezeigt – mit weiterhin steigender Tendenz. Wohl die sicherste Alternative für Stiftungen, die Rendite und Stabilität miteinander verbinden müssen.

BVT bietet Stiftungen ausgewählte Fondskonzepte zur Anlage des Stiftungsvermögens an und kommt dabei deren speziellen Reportinganforderungen entgegen.

Residential-Serie: Es geht stetig voran

Erstes Projekt im neuen Fonds angebunden. Bautätigkeit bei den anderen Objekten

Die Projekte, die für Fonds der BVT Residential USA-Serie ausgewählt werden, genügen seit jeher einem zentralen Kriterium: Die wirtschaftliche Stärke des Standorts darf nicht überwiegend von der aktuellen Konjunkturlage abhängen. Auch deshalb fällt die Wahl oft auf den Großraum Boston mit seinem Fokus auf „Eds & Meds“ (Bildungswesen und Medizin) sowie Bio-Wissenschaften.

Diese Standbeine sind krisenfest, wovon auch der jüngste Fonds, die BVT Residential USA 15 GmbH & Co. Geschlossene Investment KG (BVT Residential USA 15) profitieren wird, wenngleich mit einer Investition in den Publikums-AIF neben der Chance auf Wertsteigerungen und Erträge auch Risiken einhergehen.

Der BVT Residential USA 15 hat mit „Methuen“ das erste Projekt angebunden: Im Großraum Boston errichtet der etablierte Projektentwickler Criterion 156 Class-A-Apartments samt Gemeinschaftseinrichtungen. Die Anbindung ist exzellent, in die 32 Meilen entfernte Bostoner



In Lake Linganore im Großraum Washington entstehen 308 hochwertige Wohneinheiten.



„Bayview II“, Clearwater/Florida: An die Wohnanlage grenzt der Golf von Mexiko.

Innenstadt führt eine direkte Bahnverbindung. Auf Mikroebene punktet der Standort mit ruhiger Wohnlage, Einkaufsmöglichkeiten und Arbeitgebern wie Pfizer, Gilette, Fidelity oder Raytheon quasi „um die Ecke“.

Typische Investitionsrisiken wie das Projektentwicklungs-, das Veräußerungs- und das Vermietungsrisiko werden von den BVT-Managern mit bewährtem Risikomanagement abgedeckt, angefangen bei der sorg-

fältigen Marktanalyse über die Due Diligence bis hin zum Einstieg erst nach dem Pre-Development. Geplant ist noch mindestens eine weitere Projektbeteiligung.

Voran geht es nicht nur beim BVT Residential USA 15 – auch die im Bau befindlichen Projekte „Linganore“ und „Bayview II“ der beiden Vorgängerfonds wachsen stetig heran, wie die Bilder zeigen. Bis zur Vermietung wird es allerdings noch Monate dauern.

Mehr Informationen

- › www.residential-usa.de
- › www.bvt-newsblog.de
- › profino-online.de › Aussteller › BVT

SO INVESTIERT DER BVT RESIDENTIAL USA 15

Frühzeitige Investitionen

Reduziertes Risiko: Anleger steigen erst nach der Pre-Development-Phase ein, wenn Grundstückserwerb, Baurecht und Gesamtfinanzierung bereits gesichert sind.

Drei bis vier Jahre Haltedauer pro begleitete Projektentwicklung: Fertigstellung der Class-A-Apartmentanlagen und Beginn der Vermietungsphase durch erfahrene Projektentwickler

Verkauf und Ertrag: Hohe Rentabilität: In der Wertschöpfungskette einer Immobilie bringen Projektentwicklungen regelmäßig den höchsten Ertrag.

»Die Auswirkungen bleiben beherrschbar«

Christian Dürr, Geschäftsführer der BVT Holding, über mögliche Effekte der Corona-Pandemie auf den aktuellen Publikumsfonds BVT Residential USA 15

Herr Dürr, die Corona-Pandemie hat erhebliche Unsicherheiten für die regionalen und globalen Märkte mit sich gebracht. Wie schätzen Sie die Entwicklung in den USA ein?

