

Nachgefragt

Die Fonds und ihre Anbieter



Hinter den aktuellen Immobilien-zweitmarktfonds stecken unterschiedliche Strategien. Wo kaufen die Fonds? Wie viele Fonds gehen in die Prüfung? Wie viel landet letztendlich im Fonds? Die Fondszeitung hat die Anbieter befragt: Hans-Georg Acker (Asuco), Lars Clasen (HTB), Wolf-Dieter Ruch (Real Invest) und Gabriele Volz (Wealth Cap).

Woher beziehen Sie die Fondsanteile? Über welche Zweitmarktplattformen kaufen Sie ein? Kaufen Sie auch direkt ein?

Wolf-Dieter Ruch: Unsere Fond-sankäufe wickeln wir zum überwiegenden Teil über die Fondsbörse Deutschland (37%) und die Deutsche Zweitmarkt AG (12%). Daneben arbeiten wir aber auch mit den weiteren Plattformen (23%) und Maklern (17%) zusammen. Direktankäufe haben in der letzten Zeit zugenommen und betragen derzeit mehr als zehn Prozent aller Ankäufe.

Lars Clasen: Die Akquisition erfolgt bei uns durch die Beobachtung nahezu sämtlicher öffentlicher Handelsplattformen. Darüber hinaus besteht eine enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Maklern und Finanzdienstleistern. Auf Anfrage von Gesellschaftern werden auch direkte Kaufverhandlungen und Abschlüsse getätigt.

Hans-Georg Acker: Wir beziehen unsere Anteile über alle gängigen Zweitmarktplattformen, Vermittler und auch über Direktanfragen.

Gabriele Volz: Beim Erwerb von Anteilen arbeiten wir in erster Linie mit Plattformen, aber auch mit Maklern und institutionellen Anbietern zusammen. Der Einkauf über Institutionelle wird gegenüber dem Geschäft mit freien Vermittlern künftig an Gewicht gewinnen. Bei Privatanlegern oder eigenen Investoren kaufen wir grundsätzlich nicht direkt ein.

Wie hoch liegen durchschnittlich die Provisionen beim Einkauf der Fondsanteile?

Gabriele Volz: Wir sehen bei den Provisionen etwa einen Marktdurchschnitt von 2,5 Prozent.

Hans-Georg Acker: Bei Fondsplattformen gibt es unterschiedliche Regelungen. Meistens bezahlen sowohl Verkäufer als auch Käufer. Bei anderen Quellen, bei denen Provision gezahlt wird, trägt diese in der Regel der Käufer. Die Provisionen liegen zwischen null und fünf Prozent bezogen auf den Kaufpreis. Wir berücksichtigen die Provisionen bereits bei der Kursermittlung.

Wolf-Dieter Ruch: Die durchschnittliche Provision beträgt derzeit circa zwei Prozent des Nominalvolumens. Diese Provision trägt der jeweilige Fonds. Bei Anteilen, die über Plattformen erworben werden, wird üblicherweise eine Provision in Höhe von fünf Prozent des ausmachenden Betrags fällig, die sich Käufer und Verkäufer teilen.

Lars Clasen: Die durchschnittliche Provision beträgt circa fünf Prozent auf

den Kaufpreis. In der Regel wird die Provision von der Käuferseite gezahlt. *Haben Sie für Ihren Zweitmarktfonds bereits investiert? Falls ja, wie viel und mit welchen Schwerpunkten?*

Hans-Georg Acker: Ja, circa 2,3 Millionen Euro haben wir in den vergangenen Tagen investiert: 26 verschiedene Fonds mit deutschen Immobilien. Der Schwerpunkt liegt derzeit im Einzelhandelssegment.

Wolf-Dieter Ruch: Aktuell sind im Real Invest 3 eine Million Euro, im Real Invest 5 0,6 Millionen Euro und im Immobilienportfolio Invest 0,5 Millionen Euro investiert. Schwerpunkt unserer aktuellen Investitionen sind die Teilmärkte Büro und Einzelhandel in Deutschland. Unsere Ankaufskriterien sind für alle drei Fonds identisch.

Gabriele Volz: Wir planen, im April 2010 mit der Investition für den Zweitmarkt Werte 3 zu beginnen.

Lars Clasen: Der HTB Zweite Hanseatische Immobilienfonds hat bislang für vier Millionen Euro nominal gekauft, in 36 verschiedenen Fonds mit Schwerpunkten auf Büro- und Betreiberimmobilien.

Wann wollen Sie mit Ihrem Zweitmarktfonds voll investiert sein?

Wolf-Dieter Ruch: Wir gehen davon aus, dass die Investitionen überwiegend in diesem Jahr erfolgen. Lediglich Restbeträge werden nach unserer Planung noch im Jahr 2011 investiert werden.

