

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

K2 Markenkommunikation

auvesta
EDELMETALLE AG

Dr. Peters

GOLDEN GATES
EDELMETALLE

Goldkontor
Hamburg GmbH

NOBLE METAL FACTORY
HIG QUALITY GOLD & SILVER TECHNOLOGY

pro aurum
Edelmetalle, Münzen, Barren.

TSO THE SIMPSON ORGANIZATION



In Zeiten ohne Zinsen bleiben nur noch

SACHWERTE

Substanzstarke Investments wie Gold und Immobilien –
die ultimative Lösung für Erhalt und Steigerung Ihres Vermögens

Negativzinsen?

Bei uns macht Sparen wieder Spaß!



Goldkontor
Hamburg GmbH

- Unser neues Sachdarlehen: Wir zahlen Ihnen **2% Zinsen für Ihr Gold***
- **Nutzung eines Schließfachs** für eine Jahresgebühr ab € 285,-
- europaweiter An- und Verkauf von Anlagemünzen und Barren
- Edelmetalldepot **ohne Mindestlagerwert**

Kontorhaus Bergstraße • Bergstraße 16 • 20095 Hamburg • Tel.: +49 (040) 30 60 599 10
Fax: +49 (040) 22 81 359 89 • E-Mail: info@feingoldhandel.de • www.feingoldhandel.de

* ab einem Edelmetallkauf über € 50.000,-



Frank Pöpsel,
Chefredakteur

Perfekte Lösung für neue Krisen

Anleger gingen bisher davon aus, dass sie nur eine begrenzte Zeit der niedrigen Zinsen möglichst gut hinter sich bringen müssten. Doch nun ist klar: Die Zinsen bleiben niedrig, werden quasi abgeschafft. Wer Rendite und Sicherheit sucht, wird es immer schwerer haben. Zudem wird die wirtschaftliche Krise durch das Coronavirus enorme Verwerfungen nach sich ziehen. Die Regierungen steuern mit immensen Ausgaben für Infrastruktur bis hin zu Helikoptergeld dagegen.

Das Problem: Die meisten Staaten sind ohnehin hoch verschuldet. Nun springt die Schuldenlast auf neue Rekorde. Finanzkrisen sind somit Programm. Dies könnte bis zum Stresstest des Finanzsystems führen.

Einzig mit soliden Sachwerten dürften Investoren einer schleichenden Enteignung durch Niedrigzins, inflationären Tendenzen zur Staatsentschuldung und staatlicher Repression entgehen. **Grund genug für FOCUS-MONEY und K2 Markenkommunikation, gemeinsam mit führenden Edelmetallhändlern (Auvesta, Golden Gates, Goldkontor Hamburg, Nobel Metal Factory, pro aurum) und Immobilienspezialisten (Dr. Peters, TSO Capital Advisors) Sachwerte auf ihren Stellenwert in der heutigen Welt abzuklopfen und Anlagelösungen herauszufiltern.**

Jhr Frank Pöpsel

INHALT

Nie wieder Zinsen	4
Die Inflation wird wieder ein Thema für Anleger. Denn die Niedrigzinspolitik und Staatsausgaben treiben sie an	
Mächtige Trends	6
Gold zeigt auch in der Corona-Krise Stärke. Als Depotbaustein mindert es das Risiko und stärkt die Rendite	
Goldene Leitlinien	10
Einfach eine Münze im Internet kaufen birgt hohe Risiken. Was Anleger beim Kauf von Gold, Silber, Platin und Palladium beachten sollten	
Gold-Roundtable	16
Experten führender Edelmetallhändler diskutieren über Gold und Silber als Wertanlage und analysieren den Markt	
Delle im Superzyklus	20
Warum der Boom bei Immobilien trotz Corona-Krise weitergehen sollte	
Investieren in Betongold	23
Anleger, die die Vielfalt am Immobilienmarkt nutzen, vermehren und schützen ihr Vermögen	
Immobilien-Roundtable	26
Marktspezialisten zeigen die Stärken auf dem deutschen und dem US-Markt auf	

Impressum

„Schwerte-Journal 2020“ ist ein Gemeinschaftsspezial von FOCUS-MONEY und der K2 Markenkommunikation sowie führenden Edelmetallhändlern und Immobilienspezialisten (siehe Logos auf der Titelseite). Es enthält eine bevorzugte Behandlung des Kooperationspartners und seiner Produkte.

Redaktion: Marc Bächle, Johannes Heinritzi, Werner Müller
Verlag: Die Verlagsbeilage erscheint in der FOCUS Magazin Verlag GmbH.

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt: Frank Pöpsel
Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

Druck: Vogel Druck und Medienservice GmbH & Co. KG, Leibnizstraße 5, 97204 Höchberg

Datenschutzanfrage: 0781/6396100, Fax: 0781/6396101; E-Mail: focus@datenschutzanfrage.de

Stand: April 2020



Fed-Chef Powell, EZB-Präsidentin Lagarde, Bank-of-England-Boss Bailey (v.l.): Die großen Notenbanken werfen Unmengen an günstigem Geld auf den Markt

Inflation statt Zinsen

Die großen Notenbanken werden die Zinsen auf Jahre hin abschaffen. Dazu kommen noch gigantische Steuererleichterungen und Konjunkturprogramme.

Damit dürfte ein Ansteigen der Teuerungsrate wieder ein Thema werden

Wie schon bei der weltweiten Finanzkrise 2008 gibt auch dieses Mal die US-Notenbank Fed den Takt vor. Mitte März, kurz nachdem das Coronavirus auch die USA erreicht hatte, senkte sie ihren Leitzins auf 0,25 bis null Prozent. Die Europäische Zentralbank (EZB) konnte da nicht mithalten. Ihr Leitzins lag schon vor dem weltweiten Ausbruch der Lungenkrankheit bei null Prozent. Angesichts der weltweit zu erwartenden Rezession werden es die Notenbanker wahrscheinlich auf Jahre hin nicht wagen, die Zinsen wieder anzuheben. Die Zeit nach der globalen Finanzkrise 2008 liefert hierfür die Blaupause. Auch damals ließen Fed & Co. die Leitzinsen nahe oder sogar auf null Prozent – und zwar jahrelang.

Gleichzeitig haben die Notenbanken ihre Liquiditätsspritzen hochgefahren. Auch hier preschen die USA voran. So will die Fed Anleihen kaufen, vorerst unbegrenzt. Die EZB sattelt auf ihr bereits schon vor Corona bestehen-

des Kaufprogramm mit einem Volumen von 360 Milliarden Euro noch einmal 750 Milliarden Euro drauf. Dazu kommen noch Langfrist-Kredite an Banken. Außerdem haben die verschiedenen Regierungen gigantische Kredit- und Konjunkturprogramme verabschiedet. Allein die USA machen für ihre Bazooka zwei Billionen US-Dollar locker – so viel wie kein anderes Land auf der Erde.

Neue Geschichtsschreibung. Als 2008 nach dem Platzen der Immobilienblase in den USA die Notenbanken schon einmal die Welt mit Geld fluteten, schossen Inflationsbefürchtungen hoch. Passiert ist das Gegenteil. Mehr als zehn Jahre kämpften die Währungshüter gegen deflationistische Tendenzen. Das könnte diesmal anders ablaufen.

Zwar ist kurzfristig als Folge der Corona-Krise durchaus wieder mit fallenden Preisen zu rechnen. Wenn Millionen Menschen in Kurzarbeit geschickt werden oder ihren Job sogar ganz verlieren, bricht die Nachfrage der Verbraucher ein. Am härtesten dürfte das die USA tref-

fen, wo die Wirtschaft stärker als in anderen Ländern auf dem Konsum basiert. Hier sind die Anträge auf Arbeitslosenhilfe schon rasant nach oben geschossen. In so einem Umfeld ist wohl auch kaum mit Lohninflation zu rechnen. Wenn die Menschen sich um ihren Arbeitsplatz sorgen, sind höhere Gehälter erst einmal kein Thema.

Zu 2008 und den Folgejahren gibt es jedoch jetzt gravierende Unterschiede. Damals floss das Gros der Notenbank-Gelder in die Finanzsysteme. Diesmal pumpen die Notenbanken und Staaten umfangreiche Mittel in die Realwirtschaft, also in Unternehmen. In den USA bekommen die Bürger sogar direkt vom Staat Geld in die Hand gedrückt. Außerdem sorgten sich 2008 Notenbankler und Politiker vor allem um einen weltweiten Nachfrageschock. Ein solcher ist auch jetzt zu erwarten beziehungsweise schon im vollen Gang. Anders als 2008 kommt aber noch ein massiver Angebotsschock hinzu.

Konzerne und Selbstständige, die jetzt krisenbedingt aufgeben müssen, werden nach dem Ende der Pandemie nicht gleich wieder voll am Start sein. Ein geringeres Angebot an Produkten und Dienstleistungen trifft somit auf eine hoffentlich bald steigende Nachfrage. Wie groß dieser Effekt ausfällt, lässt sich nicht abschätzen, aber er wird spürbar sein. Dazu kommen weitere längerfristige Entwicklungen, die für höhere Preise sorgen dürften.

Deglobalisierung beschleunigt sich. Der zwischenzeitliche Shutdown wichtiger Industrieregionen in China hat gezeigt, wie abhängig mittlerweile Unternehmen und Konsumenten in Europa und den USA von der dortigen Produktion sind. Zum Beispiel kommen eine Vielzahl von Antibiotika, aber auch die Schmerzmittel Paracetamol und Ibuprofen oder Gesichtsmasken zu einem großen Teil aus der Volksrepublik. Dasselbe gilt für elektronische Bauteile oder Vorprodukte für die Automobilindustrie.

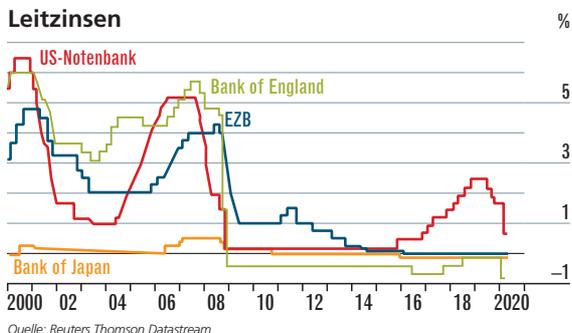
Die westlichen Firmen werden nicht nur ihre Lagerhaltung neu überdenken, sprich vergrößern, vielmehr ist absehbar, dass die Herstellung wichtiger Vor- und Endprodukte wieder näher rangeholt wird – beispielsweise nach Osteuropa. Diese Entwicklung hat schon vor rund zehn Jahren eingesetzt. Früher galt als Daumenregel: Wenn die Weltwirtschaft um ein Prozent wächst, legt der Weltmarkt um zwei Prozent zu. Seit 2010 ist das aber nicht mehr der Fall. Da beispielsweise in Ungarn oder Polen die Löhne höher als in China oder Vietnam sind, wird die Deglobalisierung auch Inflation mit sich bringen.

In dieselbe Richtung wirkt sich die demografische Entwicklung aus. Die Babyboomer gehen zunehmend in Rente, das Angebot an Arbeitskräften sinkt. Das Thema Fachkräftemangel ist auch mit der Corona-Krise nicht vom Tisch. Der größte Inflationsdruck wird aber voraussichtlich von den Notenbanken ausgehen. Sie werden sich gezwungen sehen, sehr lange Zeit an ihrer Nullzinspolitik festzuhalten.

Fed & Co. halten Füße still. Wenn sich die Volkswirtschaften weltweit tatsächlich wieder stabilisieren und die Prei-

Keine Erhöhung in Sicht

Die Finanzkrise 2008 hat gezeigt, dass die Notenbanken danach noch jahrelang die Leitzinsen auf einem extrem niedrigen Niveau gehalten haben.



Riesige Hilfspakete

Überbrückungskredite und Hilfszahlungen – weltweit fahren die Staaten ihre Schulden hoch, um ihre Volkswirtschaften zu retten.

Höhe der Konjunkturprogramme in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



se vorsichtig steigen, werden die Währungshüter aus zwei Gründen erst einmal nichts dagegen unternehmen. Erstens werden sie nicht Gefahr laufen wollen, eine konjunkturelle Erholung abzuwürgen. Und zweitens wird es nur durch Wirtschaftswachstum bei gleichzeitiger Inflation gelingen, die stark gestiegenen Staatsschulden zumindest real wieder zurückzufahren.

Was das für Anleger bedeuten könnte, zeigen folgende Rechenbeispiele. Bei einer Inflation von jährlich zwei Prozent baut sich durch den Zinseszineffekt über zehn Jahre eine Geldentwertung von knapp 22 Prozent auf. Bei einer Inflation von drei Prozent per annum sind 100 Euro nach zehn Jahren sogar nur noch weniger als 66 Euro wert. Den besten Schutz gegen Teuerung liefern erfahrungsgemäß Sachwerte, also vor allem Gold und Immobilien.



