



Als erster digitaler Vermögensverwalter öffnet LIQID seinen Kunden Zugang zu professionellen Immobilienbeteiligungen

- **Berliner FinTech nimmt mit Real Estate nach Private Equity bereits zweite alternative Anlageklasse in sein Portfolio auf**
- **Bestmögliche Diversifikation dank breiter Streuung in Regionen und Strategien.**
- **Niedrige Einstiegshürde und moderate Gebühren.**

Berlin, 19. Juni 2019

Als erster digitaler Vermögensverwalter ermöglicht LIQID Kunden ab 200.000 Euro den Zugang zu professionellen Immobilienbeteiligungen, wie sie sonst nur Hochvermögenden und institutionellen Investoren zur Verfügung stehen. Mit „LIQID Real Estate“ erweitert das Unternehmen sein Angebot um unternehmerische Immobilienbeteiligungen, auch Private Equity Real Estate genannt.

LIQID setzt damit konsequent seinen Weg fort, den Zugang zu alternativen Anlagen auch gutverdienenden Privatanlegern ohne Millionenvermögen zu ermöglichen. Mit „LIQID Real Estate“ nimmt das Berliner FinTech nach „LIQID Private Equity“ bereits die zweite alternative Anlageklasse in sein Portfolio auf, zu den bislang nur professionelle Anleger Zugang hatten. LIQID Real Estate wurde gemeinsam mit dem renommierten Multi Family Office HQ Trust konzipiert.

Christian Schneider-Sickert, LIQID-Gründer und CEO: „Immobilienanlagen haben in den vergangenen Jahren attraktive Renditen erzielt. Doch für Anleger, die keine Millionen investieren können, gab es bislang nur wenige vernünftige Alternativen. Mit Einzelimmobilien sind Anleger unzureichend diversifiziert, bei Publikumsfonds sind die Kosten meist unverträglich hoch. Mit LIQID Real Estate möchten wir das ändern.“ Hierfür hat der digitale Vermögensverwalter ein differenziertes Investmentkonzept entwickelt, das auf der langjährigen Expertise und dem internationalen Zugang von HQ Trust im Immobilienmarkt basiert.

Systematische Diversifikation

LIQID Real Estate investiert in ein Portfolio von ausgewählten Zielfonds, die mit Mindestanlagen von meist 5 bis 20 Millionen Euro nur institutionellen Anlegern offen stehen. Um Risiken für Anleger möglichst gering zu halten, setzt das Unternehmen dabei auf eine systematische Streuung: LIQID Real Estate investiert regional diversifiziert in Europa mit Schwerpunkt Deutschland, gefolgt von den USA und Asien.



Zudem fließen unterschiedliche Investment-Strategien in das Portfolio ein. Gemeinsam haben sie einen unternehmerischen Ansatz, der eine Optimierung der erworbenen Immobilien in den Vordergrund stellt. Den Kern bilden Value-Add-Fonds, die Objekte mit hohem Leerstand sowohl ausstattungstechnisch als auch energetisch sanieren. Daneben ergänzen Core-Plus-Fonds das Portfolio, die Objekte in guten Lagen mit leichtem bis mittlerem Leerstand, kurzen Mietlaufzeiten und geringem Restaurierungsaufwand erwerben. „Mit einer breiten Streuung der erworbenen Objekte möchten wir das Ausfallrisiko entscheidend mindern. Nach allen Kosten gehen wir davon aus, dass ein unternehmerischer Ansatz eine jährlichen Rendite von vier bis sieben Prozent erzielen kann“, sagt LIQID-Geschäftsführer Kim Felix Fomm.

Niedrige Gebühren

Mit LIQID Real Estate investieren LIQID-Kunden parallel zu den Kunden von HQ Trust – und das zu sehr günstigen Konditionen: LIQID Real Estate weist eine durchschnittliche Verwaltungsgebühr von 0,72 Prozent auf und hat branchenübliche Weichkosten auf 0,20 Prozent gedrückt. „Wir haben uns bei den Gebühren an den Konditionen von Family Offices orientiert. So bekommen unsere Kunden trotz niedriger Anlagesumme ein Angebot, das ähnlich attraktiv bepreist ist wie eines für hochvermögende Anleger“, erläutert Fomm.

Größtmögliche Transparenz

Die Laufzeit von LIQID Real Estate beträgt insgesamt zehn Jahre. Kunden werden in regelmäßigen Abständen über die aktuellen Entwicklungen der Beteiligungen informiert. Dies schafft eine hohe Transparenz. Daneben bietet das Unternehmen die Möglichkeit, LIQID Real Estate mit einem der drei liquiden Verwaltungsstrategien von LIQID zu kombinieren: LIQID Select, LIQID Global oder LIQID Global Impact.

Über LIQID

Geleitet wird LIQID von einem international erfahrenen Management-Team um den Gründer und CEO Christian Schneider-Sickert. Das Team wird von einem erfahrenen Beirat um den ehemaligen Metro- und Mercedes-Benz-Chef Dr. Eckhard Cordes unterstützt. Zu den Investoren von LIQID zählen Toscafund, Project A Ventures, Dieter von Holtzbrinck Ventures und Berliner Volksbank Ventures.

Seit dem Marktstart im September 2016 hat das LIQID-Konzept – eine Kombination aus modernster Technologie und jahrzehntelanger Erfahrung – bereits Hunderte von Kunden überzeugt, im Schnitt über 200.000 Euro anzulegen. Auch dank der alternativen Anlageklassen im Bereich Private Equity und Real Estate ist LIQID auf dem besten Weg, schon bald die Marke von 500 Millionen Euro verwaltetes Kundenvermögen zu erreichen. Damit zählt das Berliner FinTech schon jetzt zu den größten digitalen Wealthmanagern in Europa.



2017 wurde LIQID mit dem Fintech Germany Award geehrt. Als bisher einzigem digitalen Anbieter wird LIQID vom Ranking-Institut firstfive „herausragende Ergebnisse“ für seine Verwaltungsstrategien attestiert.

Pressekontakt:

Ralf-Dieter Brunowsky
BrunoMedia GmbH
brunowsky@brunomedia.de
+49 170 462 1440

Unternehmenskontakt LIQID:

Harald Ehren
LIQID Investments GmbH
harald.ehren@liquid.de
+49 162 21 66 952