PRESSEMITTEILUNG

fairvesta legt laut „Cash.-Hitliste“ als einziger Spezialvertrieb für geschlossene Fonds im Platzierungsergebnis 2009 zu

Tübingen/ 16.06.2010. Sie wird jedes Jahr mit Spannung erwartet: die Cash.-Hitliste über die Ergebnisse im Vertrieb von Vorsorgeprodukten und geschlossenen Fonds. Zum ersten Mal unterscheidet die führende Fachzeitschrift Cash. dabei in Vertriebe, die ihre Zahlen durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer testieren lassen und solche, die das eben nicht tun. Dabei ist die in Tübingen ansässige fairvesta International GmbH mit einem Provisionserlös von testierten 12,11 Millionen Euro der einzige Spezialvertrieb für geschlossene Fonds, der im Krisenjahr 2009 zulegen konnte. Auch konnte kein Anbieter, der seine Zahlen nicht testieren ließ, dieses Ergebnis überbieten. Cash. titelte mit der kritischen Überschrift: „Umsatz Fehlanzeige“. Nicht so bei fairvesta.

Die fairvesta International GmbH ist die Vertriebsgesellschaft der fairvesta-Unternehmensgruppe und somit initiatorengebunden. Der Vertrieb erfolgt über Lizenzsysteme u. a. in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz. Die Lizenznehmer können dabei auf eine breite Unterstützung in organisatorischer und vertrieblicher Hinsicht vertrauen. Großen Wert legt fairvesta allerdings auch auf seine Akademie. So kann nur Vertriebspartner werden, wer auch eine umfängliche Ausbildung mit anerkannter Prüfung durchlaufen hat.

„Auch im Jahr 2010 sind wir sehr gut gestartet und konnten in den ersten fünf Monaten ein Umsatzplus von 68 Prozent zum sowieso schon gut gelaufenen Vorjahr verzeichnen“, meint Otmar Knoll als Gesamtverantwortlicher für den Vertrieb in Europa. Und für Oliver Kuhlmann, der seit wenigen Monaten für den Vertrieb in Deutschland steht, bestätigt sich, dass sich auch in Deutschland das fairvesta-Prinzip immer mehr durchsetzt. „Wir konnten innerhalb weniger Wochen bei den Vertriebspartneranbindungen und beim Umsatz deutlich ausbauen“, sagt er.

Für den Immobilienspezialisten Knoll wird damit einmal mehr klar, dass fairvesta mit einer angemessenen Rendite bei gleichzeitiger Immobiliensicherheit im derzeitigen Marktumfeld immer deutlicher punkten kann. Wichtig ist dabei die Leistungsbilanz: So konnte fairvesta in den letzten 8 Jahren die in das Unternehmen gesetzten Erwartungen immer erfüllen, in der Regel sogar übererfüllen.

Derzeit bietet fairvesta drei Produktreihen an: Die Fondsgruppe Mercatus mit dem Konzept des günstigen Einkaufs von Immobilien und dem kurzfristigen Verkauf mit Gewinn – also den progressiven Immobilienhandel. Chronos, eine etwas länger laufende Immobilienbeteiligung,

mit hohen Mieterträgen und einer kurzfristigen Entschuldung mit einer konservativen Investitionsstrategie. Sowie Lumis, dem günstigen Erwerb von ausgewählten Luxusimmobilien an Ferienstandorten, mit der Maßgabe, Gewinnpotentiale durch geeignete Revitalisierungen zu realisieren und einer dynamischen Investitionsstrategie. Alle drei Fondsgruppen folgen dem Ansatz, dass der Gewinn von Immobilien nun einmal im günstigen Einkauf liegt.

Druckfreigabe erteilt. 3.048 Zeichen. Belegexemplar erbeten.

Presseanfragen an:
Michael Oehme ■ Tel. (+49) 6031.96 59 800 ■ E-Mail: info@finanzmarketingberatung.de ■ www.finanzmarketingberatung.de

Informationen zum Unternehmen: www.fairvesta.com