Mächtige Trends

Gold befindet sich seit 20 Jahren im Aufwärtsmodus. Die **weltweiten Verschuldungsorgien** werden dies weiter anheizen. Als **Absicherung** ist das Edelmetall daher unerlässlich

Goldmünzen und -barren: Edelmetall dürfte in den nächsten Monaten und Jahren noch mehr Beachtung erlangen



Winter 2020. Menschentrauben feiern gemeinsam auf den Christkindlmärkten, trinken Glühwein und Fruchtepunsch, lachen, reden über den Alltag und neue Pläne – vielleicht sogar über den nächsten Urlaub in fernen Ländern. Alles scheint wie in den vergangenen Jahren. Doch alles ist auch anders. Ein Blick unter die Weihnachtsbäume könnte dies zeigen. Anstatt Konzertkarten, Event-Gutscheinen und Städtereisen liegen dort dieses Jahr vermehrt Silber- und Goldmünzen, Edelmetallbarren und Schmuck als Präsente nett verpackt.

Der Blick in die Zukunft kann Hoffnung geben, es ist jedoch auch nur eine Prognose. Wie bei jeder Prognose wird das Ergebnis wohl mehr oder weniger danebenliegen. Doch ein Teil der erhofften Ergebnisse dürfte zutreffen. Ein Ergebnis, das tatsächlich eintreten sollte, ist eine erhöhte Nachfrage nach Gold und Silber als Anlagemedium. Damit bleibt insbesondere Gold in seinem mächtigen Aufwärtstrend, der mittlerweile seit rund zwei Jahrzehnten andauert.

Gold erreicht neue Hochs. Gründe für eine starke Entwicklung des Goldpreises hat es bereits vor der Corona-Krise gegeben. Dabei waren insbesondere zwei Trends besonders augenscheinlich. Zum einen steigen die Schulden nahezu weltweit immer weiter an. Zum anderen arbeiten mehrere große Länder daran, den US-Dollar als Weltleitwährung abzusetzen oder zumindest dessen starke Position zu schwächen. Insbesondere bei einem schwächeren US-Dollar ist jedoch in der Regel eine Stärke der Edelmetallkurse zu beobachten. Noch ist es nicht so weit. Das zeigt ein einfacher Blick auf den Goldpreis in Euro und in US-Dollar. In der amerikanischen Valuta notiert der Goldpreis noch immer rund 20 Prozent unter seinem Allzeithoch von 1921 US-Dollar aus dem Jahr 2011. In Euro berechnet, hat der Goldpreis aber in den vergangenen Monaten sein Allzeithoch erreicht (siehe dazu Grafiken rechts).

Es ist davon auszugehen, dass der Goldpreis deutlich anziehen wird, wenn der US-Dollar stärker unter Druck geraten sollte. Damit muss nicht allein die Währungsrelation gegenüber Devisen wie Euro, Renminbi, Yen und Rubel die Richtgröße sein. Auch eine interne Abwertung in Form von inflationären Tendenzen und damit ein Kaufkraftverlust des US-Dollar in seiner Heimat selbst könnte dazu führen. Geht das Vertrauen selbst innerhalb der USA in die eigene Währung und deren Wertbeständigkeit verloren, dann ist der Verlust des Status als Weltleitwährung für den US-Dollar eingeleitet. Eine Ablösung geht nicht über Nacht. Die meisten Weltleitwährungen seit Mitte des 15. Jahrhunderts haben sich mehr oder weniger 100 Jahre gehalten (s. Grafik S. 7, unten). An diesem Punkt ist der US-Dollar nun ebenfalls angelangt.

Tiefgreifende Krise. Aufgrund der schieren Größe und Wirtschaftskraft der USA dürfte es jedoch noch dauern, bis dem US-Dollar ernsthaft eine Ablösung droht. Auch die Corona-Krise könnte dies kurioserweise unter-

Goldpreis vor neuen Hochs ...

In US-Dollar notiert das Edelmetall im internationalen Vergleich noch deutlich unter seinem Allzeithoch. Doch der Trend weist nach oben.



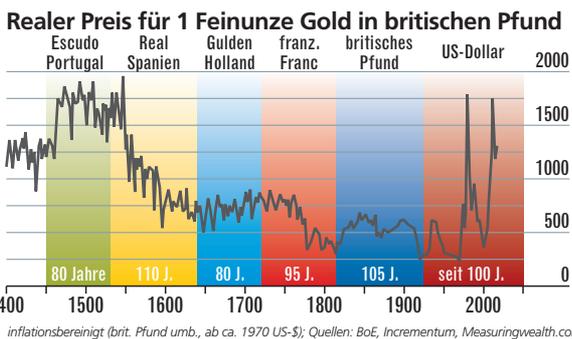
... und auf neuen Hochs

In einigen Währungen wie dem Euro erreichte Gold in den vergangenen Monaten neue Allzeithochs. Die Währungen sind also bereits im Krisenmodus.



Gold bleibt gefragt

Über Hunderte von Jahren wechselten sich die Weltleitwährungen ab. Gold blieb dagegen immer eine Möglichkeit, Werte langfristig aufzubewahren.

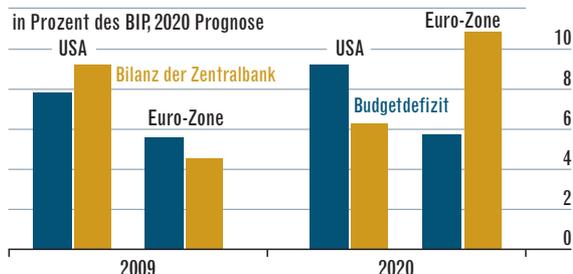




Expansive Fiskal- und Geldpolitik

Sowohl die Regierungen wie auch die Notenbanken dürften 2020 im Vergleich zum Krisenjahr 2009 noch expansiver vorgehen.

Erhöhung des staatlichen Budgetdefizits und der Notenbankbilanzen

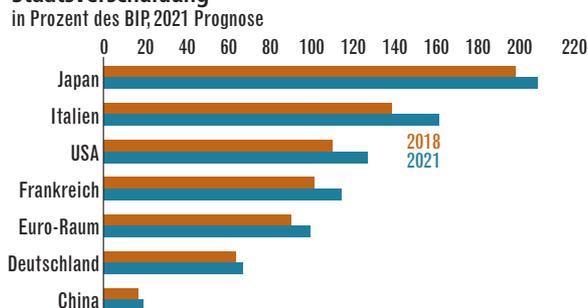


Quelle: Barclays

Staaten verschulden sich dynamisch

Die Corona-Krise verlangt nach drastischen Maßnahmen. Dazu werden die Staatssäckel weit geöffnet und die Schuldenlast erhöht sich gravierend.

Staatsverschuldung

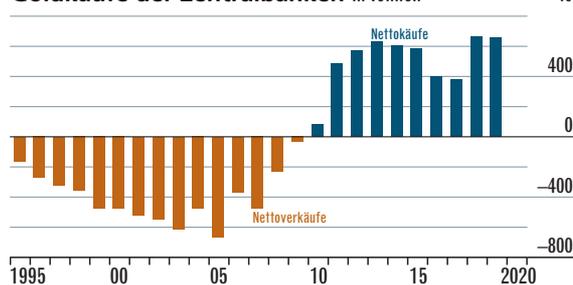


Quelle: Barclays

Zentralbanken bauen auf Gold

Vor rund einem Jahrzehnt kam es bei den Notenbanken rund um den Globus zu einem Umdenken. Gold ist nun wieder als Diversifikation sehr gefragt.

Goldkäufe der Zentralbanken



Quelle: World Gold Council

stützen. „Die Welt durchlebt aktuell eine der schwersten Krisen der Nachkriegszeit – selbst in den Jahren der Finanzkrise 2008 und 2009 ist das wirtschaftliche Leben nicht so abrupt angehalten worden“, sagt Olivier de Berranger, Chief Investment Officer bei LFDE (La Financière de l'Échiquier). Die weltweite Wirtschaft wird zumindest 2020 kein Wachstum erleben, einige Volkswirtschaften werden sogar substanziiell schrumpfen. Um gegen diesen Trend zu steuern, werfen die großen Notenbanken und die Regierungen alles in die Waagschale, was sie haben. Dadurch wird nicht nur in den Staatsbudgets eine enorme weitere Schuldenlast angehäuft. Auch die Notenbank-Bilanzen expandieren wieder. Dies geschieht durch den Kauf von Anleihen und wohl auch in der Zukunft verstärkt von Aktien.

Erschreckendes Schuldendebakel. So will die Europäische Zentralbank allein mit ihrem PEPP, Pandemic Emergency Purchase Program, rund 750 Milliarden Euro in den Ring werfen. Die US-Fed hat sogar die Devisen ausgegeben, in unbegrenzter Höhe und auf unbegrenzte Zeit am Anleihenmarkt aktiv zu bleiben. Damit werden die Zinsen auf sehr niedrigem Niveau bleiben. Dies zumindest so lange, bis die sonstigen Investoren den Glauben an eine Rückzahlung ihrer Gelder verlieren. Denn immerhin investieren sie aktuell noch kräftig in Staatsanleihen vermeintlich bester Qualität. Doch bei staatlichen Konjunkturprogrammen, die weit über ein Niveau von zwei Billionen Euro hinausgehen, werden die Staatsschulden enorm ansteigen.

Die Notenbanken vieler Länder außerhalb des Dollar- und des Euro-Raums haben bereits vor der Corona-Krise erkannt, dass die teilweise exorbitanten Staatsschulden auch die führenden Währungen mittel- bis langfristig schwächen werden. Hier kommt das Gold ins Spiel. Denn kein anderes geldähnliches Anlagevehikel kann eine so immens lange Historie als Geld und Werterhalt aufweisen. Seit mehreren Tausend Jahren fungiert das Edelmetall als Wertspeicher, also erbrachte und eingefrorene Arbeitsleistung, die später und ortsunabhängig geldwert genutzt werden kann. Die Notenbanken selbst haben daher seit einigen Jahren begonnen, ihre Währungsreserven verstärkt mit Gold zu diversifizieren.

Wichtige Absicherung und Diversifikation. Die Zuflüsse bei physisch hinterlegten Gold-Exchange-Trade-Funds (ETF) und -Commodities (ETC) zeigen, dass auch die privaten und institutionellen Anleger das Edelmetall als eine immer wichtigere Komponente in ihren Portfolios betrachten. Wer bereits vor der Corona-Krise einen gewissen Anteil an Gold im Depot gehalten hat, dürfte bessere Ergebnisse bei seinen Renditen vorweisen können als ohne Gold. Dafür spricht die wenig ausgeprägte oder sogar negative Korrelation mit anderen Anlageklassen wie Aktien und teilweise auch Anleihen (s. Grafik S. 9). Dass Gold als diese Absicherung funktioniert, hat nicht zuletzt der fallende Goldpreis bei den massiven Verlusten an den

Weltbörsen gezeigt. Denn mit Gold konnte die Liquidität aufrechterhalten werden. Sicherheiten konnten damit gegeben oder Forderungen beglichen werden, ohne zum Beispiel Aktien auf dem Tiefpunkt zu verkaufen.

Sobald sich eine Schuldenkrise aufgrund des Megatrends Schuldenaufbau abzeichnen sollte, dürften Anleger massiv zu Gold greifen. Sogar Ängste vor einer weltweiten Währungsreform wären dann nicht ganz auszuschließen. Mit Gold und auch Silber sollten Anleger daher ihr Vermögen diversifizieren und damit teilweise absichern.

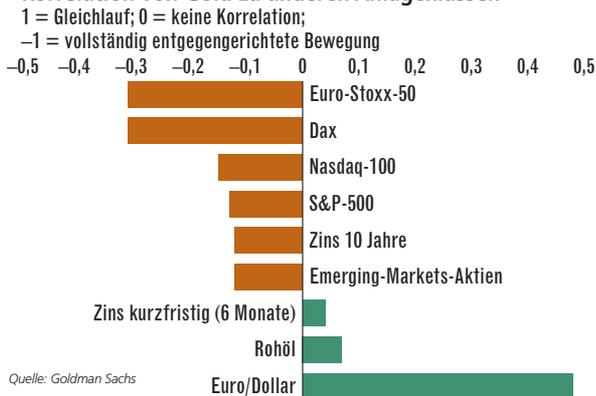
„Würde ich gefragt, welche Rohstoffe ich aktuell bevorzuge, würde ich sagen: Gold, Gold und Gold, in dieser Reihenfolge“, sagte Ende März ein Rohstoffmarktexperte. Langfristig wird sich die Lage auf den weltweiten Finanzmärkten zwar wieder entspannen. Doch Gold als Anker in Krisen wird aufgewertet bleiben. Denn die nächste Krise – aufgrund der ansteigenden Verschuldung ist ja bereits eine am Horizont zu erkennen – wird kommen.

Mit diesem Wissen und einer guten Vorbereitung darauf, wozu auch die richtige Absicherung über Goldinvestments mit der Beimischung von Silber- und Platin-komponenten gehört, können die Menschen dennoch zuversichtlich in die Zukunft schauen und sich noch über viele fröhliche Familienfeste freuen. ■

Als Debotbaustein erfolgreich

Anleger, die zehn bis 20 Prozent Gold in ihren Portfolios halten, hatten bei dem jüngsten Börsen-Crash einen Puffer, der die Gesamtrendite stabilisierte. Und sie mussten nicht Aktien zu Tiefstkursen verkaufen, sondern konnten auf ihr Gold zurückgreifen. Somit wurde das Edelmetall wieder seinem Ruf als Krisenmetall gerecht. Die Korrelation zu anderen Anlageklassen spricht für Gold als Absicherung.

