

Startseite > Der Immobilienbrief > „Ertrag bringen, statt mit Minuszinsen die Bilanz belasten“

## „Ertrag bringen, statt mit Minuszinsen die Bilanz belasten“

3. November 2017 Andre Eberhard

Beitrag kommentieren

Kategorie: Der Immobilienbrief

Im Gespräch mit Oliver Zimmermann, youmex Wealth Management AG

„Der Immobilienbrief“ im Gespräch mit Oliver Zimmermann, Vorstand der youmex Wealth Management AG, dem Vermögensverwalter in der youmex group. Als Finanz-, Kapitalmarkt- und Investment-Partner für Immobilien-Developer, Bauträger und Investoren arrangiert youmex vornehmlich mit Mezzanine Kapital, Eigenkapital und Joint Venture Mitteln alle wichtigen Kapitalklassen.



Oliver Zimmermann,  
youmex Wealth  
Management AG

„Der Immobilienbrief“: Herr Zimmermann, sie sind erst seit kurzem Vorstand der Gesellschaft. Was ist Ihr Hintergrund?

**Zimmermann:** Bevor ich Anfang des Jahres die Funktion des Vorstands bei youmex übernahm, war ich 30 Jahre in unterschiedlichen Funktionen bei verschiedenen renommierten Bank-Adressen tätig. Nach meiner Ausbildung bei der Commerzbank folgte eine langjährige Tätigkeit für die Weberbank. Als ich vor 15 Jahren als Direktor für Unternehmernkunden bei Hauck & Aufhäuser Privatbankiers in Frankfurt begann, lag ein Schwerpunkt meines Geschäfts bei den Immobilienkunden. Das konnte ich dann in den letzten sechs Jahren als Niederlassungsleiter in Berlin von Merck Finck & Co. und von dort aus in den letzten drei Jahren als Gesamtverantwortlicher für das Kreditgeschäft auf der Marktseite der gesamten Bank verantwortlich, weiter vertiefen.

„Der Immobilienbrief“: Wieso sind Sie nach dieser langen Bank-Karriere zu youmex gewechselt?

**Zimmermann:** Mich hat vor allen Dingen die Kombination von Finanzierung, Investments, Immobilien und Vermögensverwaltung gereizt. Hier kann ich alle meine Skills einsetzen und mein Netzwerk sowie Kundenbeziehungen weiter in vollem Umfang pflegen. Bei Banken herrscht ein zunehmendes Abteilungsdenken, bei dem man stark auf eine einzige Tätigkeit reduziert wird. Das war für mich zunehmend unattraktiv und als ehemaliger Aufsichtsrat eines youmex Unternehmens begleite ich die Gruppe bereits seit mehr als 15 Jahren. So wusste ich genau, welche positiven Aspekte der Wechsel für mich bedeutet.

„Der Immobilienbrief“: Sie sind in der youmex group auch für die Vermögensanlagen zuständig. Was haben Sie Immobiliengesellschaften Besonderes anzubieten?

**Zimmermann:** Die youmex group hat einen Track Record mit einem Finanzierungs- und Investitionsvolumen von über 3,5 Milliarden Euro in den letzten 18 Jahren. Für uns war die Zeit reif, auch Immobilienkunden zu bedienen, die nicht nur Kapitalbedarf haben, sondern durch erfolgreiche Objekt- beziehungsweise Projektverkäufe plötzlich erhebliche Zuflüsse von liquiden Mittel haben. Diese werden in aller Regel bei Folgeprojekten wieder investiert. Bis dahin müssen sie allerdings aktiv gemanagt werden, damit sie einerseits Ertrag bringen, statt mit Minuszinsen die Bilanz zu belasten. Andererseits müssen die Mittel weiterhin hoch verfügbar bleiben, um Opportunitäten für neue Grundstücks- und Projektkäufe wahrnehmen zu können.

„Der Immobilienbrief“: Sie managen also temporär freie Liquidität und erhöhen damit den Bilanzgewinn?

**Zimmermann:** Ganz richtig. Hierfür haben wir in Zusammenarbeit mit unseren Partner-Depotbanken ein flexibles Anlage- und Verfügbarkeitsystem strukturiert. Damit können wir innerhalb von zwei Bankarbeitstagen den Löwenanteil der von uns in der Vermögensverwaltung gemanagten Mittel wieder zur Auszahlung bringen, ohne Liquidierungsverluste hinnehmen zu müssen. Dabei sind wir völlig risikoavers orientiert, denn unser Fokus liegt auf dem Substanzerhalt. So können wir auf die von uns gemanagte Liquidität eine solide Rendite für unsere Mandanten erwirtschaften.

„Der Immobilienbrief“: Betrifft das nur Entwickler und Bauträger? Was ist mit Bestandshaltern?

**Zimmermann:** Auch bei Bestandshaltern sind die Mittelzuflüsse und Mittelabflüsse oftmals – also Mieteinnahmen und laufende Kosten – asynchron. Das bedeutet, es entstehen Liquiditätsüberhänge, die wir sinnvoll managen können, um daraus die Portfoliorendite insgesamt zu erhöhen. Damit unterstützen wir insbesondere die Arbeit der Kollegen im Treasury.

„Der Immobilienbrief“: Wie lange dauert bei Ihnen das Etablieren einer solchen Anlagesystems?

**Zimmermann:** Auch hier sind wir sehr gut vorbereitet und können in der Regel innerhalb von zwei Tagen nach Abschluss der Verträge starten. Auch die Vertragserstellung mit KYC-Prüfung bei unseren Partner-Banken für Konto und Depot ist ein eingespielter Prozess und kann innerhalb von wenigen Tagen erledigt werden. □

### News-Ticker (neueste Meldungen)

Deka Immobilien verkauft zehn Objekte in Deutschland

LaSalle tätigt erste Akquisition für das Testina Mandat

TH Real Estate kauft United-Immobilienportfolio von Rockspring

Coreal is berät exklusiv bei Verkauf eines ehemaligen Automobilzuliefererstandorts in Bochum City

Sondervermögen „Catella Wohnen Europa“ erwirbt 215 Wohneinheiten in Lübeck und den Niederlanden

Offener Immobilien-Publikumsfonds „Swiss Life Living + Working“ gewinnt Scope Award für beste Produktneueit

Union Investment erwirbt Logistikzentrum im Raum Duisburg

CBRE: DARAG ZIEHT IN DIE HAMBURGER CITY

Bis Ende 2018 sollen alle #ECE-Center mit Ladeinfrastruktur für E-Mobilität ausgestattet sein

Flughafen BER reagiert auf Spiegel Berichterstattung

DEUTSCHE FINANZ  
**DFPA**  
PRESSE AGENTUR

### Artikel des Tages

„Der Fondsbrief“ Nr. 301

Der Fondsbrief Nr 301

Virtuell. Im Editorial kommentiert Fondsbrief-Chefredakteur Markus Gotzi die Bedeutung der Digitalisierung für die Immobilien- und Sachwertebranche und weist in diesem Zusammenhang noch einmal auf das Sachwerte-Kolloquium am 21. Februar 2018 in München hin. (S. 1)

Gestartet. Alles wie gehabt bei HEH: Anleger des aktuellen Fonds „Alicante“ beteiligen sich an einem Regionalflieger vom Typ ... [\[weiterlesen\]](#)

### Schlagwörter

Aberdeen **Aengevelt** Allianz Aurelis  
Berlin berlinovna BNP BNP PRE