

asuco – der Spezialist für indirekte Immobilieninvestitionen über den Zweitmarkt

Interview mit Dietmar Schloz, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der asuco-Unternehmensgruppe

Herr Schloz, Sie sind mit ihrem kleinen Team von 10 Spezialisten Marktführer für Vermögensanlagen im Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds. Wo liegt Ihr Erfolgsgeheimnis?

Dietmar Schloz: Wir sind ganz bewusst den Weg der Spezialisierung auf indirekte Immobilieninvestitionen über den sogenannten Zweitmarkt gegangen, also den Markt, auf dem Anteile von i.d.R. bereits vollplatzierten geschlossenen Immobilienfonds gehandelt werden. Wenn Sie dann auch noch das Glück haben, hochspezialisierte Mitarbeiter einsetzen zu können, die teilweise seit Jahrzehnten zusammenarbeiten und die die notwendige Leidenschaft und Begeisterung mitbringen, dann ist der Erfolg vorprogrammiert.

Die Vermögensanlagen der asuco laufen alle über Prognose. Wie sehen Sie die Perspektiven für die nächsten Jahre?

Dietmar Schloz: Aktuell findet eine Flucht privater und institutioneller Investoren in Immobilien statt. Ursache sind neben niedrigen Zinsen sicher auch Erfahrungen aus der Vergangenheit, dass Immobilien weniger krisenanfällig als z.B. Aktien sind. Und Ursachen für zukünftige Krisen gibt es zuhauf: die USA und ihr selbstherrlicher Präsident, die Flüchtlingskrise, der Brexit, Atomwaffen in der Hand eines Diktators, eine neue Finanzkrise, die Gefahren des radikalen Islam etc. Dennoch sehen wir keinen Anlass, Abstriche von unseren Prognosen zu machen. Ja, unsere Leistungsbilanz macht uns wirklich stolz.

Warum sind Investitionen am Zweitmarkt so attraktiv? Wie gelingt es Ihnen, weiterhin rentable Zweitmarktanteile zu finden? Sind die Kaufpreise nicht schon zu hoch?

Dietmar Schloz: Die Attraktivität von Investitionen am Zweitmarkt ergibt sich aufgrund der geringen Transparenz bei der Kursfindung, unkonkreten Preisvorstellungen sowie persönlichen Notsituationen der meisten verkaufswilligen Anleger. Nicht selten ist es daher möglich, mittelbar Immobilien unter deren nachhaltigen Markt-/Verkehrswerten zu erwerben. Die Kurse am Zweitmarkt sind daher für Käufer grundsätzlich auf einem nach wie vor attraktiven Niveau.

Aber Vorsicht! Nicht alle der über 2.000 in Deutschland an der Fondsbörse gehandelten geschlossenen Immobilienfonds sind unterbewertet oder für den Käufer langfristig attraktiv. Bei vielen Fonds sind die Kaufpreise zwischenzeitlich überhöht. Wer daher langfristig erfolgreich am Zweitmarkt investieren möchte, muss sich nicht nur am Immobilienmarkt gut auskennen, sondern über alle zum Investitionszeitpunkt bewertungsrelevanten und historischen Daten aus den Verkaufsprospekten und den Geschäftsberichten verfügen sowie die Leistungsfähigkeit des Fondsmanagements einschätzen können. Aufgrund der mehr als 20-jährigen Präsenz am Zweitmarkt haben wir ein konkurrenzloses Netzwerk bei Fondsinitiatoren, Treuhändern, Vertrieben und Anlegern. Auch kommen wir im Rahmen der Beteiligung an über 300 Fonds, zahlreichen Beratertätigkeiten sowie einer aktiven Marktrecherche an attraktive Zweitmarktanteile. Einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil im Ankauf erzielen wir auch durch eine konkurrenzlos schnelle und zuverlässige Kaufabwicklung.