Korrelation von Gold zu anderen Anlageklassen



pro aurum

Edelmetalle. Münzen. Barren.

MIT GOLD SIND SIE BESTENS BERATEN.
JEDENFALLS BEI UNS.

pro aurum ist der Gold-Experte an Ihrer Seite.



Als Pionier im Edelmetallgeschäft erfand pro aurum den Onlinehandel mit Edelmetallprodukten für private und institutionelle Anleger und Investoren. Unsere Mitarbeiter in unseren Standorten sind absolute Experten, wenn es um die Kapitalanlage mit Edelmetallen geht. **Edelmetalle sind unsere Berufung und unsere Leidenschaft!**

Goldene Leitlinien

Die Corona-Krise führt zu **enormer Nachfrage nach physischem Edelmetall**. Was Anleger beachten sollten, um ihre **Edelmetallbestände ohne größere Risiken und Ärger auf- und auszubauen**

Privater Tresor: Im eigenen Zugriffsbereich stellt Gold die ultimative Absicherung der Liquidität dar



Das Sars-CoV-2-Virus bringt auch Verwerfungen beim Edelmetallhandel hervor. „Die Geschäftsleitung und die Eigentümer von pro aurum haben entschieden, den Edelmetall-Online-Shop vom 23. März bis einschließlich 25. März 2020 zu schließen. Anschließend öffnet der Shop wieder, jedoch mit einer stark eingeschränkten Produktauswahl“, schreibt pro aurum auf seiner Web-Seite. Grund war ein Beförderungsstopp der ausliefernden Sicherheitstransportfirma. Wie pro aurum ist es im März den meisten Edelmetallhändlern gegangen. Nicht nur die Transportmöglichkeiten, sondern auch die Verfügbarkeit der Ware im Zuge der Schließung wichtiger Goldraffinerien in der Schweiz waren dafür ausschlaggebend.

Anleger, die erst in einer Krise ihre Gold- und Silberbestände auf- oder ausbauen wollen, kommen somit unter Umständen nicht mehr oder zumindest nicht gleich zum Zug. Derzeit ist die Lage zwar nicht so gravierend. Anleger haben aber zumindest nicht mehr die Auswahl wie vor der Corona-Krise und auch die Aufgelder auf die Edelmetallpreise sind bei den Produkten gestiegen (s. Tabellen S. 13 und 14). Dies könnte somit ein Weckruf sein für Zeiten, die noch kommen könnten.

Dass Online-Shops schließen, ist ungewöhnlich und sicherlich nicht von Dauer. Der direkte Einzelhandel ist stärker betroffen. Bundesweit sind die Filialen der Edelmetallhändler dicht. Das immer breitere Angebot von Online-Shops ist nun eine große Hilfe für Anleger, die Edelmetalle kaufen – oder auch verkaufen – wollen. Zwischenzeitliche Engpässe dürften zwar auch den seriösen Edelmetallhändlern zusetzen. Diese sollten ihre Kunden – wenn auch mit längeren Lieferzeiten – dennoch bedienen können. Da jedoch auch im Edelmetallhandel immer wieder schwarze Schafe ihr Unwesen treiben, müssen Kunden genau hinschauen, mit wem sie sich einlassen. Partner beim FOCUS-MONEY-Sachwertplaner 2020 sowie als gut eingeschätzte Gesellschaften beim großen Goldhändlerfest (s. FOCUS-MONEY Ausgabe 4/2020) sollten eine gute Wahl darstellen.

Kritisch prüfen. Ein Indiz dafür, vorsichtig zu werden, waren in der vergangenen Zeit besonders günstige Lockangebote. Doch was nützt es, vermeintlich günstig Edelmetalle einzukaufen, wenn dann nicht geliefert oder das Gold nicht wie abgesprochen in sicheren Tresoren bei den Händlern oder Banken gelagert wird? Aktuell ist es tatsächlich schwieriger geworden, über den Preis allein ▶



MEHR ALS EINFACH NUR GOLD

Der Avesta Goldsparplan



Gold sparen



Kombi sparen



Münzen sparen



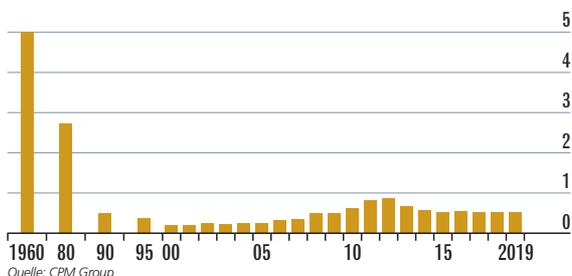


GOLD-GUIDE

Kommt die Renaissance?

Vor 60 Jahren hatte Gold einen deutlich höheren Stellenwert in den Portfolios. Doch die Tendenz dürfte zu wieder höherer Gewichtung führen.

Goldanteil an globalen Finanzanlage in Prozent %



Quelle: CPM Group

Gold schlägt langfristig auch Bitcoin

Kurzfristig zeigt sich Gold als besseres Krisenvehikel als Bitcoin. Auch mittelfristig scheint das Edelmetall gegenüber Bitcoin kontinuierlich aufzuwerten.

Bitcoin gegen Gold (Bitcoin-Preis geteilt durch Goldpreis)

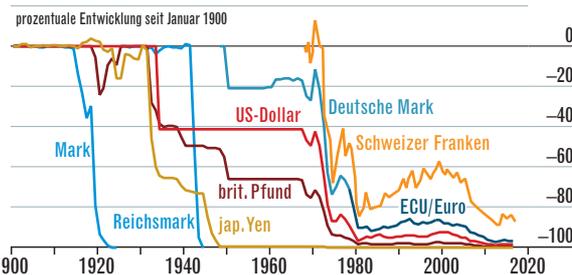


Quelle: CelticGold

Schwache Währungen

In Gold gerechnet, verlor bisher jede Weltwährung in den vergangenen Jahrzehnten an Wert – bis hin zum totalen Kaufkraftverlust.

Wert von Währungen, relativ zum Goldpreis %



Quellen: Deutsche Bundesbank, Thomson Reuters Datastream

eine Aussage zu machen. Denn die Aufgelder sind stark angestiegen. In normalen Marktphasen sind bei den gängigen Goldmünzen mit einem Gewicht von einer Unze (31,1 Gramm) Aufschläge gegenüber dem jeweils aktuellen Goldpreis von drei bis vier Prozent normal. Zuletzt stiegen die Aufgelder wegen der höheren Transport- und Verwaltungskosten schon auch über zehn Prozent. Was also früher marktüblich war, könnte in Phasen wie Ende März ein unseriöses Lockangebot sein.

Wichtige Grundregeln. Anleger sollten zum einen nur mit bekannten, seriösen Edelmetallhändlern Geschäfte abschließen. Zum anderen sollten Barren nur von allgemein bekannten Raffinerien stammen, um einen eventuellen leichten Wiederverkauf sicherzustellen. Bei Münzen gilt Ähnliches. Bekannte Stücke wie der Krügerrand, die Philharmoniker oder Maple Leaf sowie die auch schon etablierten, aber nicht weltweit bekannten deutschen 100-Euro-Goldmünzen sollten bevorzugt werden.

Variable Stückelung. Damit keine zu hohen Kosten beim Kauf hinzukommen, sollte die Stückelung nicht zu klein gewählt werden. Zwar sind einige kleinere Goldstücke angeraten, um immer liquide zu sein. Aber in der Regel fallen unter einer Stückelung von einer halben Unze vergleichsweise hohe Kosten an. Kleinere Stücke sind eher etwas für Geschenke.

Eigener Zugriffsbereich. Wie die Corona-Krise gezeigt hat, ist ein Grundbestand an Gold und Silber zudem im eigenen Zugriffsbereich zu halten. Denn nur dann kann in extremen Krisenzeiten die Liquidität gesichert sein. Aktuell haben sogar einige Bankfilialen und Goldhändler mit vermieteten Schließfächern geschlossen. An die dortigen Schätze kommen Investoren kurzfristig nicht heran. Die Stücke zu Hause sind jedoch sofort verwertbar. Dabei sollten Anleger die Preziosen in einem guten Tresor aufbewahren und bei ihrer Hausratversicherung die einschlägigen Bedingungen für Höchstwerte und eventuelle Vorgaben für Tresore abfragen und beachten.

Seriöses Aufbewahren. Bei größeren Summen ist an Schließfächer bei Banken und Goldhändlern zu denken. Gerade die seriösen Edelmetallhändler können sogar eine geografische Diversifikation in Hochsicherheits-Tresoranlagen anbieten. Dabei ist zu beachten, dass dies meist erst ab einem höheren Wert vorgenommen werden kann und das Edelmetall im Besitz des Anlegers bleibt. Für besonders gegenüber dem Staat skeptische Investoren bietet sich auch eine Verwahrung im Ausland an, um das Edelmetall dem Zugriff des Staates zu entziehen.

Starker Sparplan. Gold ist ein extrem liquides geldwertes Anlagevehikel. In Krisenzeiten wird es daher gern zur Beschaffung von Liquidität herangezogen, um nicht Anleihen und Aktien zu Tiefpreisen verkaufen zu müssen. Daher wird der Goldpreis auch immer größeren Schwankungen ausgesetzt sein. Wobei der generelle Trend nach oben gehen sollte (s. Seite 6 ff.). Der kontinuierliche Aufbau eines kleinen Goldschatzes kann somit

mit dem Durchschnittskosteneffekt kombiniert werden. Dafür haben viele Edelmetallhändler bereits Edelmetallsparrpläne konzipiert. Je nach Ausgestaltung kann Geld eingezahlt und immer, wenn genug zusammengekommen ist, eine vorher bestimmte Münze oder Barrenart damit gekauft und beim Händler eingelagert werden. Aus Kostengründen interessanter sind jedoch Varianten, die ein Bruchteileigentum einschließen. Dabei wird zum Beispiel monatlich für 50 oder 100 Euro Gold oder Silber (oder Platinmetalle) gekauft und dafür ein kleines Stück eines großen Barrens dem Anleger als Eigentum eingetragen. Das ist günstiger, da die Lager- und vor allem Prägekosten geringer ausfallen. Nach aktuellen Angeboten und Konditionen sollten sich Anleger bei den Händlern vorab erkundigen und sie vergleichen.

Alternative Möglichkeit. Dass die Grenze für den anonymen Kauf von Gold, Silber und Platinmetallen zu Beginn des Jahres auf nur mehr 2000 Euro herabgesetzt worden ist, zeigt, dass der Staat auch den Edelmetallbereich immer mehr unter Beobachtung wissen will. Dabei gehe es vor allem um Geldwäsche und Schwarzgeld, so die staatlichen Stellen. Zwar ist aus heutiger Sicht nicht an ein Verbot des privaten Goldbesitzes zu denken. Doch Anleger sollten wachsam bleiben. ■

Höheres Aufgeld, geringere Verfügbarkeit

Im Gegensatz zu anderen Edelmetallen sind Goldmünzen und -barren von der Mehrwertsteuer befreit. Es gilt eine Spekulationsfrist von einem Jahr.

Art	Gewicht	Verkauf*	Kauf*	Goldpreis aktuell*	Aufgeld geg. Goldpreis (in %)
Maple Leaf	10 kg	543 140,00	664 490,00	468 620,00	41,8
Goldbarren	1 kg	47 394,00	auf Anfrage	46 862,00	–
Goldbarren	250 Gramm	11 543,00	12 909,00	11 715,50	10,2
Goldbarren	100 Gramm	4 739,00	auf Anfrage	4 686,20	–
Goldbarren	50 Gramm	2 370,00	auf Anfrage	2 343,10	–
Goldbarren	Tafel 50 Gramm	2 392,00	auf Anfrage	2 343,10	–
Philharmon.	Unze (31,1 g)	1 463,30	1 614,70	1 457,63	10,8
Krügerrand	Unze (31,1 g)	1 491,50	auf Anfrage	1 457,63	–
Nugget	Unze (31,1 g)	1 491,50	1 626,00	1 457,63	11,6
Känguru	Unze (31,1 g)	1 491,50	1 626,00	1 457,63	11,6
Philharmon.	1/2 Unze (15,55 g)	737,00	833,80	728,82	14,4
100 Euro	1/2 Unze (15,55 g)	727,50	auf Anfrage	728,82	–
Goldbarren	10 Gramm	476,00	auf Anfrage	468,62	–
Känguru	1/4 Unze (7,78 g)	373,00	414,60	364,41	13,8
Philharmon.	1/10 Unze (3,11 g)	149,70	178,30	145,76	22,3

Quellen: Edelmetallhändler (u. a. pro aurum, Goldkontor, Bloomberg)
 *Stichtag: 31.3.2020; in Euro; es gibt derzeit bei einigen Produkten Lieferengpässe; aktuelle Preise immer nachfragen und vergleichen!



