

EDELMETALLE ROHSTOFFE IMMOBILIEN BETEILIGUNGEN RARITÄTEN WISSEN

SACHWERT
WISSEN FÜR ANLEGER
MAGAZIN

SACHWERT

WISSEN FÜR ANLEGER

MAGAZIN

e-
Paper



CLAUS VOGT

Steigende Kurse
und Skepsis sind
bullish

HELGE NORBERT ZIEGLER

Düstere Wolken
am Immobilienmarkt

VOLUMEN TRADING

Serdar Karaca im Interview über die
vermeintliche »Geheimwaffe« im Day-Trading



Erfolg wird bei uns großgeschrieben. **Umwelt** aber auch: Das **ePaper**

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

www.erfolg-magazin.de/shop



Johanna Schmidt
Redaktionsleitung

Bild: Christian Wellmann

Erst lernen, dann handeln

Besonnenheit an der Börse

Das schnelle Geld bequem von der Couch aus mit ein paar Klicks verdienen – diese Vorstellung ist für viele, die noch auf der Suche nach ihrem Weg zu finanzieller Freiheit sind, verlockend. Im Internet tummeln sich die Angebote von Trading-Softwares und -Kursen, die mit ihren vermeintlich narrensicheren Strategien zeitnahe und nachhaltige Erfolge versprechen. Besonders beliebt unter diesen Strategien ist das Volumen-Trading; angeblich soll es sogar für Anfänger geeignet sein. Dass man nicht allem Glauben schenken sollte, was sich schön anhört, wissen sicherlich die meisten, die sich schon einmal ernsthaft mit Finanzthemen auseinandergesetzt haben. Unser Coverstar Serdar Karaca ist Volumen-Trading-Experte und sagt ganz klar: »Das Bild, das einem in den Medien vorgegaukelt wird, ist eine Lüge.« Volumen-Trading sei keineswegs für unbehelligte Anfänger geeignet, sondern nur für jene, die vorher die notwendi-

gen Ressourcen in eine seriöse Ausbildung investierten. Nur, wer das Trading-Handwerk wirklich versteht und sich das richtige Mindset aneignen konnte, habe (dem Experten zufolge) eine reale Chance, langfristig mit dem Volumen-Trading erfolgreich zu sein. Im Interview hat er diese und weitere spannende Erkenntnisse zu diesem Thema mit uns geteilt.

Am Immobilienmarkt herrscht bereits seit einigen Monaten Unsicherheit. Steigende Zinsen, Lieferengpässe und erhöhte Energiekosten sorgen für eine verminderte Nachfrage und ein erhöhtes Angebot mit teilweise gleichbleibenden Preisen. Hier ist bei allen Beteiligten ein Umdenken gefragt, erläutert unser Gastautor Helge Norbert Ziegler in seinem Beitrag.

Viel Vergnügen bei der Lektüre wünscht
Johanna Schmidt

Sachwert Magazin ePaper

Redaktion/Verlag

Backhaus Finanzverlag GmbH ist ein Unternehmen der Backhaus Mediengruppe Holding GmbH
redaktion@backhausverlag.de
Redaktionsleitung: Johanna Schmidt
Redaktion: Martina Karaczko, Anna Seifert
Layout und Gestaltung: Stefanie Schulz, Christina Meyer, Judith Iben, Jasmin Páper

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus

Anschrift:

Zum Flugplatz 44,
27356 Rotenburg/Wümme
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Onlineredaktion

magazine@backhausverlag.de

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sachwert Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Titelstory

Serdar Karaca ist Gründer und CEO der Mr. Volume Academy. Hier gibt er sein Wissen weiter und bildet Neu- und Quereinsteiger zu Day-Tradern aus.



VOLUMEN-TRADING

– DIE GEHEIMWAFFE IM DAY-TRADING?

SERDAR KARACA IM INTERVIEW

Beim Volumen-Trading kann man von den Big Playern an der Börse profitieren, indem man ihren Bewegungen folgt. Aber dabei einfach so Gewinne abzupflücken und Millionen zu verdienen, ist eine Illusion. Fundierte Kenntnisse über den Markt und die technische Analyse sowie das Trading-Handwerk sind Basis für den Erfolg. Serdar Karaca ist Experte für Volumen-Trading und erklärt in unserem Interview, warum das Lernen so wichtig ist, bevor man an die Früchte kommt.

Herr Karaca, Sie haben langjährige Erfahrung an der Börse. Was kann Volumen-Trading gegenüber der herkömmlichen Chart-Technik?

Ein sehr wichtiger Punkt, ich versuche, es einmal in ganz einfachen Worten zu erklären: Die Volumen-Analyse gibt mir die Möglichkeit, die Big Player, die den Markt bewegen, in einer gewissen Art und Weise zu erkennen und ihnen zu folgen – also frühere Einstiege in den Markt zu bekommen und früher Profite zu generieren, bevor andere Teilnehmer in den Markt einsteigen. So kann ich frühzeitig auf den Zug aufspringen und wieder abspringen, sobald der Zug die Haltestelle erreicht. Aber was viele nicht beachten, ist, dass die technische Analyse und die Volumen-Analyse zu hundert Prozent kompatibel sein müssen. Denn man muss wissen, dass etwa 85 Prozent der Marktteilnehmer an der Börse mit verschiedenen Zeiteinheiten, verschiedenen Strategien oder verschiedenen Softwares handeln und das grundsätzlich auf Basis der technischen Analyse. Wenn die

Volumen-Analyse mit der technischen kompatibel ist, kann Volumen-Trading eine Geheimwaffe sein, um erfolgreich, nachhaltig und langfristig an der Börse Geld zu erwirtschaften. Eine reine volumenbasierte Strategie ohne die Chart-Analyse wird definitiv nicht funktionieren, das ist wirklich essenziell, sonst macht man nur Verluste. Hierzu kommen natürlich noch ein grundsolides Trade-Management-System, ein Money-Management und ein sorgfältiger Trading-Plan dazu.

Ist diese Form von Handel für jeden geeignet?

Speziell für Trader, die sich mit der technischen Analyse beschäftigen und an der realen Börse, also Futures-Terminkontrakte handeln: definitiv ja! Dazu zählen aber keine Händler, die sich an einer Broker-Börse ausprobieren. Wie gesagt basiert das Volumen-Trading auf Volumendaten. Und diese Daten bekommt man nur an den zentralen Börsen, auf denen Futures gehandelt werden. Das ist auch ein kleiner Appell an alle Kleinanleger, zum Beispiel CFD-Händler, sich das Thema genauer anzuschauen, um die Grundsteine für den Futures-Handel – die »Champions

League« des Tradings – zu legen. Interessant ist hier auch, dass die CME Group 2019 die Micro-Futures herausgebracht hat, um auch die Kleinanleger abholen zu können. Das ist eine sehr gute Möglichkeit, in den Futures-Bereich zu wechseln, weil die finanzielle Einstiegshürde hier sehr niedrig ist.

Kann man sich mit Volumen-Trading auch vor Konjunkturschwäche, Inflation oder anderen Krisen, die die Börse beeinflussen, absichern?

