

asuco – der Spezialist für indirekte Immobilieninvestitionen über den Zweitmarkt

Interview mit Dietmar Schloz und Robert List, geschäftsführende Gesellschafter der asuco-Unternehmensgruppe

Herr Schloz, Sie sind mit ihrem kleinen Team von 12 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.

Es gibt mehrere Möglichkeiten in Immobilien zu investieren, zum Beispiel der Direkterwerb einer vermieteten Eigentumswohnung, Anteile an offenen Immobilienfonds. Welche Vorteile bietet der Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds?

Dietmar Schloz: Die Attraktivität von Investitionen am Zweitmarkt ergibt sich aufgrund der geringen Transparenz bei der Kursfindung, unkonkreten Preisvorstellungen sowie persönlichen Sondersituationen der meisten verkaufswilligen Anleger. Nicht selten ist es daher möglich, mittelbar Immobilien unter deren nachhaltigen Markt-/Verkehrswerten zu erwerben. Die bekannte Kaufmannsweisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn“ beschreibt den Zweitmarktvorteil. Durch die günstigen Einkaufspreise wird auch ein Sicherheitspolster bei einem potentiellen Rückgang der Marktpreise geschaffen. Neben diesem Preisvorteil profitieren Anleger in den asuco Vermögensanlagen von einer für Immobilienanlagen einzigartigen Streuung: Mehr als 350 Immobilien in mehr als 200 verschiedenen Fonds aller Nutzungsarten (v. a. Büro-, Handel-, Pflege-, Logistikimmobilien) mit einem durchschnittlichen Vermietungsstand von 98 %. In einem Satz gesagt: Der Zweitmarkt ermöglicht quasi mit einer Anlage den Immobilienmarkt Deutschland abzubilden und dies zu Zweitmarktpreisen.

Wie entwickeln sich die von Ihnen angebotenen Vermögensanlagen?

Robert List: Unsere Leistungsbilanz macht uns wirklich stolz. Seit 2009 haben wir 5 Zweitmarktfonds und 10 Emissionen für Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins aufgelegt. Alle Vermögensanlagen haben kumuliert mehr als prognostiziert an Ausschüttungen bzw. Zinszahlungen geleistet. Dazu kommen äußerst attraktive Wertsteigerungen. So hat unser erster Zweitmarktfonds seit Auflegung 2010 rund 73 % an Ausschüttungen geleistet. Der Nettovermögenswert betrug zum Ende des vergangenen Jahres 148 %. D. h. unsere Anleger haben in 9 Jahren ihr Kapital mehr als verdoppelt.

Klingt überzeugend. Warum braucht der Anleger die asuco als Anbieter?

Dietmar Schloz: Wer 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. Genau dies darstellen zu können, ist der Motor des Erfolgs bei asuco. Wir verfügt über eine Datenbank, in der Geschäftsprozesse wie die Abgabe von Kaufangeboten, die Ankaufsabwicklung, Fondsbewertung und Fondsmanagement integriert sind. Für rund 500 Fonds können **dadurch** sofort Kaufangebote abgegeben werden. Damit decken wir einen signifikanten Teil des Marktes ab. Schnelle und verbindliche Kaufangebote und eine von Marktteilnehmern bestätigte, konkurrenzlos schnelle und **zuverlässige Kaufabwicklung sind ein** wesentlicher Wettbewerbsvorteil beim Zugang zu Zweitmarktanteilen, da neben dem Preis, die Qualität der Abwicklung einen **wichtigen** Aspekt für den Verkäufer darstellt.