MEIN BUSINESS. MEINE ZUKUNFT. MEIN GOLD.

GOLDEN GATES – Glänzende Konzepte für den Schutz Ihres Vermögens

Mit dem Kauf von Gold, Silber oder anderen wertvollen Edelmetallen frieren Sie die Kaufkraft Ihres Vermögens ein und erhalten es für die Zukunft.

Wir beraten Sie gern. www.goldengates.com



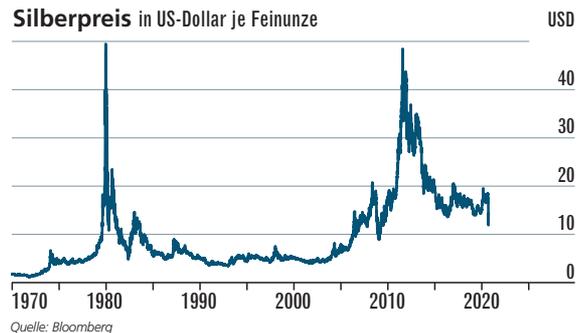
Werden Sie Vertriebspartner unter: www.goldengates.sale



Silber ist extrem günstig

Silberpreis in US-Dollar

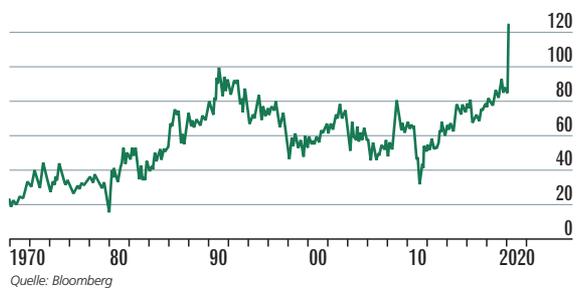
Der Tiefpunkt scheint durchschritten. Eine anziehende Nachfrage sollte den Preis antreiben.



Ratio auf 50-Jahres-Hoch

In den vergangenen 50 Jahren konnte mit Gold nicht so viel Silber gekauft werden wie derzeit.

Gold-Silber-Ratio (Goldpreis geteilt durch Silberpreis)



Silber als Diversifikation nutzen

Wie bei Gold kommt es auch bei Silber derzeit zu Lieferengpässen. Angebote einholen! Silberbarren lohnen wegen der Mehrwertsteuer für Zollfreilager.

Art	Gewicht	Verkauf*	Kauf*	Silberpreis aktuell*	Aufgeld geg. Silberpreis (in %)
Panda (China)	30,0 Gramm	21,25	auf Anfrage	12,34	-
Nugget 2019 (Austr.)	31,1 Gramm	16,00	25,50	12,79	99,4
Krügerrand (Südafr.)	31,1 Gramm	14,50	22,80	12,79	78,3
Kookaburra (Austr.)	311,04 Gramm	152,10	234,10	127,90	83,0
Arche Noah (Armen.)	311,04 Gramm	130,40	auf Anfrage	127,90	-
Silberbarren	1000 Gramm	427,00	auf Anfrage	411,30	-

*Stichtag: 31.3.2020; in Euro, Münzen mit Differenzbest., bei Barren 19 % MwSt.

Die kommenden Jahre werden einen stärkeren Anstieg bei Silber zeigen als bei Gold, so die Meinung vieler Edelmetall Experten. „Offensichtlich erachten die Anleger Silber bei einem Gold-Silber-Verhältnis von zeitweise über 120 als Schnäppchen. Ein ähnliches Anlegerverhalten war auch im Sommer 2019 zu beobachten, als das Gold-Silber-Verhältnis erstmals seit 27 Jahren auf über 90 stieg“, schreibt Carsten Fritsch, Edelmetallanalyst bei der Commerzbank. Mit 120 war die Ratio nun sogar auf ein historisches Hoch gestiegen. Der langjährige Durchschnitt der vergangenen 50 Jahre liegt dagegen bei rund 60. Dass Silber zu Beginn der Corona-Krise gegenüber Gold stark verloren hat, liegt am Gebrauch des weißen Edelmetalls. Denn rund 50 Prozent der Nachfrage kommen aus der Industrie. Mittlerweile sind mehr als 40 000 Anwendungsmöglichkeiten bekannt (s. dazu auch Roundtable ab S. 16). Bereits die Römer hatten zum Beispiel bemerkt, dass Silber antibakteriell und antiviral wirkt. Die Legionäre warfen daher Silbermünzen in ihr Trinkwasser, um in exotischen Gegenden weniger krank zu werden. Auch heute wird Silber vermehrt für medizinische Belange angewendet. Dies geht von Beschichtungen bis zu Fäden in Bekleidung.

Für Anleger gibt es eine breite Palette an Möglichkeiten, Silber als Depotbaustein aufzunehmen. Zur Sicherung der Liquidität in extremen Krisenzeiten sollten bekannte Silbermünzen dienen. Dabei sollten Anleger darauf achten, dass diese zumindest eine Unze oder mehr Gewicht haben und der Differenzbesteuerung unterliegen. Denn in der Regel unterliegt Silber im Gegensatz zu Gold der Mehrwertsteuer. Diese können Händler umgehen, indem sie nur den Unterschied zwischen An- und Verkaufspreis steuerlich anrechnen. Bei Silberbarren fällt immer die Mehrwertsteuer an. Es sei denn, Anleger lassen ihr Silber in Zollfreilagern unterbringen. Dann müssen sie beim Kauf nicht die Mehrwertsteuer zahlen, die erst bei einer Auslieferung in Deutschland anfällt. Die meisten seriösen Edelmetallhändler bieten die Einlagerung in Zollfreilagern an, meist in der Schweiz. Anleger sollten sich zuvor erkundigen, ob auch Bruchteileigentum möglich ist, bei dem ein Teil eines großen Barrens erworben wird, was die Kosten geringer hält. Dies ist insbesondere bei Sparplänen wichtig, bei denen in der Regel regelmäßig kleinere Summen angelegt werden. Ein Vergleich der Kosten bei mehreren Edelmetallhändlern sollte immer vorgenommen werden. Für Anleger, die auf eine Erholung der Weltwirtschaft setzen und zudem gegen Krisen abgesichert sein wollen, sind Silbersparpläne besonders interessant.

Quellen: Edelmetallhändler (u.a. pro aurum, Goldkontor), Bloomberg



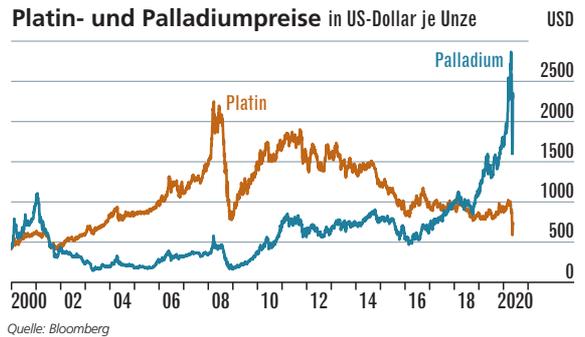
Exoten – Platin, Palladium

Das Edelmetall der vergangenen Jahre war eindeutig Palladium. Als Katalysatormetall in Katalysatoren, die Benzinmotoren nachgeschaltet sind, war Palladium stärker gefragt als Platin, das hauptsächlich bei Dieselmotoren zum Einsatz kommt. Für Platin spricht langfristig jedoch, dass es als Katalysator in Brennstoffzellen Verwendung findet.

Kleiner Markt. Als Beimischung zu einer Edelmetallkomponente im Gesamtportfolio scheinen daher beide Weißmetalle gut geeignet. Zu beachten ist jedoch, dass die Produktauswahl vergleichsweise gering ist. Zudem gibt es teils hohe Aufgelder auf den Tagesbörsenpreis des physischen Metalls. Aktuell werden die aktuellen Preise für Platin- und Palladium-Produkte meist nur auf Anfrage genannt. Es besteht auch eine Anlagemöglichkeit über Exchange Traded Commodities (ETCs) wie bei Gold und Silber. Doch diese Produkte unterliegen der normalen Besteuerung. Somit sind Gewinne nicht nach einem Jahr Haltefrist wie bei physischem Edelmetall steuerfrei.

Platin- und Palladiumpreise

Die Nachfrage aus der Automobilindustrie gab dem Palladiumpreis starke Aufwärtsschübe. In der Regel war Platin historisch das teurere Edelmetall. Doch dies änderte sich zuletzt. Die Angebot-Nachfrage-Situation spricht weiter mehr für Palladium.



www.noble-metal-factory.de info@noble-metal-factory.de +49 (0) 357 52 - 94 95 10



NOBLE METAL FACTORY
IHR VERMÖGEN BRAUCHT SICHERHEIT

*„Warte nicht, um Edelmetalle zu kaufen,
kaufe Edelmetalle und dann warte!“*

Ronny Wagner
Eigentümer und Gründer der NMF OHG

Was wir machen?

Die Noble Metal Factory OHG bietet die vier klassischen Edelmetalle Gold, Silber, Platin und Palladium in verschiedenen Stückelungen als Sparplan, Einmalanlage oder Tafelgeschäft an.

Unsere Anlageprodukte bieten Ihnen ein breites Spektrum an Möglichkeiten, einfach und unkompliziert, in den Edelmetallmarkt einzusteigen. Das Edelmetalldepot der NMF OHG ist vererbbar, übertragbar, wandelbar und bietet somit Flexibilität auf höchstem Niveau.

GOLD
PALLADIUM
LDGOLD
PALLADIUM
PALLADIUM
D GOLD
PLATIN
PLA
SILBER
PLATIN
GO
SILBER

Sicheres Zahlungsmittel

Warum Gold krisenfest ist und bei der Diversifikation eine wichtige Rolle einnimmt – die Experten des FOCUS-MONEY-Roundtable stehen Rede und Antwort



Die Gold-Experten in der Diskussion (v.l.n.r.):

Herbert Behr (Golden Gates), Ronny Wagner (Noble Metal Factory), Dr. Franz Hölzl (Auvesta), Mirko Schmidt (pro aurum)

FOCUS-MONEY: Der Goldpreis knackte jüngst wieder die Marke von 1700 US-Dollar. Wie fühlt sich das an?

Ronny Wagner: Nicht anders als sonst. Der Goldpreis ist dafür bekannt, dass er zukünftige Entwicklungen vorwegnimmt. Das Coronavirus lenkt derzeit medial von den Problemen im Geldsystem ab. In diesem Zusammenhang bin ich gespannt, ob Gold die in den Veröffentlichungen avisierten Kursziele in Zukunft tatsächlich erreicht. Es bleibt also spannend.

MONEY: Würde man sich beim Gold eine langsamere und dafür stetigere Preisentwicklung wünschen?

Mirko Schmidt: Wie 2008 ist auch in der jetzigen Krise Cash King. Es gab viele gehebelte Positionen, insbesondere in den Aktienmärkten, die in Zeiten großer Unsicherheit und Kursveränderungen aufgelöst werden mussten. Um die sogenannten Margin Calls zu erhöhen, wurden auch Edelmetallpositionen verkauft. Gold hat aber weit weniger verloren als die Aktienmärkte. Ich möchte klar sagen, dass es kein verändertes Anlegerverhalten gegenüber physischem Gold gibt. Im Gegenteil: Die Nachfrage ist so hoch wie nie.

Franz Hölzl: Die Kurse werden weniger von den Privatleuten als von den Großkunden und Zentralbanken gemacht. Die Privatkunden stellen einen zu geringen Anteil im Markt dar, als dass sie den Preis nachhaltig beeinflussen könnten. Wir haben aber gesehen, dass einige Kunden mit größeren Positionen einen Teil aufgelöst und Gewinne mitgenommen haben. Hingegen kaufen die Kunden, die langfristig ihren Bestand mit kleineren Beträgen aufstocken, nach wie vor. Denen ist der Kurs

völlig egal. Aber klar, für Privatkunden ist ein lang anhaltender, moderater Preisanstieg psychologisch besser.

MONEY: Macht es sich bemerkbar, dass der zwischenzeitliche Goldpreisanstieg ein höheres Interesse bei den Menschen weckt?

„Der Goldpreis ist dafür bekannt, dass er zukünftige Entwicklungen vorwegnimmt.“

Es bleibt also spannend.“

**RONNY WAGNER,
NOBLE METAL FACTORY**

Herbert Behr: Natürlich spielt der Preis eine Rolle. Das liegt daran, dass es derzeit einen regelrecht medialen Hype um Gold gibt. Die Folge ist, dass gekauft wird. Steht Gold nicht in den Medien, wird nicht gekauft. Im Sinne der Ratensparer wünsche ich mir keine größeren Preissprünge. Ein moderater Anstieg, wie wir ihn in den vergangenen Jahren hatten, ist immer besser.

MONEY: Ende vergangenen Jahres wurde viel über die neue Geldwäscheschwelle geschrieben, die zum Jahresende von 10000 auf 2000 Euro gesenkt wurde. Kam es für die Kunden zu Wartezeiten?