Christian Dürr: Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie lassen sich noch nicht verlässlich abschätzen. Hingegen waren die Bauaktivitäten in den Hotspots nur für wenige Wochen unterbrochen und auch die Vermietung läuft weiter, wenn auch nicht auf gleichem Mengen- und Geschwindigkeitsniveau wie zu Normalzeiten. An Bedeutung gewonnen haben die virtuellen Objektbesichtigungen.

Vorübergehende Baustellenschließungen oder erhöhte Sicherheitsauflagen seitens der Behörden können längere Bauzeiten nach sich ziehen. Wie sehen Sie die Lage beim aktuellen BVT Residential USA 15?

Dürr: Der Baubeginn für das erste Projekt „Methuen“ des BVT Residential USA 15 ist für das erste Quartal 2021 geplant. Aus heutiger Sicht sollten zu diesem Zeitpunkt die Kontaktbeschränkungen weitestgehend aufgehoben worden sein, so dass ungehindertes Arbeiten mög-

lich ist. Dennoch wird mit einem um bis zu zwei Monate verzögerten Baustart gerechnet und geplant. Infolge der Pandemie könnte sich in der Bevölkerung Zurückhaltung bei Umzugsvorhaben und somit ein temporärer Rückgang der Nachfrage nach neuem Wohnraum einstellen. Ein Problem für den BVT Residential USA 15?

Dürr: Für das erste Objekt „Methuen“ ist der Vermietungsbeginn erst im ersten Quartal 2022 geplant. Bis zu diesem Zeitpunkt wird von nachhaltig normalisierten Marktverhältnissen ausgegangen. Dennoch ist es möglich, dass man zu diesem Zeitpunkt aufgrund der diesjährig erwarteten niedrigeren Mieten mit den Anfangsmieten etwas unterhalb des ursprünglichen Budgets liegt. Könnten sich aufgrund der möglichen käuferseitigen Zurückhaltung in dieser Phase der Unsicherheit Probleme beim Verkauf der Apartmentanlagen ergeben?

Dürr: Der Verkauf des ersten Projekts „Methuen“ wird für Mitte 2023 prognostiziert. Wir erwarten aus heutiger Sicht nicht, dass Covid-19 Einschränkungen beim Verkaufsprozess oder erzielten Multiplikator bewirken wird. Bereiche wie Bau- und Finanzierungskosten sowie



Christian Dürr, Geschäftsführer BVT Holding und Leiter Immobilien Global

Grundstückskaufpreise können sich als mögliche Folge der derzeitigen Situation gegebenenfalls sogar positiv für den Fonds entwickeln. Der prognostizierte Verkaufszeitpunkt des ersten Projekts „Methuen“ fällt darüber hinaus möglicherweise in ein Umfeld reduzierten Angebots, da Projekte, welche noch keine Genehmigung erhalten haben, voraussichtlich aufgeschoben werden. Insgesamt sehen wir das Risiko, unsere Renditeziele beim BVT Residential USA 15 nicht zu erreichen, aus heutiger Sicht als gering an.

Unerschütterliche USA

Trotz Krise – die Prognosen für die US-Wirtschaft sind optimistisch.

Es geht wieder aufwärts – im kommenden Jahr. Das erwartet die US-amerikanische Notenbank Federal Reserve (Fed) in ihrer Markteinschätzung. Für das Jahr 2021 rechnet das Federal Open Market Committee (FOMC) mit einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 5 Prozent. 2022 soll danach die Wirtschaft um weitere 3,5 Prozent wachsen.

