

A photograph of a modern, multi-story apartment building with balconies, set against a twilight sky. The building has a light-colored facade and dark window frames. The balconies have glass railings. The sky is a deep blue with some light clouds. The overall mood is calm and modern.

# HT HAMBURGTEAM

## Investment Management

# NEWSLETTER

## 02 / 2021

### PRODUKTE

Folgefonds  
Wohnen 70+ II

### IM FOKUS

Besuch im Seniorenwohn-  
park Hoykenkamp

### AKTUELLES

Neue Ankäufe und  
Teamverstärkung





# HAMBURG TEAM WOHNEN 70+

Der Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ für barrierefreie Wohnformen wurde im Mai 2019 gemeinsam mit sechs Anlegern und einem Zielvolumen von 350 Mio. € aufgelegt. Innerhalb von zwei Jahren sind bereits elf Immobilien mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 300 Mio. € angekauft worden. Damit nähert sich der Fonds planmäßig dem Ende der Investitionsphase und hat alle versprochenen Ziele vollständig erfüllt.



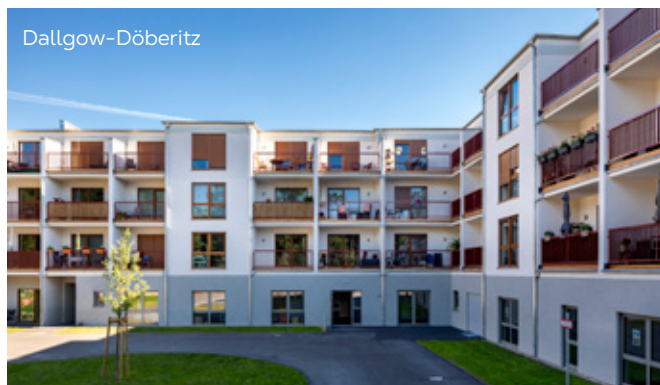
Schwanewede



Duisburg II



Bad Eilsen



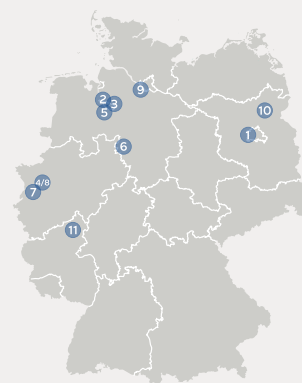
Dallgow-Döberitz

## FAKTEN

Eingeworbenes Eigenkapital:	rd. 200 Mio. €
Erworbene Objekte:	11
Steigerung der Verkehrswerte seit Ankauf:	rd. 4 %
Wohneinheiten:	798
Plätze in betreuten Wohngemeinschaften:	149
Tagespflegeplätze:	174
Ambulante Pflegedienste:	7
Demenzpflegeplätze:	20
Stationäre Pflegeplätze:	73

## LAGE DER OBJEKTE

- 1 Dallgow-Döberitz
- 2 Schwanewede
- 3 Bremen-Aumund
- 4 Duisburg I
- 5 Hoykenkamp
- 6 Bad Eilsen
- 7 Krefeld
- 8 Duisburg II
- 9 Neu Wulmstorf
- 10 Biesenthal
- 11 Lahnstein





# FOLGEFONDS HAMBURG TEAM WOHNEN 70+ II

Der in Planung befindliche Folgefonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+ II“ baut auf dem erfolgreichen Konzept des ersten Fonds auf. Die Investitionsphase wird Anfang 2022 gestartet. Das aus überwiegend wohnnahen Nutzungen aufgebaute Portfolio soll eine durchschnittliche Ausschüttungsrendite von 4,5 % erreichen und als ESG-Strategiefonds im Sinne des Art. 8 der EU-Offenlegungs-VO konzipiert.