Behr: Im November und Dezember zeichneten wir sowohl bei den Ratensparern wie auch bei den Käufern im Laden einen deutlichen Kundenzuwachs. Im Januar hat sich das fortgesetzt. Der Preis von 1600, 1700 oder 1800 Dollar war für die Goldkäufer dabei vollkommen irrelevant. Derjenige, der Gold aus dem Sicherheitsgedanken heraus kaufen will, der kauft auch bei 1800 Dollar.

Schmidt: Wir hatten im vergangenen Dezember ebenfalls einen regelrechten Kundenansturm, der von der Absenkung der Geldwäscheschwelle getrieben war. In der Spitze hatten wir Wartezeiten von zwei bis drei Stunden. In dieser Phase hatten wir viele Neukunden, die nicht richtig über den Sachverhalt informiert waren.



Viele haben die Diskussion über die Schwellenänderung mit einem Investitionsverbot über 2000 Euro gleichgesetzt. Deshalb dauerten viele Kundengespräche länger, da wir erst informieren mussten.

MONEY: Wenn wir uns nun die derzeitige Lage mit Minuszinsen, Corona und dem Börsencrash anschauen – haben wir nicht das perfekte Umfeld für Gold?

Wagner: Auf Gold lässt sich vertrauen, ganz egal, wie sich die gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen darstellen. Natürlich sind die Menschen verunsichert, und das nicht erst seit heute. Die Notenbanken haben sehr viel Pulver verschossen, um gegenzusteuern, und viele Möglichkeiten haben sie jetzt nicht mehr.

Schmidt: Ich bin mir sicher, dass Gold mittelfristig zu den Krisengewinnern gehören wird. Die Staaten und die Notenbanken sind wie 2008 im Alarmmodus. Es werden Milliarden-Schutzschirme gespannt und die US-Notenbank Fed hat kürzlich die Zinsen bis auf fast null gesenkt. Die EZB hat ein zusätzliches Anleihenkaufprogramm angekündigt. Die negativen Zinsen bleiben uns erhalten und die Staatsverschuldung wird drastisch steigen. Vor dem Hintergrund wird Gold als Stabilitätsanker erkannt.

Hözl: Die derzeitige Geldpolitik führt zu Vermögensverschiebungen in der Bevölkerung. Wer Sparbücher, Schuldverschreibungen und Ähnliches hat, dessen Geld wird entwertet. Hingegen verzeichnen diejenigen eine enorme Wertentwicklung, die in Sach- oder Substanzwerte investiert haben. Zum aktuellen Goldpreis kann ich sagen, dass er natürlich noch höher stehen könnte. Derzeit sehen wir bei Edelmetallen auch Gewinnmitnahmen, um in Aktien umzuschichten. Wenn die Börsenkurse dann wieder steigen, werden dort Gewinne realisiert und wieder in Gold umgeschichtet. Etwas Bes-

seres kann uns Goldhändlern eigentlich nicht passieren. **MONEY:** Untergangspropheten waren vor Corona in die Kritik geraten. Übertreiben diese aus Ihrer Sicht?

Wagner: Kritik heißt nicht, dass sie falsch liegen. In keinem ökonomischen Lehrbuch ist nachzulesen, wie mit einer Nullzinsphase umzugehen ist und wie wir aus der Nummer wieder herauskommen. Wir steuern auf ein perfekt deflationäres Szenario an den Anlagemärkten zu. Während die Notenbanken in der Vergangenheit die

Zinsen gesenkt und den Markt geflutet haben, erscheint das nach den großen zusätzlichen Aktionen aller Zentralbanken künftig deutlich schwieriger.

Hözl: Irgendwann werden die Uhren ganz radikal wieder auf null gestellt werden, wie nach einem großen Krieg. Dazu braucht es aber eine entsprechende Leidensphase der Bevölkerung, weil das sonst eine Revolution auslöst. Bis es so weit ist, werden die politisch Handelnden alles unternehmen, um das System am Laufen zu halten.

Behr: Unsere Aufgabe ist es, den Kunden zu sensibilisieren und ihn finanziell durch die Krise zu begleiten. Dazu betreiben wir täglich viel Aufklärungsarbeit. Gold sollte wie eine Immobilie

unbedingt zur persönlichen Sicherheit hinzuzählen. In Deutschland sind wir davon weit entfernt.

MONEY: Da sind wir bereits im Dunstkreis des Themas Diversifikation. Selbst Skeptiker erkennen Gold mittlerweile als Sicherheitsinstrumentarium an. Vielleicht der wichtigste Grund, warum Anleger nicht auf Gold verzichten sollten?

Schmidt: Da gibt es zwei Gründe. Erstens ist Gold in Krisenzeiten ein sicherer Hafen. Zweitens ist das Produkt einfach zu verstehen. Der Goldpreis ist transparent und nachvollziehbar, zumal ich mit überschaubaren Beträgen – im Vergleich zu beispielsweise Immobilien – in- ▶

„Die derzeitige Geldpolitik führt zu Vermögensverschiebungen. Wer Sparbücher und Ähnliches hat, dessen Geld wird entwertet.“

FRANZ HÖZL,
AUVESTA

vestieren und das Produkt wieder liquidieren kann. Diese Klarheit schätzen viele unserer Kunden.

Wagner: Keine Frage, Gold hat einen Diversifikationseffekt im Portfolio. Wir haben über unsere Vermögensclubs bundesweit ein Netz aufgebaut, in dem wir über Kundenveranstaltungen versuchen, dieses Thema stärker ins Bewusstsein zu bringen. Da spielt die Sicherungsfunktion von Gold eine wichtige Rolle. Physisches Gold zu kaufen, ist zu jedem Zeitpunkt richtig. Es gibt nur eine sehr begrenzte Menge. Und die Versicherungsfunktion von Gold ist elementar.

MONEY: Wie hoch sollte denn die Goldquote bei der Diversifikation sein? Häufig werden fünf bis zehn Prozent genannt. Stimmen Sie zu?

Behr: Das kommt individuell auf den Kunden und seine Lebenssituation an. Hat er gar keine Immobilien, weil sie ihm zu teuer sind, dann sollte er mehr in Edelmetalle investieren. Besitzt er bereits Aktien und Immobilien, dann raten wir zu einer Quote von 20 Prozent im Portfolio.

Schmidt: Wir haben eine Orientierung für Anleger entwickelt. Die Grundstruktur dafür ist die Aufteilung des Vermögens in verschiedene Vermögensklassen, ausgehend vom Gesamtvermögen. Dabei empfehlen wir sicherheitsorientierten Anlegern, zwischen fünf und 25 Prozent des Gesamtvermögens in Gold zu investieren. Chancenorientierten Anlegern empfehlen wir, außer in Gold auch in Silber zu investieren. Der Anlagehorizont bei physischen Edelmetallen sollte jedoch grundsätzlich langfristig, also mindestens fünf Jahre, sein.

MONEY: Hat Gold schon vor dem schwarzen Schwan Corona-Krise, den niemand vorhersehen konnte, eine Krise dieses Ausmaßes vorweggenommen?

Wagner: Die Corona-Krise ist kein schwarzer Schwan. Wer das Buch von Nassim Taleb gelesen hat, weiß, dass die Corona-Krise ein weißer Schwan ist: etwas, das schließlich mit großer Sicherheit irgendwann einmal geschehen würde. Gold hat die schweren Verwerfungen im System bereits vorher antizipiert. Ein Indiz war, dass wir bereits in über 70 Währungen Höchstkurse beim Goldpreis zu verzeichnen hatten. Die Leute suchten händeringend nach Sicherheiten, weil die Lunte brannte. Anders kann ich mir die Anstiege nicht erklären.

Schmidt: Wobei die letzten Anstiege nicht von Panik getrieben waren. Deutschlandweit sind zum Beispiel gerade mal 13 Prozent der Anleger in Gold investiert. Wir sind also weit davon entfernt, dass bei vielen Gold ein fester Bestandteil im Depot ist.

MONEY: Apropos Anteil der Goldanleger in Deutschland: Laut Erhebungen des World Gold Council sind wir in der Bundesrepublik im internationalen Vergleich besonders goldaffin. Ist es da nicht überraschend,

dass es in Deutschland dennoch so wenig Goldbesitzer geben soll?

Hölzl: Hier trägt die Statistik des WGC: Die Pro-Kopf-Menge Gold ist ungleich verteilt. Jene, die Gold haben, haben meist mehr, als statistisch auf einen Kopf kommt – und zu viele haben noch kein Gold. Unser Vertrieb zeigt Wege auf, damit sich auch Schichten mit weniger Einkommen Gold leisten können. Genau das zählt zu unseren maßgeblichen Aufgaben. Wir arbeiten also daran, weiten Bevölkerungskreisen den Zugang zu Gold zu eröffnen.

MONEY: Bei Aktien versuchen sich viele private Anleger im Timing. Wie ist das beim Gold?

Behr: Der Goldsparplan ist in der Hinsicht Königsdisziplin. Wenn dort kontinuierlich investiert wird, habe ich im Gegensatz zur Einmalanlage den Cost-Average-Effekt. Daher ist es für jeden sinnvoll, etwas Ratierliches zu kaufen. Ist irgendwann doch mal Geld auf der hohen Kante, dann kann sich der Kunde kurzerhand noch 100 Gramm hinzukaufen. Ein langfristiger, regelmäßiger

Kauf von Gold ist immer von Vorteil.

Wagner: Timing braucht es immer beim Investment. Und genau das stört mich, weil Gold mit einem Investment gleichgesetzt wird. Das ist aus meiner Sicht völlig falsch. Physisches Gold hat zwei Funktionen: eine Versicherungsfunktion und eine Zahlungsmittelfunktion. Deswegen sagen wir in unseren Clubs, dass Gold nicht wie eine Aktie betrachtet werden darf. Bei Gold auf die Rendite zu schießen – wie bei einem Investment –, halte ich für den völlig falschen Ansatz.

MONEY: Wenn wir Gold als Zahlungsmittel betrachten, wie sieht die Entwicklung von Gold zu Währungen aus?

Hölzl: Das kommt auf die Betrachtungsweise an. Hat Gold Plus oder haben die Währungen Minus gemacht? Legen wir die Benchmark von Gold auf 100, dann haben alle Währungen im Vergleich zu Gold an Wert verloren.

Behr: Im Euro-Gold-Kaufkraftvergleich hat der Euro seit seiner Einführung rund 78 Prozent verloren. Das ist aber in der Bevölkerung nicht angekommen. Denn wenn jemand vor Jahren 10000 Euro auf sein Konto gelegt hat, dann sind die heute für ihn immer noch zahlenmäßig da. Die Frage ist aber, wie viel sind sie heute noch wert.

Wagner: Was uns heute fehlt, ist ein echter Wertmaßstab. Ein Beispiel: Kein Tischler würde seinen Meterstab jedes Jahr um zehn Zentimeter kürzen, um dann wieder Möbel herzustellen. Genau das machen wir aber mit dem Euro. Der Euro verliert jedes Jahr an Kaufkraft, und dann nehmen wir das als Wertmaßstab.

MONEY: Wenn wir einmal zu den Goldsparplänen kommen. Wie packt man einen Sparplan richtig an? Welchen Rat geben Sie?

„Für jeden ist es sinnvoll, etwas Ratierliches zu kaufen. Ein langfristiger, regelmäßiger Kauf von Gold ist immer von Vorteil.“

HERBERT BEHR,
GOLDEN GATES

Wagner: Ich rate den Kunden, bei Sparplänen in unterschiedliche Stückelungen zu investieren. Das kann jeweils auf Gramm-Basis sein oder auch die Unze Gold. Unter Berücksichtigung des Preises und der Auslieferung halte ich die Unze für die perfekte Stückelung.

MONEY: Wie verhält es sich mit den Gebühren beim Sparplan? Sind die Gebühren bei kleineren Gramm-Zahlen nicht unverhältnismäßig hoch?

Behr: Mit den Gebühren wird es erst dann problematisch, wenn der Kunde jeden Monat nur Gold in 1-Gramm-Barren kauft. Zwar hätte der Kunde Gold im Depot, aber die Performance ginge gegen null, weil die Aufschläge bei kleinen Barren die Rendite stark vermindern. Der Kunde muss von vornherein wissen, dass ein Goldsparplan mit Kosten verbunden ist, unabhängig davon, wie viel Gold er kauft. Da kommt es schon häufiger zu Diskussionen, weil sich die Kunden den Goldpreis anschauen und dabei vergessen, dass zum Beispiel Kosten für Lagerung, Verwaltung und Auslieferung hinzukommen.

Schmidt: Deshalb darf der Kunde auch nur zu einem seriösen Anbieter gehen, der ihm die Gebühren und Kosten offen aufzeigt und bei dem die Möglichkeit der Aufklärung besteht. Es steckt beim Sparplan eine gewisse Komplexität dahinter, und die braucht Erklärung.

MONEY: Wie schaut es bei der Edelmetalllagerung aus?

Wagner: Ich sage immer, vertrauen Sie niemandem, überzeugen Sie sich selbst. Deshalb fahren wir mit unseren Kunden zum Goldlagerer Loomis nach Frankfurt oder Zürich. Dort können sich Kunden vor Ort überzeugen. Wir wollen auf diese Weise transparent sein. Von den Kunden wird das Angebot gern angenommen.

