

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

WealthCap Marktbericht

Büroimmobilien USA 2

Stand: Juni 2016

Fokusthema:

**Neue Perspektiven bei Immobilienstrategien – wie
Megatrends die Arbeitswelten von morgen verändern**

Liebe Leserinnen und Leser,

mit dem WealthCap Marktbericht „Büroimmobilien USA 2“ geben wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle wirtschaftliche Lage und die Entwicklung am Büroimmobilienmarkt in den USA sowie unsere strategische Ausrichtung. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht die Frage, inwieweit Megatrends die Arbeitswelten von morgen verändern und damit neue Perspektiven bei Immobilienstrategien erfordern.



GABRIELE VOLZ
WealthCap Geschäftsführung

DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

Gesamtwirtschaftliches Umfeld¹

- 2015 wuchs die US-Wirtschaft um 2,4 % (Wachstum Bruttoinlandsprodukt ggb. dem Vorjahr), die Wachstumsprognosen bleiben aufgrund von Unsicherheitsfaktoren moderat.
- Wir bewegen uns weiter in einem historisch niedrigen Zinsumfeld.

Immobilienmarkt USA²

- Trotz des robusten Wirtschaftswachstums war der Immobilienmarkt in den letzten Monaten geprägt durch die Ungewissheiten an den Finanzmärkten.
- Die Immobilienmärkte in den USA zeigen ein heterogenes Bild. Aufgrund der unterschiedlichen Entwicklung der Teilmärkte sind umfassende Trends schwer absehbar.

Investitionsstrategie

- WealthCap hat seine Wachstumsstrategie mit klarem Investitionsfokus und definiertem Anlageprozess weitergeführt und die Zusammenarbeit mit CBRE Global Investors intensiviert.
- Der Markt in den USA birgt durch seine Größe und Heterogenität eine Herausforderung bei der Standortwahl. Daher liegt in unserer Strategie bei der Suche nach geeigneten Investitionsobjekten der Fokus im ersten Schritt auf der Zukunftsfähigkeit des Standorts.
- Mit einer möglichen Investition in den USA und damit in einer anderen Volkswirtschaft möchte WealthCap Anlegern die Möglichkeit geben, ihr Portfolio durch eine weitere Komponente der Streuung zu erweitern.

Wir sind der Meinung, dass Immobilieninvestitionen in den USA auch weiterhin eine Investition mit starker Zukunftsperspektive sein können. Wichtig ist dabei eine sorgfältige Auswahl der Investitionsobjekte anhand klarer Investitionskriterien. Basis sind detaillierte Untersuchungen der zugrunde liegenden Märkte, Zukunftstrendanalysen sowie die Kenntnisse und die Erfahrung eines etablierten Partners, der sich vor Ort auskennt.

Immer aufs Neue passende und bedarfsgerechte Lösungen für Anleger zu entwickeln, ist unser Ansporn.

Ihre Gabriele Volz
WealthCap Geschäftsführung

¹ Für nähere Informationen siehe Seiten 4–5 dieses Marktberichts.

² Für nähere Informationen siehe Seiten 6–8 dieses Marktberichts.

Gesamtwirtschaftliches Umfeld USA

KONJUNKTUR UND ARBEITSMARKT¹

Das Wirtschaftswachstum (Wachstum reales Bruttoinlandsprodukt [BIP] ggb. dem Vorjahr) der USA lag 2015 bei 2,4 %. Das BIP-Wachstum lag damit auf dem gleichen Niveau wie 2014 und über dem Wert von 2013 (1,5 %). Getrieben wurde dieses Wachstum fast vollständig vom privaten Konsum, einer traditionellen Stütze der US-Wirtschaft. Für 2016 prognostiziert UniCredit ein reales BIP-Wachstum von 2,2 %. Im Vergleich zu den Vorjahren ist dies ein leichter Rückgang.

Die Arbeitslosenquote lag im Mai bei 4,7 % und bewegt sich damit auf einem Niveau, das von der US-Notenbank als Vollbeschäftigung bezeichnet wird.

Die Zunahme der real verfügbaren Haushaltseinkommen im vergangenen Jahr war stark vom sinkenden Ölpreis geprägt. Außerdem stützten steigende Vermögenspreise² die privaten Konsumausgaben. Für den Prognosezeitraum bleibt derzeit noch abzuwarten, ob diese Einflussgrößen durch stärker steigende Löhne flankiert werden und auch 2016 die privaten Konsumausgaben erneut der wichtigste Wachstumsmotor der USA bleiben.

Die konjunkturelle Entwicklung in den USA hat sich im zweiten Quartal ggb. dem ersten Quartal deutlich aufgehellt. Im April übertrafen die Kennzahlen die Erwartungen der Analysten. Doch gilt es in diesem Jahr, Herausforderungen wie beispielsweise die gegenwärtige Volatilität der Aktienmärkte, die wirtschaftliche Entwicklung Chinas, die konjunkturelle Schwäche der Schwellenländer, die möglichen Folgen eines Brexit auf die Weltwirtschaft und die Folgen der Präsidentschaftswahl zu berücksichtigen.

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN UND PROGNOSEN USA					
Reales BIP (ggb. Vj.)			Verbraucherpreise (Inflation ggb. Vj.)		
2015	2016 (Prognose)*	2017 (Prognose)*	2015	2016 (Prognose)*	2017 (Prognose)*
2,4 %	1,9 %	2,4 %	0,2 %	1,2 %	2,4 %

Quelle: UniCredit Research, UniCredit Macro & Markets Weekly vom 13.06.2016.

***Risikohinweis:** Die Einschätzungen und Beurteilungen ermitteln sich aus der historischen Betrachtung. Dies stellt keinen verlässlichen Indikator für eine Entwicklung in der Zukunft dar.

¹ Quelle: Auswärtiges Amt, USA, Stand Februar 2016; U.S. Bureau of Labor Statistics, Stand 08.05.2016; UniCredit Research Macro & Markets Weekly vom 13.06.2016.

² Entgelt oder Kaufpreis für Vermögenswerte, wie beispielsweise Immobilien und Wertpapiere aller Art. Von Bedeutung sind diese Vermögenspreise, da sie künftige konjunkturelle Erwartungen widerspiegeln und damit Auswirkungen auf die Geldpolitik eines Landes haben können.

INFLATION, GELDPOLITIK UND ZINSEN

Das Federal Reserve System, das Zentralbanksystem der Vereinigten Staaten (Fed), entschied sich Anfang Dezember 2015 bei einer Inflationsrate von 0,2 % ggb. dem Vorjahr für eine Straffung der Geldpolitik und hob erstmals nach neun Jahren den Leitzins um 25 Basispunkte an. Die Fed begründete ihre Entscheidung mit der spürbaren Verbesserung am Arbeitsmarkt, ihrer Erwartung einer steigenden Inflation und der zeitlich verzögerten Wirkung geldpolitischer Maßnahmen.¹

Im April 2016 lag die Verbraucherpreissteigerung bei 1,0 % ggb. dem Vorjahr.²

Ob bei dem nächsten Treffen der Fed-Vertreter im Juli eine weitere Zinsanhebung beschlossen wird, bleibt abzuwarten.

Trotz des positiven Signals der amerikanischen Notenbank sind heute noch keine großen monetären Auswirkungen erkennbar oder absehbar. Die 10-Jahres-Anleihe notiert gegenwärtig bei 1,67 %.³

ZINS- UND RENDITEKENNZAHLEN SOWIE -PROGNOSEN USA (%)				
	Aktuell	Ende Q2 2016 (Prognose)*	Ende Q4 2016 (Prognose)*	
Leitzins	0,50 %	0,50 %		1,00 %
3-Monats-Libor	0,66 %	0,65 %		1,25 %
10-Jahres-Anleihe	1,67 %	1,85 %		2,40 %
30-Jahres-Anleihe	2,47 %	2,60 %		3,00 %

Quelle: UniCredit Research, UniCredit Macro & Markets Weekly vom 13.06.2016.