Natürlich lässt man sich nicht immer alle reinen Gewinne auszahlen. Erstens kann man so den Zinseszinsseffekt mitnehmen, und zweitens ist das Volumen-Trading fast unbegrenzt skalierbar. Außerdem ist das Day-Trading nicht von der Konjunktur beeinflusst, weil die Trades mit einem sehr kurzfristigen Zeithorizont durchgeführt werden. Zudem können beide Richtungen im Markt gehandelt werden: steigend (long) und auch fallend (short). Somit kann man in jeder Lage ein technisches Setup umsetzen und davon profitieren, wenn man eine saubere Strategie hat, die bei der Antizipation des Marktes anpassbar ist. ▶

»Wenn die Volumen-Analyse mit der technischen kompatibel ist, kann Volumen-Trading eine Geheimwaffe sein, um erfolgreich, nachhaltig und langfristig an der Börse Geld zu erwirtschaften.«



»Das Thema Trading ist sehr umfangreich, hier spielt das Mindset die größte Rolle. Und jeder Mensch hat nun einmal ein individuelles Mindset. Deswegen braucht es ein individuelles Coaching.«

Gerade bei jungen Leuten wird Volumen-Trading immer populärer. Auf vielen Kanälen wird es so dargestellt, als könne jeder ohne tiefere Marktkenntnisse mit ein paar Klicks viel Geld verdienen. Wie stehen Sie dazu?

Ich sehe das Thema sehr kritisch! In ein paar Monaten Multimillionär zu werden, ist eine unrealistische Vorstellung. Das Bild, das einem in den Medien vorgegaukelt wird, ist eine Lüge. Die meisten Menschen haben in diesem Bereich keinerlei Erfahrungen und begeben sich dann voller Energie auf den Weg. Sie machen dann einen unspezifischen Videokurs ohne gezieltes Coaching und ohne Unterstützung. Daher wird nach meiner Erfahrung ein Großteil der Teilnehmer nicht erfolgreich – also fast niemand. Es gibt noch eine zweite Personengruppe: Diese nimmt wöchentlich oder monatlich an einem Gruppen-Webinar oder einem Frage-Antwort-Meeting teil, das von einem Coach geleitet wird. Doch ein wöchentlicher Call mit einem Coach bringt die gleichen Resultate wie ein Videokurs.

Trading ist viel tiefgründiger und man muss wirklich alle Einflüsse beachten und analysieren. Wenn man einem Formel 1-Fahrer ein paar Videos von Michael Schumacher zeigt und ihm sagt, wie er sich beim Fahren verhalten soll, wird ihn das nicht zum Weltmeistertitel führen. Man müsste während des Rennens neben ihm sitzen und ihm zeigen, was gut und was schlecht ist, und jedes Defizit beseitigen und wieder prüfen. Das bedeutet Arbeit! Das Thema Trading ist sehr umfangreich, hier spielt das Mindset die größte Rolle. Und jeder Mensch hat nun einmal ein individuelles Mindset. Deswegen braucht es ein individuelles Coaching. Diese Videokurse mögen eventuell mit Glück für einen kleinen Teil der Menschen funktionieren, aber für die breite Masse eben nicht, darüber

wird aber oft ein falsches Bild vermittelt. Das trifft leider auch Anbieter, die es richtig machen wollen. Sehr häufig wird von unseriösen Coaches immer wieder etwas anderes ausprobiert, um schlichtweg mehr Geld zu verdienen. Langfristig verschwinden sie jedoch vom Markt. Der Verlierer ist am Ende bedauerlicherweise der Teilnehmer, der diesen Kurs gebucht hat.

Ich empfehle deswegen, einen ZFU-zertifizierten (Anm. d. Red.: Staatliche Zentralstelle für Fernunterricht) Anbieter zu suchen, um von offizieller Seite bestätigt zu bekommen, dass es sich um eine qualitativ hochwertige Ausbildung handelt. Wichtig ist die individuelle Betreuung, weil jeder einzelne Trade vom Coach überprüft und analysiert werden muss, um ihn zu verbessern. Es muss am Mindset gearbeitet werden – der Coach muss für den Teilnehmer da sein. Aus 16 Jahren Trading-Erfahrung weiß ich, dass es auch wirklich nur so funktioniert: mit einem geführten Coaching und viel Engagement. Aber das kostet sehr viel Zeit und Energie, daher kann man keine 50 Schüler gleichzeitig betreuen. Das ist aber für viele Anbieter nicht lukrativ genug, deswegen betreiben sie Massenabfertigung. Wenn man sich jedoch für ein gezieltes Coaching

entschieden hat, ist am Ende das Durchhaltevermögen entscheidend dafür, ob man erfolgreich tradet oder nicht. Die meisten geben einfach viel zu früh auf, wenn es mal etwas schwieriger wird. Aber man muss aufstehen und weitermachen.

Day-Trading kann sehr emotional werden. Wie kann man sich vor gefährlichem Übermut schützen? Was ist das richtige Mindset?

Man kann natürlich vorher das Risiko festlegen, mit dem man ein solides Trade-Management und Money-Management betreibt. Aber der Faktor Mindset ist der feine Unterschied, der den erfolgreichen Trader von einem nicht erfolgreichen wesentlich unterscheidet. Disziplin ist eine der wichtigsten Säulen im Trading, denn ohne Disziplin kann man nicht erfolgreich sein. Zum Glück kann Disziplin erlernt werden, man kann sie sich antrainieren. Die einfachste und beste Trainingsmethode ist mit einem persönlichen Coach, der dir über die Schulter guckt und dir das Day-Trading beibringt und auch mal auf die Finger klopft, wenn du nicht diszipliniert handelst.

Beim Day-Trading agiert man in kurzen Zeitfenstern, manchmal sind es

nur Minuten. Das klingt ein bisschen nach Glücksspiel, ist es so?

Wenn man weiß, was man tut, ist es definitiv kein Glücksspiel. Aber man muss verstehen, dass es am Ende doch ein Spekulationsgeschäft ist. Ein Trade kann zwar nur Minuten dauern, aber die Analyse und das Warten auf den optimalen Einstieg laut Strategie und Marktsituation kann schon dauern. Wie ein Jäger, der auf der Lauer liegt. Daher nochmals der Appell an alle, die sich hier ohne jegliches Wissen ausprobieren: Lasst es bitte sein! Investiert das Geld in Wissensbildung oder anderweitig!

Lohnt es sich auch, mit kleinem Kapital zu traden?

Ein klares Ja. Zunächst mal ist es wichtig zu wissen, was man will. Was ist das individuelle Ziel? Und welche Art von Trading möchte man betreiben? Die Einstiegshürden sind für alle Personengruppen machbar. Speziell im Futures-Bereich empfehle ich erst ab einem Startkapital von 10.000 Euro ein Trading-Konto zu eröffnen. Im Micro-Futures-Bereich kann man schon ab 2.500 Euro starten. Die dritte Variante ist das Beratungsgeschäft auf Provisionsbasis. Hier ist es anbieterspezifisch je nach Regeln und Qualifikation unterschiedlich, und die Aufwendungen liegen zwischen 50 bis 350 Euro. Auf der Basis dieser Varianten und der eigenen Ziele kann man für sich entscheiden, welches Trading das richtige ist. ♦ MK

»Wenn man weiß, was man tut, ist es definitiv kein Glücksspiel. Aber man muss verstehen, dass es am Ende doch ein Spekulationsgeschäft ist.«





KAUFEN SIE
GOLD UND SILBER:
**DIE KOMBINATION
AUS STEIGENDEN
KURSEN UND SKEPSIS
IST BULLISH**

Sentimentindikatoren sind sogenannte konträre Indikatoren. Das heißt, wenn die große Mehrheit der Anleger sehr bullish ist für einen Sektor, was die Sentimentindikatoren mit entsprechend hohen Werten widerspiegeln, dann mahnt das zur Vorsicht. Wenn hingegen große Skepsis herrscht, dann sollte man als Anleger hellhörig werden und ernsthaft über Käufe nachdenken.