Hölzl: Für den Kunden kommt es bei der Lagerung vor allem auf die Sicherheit an. Da ist es wichtig, dass nicht der Edelmetallhändler das Gold selbst verwahrt, sondern dass es bei großen, internationalen Wertlogistik-Unternehmen gelagert ist, die das Metall versichert und gesichert verwahren und darüber eine Bestätigung ausstellen. Unabhängige Kontrollen, die im Idealfall kurzfristig vom Kontrolleur anberaumt werden, sind ein weiterer Sicherheitsfaktor.

Schmidt: Wir haben neben unseren Privatkunden auch viele Banken als Kooperationspartner. Deswegen haben wir beim Einlagerungsprozess grundsätzlich sehr strenge Regeln und Auflagen definiert und agieren gemäß den Mindestanforderungen an das Risikomanagement des Kreditwesengesetzes. Daneben finden bei uns im Goldhaus mehrmals pro Jahr externe Prüfungen im Hochsicherheitstresor statt. Sei es von Vertretern von Produzenten, Bankenverbänden oder auch unserer Wirtschaftsprüfer, die unsere Bilanz testieren.

MONEY: Nach Gold ist zunehmend auch Silber gefragt. Welche Erwartungen haben Sie an das Weißmetall?

Behr: Für die Zukunft wage ich die Prognose, dass Silber in der Wertentwicklung zulegt. Wenn der Kunde eine gewisse Zeit mit Gold unterwegs ist, dann ist das nächste Thema immer Silber. Hingegen sind Platin und Palladium bei den meisten weniger im Fokus.

Wagner: Wir haben alle vier Edelmetalle im Angebot, auch als Sparplan. Palladium ist in den vergangenen 20 Jahren eindeutig am besten gelaufen und die Story ist noch nicht zu Ende.

Hölzl: Wir geben dem Kunden die Möglichkeit an die Hand, dass er bei uns zwischen den einzelnen Metallen hin- und herschichten kann. Allerdings machen die Weißmetalle bei uns weniger als fünf Prozent des Umsatzes aus. Was aufgrund des Mehrwertsteuersatzes von 19 Prozent keinen Sinn macht, ist, sich Silber in Barrenform aushändigen zu lassen. Silber sollte man zollfrei lagern lassen.

MONEY: Woher kommt diese Zuversicht für Silber in der Zukunft?

Hölzl: Das hängt mit der Verwendung zusammen. Die Antwort lautet deshalb kurz und bündig: weil es industriell in der Zukunft in sämtlichen Bereichen sehr gefragt sein wird.

Behr: Bei Silber wird es in der Zukunft zu Engpässen in der Versorgung der Industrie kommen. Für Silber gibt es circa 43 000 Anwendungsmöglichkeiten und bei den meisten Technologien lässt es sich nicht durch ein anderes Metall ersetzen. Dies wird zu einem Silberpreisanstieg führen. Vor allem in der E-Mobilität und bei der Energiewende wird Silber gefragt sein. Das Metall, das Silber physikalisch am ehesten ersetzen könnte, wäre Gold. Und Gold ist wesentlich teurer.

MONEY: Ein Blick in die Zukunft: In den kommenden Jahren geht ein Großteil der Bevölkerung in Deutschland in Rente. Die Energiewende kommt voran und Corona beschleunigt nach allgemeiner Einschätzung die Deglobalisierung. Was bedeutet das für Edelmetalle?

Wagner: Die genannten Faktoren sind Argumente für die Edelmetalle. Die Demografie sehe ich als großes Thema, denn das spricht aus meiner Sicht gegen Aktienmarkt und Immobilien-Investments. Die Trends spielen uns in die Karten.

Behr: Wenn wir von Demografie, Technologien und Klimaschutz sprechen, dann reden wir auf der anderen Seite von immer weniger Arbeitnehmern, weil immer mehr automatisiert wird. Im Umkehrschluss braucht es dann mehr Maschinen, Roboter und Serverfarmen. Um dem gerecht zu werden, braucht es die genannten Edelmetalle. ■

„Wir haben beim Einlagerungsprozess sehr strenge Auflagen. Daneben finden bei uns pro Jahr mehrmals Prüfungen statt.“

MIRKO SCHMIDT
PRO AURUM



IMMO-TRENDS



Leere Straßen: Die Innenstädte bleiben nur vorübergehend wegen der Corona-Beschränkungen so verwaist

Delle im Superzyklus

Die Immobilienmärkte profitieren seit Jahren von einer rasanten Rally. Trotz aktueller Rückschläge dürfte der Boom weitergehen, denn die **Rahmenbedingungen bleiben gut**

Mit blauem Auge davonkommen

Nach einer Umfrage des Münchner Ifo-Instituts dürften die Corona-Folgen für Immobilienunternehmen weit geringer sein als in anderen Branchen.

Auswirkungen durch Covid-19

Anteil der befragten Unternehmen in Deutschland, die negative Auswirkungen der Corona-Pandemie spüren, in Prozent



Quelle: Ifo-Institut, März 2020

Selbst wenn es so manch geplagter Zeitgenosse vielleicht schon nicht mehr hören kann, kommt dennoch auch dieser Artikel zu den Immobilien-trends um die Auswirkungen der weltweiten Corona-Pandemie leider nicht herum. Denn die allgemeinen Krisenmaßnahmen samt Ausgangsbeschränkungen treffen auch die Immobilienmärkte – manche Segmente wie etwa Objekte mit Hotel- und Gastgewerbe oder mit Einzelhandelsflächen intensiver, andere Bereiche wie Büro- oder Wohnimmobilien dagegen erst mal weniger. Sei es durch Einnahmeausfälle, Nachfrageeinbußen oder gar Nutzerpleiten, auch Immobilieneigentümer können sich den wirtschaftlichen Folgen des Gesundheitsnotstands natürlich nicht völlig entziehen.

Weil niemand so genau weiß, wie lange die Krise noch dauern mag, halten sich die meisten Experten im Augenblick mit konkreten Prognosen eher zurück. „Angesichts der Trägheit der Märkte und der geringen Datendichte

dürften die meisten Folgen erst langsam und mit zum Teil erheblicher zeitlicher Verzögerung sichtbar werden“, schreibt etwa die weltweit renommierte Immobilienberatung Savills. An den Vermietungs- und den Investmentmärkten werden sich aber so einige Transaktionen erst mal verzögern.

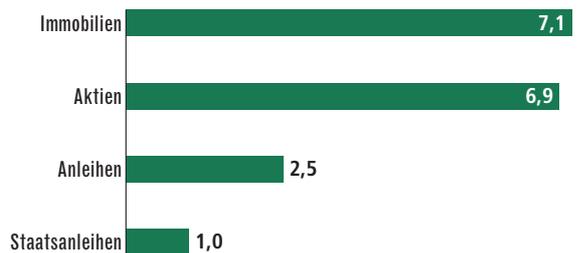
Dennoch bleibt die gesamte Branche mittel- bis langfristig weiter optimistisch – wenn auch nicht unbedingt für alle Teilssegmente gleich intensiv. „Perspektivisch sollte das Transaktionsvolumen für gewerbliche Immobilien wieder zulegen, da sie im Vergleich zu Alternativen nach wie vor attraktive Ertragsperspektiven bieten“, schreibt etwa Deka-Immobilien in einem Research-Spezial zu den Auswirkungen von Corona auf die Immobilienmärkte. „Das Zinsniveau wird durch die Krise langfristig eher noch weiter gedrückt.“

Gute Gründe. Damit ist bereits einer der entscheidenden Faktoren genannt, warum Immobilien weiterhin ein stabiles Investment bleiben werden – auch und sogar besonders in Krisenzeiten. Der Substanzwert Immobilie gilt schließlich als klassischer Schutz vor Geldentwertung, als Vermögensstabilisator und als großer Profiteur niedriger Zinsen. Denn mit der expansiven Geldpoli- ▶

Langfristig ungeschlagen

Auf lange Sicht – und das ist oft auch der Anlagehorizont von Immobilieninvestitionen – ist Betongold enorm ertragreich und lässt dabei sogar die Renditen von Aktienengagements hinter sich.

Durchschnittliche jährliche Rendite von 1870 bis 2015
in Prozent



Quelle: National Bureau of Economic Research



ENTSPANNT INVESTIEREN

IN EINEN IMMOBILIENFONDS VON DR. PETERS

SO PROFITIEREN SIE:

- ✓ Langfristiger Anlagehorizont
- ✓ Geringe Volatilität
- ✓ Attraktive Renditen

Jetzt

für den nächsten
Immobilienfonds
vormerken!

www.dr-peters.de/
vormerken

Sie haben Fragen?

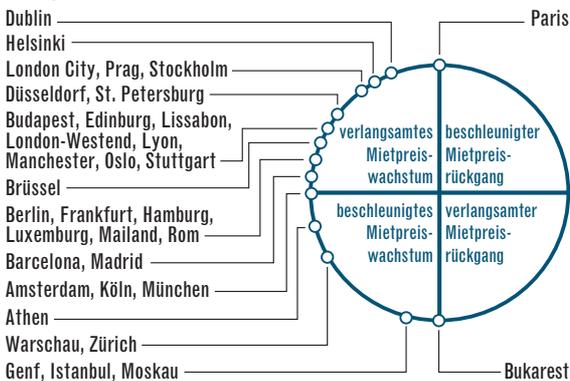
Wir sind gerne persönlich für
Sie da unter ☎ +49 231 557173-222



Weiter auf Wachstumskurs

Die Büroimmobilien-Uhr der Branchenprofis von JLL weist für nahezu alle europäischen Städte grundsätzlich anhaltende Mietpreissteigerungen aus.

Europäische Immobilienuhr 4. Quartal 2019

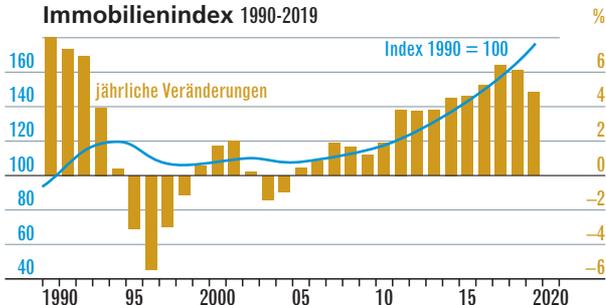


Quelle: Jones Lang LaSalle (JLL)

Aufwärtstrend intakt

Auch in Deutschland zeigt der Immobilienindex für Wohnen und Gewerbe unverändert nach oben.

Immobilienindex 1990-2019



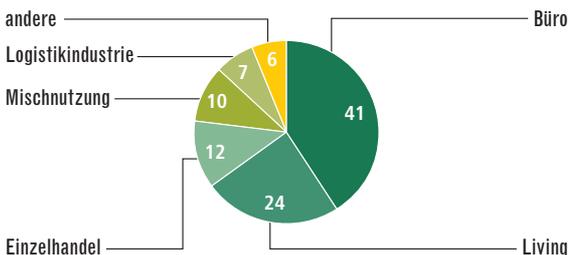
Quelle: bulwiengesa

Rekordgeschäfte in Deutschland

Vergangenes Jahr wechselten Immobilien für so viel Kapital wie noch nie zuvor ihre Eigentümer.

Transaktionsvolumen nach Hauptnutzungsart

Volumen in Deutschland 97,3 Mrd. Euro, Angaben in Prozent



Quelle: Jones Lang LaSalle (JLL)



Hotelglocke: Bleibt die Unterkunft krisenbedingt leer, können die Einnahmeausfälle der Pächter auch Eigentümern Probleme bereiten

tik der Notenbanken hat der Superzyklus vor mittlerweile über zehn Jahren erst so richtig begonnen. Als Grundlage des Immobilienbooms sorgt das historisch niedrige Zinsniveau für extrem günstige Finanzierungsmöglichkeiten der Objekte. Zugleich gibt es für Anleger bei den meisten Alternativen keine oder kaum noch Erträge, sodass Immobilieninvestments mit ihren guten Renditemöglichkeiten enorm attraktiv sind. Selbst bei stark steigenden Immobilienpreisen samt im Umkehrschluss dazu leicht sinkenden Erträgen bleibt der Renditevorteil gegenüber Zinsprodukten deutlich positiv.

Hinzu kamen vor der aktuellen pandemiebedingten Konjunkturdelle, deren Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft noch nicht abzuschätzen sind, äußerst solide wirtschaftliche Rahmendaten und eine stabile Nachfrage nach geeigneten Objekten. Summa summarum führte dies alles auch im vergangenen Jahr wieder zu neuen Rekordvolumina bei Immobilientransaktionen – und positiven Branchenaussichten der Experten für fast alle Marktsegmente (s. Grafiken links).