Der Interviewer

Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST, ist seit über 25 Jahren Vermögensverwalter und Spezialist für Beteiligungen und Immobilien. Die wenigen Premium-Partner der PROFAIR INVEST müssen ein mehrstufiges Auswahlverfahren durchlaufen (siehe Kasten folgende Seite). Hierbei wird u.a. auf die Chancen und Risiken des Marktsegments und die Leistungsbilanz der Vergangenheit geachtet. Auch muss die Chemie zu den in der Regel seit Jahren persönlich bekannten Entscheidern des Partners stimmen.

Herr Groh kennt die Geschäftsführer der asuco seit 1993 und steht mit ihnen seitdem in regelmäßigem Gedankenaustausch. Er hat das Zweitmarkt-konzept der asuco eingehend geprüft und dabei das Know-how der handelnden Personen schätzen gelernt. Die professionellen Prozesse bei der Auswahl der Investments sowie die serviceorientierte Ankaufabwicklung, die durch eine in Deutschland sicherlich einzigartige Datenbank unterstützt werden, sind für ihn Basis für den Erfolg. Das Netzwerk der asuco beim Ankauf von Beteiligungen, die weitgehend erfolgsabhängige Vergütung, die Interessengleichheit mit dem Anleger sicherstellt, sowie die überzeugende Performance der bisherigen Produkte haben ihn besonders überzeugt. Herr Groh hat daher in der Vergangenheit einen zweistelligen Millionenbetrag an zufriedene Privatanleger und Stiftungen vermittelt und sich auch signifikant selbst beteiligt.



Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST

 Profair Invest

Der Initiator

Die Mitarbeiter der asuco verfügen über eine teilweise mehr als 25-jährige Branchenerfahrung in leitenden Funktionen. Sie waren u. a. verantwortlich für den Aufbau eines der führenden Emissionshäuser geschlossener Fonds im Konzern einer deutschen Großbank. Dabei haben sie geschlossene Immobilienfonds im In- und Ausland, Immobilien-Zweitmarktfonds und Flugzeug-Leasingfonds mit einem Investitionsvolumen von über 5 Mrd. EUR konzipiert, an denen sich seit Anfang der 90er Jahre über 70.000 Anleger mit einem Eigenkapital von mehr als 2,5 Mrd. EUR beteiligt haben.

Unter dem Namen der asuco wurden seit 2009 Zweitmarktfonds mit einem Investitionsvolumen von rd. 320 Mio. EUR bei rd. 4.300 Anlegern sowie Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins mit einem Nominalkapital in Höhe von rd. 103 Mio. EUR bei über 2.004 Anlegern (Gläubigern) platziert. Sämtliche Fonds haben kumuliert mehr als geplant ausgeschüttet. (Stand: 04.12.2017)



Dietmar Schloz und Robert List, Geschäftsführer der asuco

Die Leistungsbilanz der asuco

Alle Fonds sowie die Namensschuldverschreibungen der asuco konnten die positive Entwicklung der Vorjahre fortsetzen. Seit Fondsaufgabe bzw. seit Emission unserer Namensschuldverschreibungen haben unsere Anleger kumuliert deutlich mehr Ausschüttungen bzw. Zinsen erhalten als prognostiziert.

Die Entwicklung der einzelnen Fonds sowie der Namensschuldverschreibungen können im Detail der nachstehenden Tabelle entnommen werden:

Leistungsbilanz der Zweitmarktfonds sowie Namensschuldverschreibungen der asuco in Kurzform

