

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

finanzwelt

exklusiv



**„Wir machen Bestandsimmobilien
fit für die Zukunft“**

**Wie Verifort Capital mit dem neuen
Vertriebsteam seine Kernkompetenzen stärkt**

Immobilienfonds:

**Verlässlich.
Transparent.
Werthaltig.**



Verifort Capital



Freunde der finanzwelt,

ein Mann sollte ein Kind gezeugt, einen Baum gepflanzt und ein Haus gebaut haben, sagt man ja. An dem Kind muss ich persönlich noch arbeiten, aber Bäume habe ich mehr als genug in meinem Leben gepflanzt. So viele, dass ich eigentlich von der CO₂-Kompensation gut leben könnte, wenn es sie denn auch für Aufforstungen gäbe ... Aber was das Haus betrifft, da habe ich nicht nur bei Neubauten oder Kernsanierungen selbst mit Hand angelegt, sondern etwas getan, was viel mehr in Zeiten von Wohnungsmangel bringt: Durch unsere Arbeit hier in der finanzwelt-Redaktion helfen wir Ihnen, liebe Leser, dass Ihre Kunden in die eigenen vier Wände kommen oder in der Lage sind, in welche zu investieren. Das sogenannte Betongold ist nach wie vor als Anlage interessant. Trotz gestiegener Zinsen und gestiegener Bau- und energetischer Sanierungskosten ist die Assetklasse Real Estate immer noch attraktiv und inflationsresistent. Wenn man es richtig macht. Aber wie?

Als klassische Antworten würde jeder Phrasen wie: „Der Gewinn liegt im Einkauf“ oder „Lage, Lage, Lage“ erwarten. Diese Aussagen sind auch nicht falsch, aber was die Spreu vom Weizen trennt, ist einfach ein gutes Assetmanagement. Mit Verifort Capital hat sich ein erfahrener Player am AIF-Markt etabliert, der mit seinem Value-Add-Ansatz aussichtsreiche Bestandsimmobilien vornehmlich im Bereich Gewerbe managt. Das Team von Verifort Capital bringt jah-

relange Erfahrung und Expertise mit, wenn es darum geht, gewerbliche Bestandsobjekte wie klassische Bürogebäude, Nahversorgungszentren oder Logistikimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial zu identifizieren und nach einer Restrukturierung erfolgreich wieder an den Markt zu bringen – und dies immer mit Blick auf eine nachhaltige Umsetzung. Gleichzeitig schafft Verifort Capital mit seinen Fonds für Pflege- und Sozialimmobilien die Möglichkeit, durch Investitionen in diese Objekte einen Beitrag zur langfristigen Versorgung mit adäquaten Pflege- und Betreuungsplätzen zu sorgen. Hier ist ein finanzielles Engagement nicht nur aus Rendite-Gesichtspunkten interessant, sondern auch eine gesellschaftliche Aufgabe. Wenn ich also schon keine Kinder in die Welt gesetzt habe, tue ich doch indirekt viel dafür, dass diejenigen, die das getan haben und gleichzeitig dafür gesorgt haben, dass wir in Wohlstand und Frieden aufgewachsen sind, einen adäquaten Pflegeplatz erhalten.

Wie Anleger konkret Zugang zu Health&Care-Immobilien bekommen können, welche Chancen dieser Markt bietet und warum sie ihren Vertrieb ausgebaut haben, erklärt Ihnen das Team von Verifort Capital in diesem Sonderheft.

In diesem Sinne,

Ihr Lenard von Stockhausen



Umweltfreundlich verpacken – wir verwenden zertifizierte kompostierbare Biofolie, die zu 100 % biologisch abbaubar ist.



„ Wir haben unser Vertriebs- team stark ausgebaut “

Seit Jahresbeginn 2023 sind Jens Müller als CSO und Alexander Klein als Geschäftsführer der Vertriebsgesellschaft bei Verifort Capital an Bord. Im Doppelinterview geben sie unter anderem einen Einblick in die aktuelle Produktpipeline des Unternehmens und erklären, welche Rolle der persönliche Vertrieb aus ihrer Sicht in Zukunft spielt.

finanzwelt: Herr Müller, Herr Klein, wo liegt die Kompetenz von Verifort Capital?

Alexander Klein» Unsere Kernkompetenz liegt definitiv bei Bestandsimmobilien. In welcher Form auch immer: Ob Büroimmobilien mit Investitionsstau oder Sanierungs-

bedarf, ob innenstädtische Nahversorgungszentren oder eine Pflegeeinrichtung in einer Kleinstadt. Wir bringen im Team sehr viel Erfahrung und Expertise darin mit, solche Bestandsobjekte mit Potenzial zu identifizieren, genau zu prüfen und nach einer Modernisierung und gegebenenfalls Restrukturierung mit Wertsteigerung wieder zurück an den Markt zu bringen. Das ist, womit wir uns auskennen, was wir sehr gut können und worauf wir unseren Fokus legen.