Hinter diesem scheinbaren Widerspruch steckt eine einfache Überlegung: Wer sehr bullish ist, hat normalerweise längst gekauft. Als zukünftiger Käufer, der die Kurse nach oben treibt, kommt er also kaum noch in Frage. Wer hingegen bearish ist, hat entweder schon verkauft, falls er zuvor investiert war, oder ist erst gar nicht

eingestiegen. Er hat sein Pulver also trocken gehalten und wird als Käufer auftreten, sobald sich seine Lagebeurteilung geändert hat.

ACHTEN SIE AUF DIE SENTIMENT-INDIKATOREN

Sehr klare bullische Signale haben in den vergangenen Wochen die Sentimentindikatoren für Gold und Silber gegeben. Zunächst sind sie im September und Oktober auf sehr niedrige Werte gefallen. Damit haben sie meine anderen Kennzahlen und Modelle eindrucksvoll bestätigt, die ebenfalls Kaufsignale gegeben haben.

Tatsächlich ging es mit den Edelmetallpreisen anschließend recht deutlich nach oben. Doch dann ist etwas recht Ungewöhnliches geschehen: Trotz dieser Kursgewinne

sind die Sentimentindikatoren kaum gestiegen. Damit haben sie ein weiteres wichtiges Kaufsignal gegeben. Denn die Kombination aus steigenden Kursen und anhaltender Skepsis der Marktteilnehmer kommt gewöhnlich nur am Beginn einer großen Aufwärtsbewegung vor.

GOLD UND SILBER BRECHEN SÄMTLICHE WIDERSTANDSLINIEN

Wie Sie auf dem folgenden Chart sehen, hat der Goldpreis gerade eine mehrmonatige Bodenformation beendet.

Das gilt auch für den hier nicht gezeigten Silberpreis, der zuvor bereits in einer sehr dynamischen Bewegung vier fast auf dem gleichen Niveau verlaufende Widerstandslinien hinter sich gelassen hat. Das sind sehr bullische charttechnische Signale.

GOLDPREIS PRO UNZE IN \$, MOMENTUM-OSZILLATOR, 2021 BIS 2022



Der Goldpreis hat gerade eine Bodenformation mit einem Ausbruch nach oben beendet und signalisiert einen Anstieg auf neue Hochs.

Schützen Sie
sich mit Gold,
Silber und
ausgewählten
Minenaktien.

In Kombination mit den Sentimentindikatoren weisen diese charttechnischen Signale auf weitere Kursgewinne hin. Das kurzfristige Kursziel sind die Hochs der vergangenen zwei Jahre und mittelfristig sehr viel höhere Kurse. Aufgrund der anhaltend unseriösen Geld- und Staatsschuldenpolitik befindet sich die Welt am Beginn einer inflationären Ära. Lassen Sie sich nicht durch die politisch gewollte Geldentwertung enteignen. Schützen Sie sich mit Gold, Silber und ausgewählten Minenaktien.

P.S.: Die Bearmarktrally des DAX und S&P 500 ist vorbei. Die nächste große Abwärtswelle steht bevor. ♦

Der Autor



Claus Vogt ist Finanzanalyst und Autor des Börsenbriefs »Krisensicher investieren«. Seinen Gold-Preisbänder-Indikator nutzt er vor allem für Prognosen im Edelmetallsektor.

Dieser Artikel erschien im September in der
Sachwert Magazin Print-Ausgabe 04-2022

Am Immobilienmarkt ziehen düstere Wolken auf

**AUF DEM WOHNIMMOBILIENMARKT SIND STARKE VERÄNDERUNGEN ERKENNBAR,
WAS AUF DEM GEWERBEIMMOBILIENMARKT NICHT UNBEDINGT DER FALL IST.**

Nahezu 20 Jahre lang kannten die Preise auf dem Wohnimmobilienmarkt nur eine Richtung: nach oben. Immer mal wieder wurde zwar die Frage gestellt, ob es denn eine Immobilienblase gäbe und ob diese alsbald platzen würde. Viele, auch der Autor, beantworteten die Frage negativ, wobei immer davon ausgegangen wurde, dass sich der Markt weiterhin »normal« entwickeln würde. Wer dachte dabei schon an Corona, die Ukraine oder die Lieferengpässe durch Verstopfung der chinesischen Häfen? Wie denn auch? Prophet oder Hellseher ist schließlich niemand.

Doch jetzt treten ebendiese unerwarteten Situationen ein. Schon Mitte des letzten Jahres prognostizierte der Autor, dass es infolge von Corona (an den Krieg in der Ukraine dachte man damals noch nicht) zu Personalproblemen, Kurzarbeit, Entlassungen und Insolvenzen kommen würde, mit Verzögerung spätestens dann, wenn die Corona-Hilfen seitens des Staates nicht mehr gewährt werden würden. Es

traf nicht zu dem Zeitpunkt ein, wie erwartet, aber jetzt sind infolge der massiven Änderungen die Auswirkungen da – Auswirkungen, die sich auch auf den Wohnimmobilienmarkt auswirken.

Immobilienmakler berichten dem BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft –, dessen Präsident der Autor ist, dass sie nicht mehr zu wenig Verkaufsobjekte anzubieten hätten, wie es jahrelang der Fall war. Nein, die Anzahl der verkaufswilligen Eigentümer würde extrem zunehmen. Warum ist dem so?

Zunächst glauben noch viele Eigentümer, ihre Immobilie würde zu einem Phantasiepreis einen Käufer finden. Bei ihrer Preisfindung recherchieren sie auf den Internetportalen, versehen die gefundenen Preise mit einem persönlichen Zuschlag, weil ihre Immobilie ja etwas Besonderes ist, und einem weiteren Zuschlag, denn heruntergehen mit dem Preis könne man ja noch immer. Das sind Irrtümer ohne Ende! Ganz zu schweigen davon, dass einmal

eine Untersuchung ergab, dass zwischen dem Angebotspreis in den Portalen und dem tatsächlich erzielten Verkaufspreis Differenzen zwischen 20 und 25 Prozent liegen können. Ein weiterer Grund ist, dass die ein oder anderen marktbeobachtenden Immobilieneigentümer einen Rückgang der Immobilienpreise erahnen und jetzt noch schnell ihr Schnäppchen machen wollen.

Bei alledem findet eine weitere Marktveränderung statt: Waren vor zwei Monaten noch Hypothekenzinsen von um die 1 Prozent möglich, so stiegen diese mittlerweile sprunghaft auf drei bis 3,5 Prozent. Die vierProzent sind in Sicht. Die Auswirkungen sind enorm. Hat beispielsweise ein Immobilienkäufer den Kaufpreis seines neuen 500.000 Euro teuren Einfamilienhauses mit 100.000 Euro Eigenkapital finanziert, so musste er für das Darlehen von 400.000 Euro monatlich Zinsen in Höhe von circa 333 Euro bezahlen. Künftig muss er dafür monatlich circa 1.333 Euro einkalkulieren. Das sind also 1.000 Euro pro Monat mehr!