Erfreuliche Aussichten, nachdem der Internationale Währungsfonds (IWF) zuvor ein eher düsteres Szenario durch die Folgen der Corona-Pandemie gezeichnet hatte. Im Zuge des Lockdowns hatten im April rund

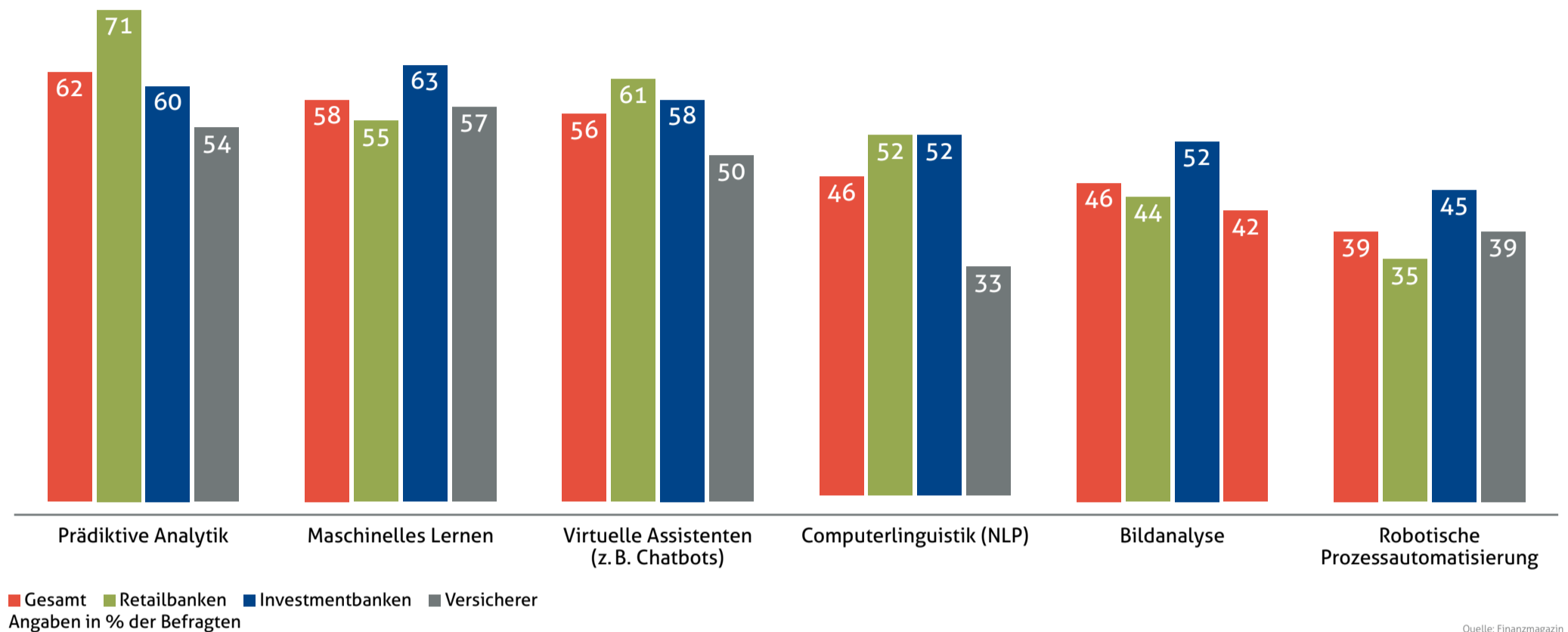
20 Millionen Amerikaner ihre Jobs verloren. Die Arbeitslosenquote war auf einen Spitzenwert von 14,7 Prozent angestiegen.

Doch die Wogen scheinen sich zu glätten. Für das Gesamtjahr 2020 prognostiziert die Fed nun eine durchschnittliche Arbeitslosigkeit von nur noch 7,6 Prozent. Bereits im Mai waren 2,5 Millionen Arbeitsplätze wieder hinzugekommen. Ein neuer Aufschwung auf dem Arbeitsmarkt werde im kommenden Jahr die Erwerbslosenquote auf nur noch 5,5 Prozent, 2022 auf 4,6 Prozent und 2023 auf 4,0 Prozent drücken, erwarten die Währungshüter.