Der Interviewer

Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST, ist seit über 30 Jahren Vermögensverwalter und Spezialist für Beteiligungen und Immobilien. Die wenigen Premium-Partner der PROFAIR INVEST müssen ein mehrstufiges Auswahlverfahren durchlaufen. 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 Zweitmarktkonzept 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 Ankaufsabwicklung, 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 sowie Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins mit einem Nominalkapital in Höhe von rd. 260 Mio. EUR bei insgesamt rd. 8.500 Anlegern platziert. Sämtliche Fonds haben kumuliert mehr als geplant ausgeschüttet. (Stand: 01.10.2019)



Dietmar Schloz und Robert List, Geschäftsführer der asuco

Die Preise für Immobilien sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung für den Zweitmarkt?

Dietmar Schloz: In Folge der immer weiter fallenden Zinsen ist die Nachfrage nach Immobilien in den letzten Jahren weiter gestiegen. Das wird auch weiter so bleiben, da Mario Draghi als Chef der EZB kurz vor Ende seiner Amtszeit die Nullzins-Politik nochmals verschärft hat. Wer sich nicht mit Nullzinsen und demnächst sogar Negativzinsen abfinden will, dem bleibt nur die Anlage in Sachwerte, also Immobilien und Aktien. Sie haben völlig Recht, das hat auch am Zweitmarkt Spuren hinterlassen. Nicht alle der über 2.000 in Deutschland an der Fondsbörse gehandelten geschlossenen Immobilienfonds sind heute unterbewertet oder für den Käufer langfristig attraktiv. Bei vielen Fonds sind die Kaufpreise zwischenzeitlich überhöht. In dieser Situation können wir unsere Vorteile aus der einhundertprozentigen Spezialisierung auf den Zweitmarkt ausspielen. Unser Bestandsportfolio von

über 300 Fondsbeteiligungen eröffnet uns ein absolutes Alleinstellungsmerkmal, da es uns ermöglicht, direkt mit anderen Anlegern dieses Fonds in Kontakt zu treten. Ein echter Vorteil, der uns unabhängig von dem Einkauf und damit auch den Preisen der Zweitmarktplattformen macht.

Können Sie uns das erläutern?

Dietmar Schloz: Es gibt hier keine Schema F. Hervorragende Einkaufsoportunitäten ergeben sich generell aus der Beurteilung der jeweils individuellen Situation in unseren Zielfonds. Exzellente Chancen ergeben sich aktuell beispielsweise im Zusammenhang mit Beschlussfassungen zum Verkauf von Immobilien in Fonds, an denen wir beteiligt sind. Nicht selten sehen wir hier schlecht verhandelte Verkaufspreise, also Verkaufspreise, die deutlich unter den aktuellen Marktpreisen liegen. In dieser Situation bieten wir ausstiegswilligen Anlegern Kaufangebote für ihre Beteiligung zu einem Preis, den sie beim Verkauf der Immobilie erhalten würden. Unser Stimmen aus der Beteiligung können wir zusammen mit den Stimmen der langfristig orientierten Anleger dazu nutzen den Verkauf zu verhindern. Eine win-win Situation für beide Seiten. Und wir haben im Ergebnis eine Beteiligung zu einem attraktiven Preis erworben. Das heißt der direkte Zugang der asuco zu den Anlegern ermöglicht uns nach wie vor günstige Einkaufspreise zu realisieren.

Warum bieten Sie jetzt Namensschuldverschreibungen und keine Zweitmarktfonds mehr an?

Robert List: Mit Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (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 – wie oben bereits erläutert - eine der wesentlichen Erfolgsfaktoren am Zweitmarkt. Auch verursachen die Verwahrstelle sowie die Regulierung nach dem KAGB unnötige Kosten, die letztendlich der Anleger bezahlen muss, ohne einen Mehrwert zu erhalten. 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?