Diese Kostensteigerung können viele nicht schultern. Das wissen auch die Banken, weshalb, so berichten Immobilienmakler, reihenweise ursprüngliche Finanzierungsmodelle nicht mehr funktionieren und in Aussicht gestellte Finanzierungen seitens der Banken nicht mehr gewährt werden. Zusätzlich schränkt die auf 7,14 Prozent gestiegene Inflation die Kaufkraft massiv ein. Den Menschen steht weniger Geld zur Bezahlung der Zinsen zur Verfügung. Noch schlimmer könnte es in zwei bis drei Jahren werden, wenn die Anzahl der Zwangsversteigerungen zunimmt, was prognostiziert wird.

Doch diese Entwicklung trifft auch noch andere Teilnehmer am Wohnimmobilienmarkt – zum Beispiel die Bauträger. Und zwar in doppelter Hinsicht. Bisher konnten sie nahezu problemlos ihre Immobilien vom Plan weg in einem Stadium verkaufen, in dem mit dem Bau der Immobilie noch gar nicht begonnen wurde. Kalkuliert wurde der Verkaufspreis mit Preisen des Baumaterials von vor einem Jahr. Heute müssen ganz andere Preise bezahlt werden. Der Bau wird erheblich teurer, verzögert sich gegebenenfalls sogar auch noch. Doch mit dem Käufer wurde ein fester Preis und ein fester Fertigstellungstermin vereinbart! Der Bauträger, der nicht genügend Reserven hat, wird ins Schlingern geraten. Die nachteiligen Folgen für ihn und seine Käufer kann man sich ausmalen.

Und wie sieht das aus Sicht des Immobilienmaklers aus? Ihm werden, so hört man, vermehrt Immobilien zum Verkauf angeboten. Traumhaft – möge man denken. Wie lange ist es her, dass das so war? Denn noch immer schwelgen verkaufswillige Eigentümer in den oben geschilderten Denkweisen. Zugleich nimmt die Anzahl der Kaufwilligen in Anbetracht der geschilderten Unwägbarkeiten ab. Die Aufgabe des Maklers wird also künftig mehr darin bestehen, Verkäufers und Bauträger in ihren Preisvorstellungen »auf den Boden der Tatsachen« zurückzuholen. Und bei den Kaufwilligen wird es künftig in Anbetracht der gestiegenen Finanzierungskosten nicht mehr das Einfamilienhaus sein, sondern eventuell nur die Eigentumswohnung.

Der Immobilienmarkt kennt noch andere Mitspieler. Da sind zum einen die Kapitalanleger. Diese interessiert die Zinsentwicklung nicht, denn sie zahlen alles mit vorhandenem Kapital. Sie werden sich eher an den sich reduzierenden Preisen erfreuen oder, da es für das Festgeld jetzt ja wieder Zinsen gibt, noch ein bis zwei Jahre abwarten. Sie werden sich an die Nullerjahre erinnern, als infolge der Lehman-Brothers-Pleite die Immobilienpreise



Flexibilität, Taktik und Anpassung der Strategie an die neue Situation sind angesagt.

je nach Region stagnierten oder gar fielen. Denn die oben geschilderten Situationen können sich zu ihren Gunsten auswirken. Abwarten und Geduld haben ist also angesagt, um zu einem günstigeren Zeitpunkt wieder aktiv zu werden.

Und wie ist das bei den Immobilieninvestoren? Diese setzen meist auf die Hebelwirkung des geringen Eigenkapitals und finanzieren daher den überwiegenden Teil ihres Investments mit Fremdkapital. Das ist jedoch teurer geworden. Daher werden auch sie entweder noch eine Weile zuwarten, bis sich das Investment wieder rechnet, oder noch härter in die Preisverhandlung eintreten als bisher. Entgegen kommt ihnen dabei, dass so mancher Immobilieneigentümer in Anbetracht der gestiegenen Zinsen, Kurzarbeit, Arbeitslosigkeit, Insolvenz des Arbeitgebers oder verlangten Nachfinanzierung der Bank wegen des gesunkenen Immobilienwertes verkaufen muss. Zudem wird die Schere zwischen dem Darlehenszins und der Inflationsrate größer. Gab es bisher kaum eine Differenz, so beträgt sie heute circa drei Prozent (7,14 Prozent Inflationsrate abzgl. 4 Prozent Zinsen).

Fazit: Der Wohnimmobilienmarkt ist so spannend wie schon lange nicht mehr. Umstellen müssen sich alle Protagonisten,

die Verkaufswilligen, die Kaufwilligen, die Finanzierenden, die Immobilienmakler, die Bauträger und so weiter. Diejenigen, die bisher vielleicht sogar jahrelang einfach nur so die positiven Aspekte der stets steigenden Preise und fallenden Zinsen »mitnahmen«, werden es schwer haben, sich auf die neue Situation einzustellen. Derjenige, der dies nicht schafft, läuft Gefahr, vom Markt verschlungen zu werden. Flexibilität, Taktik und Anpassung der Strategie an die neue Situation sind angesagt. Es bleibt spannend zu beobachten, wer das schafft. ♦

Der Autor



Helge Norbert Ziegler ist Wirtschaftsjurist, Präsident des BVFI – »Bundesverband für die Immobilienwirtschaft« und Inhaber des ImmobilienFachVerlags.

Best of Web

Risikofaktoren: Unwissenheit und Gier



Bild: Depositphotos / shiratie

Geld landet in Deutschland immer noch zu einem großen Teil auf dem Sparsbuch – jüngsten Untersuchungen der Plattform »Statista« zufolge gaben 42 Prozent der Deutschen an, diese Form der Geldanlage zu nutzen. Doch Sparen lohnt sich nicht, davon sind die Autorin Mona Schnell und der Finanzexperte Nils Steinkopff überzeugt. Im Interview sprechen sie über Möglichkeiten, die einer besonnenen Investitionsstrategie innewohnen, ihre Rolle in der Wissensvermittlung und den richtigen Einstiegszeitpunkt.

Frau Schnell, Herr Steinkopff, kürzlich wurde Ihr Sachbuch »Sicher investieren« veröffentlicht. Darin erläutern Sie die Grundlagen der Finanzplanung für Privatanleger; ein Thema, das auch immer mehr im Buchladen Beachtung findet. Warum gewinnt

dieses gerade zunehmend an Relevanz und welchen Mehrwert kann ein weiterer Ratgeber hier bieten?

In Zeiten von steigenden Zinsen, steigenden Preisen und weitreichenden demografischen Veränderungen in Deutschland ist jeder weitere Ratgeber hilfreich. Beim Investieren kommt es aber generell ja nicht auf die Masse an, sondern auf die Strategie. In unserem Buch zeigen wir geprüfte Strategien, die auf langfristiges erfolgreiches Investieren abzielen, das so sicher wie möglich ist.