Bei dem Spezialsegment Wohnen 70+ ist viel Fingerspitzengefühl gefragt und eine hohe Expertise hinsichtlich der Zukunftsfähigkeit der Konzepte sowie der Nachhaltigkeit der Pachtansätze. Denn nur weil der Bedarf an Wohnraum hoch ist, heißt das nicht automatisch, dass jedes Konzept an jedem Standort gleichermaßen erfolgreich ist. Unser Team verfügt über rund 15 Jahre Erfahrung im Bereich der Gesundheitsimmobilien, eine tiefe Marktdurchdringung sowie über ein langjährig auf-

gebautes und bewährtes Netzwerk zu Entwicklern, Betreibern und Maklerinnen, die sich auf dieses Segment spezialisiert haben. In 2020 wurde HTIM von der Fachwelt für den Award „Investor des Jahres“ nominiert. Diese Marktetablierung und Erfahrung sind wichtig, zumal das Segment investorenseitig einen regelrechten Boom erfährt, nachdem defensive und konjunkturunabhängige Investitionen seit der Covid-19-Pandemie wieder mehr gefragt und viele neue Marktteilnehmer hinzugekommen sind. Diese Entwicklung ist zunächst positiv zu sehen, weil in dringend benötigten Wohnraum für eine alternde Gesellschaft investiert wird. Doch wer sind die „neuen Alten“ eigentlich und welche Anforderungen an Konzept und Immobilie werden zukünftig gestellt?

Die meisten Menschen geben an, im Alter im gewohnten Umfeld und in ihren eigenen vier Wänden bleiben und ambulant versorgt werden zu wollen. Jedoch gerät in den eigenen vier Wänden die ambulante Pflege oft an ihre Grenzen, weil der Wohnraum darauf meist nicht ausgerichtet ist (lediglich 2 % der Wohnungen in Deutschland sind barrierefrei) und bei steigendem Pflegebedarf häufig keine effiziente Versorgung mehr möglich ist. Aus diesem Grund setzt der Fonds auf ambulante, barrierefreie Wohnkonzepte, die standortabhängig um stationäre oder teilstationäre Angebote flankiert werden und ein gesellschaftlich integriertes und selbstbestimmtes Leben bei hoher Betreuungs- und Pflegequalität ermöglichen. Diese zeichnen sich aufgrund ihrer Nähe zum Wohnen und flexibler Grundrisse durch eine hohe Drittverwendungsfähigkeit aus. Der Investitionsfokus besteht im Wesentlichen aus den Kernelementen Betreutes Wohnen, Ambulant betreute Wohngemeinschaft (ABWG), Betreuung durch ambulanten Dienst, Tagespflege und vollstatio-



Jacqueline Willcox, Asset Management



Sebastian Schlansky, Managing Director Health Care

näre Pflege. In Abhängigkeit von Standort und Wettbewerb spielen diese fünf Kernelemente in unterschiedlicher Konstellation zusammen.

Es wird deutschlandweit vorwiegend an urbanen Standorten in Speckgürtellagen mit optimaler Anbindung an ÖPNV und Infrastruktur für den täglichen Bedarf sowie positiven soziodemografischen Rahmenbedingungen und einem nachweislichen Bedarf an Wohnraum investiert.

## HAMBURG TEAM Wohnen 70+ II DER FONDS IN FAKTEN

### Vehikel

Club Deal / Offener Spezial-AIF

### Sektor

Barrierefreie Wohnformen, die eine pflegerische Versorgung ambulant und / oder stationär zulassen

### Geographischer Immobilienfokus

Deutschlandweit an Standorten mit positiven soziodemografischen Rahmendaten und nachhaltigem Bedarf

Mikrostandorte mit guter bis sehr guter infrastruktureller Anbindung

### Ziel-Fondsgröße

350 Mio. €

### Ziel-Renditen

Ziel-Ausschüttungsrendite  
4,5 % p.a.

Ziel IRR > 4,75 % p.a.

### Investitionshorizont

Zehn bis 15 Jahre



## SELBSTBESTIMMT LEBEN IM ALTER

Die Convivo Wohnparks bieten Wohnraum, Pflege sowie Versorgung und den Seniorinnen und Senioren die größtmögliche Selbstständigkeit. Ein Besuch in der Anlage in Hoykenkamp bei Delmenhorst.



