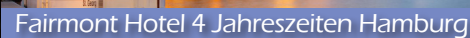


ImmoDiskurs

Immobilienfonds richtig auflegen!



Fairmont Hotel 4 Jahreszeiten Hamburg



Hotel im Wasserturm Köln



Westin Grand Frankfurt



Mandarin Oriental München

Seminarreihe für Asset- und Fondsmanager

Konzeption und Vertriebsgrundlagen von
Alternativen Investmentfonds für Immobilienanlagen

06.04.2017, Fairmont Hotel 4 Jahreszeiten, Hamburg

18.05.2017, Mandarin Oriental, München

21.09.2017, Hotel im Wasserturm, Köln

09.11.2017, Westin Hotel, Frankfurt

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

- Agenda -

09.30 Uhr

Registrierung und Frühstückskaffee mit Snack

10.00 Uhr

Begrüßung

10.15 Uhr

Umfrage: Immobilienanlagestrategien „Institutioneller Anleger“

Ergebnisse einer Online-Umfrage von RUECKERCONSULT und Engel & Völkers Investment Consulting zum künftigen Anlageverhalten von Institutionellen Anlegern mit Fokus auf Wohnimmobilien-Investments

Thomas Rücker, Geschäftsführender Gesellschafter, RUECKERCONSULT GmbH

10.30 Uhr

Auflage eines Immobilienfonds – Was Sie beachten müssen

Formen von AIFs in Deutschland und Luxemburg – was eignet sich für welchen Investor und für welches Asset? Eigene KVG oder Service KVG – organisatorische Anforderungen an Asset Manager im Vergleich und die Rolle der KVG aus faktischer und formaler Sicht

Marc Drießen, Geschäftsführer, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH (KVG)

11.15 Uhr

Motivation, Anforderungen und Beispiele für den erfolgreichen Einstieg in das Institutionelle Fondsgeschäft

Motivation des Initiators und Wettbewerbsanalyse, Voraussetzungen und Anforderungen zur Vorbereitung der Eigenkapitalakquisition, Kosten des Initiators, Einmal- und laufende Erträge des Fonds, Strategien und marktgerechte Konditionen des Fonds, Ausarbeitung USP und Managementstrukturen

Holger Wachter, Geschäftsführer, DW Real Estate GmbH

12.00 Uhr

Warum regulierte statt unregulierte Produkte?

Vergleich und Rollenverteilung zwischen Anleger, Investment Manager, Asset Manager, Fondsmanager, KVG und Verwahrstelle vor und nach Regulierung. Bisher unregulierte Produktkategorie ist völlig neu - was trägt Verwahrstelle durch Aufgaben und Set-Up als neutraler Partner zugunsten des Institutionellen und Privaten Anlegers bei? Bedeutung des Anlegerschutzes und Unterschiede zwischen Rechtmäßigkeit und Zweckmäßigkeit

Ludger Wibbeke, Managing Director, Leiter Real Assets Deutschland & Luxemburg, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA

12.30 Uhr

Lunch

13.30 Uhr

Ansprache Institutioneller Anleger für Offene und Geschlossene Immobilien Spezial AIF und Ansprache von Privatanlegern für Geschlossene und Offene Publikums AIF

Direktansprache vs. Placement Agent, Kosten für Placement Agents und Full-Service Leistungen, Vermögensverwalter oder Bankenvertrieb, Kostenstrukturen der Vertriebswege

Oliver Weinrich, Vorstand, Drescher & Cie Immo Consult AG

14.15 Uhr

Notwendige Bausteine und Schritte einer Kommunikationsstrategie

Wahrnehmung, Kompetenz, Ansprache, Baukasten

Thomas Rücker, Geschäftsführender Gesellschafter, RUECKERCONSULT GmbH

14.45 Uhr

Podiumsdiskussion

Was Entscheider von Versicherungen, Pensionsfonds, Versorgungswerken und aus dem Depot A Management von neuen Anbietern erwarten und wie aus Sicht der Anleger der ideale Prozess des „Kennenlernens“ strukturiert ist.

Holger Wachter im Gespräch mit Institutionellen Anlegern und Produktentscheidern

15.30 Uhr

Drinks & Food Reception

16.30 Uhr

Ende des Seminars

19.00 Uhr

Optionale Teilnahme an den Salongesprächen der Immobilienexperten

Bitte senden Sie das ausgefüllte Formular
per Fax an: +49 (0)2203 202 99 -10
oder per E-Mail an: s.gorzolla@drescher-cie.de

Hiermit möchte ich mich für folgende Veranstaltung anmelden:

- ☐ 06.04.2017, Fairmont Hotel 4 Jahreszeiten, Hamburg
- ☐ 18.05.2017, Mandarin Oriental, München
- ☐ 21.09.2017, Hotel im Wasserturm, Köln
- ☐ 09.11.2017, Westin Hotel, Frankfurt

Bitte vervollständigen Sie Ihre Daten:

Vorname: _____

Nachname: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Telefonnummer: _____

Email: _____

Rechnungsadresse (falls abweichend zu Adresse): _____

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahmegebühr beträgt **240 EUR (zzgl. MwSt.)**. Wenn Sie bis 30 Tage vor der Veranstaltung buchen, zahlen Sie mit unserem Frühbucherrabatt nur **170 EUR (zzgl. MwSt.)**. Die Rechnungsabwicklung erfolgt durch RUECKERCONSULT GmbH.

Teilnahme an „Salongespräche der Immobilienexperten“:

*Salongespräche
der Immobilienexperten*



Nehmen Sie an den anschließenden Salongesprächen der Immobilienexperten zum Sonderpreis von **190 EUR (zzgl. MwSt.)** statt **290 EUR (zzgl. MwSt.)** teil.

- ☐ Gerne möchte ich für **190 EUR (zzgl. MwSt.)** an der Veranstaltung „Salongespräche der Immobilienexperten“ im Anschluss an die Veranstaltung „ImmoDiskurs“ teilnehmen.

Übernachtung:

- ☐ Bitte lassen Sie mir Hotelinformationen und -konditionen für den Veranstaltungstag zukommen.