Warum fürchten viele Menschen in Deutschland immer noch die in Ihrem Buch genannten Formen der ...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Ökostrom-Branche leidet unter Investitionsstau

Die Ökostrom-Branche im Norden warnt vor einer Vollbremsung beim Ausbau erneuerbarer Energien. Als Gründe nannten Branchenvertreter die geplanten Regelungen zur Strompreisbremse. Die Bundesregierung riskiere mit aktuellen Plänen zur Übererlösabschöpfung einen Investitionsstau, sagte der Geschäftsführer des Landesverbandes Erneuerbare Energien, Marcus Hrach. Investitionsprojekte in Millionenhöhe würden in Schleswig-Holstein derzeit ausgesetzt und vielfach sogar ganz gestoppt. Laut aktuellem Gesetzentwurf würden nicht nur zusätzliche Gewinne abgeschöpft, sondern auch durch die Krise entstandene zusätzliche Umsätze, sagte Hrach. Das sei bedrohlich. Es habe drastische Folgen auf die Wirtschaftlichkeit von Projekten,

weil teils immens gestiegene Erzeugungskosten nicht berücksichtigt würden.

Nach Angaben von Vorstand Michael Möller ist die VR Bank Nord in Projekte mit einem Volumen von 400 bis 500 Millionen Euro involviert. Bei mindestens der Hälfte werde derzeit aber die »Stop-Taste« gedrückt. Wichtigste Prämissen seien Planungssicherheit und auskömmliche Parameter für eine solide Wirtschaftlichkeit. Beides sei durch das aktuelle Gesetz gefährdet. Er sprach von einer »Vollbremsung für die erneuerbaren Energien«. Gefährdet ist nach Darstellung von Ove Petersen, dem Mitbegründer von GP Joule, auch der Zubau von Solaranlagen. Der Geschäftsführer von BioEnergie Gettorf, Martin Lass, rechnet damit, dass aufgrund der Pläne in der Biogasbranche flexible Speicherkraftwerke vom Stromnetz gehen werden. Der durch die Pläne der Regierung entstandene Vertrauensverlust werde die Energiewende um Jahre ...



Bild: Depositphotos / A1825

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Steigende Baupreise stoppen den Boom



Bild: Depositphotos / kalnovsky

Jahrelang trotzte das Baugewerbe allen Widrigkeiten und boomte kräftig. Doch nun machen steigende Zinsen und hohe Baukosten dem Gewerbe zu schaffen. Insbesondere im Wohnungsbau springen Auftraggeber und Investoren ab. Der ohnehin schleppende Neu- und Ausbau gerät weiter ins Stocken, für Wohnungssuchende bleibt die Lage vielerorts angespannt, berichtet die Deutsche Presse-Agentur.

Der Präsident des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB), Reinhard Quast, warnte jetzt, wenn das Bauhandwerk leide, litten auch die Menschen. Der Verband geht für dieses Jahr von einem Branchenumsatz in Höhe von rund 158 Milliarden Euro aus. Die Preissteigerungen mit einberechnet wäre das ein Umsatzrückgang von 5,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Für das kommende Jahr prognostiziert der ZDB einen preisbereinigten Rückgang von 7,2 Prozent. Hohe Zinsen sollten eigentlich zu sinkenden Immobilienpreisen führen. Doch dieser Effekt ...

Den kompletten Artikel lesen Sie online unter www.sachwert-magazin.de

Buchtipps

21 Lektionen für das 21. Jahrhundert

von **Yuval Noah Harari**

459 Seiten, erschienen: Dezember 2021

C.H.Beck

ISBN: 978-3-406-72778-8

Yuval Noah Harari hat Millionen Leser auf der ganzen Welt in seinen Bann geschlagen. In seinem neuen Buch lädt er dazu ein, über Werte, Bedeutung und persönliches Engagement in einer Zeit voller Lärm und Ungewissheit nachzudenken.



Der Weg zur finanziellen Freiheit

von **Bodo Schäfer**

320 Seiten, erschienen: April 2003

dtv

ISBN: 978-3-423-34000-7



Mit diesem Ratgeber ist auch für den Einsteiger die erste Million in sieben Jahren erreichbar. Praxisnah und leicht verständlich weist Bodo Schäfer den Weg zu finanzieller Freiheit: Er erklärt präzise, wie man seine Einstellung zu Geld ändern, seine Schulden abbauen und sein persönliches Einkommen steigern kann.

Das infizierte Denken

von **Anders Indset**

272 Seiten, erschienen: August 2021

Econ Verlag

ISBN: 978-3-430-21054-6

Indset argumentiert in seinem neuen Buch für ein neues Denken, das von Selbstverständlichkeiten Abstand nimmt, unsere Grundhaltungen hinterfragt und Veränderungen nicht nur zulässt, sondern begrüßt. Wir müssen uns öffnen für das Andere, für Paradoxien und Gleichzeitigkeiten.



Die Kunst guten Führens

von **Thomas de Maizière und Karl-Ludwig Kley**

288 Seiten, erschienen: Februar 2021

Herder

ISBN: 978-3-451-38715-9



Willkommen in der Chefetage. Dieses Buch gibt Einblicke in die Entscheidungen von Politikern und Wirtschaftsbossen. Thomas de Maizière und Karl-Ludwig Kley berichten aus ihrem Arbeitsalltag und entwickeln Grundsätze, wie gute Führung gelingt.

Deutschland 2050

von **Toralf Staud und Nick Reimer**

384 Seiten, erschienen: Mai 2021

Kiepenheuer & Witsch

ISBN: 978-3-462-00068-9

In ihrem neuen Buch geben die Autoren Nick Reimer und Toralf Staud konkrete Antworten auf die Frage, wie der Klimawandel uns in Deutschland treffen wird. Was sind die praktischen Konsequenzen dieses Temperaturanstiegs? Welche Anpassungen werden nötig und möglich sein?



Cover: C.H.Beck, dtv, Econ Verlag, Herder, Kiepenheuer & Witsch

Dieser Artikel erschien im September in der Sachwert Magazin Print-Ausgabe 04-2022

RETTE SICH, WER KANN – NUR WIE?

SACHWERTEXPERTE THOMAS HENNINGS
TEILT SEINE EINSCHÄTZUNG DER
AKTUELLEN FINANZ -
UND WIRTSCHAFTSKRISEN.

Die so nahen kriegerischen Auseinandersetzungen in der Ukraine und dazu viele Folgen aus einem Krieg, an dem sich unser Land leider indirekt oder direkt beteiligt, trafen auf eine Gesellschaft, die sich bereits verändert hatte. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir bereits fast zwei unwirkliche Jahre mit vielen ungewöhnlichen Herausforderungen, mit wenigen guten und unglaublich schlechten Maßnahmen der Politik hinter uns.

Man liest und hört überall, dass fast alle negativen Veränderungen wie beispielsweise extreme Verteuerungen der Lebensmittel, Energiepreisexplosionen und Kraftstoffpreiserhöhungen durch den Krieg verursacht wurden und werden. Das sehe ich absolut nicht so, sondern differenzierter, und behaupte, dass Großkonzerne unmittelbare Preiserhöhungen als riesige Chance entdeckten und durch die Behauptung »Es liegt alles am Krieg« jede Preiserhöhung leicht wegargumentieren können. Es wird gerade unglaublich »Kasse gemacht«. Es wird insbesondere über unsere Medien suggeriert, ja fast gebetsmühlenartig wiederholt, Russland sei an allem schuld. Dem muss ich widersprechen. Was aber nichts mit meiner persönlichen Haltung gegenüber Kriegen und deren Auslösern zu tun hat. In den letzten zwei Jahren hieß es permanent, »das Virus« sei an allem schuld. Nein, es liegt daran, was man – beziehungsweise hier auch, was die Politik – aus der ungewohnten Situation macht, dazulernt und zukünftig verbessert.