Bei gutem Wetter geht es raus auf eine der Terrassen. Rechts: Frau Masannek und Frau Mahlstedt in der Tagespflege

Wenn man Gisela Mahlstedt zuhört, denkt man leise, dass Altern vielleicht doch nicht so schwer ist. Die 91-jährige mit den schlohweißen Haaren rückt kurz ihre Brille zurecht, dann erzählt sie, ihre Tochter habe ihr vorgeschlagen, tageweise hierher zu kommen. „Seit mein Mann gestorben ist, bin ich ja von morgens bis abends alleine.“ Inzwischen kommt die alte Dame seit zwei Jahren montags, mittwochs und freitags in die Tagespflegereinrichtung. „Ich freue mich immer darauf“, sagt sie, „wir sind hier eine richtige Gemeinschaft.“

Es ist kurz vor elf im Convivo Wohnpark Hoykenkamp. Die Sonne steigt langsam über die Häuser und die angrenzenden Wiesen und Wäldchen von Ganderkesee. Hinter der weitläufigen Senioren-Wohnanlage grasen Kühe, ein kleiner Fischteich glitzert durchs Grün. Gisela Mahlstedt wirkt zufrieden, ihr Blick wandert durch den Aufenthaltsraum der Tagespflegereinrichtung. Er ist großzügig geschnitten und hell, an einer Wand hängen bunte Schmetterlinge, aus roter, grüner und gelber Pappe ausgeschnitten, an der anderen großformatige Bilder mit norddeutschen Landschaften darauf. Gleich wird die kleine Gruppe Tannenzweige basteln und später Mittag essen. Paprika-Hackpfanne mit Gemüsereis oder Wiener Würstchen mit Kartoffelsalat.

„Das Essen ist so gut wie in einem Hotel“, findet Cornelia

Meyer-Pons, Leiterin der Tagespflegereinrichtung, und ergänzt: „Das Frühstück wird in Buffetform serviert, mit frischen Brötchen, Obst, Rührei und so weiter. Auf gute Verpflegung legen wir hier großen Wert.“ Im Anschluss daran gibt es in der Tagespflegereinrichtung täglich ein anderes Programm: Bewegungsspiele mit Musik, Gedächtnistraining, Basteln.

Die Tagespflegereinrichtung ist Teil des Convivo Wohnparks Hoykenkamp, der 2016 eröffnet und 2019 um ein zweites Haus erweitert wurde. Die Anlage vereint ganz unterschiedliche Wohnformen unter einem Dach: In der Tagespflege gibt es maximal 15 Plätze für Seniorinnen und Senioren aus der Umgebung, die hier wochentags betreut werden. Dazu gibt es zwei Wohngemeinschaften mit jeweils zwölf Zimmern mit Bad und schließlich das Service-Wohnen mit 24 Apartments, in denen man sich allein oder zu zweit einquartieren und Hilfe in Anspruch nehmen kann, aber nicht muss.

„Leben wie ich will! Das ist unser Leitsatz“, erläutert Frank Schröder, Leiter des Wohnparks, das Versorgungskonzept. Ganz praktisch bedeutet das für ihn: „Wenn jemand abends das Finale der Fußball-EM geschaut hat und am nächsten Morgen später frühstücken möchte – kein Problem! Die Anlage ist keine stationäre Einrichtung, sie ist ein Wohnquartier mit allerlei Services.“





Kaffeestunde mit hausgemachtem Kuchen und Kartenspiel am Nachmittag im Wohnpark im Grünen.

Wir bieten Wohnraum, Alltagsbetreuung und Pflege“, so Schröder. Er habe schon in vielen Häusern gearbeitet, erzählt er, und kenne das ganze Spektrum des Seniorenwohnens. „Von diesem Konzept bin ich richtig überzeugt!“ Er nennt es Servicewohnen, das heißt: „Wir stehen den Menschen hier 24 Stunden am Tag zur Verfügung. Wenn jemand auf den Notruf drückt, sind wir sofort da!“

Gegen Mittag haben sich die Tische auf der von Rasen umrahmten Terrasse gefüllt. Zwei ältere Damen spielen Mensch-ärgere-dich-nicht, zwei andere Memory. Aus der Gemeinschaftsküche wabert der Duft von frisch gebackenem Butterkuchen herüber, „den haben unsere Bewohnerinnen und Bewohner heute selbst gebacken“, betont Tagespflege-Leiterin Meyer-Pons.

