

Studie: Modularisierung  
wird den Finanzsektor  
revolutionieren

Die Metamorphose der  
Assekuranz

Deutscher Immobilien-  
markt: Gute Stimmung  
mit Fragezeichen

# FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

**Regulierung:  
Versicherungsmanager erwarten strengere  
Offenlegungspflichten bei Provisionen**

**Alternative Investments 2016 – Immobilien  
und erneuerbare Energien im Investorenfokus**

**Neue Asset-Klasse für  
deutsche Investoren**



**Thomas Backs**  
Managing Partner CONCILIO CAPITAL GmbH



**Ernst Rohwedder**  
Alternative Investment Manager MEDIAN INVEST AG

"Umfragen für 2016 haben ergeben, dass der Investmentfokus eines Großteils der institutionellen Anleger bezogen auf Immobilien im Wohnimmobilien-Segment liegen wird"

Ausgabe 1/2016  
[www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)  
Printausgabe Deutschland 8 €

# Neue Asset-Klasse für deutsche Investoren:

*Amerikanische Wohnimmobilien/  
Multi Family der MILESTONE Group  
(5,5 Mrd. US-Dollar verwaltetes Immobilienvermögen)  
als Alternative zu Fixed Income in einer zinsfreien Welt*

## INTERVIEW

**FBM:** Warum ist es für professionelle Investoren aus Ihrer Sicht interessant jetzt in Wohnimmobilien in den USA zu investieren? Droht nicht bereits die nächste US-Immobilienblase?

**Thomas Backs:** Man hat ein besseres Chance/ Risikoverhältnis als in anderen Immobilienanlageklassen, durch eine höhere Diversifikation ohne Klumpen-Risiko oder Einzelmieterrisiko, in einer Volkswirtschaft einer Industrienation mit einem Wirtschaftswachstum von ca. 2,5 % mit einer Arbeitslosigkeit auf sehr niedrigem Niveau, aber vor allem einem konstantem Bevölkerungswachstum. Welche Industrienation hat sonst ein Bevölkerungswachstum? Fakt ist: die Asset Klasse Multi- Family ist nicht so stark von der Wirtschaft abhängig, sondern von der Demographie getrieben und es besteht eine günstige Konstellation zwischen Bevölkerungswachstum, Jobwachstum und Migration. Deswegen gibt es auch, nach unserer Ansicht, keine Blase in diesem Segment, im Gegenteil, die Nachfrage ist höher als das Angebot!

**FBM:** Warum glauben Sie, dass dies bei deutschen institutionellen Anlegern auf Interesse stößt und wo liegt hier ihre Expertise?

**Thomas Backs:** Umfragen für 2016 haben ergeben, dass der Investment-focus eines Großteils der institutionellen Anlegern bezogen auf Immobilien im Wohnimmobilien-Segment liegen wird. Nun ist bekannter Weise das Angebot von Wohnimmobilienportfolien im deutschen Raum sehr übersichtlich und daher preislich wenig attraktiv. Gleichzeitig will gemäß den Umfragen eine signifikante Mehrheit der Befragten ihr US-Dollar-Engagement erhöhen. Daher ist uns die Überlegung gekommen, beide Trends miteinander zu verbinden; zumal uns Produkte mit entsprechender Spezialisierung am deutschen Markt nicht bekannt sind. Überdies besteht im Hause der MEDIAN-GROUP eine entsprechend weitreichende Erfahrung in Bezug auf Immobilieninvestments in Nordamerika.

**Ernst Rohwedder:** Durch meine langjährige Tätigkeit als Fonds- und Investmentmanager für Immobilieninvestments in den USA und Kanada bei namhaften banknahen Investmenthäusern, verfüge ich über ein entsprechendes Expertennetzwerk und eine relevante Marktübersicht. Daher ist es uns gelungen, einen renommierten US-Produktpartner mit belastbarem Track-Record im Wohnimmobilien-Bereich (Multi-Family), die MILESTONE Group, exklusiv für eine Zusammenarbeit zu gewinnen.

Interview mit **Ernst Rohwedder**,  
Alternative Investment Manager,  
MEDIAN INVEST AG



Interview mit **Thomas Backs**,  
Managing Partner CONCILIO CAPITAL GmbH



**FBM:** Welche Erfahrung hat der Initiator MILESTONE Group? In welchen Geschäftsfeldern ist das Unternehmen aktiv und welchen USP bietet die MILESTONE Group Investoren?

**Ernst Rohwedder:** Die MILESTONE Group ist seit 2003 am Markt und zu 100% spezialisiert (USP) auf Mehrfamilien- Wohnanlagen (Multi-Family-Units). Geschäftsfelder bestehen aus einem börsennotierten REIT und Spezialfonds für institutionelle Investoren.

**FBM:** Wie sieht der Track-Record der MILESTONE Group aus?

**Thomas Backs:** Das verwaltete Immobilienvermögen beläuft sich Ende 2015 auf ca. \$ 5,5 Mrd., aufgeteilt in ca. 37000 Einheiten in 118 Mehrfamilien Wohnanlagen. Die bisher, außerhalb des REIT, initiierten Spezialfonds können alle einen IRR im deutlich 2- stelligen Prozentbereich vorweisen. Die für das Asset-Liability-Management wichtigen Planausschüttungen erfolgen halbjährlich.