Jens Müller» Was unabhängig von individuellen Objekten enorm wichtig für uns und ein Kern unserer Unternehmensphilosophie ist, ist das Thema ESG. Wir beschäftigen uns damit nicht, um unseren Produkten einen Stempel

» Was unabhängig von individuellen Objekten enorm wichtig für uns und ein Kern unserer Unternehmensphilosophie ist, ist das Thema ESG. «

oder ein Label verpassen zu können. Stattdessen sind wir davon überzeugt, dass Immobilien heutzutage nur noch dann zukunftsfähig sind, wenn ESG-Aspekte berücksichtigt werden. Egal ob wir von Wohnimmobilien, Bürogebäuden oder Spezialimmobilien reden: Nur wenn sie beispielsweise energetisch saniert sind oder entsprechenden Nachhaltigkeitsstandards genügen, werden sie sich langfristig vermieten lassen und mit Blick auf eine Value-Add-Strategie im Wert steigen. Aus unserer Sicht muss ESG im Immobilienbereich heute Standard sein. Wir beziehen das also aus der Überzeugung in unsere Arbeit mit ein, dass wir damit Immobilien verantwortungsvoll entwickeln.

finanzwelt: Was ist in den kommenden Monaten an neuen Produkten von Verifort Capital zu erwarten?

Müller» Wir befinden uns gerade im Vertriebsstart für unseren neuen Publikums-AIF, dem Verifort Capital HC2, mit dem wir unsere Serie an Healthcare-Fonds fortsetzen. Im Gegensatz zum Vorgänger Verifort Capital HC1 spannt dieser Fonds den Bogen weiter und kann neben klassischen Pflegeeinrichtungen auch Bildungseinrichtungen wie Schulen oder Gesundheitsimmobilien wie medizinische Versorgungszentren einschließen. Darüber hinaus haben wir für Privatanleger einen Value-Add-AIF in Arbeit, der in Gewerbeimmobilien mit Wertsteigerungspotenzial investieren soll. Unser Plan ist, diesen Fonds im 2. Halbjahr 2023 zu starten. Neben diesen neuen Retail-Produkten finalisieren wir aktuell zusammen mit einem namhaften großen Partner einen Spezial-AIF für Gewerbeimmobilien, der sich gezielt an institutionelle Investoren richtet. Diesen Fonds wollen wir ebenfalls in Kürze auf den Markt bringen.

finanzwelt: Welche Investorengruppen spricht Verifort Capital mit seinen Produkten an?

Klein» Bei uns wird in absehbarer Zukunft das Publikumsbeziehungsweise Retail-Geschäft der absolute Fokus bleiben. Seit Jens Müller und ich am Jahresanfang 2023 zu Verifort Capital gekommen sind, haben wir das Vertriebsteam weiter ausgebaut, wobei diese personelle Verstärkung komplett auf den Retail-Markt ausgerichtet ist.

Mit dem angesprochenen Spezial-AIF wollen wir uns und unsere Kompetenz auch institutionellen Investoren anbieten. Mit selektiven Produkten, die unsere langjährige Erfahrung mit besonderen Alleinstellungsmerkmalen vereinen. Es wird aber eine klare Trennung zwischen institutionellem und Retail-Geschäft geben. Der Publikums-AIF bleibt unser Kerngeschäft.

finanzwelt: Über welche Vertriebswege spricht Verifort Capital seine Anleger an?

Müller» Wir sind bei Verifort Capital zu 100 % davon überzeugt, dass der direkte Vertrieb mit dem persönlichen Kontakt zu unseren Partnern der wichtigste und auch richtige Weg ist, unabhängig ob dies über selbstständige Vermittler, über Finanzberater oder über Pools läuft. Dazu wollen wir unsere Kontakte und unser breites Netzwerk bestmöglich einsetzen und aktiv auf den Vertrieb zugehen. Uns ist dabei wichtig, unsere Vertriebspartner da zu unterstützen, wo sie uns brauchen. Sei es zum Beispiel durch die Bereitstellung von digitalen Zeichnungsstrecken, durch Webinare, oder indem wir auf ihren Kundenveranstaltungen vor Ort sind. Uns ist wichtig, unseren Vertriebspartnern persönlich mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Dies ist auch ein Grund dafür, dass wir unser Vertriebsteam so stark ausgebaut haben.

finanzwelt: Zum Schluss noch ein Ausblick: Welche Erwartungen haben Sie an den „Vertrieb der Zukunft“?