***Risikohinweis:** Die Einschätzungen und Beurteilungen ermitteln sich aus der historischen Betrachtung. Dies stellt keinen verlässlichen Indikator für eine Entwicklung in der Zukunft dar.

FAZIT

- 2015 wuchs die US-Wirtschaft um 2,4 % (Wachstum Bruttoinlandsprodukt ggb. dem Vorjahr), die Wachstumsprognosen bleiben aufgrund von Unsicherheitsfaktoren moderat.⁴
- Die Auswirkungen der geldpolitischen Maßnahmen Ende 2015 in den USA auf die Zinsentwicklungen sind noch mit Unsicherheiten behaftet. Das im historischen Vergleich niedrige Zinsumfeld dürfte weiter bestehen bleiben.^{1, 2, 3}

1 Quelle: UniCredit Research, Weekly Focus vom 18.12.2015.

2 Quelle: Bureau of Labor Statistics, Stand 17.05.2016.

3 Quelle: Monatsreport Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK), April 2016, UniCredit Research, UniCredit Macro & Markets Weekly vom 13.06.2016.

4 Quelle: Auswärtiges Amt, USA, Stand Februar 2016; U.S. Bureau of Labor Statistics, Stand 08.05.2016; UniCredit Research Macro & Markets Weekly vom 13.06.2016.

Immobilienmarkt USA

BESONDERHEITEN USA-IMMOBILIENMARKT – UNTERSCHIEDE ZUM DEUTSCHEN IMMOBILIEN- MARKT¹

Der US-Immobilienmarkt zeigt einige Besonderheiten, die ihn von seinem deutschen Pendant unterscheiden.

Hier drei Beispiele, die im letzten „WealthCap Marktbericht Büroimmobilien USA“ erläutert wurden, um zu verdeutlichen, dass Investitionsmöglichkeiten unterschiedlich zu bewerten sind.

- **Mietentwicklung:** Die Mietentwicklung nimmt Einfluss auf den Wert der Immobilie; die Höhe des Mietpreiswachstums ist in den USA i. d. R. im Mietvertrag fest indexiert und nicht wie in Deutschland an die Inflation gekoppelt
- **Heterogenität:** Aufgrund der Größe und Heterogenität des Immobilienmarktes sind sehr differenzierte Betrachtungen für die Investitionsüberlegungen anzustellen
- **Transparenz:** Die hohe Transparenz des US-Immobilienmarktes erleichtert die Analyse von Märkten und Zukunftsprognosen

VERMIETUNGSMARKT BÜROIMMOBILIEN

Die Unsicherheiten der vergangenen Monate an den Finanzmärkten zeigen sich auch bei den Beschäftigungszahlen im Büronutzungssegment. Im ersten Quartal entstanden 109.000 neue Stellen, was seit dem vierten Quartal 2013 der niedrigste Zuwachs ist. Doch bereits im Februar und März dieses Jahres nahm die Einstellungsaktivität bei Bürojobs wieder zu, was grundsätzlich als positives Anzeichen gewertet werden kann.*²

Die verhaltenen Konjunkturdaten führten dazu, dass Mieter ihre Expansionspläne im ersten Quartal 2016 auf Eis legten und statt 52 % der Mieter im vierten Quartal 2015 im ersten Quartal 2016 nur 40 % räumliche Vergrößerung planten.³ Die Nachfrage nach Büroflächen, messbar durch die Nettoabsorption⁴, sank im Jahresvergleich und belief sich im ersten Quartal auf 5,6 Mio. SF⁵ (1. Quartal 2015: 8,2 Mio. SF⁵). Dabei ist die Heterogenität des Marktes zu beachten, da 80 % (4,4 Mio. SF) der Gesamtnachfrage auf die Städte

Dallas/Ft. Worth, Phoenix, Nashville und Los Angeles entfielen.² Während zwar die gesamte Nachfrage zurückgegangen ist, verzeichneten Technologiehochburgen und Talentschmieden steigenden Bedarf.³

Die Leerstandsrate der USA stieg erstmals seit 2012 an. Aufgrund eines Anstiegs im Bereich der Leerstandsrate in innerstädtischen Lagen stieg die Gesamtleeerstandsrate im ersten Quartal 2016 auf 13,2 %. Im Jahrestrend zeigt sich jedoch eine positive Entwicklung, da 47 der 58 von CBRE Research beobachteten Märkte im Vergleich zum ersten Quartal 2015 einen Rückgang des Leerstands zeigen, angeführt durch die Städte Orlando, Tampa, Nashville, Wilmington und Oakland.² Auch beim Leerstand ist die Heterogenität der Märkte auffällig. Zwölf Innenstadtmärkte verzeichneten Leerstandsquoten kleiner 10 % und liegen damit deutlich unter dem Durchschnitt der gesamten Innenstädte (12,1 %). Verglichen mit dem Gesamtdurchschnitt der Vorstädte von 16,3 % verzeichneten sieben Vorstädte einstellige Raten, die aufzeigen, wie Vorstädte von ihrer Nähe zu stark nachgefragten Städten profitieren können.³

LEERSTANDSQUOTEN VORORTE (Q1 2016 IN %)	
Vorstadt	Leerstandsquote (in %)
Nashville	4,5
Salt Lake City	5,4
Boston (Cambridge)	6,7
Portland-Eastside	7,2
San Francisco	7,5
Seattle (Eastside)	9,3
Portland-Vancouver	9,3

Quelle: JLL; United States Q1 2016, April 2016.

LEERSTANDSQUOTEN INNENSTÄDTE (Q1 2016 IN %)	
Innenstadt	Leerstandsquote (in %)
Oakland	5,1
Portland	6,5
Austin	6,7
New York (Midtown South)	6,9
Raleigh-Durham	7,6
Seattle (Downtown)	7,7
San Francisco	8,5
Charlotte	8,5
Philadelphia	8,6
Salt Lake City	9,2
Boston	9,6
Oakland	5,1

Quelle: JLL; United States Q1 2016, April 2016.

***Risiko:** Es besteht die Gefahr, dass der sich immer schneller verändernde Arbeitsmarkt schnellere Veränderungen am Immobilienmarkt mit sich bringt.

1 Quelle: WealthCap Marktbericht Büroimmobilien USA, April 2015.

2 Quelle: CBRE U.S. Office, Q1 2016 Marketview Snapshot, April 2016.

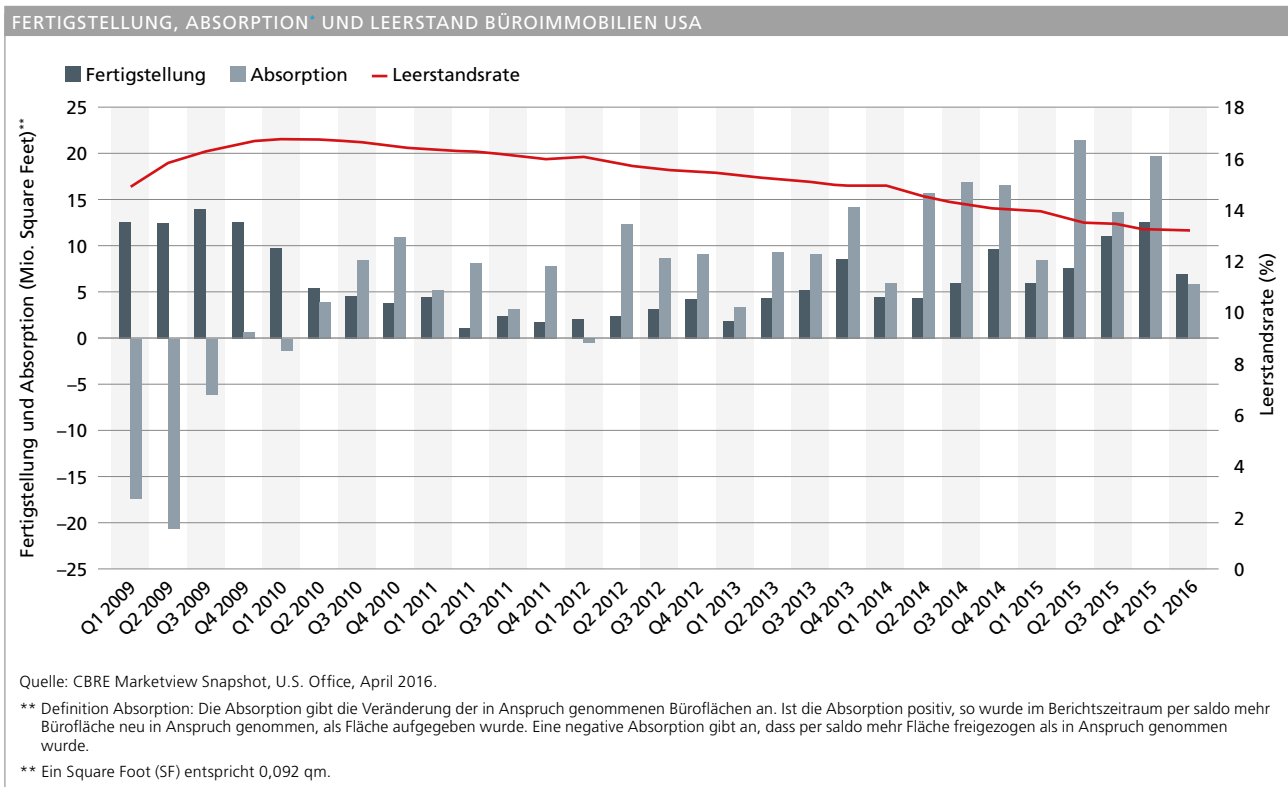
3 Quelle: JLL; Office Outlook United States Q1 2016, April 2016.

