

Immobilien – Aufarbeitung der Finanzkrise (IV)

Unternehmerische Beteiligungen könnten die Gewinner sein

Jan Kordisch

Anleger stecken in einer schwierigen Lage: Während man in den letzten Jahren mit fast allen Anlageklassen, von der Aktie bis zum Rohstoff, Ersparnisse bilden und sein Vermögen mehren konnte, erscheinen die Aussichten derzeit höchst unsicher. Der Autor stellt die Frage, ob Anleger durch gezielte Immobilienbeteiligungen ihre Chancen verbessern können. (Red.)

Als Folge von Finanzmarktkrise und Rezession drohen überall Risiken. Diese Risiken gab es zwar auch zuvor, sie wurden aber vielfach ignoriert. Im Jahr 2008 sind sie deutlich sichtbar und schmerzlich spürbar geworden. Nun verunsichern sie die Anleger umso mehr.

Furcht vor einer Inflation

Die notwendigen, wenn auch unkoordinierten, stützenden Maßnahmen der Regierungen und Notenbanken weltweit lassen die Befürchtungen einer signifikanten Inflation, mit negativen Auswirkungen auf die Portfoliostruktur der Anleger, steigen. So selektieren Investoren Anlageklassen neben den Faktoren Sicherheit und Timing auch verstärkt mit dem Anlagewunsch Inflationsschutz.

In diesem Kontext gewinnen unternehmerische Immobilieninvestitionen zunehmend an Bedeutung und werden, das zeigen die konstant hohen Mittelzuflüsse, von institutionellen Investoren

weiterhin geprüft und prominent alliiert.

Differenzierte Investitionswege

Innerhalb der Anlageklasse Immobilien müssen die vielfältigen Investitionswege äußerst differenziert betrachtet werden. Dabei erweisen sich im aktuellen Marktumfeld nicht alle Immobilienanlagemöglichkeiten als lukrativ.

Der Anleger darf nicht den Fehler begehen, die Rendite-Risiko-Situation anhand historischer Kennzahlen zu beurteilen. Vielmehr muss er die beiden Faktoren Liquidität und Risiko in seiner Entscheidungsfindung berücksichtigen. Die Schließung zahlreicher einkommensorientierter offener (Core-)Immobilienfonds in den letzten Wochen und die damit berechnete Verunsicherung vieler Anleger ist dafür das beste Beispiel.

Auch sprechen die Rahmenbedingungen aktuell deutlich gegen einkommensorientierte Immobilienstrategien (Bestandsimmobilien). Die weltweite abnehmende konjunkturelle Dynamik, sinkende Immobilien- und Mietpreise sowie steigende Leerstandsdaten setzen Renditen in diesem Sektor unter Druck.

Konstantes Fundraising

Trotz Finanzkrise konnten die Immobilienfonds das Fundraising auf Vorjahresniveau halten. Der unvermindert hohe Zufluss an frischem Kapital legt die Vermutung nahe, dass Investoren die Anlageklasse Immobilien insgesamt attrak-



Jan Kordisch, Research & Product Development, RISING STAR AG, CH-Bottighofen,

j.kordisch@risingstar.ch,
www.risingstar.ch

tiv einschätzen. Dies ist nicht korrekt. Betrachtet man die Kapitalzusagen unterteilt nach den einzelnen Strategien, so zeigt sich, dass die Core- und die Value-Added-Strategie klare Verlierer der sich geänderten Rahmenbedingungen sind. Real Estate Opportunistic Fonds konnten hingegen das Fundraising gerade in der jetzigen Marktlage deutlich steigern (siehe Abbildung).

Ankauf mit deutlichen Abschlägen ...

So bieten sich gerade in dem aktuellen Marktumfeld für opportunistische Immobilienstrategien historische Anlagechancen. Unter Verkaufs- und Liquiditätsdruck befindliche Finanzunternehmen wie Offene Immobilienfonds und Banken verkaufen Liegenschaften mit deutlichen Abschlägen, um ihre Bilanzen zu stabilisieren. Projektentwickler, denen wegen des eingeschränkten Kreditangebots die Anschlussfinanzierungen wegbrechen, bieten lukrative Beteiligungsmöglichkeiten für opportunistische Immobilienfonds.

... oft aufgrund von Notverkäufen

Unternehmen, die Liquidität benötigen, trennen sich von nicht betriebsnotwendigen Immobilien, die ebenfalls auf der Einkaufsliste von opportunistischen Fonds stehen. Zudem erwarten Marktbeobachter eine generelle Zunahme

Schwierige Zeiten bergen mithin die größten Chancen für Kapitalanleger – die Preise sind günstig und die Wachstumschancen groß. Jedoch besteht aktuell eine große Ungewissheit: Hat die Bodenbildung bereits eingesetzt? Welche Regionen bieten die größten Chancen? Welche Anlageklassen bieten die besten Opportunitäten? In Zeiten wie dieser rücken reale Sachwerte wieder vermehrt in den Fokus von Anlegern: Immobilieninvestitionen. Sie vermitteln in einem schwierigen Marktumfeld auf den ersten Blick ein Gefühl der Sicherheit und der Wertbeständigkeit.

von Notverkäufen. Insgesamt dürfte die wachsende Zahl zum Verkauf stehender Immobilien die Preise 2009 noch weiter drücken. Diese Rahmenbedingungen sind für opportunistische Immobilienfonds ideal. Wichtig ist, dass die Investitionen erst getätigt werden und daher von diesen Preisreduktionen profitiert wird.

