

Immobilien-Spezialfonds

Vorteile einer eigenen Kapitalanlagegesellschaft

Um deutschen Investoren Immobilien-Spezialfonds anbieten zu können, ist eine Kapitalanlagegesellschaft (KAG) unerlässlich. Die Frage, die sich dabei stellt, ist: Sollte besser auf die Nutzung einer der zahlreich angebotenen Service-KAGen zurückgegriffen werden, oder ist es von Vorteil, eine eigene zu gründen? Der Autor erläutert, warum Internos sich entschieden hat, den teuren, zeitaufwendigen Weg der Gründung einer eigenen KAG zu gehen. Durch die Nutzung der eigenen Systemlandschaft wird nicht nur die maßgeschneiderte Lösung für den Kunden bereitgestellt, sondern auch die Homogenität der Interessenlagen und die Transparenz für die Anleger am besten gewährleistet. (Red.)

Deutschland gilt trotz der sich am Horizont abzeichnenden ökonomischen Eintrübung als Musterbeispiel für wirtschaftlichen Erfolg – basierend auf Liberalisierung und stetigem Bestreben, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft zu verbessern.

Für ein europaweit tätiges Immobilien-Unternehmen ist es vor dem Hintergrund der Bedeutung des deutschen Immobilienmarktes und der ökonomischen Rahmenbedingungen unserer Volkswirtschaft naheliegend und notwendig, auch für deutsche institutionelle Investoren das geeignete Investmentvehikel anbieten zu können. Der Immobilien-Spezialfonds hat sich über viele Jahre bewährt und ist bei Investoren sehr geschätzt – nicht zuletzt aufgrund der vielfältigen Regularien, die ihn über Jahre hinweg zu einem anerkannten und bewährten Instrument geformt haben. So war schnell klar, dass Internos in Deutschland Immobilien-Spezialsondervermögen anbieten würde.

Was in Deutschland jedoch nicht so gut gelingt, ist die Entbürokratisierung. Administrative Genehmigungsprozesse dauern zu lange. Für Ausländer sind sie darüber hinaus oft auch noch verwirrend bis gänzlich unverständlich. Dies ist nicht nur

ein Ärgernis, sondern auch eine Wachstumsbremse.

Vor diesem Hintergrund stellt sich für ein international tätiges Immobilienunternehmen die Frage, ob die Gründung einer eigenen Kapitalanlagegesellschaft in Deutschland die richtige Lösung ist. Kann es dieses Vorschriften-Dickicht durchdringen? Ist der Gang durch die behördlichen Prozesse, die oft kafkaeske Züge annehmen, wirklich zielführend? Wie lange dauert ein solcher Prozess? Und welche Anforderungen jenseits der gesetzlichen kommen im Genehmigungsverfahren auf den Antragsteller zu? Wäre es nicht schneller und einfacher, sich einer der vielen Service-KAGen zu bedienen? Quasi „Fondo subito“?

Vorteile bei der Entwicklung von Anlageprodukten

Anspruch von Internos ist es, Kunden mit der größtmöglichen Transparenz zu bedienen. Das geht in der letzten Konsequenz nur mit der eigenen Unternehmung und der kompletten Kontrolle über alle notwendigen Prozesse. Bei der Entwicklung von Anlageprodukten wird auf die erforderliche Konfliktfreiheit zwischen den unterschiedlichen Anlagevehikeln geachtet. Die Vermischung von Produkten für den Retail-Kunden mit Angeboten für den institutionellen Kunden hat in der Vergangenheit zu erheblichen Verwerfungen in der deutschen Fondslandschaft geführt – zum Schaden aller Beteiligten.

Das berechtigte Anspruchsverhalten der institutionellen Investoren hat sich in den zurückliegenden Jahren verändert. Wurde vor der Krise lediglich das Produkt geprüft, so werden heute auch die dort bereits investierten Kunden überprüft. Nur wenn die Interessenlage eine entspre-

chende Homogenität aufweist, wird ein neues Produkt gekauft. Dabei entstehen in der Regel kleine Club-Fonds mit einer überschaubaren Anzahl von Investoren, die sich kennen und sich vertrauen. Die Zeit der großen Fonds mit mehr als 30 Anlegern ist unwiederbringlich vorbei. Mit weniger Anlegern werden die zukünftigen Fonds auch ein geringeres Investmentvolumen aufweisen.

Die Selektion über die Nutzungsart und die geografische Ausrichtung wird dabei im Vordergrund stehen. Anleger werden immer mehr auf spezialisierte Produkte fokussiert sein, die sie individuell für ihre Asset Allocation benötigen. Besonders gefragt sind maßgeschneiderte Anlagemöglichkeiten, die im Einklang mit Größe, Reifegrad und Bestands-Portfolio des Investors stehen. Die Gestaltbarkeit reicht in solchen Fällen bis hin zum Mission Investing, das insbesondere von Stiftungen immer mehr nachgefragt wird.

Internos ist mit 2,1 Milliarden Euro Assets under Management in 85 Prozent der europäischen Investmentlandschaft fest verankert. Um dieses Volumen den Anlegerinteressen folgend und mit höchstmöglicher Transparenz verwalten zu können, braucht es verlässliche Funktionen: Fonds- und Asset Management, Rechnungswesen, Controlling/Reporting, Risikomanagement, Recht/Steuern, Compliance. All diese Funktionen werden inhouse bereitgestellt. Mit rund 80 Mitarbeitern europaweit verfügt das Immobilienunternehmen über ausreichende Kapazitäten, die unterschiedlichen Rechtsvehikel der einzelnen Jurisdiktionen abzubilden. Mit diesem unternehmerischen Ansatz werden die kommunikativen Reibungsverluste, wie sie bei Master-Fund-Lösungen entstehen, vermieden – zu viele Prozessbeteiligte verzögern die Entscheidungsfindung.

Mit Blick auf die bestehende Mannschaft von Internos in Deutschland – mehr als 20 Mitarbeiter und ein verwaltetes Volumen von rund 1,1 Milliarden Euro – konnte der Schritt hin zur eigenen KAG vorgenommen werden. Dabei war es nicht notwendig, einen Serviceprovider zu nutzen. Die Abbildung der unterschiedlichen Strukturen für die KAG und die jeweiligen Sondervermögen konnte in der eigenen Systemlandschaft vorgenommen werden.

Der Autor



Paul H. Muno

Leiter der deutschen Niederlassung, Internos Real Limited Broadbent House, Frankfurt am Main