4 Definition Absorption: Die Absorption gibt die Veränderung der in Anspruch genommenen Büroflächen an. Ist die Absorption positiv, so wurde im Berichtszeitraum per saldo mehr Bürofläche neu in Anspruch genommen, als Fläche aufgegeben wurde. Eine negative Absorption gibt an, dass per saldo mehr Fläche freigezogen als in Anspruch genommen wurde.

5 Ein Square Foot (SF) entspricht 0,092 qm.

Die Fertigstellungen in den USA sind im ersten Quartal eher verhalten ausgefallen. Das Angebot könnte folglich geringer werden, da die Büroflächennachfrage durch das Beschäftigungswachstum weiter anhält. Dies könnte mittelfristig zu steigenden Mieten führen. In Städten wie San Francisco, San José, Seattle und Austin, die sich durch einen sehr niedrigen Leerstand auszeichnen, sind bereits mehr Bauvorhaben zu verzeichnen, da der Leerstand sinkt und die Mieten steigen.¹

Die durchschnittliche Miete stieg im Quartalsvergleich im ersten Quartal 2016 um 2,3 %. Im Jahresvergleich entspricht dies einer Wachstumsrate von 6 %. Die Jahresmieten stiegen in den Innenstädten und Vororten der Technologiestandorte Oakland und San José um 20 %, was die starke Nachfrage von weiteren Mietern aus dem Technologiebereich widerspiegelt.²



1 Quelle: CBRE Global Vision 2016, März 2016.

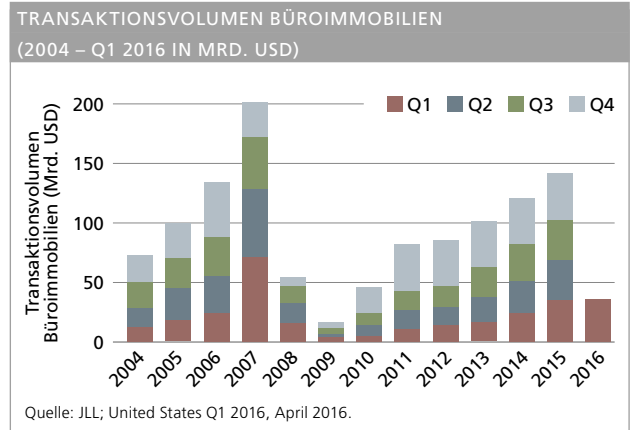
2 Quelle: CBRE U.S. Office, Q1 2016 Marketview Snapshot, April 2016.

INVESTITIONSMARKT BÜROIMMOBILIEN

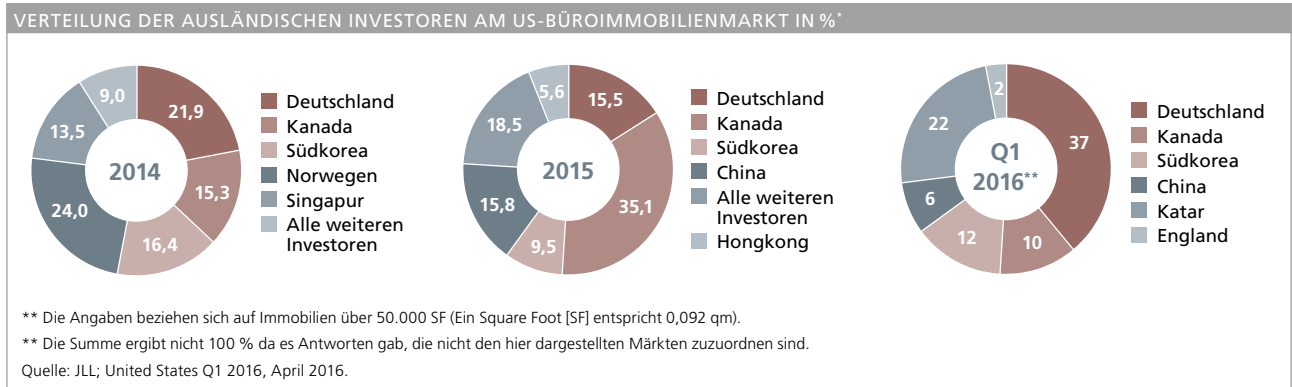
Das Transaktionsvolumen sank erstmals in fünf Jahren im ersten Quartal 2016 leicht um 1 % im Jahresvergleich. Das gegenwärtige Zusammenspiel von wirtschaftlicher Volatilität und Zurückhaltung durch ein steigendes Preisniveau (Angebotsknappheit/Nachfrageüberhang führt zu steigenden Preisen) und der Mangel an Immobilien am Markt führte zu Rückgängen in den meisten Hauptmärkten wie beispielsweise in Chicago, Silicon Valley und Houston. Auf der anderen Seite konnten Städte wie Boston und Los Angeles ein starkes erstes Quartal 2016 verzeichnen. Trotz des leichten Rückgangs vielerorts war das Quartalsergebnis mit 35,4 Mrd. USD das zweitstärkste Quartal der letzten fünf Jahre.¹

Mit 2,6 Mrd. USD belief sich der Anteil ausländischer Investoren im ersten Quartal 2016 auf 12,1 %. Bei den ausländischen Investoren lassen sich Verschiebungen beobachten: Dominierten 2015 Kanada und China als Herkunftsländer, so machte Deutschland im ersten Quartal 37 % aus.¹

Überregional sanken in den letzten zwölf Monaten die Spitzenrenditen bei Büroimmobilien von 4,8 % auf 4,5 %, da der Nachfrageüberhang zu steigenden Preisen führt. Das gegenwärtige Preisniveau, das die Rendite schmälert, erfüllt



die Investoren mit Sorge. Auch hier zeigt sich kein einheitliches Bild. Während die Renditen in New York und Chicago unverändert blieben, verzeichneten Märkte an der Westküste wie Seattle, Silicon Valley und San Francisco in den letzten zwölf Monaten weiterhin stark sinkende Renditen. 94 % der Märkte zeigen im Gesamtjahr 2015 sinkende oder gleichbleibende Renditen und stehen damit weiter unter Druck.¹



FAZIT

- Trotz des robusten Wirtschaftswachstums war der Immobilienmarkt in den letzten Monaten geprägt durch die Ungewissheiten an den Finanzmärkten.
- Die Immobilienmärkte in den USA zeigen ein sehr heterogenes Bild. Aufgrund der unterschiedlichen Entwicklung der Teilmärkte sind umfassende Trends schwer absehbar.

