

22.12.2020 | Produkte

## Nachgehakt: Die Pläne der Sachwerte-Anbieter für 2021

Ein turbulentes Jahr neigt sich dem Ende entgegen. FONDS professionell ONLINE geht erneut der spannenden Frage nach, was die Anbieter von Sachwerteanlagen und weitere Häuser für die neue Anlagesaison planen.



Was planen Sachwertinvestmentanbieter 2021? Die Redaktion hat nachgefragt – **einfach weiterklicken!**

Foto: © gesrey / stock.adobe.com



**Thomas Cimbali,  
Arax Capital Partners**

**Arax: Kundengewinn durch Venture Capital**

**Produkte:** Das Kerngeschäft von Arax liegt in Unternehmensbeteiligungen. Der Venture-Capital-Geber hat sich ausschließlich auf den österreichischen Markt fokussiert und unterstützt nicht nur junge High- und Biotech-Unternehmen, sondern stärkt auch nachhaltig die heimische Wirtschaft. Kommendes Frühjahr haben Investoren wieder die Möglichkeit, in innovative und zukunftsorientierte Technologie- und Life-Science-Firmen zu investieren, die sich vor allem durch ihr Wertsteigerungspotenzial auszeichnen. Im ersten Quartal sind neue Immobilienprojekte geplant.

**Vertrieb/Service:** Auch 2021 wird es wieder Workshops geben, die mit dem Smaragd von Meine-Weiterbildung zertifiziert sind. Seit Ende 2019 ist Arax Träger des IBW-Gütesiegels und fungiert somit als unabhängiger Anbieter. Daher sollen künftig auch immer mehr Veranstaltungen zum Thema "Modul 5 – Steuern und Beteiligungen" angeboten werden.

Foto: © Sigrid Aicher / FONDS professionell



Christopher Kampner, MA,  
Corum Investments

### **Corum: Immobilieninvestments am Puls der Zeit**

**Produkte:** Bei Corum wird auch das kommende Jahr ganz unter dem Motto stehen, gute Möglichkeiten am Immobilienmarkt zu nutzen, die enge Beziehung zu Mietern weiter zu pflegen und die transparente Kommunikation mit Investoren aufrechtzuerhalten. Oberstes Ziel des Teams ist es, auch 2021 wieder jene Performance zu liefern, die Investoren von Corum gewohnt sind. Beim Flaggschifffonds Corum Origin, der in gewerbliche Immobilien in der Eurozone investiert, ist das eine Jahresdividende von sechs Prozent. Diese Rendite hat Corum nun seit acht Jahren in Folge generiert. Bei dem jüngeren Fonds Corum XL, der in gewerbliche Immobilien inner- und außerhalb der Eurozone investiert, liegt das Ziel bei fünf Prozent.

**Vertrieb/Service:** In Österreich wird Corum den Fokus im neuen Jahr auf einen weiteren Ausbau des Vertriebspartnernetzwerks legen.

Foto: © Corum Investments



Mag. Wolfgang Stabauer,  
Öko Wohnbau SAW GmbH

### **Öko-Wohnbau: Bauherrenmodell mit Topzuordnung**

**Produkte:** Öko-Wohnbau hat bereits 2018 mit dem Vertrieb "Bauherrenmodell mit Topzuordnung" begonnen. Aufgrund der hohen Nachfrage seitens der Vermögensberater und auch der Investoren wird 2021 diese Produktschiene österreichweit weiter forciert.

**Vertrieb/Service:** Öko-Wohnbau wird 2021 für bestehende und neue Vertriebspartner in Verbindung mit Immobilieninvestments Ausbildungsschritte setzen, die wiederum im Rahmen der gesetzlichen Ausbildungsmaßnahmen vorgeschrieben sind. Darüber hinaus wird die "SalesApp" permanent ausgebaut, damit eine weitestgehend unabhängige Beratung seitens der Vermögensberater erfolgen kann. Im ersten Quartal 2021 soll eine umfassende Vertriebspartner- und Investorendatenbank kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Diese Datenbank soll Vermögensberatern das Tagesgeschäft erleichtern.

Foto: © Öko-Wohnbau GmbH



Andreas Pachinger,  
Sun Contracting AG

### **Sun Contracting: Coronakonforme Energiewende**

**Produkte:** Sun Contracting erzählt von großer Beliebtheit der depotfähigen Sun Contracting Inhaberanleihe 201. Die Gesellschaft will daher den Sun Contracting Bearer Bond 2020 emittieren, der in Österreich für den investitionsbedingten Gewinnfreibetrag geeignet ist. Zusätzlich sind Adaptierungen der bestehenden Sun-Contracting-Anleihen für verschiedene Märkte geplant: Der Sun Contracting Registered CHF Bond 2020 ist in Schweizer Franken zeichenbar, während der Sun Contracting Registered Junior Bond 2020 speziell auf Investoren am deutschen Markt abzielt.

**Vertrieb/Service:** Im Jahr 2021 setzt Sun Contracting vermehrt auf Onlineabwicklung. Nicht nur der Bereich Onlinezeichnung, sondern auch die Vertriebsunterstützung soll in einem erhöhtem Maß auf digitaler Ebene stattfinden. Damit soll der Informationsfluss jederzeit sichergestellt sein.