Die Gründe der Preisexplosionen sind weit vorher entstanden. Die Unterbrechung von wichtigen und auch zeitlich begrenzten Lieferketten trieben die Preise in die Höhe, da die hohe Nachfrage bestand, aber wenig oder keine Ware vorlag. Die Abhängigkeiten von Asien, insbesondere China, brechen uns das Genick, wenn das Regime in China alle Menschen und Arbeiter wegsperrt wegen Corona. Wer soll dann die Häfen, Fabriken und so weiter bewirtschaften? Dazu der irrwitzige Umstand, dass sich normale Mitarbeiter und Fachkräfte in den sinnfreien und schädlichen Lockdown-Zeiten bei uns umschaufen mussten und neue Jobs in den unterschiedlichsten Branchen angenommen haben.



DAS BEDEUTET DIE INFLATION FÜR VERBRAUCHER

Die meisten Menschen in unserem Land hätten nicht gedacht, dass wir innerhalb von zwei bis drei Monaten eine so starke Veränderung unseres Lebens erfahren würden. Und das ist erst der Anfang. Es ploppt jetzt alles auf, was jahre- und jahrzehntelang seitens der Politik und Wirtschaft anzugehen versäumt wurde. Alle Verbraucher müssen von nun an extrem tief in die Tasche greifen, um das aktuelle Lebensniveau zu halten, aber bei vielen Menschen werden die Hände nicht tief genug greifen können. Es wird ganz viele Menschen arg treffen.

Nur wenige Berater und Dienstleister haben eine geradlinige Philosophie und beraten ihre Kunden dahingehend, dass die Inflation Vermögenswerte in Geld, also Geldwerte, regelrecht vernichtet, und bieten intelligente Lösungen an. Aktuell wird über 7,2 Prozent Inflation gesprochen, diese ist aber weitaus höher. Alle Verbraucher, die ihr Spar- und Anlageverhalten von nun an nicht rigoros verändern und optimieren, werden »brutale« Verluste erleiden. Es hört sich gerade in diesen Krisenzeiten martialisch an, aber das ist leider Fakt.

WIE KUNDEN VON BANKEN UND SPARKASSEN IHRE GELDER VERLIEREN

Es greift nun noch keiner »direkt in die Kasse«, aber wer mittel- und langfristig

sein Geldvermögen anlegt, der muss umdenken. Wegen diesen typisch deutschen Spleens, »Mein Geld ist auf der Bank sicher und mir kann nichts passieren«, werden sich noch so einige umgucken müssen. Verschiedene Gesetze erlauben es den Institutionen wie Banken, Versicherungen und Investmenthäusern, die Kundengelder einzufrieren beziehungsweise ab gewissen niedrigen Grenzen Gelder einzubehalten, wenn es um die Finanzstabilität der Bankenwelt und Ähnliches geht. Die Gesetze lauten SAG, KAGB, VAG. Das ist alles in speziellen Paragraphen geregelt und nachlesbar.

Wer mittel- und langfristig seine Gelder bei 0 Prozent oder »sensationellen« 0,01 Prozent oder 0,1 Prozent anlegt, der gehört eigentlich mal wach geschüttelt. Ohne Studium kann ich leicht errechnen, dass eine offizielle Inflation von sechs Prozent, sieben Prozent mein Geldvermögen bei den null Prozent oder 0,1 Prozent Zinsen regelrecht wegfrisst. Meine Kaufkraft in der Zukunft schwindet. Alles wird teurer, aber mein Vermögen »wächst« nicht parallel nach, auch die Gehälter nicht.

DIESE AUSSICHTEN ERWARTEN VERBRAUCHER

Finanzierungszinsen steigen weiter enorm an, Anschluss- und Neufinanzierungen werden massiv zurückgehen. Die Politik fährt nun »schwere Geschütze« gegen das eigene Volk auf: Zum Beispiel werden Bargeldzahlungshöhen zukünftig reduziert und bald wird das Bargeld gänzlich abgeschafft, ein Vermögensregister wird europaweit eingeführt, die Grundsteuererklärung muss innerhalb kürzester Zeit abgegeben werden, ansonsten werden Strafgebühren fällig – ein Wahnsinn. Dazu direkte und indirekte Steuererhöhungen und ein Irrwitz, aber Realität: Pro ein Prozent Inflation nimmt der Staat circa zehn Milliarden mehr an Steuern ein. Da die Produkte im Preis steigen, erhöht sich auch die jeweilig enthaltene Steuer. Somit kann die Politik auch sackkarrenweise Geld überallhin ►



ES WIRD INSBESONDERE ÜBER UNSERE MEDIEN SUGGERIERT, [...] RUSSLAND SEI AN ALLEM SCHULD. DEM MUSS ICH WIDERSPRECHEN.

ES GIBT SIE, DIE FINANZ-RETTUNGSBOOTE FÜR DAS EIGENE VERMÖGEN [...].

spenden und zahlen. Des Weiteren wird es bald eine Änderung in der Besteuerung von Kapitalvermögen geben, die bekannten 25 Prozent zuzüglich Soli und Kirchensteuer werden abgeschafft und dann selbstverständlich erhöht. Auch wird es zukünftig in der Erbschaft- und Schenkungsteuerthematik steuerliche Veränderungen geben.

Die Masse der Sparer und Anleger wird sehr hohe Vermögensverluste einfahren, weil eine unglaubliche Finanz-Lethargie und wenig Allgemeinwissen diesbezüglich in der breiten Bevölkerung vorherrschen. Das werden auch beste Berater und unabhängige Finanzdienstleister nicht mehr flächendeckend ändern können. Hinzu kommt, dass deutsche Verbraucher viel zu wenig Rücklagen für ernste finanzielle Situationen haben. Man steckt »knietief im Dispo«. Aber auch normalen Sparern und Anlegern kann geholfen werden, wenn sie es denn zulassen. Hier gibt es passgenaue Lösungen mit ausgewählten Sachwertkonzepten. Verbraucher müssen auch lernen und verstehen, andere Risiken bei der Geldanlage einzugehen. Vermögende Unternehmer, Menschen und Familien wiederum erkennen spätestens jetzt, dass sie unbedingt handeln müssen. Auch die Angst vor Vermögensverlusten und vor zu hohen Steuerabgaben motivieren diese Menschen, sich Zeit zu nehmen und das eigene Vermögensportfolio professionell überprüfen zu lassen.

DAS MÜSSEN VERMÖGENDE ANLEGERINNEN UND ANLEGER JETZT BEACHTEN

Erfahrungsgemäß findet man immer strukturelle Probleme im Portfolio vor; es fehlt der berühmte rote Faden im gesamten Vermögensportfolio, dazu auch die juristische und steuerliche Begleitung. Vermögende Menschen haben grundsätzlich folgende Lösungswünsche gedanklich im Kopf, aber noch nicht so umgesetzt: unbedingter Erhalt der Vermögenswerte, überdurchschnittliche Wertentwicklung, Sachwerte, Inflationschutz, Liquidität, flexible Auszahlungsmöglichkeiten, Steuervorteile in der Investitions- und Vermögensübergangsphase, Erbschaft- und Schenkungsteuerlösungen sowie transparente Kosten und



internationale Lösungen. Diese Aneinanderreihung von Wünschen und Zielen überfordert weit über 95 Prozent der Berater am Markt.