¹ Quelle: JLL; Office Outlook United States Q1 2016, April 2016.

Fokusthema: Neue Perspektiven bei Immobilienstrategien – Wie Megatrends die Arbeitswelten von morgen verändern

Zukunftsforscher weltweit sind sich darüber einig, dass die sogenannten Megatrends – also lang anhaltende und tiefgreifende Entwicklungen – die Gesellschaft und unsere Arbeitswelt in den nächsten Jahren nachhaltig verändern werden. Von der Globalisierung über die Urbanisierung und den demografischen Wandel oder den Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte – diese und andere Megatrends erfordern neue Immobilienstrategien, die den Arbeitsplatz der Zukunft maßgeblich beeinflussen werden.¹ Im Folgenden werfen wir einen Blick auf die Entwicklungen mit dem nach unserer Einschätzung größten Einfluss auf den US-Büroimmobilienmarkt.

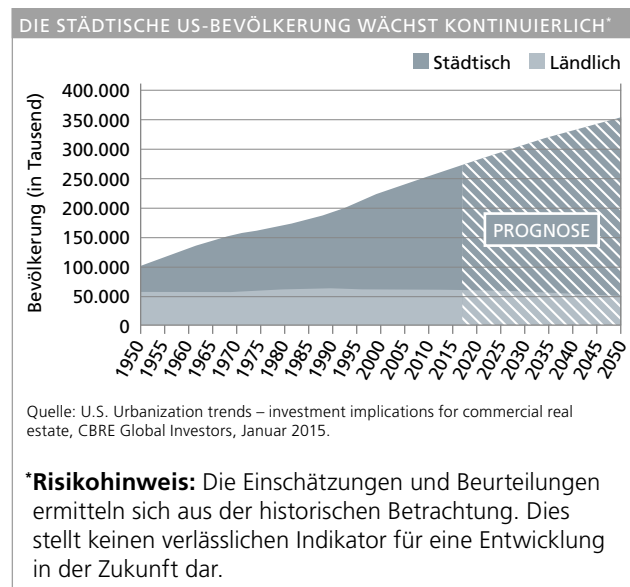
THESE 1: DIE ZUKUNFT IST URBAN

Seit jeher ziehen Menschen vom Land in die Städte und in stadtnahe Regionen, aber niemals zuvor sind urbane Räume so dynamisch gewachsen wie heute. 2050 leben rund 70 % der Weltbevölkerung in Städten, schätzen die Vereinten Nationen.² Gelingt es den Stadtplanern, diese Herausforderung sozial- und umweltverträglich aufzufangen, könnte der Wandel zur urbanen Gesellschaft zum Motor eines neuen kulturellen und ökonomischen Booms werden. In den USA leben schon heute 80 % der Bevölkerung in Städten, und es werden kontinuierlich mehr.³ Die Herausforderungen sind enorm, denn wo Millionen in die Städte strömen, müssen die entsprechende Infrastruktur errichtet, Immobilienkonzepte überdacht und Flächen geschaffen werden.

In den USA gibt es allein 39 städtische Räume mit 1 Mio. und mehr Einwohnern und fast alle wachsen stärker als der US-Durchschnitt. Besonders rasant entwickeln sich die großen Metropolregionen mit mehr als 5 Mio. Einwohnern: Zwischen 2000 und 2010 lagen die Wachstumsraten hier im zweistelligen Prozentbereich.⁴

Motive für die Urbanisierung

Die Gründe für die neue Lust am urbanen, also städtischen Leben sind vielfältig. Ein wesentlicher Treiber ist der globale Wandel von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft. Waren die Städte in den USA aufgrund der dichtbesiedelten Industrie ehemals dreckig und wenig lebenswert, wurde das Leben im städtischen Raum mit der Deindustrialisierung seit den 50er Jahren wieder attraktiv. Städteplaner und Behörden setzten in den 80er Jahren zudem auf die Verbesserung der Sicherheit in den Innenstädten, so dass Leben und Arbeiten „downtown“ heute vielerorts wieder begehrt sind. Die Demografie setzte weitere Impulse: Seit den



60er Jahren wurden die Haushalte zunehmend kleiner und die Single-Haushalte zahlreicher. Beide zog es stärker in die Städte und stadtnahen Gebiete.⁴ Hinzu kam ein Wachstumsschub aus der jungen Generation von Arbeitnehmern, die in die Metropolen drängte.⁵

1 Quelle: PMRE Monitor; Megatrends und ihr Einfluss auf die Immobilienwirtschaft, S. 3, 2014.

2 Quelle: World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, United Nations, Juni 2014.

3 Quelle: CBRE, U.S. Real Estate Investment Strategy, April 2016.

4 Quelle: CBRE, U.S. Urbanization trends – investment implications for commercial real estate, Januar 2015.

5 Quelle: U.S. White House, 15 Economic facts about millennials, Council of economic advisers, Oktober 2014.

Die Stadt steht für Nähe, Dichte und direkten Kontakt zwischen Menschen und Unternehmen. Sie ist vor allem für junge Menschen attraktiv, denn hier befinden sich viele Arbeits- und Ausbildungsplätze. Experten erwarten, dass insbesondere die großen Metropolregionen einen signifikanten Beitrag zum Job-Wachstum in den USA leisten können.¹

Urbaner Raum als Innovationstreiber und Talentschmiede

Heutzutage fungieren die Städte in den USA immer mehr auch als Innovationstreiber, weil sie kluge Köpfe auf engem Raum zusammenbringen. Aufstrebende Regionen wie das Silicon Valley oder die NERDS (Nashville, East Bay, Raleigh-Durham, Denver, Salt Lake City²) verdanken ihre Erfolgs-

geschichte nicht ihrer industriellen Stärke, sondern ihrem Ruf als Ideenschmiede für Hightech-Produkte.³ Die Konzentration von Talenten an einem Ort kann eine Vervielfältigung von vorhandenem Wissen ermöglichen. Viele Unternehmen haben dies erkannt und setzen bei der Standortwahl auf den urbanen Raum, auch wenn dies mit höheren Lohnkosten und Grundstückspreisen einhergehen kann. Diesen Nachteil nehmen sie in Kauf, weil Städte Produktivitätsvorteile schaffen können, die die Mehrkosten ausgleichen – etwa bei der Mitarbeitersuche oder der Innovationskraft.

Oftmals profitieren die Metropolregionen von den Unternehmensansiedelungen.

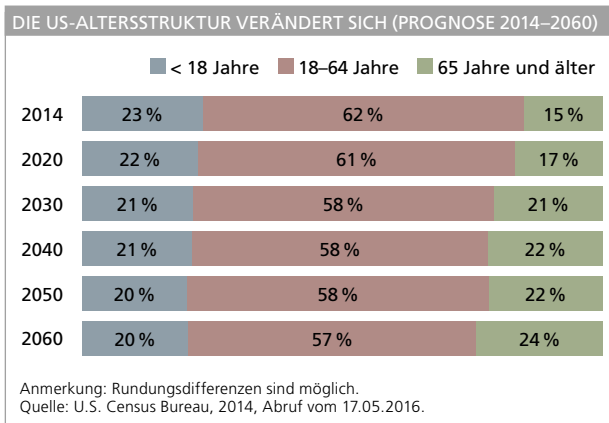
MÖGLICHE INNOVATIONSMERKMALE AUSGEWÄHLTER STANDORTE			
	Durchschnitt NERDS	Durchschnitt Silicon Valley	Durchschnitt US
Bevölkerungswachstum (2010–2015) in %	7,4*	5,6**	3,5*
Anteil Hochschulabschluss in %	36,7*	48,0***	30,0***
Neue Patente (Veränderung 2014 vs. 2012) in %	28,3****	14,4*****	6,7*****

* JLL U.S. Research, The NERDS, Winter 2016, Abruf vom 12.05.2016.
 ** California Department of Finance, Abruf vom 14.06.2016.
 *** Silicon Valley Index 2016, Joint Venture Silicon Valley, Inc., Abruf vom 14.06.2016.
 **** United States Patent and Trade Office (<http://www.uspto.gov/>), Abruf vom 14.06.2016.
 ***** Silicon Valley Index 2016, Joint Venture Silicon Valley, Inc., Abruf vom 14.06.2016.

