

asuco – der Spezialist für indirekte Immobilieninvestitionen über den Zweitmarkt

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

Herr Schloz, seit mehr als 10 Jahren ist die asuco sehr erfolgreich am Zweitmarkt geschlossener Immobilienfonds tätig. Ist das Geschäftsmodell auch den Herausforderungen durch die Corona-Krise gewachsen?

Dietmar Schloz: Krisen treten mit einer gewissen Regelmäßigkeit auf. Insofern ist jeder Anleger gut beraten, sich auch über die Stabilität seiner Geldanlage in einer Krise Gedanken zu machen. Die COVID-19 Pandemie stellt Staaten und Gesellschaften vor Herausforderungen, die es seit der Weltwirtschaftskrise 1929 nicht mehr gegeben hat. Mit den für das Geschäftsjahr 2020 ermittelten Performancezahlen wird die Krisenbeständigkeit unserer Vermögensanlagen bestätigt. Die Zweitmarktfonds werden Ausschüttungen von ca. 5 % - 7,25 % vornehmen können und der Emittent der Namensschuldverschreibungen wird Zinsen in Höhe von ca. 3,2 % - 3,9 % auszahlen. Dies ist in Zeiten großer wirtschaftlicher Verwerfungen und Null- bzw. Negativzinsen ein exzellentes Ergebnis und bestätigt die Vorteile einer großen Risikostreuung in Verbindung mit den Besonderheiten des Zweitmarktes.

Können Sie uns die Gründe erläutern, warum Sie die asuco-Investments gut gerüstet im Hinblick auf die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie sehen?

Robert List: Wir sind ein langfristig ausgerichteter Investor, d. h. krisenbedingte kurzfristige Marktschwankungen haben grundsätzlich keine Auswirkungen, da Preisrückgänge in der Vergangenheit schnell wieder aufgeholt wurden. Darüber hinaus ist grundsätzlich zu erwarten, dass die Immobilienpreise im Zuge der weiterhin expansiven Notenbankpolitik tendenziell steigen werden. asuco-Anleger sind mittelbar in mehrere hundert Immobilien verschiedener Immobiliengrößen, Standorte, Gebäudetypen, Nutzungsarten mit tausenden Mietverträgen investiert. Die asuco folgt mit ihren Investitionen keinen Trends, sondern investiert breit gestreut in den gesamten deutschen Immobilienmarkt. Dabei berücksichtigen wir die wirtschaftlichen Herausforderungen einzelner Nutzungsarten, indem wir unsere Kaufpreise entsprechend reduzieren und zusätzliche Risikopuffer für etwaige Immobilienpreiserückgänge schaffen. Kurz gesagt, es macht unseres Erachtens keinen Sinn jetzt zu absoluten Höchstpreisen in einige wenige Nutzungsarten, wie zum Beispiel Wohnen zu investieren und die sich bietenden Chancen niedriger Preise in anderen Nutzungsarten durch Übertreibungen nach unten auszulassen.

Welche besonderen Chancen bietet der Zweitmarkt für Immobilieninvestitionen?

Dietmar Schloz: Für professionelle Investoren wie die asuco ergeben sich am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds besonders attraktive Einkaufsbedingungen. Während die Preisbildung bei Direktinvestitionen in Immobilien transparent und nachvollziehbar ist, liegt am Zweitmarkt durch unregelmäßige Umsätze sowie eine geringe Transparenz bei der Kursfindung ein ineffizienter Markt mit Informationsasymmetrien vor. So sind die Verkäufer geschlossener Immobilienfonds häufig nicht in der Lage, ihre Beteiligung zu bewerten. Nicht selten gelingt es daher, mittelbar Immobilien unter deren nachhaltigen Markt-/Verkehrswerten zu erwerben. Als Nachweis hierfür können die bei der Liquidation von Zielfonds durchschnittlich erzielten Veräußerungsgewinne der Zweitmarktfonds sowie des Emittenten der Namensschuldverschreibungen herangezogen werden. Demnach beträgt der durchschnittlich erzielte Veräußerungsgewinn ca. 64 % (asuco 1), ca. 51 % (asuco 4) bzw. ca. 45 % (Emittent). Bei einer Direktinvestition zu Marktpreisen trägt der Anleger das Risiko eines krisenbedingt möglichen Preisrückgangs. Anders im Zweit-