Klein» Wir sind überzeugt davon, dass der persönliche Vertrieb wichtig bleibt, gerade bei Themen wie AIFs, also in dem Bereich, in dem wir tätig sind. Zwar beschäftigen sich heute viele Menschen auch selbstständig mit dem Thema Geldanlage, was natürlich sehr gut ist, und digitale Abschlussmöglichkeiten wie digitale Zeichnungsstrecken gewinnen an Relevanz. Dennoch sehen wir nach wie vor, dass insbesondere im AIF-Bereich viel über Berater geht – und das ist aus unserer Sicht in diesem Teilbereich der Investmentlandschaft richtig und wichtig. Denn bei Anlageformen wie AIFs werden Anleger zu Mitunternehmern, was definitiv im Vorfeld eine umfassendere Beratung und Aufklärung erfordert.

Herausforderungen für den Betreibermarkt

Der Betreibermarkt für Pflegeimmobilien in Deutschland steht vor großen Herausforderungen – nicht erst seit der Corona-Pandemie. Welche politischen Maßnahmen dringend nötig sind und worauf Investoren bei der Betreiber Auswahl achten müssen, erklären Mario Liebermann, Beiratsvorsitzender bei Verifort Capital und Matthias Blank, Head of Alternative Investments bei Verifort Capital.

finanzwelt: Herr Blank, wie ist der Betreibermarkt im Pflegebereich in Deutschland heute aufgestellt?

Matthias Blank» Bei den Betreibern lassen sich drei Arten unterscheiden: Neben den gemeinnützigen beziehungsweise karitativen Einrichtungen gibt es kommunale sowie

private Betreiber. Aktuell haben die gemeinnützigen Betreiber einen Anteil von rund 53 %, die kommunalen von rund 5 %. Der Rest liegt in privater Hand. Die zehn größten Betreiber haben zusammen einen Marktanteil von 14 %. Es gibt zwar also eine gewisse Konzentration, alles in allem ist es aber noch immer ein recht heterogener Markt. Uns ist jedoch nicht die Größe des Betreibers wichtig, entscheidend ist die wirtschaftliche Grundlage und Zukunftsfähigkeit der Betreiber.

finanzwelt: Welche Bedeutung haben private Investoren für den Pflege- und Sozialimmobilienmarkt in Deutschland?

Mario Liebermann» Private Investoren haben definitiv einen sehr hohen Stellenwert. Ohne sie könnte es hierzulande keine flächendeckende Pflege geben. Die öffentliche Hand kann die Versorgung allein schlichtweg nicht gewährleisten. Es gibt ohnehin schon Defizite. Ohne private Investoren aber würde die Situation noch schlimmer aussehen. Und hier rede ich erstmal nur vom Defizit bei den Neubauten von Pflegeimmobilien, schließlich haben wir in den nächsten acht bis zehn Jahren einen Zusatzbedarf von rund 300.000 Pflegeplätzen. Wie hoch der Sanierungsrückstand bei Bestandsimmobilien ist, ist im Detail noch gar nicht klar. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, dass auch auf gesellschaftlicher Ebene klar wird: Ohne privates Kapital hat der Pflegemarkt in Deutschland keine Chance.

finanzwelt: Vor welchen Herausforderungen stehen Betreiber von Pflege- und Sozialimmobilien aktuell?

Blank» Es gibt im Grunde gleich mehrere große Herausforderungen. Zum einen ist die Akquisition von Fachkräften ein großes Thema für die Betreiber. Dieses wurde durch Corona nochmal verschärft, viel Personal hat wegen der hohen Belastung die Branche gewechselt. Hinzu kommt der im Jahr 2022 eingeführte Mindestlohn – was aus unserer Sicht positiv zu bewerten ist, Betreiber jedoch zusätzlich belastet. Außerdem haben die Betreiber ebenso wie viele andere Unternehmen mit der Inflation und den damit einhergehenden extrem hohen Energiekosten, aber auch den gestiegenen Lebensmittelkosten zu kämpfen. Hier ist bis heute noch nicht klar, wie dies finanziert werden soll.



Mario Liebermann

Diesbezüglich muss eine durch die Politik initiierte Lösung der Gegenfinanzierung herbeigeführt werden – und zwar schnell. Auch mietvertragliche Indexierungen stellen die Betreiber vor große Herausforderungen. Äußerst problematisch für die Betreiber ist dabei, dass all diese Zusatzbelastungen in einem sehr kurzen Zeitfenster und damit fast gleichzeitig entstanden sind.

finanzwelt: Welche politischen Reformen sind nötig, um den Problemen entgegenzuwirken?