Lars Clasen: Unserer Zweitmarktfonds soll bis zum 31. Dezember 2010 voll investiert sein.

Gabriele Volz: Es ist ein Investitionszeitraum von rund vier Jahren geplant, um einen unnötigen Investitionsdruck zu vermeiden. Der Fonds soll somit bis 2013 investiert sein, wobei ein früheres Investitionsende möglich ist.

Hans-Georg Acker: Unsere Planung geht von 100 Millionen aus. Per Ende 2013 haben wir die Vollinvestition kalkuliert.

Wie viele Fondsanteile werden Ihnen angeboten? Wie viele davon prüfen Sie

genauer und wie viele fließen davon letztendlich in den Fonds ein?

Hans-Georg Acker: Folgende Struktur ist seit Jahren bei uns im Direktgeschäft feststellbar: Circa 20 Prozent der eingehenden Angebote sind prüfenswert, davon kommen wir in 50 Prozent der Fälle zu einem positiven Ergebnis. So landet circa jeder zehnte uns angebotene Anteil im Fonds.

Wolf-Dieter Ruch: Wir kaufen derzeit aktiv circa 150 verschiedene Fonds im Erstmarkt an. Weitere 100 Fonds können in Einzelfällen erworben werden, stehen aber nicht im direkten Ankaufsfokus. Insgesamt haben wir circa 300 verschiedene Fonds bewertet. Das gesamte Universum der von uns im Zweitmarkt ankaufbaren Fonds schätzen wir auf circa 400 Fonds.

Lars Clasen: Es werden circa 60 Prozent der angebotenen Fonds genauer geprüft, von diesen fließen circa 15 bis 20 Prozent in den Zweitmarktfonds.

Gabriele Volz: Wir bewerten zunächst nicht die Anteile, sondern die Fonds, und schauen dann, was rein kommt. Da wir nicht alle Angebote prüfen und erfassen, lässt sich auch keine Quote darstellen, wie viel letztendlich in den Fonds einfließt.

Führen Sie die Prüfung selbst durch oder sind Externe beauftragt?

Gabriele Volz: Die Prüfung wird durch das Fondsmanagement des Zweitmarktfonds durchgeführt und koordiniert. Dabei werden die internen Experten der jeweiligen Produktklasse eingebunden. Darüber hinaus behalten wir uns vor, externe Berater im Bedarfsfall hinzuzuziehen, etwa bei Schiffen, da wir hierzu aktuell über keine hausinterne Expertise am Erstmarkt verfügen.

Hans-Georg Acker: Wir prüfen grundsätzlich selbst. Bei großen Investitionen lassen wir die Angemessenheit des Preises zusätzlich noch durch die Fondsbörse Deutschland checken. Hierfür haben wir eine entsprechende Vereinbarung geschlossen.

Wolf-Dieter Ruch: Wir führen selbst eine Fondsbewertung durch. Jeder einmal bewertet Fonds wird nach-

bewertet, wenn neue Informationen vorliegen. Diese können sowohl von den Fonds oder Treuhändern der Zielfonds als auch aus dem Markt kommen, etwa durch Presseberichte.

Lars Clasen: Die Bewertung der angebotenen Fondsanteile und die Festlegung des Kaufpreises erfolgt intern. Eine Einschätzung zum Gebäudewert erfolgt durch unseren Partner Feri Euro Rating Services.

Wie viele Beteiligungen befinden sich derzeit in Ihrer Due Diligence?

Wolf-Dieter Ruch: Aktuell haben wir noch circa 100 Fonds zu bewerten. Diese Liste wird sukzessive abgearbeitet, wobei aktuellen Angeboten am Markt der Vorrang gebührt.

Lars Clasen: Derzeit befinden sich circa 15 geschlossene Immobilienfonds mit einem Nominalwert von 4,5 Millionen Euro im Due-Diligence-Prozess.

Hans-Georg Acker: Bei uns sind es derzeit circa 150 Angebote.

Spüren Sie auf der Käuferseite einen Investitionsdruck, beispielsweise durch institutionelle Käufer?

Wolf-Dieter Ruch: Den Druck sehen wir derzeit eher auf der Verkäuferseite durch Liquiditätsengpässe von Unternehmen und Privatpersonen. Einen Investitionsdruck können wir derzeit nicht ausmachen, es bleibt aber abzuwarten, wie sich der Markteintritt neuer Wettbewerber und die Auflage eines neuen Fonds auf den Markt auswirken werden.

Hans-Georg Acker: Aktuell spüren wir keinen Investitionsdruck. Vor zwei Jahren und früher konnte man das ausmachen. In den vergangenen Monaten waren einzelne institutionelle Investoren eher auf der Verkäuferseite zu sehen, was allerdings in der Finanzmarktkrise seine Ursache hatte. ■