Manfred Gand wohnt in einer der Wohnungen. Der 90-Jährige hat vor 20 Jahren seine Frau verloren und vor zwei Jahren seine spätere Lebensgefährtin. „Ich musste dann irgendwohin“, sagt der norddeutsche Rentner, „ich konnte ja nicht alleine bleiben.“ Der Wohnpark Hoykenkamp liegt nicht weit entfernt von seinem früheren Zuhause, das sprach für diese Anlage. „Und ich wollte wissen, ob die Mitarbeitenden hier gut behandelt werden. Als ich das gesehen habe, habe ich den Mietvertrag unterschrieben.“

In seinem Wohnzimmer hängt ein Foto, darauf sein Sohn und er. In der Vitrine gegenüber Bilder von der Tochter und den Enkelkinder. „Morgens mache ich mir meine Haferflockensuppe“, erzählt Manfred Gand von seinem Alltag, auch sein Abendessen bereite er sich selbst zu. Das Mittagessen lässt er sich bringen, „das ist richtig gut hier.“ Er schätzt, dass man hier selbst kocht und sich die Speisen nicht liefern lässt. Da hilft er gern mit, „wann immer es Kartoffeln gibt, schäle ich sie für den gesamten Wohnpark.“ Seine Wäsche lässt Manfred Gand waschen. „Sonst brauche ich noch keine Hilfe.“

Johanna Siemers, 88, geht es anders, sie benötigt Pflege und Unterstützung. Sie wohnt in einer der zwei Wohngemeinschaften. Zwölf Zimmer gruppieren sich um einen gemeinsamen Wohnbereich. Parkettboden, dezentes Licht, an den Wänden Bilder mit Wiesen voller Mohnblumen. Hier und da eine gemütliche Sitzecke und ein Speisesaal, in dem alle zusammen ihre Mahlzeiten einnehmen. „Hier werden mir die meisten Aufgaben abgenommen“, sagt sie. „Und morgens hilft mir jemand beim Duschen.“

Johanna Siemers erhebt sich langsam aus ihrem Sessel, sie stützt sich auf den Rollator, „meine Bandscheibe macht mir sehr zu schaffen“, sagt sie. Rund 20 Quadratmeter ist ihr Zimmer groß,

darin ein Pflegebett und ihre persönlichen Möbel: ein Sessel, eine Schrankwand mit Bildern und Bastelarbeiten und der Käfig von Wellensittich Butsch. Johanna Siemers steht vor dem Käfig, hält kurz inne, dann bleibt ihr Blick an der Uhr haften. „Ich muss jetzt eigentlich los“, sagt sie, „ich gehe jeden Nachmittag mit einer Mitbewohnerin spazieren.“

„Die Wohngemeinschaften sind so etwas wie ein Rundum-Sorglos-Paket“, meint Frank Schröder. „Essen, putzen, Wäsche waschen, alles mit drin!“ Aber natürlich gelte auch hier der Leitsatz des Hauses: Leben wie ich will!

Gegen vier Uhr nachmittags klingt das Programm in der Tagespflege langsam aus. Gleich werden Gisela Mahlstedt und ihre 81-jährige Freundin Dorothea Masannek, in den Bus einsteigen, der sie nach Hause bringt. Auf den Kuchen haben die beiden Damen heute verzichtet. „Ich werde zu dick, das Essen ist einfach zu gut hier“, sagt Dorothea Masannek. Gisela Mahlstedt nickt. Ihre Tochter habe das auch schon festgestellt. Ein, zwei Pfund hat sie zugenommen. „Aber in Gesellschaft isst man ja auch besser als ganz allein zu Hause.“



Johanna Siemers und Manfred Gand vor dem Eingang zu einem der Hauptgebäude.