Liebermann» Aus meiner Sicht fehlt es der Politik in Bezug auf dem Pflegebereich an Ernsthaftigkeit. Wir haben in Deutschland im Gesundheitswesen ein föderales System mit 16 verschiedenen Pflegegesetzen. Was wir stattdessen dringend bräuchten, ist ein bundesweites Konzept. Einzelmaßnahmen wie kleine Bezuschussungen reichen nicht aus, um die hohe Inflation abzufedern. Es ist noch völlig unklar, wie die steigenden Kosten getragen werden können. Aktuell laufen wir sehenden Auges gegen die Wand. Die Babyboomer kommen gerade erst in das Alter, in dem immer mehr von ihnen Pflege benötigen. Die Demografie können wir nicht verändern, aber wir müssen jetzt dafür sorgen, dass die Menschen überhaupt versorgt werden können.

finanzwelt: Welche Rolle spielen die Eigentümer in einem solchen Umfeld?

Blank» Einige der Probleme, vor denen Betreiber stehen, resultieren aus Indexmietverträgen. Über viele Jahre gab es quasi keine Inflation und damit auch keine Anpassung der Mietverträge. Das ist erst in den letzten Monaten möglich geworden. Im Bereich der Pflegeimmobilien haben wir es in der Regel mit sehr langfristigen Mietverträgen zu tun, zum Teil mehr als 20 Jahre. Ein solch langer Zeitraum bedeutet auch immer eine Partnerschaft. Das heißt: Wir als Eigentümer und Vermieter müssen gemeinsam mit den Betreibern Lösungen finden. Das hängt natürlich immer vom konkreten Fall ab. So kann die Indexierung für eine gewisse Zeit ausgesetzt oder eine mietfreie Zeit gewährt werden. Eine andere Option ist, dass wir bei Investitionen unterstützen. Wir wollen schließlich langfristige Mieter. Und wenn ein Betreiber die Miete nicht finanzieren kann, stünde ein neuer Betreiber vor genau den gleichen Herausforderungen.

finanzwelt: Wie können Investoren in der aktuellen Situation Objekte mit Potenzial identifizieren?

Blank» Bei der Objektauswahl gibt es drei wichtige Kriterien: Standort, Gebäudequalität und Betreiber. Beim Standort hat sich wenig geändert. Wichtig sind hier die Mikro- und Makrolage, aber auch eine gute ÖPNV-Anbindung und vernünftige Arbeitswege für die Pflegekräfte.



Matthias Blank

Für uns ist entscheidend, dass die Dimensionen passen. Daher investieren wir auch in kleinere Einrichtungen in ländlichen Gebieten, denn auch hier wollen Pflegebedürftige versorgt werden. Bei der Gebäudequalität haben für uns natürlich ESG-Kriterien stark an Bedeutung gewonnen. Aktuell der wichtigste Punkt ist aber der jeweilige Betreiber. Es gab zuletzt schon einige Insolvenzen am Markt und es dürften noch weitere hinzukommen. Deshalb ist es aus Investorensicht sehr wichtig, genau zu prüfen, ob ein Unternehmen den Betrieb aufrechterhalten und seinen Verpflichtungen aus dem Mietvertrag nachkommen kann. Bei Verifort Capital haben wir spezialisierte Kollegen, die viele Jahre Erfahrung im Bereich der Pflegeimmobilien mitbringen und zum Teil selbst solche Einrichtungen geleitet haben. Deshalb wissen wir genau, worauf wir bei potenziellen Betreibern achten müssen. So rückt für uns zum Beispiel heute auch die Planungsrechnung stärker in den Fokus – also wie Betreiber mit der gestiegenen Kostenbelastung umgehen. Durch unser weitreichendes Netzwerk und den engen Kontakt zu Marktteilnehmern identifizieren wir geeignete Objekte teilweise bereits, bevor diese der breiten Masse am Immobilienmarkt vorgestellt werden. Dies ist ein entscheidender Vorteil – auch in der Diskussion mit Verkäufern über Immobilienpreise.