Robert List: 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 Immobiliengrößen, Immobilienstandorten, Gebäudetypen, Nutzungsarten und Mieter beteiligt und erreichen damit eine ausgeprägte Sicherheitsorientierung durch eine breite Risi-

Wichtige Hinweise

Die vorstehenden Angaben enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbe-zwecken dienen. Aufgrund der Werbemitteilung 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. Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

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, Keltenering 11, 82041 Oberhaching, Tel: 089 4902687-0, Fax: 089 4902687-29, E-Mail: info@asuco.de kostenlos angefordert werden. (Stand 01.10.2019)

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: Kurzform (Stand: 24.09.2019)

Art der Vermögensanlage	Vermögensanlage	Platzierungszeitraum Jahr	Kommanditkapital/ Nominalkapital ¹	Ausschüttungen/Zinszahlungen kumuliert in % p. a.		Net Asset Value in % vom Kommandit- kapital/ Nominalkapital
				Plan	Ist	
Privatplatzierung	asuco 1 pro	2010-2011	100,01 Mio. EUR	63,75%	72,69%	148% ²
Publikumsfonds	asuco 2	2010-2011	30,01 Mio. EUR	52,00%	59,69%	137% ²
Publikumsfonds	asuco 3	2012-2015	75,01 Mio. EUR	40,00%	41,80%	120% ²
Privatplatzierung	asuco 4 pro	2012-2015	100,01 Mio. EUR	46,00%	49,36%	120% ²
Publikumsfonds	asuco 5	2012-2015	15,21 Mio. EUR	39,25%	41,78%	131% ²
Privatplatzierung	ZMZ 00-2016 pro	2016-2018	52,59 Mio. EUR	17,40%	23,26%	103% ²
Publikumsplatzierung	ZMZ 01-2016	2016-2017	37,12 Mio. EUR	10,60%	11,14%	99% ²
Publikumsplatzierung	ZMZ 02-2016 plus	2016-2017	25,35 Mio. EUR	11,20%	11,67%	102% ²
Privatplatzierung	ZMZ 03-2016	2016-2018	8,05 Mio. EUR	10,50%	11,78%	104% ²
Privatplatzierung	ZMZ 04-2017	2017-2018	24,27 Mio. EUR	10,10%	10,00% ²	105% ²
Publikumsplatzierung	ZMZ 05-2017	2018	31,53 Mio. EUR	5,20%	5,28%	91% ²
Privatplatzierung	ZMZ 07-2018 pro	2018 – 2019	11,17 Mio. EUR	5,00%	5,50%	93% ²
zzgl. vereinbartes Agio	² per 31.12.2018	¹ per 30.09.2018	² zzgl. Rückzahlungssumme 0,33%			

kostruktion. 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.

Eine feste und überschaubare Laufzeit ist natürlich ein Vorteil gegenüber den üblichen geschlossenen Fondsprodukten. Dennoch, was passiert, wenn ein Anleger rechtzeitig über das angelegte Kapital verfügen muss?

Robert List: Ein besonderes Highlight stellt auch das Rückkaufangebot für Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins dar, denn die Angst von potenziellen Anlegern im Fall der Fälle ihre Namensschuldverschreibungen nicht zu Geld machen zu können, stellt oft ein Hindernis für die Zeichnung dar. Das Rückkaufangebot gilt für Sondersituationen wie Arbeitslosigkeit oder Berufsunfähigkeit und generell wenn das 80. Lebensjahr erreicht ist. Unabhängig davon hat der Anleger demnächst auch die Möglichkeit über die Zweitmarktplattformen zu verkaufen. Nach unserer Beobachtung erzielen unsere Zweitmarkt-Fonds Kurse, die sich am Nettoinventarwert orientieren, und die entwickeln sich sehr erfreulich.

Ich bin selbst seit Jahren nennenswert investiert. Ohne indiskret werden zu wollen – sind Sie und Ihr Team ebenfalls finanziell engagiert?

Dietmar Schloz: Bei der asuco handelnde Personen haben bis dato rund 3 Mio. Euro investiert. Auch viele Kollegen von Ihnen sind mit eigenem Geld dabei. Erfahrungsgemäß ist diese Gruppe ja besonders kritisch. Einen höheren Vertrauensbeweis können wir uns nicht vorstellen.

Vielen Dank für dieses Gespräch!