THESE 2: EINE NEUE GENERATION VERÄNDERT UNSERE ARBEITSWELT – DIE MILLENNIALS KOMMEN

Die amerikanische Gesellschaft altert, wenngleich mit deutlich geringerer Dynamik als die deutsche. Nach Schätzungen des US Census Bureau vom März 2015 wird bis 2060 der Anteil der über 65-jährigen von 15 % auf 24 % steigen, der Anteil der arbeitenden Bevölkerung zwischen 18 und 64 Jahren soll von 62 % auf 57 % zurückgehen.

Umso stärker rückt die neue, junge Generation von Arbeitskräften in den Mittelpunkt des gesellschaftlichen Interesses. Die Millennials - auch bekannt als „Generation Y“ sind zwischen 1980 und 2000 geboren⁴, besser ausgebildet, unabhängiger und mobiler als ihre Eltern und stellen andere Anforderungen an die Arbeitswelt von morgen.⁵



1 Quelle: CBRE, U.S. Urbanization trends – investment implications for commercial real estate, Januar 2015.

2 Definition JLL.

3 Quelle: JLL, Office perspective: The NERDS, Winter 2016, Abruf vom 12.05.2016.

4 Die von uns genannten Quellen definieren den Zeitrahmen für „Millennials“ nicht einheitlich. WealthCap definiert „Millennials“ als Generation der zwischen 1980 und 2000 Geborenen.

5 A New Understanding of Millennials: Deloitte University Press, www.dupress.com, Generational Differences Reexamined, Oktober 2015; Goldman Sachs Global Investment Research, Millennials coming of age, 2016, Abruf vom 25.05.2016.

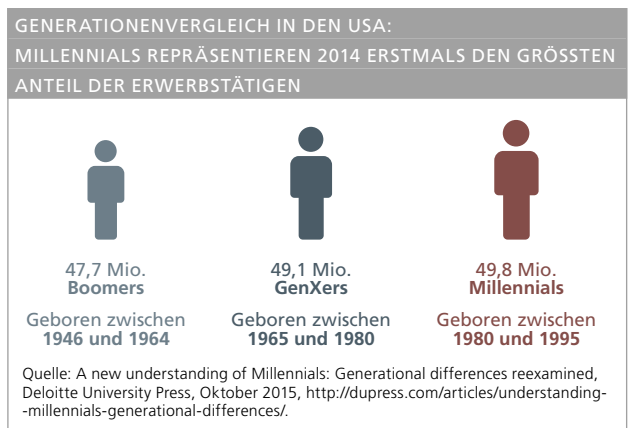
DATEN & FAKTEN „MILLENNIALS“

- Sie sind aktuell die größte Personengruppe: Die Generation Millennials ist die zahlenmäßig stärkste in der Geschichte der USA
- Sie sind gut ausgebildet: 47 % haben einen höheren Schulabschluss*
- Sie „sharen“: Zugang, nicht Eigentum ist der Leitgedanke. Geteilt werden Güter, Services, Ideen und Arbeitsplätze
- Sie lieben neue Technologien und sind in der digitalen Welt bestens vernetzt
- Sie leben gesund: Millennials trainieren mehr, essen gesünder und rauchen weniger als ihre Vorgänger-Generationen
- Sie leben urban: 62 % wollen im städtischen Raum leben, wo sie Shops, Restaurants und Büros in nächster Nähe haben

*Associates, Bachelor's oder Graduate.

Quelle: WealthCap in Anlehnung an Goldman Sachs, unter <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/pages/millennials/>, Abruf vom 14.04.2016; U.S. White House, 15 Economic facts about millennials, Council of economic advisers, Oktober 2014; Nielsen, Millennials prefer cities to suburbs 2014, Abruf vom 12.05.2016.

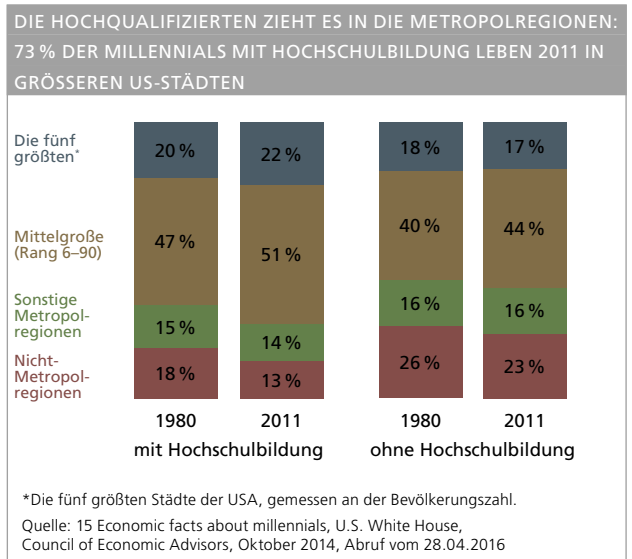
Die Millennials wissen, dass vieles möglich ist und nichts für ewig bleibt. Sie sind mit vielen Unsicherheiten, aber auch unzähligen Optionen groß geworden. Beispiele sind der Aufstieg und Fall der New Economy um die Jahrtausendwende, die Anschläge vom 11. September 2001 und die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise 2007/2008. Ihre Herausforderung sind nicht wie für Vorgänger-Generationen die Grenzen, sondern es ist die Grenzenlosigkeit. Denn sie sind anspruchsvoll und wollen vieles auf einmal: einen interessanten Job, Familie, Freunde und eine gute Work-Life-Balance. Die Wahrscheinlichkeit ist groß, dass sich ihre Erwartungen auch erfüllen lassen. Schon heute prägen die Millennials den US-Arbeitsmarkt und ihr Einfluss wird aller Voraussicht nach steigen, denn sie sind eine am Arbeitsmarkt gefragte und umkämpfte Zielgruppe. 2014 repräsentieren 49,8 Mio. Millennials erstmals den größten Anteil der Arbeitskräfte in den USA (32 %). Das U.S. Bureau of Labor Statistics schätzt, dass ihr Anteil weiter steigen wird.¹



Motive der Millennials

Ihren Lebensmittelpunkt und Arbeitsort wählen die Millennials nicht nur nach rein wirtschaftlichen Aspekten. Der Lifestyle muss stimmen. Urbanes Leben rangiert auf der Beliebtheitskala der Millennials weit oben und lockt die Angehörigen

der jungen Generation in die Metropolregionen. Insbesondere die hochqualifizierten unter ihnen zieht es in die Städte: 2011 lebten bereits 73 % der Millennials mit Hochschulbildung in den großen und mittelgroßen Städten.²

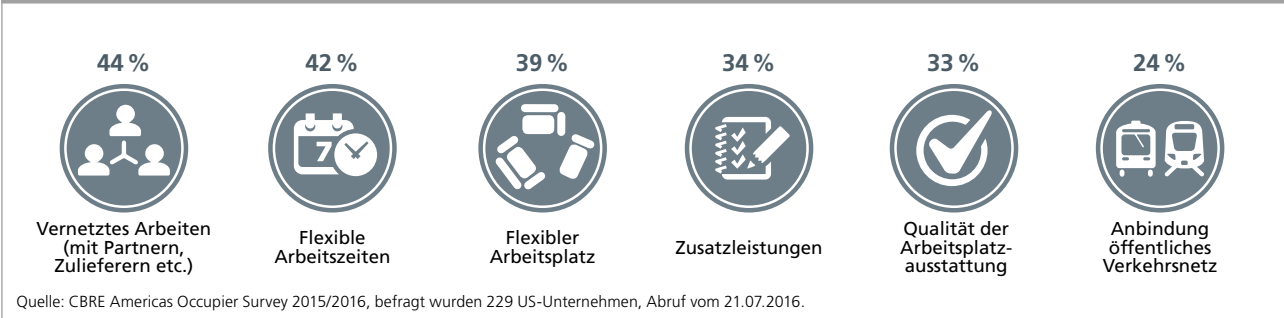


Auch an ihren Arbeitsplatz stellen die Angehörigen der jungen Generation klare Anforderungen. Sie wollen vernetzt arbeiten sowie Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsplatzgestaltung haben. Fitness und Erholungsmöglichkeiten, die im Arbeitsalltag integriert werden können, sowie eine gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz stehen ebenfalls auf der Wunschliste.

