

Solvium Capital: Starke Nachfrage nach Wechselkoffern

Hamburg, 13. August. Das Interesse von Investoren am jüngsten Angebot von Solvium Capital ist groß. Nur zwei Monate nach Vertriebsstart ist schon ein Viertel der Wechselkoffer platziert. Die Investoren haben den Frühzeichnerbonus von 65 Euro erhalten, der noch bis zum 30. September 2019 gewährt wird. Einen weiteren Bonus von 44 Euro je Wechselkoffer erhalten Anleger, die auf schriftliche Korrespondenz per Post verzichten und stattdessen die Kommunikation per E-Mail wählen. Anleger, die beide Rabatte und zwei mögliche Verlängerungsoptionen nutzen, können eine IRR-Rendite von bis zu 4,68 Prozent jährlich erzielen.

Die Vermögensanlage Wechselkoffer Euro Select Nr. 7 umfasst 1.500 neuwertige Wechselkoffer. Das Angebot sieht eine Mietlaufzeit von 5 Jahren vor, die auf Wunsch der Anleger zweimal um je 24 Monate verlängert werden kann. Anleger, die vorzeitig über ihr Kapital verfügen wollen, können ohne Angabe von Gründen bereits nach 36 Monaten kündigen. Zudem besteht der gewohnte Solvium Härtefallschutz.

Der Kaufpreis für einen Wechselkoffer beträgt 10.850 Euro; zusätzlich ist ein Agio von 2 Prozent fällig. Die Miete, die Solvium den Anlegern anteilig monatlich überweist, beträgt 11,75 Prozent pro Jahr, bezogen auf den Kaufpreis vor möglichen Rabatten, das entspricht einer monatlichen Miete von 106,25 Euro.

„Die Kurier- und Paketbranche ist auch 2018 wieder kräftig gewachsen. Der Versandhandel in Deutschland boomt, getrieben durch den Online-Handel. Ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Die Mieter der von uns verwalteten Wechselkoffer signalisieren uns weiter großen Bedarf“, so Geschäftsführer André Wreth.

Digitale Zeichnungsstrecke: Seit Mitte Mai 2019 arbeitet Solvium Capital mit der Fondsbörse Deutschland zusammen, um Vermittler beim Vertrieb und der Abwicklung zu unterstützen. Auf dem Portal der Fondsbörse (www.erstmarkt.de) kann das Angebot „Solvium Wechselkoffer Euro Select 7“ vollständig digital gezeichnet werden. Dadurch können Vermittler sich und ihren Kunden viel Schriftverkehr ersparen. Die ersten Zeichnungen auf diesem Weg sind bereits erfolgt.

„Vermittler äußern zunehmend Interesse an der Möglichkeit der digitalen Zeichnung. Sie führen ihre Gespräche wie gewohnt mit ihren Kunden. Lediglich der Zeichnungsprozess wird nun nicht mehr in Papierform, sondern digital durchgeführt. Das ist für Kunden und Anleger oft einfacher und zeitsparender“, so Solvium-Geschäftsführer André Wreth.

Solvium Capital GmbH

André Wreth