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 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 sowie Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins mit einem Nominalkapital in Höhe von rd. 310 Mio. EUR bei insgesamt rd. 10.500 Anlegern platziert. (Stand: 15.12.2020)



Dietmar Schloz und Robert List, Geschäftsführer der asuco

markt - der Preisabschlag zu den nachhaltigen Markt-/Verkehrswerten bildet einen Risikopuffer für etwaige Preisrückgänge am Immobilienmarkt.

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

Robert List: 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 verfügen über eine Datenbank, in der Geschäftsprozesse wie die Abgabe von Kaufangeboten, die Ankaufabwicklung, 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.

Wie haben sich die Einkaufsbedingungen durch die COVID-19 Pandemie verändert?

Dietmar Schloz: Die besagten Einkaufsvorteile am Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds haben sich im Zuge der COVID-19-Pandemie nochmals verbessert. Wir beobachten am Zweitmarkt seit Ausbruch der COVID-19-Pandemie teilweise eine Entkopplung der Zweitmarktkurse von der Preisentwicklung am Immobilienmarkt. So betragen die Kursrückgänge von professionell gemanagten Immobilienfonds mit Immobilien in Spitzenlagen bis zu 45 %. Aus unserer Sicht sind diese Kursreduzierungen Übertreibungen nach unten, da die Immobilienpreise nicht im gleichen Umfang gesunken sind. Vor diesem Hintergrund könnte sich das bekannte Börsensprichwort „Buy on bad news“ aktuell als besonders zutreffend erweisen, da die Zweitmarktfonds sowie der Emittent der Namensschuldverschreibungen die verfügbaren liquiden Mittel zu aufgrund der allgemeinen Verunsicherung nochmals verbesserten Einkaufsbedingungen investieren. Im Rückblick könnten sich die Jahre 2020 und 2021 als historisch einmaliger Einstiegszeitpunkt erweisen.

Der Emittent der Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins hat bereits seit 2014 ein umfangreiches Portfolio aufgebaut. Was bedeutet das für die Anleger, die jetzt neu investieren?

Dietmar Schloz: Anleger, die jetzt investieren, nehmen ab dem 01.10.2020 (Privatplatzierung ab EUR 200.000) bzw. ab dem 01.10.2021 (Publikumsplatzierung ab EUR 5.000) an den Wertzuwachsen des Portfolios des Emittenten teil. D. h. Anleger profitieren bei einem Einstieg jetzt, von Kursrückgängen auch der Zielfonds, die bereits in der Vergangenheit erworben wurden, wenn im Zuge einer Rückkehr zur Normalität die aktuellen Preisübertreibungen nach unten wieder aufgeholt werden.

Was 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 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.

Offene Immobilienfonds können sich aktuell über Rekordzuflüsse freuen. Wie beurteilen Sie Ihr Zweitmarkt-Konzept im Vergleich zu den offenen Immobilienfonds?