Von den Unternehmen selbst erwarten die Millennials, dass sie umdenken und sich auf ihre Ansprüche einstellen. Kreativität im Job rangiert bei ihnen ganz oben, resümiert das Beraterteam des Weißen Hauses. Ihre Ideen in einem Arbeitsumfeld mit „positiver Energie“ verwirklichen zu können, ist ihnen wichtiger als etwa die Größe oder die Reputation ihres Arbeitgebers.³

1 Quelle: U.S. Bureau of Labor Statistics, Abruf vom 08.06.2016.
2 Quelle: 15 Economic facts about millennials, S. 42, U.S. White House, Council of economic advisers, Oktober 2014.
3 Quelle: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, The 2016 Deloitte Millennial Survey, 2016, Abruf vom 07.04.2016.

FÜR ARBEITSKRÄFTE VON HEUTE ZÄHLEN FLEXIBILITÄT UND VERNETZTES ARBEITEN



THESE 3: UNTERNEHMEN STELLEN TALENTSUCHE UND ARBEITSPLATZDESIGN IN DEN MITTELPUNKT IHRER IMMOBILIENSTRATEGIEN

Und wie reagieren US-Unternehmen auf diese Entwicklung? Sie denken um und diskutieren Immobilienstrategien statt in den Fachabteilungen nun zunehmend auf der Vorstandsebene. Bei Standortentscheidungen und Arbeitsplatzgestaltung rücken die Bedürfnisse der Millennials stärker als je zuvor in den Mittelpunkt. Wo Innovationen entstehen sollen, werden schlaue Köpfe gebraucht. Für viele Unternehmen ist die Talentsuche mittlerweile wichtigster Punkt auf der unternehmerischen Agenda.¹ Besonders drängend ist die Mitarbeitersuche im Technologiesektor. In einer aktuellen Umfrage von CBRE (befragt wurden 229 US-Unternehmen) nennen 55 % der Tech-Unternehmen sie als wichtigsten Aspekt ihrer Immobilienstrategien. Das heißt konkret: Die Talentsuche bestimmt Investitionsentscheidungen, die Kosten bilden lediglich den Rahmen hierfür.²

So waren die Beweggründe von Steve Jobs, dem ehemaligen CEO von Apple, für den 5 Mrd. USD teuren Neubau des Apple Campus II – inklusive Auditorium, Fitnesscenter und Obstgarten – in Kalifornien ganz einfach diese: den Arbeitnehmern den bestmöglichen Arbeitsplatz zu geben und damit die Innovationskraft seines Unternehmens zu steigern.³

Unser Blick auf die Kostenstruktur von US-Unternehmen ausgewählter Branchen zeigt, dass die Personalkosten im Vergleich zu den Immobilienkosten einen deutlich größeren Kostenblock darstellen. In den Hightech-Branchen wie etwa Software-Entwicklung, Web/Multimedia sowie Biotechnologie ist der Anteil besonders hoch. Aus unternehmerischer Sicht ist es daher durchaus sinnvoll, die Suche und Bindung von jungen Talenten an erste Stelle zu setzen. Dazu zählt nicht zuletzt, eine Arbeitsatmosphäre zu schaffen, die den Austausch von Ideen ermöglicht und Kreativität fördert.

Neue Arbeitsplatzkonzepte auf dem Vormarsch

Der Fokus moderner Arbeitsplatzkonzepte liegt auf Flexibilität und Vernetzung. Der Kerngedanke lautet „Work-Life-Play“. Junge Arbeitnehmer wollen eine Balance aus Arbeiten und Leben und beide Bereiche miteinander verknüpfen. Unternehmen, die ihre Arbeitsplatzkonzepte daran ausrichten, können einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil im hart umkämpften Markt für die besten Talente erzielen.

Die Akzente setzen oft die Technologieunternehmen in ihrer Rolle als Mieter mit den entsprechenden Anforderungen der Mitarbeiter oder aber durch neue Ideen und Geschäftsmodelle. So ist die Idee des „Co-Working“ ein gutes Beispiel für sich verändernde Ansprüche an die Büros von morgen. Co-Working ist eine Ausprägung des „Shared Workplace“ und richtete sich zunächst an Freiberufler oder Jungunternehmer. Diese treffen sich in einem sogenannten Co-Working Space, wo sie flexibel und weitgehend unabhängig voneinander arbeiten, dabei aber sehr von gegenseitigem Kontakt und fachlichem Austausch profitieren können. Häufig ist an diesen Orten zu beobachten, dass diese als sehr produktive, kreative Ideenschmieden fungieren, in denen Innovationen in großer Zahl entstehen.

Co-Working am Beispiel „WeWork“

Mit diesem Modell ist zum Beispiel das US-Start-up „WeWork“ international erfolgreich. Das Prinzip des 2010 gegründeten Start-ups: Es mietet an Boom-Standorten wie New York, San Francisco oder Los Angeles Büroflächen im großen Stil, stattet diese mit hippen Interieur aus und vermietet die entstandenen Start-up-Büroflächen an Gründer, Freiberufler oder Jungunternehmen weiter. Darüber hinaus bietet WeWork seinen Kunden komplette Personallösungen inklusive Krankenversicherung sowie ein eigenes soziales Netzwerk für Mitglieder bis hin zur Getränkepauschale.⁴ Dass das Prinzip Co-Working/Shared Workplace – also das Teilen von Arbeitsplatz und -umgebung – durchaus auch für etab-

1 Quelle: CBRE, CBRE Viewpoint: Office-sector placemaking in tomorrow's global economy, S. 3, März 2016; JLL, JLL Global Market Perspective, Q1 2016.

2 Quelle: CBRE, Pressemitteilung zur Studie CBRE Americas Occupier Survey 2015/2016, 3. März 2016.

3 Quelle: IREBS, Innovationen in der Immobilienwirtschaft, S. 61, 27. Oktober 2015.

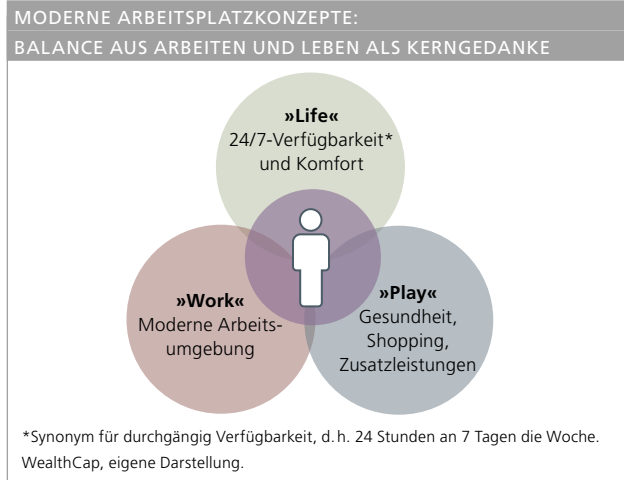
4 Quelle: <http://www.gruenderszene.de/allgemein/wework-berlin>, Niklas Wirminghaus, 27. Oktober 2015.

lierte Unternehmen interessant sein kann, zeigt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC. Rund 80 % der US-Belegschaft von PwC sind Millennials. Das Unternehmen wollte deren Wunsch nach mehr Flexibilität nachkommen als auch Kosten reduzieren. Dafür sollen alle US-Büros in Co-Working-Flächen umgewandelt werden, in denen die Mitarbeiter dann je nach Bedarf jeweils einzelne Arbeitsplätze oder ganze Büroräume über eine eigens dafür entworfene Anwendungssoftware reservieren können.¹

Die Marktprognosen für den Bereich Co-Working sind vielversprechend, durchschnittlich 21 % jährliches Wachstum sollen in den nächsten fünf Jahren erreicht werden.²

Aber auch im „klassischen“ Büro ändert sich so einiges: Der Fokus der zukünftige Büroraumgestaltung wird stärker auf einer flexiblen Arbeitsumgebung liegen, die sich bestmöglich auf die Anforderungen der Nutzer einstellt. Kommunikation, Kooperation und Flexibilität sind die neuen Schlüsselfaktoren für die Produktivität und Innovationsfähigkeit von Unternehmen.

