

# Orientierung in unsicheren Zeiten

Gute Vermögensverwalter wollen Anleger mit Aktien aus dem Renditetief ziehen.

Anke Rezmer  
München

Ansätze in Paris, Abgaskandal bei Volkswagen: Viele Investoren sind extrem verunsichert in einer Welt, die durch politische Konflikte, Terrorbedrohung, Flüchtlingsströme, Wachstumsorgen und Schuldenkrise gekennzeichnet ist. Zugleich ist klar, dass im an-

haltenden Zinstief mit Anleihen die Renditen der Vergangenheit nicht mehr zu erreichen sind. Und Aktien dürften angesichts der unsicheren Lage auch künftig stark im Wert schwanken. Immer wichtiger wird es daher nach Ansicht der vom Fachmagazin „Elite Report“ prämierten Vermögensverwalter, mit Kunden über realistische Renditeerwartungen zu sprechen und die Aktienquote in den Depots aktiv zu steuern.

„Das Thema Sicherheit hat in der Beratung extrem an Bedeutung gewonnen“, sagt Jörg Laser, Vorstand der Bank Donner & Reuschel. Wie sind unter den extremen Bedingungen Renditeerwartungen und Risikobedürfnis der Kunden zu vereinbaren? „Es braucht ein feines Gespür für die Sorgen der Kunden und einen intensiven Dialog, um auch in unsicheren Zeiten für Orientierung zu sorgen“, sagt Andreas Ott, Leiter Privatkun-

den bei der Bremer Landesbank. Zudem gelte es, als Partner für seine Kunden seiner Linie treu zu bleiben.

Zugleich müssen Vermögensverwalter direkt an den Märkten sein, um reagieren zu können, wie Laser betont. „Die große Frage ist, wie gehen wir mit der Volatilität um“, ergänzt Hans-Walter Peters, persönlich haftender Gesellschafter der Berenberg Bank. Das gelte sowohl für Aktien als auch für Anleihen, sagt er mit Blick auf die sich abzeichnende Zinschere zwischen den anhaltend niedrigen Zinsen der Euro-Zone und der für Dezember erwarteten Zinswende in den USA. Hat man die richtige Strategie gefunden, muss man sie durchhalten, wie Marcel Lähn, Chefanlagesstrategie der BHF-Bank meint.

**Die Geldmanager setzen vor allem auf Dividendentitel:** „Aktien sind die dominierende Anlageklasse“, meint auch Jörg Ludewig, Generalbevollmächtigter der Hamburger Sparkas-

se. Da es aber im Depot kaum noch Puffer gegen Kursverluste durch Anleiherenditen gebe, müssten viele Anleger nun Kursrisiken akzeptieren.

Die Geldmanager sind sich einig, dass aktives Management bei Aktien wichtig ist. So haben sie ihre Aktienquote während der Turbulenzen im Sommer deutlich verringert und später wieder aufgebaut. Bei Donner & Reuschel wurde sie zeitweilig auf fast null gefahren. Aktuell liege die Aktienquote bei weniger als der Hälfte der Quote in ruhigeren Zeiten. Die Strategien der BHF-Bank haben Aktienpositionen mit Derivaten abgesichert, als die Kurse im Frühjahr stark stiegen, sagt Lähn. „Immer wenn die Kurse in kurzer Zeit in die Höhe schießen, werden wir vorsichtig“, erklärt er. Seit dem Herbst ist das Haus wieder stark investiert.

Neben der Strategie komme es auf das richtige Timing an, bestätigt Peters von Berenberg. Seit dem Herbst setzt sein Haus besonders auf europäische Titel. Auch Aktien mittelgroßer deutscher Firmen spielten eine zunehmend wichtige Rolle im Portfolio, sagt er.

Doch einige Geldmanager wie die vom Deutschen Oppenheim Family Office kauften aktuell nur „sehr selektiv einzelne Papiere“, wie Chef Thomas Rüschen sagt. Denn bei Aktien ist nach dem Kursfeuerwerk der vergangenen Jahre das Rückschlagpotenzial größer geworden. Das sieht auch Manfred Wergen, Chef von Wergen & Partner, so: Aktuell hat er Kundendepots nicht abgesi-

„

Das Thema Sicherheit hat in der Beratung extrem an Bedeutung gewonnen.

Jörg Laser  
Vorstand Donner & Reuschel

chert, kann sich aber vorstellen, dass es in den nächsten Wochen an den Märkten unruhig wird. Die BHF-Banker setzen mit Fokus auf Konsumaktien auf ein stärkeres Wachstum der Weltwirtschaft. Auch Ott von der Bremer Landesbank mag große europäische Unternehmen, die von der guten Konjunktorentwicklung und kommenden Strukturformen profitieren sollten. Chinas und Indiens Märkte dürften wieder an Stabilität gewinnen. US-Aktien hält er für wenig aussichtsreich.

**Schwierig bleibt nach wie vor das Anleihe-Segment:** Europa steckt in einem Renditetief, während in den USA durch die Zinswende in Zukunft Kursverluste drohen. „Es gibt keinen Raum mehr für festverzinsliche Wertpapiere“, sagt denn auch Ludewig von der Haspa. Minirenditen gebe es noch bei Firmenbonds. Zertifikate mit Puffer für Kursrückschläge setzt sein Haus mitunter als Ersatz für Anleihen ein. Bei der Schoellerbank beträgt der Anteil von Bonds in einem Portfolio für Kunden mit mittlerer Risikoneigung aktuell 62 Prozent, sagt Bankchef Franz Witt-Dörning: Dabei setzt er inflationsgeschützte Papiere, Fremdwährungs- und Euro-Anleihen sowie strukturierte Produkte ein.