Pflege- und Sozialimmobilien als Investitionschance

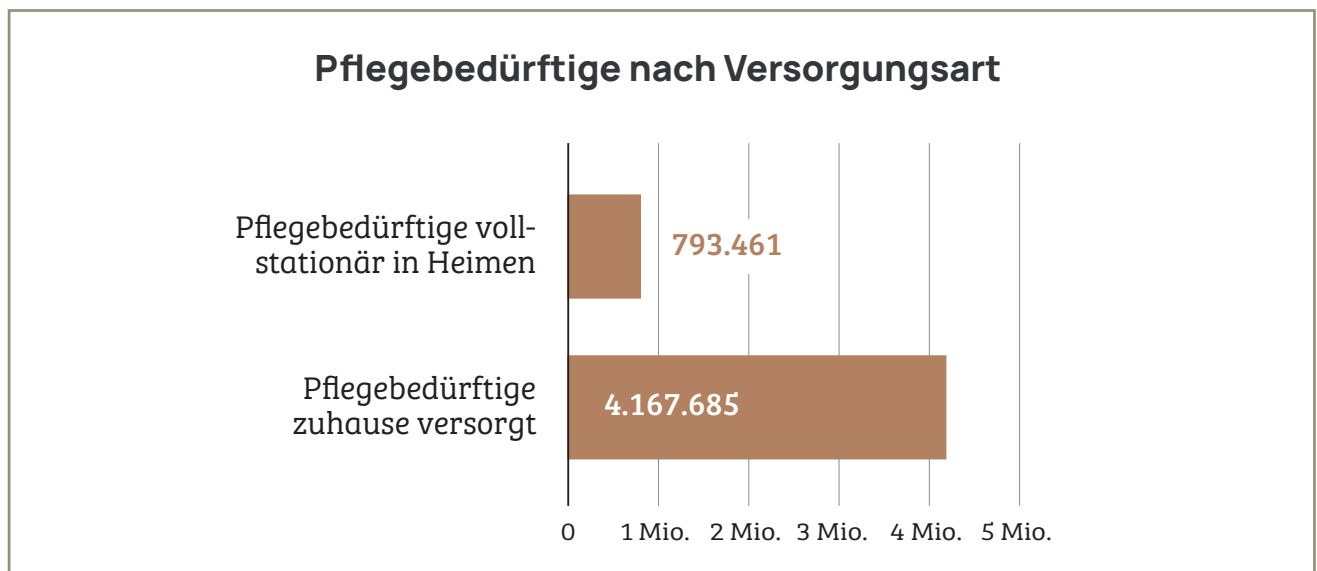
Deutschland altert rapide. Während die Geburtenrate hierzulande vergleichsweise gering ist, nimmt der Anteil der älteren Mitmenschen stetig zu. Schon im Jahr 2060 wird Hochrechnungen des Statistischen Bundesamtes zufolge jeder neunte Einwohner Deutschlands älter sein als 80 Jahre. In den kommenden Jahren sind weiter steigende Seniorenzahlen vorgezeichnet. Mit dem wachsenden Durchschnittsalter nimmt aber demografisch bedingt auch der Anteil der Pflegebedürftigen immer weiter zu: Allein zwischen 2019 und 2021 wuchs zuletzt die Zahl der Menschen, die auf Pflege angewiesen sind, in Deutschland um 20 % von 4,13 Millionen auf 4,96 Millionen. Die Tendenz ist hierbei klar steigend: Bis zum Jahr 2040 dürfte sich ihre Zahl auf mehr als 6,0 Millionen, bis 2060 sogar auf mehr als 6,7 Millionen erhöhen.

Das hat auch Auswirkungen auf die Versorgung und Betreuung dieser Menschen. Zwar werden heute viele von ihnen zuhause gepflegt, etwa von Familienangehörigen. Dennoch nimmt, allein schon wegen der steigenden absoluten Gesamtzahl der Pflegebedürftigen, der Bedarf an stationären Pflegeplätzen zu. 2021 gab es in Deutschland rund 16.115 Pflegeheime, deren durchschnittliche Auslastung bereits 90 % betrug. Man darf davon ausgehen, dass diese Auslastung in den vergangenen Jahren weiter gestiegen ist, wodurch sich das Angebot an geeignetem Wohn- und Betreuungsplätzen weiter verknappt: Studien