Foto: © Sun Contracting AG



**Gerhard Mittelbach, MBA,  
Trivium Gruppe**

**Trivium Gruppe: Bewährtes ausbauen**

**Produkte:** Die Trivium Immobilien Investment Gruppe wird sich auch weiterhin auf lohnende Immobilieninvestments fokussieren. Ziel ist es, bei überschaubarem Risiko einen überdurchschnittlichen Ertrag zu erzielen. Seit Gründung der Trivium Gruppe im Jahr 2008 wurden auf diese Weise laut eigenen Angaben mehr als 110 Projekte initialisiert und dabei im Durchschnitt zweistellige jährliche Renditen für Investoren erwirtschaftet. Offenheit, Fleiß, Innovation und Nachvollziehbarkeit sind die Basis für eine gute und langjährige Zusammenarbeit mit Investoren und Vertriebspartnern, betont die Gesellschaft. Trivium sehe gerade diese vertrauensvolle Kooperation als wesentliche Basis ihres gemeinsamen Erfolgs.

**Vertrieb/Service:** Neben dem bewährten Vertriebsservice wie wöchentlichen Newslettern, der Kundenzeitung und Vertriebsveranstaltungen setzt Valued Asset auch auf Digitalisierung.

Foto: © Trivium



Werner Holzhauser, MBA HSG  
Valued Asset

**Valued Asset: Sachwerte im Fokus**

**Produkte:** Valued Asset setzt auch im Jahr 2021 auf Sachwerte, denn das Team sieht in der aktuellen Situation am Kapitalmarkt nach wie vor die perfekte Umgebung für Investitionen in diese Assetklasse. Sachwerte stehen für Nachhaltigkeit, Inflationsschutz, Kaufkraftsicherung und Transparenz. Die steueroptimierte Immobilieninvestition – etwa in Form des Bauherrenmodells – steht für diese Werte. Valued Asset ist davon überzeugt, dass dies die richtige Antwort auf volkswirtschaftliche und finanzmarkttechnische Herausforderungen dieser Zeit ist. Seit vergangenem Jahr hat Valued Asset zudem einen Partner für alternative Immobilieninvestments: Die Ifa AG und Co. bietet langjährige Erfahrung, viele realisierte Projekte und All-in-One-Lösungen für Vertriebspartner und Endkunden.

**Vertrieb/Service:** Der Vertriebsservice von Valued Asset wird auch im neuen Jahr in gewohnter Form fortgeführt.

Foto: © Valued Asset



Mario Deuschl, MBA,  
Wertbau Errichtungs GmbH

**Wertbau: Neues Projekt "Novus Via"**

**Produkte:** Mit "Novus Via", 95 Wohnungen auf Baurecht in Vollholzmassivbauweise, will Wertbau nicht nur einen neuen Weg einschlagen, sondern das größte Bauvorhaben in holzmassiv im kärntnerischen Villach realisieren.

**Vertrieb/Service:** Der Generalvertriebspartner von Wertbau, die Öko-Wohnbau, setzt zukünftig vermehrt auf Onlineschulungen in Verbindung mit virtuellen Rundgängen durch die Wohnbauten beziehungsweise Wohnungen. Darüber hinaus können die Kooperationspartner Prognoseberechnungen nicht nur via App online downloaden, sondern auch mit einem eigens programmierten Softwaretool direkt beim Kunden erstellen. Die oberösterreichische Wertbau selbst hat sich zum Ziel gesetzt, leistbares Wohnen in Österreich anzubieten. Für die Investoren und Eigennutzer selbst soll das Konzept darüber hinaus ein wirtschaftlich attraktives Investment bieten.

Foto: © Wertbau Errichtungs GmbH



Mag. Harald Kitzberger,  
Wert Secure GmbH

#### **Wertsecure: Leistbares Wohnen in Wien und Linz**

**Produkte:** Die Wertsecure plant eine Reihe attraktiver, steuerbegünstigter Wohnprojekte im Segment "Leistbares Wohnen" in den Städten Wien und Linz, die Privatinvestoren angeboten werden sollen. Die überschaubare Größe dieser Projekte beträgt 800 bis 1.500 Quadratmeter und ermöglicht daher eine rasche Umsetzung. Dadurch gelangen die Investoren schnell in den Genuss von Mieteinnahmen und deren Berater kurzfristig zu Honorareinnahmen. Die Kombination aus Steuerbegünstigung, Miete und Förderung soll für den Investor Renditen von rund 3,5 Prozent nach Steuer ermöglichen. Gleichzeitig profitieren Mieter aufgrund günstiger Mieten und die Volkswirtschaft wegen hoher Wertschöpfung durch Bautätigkeit im eigenen Land.

**Vertrieb/Service:** Vertriebspartner von Wertsecure werden laufend geschult und durch intensive Marketingmaßnahmen unterstützt. Einen Schwerpunkt bildet die Erweiterung des Tippgebernnetzwerks.

Foto: © Wertsecure

Auch Anbieter von Sachwertanlagen werden den [FONDS professionell KONGRESS](#) im April in Wien wieder als Forum nutzen, um über ihre neuesten Produkte zu informieren. Ob Immobilienfonds oder Investments in erneuerbare Energien: Die Besucher haben hier die Gelegenheit, sich umfassend zu Sachwertinvestments auszutauschen.

Die Redaktion wollte von den teilnehmenden Häusern aber schon vorab wissen, welche Pläne sie auf der

Produkt- und auf der Vertriebsseite für das kommende Jahr schmieden. Im nächsten Teil der Reihe stellt FONDS professionell ONLINE die Vorhaben der jeweiligen Aussteller en detail vor. Welche das bei den Anbietern von Sachwerteanlagen sind, **erfahren Sie in der Klickstrecke oben.** (cf)

---

**Hier geht es direkt zu den einzelnen Vorhaben der Gesellschaften:**

[Arax Capital Partners](#)

[Corum Investments](#)

[Öko-Wohnbau](#)

[Sun Contracting](#)

[Trivium](#)

[Valued Asset](#)

[Wertbau](#)

[Wertsecure](#)

Mit der Nutzung dieser Website stimmen Sie der Verwendung von Cookies und unserer Datenschutzerklärung