

asuco – der Spezialist für indirekte Immobilieninvestitionen über den Zweitmarkt

Interview mit Dietmar Schloz, Paul 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 Immobilienpreise geschaffen. Neben diesem Preisvorteil profitieren Anleger in den asuco Vermögensanlagen von einer für Immobilienanlagen einzigartigen Streuung: Mehr als 440 Immobilien in mehr als 300 verschiedenen Fonds aller Nutzungsarten (v. a. Büro-, Handel-, Pflege-, Logistikkimmobilien) mit einem durchschnittlichen Vermietungsstand von 96 %. In einem Satz gesagt: Die asuco Vermögensanlagen ermöglichen quasi mit einer Anlage den Immobilienmarkt Deutschland abzubilden und dies zu Zweitmarktpreisen.

Die Preise für Immobilien sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen – auch an den Zweitmarktplattformen? Sind die Kaufpreise nicht schon zu hoch? Wie gelingt es Ihnen, weiterhin rentable Zweitmarktanteile zu finden?

Paul Schloz: Glücklicherweise haben wir am Zweitmarkt keine vom Niedrigzins und dem Anlagedruck der Investoren getriebene Preisblase wie am Immobilienmarkt, an dem eine nahezu unendlich große Nachfrage auf wenig Angebot an Immobilien stößt und daher nach unserer Einschätzung angemessene Renditen kaum noch erzielbar sind. Dennoch - Sie haben völlig Recht, nicht alle der über 2.000 an der Fondsbörse gehandelten geschlossenen Immobilienfonds in Deutschland 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 25-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 Beiratstätigkeiten sowie einer aktiven Marktrecherche an attraktive Zweitmarktanteile. Einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil im Ankauf erzielen wir auch durch eine konkurrenzlos schnelle und zuverlässige Kaufabwicklung.

Die Vermögensanlagen der asuco haben in den Jahren 2020 und 2021 trotz Corona hervorragende Ergebnisse erzielt. Wie sehen Sie die Perspektiven für die nächsten Jahre?

Paul Schloz: Ja, unsere Leistungsbilanz macht uns wirklich stolz. Gerade in Krisenzeiten profitieren unsere Anleger von der einzigartigen Risikostreuung der Vermögensanlagen. Bei einem Portfo-

Der Interviewer

Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST, ist seit rund 30 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 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 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 30-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. 354 Mio. EUR bei über 7.400 Anlegern (Gläubigern) platziert. (Stand: 02.11.2021)



Dietmar Schloz, Paul Schloz und Robert List, Geschäftsführer der asuco

lio von über 400 deutschen Gewerbeimmobilien mit rd. 9.800 Mietverträgen haben Leerstände einzelner Immobilien und/oder Probleme einzelner Mieter nur unbedeutende Auswirkungen auf die Ertragskraft und die Wertbeständigkeit des Gesamtportfolios. Gleichzeitig haben sich die Einkaufsvorteile am Zweitmarkt durch die von der Corona-Pandemie verursachte wirtschaftliche Verunsicherung nochmals verbessert. Im Rückblick könnten sich die Jahre 2020 bis 2022 daher als ein besonders günstiger Investitionszeitraum erweisen. Durch unsere 100-prozentige Spezialisierung auf den Zweitmarkt können wir flexibel die sich bietenden Chancen in einem dynamischen Markt nutzen. Es gibt daher keinen Anlass Abstriche von unseren Prognosen zu machen.

Die Leistungsbilanz der asuco

Das Investitionskonzept der Fonds sowie der Namensschuldverschreibungen der asuco hat sich in der Corona-Pandemie bewährt. Sämtliche asuco Vermögensanlagen weisen eine positive Leistungsbilanz auf. Die Zinszahlung der Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins für das Geschäftsjahr 2021 beträgt bis zu 6,3 % p.a. – ein in den aktuellen Zeiten herausragendes Ergebnis.

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

Leistungsbilanz der Zweitmarktfonds (asuco 1 - 5) sowie Namensschuldverschreibungen der asuco in Kurzform