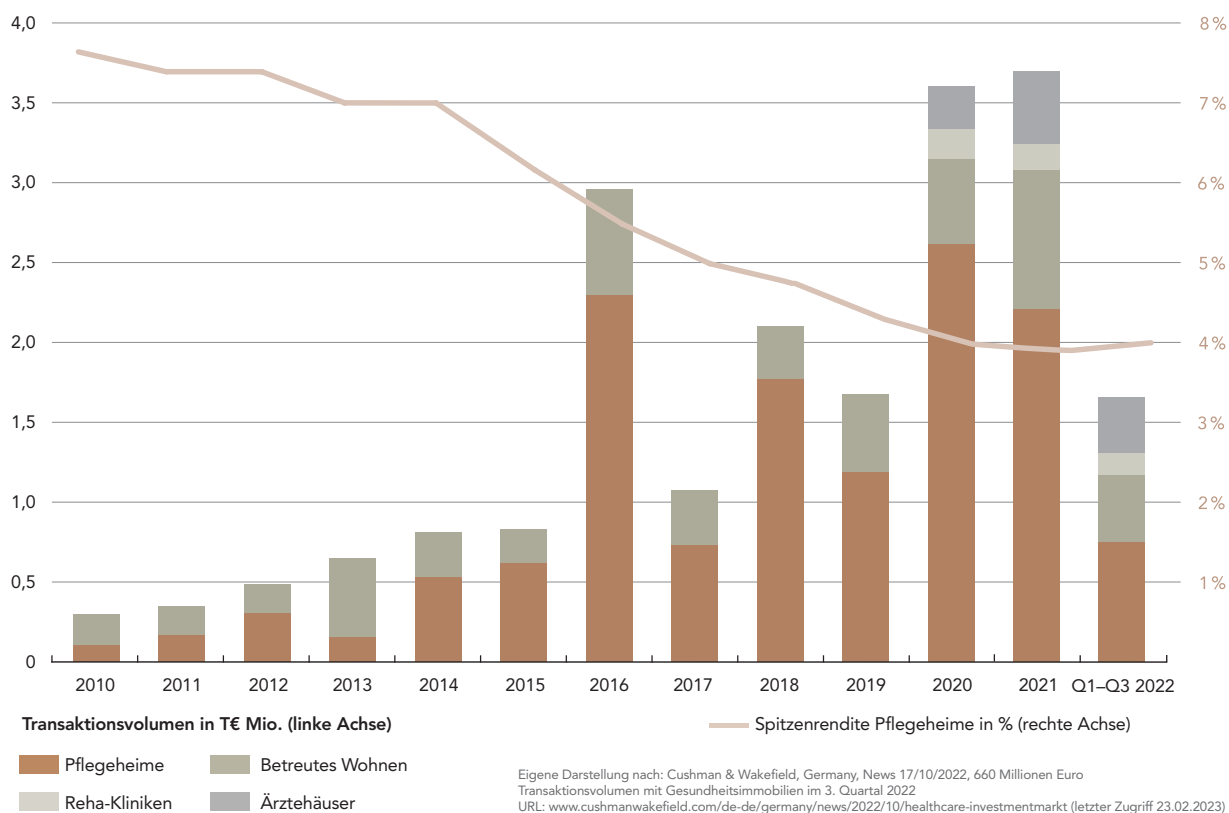
zeigen, dass allein bis 2030 hierzulande bis zu 293.000 Pflegeheimplätze fehlen dürften. Und dabei ist der hohe Modernisierungsbedarf im Bestand noch gar nicht eingerechnet.

Wachsendes Interesse an Gesundheitsimmobilien

Vor dem Hintergrund dieses hohen Investitionsbedarfs haben sich Pflegeimmobilien in Deutschland in den vergangenen Jahren immer mehr als attraktive Assetklasse etabliert. Nicht zuletzt die Corona-Pandemie hat gezeigt, dass dieses Immobiliensegment weitestgehend konjunkturunabhängig und krisenfest ist. Hinzu kommt die bereits erwähnte demografisch bedingt steigende Nachfrage nach Pflegeplätzen, was langfristig positive Aussichten bietet. Zwar stellen im Segment der Gesundheitsimmobilien nach wie vor klassische Pflegeheime beziehungsweise Einrichtungen für Betreutes Wohnen den Großteil des Transaktionsvolumen. In den letzten Jahren rückten jedoch auch medizinische Einrichtungen wie Reha-Kliniken oder Ärztehäuser in den Fokus der Investoren. Denn für die langfristige Versorgung der Menschen sind nicht nur klassische Pflege- oder Wohnplätze vonnöten. Der Markt für Sozialimmobilien umfasst auch Einrichtungen, die zur gesundheitlichen Versorgung beitragen, wie etwa Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und Ärztehäuser, aber



Transaktionsvolumen Pflege-Senioren



auch Einrichtungen, die der Betreuung und Ausbildung der jüngeren Generationen zugutekommen, wie Kindertagesstätten oder Schulen.

Hoher Investitionsbedarf bei Gesundheits- und Sozialimmobilien

Die Bedeutung von gemeinschaftlich betriebenen medizinischen Einrichtungen wie MVZ oder Ärztgehäusern hat zuletzt spürbar zugenommen: Während die Zahl der Einzelpraxen in den vergangenen Jahren um mehr als 15 % zurückgegangen ist, hat sich die Zahl der MVZ mit einem Zuwachs von mehr als 98 % fast verdoppelt. Sowohl MVZ, in denen fachübergreifend oder arztgruppengleich mindestens zwei zusammenarbeitende Ärzte eine Versorgung gewährleisten, als auch Ärztgehäuser, die autarke Arztpraxen verschiedener Fachärzte an einem gemeinsamen Standort vereinen, bieten Patienten viele Vorteile. Bei einer Behandlung könnten sich Patienten gemeinsam mit den Ärzten verschiedener Fachrichtungen abstimmen und dank Kooperationen mit ergänzenden medizinischen Dienstleistern, wie ambulanten Pflegediensten, weitere Versorgungsschritte leichter umsetzen. Entsprechend nimmt die Attraktivität dieses vielversprechenden Versorgungskonzepts auch für Investoren immer weiter zu. Allein 2021 lagen die Investitionen in MVZ und Ärztgehäuser in Deutschland mehr als 11 % über dem Vorjahreswert.