**FBM:** Wie ist der Fonds positioniert und was macht das Asset Management?

**Thomas Backs:** Die Spezialfonds kaufen bestehende Wohnanlagen in den Wachstumszentren der USA ( Where America Lives! ), die modernisiert und dann wieder veräußert werden. Es handelt sich um eine Value Add Strategie mit stetigen Mieterträgen von Beginn an.

**Ernst Rohwedder:** Im Asset Management der MILESTONE Group arbeiten ca. 100 Mitarbeiter in der Administration und ca. 900 Mitarbeiter vor Ort in den Wohnanlagen. Die Funktionen in der MILESTONE Group sind zu 100% vertikal integriert (alles aus einer Hand)!

**FBM:** Sie offerieren Investments in den US-Multi Family Markt. Wo grenzt sich dieser zum normalen Residential Markt ab, was unterscheidet beide Märkte?

**Thomas Backs:** Der normale Residential Markt ist Eigennutzern bzw. Eigentümer dominiert. Der Multi Family Markt besteht aus Mietwohnungen (1-, 2- oder 3-Bedrooms) in Wohnanlagen gehobener Qualität, die ihren Mietern weitreichende Servicepakete anbieten. Wichtig ist hier der in den USA zu beobachtende Megatrend einer stetig steigenden Mietneigung der jüngeren Jahrgänge (Echo Boomer Growth) und Besserverdienenden. Die Homeownership Rate ist seit 2004 kontinuierlich rückläufig

**FBM:** Welche Kundengruppen hat die MILESTONE Group in den USA und sind sie auch in Co-Investments engagiert?

**Thomas Backs:** Die Kundengruppen in den USA bestehen aus Pensionsfonds und –kassen, Versorgungswerken, Versicherungen, Finanzinstitutionen und Corporates. Dazu zählen auch Kapitalbeteiligungen aus dem asiatischen Raum. Das Management der MILESTONE Group ist grundsätzlich an allen Investments selbst beteiligt ( Co- Investments ).

**FBM:** *Welche Kundengruppen wollen Sie in Deutschland ansprechen?*

**Thomas Backs:** Entsprechend dem bestehenden Investorenprofil in den USA, werden in Deutschland Kapitalsammelstellen wie Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen angesprochen. Ebenfalls richtet sich das Angebot an Family Offices, Stiftungen und Vermögensverwalter bzw. im Bankenbereich an das Wealth- und Depot A-Management.

**FBM:** *Wie soll die Struktur für deutsche Kunden aussehen?*

**Ernst Rohwedder:** Das Investment wird als offener Spezial AIF ausgestaltet und bietet die Option auf eine Anleiheemission.

**FBM:** *Gibt es bei einer Investition einen Unterschied zwischen amerikanischen und deutschen Kunden?*

**Ernst Rohwedder:** Nein, es gibt keinen Unterschied. Es war uns wichtig hier kein speziell „deutsches“ Produkt zu kreieren, daher sind alle Investoren im MILESTONE U.S. Real Estate IV gleichberechtigt.

**FBM:** *Wer macht die deutsche Struktur?*

**Ernst Rohwedder:** Die deutsche Struktur wird von der MEDIAN INVEST AG( München ), der KVG der MEDIAN GROUP (Deutschland, Luxemburg, Schweiz) aufgelegt.





**FBM:** *Wer ist die MEDIAN GROUP und CONCILIO CAPITAL?*

**Ernst Rohweder:** Die MEDIAN GROUP ist ein internationaler, bankenunabhängiger Unternehmensverbund für administrative Finanzdienstleistungen. Wir strukturieren und administrieren regulierte Kapitalanlagevehikel in Deutschland und Luxemburg. Die MEDIAN GROUP verwaltet derzeit 26 Publikumsfonds, 9 Spezialfonds sowie 25 Verbriefungen. Dazu zählen u.a. auch

- a) ein US-Immobilienfonds, der für eine größere deutsche Versicherung strukturiert und verbrieft wurde.
- b) ein Investment in Erneuerbare Energien, das für zwei berufsständische Versorgungswerke als Fonds strukturiert wurde.
- c) mehrere Immobilieninvestments wurden als Fonds und Verbriefung (Doppelstöckigkeit) für eine deutsche Pensionskasse strukturiert.

**Thomas Backs:** Mit meiner jahrelangen erfolgreichen Sales-Tätigkeit im institutionellen Bereich über verschiedene Assetklassen und Immobilien hinweg, vom Wertpapier-/Fondsbereich über Alternative Investments, übernehme ich mit der CONCILIO CAPITAL in München, ein Unternehmen der MEDIAN GROUP, die Marketing- und Vertriebskonzeption für die MEDIAN GROUP.

**FBM:** *Was sind die wesentlichen Kennzahlen ihres aktuellen Angebotes? Ab wann kann man wie investieren und welche Rendite erwarten Sie für die Investoren?*

**Thomas Backs:** Ab dem 1. Quartal 2016 kann über Capital Calls investiert werden. Die geplante Laufzeit des Milestone U.S. Real Estate IV beträgt 8 Jahre. Die geplante Basisausschüttung liegt bei 5,5% p.a. ( halbjährliche Auszahlung ) mit einer Zielrendite auf das eingesetzte Eigenkapital von durchschnittlich 7,5% p.a. ( IRR ) bei einem sehr realistischem Upside Potential.

*Das Interview wurde geführt von Friedrich Andreas Wanschka für FinanzBusinessMagazin.de.*