Im Fokus – Dachfondskonstruktionen

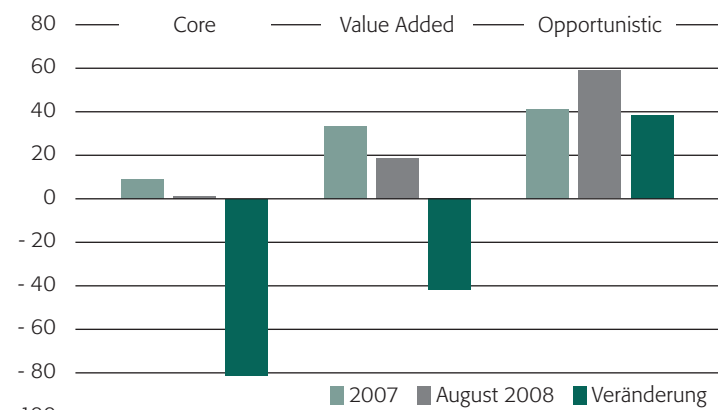
Der attraktivste Zugangsweg für Privatanleger zu der Anlageklasse Real Estate Opportunistic sind Dachfondsstrukturen. Bei diesen geschlossenen Beteiligungsangeboten investiert der Anleger in einen Dachfonds, der wiederum über Einzelfonds unternehmerisch in Immobilienprojekte investiert.

Um von den sich weltweit ergebenden Investitionsgelegenheiten profitieren zu können, sollte in der aktuellen Marktphase eine global ausgerichtete Anlagestrategie bevorzugt werden. Die durchschnittliche Rendite der Real Estate Opportunistic Fonds lag laut dem Branchendienst Preqin seit 1995 bei einer jährlichen IRR-Rendite von 19,6 Prozent.

Beispiel – Beteiligung Star Value

Über das aktuelle Beteiligungsprogramm Star Value von Rising Star können Privatanleger von dem idealen

Abbildung: Fundraising nach Strategie



Quelle: Preqin 2009

Marktumfeld für unternehmerische Immobilieninvestitionen profitieren. Mit dem Programm haben sie erstmals und exklusiv die Möglichkeit in ein global diversifiziertes Immobilienportfolio, das für eine vermögende Industriellenfamilie aufgelegt wurde, zu investieren.

Das Management des Dachfonds, der über Zielfonds in unternehmerische Immobilienprojekte investiert wird, ist Quilvest.

Mit einem verwalteten Vermögen von rund elf Milliarden US-Dollar und einer mehr als 90-jährigen Historie gehört Quilvest zu den weltweit größten und traditionsreichsten Multi-Family-Offices.

Einmalig bei diesem Beteiligungsprogramm ist die Interessenskonformität zwischen Management und Investor – Quilvest beteiligt sich mit mehr als 100 Millionen US-Dollar eigenem Kapital an dem Dachfonds.

Im Ergebnis investiert der Star Value-Anleger Seite an Seite mit dem Multi-Family-Office einer der vermögendsten Familien der Welt.

Beteiligungen an Star Value sind ab einer Summe von 10 000 Euro möglich. Daneben bietet Rising Star ein Private Placement ab 200 000 Euro Mindestbeteiligung bei einer institutionellen Kostenstruktur an. **V&S**

Nachfolge in der Kanzlei

Ein Vermögensgegenstand mit unentdeckten Chancen – CD als Arbeitshilfe

Etwa 1 500 Steuerberaterpraxen werden jährlich verkauft. Der Kaufpreis einer Kanzlei bestimmt sich oft nach dem Umsatz, wobei Zu- und Abschläge aufgrund der Ertragslage, der Mandantenstruktur und anderer Kriterien vorgenommen werden. Collega hat auf einer CD aufgrund von Erfahrungen vieler Kollegen dargestellt, wie man den Praxiswert ermittelt und wie man eine Kanzlei für den Verkauf „herausputzt“. Es ergibt sich eindeutig: Je früher man damit anfängt, umso größer ist der Erfolg.

Ein überaus interessanter Nebeneffekt ist dieser: Durch die Beschäftigung mit dem Thema kann man den laufenden Ertrag der Kanzlei maßgeblich steigern. Das intensive Durchdenken von Detailfragen ermöglicht oftmals Erkenntnisse über die Intensivierung bestimmter Geschäftsfelder, verbunden mit der Umstellung bestehender Kanzleistrukturen. In solchen Fällen könnte eine bis dato als zwingend erscheinende Kanzleiweitergabe – etwas aus Altersgründen – völlig neue Perspektiven für die Zukunft ergeben. Das heißt es lohnt

sich durchaus, auch aus dieser Sicht die Nachfolgethematik intensiv und unaufgeregt zu beleuchten.

Eine praxisnahe Arbeitshilfe dabei ist die Collega-CD, auf der sich viele weitere Tipps für die Praxis – Datenschutz, Verhaltenskodex, Steuerfahndung in der Kanzlei und beim Mandanten – befinden. Informationen unter Info@collega.de oder www.collega.de.

Günter Hässel, WP/StB/RB,
Buch am Erlbach