## WIR SCHÄTZEN DIE OFFENE KOMMUNIKATION

Interview mit Sven Gaukel, Teamleiter Illiquide Anlagen bei der Evangelischen Zusatzversorgungskasse (EZVK)

*Der Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ investiert primär in barrierefreie Wohnformen für die Generation „70+“. Was hat Sie an diesem Konzept überzeugt?*

Zunächst fanden wir bei dem Produkt gut, dass es kein Pflegefonds ist. Klassische Pflegeimmobilien werden uns häufig angeboten. Nur ist es bei stationärer Pflege so, dass jedes Bundesland eine eigene Heimverordnung hat, und da ich selber für eine Bank eine ganze Reihe von Alters- und Pflegeheimen finanziert habe, weiß ich, dass das eine recht komplexe Angelegenheit ist. Bei dem Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ sind klassische Pflegeimmobilien nur eine Beimischung. Diese klare Ausrichtung von „ambulant vor stationär“ und das gute Startportfolio fanden wir überzeugend. Wir mussten also nicht in eine Idee investieren, sondern konnten das Investment an bereits angebundenen Immobilien detailliert durchgehen.

Außerdem konnte HAMBURG TEAM, auch wenn die Investment Management Sparte noch nicht so alt ist, bereits einen ganz guten Track Record vorweisen. Das fanden wir sehr positiv und uns überzeugte auch die angestrebte Performance. Die Denkweise hinsichtlich der Qualität von Immobilien ist unserer sehr ähnlich. Und schließlich gab es mit Sebastian Schlansky einen erfahrenen Player im Team, der weiß, wie die Märkte ticken und worauf man achten muss. Auch das war uns natürlich wichtig. Das Immobilien-geschäft ist und bleibt „people business“.

*Welche Rolle spielt dieser Fonds in Ihrem Immobilien-Gesamtportfolio?*

Ich bin zuständig für Immobilien inkl. Real Estate PE, Private Equity und Infrastruktur und alles, was illiquide ist. Wir haben in diesem Sektor bereits 3,6 Mrd. € investiert. Der Fonds „HAMBURG TEAM Wohnen 70+“ ist vom Risikoprofil her auf der Immobilienseite als Core/Core Plus eingeordnet und wird

bei uns im Segment Wohnen geführt, auch wenn es eine Sonderform ist. Wir überlegen immer, trifft das Produkt auf Nachfrage und wenn ja auf welche? Wenn ich selber Nachfragender wäre, wäre das Produkt dann etwas für mich? Das konnten wir in diesem Fall mit einem Ja beantworten.

*Was sind für Sie generell die maßgeblichen Kriterien bei der Anlage von Geldern in Immobilienfonds?*



Der gelernte Bankkaufmann spezialisierte sich während seines Wirtschaftsstudiums an der EBS auf den Bereich Immobilienwirtschaft und fokussierte sich beruflich auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Aus dem Bankwesen wechselte er vor fünf Jahren auf die Eigenkapital-Seite als Gruppenleiter Immobilien, Real Estate PE, Private Equity und Infrastruktur bei der EZVK. Dort betreut er Investments in Höhe von ca. 3,6 Mrd. €.



Ganz abstrakt gesprochen ist uns der Manager wichtig, seine Reputation und die Erfahrung, die er mitbringt. Als kirchlicher Investor achten wir auf diese Faktoren vielleicht noch mehr als andere Anleger. Gleichzeitig gehört es zu unserer Investmentphilosophie, dass wir uns die Objekte vom Dach bis zum Keller genau anschauen. Die Makrolage, aber auch die Mikrolage sind uns wichtig. Wie sieht es dort genau aus? Gibt es dort eine Müllverbrennungsanlage oder ähnliche Störfaktoren in direkter Nähe, wie riecht es da? Liegt da Sperrmüll rum? Was ist mit dem öffentlichen Nahverkehr? Wir versuchen zu hinterfragen, was uns die Manager zeigen und uns immer eine eigene Meinung vor Ort zu bilden.

*Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit HAMBURG TEAM Investment Management? Warum haben Sie uns ausgewählt?*

Was wir sehr schätzen, ist eine offene Kommunikation. Dass man sich nicht nur meldet, wenn etwas gut läuft, um gelobt zu werden. Sondern dass man sich auch meldet, wenn es mal nicht so gut läuft und auf Probleme hinweist. Auch eine Schieflage kann einmal vorkommen. Wir versuchen mit unseren Managern einen offenen Dialog zu pflegen. Das macht HAMBURG TEAM sehr gut und offensiv. Uns gefällt diese Transparenz.