Und das, obwohl es nicht einmal besonders komplizierte Produkte und Konzepte sind. Sie sind aber bewusst anspruchsvoll und grundsätzlich nur für eine bestimmte Klientel umsetzbar. Die Vermögensstruktur wird hier zunächst komplett auf den Prüfstand gestellt, auch mittels professioneller Softwareunterstützung. Der sogenannte Rechtsmantel befindet sich im Europäischen Wirtschaftsraum, also in Europa, aber nicht in der EU. Auch andere Währungen neben dem Euro sind entspannt umsetzbar. Zusätzlich wird das Portfolio auf den Geldwert- und Sachwertanteil genauestens überprüft und erheblich pro Sachwerte durch exklusive Lösungen optimiert. Hierbei sind folgende Unterteilungen gut zu verstehen und zu berücksichtigen: Immobilienwerte – Wertmetalle – Produktivkapital.

Normale Anlegerinnen und Anleger und auch vermögende Menschen müssen sich nun wirklich ernsthafte Sorgen um ihr bisher Ersparnes beziehungsweise um ihre Vermögenswerte machen. Ein überschaubarer Kreis von hochwertigen Beratern in diesem Land warnt seit einigen Jahren vor der schleichenden Enteignung über die Inflation und mögliche Gesetze, welche einzig der Stabilität der Geld- und Finanzsysteme gelten. Ja, die klassischen deutschen Bank- und Lebensversicherungssparer

werden viel Geldvermögen verlieren und haben zig Jahre umsonst gespart – das ist hart, aber Realität. Vermögendere Menschen und Familien haben nahezu immer das Motiv »Angst vor Verlusten«. Diese werden aber eintreten, wenn Unsummen überproportional auf unverzinsten Konten angelegt sind. Zudem müssen vermögende Menschen sich darüber im Klaren sein, dass eine Behörde stets gewinnt, wenn man nicht seine steuerlichen Möglichkeiten ausschöpft, die gesetzlich umsetzbar sind. Vermögende Menschen haben einen gewissen »Urtrieb«, ihre bereits mehrfach besteuerten Vermögenswerte nun optimal auszurichten. Es gibt sie, die Finanz-Rettungsboote für das eigene Vermögen und für die zukünftigen Vermögenswerte. Man rettet sein Vermögen, indem man sich Zeit nimmt, nachdenkt, Fragen stellt und dann intelligente Lösungen umsetzt. ♦

Der Autor



Thomas Hennings ist Experte für Sachwertlösungen und Makroökonomie. Er ist Inhaber von »Hennings Finanz-Management«.

Seit dem 1. Dezember 2022 ist die neue Ausgabe des Sachwert Magazins bei Ihrem Zeitschriftenhändler oder im Online-Kiosk erhältlich.



Goldene Aussichten, düstere Vorzeichen

Die Quartalszahlen des World Gold Council, einer 1987 gegründeten Lobby-Organisation der Goldbergbauindustrie mit Hauptsitz in London, sorgen im Allgemeinen für wenig Aufsehen. In diesem dritten Quartal des Jahres 2022 war das anders. Doch der Grund für das hohe Medieninteresse lag nicht allein in der insgesamt

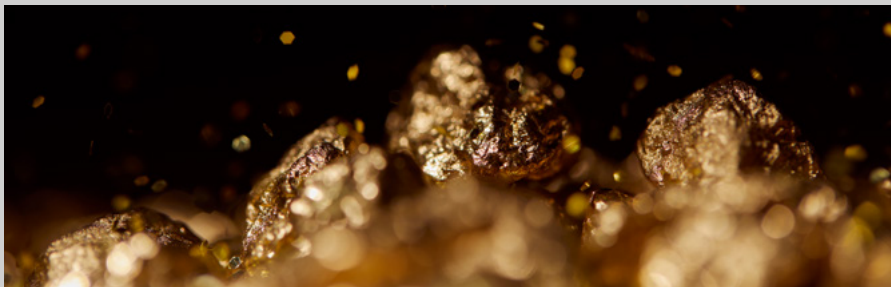
starken Nachfrage, die beim Verband trotz des sinkenden Goldpreises Hoffnungen auf ein starkes Jahr 2022 weckte, sondern war vor allem dem massiven Zukauf der Zentralbanken geschuldet, von denen ein großer Teil anonym blieb. Dieser Umstand wirft erneut die Frage auf, was die Nachfrage des Edelmetalls derzeit treibt – für welche Gruppen ist eine Aufstockung von Interesse?

HOHE GOLDNACHFRAGE PRÄGT DAS Q3

Trotz makroökonomischer Unsicherheiten habe sich Gold in diesem Jahr als sicherer Hafen gezeigt; dieses vorläufige Fazit zog Louise Street, die Senior-Market-Analystin des WGC, anlässlich der zu Novemberbeginn veröffentlichten Ergebnisse. Tatsächlich war es ein starkes Quartal für Gold und das, obwohl der Preis des Rohstoffs zum wiederholten Mal fiel – im Oktober lag er bei nur mehr 1.639 US-Dollar pro Unze – und auch die Großanleger zum Verkauf ihrer Goldanlagen, meist in Form von ETFs, neigten. Denn im Hinblick auf den physischen Golderwerb ...

Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/

Bild: Depositphotos / AntonMatyukha



Wie... Sie rechnen noch mit Fiat-Geld?

Die in der Überschrift gestellte Frage mag provokant klingen, jedoch ist sie bei genauer Betrachtung naheliegender, als die meisten Bürger unseres Landes glauben mögen.

Ludwig von Mises wies in seiner 1912 veröffentlichten Habilitationsschrift »Die Theorie des Geldes und der Umlaufmittel« unter anderem nach, dass Geld ein Gut wie jedes andere ist. Es ist das marktgängigste Gut und wir Menschen nutzen es daher zum Tausch gegen andere Güter, um unsere Situation zu verbessern und um unseren subjektiv definierten Zielen näher zu kommen oder sie durch den freiwilligen Tauschvorgang zu erreichen.

Die Tauschfunktion bezeichnete von Mises als die einzige Funktion des Geldes. Die Wertaufbewahrungsfunktion und die Rechenfunktion sah er als Ableitung aus der

Tauschfunktion an. Es sei, so Mises, nicht notwendig, die Geldmenge quantitativ zu verändern, denn um den Tauschakt zu vollziehen, reicht die ursprünglich vorhandene Geldmenge vollständig aus. Eine zahlenmäßige Erweiterung hatte durch zeitverschobene Preisveränderungen für ihn unweigerlich umverteilende, verwässernde und geldverschlechternde Effekte.

DAS AUFBLÄHEN DER FIAT-GELDMENGE

An Zahlen festgemacht und in die Praxis beziehungsweise unsere heutige Welt übertragen: Die Geldmenge in der Eurozone wurde seit Errichtung des Euro-Systems im Jahre 1999 bis Ende 2021 weit mehr als verdreifacht. Ein Unternehmer, der seinen Gewinn, gemessen in Euro, im identischen Zeitraum lediglich verdoppeln konnte, hat unter dem Strich »an Boden« verloren. Die Steigerungsrate von 1999 bis 2021 sollte, wenn der ...