Doch auch in der Betreuung und Ausbildung von Kindern und Jugendlichen in Deutschland besteht hoher Investitionsbedarf. Wie viele Eltern mit jungen Kindern aus eigener Erfahrung wissen, fehlt es schon jetzt in vielen Regionen an Kita-Plätzen. Schätzungen zufolge soll der Bedarf bis 2030 zusätzlich auf mehr als 400.000 Plätze für Kinder bis zum Alter von sechs Jahren steigen. Ebenso ist der Investitionsrückstand in den Schulen hierzulande enorm: So beziffert das KfW-Kommunalpanel 2021 diesen allein für das Jahr 2020 auf rund 46,5 Mrd. Euro. Wie auch im Bereich der Pflegeeinrichtungen wird Kapital aus der öffentlichen Hand allein aber nicht reichen, um die notwendigen Investitionen in moderne Einrichtungen stemmen zu können.

Genauso breit wie das Spektrum Pflege-, Gesundheits- und Sozialeinrichtungen sind heutzutage also die Investitionsmöglichkeiten in diesen Sektor. Was solchen Immobilien jedoch gemein ist, sind die grundsätzlich positiven Bedarfsprognosen sowie die vergleichsweise krisensicheren – da konjunkturunabhängigen – Renditemöglichkeiten. Und nicht zuletzt sind Investitionen in Einrichtungen, die Menschen im Alter ein selbstständiges Leben oder den jungen Generationen eine bestmögliche Ausbildung ermöglichen, nicht nur eine Geldanlage wie viele andere, sondern eine Investition in die Zukunft der Gesellschaft.

Unser neuer Health&Care-Fonds „Verifort Capital HC2“

Pflegeimmobilien bieten mittlerweile nicht nur für institutionelle Investoren attraktive Chancen. Auch Privatanleger können sich an diesem Zukunftsmarkt mit ihrem Kapital beteiligen. Ein klassischer direkter Immobilienkauf, beispielsweise eines Pflegezimmers in einer Senioreneinrichtung, ist jedoch mit einem hohen Investitionsaufwand im sechsstelligen Bereich verbunden, konzentriert das finanzielle Risiko auf ein einzelnes Objekt und erfordert in der Regel die individuelle Auseinandersetzung mit Mietern und Betreibern der entsprechenden Einrichtung sowie mit der komplexen und diffusen Gesetzeslage in Deutschland. Über Immobilien-AIFs (Alternative Investmentfonds) wie dem neuen Verifort Capital HC2 hingegen können private Kapitalgeber zu deutlich geringeren Beteiligungssummen und mit weniger Verwaltungsaufwand diversifiziert in Health&Care-Immobilien in Deutschland investieren und so von den Chancen des Pflegemarktes profitieren.

Dabei betrachtet der Fonds eine professionelle Betreuung aller Altersstufen als zentrale gesellschaftliche Herausforderung, weshalb mit Blick auf mögliche Investitionsobjekte der Bogen sehr weit gespannt wird und neben klassischen Pflegeimmobilien auch Gesundheits- und Sozialimmobilien berücksichtigt werden können. Als potenzielle Zielobjekte aus dem Pflege- und

Gesundheitssektor kommen für den Fonds Nutzungsarten wie stationäre beziehungsweise teilstationäre Pflegeeinrichtungen, Einrichtungen für betreutes Wohnen, ambulante Pflegedienste, Arzthäuser, Arztpraxen oder Medizinische Versorgungszentren in Frage. Aber auch Handelsflächen aus dem Health & Care-Segment, wie beispielsweise Apotheken. Mit Blick auf die jüngeren Generationen kann der Fonds darüber hinaus auch in Ausbildungs- und Betreuungseinrichtungen wie Kindertagesstätten und Schulen investieren. So wird einerseits den Herausforderungen des demografischen Wandels Rechnung getragen und andererseits, dank des Portfolioansatzes, mit breiter Auswahl an Nutzungsarten auch die Risikomischung für die Anleger sichergestellt.