Das Büro der Zukunft wird eine Mischung aus traditionellen Konzepten und modernen, offenen wie mobilen, Elementen sein. Es kennt mehr als nur den Schreibtisch als Arbeitsplatz: Sofaecken, Lounges und lockere Sitzgruppen bieten Abwechslung und laden zur Kommunikation ein. Zeitlich und örtlich flexibles Arbeiten sowie das dafür notwendige Vernetzen von Personen und technischen Geräten stehen im Mittelpunkt – sie sind für die technologiebegeisterte Generation Millennials schon fast eine Selbstverständlichkeit geworden.³



FAZIT

- Die Megatrends aus Gesellschaft und Arbeitswelt erfordern ein Umdenken in der Immobilienbranche, sei es im Großen, in der Stadtentwicklung, oder im Kleinen, am Arbeitsplatz.
- Denn die Generation Millennials, ihre Ansprüche und ihre Art zu leben werden aller Voraussicht nach wesentlichen Einfluss auf die Städte und deren Erscheinungsbild, die Unternehmen als potenzielle Arbeitgeber und

Mieter einer Büroimmobilie nehmen. Nicht zuletzt muss sich die Immobilie selbst ändern, denn das Arbeitsplatzdesign im Büro der Zukunft wird über den klassischen Schreibtisch hinausgehen.

- Mit einer möglichen Investition in den USA und damit in einer anderen Volkswirtschaft möchte WealthCap Anlegern die Möglichkeit geben, ihr Portfolio durch eine weitere Komponente der Streuung zu erweitern.

1 Quelle: How Satisfying Millennials Could Save PwC \$850 Million, Laura Colby, Bloomberg, 23. März 2016.

2 Quelle: CBRE U.S. Shared Workplaces, S. 5, Januar 2016.

3 Quellen: JLL Millennials Outlook, S. 8, JLL, Winter 2013, Abruf vom 14.04.2016.

Strategie WealthCap

WealthCap verfügt über langjährige Erfahrungen in den USA und baut auch 2016 das Immobiliengeschäft in den USA weiter aus. Wer den Markt aufgrund seiner enormen Größe erfolgreich bearbeiten möchte, braucht eine klare Strategie und einen Partner, der sich vor Ort auskennt. WealthCap hat die Wachstumsstrategie mit Investitionsfokus weitergeführt und die Zusammenarbeit mit CBRE Global Investors intensiviert.

INVESTITIONSFOKUS

Im Investitionsfokus liegen stets qualitativ hochwertige Immobilien, die uns bei der Analyse der Objektqualität und Mieterstruktur überzeugen. Der US-Markt birgt durch seine Größe und Heterogenität vielfältige Herausforderungen bei der Standortwahl. Daher liegt in unserer Strategie bei der Suche nach geeigneten Investitionsobjekten der Fokus im ersten Schritt auf der Zukunftsfähigkeit des Standorts

- Metropolregionen der USA (Makromarkt) bilden dabei den Fokus
- Entwicklungsperspektiven sind entscheidend und Standorte werden unter anderem nach den folgenden Punkten analysiert:
 - Wirtschaft und Demographie
 - Wachstum Bruttoinlandsprodukt
 - Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner
 - Arbeitslosigkeit
 - Bevölkerungswachstum
 - Immobilienmarkt
 - Leerstandsrate
 - Mietpreisentwicklung
 - Flächenentwicklung¹
 - Transaktionsvolumen
 - Marktzyklus
 - Megatrends

Wer sich neben den klassischen Kriterien mit Megatrends auseinandersetzt, damit einhergehende Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennt und interessante Investitionsmöglichkeiten als Lösung aufzeigt, kann im Wettbewerb die entscheidende Nasenlänge voraus sein.

An von uns analysierten Zukunftsstandorten suchen wir nun im nächsten Schritt Immobilienobjekte nach unseren Qualitätsansprüchen.

Derzeit besonders im Fokus

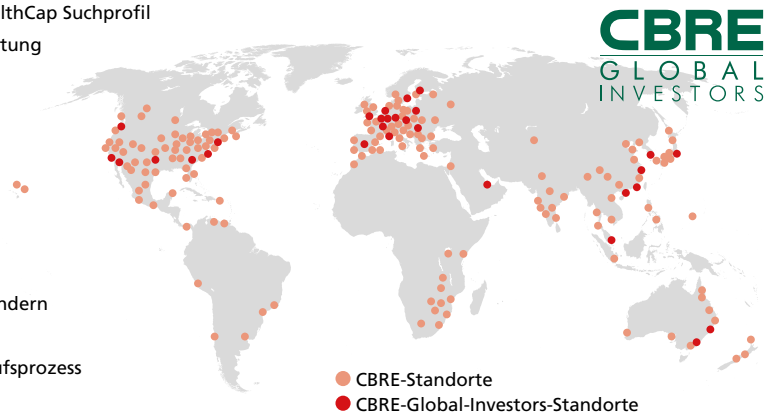
- Vielversprechende Standorte mit Zukunftsperspektive wie beispielsweise „Innovation Districts“ (im Umfeld vieler Metropolen, meist mit Eliteuniversitäten in der Umgebung, hoher Lebensqualität, überzeugender Infrastruktur und Schwerpunkt auf einer Schlüsselindustrie)
- Objekte sollen möglichst modern, jedoch bereits fertiggestellt sein (keine Investitionen mit Entwicklungsrisiken)
- Bürogebäude und sogenannte „Neighborhood Shopping Centers“ (vergleichbar mit Einkaufszentren/Fachmarktzentren) in Lagen mit positivem Wirtschafts- und Bevölkerungsausblick

¹ Veränderungen in dem verfügbaren Flächenangebot.

Investitionsprozess und strategische Partnerschaft mit CBRE Global Investors

CBRE GLOBAL INVESTORS – RENOMMIERTER PARTNER VON WEALTHCAP IN DEN USA ALS INVESTMENTBERATER UND ASSETMANAGER

- Gezielte Beschaffung von Immobilien nach dem WealthCap Suchprofil
- Laufende Beobachtung des Marktumfeldes zur Ableitung geeigneter Maßnahmen
- Nachhaltige Objektbewirtschaftung
- Global tätiger Investmentmanager der CBRE Group, des weltweit größten Dienstleisters im Bereich gewerblicher Immobilien
- Gründung im Jahr 1972
- Aktuell Verwaltung von 89,7 Mrd. USD für mehr als 500 institutionelle Anleger weltweit
- Ca. 800 Mitarbeiter und 29 Niederlassungen in 20 Ländern
- Investmentteams mit regionalem Fokus
- Professionelle Beratung und Begleitung beim Verkaufsprozess



Quelle: www.cbreglobalinvestors.com, Stand 31.03.2016.

Risikohinweis: Die dargestellten Daten stellen keinen verlässlichen Indikator für eine Entwicklung in der Zukunft dar. Es ist nicht auszuschließen, dass das Fondsmanagement künftig auch Fehleinschätzungen und falsche Bewertungen (Managementrisiko) bei Immobilien vornehmen kann.

Die Suche nach interessanten Anlagemöglichkeiten ist einer der Schlüssel erfolgreicher Investition. Die USA sind dabei aufgrund der Distanz zu Europa und ihrer Größe eine spezielle Herausforderung.