Art der Vermögensanlage	Vermögensanlage	Platzierungszeitraum	Kommanditkapital/ Nominalkapital	Ausschüttungen/Zinsen 2010 - 2017 kumuliert in %		Ausschüttungen/ Zinsen für 2018 (Prognose) in %
				Plan	Ist	
Privatplatzierung	asuco 1	2010 - 2011	100,01 Mio. EUR ¹	56,50 %	63,43 %	7,25 %
Publikumsfonds	asuco 2	2010 - 2011	30,01 Mio. EUR ¹	46,00 %	51,68 %	6,00 %
Publikumsfonds	asuco 3	2012 - 2015	75,01 Mio. EUR ¹	34,00 %	35,79 %	6,00 %
Privatplatzierung	asuco 4	2012 - 2014	100,01 Mio. EUR ¹	39,00 %	43,61 %	7,00 %
Publikumsfonds	asuco 5	2012 - 2015	15,21 Mio. EUR ¹	33,25 %	35,28 %	6,00 %
Privatplatzierung	ZMZ 00-2016 pro	2016 - 2018	35,83 Mio. EUR ¹	11,64 %	17,85 % ²	5,84%
Publikumstranche	ZMZ 01-2016	2016 - 2017	37,21 Mio. EUR ¹	5,20 %	6,16 % ²	5,38 %
Publikumstranche	ZMZ 02-2016 plus	2016 - 2017	10,58 Mio. EUR ¹	5,53 %	6,37 % ²	5,67 %
Privatplatzierung	ZMZ 03-2016	2016 - 2018	7,55 Mio. EUR ¹	5,63 %	6,45 % ²	5,73 %
Privatplatzierung	ZMZ 04-2017	2017 - 2018	9,92 Mio. EUR ¹	5,11 %	5,00 % ²	5,00 %

¹ zzgl. vereinbartem Agio

² vorbehaltlich Jahresabschlussprüfung

Quelle: asuco, Stand 31.10.2017

Warum bieten Sie jetzt Namensschuldverschreibungen und keine Zweitmarktfonds mehr an?

Dietmar Schloz: Mit Einführung des Kapitalanlagegesetzes (KAGB) haben wir ergebnisoffen geprüft, wie wir das erfolgreiche Geschäftsmodell der asuco in die neue Welt retten und die von Anlegern häufig kritisierten Nachteile von Zweitmarktfonds wie z.B. die unbekannte Laufzeit beseitigen können. Eine Zweitmarktfondslösung nach dem KAGB ist danach aus mehreren Gründen ausgeschlossen. So verhindert die Notwendigkeit der Einschaltung einer externen Verwahrstelle, die jeden Ankauf sowie den Kaufpreis genehmigen muss, dass wir einem potentiellen Verkäufer eines Fondsanteils bereits bei der ersten Kontaktaufnahme ein verbindliches Kaufangebot unterbreiten können – eine der wesentlichen Erfolgsfaktoren am Zweitmarkt. Dies können wir derzeit für rund 500 Fonds. Auch verursachen die Verwahrstelle sowie die Regulierung nach dem KAGB unnötige Kosten, die letztendlich der Anleger bezahlen muss, ohne einen Mehrwert zu erhalten.

Der Auswahlprozess

Bei der Auswahl der wenigen Premium-Partner von PROFAIR INVEST werden folgende Anforderungen gestellt:

- Attraktives Renditepotential des Marktsegments bei gleichzeitig geringem Risiko
- Inhabergeführter und bankenunabhängiger Initiator
- Spezialisierung und Kernkompetenz in einem Marktsegment
- Interessengleichheit von Initiator und Anleger durch weitgehend erfolgsabhängige Vergütung
- Hohe Eigenbeteiligung der Geschäftsführer an den Produkten
- Vollkommene Transparenz im Berichtswesen gegenüber den Anlegern und dem Vertriebspartner
- Positive Leistungsbilanz der bisherigen Produkte

Alle diese Kriterien erfüllt asuco in überzeugender Art und Weise und ist daher einer der wenigen Premium-Partner der PROFAIR INVEST.

Schließlich würde die Einschaltung der Verwahrstelle eine für uns inakzeptable Auslagerung der wesentlichen Kernkompetenz der asuco „Bewertung eines Fondsanteils“ und einen Qualitätsverlust bedeuten. Alles no go's, denn wo asuco drauf steht, muss auch asuco drin sein.

Was genau zeichnet die Namensschuldverschreibungen der asuco aus?