Der AIF ist als Artikel-8-Fonds konzipiert und investiert mit einem Buy-and-hold-Ansatz ausschließlich in schlüsselfertige Objekte, die ESG-konform entwickelt werden. Mit einer Mindestbeteiligung von 5.000 Euro richtet sich der Fonds an Privatanleger, die so einen einfachen Zugang zum attraktiven Markt der Pflege- und Sozialimmobilien erhalten. Das Fondsvolumen des Verifort Capital HC2 wird rund 71 Mio. Euro betragen. Er hat eine geplante Laufzeit bis Ende 2035, wobei eine jährliche Ausschüttung von 3,50 % sowie ein Gesamtmittelrückfluss vor Steuern von 143,1 % angestrebt wird.

Für die Anlageentscheidung sind allein der Verkaufsprospekt (inklusive Anlagebedingungen und vorvertraglichen Informationen nach der Offenlegungsverordnung) und das Basisinformationsblatt gemäß Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 (PRIIP-VO) maßgeblich. Diese Unterlagen und eine Zusammenfassung der Anlegerrechte sind kostenlos in deutscher Sprache unter <https://fondswelt.hansainvest.com/de/downloads-und-formulare/download-center> abrufbar. Interessenten wird vor einer Kaufentscheidung nachdrücklich das Lesen dieser Unterlagen empfohlen. Die AIF-Verwaltungsgesellschaft kann beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.

finanzwelt
exklusiv

IMPRESSUM

AUTOR DIESER AUSGABE

Verifort Capital
(V. i. S. d. P.)

**PROJEKTLEITUNG/
LEKTORAT/
LESERSERVICE**

Angela Schnell
schnell@finanzwelt.de

ART DIRECTOR

wirkungswerk Werbeagentur
Jan Risch
Jonas Reggelin
Yannick Reggelin
kontakt@wirkungswerk.com

VERLAG

FW-Verlag GmbH
Söhnleinstraße 17
65201 Wiesbaden
Tel.: (06 11) 267 66 - 0
Fax: (06 11) 267 66 - 25
www.finanzwelt.de
info@finanzwelt.de
ISSN-Nr.: 2701-7478

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich

DRUCK

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.



deutscher

beteiligungspreis

2022

Ausgezeichnet in der Kategorie
»TOP nachhaltiges Investment-
vermögen« für die Assetklasse
Health&Care.

»Investitionen mit Wirkung.«

Der Immobilienfonds- und Asset-Manager Verifort Capital startet mit dem »Verifort Capital HC2« seinen neuen Publikums-AIF.

Nach der erfolgreichen Platzierung des ersten Health-care-AIF von Verifort Capital im vergangenen Jahr ist nun der Nachfolgefonds »Verifort Capital HC2« verfügbar. Der Fonds investiert in Sozial- und Pflegeimmobilien mit einem breiteren Ansatz als der Vorgängerfonds: Neben Pflege- und Betreuungseinrichtungen kann das Portfolio auch Ärztehäuser, medizinische Versorgungszentren und andere medizinische Einrichtungen enthalten. Ebenso kommen Kindertagesstätten, Schulen und ähnliche Ausbildungsstätten in Frage. Der AIF ist als Artikel-8-Fonds konzipiert und investiert mit einem Buy-and-hold-Ansatz ausschließlich in schlüsselfertige Objekte, die

ESG-konform entwickelt werden. Mit einem Mindestinvestment von 5.000 € richtet sich der AIF gezielt an Privatanleger*innen.


»Mit dem Verifort Capital HC2 können private Investor*innen einen wichtigen gesellschaftlichen Beitrag leisten, die medizinische Versorgung und Pflege im Alter sowie die Betreuung und Ausbildung junger Menschen in Deutschland langfristig sicherzustellen«, sagt Jens Müller, CSO von Verifort Capital.

Weitere Informationen zum Verifort Capital HC2 finden Sie unter www.verifort-capital.de/vchc2



Verifort Capital

Bestandsimmobilien entwickeln. Nachhaltig Werte schaffen.



Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilienfonds- und Asset-Manager mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Offenbach, Frankfurt (Oder), Hamburg und Hauptsitz in Tübingen sowie einer Niederlassung in Sempach-Station, Schweiz.

Das Immobilienunternehmen hat sich auf die Bereiche Gewerbe- und Health-care-Immobilien spezialisiert und steht mit seinem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit aktuell rund 13.000 privaten Kapitalanlegern gehört das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIF).

Verifort Capital ist einer der ersten Asset- und Property-Manager in Deutschland, der nach DIN ISO 9001:2015 zertifiziert ist. Das Unternehmen hat darüber hinaus eine umfassende ESG-Strategie eingeführt und arbeitet als Gründungsmitglied der ESG-Initiative ECORE an tragfähigen Nachhaltigkeitsstandards für die gesamte Immobilienbranche.