CBRE Global Investors agiert in der Partnerschaft als Investitionsberater und Asset Manager vor Ort, wobei von beiden Seiten keine Exklusivvereinbarungen bestehen. Das bedeutet für WealthCap Folgendes:

- Netzwerk für kontinuierliche Investitionsmöglichkeiten in allen Märkten der gesamten USA
- Zugang zu Märkten und Marktdaten für eine genaue Analyse der Chancen und Risiken von Objekten, Mietern und Regionen
- 4-Augen-Prinzip der Qualitätssicherung: Entscheidungsgrundlagen werden von CBRE- und WealthCap Experten überprüft und bewertet
- ▶ Dies führt zu einem Mehr an Kompetenz für die Auswahl interessanter Angebote

In den letzten 24 Monaten hat WealthCap ca. 55 Objekte geprüft und verfolgt dabei den Ansatz eines gezielten Herauslesens von einzelnen in Frage kommenden Objekten aus dem Gesamtangebot („Cherry Picking“).

Christoph Geißler, Leiter Real Estate Investments und Fonds bei WealthCap:

„Durch unsere Zusammenarbeit mit CBRE sichern wir uns mit externer und interner Expertise vielversprechende Investitionsobjekte. Durch unsere Finanzierungsstärke ist dies bereits zu einem frühen Zeitpunkt möglich. So können wir unser Leistungsversprechen auch in den USA erfüllen.“

Entscheidend ist der klar definierte und festgelegte Investitionsprozess, den WealthCap gemeinsam mit CBRE stringent verfolgt. Neben den Ertragschancen spielen bei der Analyse die mit den Werttreibern verbundenen Risiken der möglichen Investition eine entscheidende Rolle. Risikokomponenten wie beispielsweise Standortrisiko, Wertentwicklungsrisiko und Risiken für den geplanten Verkaufspreis werden analysiert und berücksichtigt.

Jede Investition wird abschließend bezüglich Risiko und Qualität von der UniCredit Group und deren Gremien geprüft und freigegeben.

Strategische Überlegung

WealthCap hat den US-Büroimmobilienmarkt intensiv analysiert und sieht interessante und vielversprechende Investitionsmöglichkeiten mit einer bedeutenden **Zukunftsperspektive**.

Peter Grey-Wolf, Leiter Akquisition Real Estate Nordamerika:

„Die strategische Zusammenarbeit mit CBRE Global Investors ermöglicht ein nachhaltiges und fokussiertes Angebot, das auf unser Suchprofil abgestimmt ist. Damit ist es möglich, Anlegern vielversprechende Einzelobjekte als eine interessante Investition anzubieten.“

Die **Megatrends** aus Gesellschaft und Arbeitswelt erfordern ein Umdenken in der Immobilienbranche, sei es im Großen in der Stadtentwicklung oder im Kleinen, am Arbeitsplatz.

Julian Schnurrer, Leiter Produktmanagement und -research:

„Für Investoren, Mieter und Nutzer von US-Büroimmobilien ist das frühzeitige Erkennen der Trends und ihrer Auswirkungen gleichermaßen wichtig, denn sie beeinflussen den Erfolg einer Immobilie. Deshalb beobachten und analysieren wir Trends, um diese frühzeitig zu nutzen und bei der Suche nach Standorten und Objekten zu berücksichtigen.“

WealthCap berücksichtigt in der Investitionsstrategie, dass die **Streuung** der Investition über mehrere Objekte in einem Portfolio nachweislich das Verlustrisiko senken kann.

Gabriele Volz, Geschäftsführung:

„Streuung kann Stabilität schaffen und für eine höhere Ausgewogenheit sorgen. Neben Risiko- und Renditeaspekten kann ein Portfolio viele Anforderungen vereinen. Durch eine mögliche Investition in den USA und damit in einer anderen Volkswirtschaft, möchten wir Anlegern die Möglichkeit geben, ihr Portfolio durch eine weitere Komponente der Streuung zu erweitern.“

FAZIT

- WealthCap hat seine Wachstumsstrategie mit klarem Investitionsfokus und definiertem Anlageprozess konsequent weitergeführt und die Zusammenarbeit mit CBRE Global Investors intensiviert.
- Der US-Markt birgt durch seine Größe und Heterogenität Herausforderungen bei der Standortwahl. Daher liegt in unserer Strategie bei der Suche nach geeigneten Investitionsobjekten der Fokus im ersten Schritt auf der Zukunftsfähigkeit des Standorts.
- Außer der Investition in verschiedene Einzelobjekte an Perspektivstandorten plant WealthCap auch eine Zusammenstellung von verschiedenen Investitionsobjekten in unterschiedlichen Mikrolagen zu einem diversifizierten Portfolio.

Unsere Ansprechpartner

Julian Schnurrer

Leiter Produktmanagement

Telefon +49 89 678 205-207

E-Mail julian.schnurrer@wealthcap.com

Thorsten Mäder

Leiter Produktmanagement Real Estate

Telefon +49 89 678 205-349

E-Mail thorsten.maeder@wealthcap.com

Christoph Geißler

Leiter Real Estate Investments und Fonds

Telefon +49 89 678 205-152

E-Mail christoph.geissler@wealthcap.com

Peter Grey-Wolf

Leiter Akquisition Real Estate Nordamerika

Telefon +1 416 861-9200

E-Mail peter.grey-wolf@wealthcap.com

Saskia Feil

Produkt-Research

Telefon +49 89 678 205-368

E-Mail saskia.feil@wealthcap.com

Julia Nothaft

Produkt-Research

Telefon +49 89 678 205-348

E-Mail julia.nothaft@wealthcap.com

Herausgeberin

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH,
Am Eisbach 3, 80538 München

Redaktionsschluss

21.06.2016

Bildnachweis

fotolia.com/BillionPhotos.com

Risikohinweis

Alle hier geäußerten Meinungen beruhen auf heutigen Einschätzungen und können sich ohne Vorankündigung ändern. Es gibt keine Gewähr, dass sich Länder, Märkte, Branchen oder Unternehmen wie erwartet entwickeln werden. Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Immobilieninvestitionen beinhalten Risiken, darunter politische, rechtliche sowie wirtschaftliche Risiken, insbesondere können sich Standorte und Objektqualität zukünftig verschlechtern. Es bestehen Risiken im Rahmen der Vermietung sowie bei Veräußerung von Immobilien. Bei negativer Entwicklung besteht das Risiko, dass ein Anleger einen Totalverlust seines eingesetzten Kapitals erleidet.

Hinweis

Quelle: WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH („WealthCap“), soweit nicht anders angegeben.

Dieses Dokument ist kein Verkaufsprospekt und stellt kein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Anteilen dar. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung oder Finanzanalyse dar, sondern geben lediglich die Ansichten von WealthCap wieder. Soweit nicht anders angegeben, beruhen die in diesem Dokument enthaltenen Angaben auf Recherchen, Berechnungen, Informationen und Ansichten von WealthCap. Diese Angaben können sich jederzeit ändern, abhängig von wirtschaftlichen und anderen Rahmenbedingungen. Sämtliche Rechte sind vorbehalten. Das Werbematerial dient ausschließlich Werbe- und Informationszwecken, es ist nicht an die persönlichen Verhältnisse und Bedürfnisse eines Anlegers angepasst und ersetzt keine individuelle Beratung.

Die Verkaufsprospekte inkl. etwaiger Aktualisierungen und Nachträge und weitere Unterlagen zu unseren Fonds liegen als deutschsprachige Dokumente in den Geschäftsräumen der WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Am Eisbach 3, 80538 München zu den üblichen Öffnungszeiten zur kostenlosen Abholung bereit und sind kostenlos in elektronischer Form unter www.wealthcap.com verfügbar. WealthCap ist ein Markenname der Unternehmensgruppe UniCredit S.p. A.

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Am Eisbach 3
80538 München
Telefon +49 89 678 205-500
www.wealthcap.com