*Was für eine Bedeutung hat das Thema ESG für Sie bei der Auswahl von neuen Produkten?*

Wir sind ein kirchlicher Anbieter und für uns ist das Thema ESG schon immer wichtig gewesen. Durch die EU-Taxonomie bekommt es jetzt einen verbindlichen Rahmen und damit steigt natürlich noch einmal die Bedeutung. Meine Vorstandsvorlagen beinhalten schon immer ein- bis zwei Seiten zum Thema ESG. Generell wird dieses Thema in der Zukunft weiter an Fahrt aufnehmen.





## ZWEI OBJEKTANKÄUFE FÜR „HAMBURG TEAM URBANE THEMENIMMOBILIEN“

HTIM hat zwei Objekte für den Fonds „HAMBURG TEAM Urbane Themenimmobilien“ erworben. Die Büroimmobilie „Marburger Straße 10“ liegt in Berlin-Charlottenburg. Das Gebäude entstand Ende der 60er-Jahre. Hauptmieterin ist seit 40 Jahren die HUK-COBURG Versicherung.

Das zweite Objekt ist eine projektierte Wohnanlage in Berlin-Lichtenberg (Bild). Sie wird nach Energiestandard KfW 55 gebaut und soll 81 Wohneinheiten umfassen, davon 55 möblierte Mikroapartments mit einer durchschnittlichen Größe von 30 m<sup>2</sup>.



## ERWERB EINER WOHNANLAGE IN HILDESHEIM



Im April 2021 hat HTIM für den Fonds „HAMBURG TEAM Norddeutsche WohnWerte“ eine Wohnanlage in Hildesheim angekauft. Dabei handelt es sich um einen Bauabschnitt des Wohnquartiers „Bernwardshof“. Er umfasst fünf Objekte mit rund 4.200 m<sup>2</sup> Wohnfläche, verteilt auf 53 frei finanzierte Wohneinheiten. Die Fertigstellung ist für 2023 vorgesehen.

## NEUNTER ANKAUF FÜR „HAMBURG TEAM URBANE WOHNWERTE“

Im Rahmen eines Forward Deals hat HTIM nach dem Erwerb eines Baufeldes des Hermann Löns Quartiers (HLQ) in Bergisch Gladbach nun auch ein weiteres für den Fonds „HAMBURG TEAM Urbane WohnWerte“ akquiriert. Dieses umfasst 42 frei finanzierte Wohneinheiten mit insgesamt 3.100 m<sup>2</sup> Mietfläche, 71 Pkw-Außenstellplätzen sowie 117 Fahrradstellplätzen. Im Erdgeschoss der Immobilie befindet sich ein Lebensmitteldiscounter. Die Fertigstellung ist für das Frühjahr 2023 geplant. Das im Oktober 2018 für den Fonds erworbene erste Baufeld des HLQ mit 108 frei finanzierten Wohnungen wurde bereits übernommen (Foto).



## WEITERE TEAM-VERSTÄRKUNG

Seit Juli 2021 verstärken Sebastian Suckow und Niklas Nause das Team der HTIM.



**Sebastian Suckow** ist bereits seit 2004 in der Immobilienbranche tätig und bei HTIM schwerpunktmäßig für das Asset Management von gemischtgenutzten Quartieren zuständig. Zu den früheren Stationen des Immobilienökonom und Executive MBA of Real Estate (IREBS) gehören HANSAINVEST sowie ECE Marketplaces.



**Niklas Nause** hat einen B.A. in Architektur und einen M.Sc. in Immobilienmanagement. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit bei HTIM liegt auf der Unterstützung des kaufmännischen und technischen Asset Managements sowie der Begleitung des Baucontrollings. Zuvor war Herr Nause in der Immobilienberatung bei Drees & Sommer tätig.

# HAMBURG TEAM INVESTMENT MANAGEMENT

Die HAMBURG TEAM Investment Management GmbH (HTIM) ist Teil der HAMBURG TEAM Gruppe, die mit Büros in Hamburg und Berlin und deutschlandweiten Projekten zu den aktivsten inhabergeführten Immobilienunternehmen zählt. Seit 1997 werden primär urbane Quartiersentwicklungen mit wohnungswirtschaftlichem Schwerpunkt realisiert.