Mehr KI-Investitionen bis 2025

Banken und Versicherungen betrachten künstliche Intelligenz (KI) als entscheidend für die Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle. Noch sind KI-Anwendungen in der Finanzbranche allerdings nicht weitverbreitet. Je nach Segment werden sie unterschiedlich stark genutzt. Bis 2025 soll sich das ändern: 86 Prozent planen, die Investitionen in künstliche Intelligenz zu steigern. Besonders gefragt ist die prädiktive Analytik, die anhand von Daten aus der Vergangenheit die Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Ereignisse voraussagt.



Quelle: Finanzmagazin

4 Fragen an Moritz von Scharfenberg, Geschäftsführer der BVT Environmental Technologies Inc.



Die USA gelten als Zukunftsmarkt für Energieeffizienz, dezentrale Energieerzeugung und erneuerbare Energien. Wie sehen Sie den aktuellen Status quo?

Moritz von Scharfenberg:

Die USA haben sich zum Frontreiter im Ausbau der erneuerbaren Energien – insbesondere im Bereich der dezentralen Solarenergie – entwickelt und sind schon heute der zweitgrößte Wachstumsmarkt der Welt. Die Energieinfrastruktur der USA ist jedoch in weiten Teilen veraltet, ineffizient und störungsanfällig.

Laut der Solar Energy Industries Association soll die Solarenergie bis 2030 20 Prozent der gesamten

US-Stromerzeugung ausmachen. Wie können Anleger von dieser Entwicklung profitieren?

von Scharfenberg: Führende Analysehäuser erwarten sogar, dass die US-Solar-Kapazitäten sich schon in den nächsten fünf Jahren verdoppeln werden. Langfristige Power Purchase Agreements (PPAs) mit regionalen Stromversorgern bieten dabei planbare und stabile Ertragsprognosen. Besonders bei einer Buy-and-hold-Strategie und einem entsprechend langfristigen Investitionshorizont ist dabei tiefgreifendes Markt-Know-how für die Bewertung der Projekte gefragt. Dazu hat das BVT-Team zusammen mit seinem Beraternetzwerk eine detaillierte

Bewertungsmatrix erarbeitet, um ein maßgerechtes Risiko-Return-Profil zu ermitteln.

Präsident Trump subventioniert Kohle- und Atomkraftwerke. Warum lohnt es sich für Anleger trotzdem, in den US-Photovoltaikmarkt zu investieren?

von Scharfenberg: Für die Regulierung der Elektrizitätsmärkte sind im Wesentlichen die einzelnen Bundesstaaten zuständig. In der Tat ist in der Branche aber die Rede von einem sogenannten Trump-Effekt, der besonders bei demokratischen Bundesstaaten zu einem überdurchschnittlichen Förderverhalten bei erneuerbaren Energien führt. Gleichzeitig wird die Trump-Regie-

rung durch ihre innerparteilichen progressiven Elemente auf Bundes-

ebene politisch reguliert. In welchen Bundesstaaten sehen Sie derzeit die interessantesten Märkte?

von Scharfenberg: Besonders im Nordosten wird eine liberale Energiepolitik zugunsten von Effizienz, Dezentralität und Erneuerbaren verfolgt, daher betrachten wir diesen Teil als besonders attraktiv. Wir gehen heute jedoch fest davon aus, dass auch monopolistische Bundesstaaten zeitnah einen Liberalisierungsprozess durchlaufen und somit weitere spannende Investitionsmöglichkeiten für private Anleger entstehen.

Bei den in dieser iQ vorgestellten Beteiligungsmöglichkeiten BVT Residential USA 15, BVT Concentio III, BVT Zweitmarkt Handel II, BVT Zweitmarkt Büro II und BVT Zweitmarktportfolio 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 Zweitmarkt Handel II und den BVT Zweitmarkt Büro 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 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