Anhaltender Aufstieg. Doch wie schnell eine Hausse auch vorbei sein kann, zeigen die coronabedingten Kurseinbrüche an den Börsen. Wann sich die Aktienmärkte davon erholen werden, bleibt erst einmal abzuwarten. Bei den Immobilienbewertungen ist dagegen nicht mit abrupten Preiseinbrüchen zu rechnen, sagt Birger Ehrenberg, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS), dem „Handelsblatt“. Denn Immobilien werden nicht wie Aktien täglich an den Börsen gehandelt. Vermutlich passiert sogar das Gegenteil: „Wenn die aktuelle Schockstarre erst einmal vorübergeht, ist es wahrscheinlich, dass die Nachfrage in vielen Immobiliensegmenten verstärkt anziehen wird“, erwartet der Sachverständige Ehrenberg.

Damit dürfte der Superzyklus für Immobilien trotz möglicher neuer Konjunkturdellen insgesamt noch länger anhalten, wie das Beratungshaus Savills auch schon vor den krisenbedingten Notenbankmaßnahmen schrieb: „Ein substanzieller Bedeutungsgewinn von Immobilien in den Portfolios von Investoren läge damit nicht bereits hinter uns, sondern stünde erst noch aus.“



Stadtansicht: Objekte zum Wohnen und Arbeiten sind nicht nur im Alltag, sondern auch als Kapitalanlagen interessant

Attraktive Vielfalt

*Es locken zahlreiche Varianten, um Gelder in Betongold anzulegen. Wer so sein **Vermögen schützen und zugleich vermehren** möchte, sollte aber wissen, wie und wo er investiert*

Grundbuch statt Sparbuch“ ist das nicht nur zu Krisenzeiten passende Motto für alle Kapitalanleger, die ihr Vermögen gut diversifizieren, langfristig erhalten, vor Risiken schützen und zugleich Renditechancen wahrnehmen möchten. Besonders Privatanleger haben aber oft nicht das nötige Kleingeld, um selbst gleich ganze Objekte auf dem Immobilienmarkt zu erwerben. Sie sind insofern auf andere Beteiligungsmodelle angewiesen, wenn sie von den Vorteilen des Betongolds profitieren wollen.

Neben Aktien von Immobiliengesellschaften und Offenen Immobilienfonds, die aber beide an der Börse gehandelt werden und daher erheblichen Kursrisiken ausgesetzt sind, bieten sich dafür einige geschlossene Beteiligungsmodelle an. Dort finanzieren zahlreiche Anleger zusammen eines oder mehrere Immobilienobjekte, und wenn das dafür einzuwerbende Kapital beisammen ist, wird das Angebot geschlossen und werden keine weiteren Kapitalgeber mehr aufgenommen.

Trau, schau, wem! Eine gute solche Möglichkeit bieten Publikums-AIFs (Alternative-Investment-Fonds), die früher als Geschlossene Fonds bekannt waren, inzwischen aber Teil des gesetzlich voll regulierten Investmentmarkts sind. Durch Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) Mitte 2013 konnten sie nach einigen Problemen der Vergangenheit ihr teils ramponiertes Image ablegen und zählen seitdem zum intensiv kontrollierten und transparenten weißen Kapitalmarkt.

Weiterhin umfasst der Privatanlegermarkt für Sachwerte auch Angebote von Vermögensanlagen, die nach dem entsprechenden Gesetz (VermAnlG) immerhin einen Verkaufsprospekt veröffentlichen müssen. Und neuerdings befinden sich Crowdinvestments auf dem Vormarsch, wo über eine Plattform direkt Gelder für einzelne Immobilienprojekte gesucht werden. Doch erste Ausfälle und deutliche Regulierungs- sowie Transparenzlücken sollten Anlegern dabei zu denken geben. Einmal mehr gilt es also, genau hinzuschauen, auch wenn ►

Drum prüfe, wer sich lange bindet

Nicht alle Angebote für Immobilieninvestitionen haben die gleichen Standards: Privatanleger sollten sich daher genau überlegen, wo sie zugreifen.

Regulierungs- und Transparenzniveau

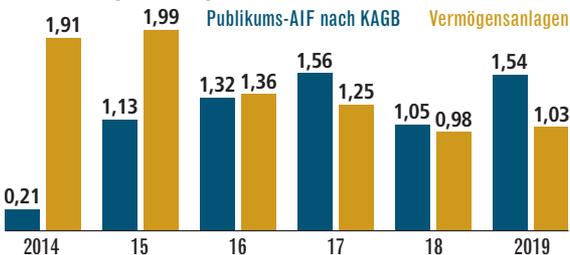
Produkte nach dem KAGB	Produkte gemäß VermAnlG	Schwarmfinanzierung gemäß VermAnlG	Produkte außerhalb VermAnlG
vollreguliert	unreguliert	unreguliert	unreguliert
transparent	transparent	teiltransparent	intransparent

Quelle: Der Immobilienbrief 8/2020

Wechsel der Favoriten

Lagen zunächst nach Einführung des KAGB vor allem Vermögensanlagen in der Gunst der Anleger vorn, sind es jetzt deutlich mehr Publikums-AIF.

Jährliche Platzierungszahlen von Publikums-AIF und Vermögensanlagen Anlegerkapital inkl. Agio in Mrd. Euro

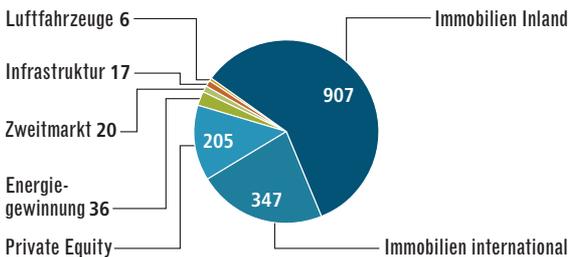


Quellen: Stefan Loipfinger, investmentcheck.de

Immobilien am begehrtesten

Die gut 1,5 Milliarden Euro an Anlegergeldern fließen bei den Publikums-AIFs vor allem in Immobilienbeteiligungen – inländische wie ausländische.

Anteil der Investitionsarten bei Publikums-AIF platziertes Eigenkapital in Millionen Euro



Quellen: Stefan Loipfinger, investmentcheck.de



Großraumbüro: Nachhaltige und umweltbewusste Bauweisen sowie moderne Gestaltungsformen schätzen auch die Immobilieninvestoren

man sich bei seinem Immobilienengagement den Angeboten von Profis anschließen möchte. Das sieht auch die deutsche Finanzaufsicht BaFin so. „Verbraucherinnen und Verbraucher stärken, aber nicht aus der Verantwortung entlassen“, fasst BaFin-Vizepräsidentin Elisabeth Roegele ein neues Maßnahmenpaket für mehr Sicherheit auf dem grauen Kapitalmarkt zusammen. „Was aber auch bedeutet, dass Anleger sich informieren und selbst entscheiden müssen.“

Grundsätzlich sollte demnach jeder Privatanleger vor einem Investment darauf achten, das Beteiligungsangebot zu verstehen sowie die Investitionsgründe und das Zahlenwerk zumindest grob nachvollziehen zu können. Hilfreich ist zudem ein Blick in die bisherige Leistungsbilanz des Anbieters. Die Referenzliste sollte zeigen, dass der Initiator sein Geschäft beherrscht und in dem konkret angebotenen Marktsegment bereits einen aussagekräftigen Track-Record nachweisen kann.

Klare Favoriten. Dank der verschärften Regularien kehrt das Vertrauen der Kunden in die Beteiligungsbranche aber wieder zurück. Das zeigen vor allem die Platzierungszahlen bei voll regulierten Publikums-AIF, teils auch bei sauber konzipierten Vermögensanlagen. Mehr als 1,5 Milliarden Euro haben Privatanleger im vergangenen Jahr in die Fonds investiert. Ganz vorn dabei: Immobilienangebote. Mehr als 80 Prozent des Kapitals fließen in solche Objekte. Umfragen zufolge dürfte dies auch künftig so bleiben, zählen Immobilien doch weiter mit Abstand zu den beliebtesten Anlageklassen.

Wenig verwunderlich, dass deutsche Privatanleger dabei heimische Immobilieninvestments bevorzugen. Neben der lokalen Marktkenntnis und den stabilen Strukturen kommt hinzu: „In den nächsten fünf Jahren laufen deutsche Staatsanleihen im Volumen von über 800 Milliarden Euro aus, die wieder neu angelegt werden müssen“, schreibt der internationale Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle (JLL). „Die bisherige Verzinsung die-



ser Staatsanleihen liegt bei rund drei Prozent im Schnitt.“ Eine Rendite, die mit ähnlichen Papieren nicht mal annähernd mehr zu verdienen ist. Folge: „Ein Teil dieses Kapitals dürfte in Immobilien angelegt werden, das heißt, die Nachfrage auf dem deutschen Investmentmarkt wird auch in den nächsten Jahren hoch bleiben“, sagt Helge Scheunemann, Head of Research von JLL Germany.

Favorisiert bleiben dabei Büros, neuerdings gefolgt von Wohnimmobilien. Deren Bedeutung hat sich seit 2012 verdoppelt. Kritischer sehen Experten derzeit Einzelhandelsobjekte. Dagegen haben sich in den vergangenen Jahren auch einige Spezialimmobilien wie etwa Pflegeheime, Hotels, Mikroapartments oder Parkhäuser als attraktive Investments erwiesen. Und regional zählen inzwischen nicht mehr nur die klassischen A-Großstädte als investitionswürdig, sondern auch ausgewählte wachstumsstarke B- oder gar C-Lagen.

Jenseits der Grenzen. Und wenn deutsche Immobilieninvestoren über den heimischen Markt hinausblicken, dann vor allem in die USA. Dabei sprechen grundsätzlich solide Verhältnisse sowie attraktive regionale Teilmärkte für ein Engagement. Zumal auch die geringeren Steuern vor Ort und der Progressionsvorbehalt beim deutschen Fiskus, der die Auslandserträge nicht besteuert, sondern nur den Steuersatz auf die übrigen hiesigen Einkünfte leicht erhöht, interessant sind. Wer sich dabei von Fremdwährungsrisiken nicht abhalten lässt – oder die Währungsdiversifikation in seinem Portfolio gar begrüßt –, der findet mit US-Objekten vielversprechende Beteiligungsmöglichkeiten. Aber sich auf den US-Märkten auskennen und vor Ort schon länger erfolgreich präsent sein, das muss der gewählte Vertragspartner für die immobile Kapitalanlage natürlich schon.

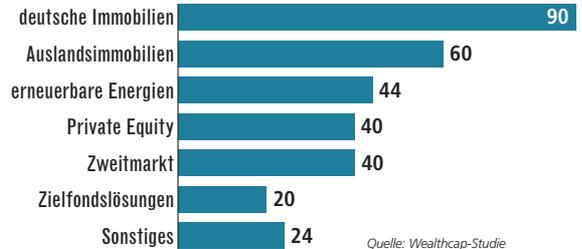
Hüben wie drüben gilt also: Stimmen die Qualität des konkreten Angebots und die Erfahrung sowie Performance des Initiators, dann bereichern Immobilienbeteiligungen auch weiterhin jedes gute Depot. ■

Breites Interesse

Analog zu tatsächlich geflossenen Anlegergeldern interessieren sich auch weiterhin die meisten Investoren vor allem für Immobilien – aber nicht nur.

„In welchen Anlageklassen sind Sie aktiv?“

Mehrfachnennung möglich, in Prozent

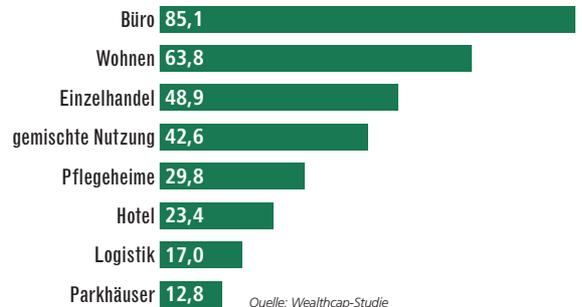


Büro- und Wohnobjekte vorn

In der Hitliste der von Anlegern begehrten Immobilien führen seit Jahren Büroobjekte. Doch auch andere Nutzungsarten werden stark nachgefragt.

Von Anlegern bevorzugte Nutzungsarten

in Prozent der befragten Fondsmanager, Mehrfachnennungen

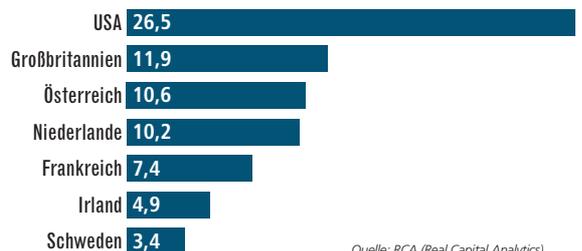


US-Immobilien bevorzugt

Deutsche Anleger, die in Auslandsimmobilien investieren, bevorzugen US-Objekte. Allein von 2014 bis 2018 flossen dafür 26,5 Milliarden US-Dollar.