**Wohnhäuser in München:** Wegen der hohen Preise sind die Mietrenditen vor allem in Spitzenlagen stark gesunken.

## Gewinne mitnehmen

Immobilienmarkt: Das hohe Preisniveau macht Verkäufe in manchen Segmenten attraktiv.

Reiner Reichel  
Düsseldorf

Ob professioneller Investor oder Privatanleger – seit Jahren stürzen sich alle auf den Immobilienmarkt. Die Transaktionen erreichen immer neue Rekordvolumina – auf nahezu jedem Teilmarkt. Vor allem bei Wohnungen sind die Preise so stark gestiegen, dass Marktforscher von Empirica unlängst warnten: „Die Blasen-gefahr steigt weiter an.“ Allerdings nicht im ganzen Land, sondern nur in 110 Kreisen und kreisfreien Städten. Dort zahlen Käufer im Verhältnis zur Miete immer höhere Preise. Besonders weit fallen Miet- und Preisentwicklung in den Metropolen auseinander. So verlangten Verkäufer im dritten Quartal 2015 in Hamburg im Schnitt das 29,3-Fache der Jahresmiete für Wohnungen. Ein Jahr zuvor war es das 25,8-Fache. Die anfängliche Mietrendite ist somit von 3,88 auf 3,41 Prozent gesunken.

In München ist die Mietrendite sogar auf unter drei Prozent gefallen. „Die meisten dieser Immobilien tragen sich nicht“, warnt Jörg R. Winterlich, Geschäftsführer des Immobilien Investment Clubs, einem Netzwerk von Immobilienanlegern. Bewirtschaftungskosten, Zins und Tilgung sowie die Steuern seien zu hoch, um bei einer so geringen Mietrendite noch Geld zu verdienen.

Diese Entwicklung ist zwar nachteilig für potenzielle Käufer. Doch für Immobilienbesitzer sind die steigenden Preise auch ein Verkaufssignal. So empfiehlt der auf Zinshäuser spezialisierte Berliner Makler Jürgen Michael Schick: „Bei einem Portfolio aus mehreren Zins-

häusern empfiehlt es sich, einzelne Objekte auszumachen, bei denen die Realisierung des Wertzuwachs lohnt.“ Zinshäuser sind Mehrfamilienhäuser, manchmal mit einer Ladeneinheit im Erdgeschoss.

Den Gedanken, Gewinne mitzunehmen, findet auch Helmut Quast, Senior Partner bei HQ Trust, dem Multi-Family-Office der Familie Harald Quandt, gut. In der Praxis erlebt er oft, dass sich Unternehmerfamilien von einst günstig erworbenen und nach Renovierung nun hohe laufende Mietüberschüsse erwirtschaftenden Objekten nicht trennen wollen. Quast stellt fest: „Über Immobilienanlagen wird nicht immer rational entschieden.“

**Verkaufsentscheidungen fallen Anlegern in der aktuellen Niedrigzinsphase schwer.** Winterlich rät: „Es ist kein Fehler, den Verkaufserlös ein oder zwei Jahre bis zur nächsten Kaufgelegenheit auf einem Bankkonto zu halten.“ Family-Office-Manager Quast bestätigt, dass sich immer wieder Möglichkeiten bieten, günstig in den Markt einzusteigen.

Entscheidend für den Erfolg sei diszipliniertes Investieren, betonen Berater. Dazu zählt, sich an die gewählte Vermögensaufteilung zu halten. „Einem Kunden, der 50 Millionen Euro freies Vermögen investieren möchte, würden wir eine Immobilienquote von 15 bis 20 Prozent empfehlen“, sagt Quast. Und wenn dieser Kunde wenig Erfahrung mit Immobilieninvestitionen hat, plädiert Quast dafür, konservativ in Wohn- und Geschäftshäuser zu investieren. „Investoren würden am liebsten kaufen, was sie selbst toll finden. Doch meistens können sie mehr mit ‚Brot-und-Butter-Immobilien‘ verdienen.“ Das heißt: solide, aber nicht zu hochwertige

Wohngebäude kaufen, so dass auch ein Feuerwehrmann die Miete zahlen kann. Solche Objekte werfen nach Quasts Erfahrung durchaus laufende Mietrenditen von vier bis 4,5 Prozent nach Verwaltungs-, Instandhaltungskosten und Steuern, aber vor Zinsen, ab.

Wer dagegen in erstklassigen Lagen in Metropolen wie München kauft, muss mit 1,5 Prozent Mietrendite nach Kosten zufrieden sein. Diesen Käufern gehe es vorrangig um Vermögenssicherung und weniger um hohe laufende Renditen, sagen Berater. Sie kalkulieren, dass sie ihre Wohnung auch in schlechten Zeiten mit geringen oder ohne Preisabschläge loswürden. Mancher spekuliert auch auf Wertsteigerungen. Investment-Coach Winterlich warnt: „Wertsteigerungen sind durch nichts zu garantieren.“

ANZEIGE



Erfolg misst sich an Zahlen.  
Und an Menschen, die ihn möglich machen.

Wir freuen uns über die 13. Auszeichnung zum „Besten Vermögensverwalter“. Nähere Informationen: Jörg Finck, Leiter Private Banking, 040 3579-3232.

Haspa Private Banking.

**Haspa**  
Hamburger Sparkasse

# 10

Die BHF-BANK ist zum **10. Mal in Folge Nr. 1** im Elite Report der Vermögensverwalter.

2007 - 2016  
**Höchste Punktzahl**  
Handelsblatt Elite Report  
der Vermögensverwalter

**BHF BANK**  
PRIVAT SEIT 1854

www.bhf-bank.com · Tel. 069 718-4004