Den kompletten Artikel lesen Sie in der aktuellen Printausgabe. Bestellbar unter www.sachwert-magazin.de/abonnieren/

Bild: Depositphotos / destinacindem



INFLATIONSSCHUTZ UND VERMÖGENSAUFBAU

MIT NACHHALTIGEM OBST- & GEMÜSEANBAU

Der Fokus des Fonds »Agri Terra Citrus Basket I« liegt auf Erträgen aus dem Anbau von Obst und Gemüse. Diese Asset-Klasse bietet neben hohen regelmäßigen Erträgen perfekten Schutz vor Inflation und ist weitestgehend krisenresistent. Denn bekanntlich gilt: Gegessen und getrunken wird immer!

Seit über 25 Jahren sind die Brüder Carsten und Michael Pfau nun schon in Paraguay investiert und seit nunmehr fast 10 Jahren bieten sie über die Agri Terra Gruppe ihr Knowhow als Anbieter von Agrarinvestments auch auf dem europäischen Markt an. Vielen ist daher Agri Terra bereits als Anbieter beispielsweise des »Rinder-Direktinvestments« und der »OrangenRENTE®«, einem Direktinvestment in Orangenplantagen, aus der Vergangenheit bekannt. Nun konnte in die Tat umgesetzt werden, was von bestehenden Kunden und Interessenten immer wieder angeregt und angefragt wurde: Ein komplett reguliertes Angebot für ein breites Anlegerpublikum ist inzwischen in den Vertrieb gestartet. Mit dem Publi-

kums-AIF »Agri Terra Citrus Basket I« setzt die Agri Terra auf eine durchdachte Diversifizierung im Obst- und Gemüsesegment und baut dabei auf den eigenen Stärken und bereits erzielten Erfolgen auf.

Der Agri Terra Citrus Basket I bietet Anlegern die Möglichkeit, sich im Rahmen eines Publikums-AIF am Freilandanbau, also der Anpflanzung und Bewirtschaftung von Orangen und sonstiger Zitrusfrüchte, dem Gewächshausanbau anderer Obst- und Gemüsesorten wie z. B. Erdbeeren sowie einer in Planung befindlichen Fabrik für Orangensaft zu beteiligen. Für die Aktivitäten wird in Paraguay fruchtbares Agrarland erworben – Anbau und Ernte erfolgen durch mehrere paraguayische Zielgesellschaften des Agri Terra Citrus Basket I. Die ertragsstarke Anlage-

strategie basiert auf den laufenden Einnahmen aus dem Verkauf der geernteten Erzeugnisse während der Bewirtschaftungsphase und aus der Veräußerung der Zielgesellschaften bzw. des Anlagevermögens am Ende der Laufzeit.

Die Wahl des Investitionsstandorts ist dabei bewusst außerhalb Europas gewählt. Im Unterschied zu anderen Regionen verfügt Südamerika über ausreichende Süßwasservorkommen und Potenzial für eine ökologische Erweiterung der Anbauflächen. Die klimatischen Bedingungen führen dazu, dass für manche landwirtschaftlichen Produkte mehrere Ernten pro Jahr möglich sind. Für Agrarinvestitionen bietet Paraguay besondere Standortvorteile. Dazu zählen ein attraktives Lohnniveau und Steuersystem sowie niedrige Energiekosten.



DER AGRI TERRA CITRUS BASKET I AUF EINEN BLICK:

- geschlossener Publikums-AIF nach KAGB
- geplante Laufzeit: 5 Jahre
- geplante Ausschüttungen: jährlich
- prognostizierter Gesamtmittelrückfluss: 166,93 Prozent
- prognostizierte IRR-Rendite: 11,80 Prozent
- Mindestbeteiligung: 10.000 US-Dollar zzgl. 5 Prozent Agio
- Investitionsvolumen: 10.000.000 US-Dollar zzgl. Erhöhungsoption
- Finanzierung: ausschließlich Eigenkapital
- Initialkosten: max. 7,74 Prozent der Kommanditeinlage

Herr Carsten Pfau über die Standortvorteile von Paraguay:

»Paraguay hat zunächst vor allem eins: komparative Kostenvorteile. In den Segmenten der Landwirtschaft, in denen wir aktiv sind, ist Paraguay auf der Kostenseite kaum zu schlagen. Auf der anderen Seite treffen wir auf Preise, die sich aus einem weltweiten Gefüge heraus ergeben. Da entsteht viel Raum für recht hohe Gewinnmargen. Klimatisch ist das Land geradezu ideal für das, was wir tun, und die geographische Lage im Herzen Südamerikas ist ebenfalls ein strategischer Vorteil. Wenn wir diese idealen Voraussetzungen nun mit einer ordentlichen unternehmerischen Struktur kombinieren und mit ausreichend finanzieller Liquidität unterlegen, sind wir zwangsläufig auf der Siegerseite. Unsere Unternehmensgruppe ist vor Ort bereits zu einer recht beachtlichen Größe herangewachsen. Wir sind ein wichtiger und beliebter Arbeitgeber, haben über ein Jahrzehnt hinweg eine sehr gesunde Struktur und Hierarchie herausgearbeitet und die Mechanismen funktionieren recht

gut. Man setzt sich als Anleger mit uns also sozusagen in ein gemachtes Nest.«

Weder die Anbauflächen noch die relevanten Märkte sind mit Europa oder der EU korreliert. Vielmehr befinden sich die Absatzmärkte der angebauten Obst- und Gemüsesorten vornehmlich in Paraguay. Das wirtschaftlich stark wachsende Paraguay importiert derzeit über 70 Prozent des Verbrauchs an Obst und Gemüse aus den Nachbarländern. Dabei sind die Transportkosten der Importe höher als deren Produktionskosten. Die beschränkte Produktion des Landes ist oftmals bereits lange im Voraus ausverkauft. Laufend entstehen neue Supermärkte, die Obst und Gemüse für ihr Angebot benötigen, und auch die Nachfrage seitens Saft- und Limonadenherstellern nimmt stetig zu. Die steigende Nachfrage hat dazu geführt, dass bereits Abnahmegarantien des Großhandels für die bisher von der Agri Terra Gruppe in Paraguay angebauten Produkte vorliegen. Parallel zur wachsenden Nachfrage in Paraguay ist ein zunehmendes Interesse in

Asien, insbesondere in Taiwan, Hongkong und Singapur, an paraguayischen Agrarprodukten zu beobachten, sodass die Zahl der Absatzmärkte zukünftig noch deutlich größer werden könnte.

KURZUM:

Die Investitionsmöglichkeit in den Agri Terra Citrus Basket I vereint den tendenziell statischen Landerwerb mit der dynamischen Einnahmenkomponente eines Agrarbetriebs einschließlich der nachgelagerten Weiterverarbeitungsmöglichkeit der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Damit bietet der Fonds eine unternehmerische Beteiligung in Reinform an einem krisenresistenten, inflationsschützenden Investment mit zweistelligen, jährlichen Renditechancen. ♦

rechts: Carsten Pfau,
Komplementär und geschäftsführender Gesellschafter der
Agri Terra KG, Geschäftsführer (CEO) der Agri Terra Gruppe

unten: Plantagenhochburg Nueva Italia in Paraguay



Julien Backhaus

Bullshit Rules

50 Regeln, die Sie
brechen müssen, um
Erfolg zu haben

FBV

Jetzt im Handel!