Investitionen Deutscher in Auslandsimmobilien

in Milliarden US-Dollar





ROUNDTABLE

Die Immobilienexperten:
Stefan Lammerding, Geschäftsführer Portfolio-Management der Dr. Peters Group (links),
und **Christian Kunz**, Vertriebs- und Marketingleiter der TSO Capital Advisors (rechts)



Immobilien als Stabilitätsanker

Warum Immobilien weiterhin in jedes gute Portfolio gehören, wie Anleger sich beteiligen können und welche Strategien bei deutschen sowie US-amerikanischen Objekten Erfolg versprechen

FOCUS-MONEY: An den liquiden Märkten sehen wir derzeit eine sehr interessante Marktentwicklung, auch durch das Coronavirus als exogenen Faktor. Nun gilt in stürmischen Zeiten die Immobilie als Stabilitätsanker. Zinssenkungen sind für die Anlageklasse gut, wirtschaftliche Einschränkungen können aber zu Schwierigkeiten führen. Ist dieses Umfeld eher Chance oder Belastung für Immobilien?

Christian Kunz: Wir haben in den USA ja gerade Zinssenkungen in großen Schritten gesehen. Das ist für uns natürlich interessant. Dadurch können wir uns jetzt günstiger Geld leihen, weil wir mit einem Leverage arbeiten, also einem Finanzierungshebel. Zudem ist das gut für die Immobilienbranche. Denn Kapital ist da und im Unterschied zu Deutschland ist in den USA der Binnenmarkt mit dem Konsumverhalten extrem relevant. Das könnte also bei weiteren Geldspritzen zusätzlichen Aufschwung geben.

MONEY: In Europa haben wir ja bereits Rekordtiefen beim Zins, die EZB wird da nicht mehr viel machen können. Wie sehen Sie das für Deutschland?

Stefan Lammerding: Ich habe zwei Perspektiven: Auf der einen Seite finanzieren wir die Immobilien, die wir am Markt später als Fondsprodukt platzieren. Hier kommen uns die niedrigen Zinsen zugute. Auf der anderen Seite haben Immobilien keine Tagespreisnotiz, schwanken insofern erst mal nicht wie liquide Werte. Das ist ein Riesenvorteil. Wenn ich also mit Immobilieninvestments langfristig orientiert bin, dann habe ich kurzfristig auch keine Verluste. Die aktuelle Situation mit günstiger Refinanzierung der Objekte und auf der Anlageseite mit noch mehr Alternativlosigkeit für freie Gelder dürfte die Immobilienbranche in den stabilen Nutzungsklassen weiter stärken.

Kunz: Ergänzend dazu, glaube ich, dass jetzt international wahrscheinlich auch wieder Kapital abgezogen wird und dann sind Immobilien stets sehr stark nachgefragt. Außerdem sehen wir bei solch weltumgreifenden Ereignissen doch immer wieder auch eine Flucht in die USA.

MONEY: US-Immobilien-Investments waren auch schon bisher bei deutschen Anlegern gefragt. Welche Renditen peilen Sie für Ihre Kunden denn an?

Kunz: Wir sind mit unseren Projekten sehr spezialisiert. Unser Zyklus, wie lange wir eine Immobilie halten wollen, beträgt circa drei bis fünf Jahre, danach möchten wir sie wieder abstoßen. Wir verfolgen also keine lange Buy-and-Hold-Strategie, sondern investieren eher in Projektentwicklungen und Objekte mit Aufwertungspotenzial. Dafür zahlen wir unseren Anlegern eine vorrangige Ausschüttung von acht Prozent – und konnten dies seit 2006 auch immer gewährleisten. Diese Zielsetzung haben wir auch in Zukunft. Das bedingt ein relativ enges Fenster von Objekten, die für uns überhaupt zum Kauf infrage kommen: Von 1000 intensiv geprüften Immobilien kommen bei uns nur fünf, maximal zehn Objekte pro Jahr ins Portfolio.

MONEY: Genau das ist ja aber die Kehrseite des Immobilienbooms: Es gibt immer weniger Objekte, die sich lohnen, und es wird immer schwieriger dranzukommen.

Kunz: Wir sind sehr spezialisiert, daher ist das schon eine Herausforderung. Zumal wir nicht allein sind, Ende 2019 waren in Nordamerika rund 200 Milliarden US-Dollar als zu investierendes Kapital für Immobilien da. Aber die passenden Objekte gibt es und mit unserer Strategie, unserem Team, unserer Erfahrung und unseren Kontakten finden wir diese auch. Dabei bleiben acht Prozent unsere Zielsetzung, doch wir hoffen natürlich immer auch, dass es noch einen kleinen Bonus on top gibt. Das ist machbar.

MONEY: Wie sieht es in Deutschland aus, da sind die Renditeaussichten meist ja geringer?

Lammerding: Die Renditen sind vielleicht etwas niedriger, gerade für langfristig orientierte Anleger bietet der deutsche Immobilienmarkt aber viele Möglichkeiten. Wir verfolgen zudem eine andere Strategie als TSO. Unser Konzept basiert darauf, dass unsere Anleger laufend Auszahlungen aus den Miet- oder Pachteinahmen erhalten,

ergänzt durch Einnahmen aus dem steuerfreien Verkauf des Objekts am Ende der Fondslaufzeit. Daher ist der Anlagehorizont mindestens zehn Jahre. Ein gutes Beispiel hierfür sind unsere Pflege- und Hotelimmobilien. Bei Hotels laufen die Pachtverträge meist über 20 Jahre und die Pacht ist indexiert. Unsere Anleger partizipieren also zusätzlich am Verbraucherpreis-Index. Wir haben mittlerweile 17 Hotels veräußert. Durchschnittlich haben die Anleger dieser Fonds ihr Kapital mehr als verdoppelt. Das zeigt, auch in Deutschland können Anleger im Immobilienbereich eine hohe Rendite einfahren.

MONEY: Aber gerade Hotels und deren Pächter leiden doch unter der aktuellen Krise?

Lammerding: Ja, es zeichnet sich ab, dass die Hotelbranche deutliche Einbußen durch die Corona-Krise hinnehmen muss – auch wenn noch niemand die konkreten Auswirkungen seriös prognostizieren kann. Die Unsicherheit, die nun vorherrscht, ist somit verständlich. Wir sollten aber eins nie aus den Augen verlieren. Der Hotelmarkt ist krisenerprobt und hat sich bislang von jedweden Rückschlägen immer rasch und robust erholt. Ob dies auch jetzt erfolgreich gelingt, werden wir erst in einigen Monaten beurteilen können. Positiv bewerten wir, dass bereits zahlreiche Gegenmaßnahmen von der Bundesregierung eingeleitet wurden, die auch Hotelbetrieben zugutekommen sollen. Mit Blick auf die zweite Jahreshälfte sehen wir daher Potenzial für eine Besserung. Vor allem der Inlandtourismus könnte eine stabilisierende Rolle spielen. Immer vorausgesetzt, dass sich das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben bis dahin wieder normalisiert.

MONEY: Hotels spielen für Sie in den USA gar keine Rolle?

Kunz: Auch wenn man mit Hotels in den USA genau wie in Deutschland sehr gutes Geld verdienen kann, fehlen uns da Know-how und Erfahrung. Wir diversifizieren in unserem eigenen Spezialisierungskreislauf: TSO gibt es seit 1988 und wir haben immer in mittlere, kleinere Gewerbeimmobilien investiert. Kernsegment waren stets Büros, darum herum gab es aber auch Satelliteneinrichtungen. Früher etwa Neighbourhood-Shopping-Center mit teils fantastischen Renditen, momentan sind das eher Self-storages, wo wir auch komplett in die Projektentwicklung reingehen. Manchmal mixen wir auch etwas Apartments dazu, aber wir würden uns jetzt nie stark im Bereich von Wohnimmobilien bewegen.

MONEY: Dabei gelten die in den USA als sehr gefragt.

Kunz: Ja, richtig. Das kommt uns aber indirekt auch zugute, weil wir generell auf so wichtige Faktoren wie Mobilität, Bevölkerungswachstum, Jobangebot, Lebenshaltungskosten schauen. Wo Wohnraum gebraucht wird, müssen auch Arbeitsflächen geschaffen werden. Und da wird gerade der Südosten der USA – unser Kerngebiet – massiv frequentiert.

Lammerding: Auch in Deutschland und in unserem Haus gibt es natürlich den Trend zum Mixed-Use. Kom-

men von einer Immobilie mit einem Hotel als Ankerpächter, können wir uns diese etwa auch mit Einzelhandel, Gewerbe, Wohnen oder Büro kombiniert vorstellen.

MONEY: Was ist mit dem Währungsthema – also dem Dollar – und möglichen Steuervorteilen in den USA?

Kunz: Beides stellen wir nicht groß heraus. Wer aber zur Diversifikation bereits US-Dollar hat oder möchte, dem empfehlen wir, auch im Dollar zu bleiben und zu reinvestieren. Und für den Fiskus besteht ein Doppelbesteuerungsabkommen mit Progressionsvorbehalt. Im Großen und Ganzen ist es dabei aber gerade im Vergleich mit Deutschland für Anleger steuerlich schon sehr charmant.

MONEY: Insgesamt zieht der Markt der Beteiligungsmodelle für Anleger gerade wieder an, oder?

Lammerding: Ja, das Anlagevehikel gewinnt wieder an Akzeptanz und Vertrauen. Denn es gibt einfach keine gute Asset-Allocation ohne Sachwerte. Wenn wir aber davon überzeugt sind, dass Sachwerte ein wichtiger Bestandteil guter Vermögensstreuung sind, dann sollte der Zugang sich nicht komplizierter anfühlen als bei liquiden Wertpapieren oder wenn man einen Goldbarren kauft.

MONEY: Wie soll das klappen?

Lammerding: Wir haben uns kürzlich an der Crowdfunding-Plattform zinsbaustein.de beteiligt, über die wir künftig auch unsere Produkte anbieten. Dafür haben wir bereits eine rein digitale Zeichnungsstrecke gebaut, die wesentlich einfacher und kundenfreundlicher ist als alles, was ich in unserer Branche bislang zu Gesicht bekommen habe. Insofern setzen wir große Stücke auf diese Kooperation.

MONEY: Zum Ausblick: Insgesamt geht der Superzyklus für Immobilien also nach Ihrer Einschätzung weiter, steht der substanzielle Bedeutungsgewinn von Immobilien in den Investorenportfolios womöglich erst noch bevor?

Lammerding: Ja genau. Ob das am langen Ende eine gute Entwicklung ist, kann auch ich nicht mit letzter Gewissheit sagen. Denn es hängt weiter alles an der Zentralbankpolitik. Ein Ende der Nullzinsphase ist nicht absehbar. Das ist eine wesentliche Triebfeder für das Thema Immobilien. Immobilien werden knapper, die Nachfrage steigt stärker als das Angebot. Allenfalls kommt es vielleicht zu einer Umschichtung in den Immobilienklassen – je nach Verlauf der Corona-Pandemie und möglichen weiteren Auswirkungen auf den Markt.

Kunz: Selbst ohne den Sonderfall der Corona-Krise profitieren derzeit alle Immobilieninvestoren. Aber wir wären auch für andere Zeiten gerüstet. Sachwerte gehören einfach in jedes Portfolio. ■



Christian Kunz (TSO, Mitte) und Stefan Lammerding (Dr. Peters, links) diskutieren im Gespräch mit FOCUS-MONEY die Chancen und Aussichten von Immobilieninvestments für deutsche Privatanleger



Wir investieren in Ihren Erfolg.

TSO ist Anbieterin von Finanzanlageprodukten und investiert in den USA strategisch in Büro- und Gewerbeimmobilien. Investiert wird in Märkte und Objekte, in denen Visionen, Werte und nachhaltige Entwicklung zusammenwachsen.

■ ERFAHRUNG

Seit über 30 Jahren kauft, entwickelt, bewirtschaftet und verkauft TSO Immobilien im Südosten der USA und bietet ihre Finanzanlageprodukte bereits seit 2006 erfolgreich auf dem deutschen Markt an.

■ VERANTWORTUNG

TSO beschränkt sich nicht darauf, gewinnbringende Immobilienbeteiligungen zu entwickeln, sondern hat bei allen zehn in Deutschland angebotenen Beteiligungen als Partner der Anleger stets mitinvestiert.

„Die Portfoliostrategie erfordert eine entsprechende Erfahrung des Managements, die auf Basis des aktuellen Track-Records der TSO-Unternehmensgruppe eindrucksvoll bestätigt werden kann.“

Dextro Group Germany
Investitionsrating AA-
November 2019

■ SORGFALT

Der Erfolg der TSO-Immobilienvorhaben basiert auf der besonderen Sorgfalt, die TSO bei der Auswahl, Analyse und Bewertung der Objekte walten lässt sowie auf der umfassenden Kenntnis des US-Markts.

■ LOKALE PRÄSENZ

TSO steht für professionelles Asset Management vor Ort in den USA und stärkt jetzt ihre Präsenz im deutschen Markt durch die Eröffnung eines eigenen Büros in Frankfurt am Main.

„Die Kompetenz der Gesellschaft spiegelt sich in der 31-jährigen Transaktionsbilanz der Muttergesellschaft ‚TSO – The Simpson Organization‘ (TSO) wider, die für ihre Anlageprodukte für US-Anleger [...] durchweg positive Renditen erzielte.“

Scope Analysis GmbH
Asset Management Rating A+_{AMR}
Mai 2019