Robert List: Kein Zweifel - Anleger suchen die Solidität von Immobilien, gerade unter dem Eindruck der aktuellen Krise. Allerdings investieren offene Immobilienfonds zu den aktuell hohen Marktpreisen für Immobilien. Der Zweitmarkt ermöglicht uns als Spezialisten dagegen, regelmäßig mittelbar in Immobilien zu Preisen zu investieren, die unter deren aktuellen Marktpreisen liegen. Dieser Einkaufsvorteil in Verbindung mit deutlich geringeren Verwaltungskosten macht sich im Performancevergleich deutlich bemerkbar. Laut einer Studie der Ratingagentur Scope betrug die Rendite offener Immobilienfonds in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich 2,8 % p. a. Mit den Namensschuldverschreibungen war die Rendite mehr als doppelt so hoch. Während für einige offene Immobilienfonds für dieses Jahr negative Renditen prognostiziert wurden, werden die Namensschuldverschreibungen Zinsen in Höhe von rd. 3,2 % bis rd. 3,9 % auszahlen. Mit einer Diversifikation auf 267 Zielfonds mit über 393 Immobilien aller Nutzungsarten und insgesamt 8.000 Mietverträgen weisen die Namensschuldverschreibungen auch eine deutlich größere Risikostreuung als jeder offene Immobilienfonds aus. Dies schafft zusätzliche Sicherheit!

Vielen Dank für dieses Gespräch!

Leistungsbilanz der Zweitmarktfonds sowie Namensschuldverschreibungen der asuco in Kurzform

Art der Vermögensanlage	Vermögensanlage	Platzierungszeitraum	Kommanditkapital/ Nominalkapital ¹	Ausschüttungen/Zinsen 2010 - 2019 kumuliert in % p.a.		für 2020 in % p.a.	Net Asset Value in %
				Plan	Ist		
Privatplatzierung	asuco 1	2010 - 2011	100,01 Mio. EUR	71,0 %	81,19 %	7,25 % ²	155 % ³
Publikumsfonds	asuco 2	2010 - 2011	30,01 Mio. EUR	58,0 %	66,94 %	6,00 % ²	143 % ³
Publikumsfonds	asuco 3	2012 - 2015	75,01 Mio. EUR	46,0 %	48,05 %	5,00 % ²	125 % ³
Privatplatzierung	asuco 4	2012 - 2014	100,01 Mio. EUR	53,0 %	56,36 %	5,00 % ²	125 % ³
Publikumsfonds	asuco 5	2012 - 2015	15,21 Mio. EUR	45,3 %	48,03 %	5,25 % ²	136 % ³
Privatplatzierung	ZMZ 00-2016 pro	2016 - 2018	52,59 Mio. EUR	23,2 %	29,16 %	3,66 %	104 % ⁴
Publikumstranche	ZMZ 01-2016	2016 - 2017	37,12 Mio. EUR	16,0 %	16,49 %	3,20 %	101 % ⁴
Publikumstranche	ZMZ 02-2016 plus	2016 - 2017	25,35 Mio. EUR	16,9 %	17,37 %	3,48 %	103 % ⁴
Privatplatzierung	ZMZ 03-2016	2016 - 2018	8,05 Mio. EUR	15,8 %	17,54 %	3,50 %	105 % ⁴
Privatplatzierung	ZMZ 04-2017	2017 - 2018	24,27 Mio. EUR	15,1 %	15,90 %	3,71 %	106 % ⁴
Publikumstranche	ZMZ 05-2017	2018	31,46 Mio. EUR	10,6 %	10,73 %	3,22 %	92 % ⁴
Publikumstranche	ZMZ 06-2018	2018 - 2019	26,54 Mio. EUR	4,9 %	5,20 %	3,19 %	92 % ⁴
Privatplatzierung	ZMZ 07-2018 pro	2018 - 2019	25,28 Mio. EUR	10,8 %	11,15 %	3,76 %	94 % ⁴
Privatplatzierung	ZMZ 08-2018	2018 - 2019	10,40 Mio. EUR	5,4 %	5,71 %	3,87 %	98 % ⁴
Publikumstranche	ZMZ 09-2019	2019 - 2020	41,57 Mio. EUR	4,9 %	5,46 %	3,24 %	91 % ⁴

Wichtige Hinweise

Die vorstehenden Angaben enthalten unvollständige, verkürzt dargestellte und unverbindliche Informationen, die ausschließlich Werbe-zwecken 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, 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 15.12.2020)