Namensschuldverschreibungen	Nominalkapital ¹	Zinsen kumuliert in % p.a. 2016-2020		Net Asset Value 2020 in % ²	Namensschuldverschreibungen	Nominalkapital ¹	Zinsen kumuliert in % p.a. 2016-2020		Net Asset Value 2020 in % ²			
		Plan	Ist				Plan	Ist				
ZMZ 00-2016 pro	52,59 Mio. EUR	29,0 %	32,8 %	104 %	ZMZ 15-2020	17,86 Mio. EUR	-	3,5 %	87 %			
ZMZ 01-2016	37,12 Mio. EUR	21,4 %	20,0 %	101 %	ZMZ 16-2020	4,40 Mio. EUR	-	3,3 %	92 %			
ZMZ 02-2016 plus	25,35 Mio. EUR	22,6 %	20,9 %	103 %	Geschlossene Zweitmarktfonds	Kommanditkapital ¹	Ausschüttungen kumuliert in % p.a. 2010-2020		Net Asset Value 2020 in % ²			
ZMZ 03-2016	8,05 Mio. EUR	21,1 %	21,0 %	105 %			Plan	Ist				
ZMZ 04-2017	24,27 Mio. EUR	20,1 %	19,6 %	106 %								
ZMZ 05-2017	31,46 Mio. EUR	16,0 %	14,0 %	92 %			asuco 1 (2010)	100,01 Mio. EUR		78,25 %	88,44 %	142 %
ZMZ 06-2018	26,54 Mio. EUR	10,1 %	8,4 %	92 %			asuco 2 (2010)	30,01 Mio. EUR		64,00 %	72,94 %	131 %
ZMZ 07-2018 pro	25,28 Mio. EUR	16,7 %	14,9 %	94 %			asuco 3 (2012)	75,01 Mio. EUR		52,00 %	53,05 %	120 %
ZMZ 08-2018	10,40 Mio. EUR	10,8 %	9,6 %	98 %	asuco 4 (2012)	100,01 Mio. EUR	60,00 %	61,36 %	123 %			
ZMZ 09-2019	41,57 Mio. EUR	9,8 %	8,7 %	91 %	asuco 5 (2012)	15,21 Mio. EUR	51,25 %	53,28 %	129 %			
ZMZ 10-2019 pro	15,63 Mio. EUR	-	3,7 %	95 %	Ergebnisse aus der Vergangenheit sind kein Indiz für die zukünftige Entwicklung.							
ZMZ 11-2019	2,06 Mio. EUR	-	3,7 %	95 %	1 zzgl. vereinbartem Agio							
ZMZ 12-2020	12,78 Mio. EUR	-	3,4 %	93 %	2 Bewertung der Zielfonds grundsätzlich mit dem letzten Kurs der Fondsbörse Deutschland innerhalb der letzten 18 Monate bzw., sofern kein Kurs vorliegt, Bewertung auf Basis des aktuellen Kaufkurses der asuco.							
ZMZ 14-2020	13,16 Mio. EUR	-	3,4 %	85 %	Quelle: asuco, Stand 18.07.2021							

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 – 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. 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 400 Immobilien verschiedener Immobiliengrößen, 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. Bei der exklusiv von Profair angebotenen Serie 24-2021-Exklusiv legt der Anleger die Laufzeit nach sechs Jahren sogar eigenständig fest. So kann der Anleger nach dem sechsten Jahr jährlich Teilbeträge des ursprünglich gezeichneten Nominalbetrages individuell fällig stellen. Wenn Sie so wollen, dann hat das KAGB uns angespornt, eine gegenüber unseren Zweitmarktfonds noch bessere Lösung für die Anleger zu entwickeln.

Können Sie uns ein aktuelles Beispiel für eine besonders attraktive Position aus Ihrem Portfolio nennen?

Paul Schloz: Wir analysieren laufend unser Bestandsportfolio dahingehend, wo uns aktuelle Entwicklungen besonders gute Chancen ermöglichen und nutzen diese für Ankaufaktionen. So haben wir in den CFB 137, einem Fonds der Commerz Real, der mit dem Handelszentrum der Commerzbank in Frankfurt eine absolute Top-Immobilie umfasste, schwerpunktmäßig seit 2019 rd. 12,2 Mio. über den Zweitmarkt investiert. Im Rahmen des Verkaufs des Objektes in 2021 konnte ein Gewinn von rd. 12,3 Mio. EUR, also mehr als 100 %, aus der Beteiligung erzielt werden. Das stellt den bisherigen Rekordgewinn für die Anleger der asuco dar.

In welchem Umfang nutzen auch institutionelle Investoren die Möglichkeiten der ZweitmarktZins Namensschuldverschreibungen?

Robert List: Wir stellen aktuell ein deutlich zunehmendes Interesse vor allem seitens Stiftungen und kleinerer bis mittlerer Versorgungseinrichtungen und Versicherungen fest. Aber auch Unternehmen gehören zu unserem Anlegerkreis. Die Rückdeckung betrieblicher Altersversorgungsansprüche ist hier beispielsweise ein wichtiges Thema. Aktuell beträgt der Anteil ca. 10 % mit steigender Tendenz.

Wir sind beide 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 seit 2010 rund 8 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!

Wichtige Hinweise

Die vorstehenden Angaben enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbezwecken dienen. Aufgrund der Werbemittelteilung 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, dem Vermögensanlagen-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, Keltenring 11, 82041 Oberhaching, Tel: 089 4902687-0, Fax: 089 4902687-29, E-Mail: info@asuco.de kostenlos angefordert werden. (Stand 02.11.2021)