Dietmar Schloz: Unsere Anleger partizipieren über variable Zinsen zu 100 Prozent an den Einnahmenüberschüssen des Emittenten und am Wertzuwachs der Anlageobjekte, lediglich gedeckelt auf elf Prozent p.a. (Privatplatzierung) und zehn Prozent p.a. (Publikumstranche). Sie sind an der Entwicklung von über 370 Immobilien verschiedener Immo-

biliengrößen, Immobilienstandorten, Gebäudetypen, Nutzungsarten und Mieter beteiligt und erreichen damit eine ausgeprägte Sicherheitsorientierung durch eine breite Risikostreuung. Die weichen Kosten sowie die laufenden Verwaltungskosten sind nach unseren Recherchen gering. Die echte erfolgsabhängige Vergütung, die auch eine Malusregelung bei einer schlechten Performance umfasst, schafft eine identische Interessenslage von Anleger und Anbieter. Unsere Anleger erhalten, wie bei unseren Zweitmarktfonds üblich, einen detaillierten jährlichen Geschäftsbericht. Schließlich kann die Laufzeit gegen den Willen des Anlegers nicht länger als zwölf Jahre betragen. Wenn Sie so wollen, dann hat das KAGB uns angespornt, eine gegenüber unseren Zweitmarktfonds noch bessere Lösung für die Anleger zu entwickeln.

Wo sehen Sie die spezielle Eignung für Stiftungen?

Dietmar Schloz: Anders als bei geschlossenen Fonds, bei denen es immer zweifelhaft war, ob die erhaltenen Ausschüttungen verdient waren und damit für den Stiftungszweck verwendet werden konnten, ist dies für die Zinszahlungen der Namensschuldverschreibungen unzweifelhaft erfüllt. Die Rückzahlung zum Nominalbetrag erleichtert die buchhalterische Darstellung der Erhaltung des Stiftungsvermögens. Da keine Quellensteuer einbehalten wird, steht der volle Zinsbetrag zur freien Verwendung und muss nicht erst über einen Erstattungsantrag angefordert werden. Eine Wiederaufleben der Haftung nach § 172 HGB ist ausgeschlossen.

Wieviel Prozent Ihres eigenen liquiden Vermögens haben Sie in die asuco-Zweitmarktprodukte investiert?

Dietmar Schloz: Ich dokumentiere mit der Zeichnung von EUR 2 Mio. mein Vertrauen in die Produkte der asuco.

Vielen Dank für dieses Gespräch!

Wichtige Hinweise

Die vorstehenden Angaben enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbezwecken dienen. Aufgrund der Werbemittelung kann kein Erwerb der Vermögensanlage erfolgen. Es handelt sich daher weder um ein öffentliches Angebot noch um eine Empfehlung zum Erwerb der dargestellten Vermögensanlage. Auch liegt keine Anlageberatung vor. Die Angaben sind nicht auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Verhältnisse angepasst und können eine individuelle Anlageberatung in keinem Fall ersetzen. Nachrangige Namensschuldverschreibungen bieten keine garantierte Verzinsung und keinen festen Anspruch auf Rückzahlung des Zeichnungsbetrages zzgl. Agio. Zinszahlungen an die Anleger können aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung des Emittenten geringer als angenommen ausfallen oder gänzlich entfallen. Sie hängen insbesondere von den laufenden Einnahmen des Emittenten aus den Investitionen und der Wertentwicklung des Gesellschaftsvermögens ab, das mittelbar oder direkt in Immobilien investiert wird. Entwicklungen der Vergangenheit und Prognosen über die zukünftige Entwicklung sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Die Einzelheiten sowie insbesondere die neben den Chancen vorhandenen Risiken, die mit dieser Vermögensanlage verbunden sind, entnehmen Sie bitte dem allein verbindlichen und veröffentlichten Verkaufsprospekt, ggf. erforderlichen Nachträgen, den Vermögensanlage-Informationsblatt sowie dem letzten offengelegten Jahresabschluss mit Lagebericht. Diese deutschsprachigen Unterlagen können unter www.asuco.de kostenlos heruntergeladen werden und bei der asuco Vertriebs GmbH, Thomas-Dehler-Straße 18, 81737 München, Tel: 089 4902687-0, Fax: 089 4902687-29, E-Mail: info@asuco.de kostenlos angefordert werden. (Stand 04.12.2017)