

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.

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?

Dietmar 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 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 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 laufen alle über Prognose. Wie sehen Sie die Perspektiven für die nächsten Jahre?

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 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 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. 170 Mio. EUR bei über 3.000 Anlegern (Gläubigern) platziert. Sämtliche Fonds haben kumuliert mehr als geplant ausgeschüttet. (Stand: 02.11.2018)



Dietmar Schloz und Robert List, Geschäftsführer der asuco

Dietmar Schloz: Ja, unsere Leistungsbilanz macht uns wirklich stolz. Wir sind zu 100 Prozent auf den Zweitmarkt spezialisiert und können so flexibel die sich bietenden Chancen in einem dynamischen Markt nutzen. Unser Bestandsportfolio von über 300 Fondsbeteiligungen eröffnet uns hier zahlreiche Möglichkeiten. 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.

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 ¹	Ausschüttungen/Zinsen 2010 - 2017 kumuliert in % p.a.		für 2018 in % p.a. ²	Net Asset Value in % ²
				Plan	Ist		
Privatplatzierung	asuco 1	2010 - 2011	100,01 Mio. EUR	56,50 %	63,44 %	9,25 %	137 % ⁴
Publikumsfonds	asuco 2	2010 - 2011	30,01 Mio. EUR	46,00 %	51,69 %	8,00 %	127 % ⁴
Publikumsfonds	asuco 3	2012 - 2015	75,01 Mio. EUR	34,00 %	35,80 %	6,00 %	109 % ⁴
Privatplatzierung	asuco 4	2012 - 2014	100,01 Mio. EUR	39,00 %	43,61 %	5,75 %	107 % ⁴
Publikumsfonds	asuco 5	2012 - 2015	15,21 Mio. EUR	33,25 %	35,28 %	6,50 %	120 % ⁴
Privatplatzierung	ZMZ 00-2016 pro	2016 - 2018	52,59 Mio. EUR	11,64 %	17,85 %	5,41 %	103 % ⁵
Publikumstranche	ZMZ 01-2016	2016 - 2017	37,12 Mio. EUR	5,20 %	6,16 %	4,98 %	99 % ⁵
Publikumstranche	ZMZ 02-2016 plus	2016 - 2017	25,35 Mio. EUR	5,53 %	6,37 %	5,30 %	101 % ⁵
Privatplatzierung	ZMZ 03-2016	2016 - 2018	8,05 Mio. EUR	5,17 %	6,45 %	5,33 %	104 % ⁵
Privatplatzierung	ZMZ 04-2017	2017 - 2018	24,27 Mio. EUR	5,11 %	5,00 %	5,33 % ³	105 % ⁵

¹ zzgl. vereinbartes Agio

⁴ Stand per 31.12.2017

² vorläufige Zahlen

⁵ Stand per 30.09.2018

³ zzgl. 0,2 % Rückzahlungsreserve

Quelle: asuco, Stand 28.10.2018

370 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. Wenn Sie so wollen, dann hat das KAGB uns angespornt, eine gegenüber unseren Zweitmarktfonds noch bessere Lösung für die Anleger zu entwickeln.

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. Es gibt daher keinen Anlass Abstriche von unseren Prognosen zu machen.

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

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

Dietmar Schloz: Wir analysieren laufend unser Bestandsportfolio dahingehend, wo uns aktuelle Entwicklungen besonders gute Chancen ermöglichen und nutzen diese für Ankaufaktionen. So haben wir im H.F.S. 10 einem Fonds der Wealth Cap, der mit dem Behördenzentrum in Frankfurt, einem innerstädtischen Einkaufszentrum in Berlin sowie mit den Bahnhofspassagen in Potsdam drei absolute Top-Immobilien umfasste mittels 882 Ankäufen rd. 18 Mio. über den Zweitmarkt investiert. Zwei der drei Objekte sind mittlerweile verkauft. Bei einem Verkauf der letzten Fondsimmobilie und einem erwarteten Rückfluss von insgesamt 160 % ergebe dies einen Gewinn von 8, 3 Mio. EUR bzw. rd. 46 % für die Anleger der asuco. Ein neuer Rekord unserer Investitionshistorie.

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 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!

Wichtige Hinweise

Die vorstehenden Angaben enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbezwecken 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, Thomas-Dehler-Straße 18, 81737 München, Tel: 089 4902687-0, Fax: 089 4902687-29, E-Mail: info@asuco.de kostenlos angefordert werden. (Stand 02.11.2018)