HTIM ist strategischer Partner institutioneller Investoren. Das Unternehmen verfügt über umfassendes Immobilien- und Kapitalmarktwissen und folgt einem ganzheitlichen Dienstleistungsansatz, der sich über den gesamten Immobilienzyklus erstreckt. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt auf maßgeschneiderten Investment-Konzepten und dem aktiven Asset Management deutschlandweiter Immobilienbestände. Investoren profitieren von einem exzellenten Zugang zu nachhaltig attraktiven Immobilienprojekten.

ten. Flache Hierarchien und Werte wie Vertrauen, Verantwortung und partnerschaftliches Handeln ergänzen den professionellen Umgang mit Immobilienwerten und kennzeichnen das Selbstverständnis des inhabergeführten Unternehmens. Ziel der HTIM ist es, für ihre Investoren – unter eingehender Berücksichtigung von ökologischen, ökonomischen und sozialen Faktoren – attraktive Rendite-Risiko-Profile und überdurchschnittliche Ergebnisse zu generieren.

[www.hamburgteam-im.de](http://www.hamburgteam-im.de)



**GEGRÜNDET**  
2015



**ZIELVOLUMEN**  
> 1,8 MRD. €



**FONDS**  
9



**OBJEKTE**  
45

## KONTAKT / IMPRESSUM

HAMBURG TEAM Investment Management GmbH  
Millerntorplatz 1  
20359 Hamburg

Fon 040.376809-0  
Fax 040.376809-29

Email: [office@hamburgteam-im.de](mailto:office@hamburgteam-im.de)

## FOTOS

Sinje Hasheider, Hamburg;  
Christoph Pforr, Wachtberg;  
Felix Löchner, Berlin

## TEXT

Karen Amme (S. 4/5)



## RECHTLICHE HINWEISE

Die vorliegenden Informationen enthalten kein Vertragsangebot und stellen keine Anlageberatung dar. Sie sollen lediglich Ihre selbständige Anlageentscheidung erleichtern.

Diese Informationen können eine anleger- und anlagegerechte Beratung nicht ersetzen. Risikohinweise in Bezug auf ein Investment in Anteile an Investmentfonds entnehmen Sie bitte den jeweiligen Verkaufsunterlagen oder setzen Sie sich mit Ihrem Finanzberater in Verbindung. Bei diesen Informationen handelt es sich um eine Marketingmitteilung, die keine Finanzanalyse darstellt und somit nicht den Vorschriften über Finanzanalysen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen genügt, und bei der die jeweiligen Produkte keinen Handelsverboten vor Veröffentlichung etwaiger Finanzanalysen unterliegen.

Der Inhalt dieses Dokumentes darf in keiner Weise ohne unsere ausdrückliche Genehmigung reproduziert werden. Im Falle einer Weitergabe von in diesem Dokument enthaltenen Informationen ist Sorge dafür zu tragen, dass dies in einer Form geschieht, die die in dem vorliegenden Dokument dargestellten Informationen genau widerspiegelt. Obwohl wir in der Überzeugung handeln, dass die dargestellten Informationen zum Zeitpunkt der

Erstellung des vorliegenden Dokumentes korrekt sind, kann keine Garantie oder Gewährleistung für die Richtigkeit der Angaben gegeben werden, die von Dritten stammen.

Wir übernehmen keinerlei Haftung für Schäden, die infolge der Verwendung der dargestellten Informationen entstanden sind, sofern kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Handeln vorliegt.

Bitte beachten Sie, dass in der Vergangenheit erzielte Ergebnisse keine Garantie für eine künftige Wertentwicklung darstellen. Der Wert einer Anlage und die Höhe der Erträge können u. a. infolge von Markt- und Währungsschwankungen sowohl fallen als auch steigen und es ist möglich, dass Anleger nicht den gesamten ursprünglich investierten Anlagebetrag zurückerhalten. Genannte Zielrenditen sind keine Garantie oder Zusage für zukünftige Gewinne. Die steuerliche Behandlung von Kapitalerträgen hängt von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und kann künftig Änderungen unterworfen sein. Es wird Investoren geraten, vor einer Investition ihre Finanz- und Steuerberater zu konsultieren. Wir weisen darauf hin, dass Vergütungen für Vertriebsaktivitäten gezahlt werden.