

Offene Immobilienfonds

Weniger ist manchmal mehr im Fondsvertrieb

Torsten Knapmeyer

Die Liquiditätssteuerung erweist sich als maßgebliches Erfolgskriterium der Offenen Immobilienfonds. Wieder einmal! Denn bereits in den Jahren 2005 und 2006 hatten Fonds zwischenzeitlich die Rücknahme von Anteilscheinen ausgesetzt, weil binnen kurzer Zeit mehr Anlegergelder abgezogen wurden als aus freien Mittel bedient werden konnte. Einige Initiatoren haben daraus ihre Lehren gezogen. Während der BVI-Vorschlag zur Novelle des Investmentgesetzes nach neuen „Heilmitteln“ für drohende Liquiditätsengpässe sucht, zeigt der Autor, dass die Weichen bereits beim Fondsabsatz zu stellen sind. (Red.)

Sie sind seit nunmehr 50 Jahren sehr beliebt: Laut einer Umfrage des BVI aus dem Jahr 2009 meinen 80 Prozent der Anleger in Offenen Immobilienfonds, dass ihr Fonds eine Geldanlage sei, um die man sich nicht kümmern muss. Darüber hinaus schätzen 75 Prozent der Anleger ihren Fonds, weil sie ihn für eine sichere Geldanlage halten. Und das, obwohl infolge der internationalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise auch einige der 46 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Offenen Immobilienfonds unter Druck gerieten.

Debatte neu entfacht

Vor allem institutionelle Investoren zogen damals innerhalb weniger Tage viel Geld aus den Fonds ab. Es entstanden Liquiditätsengpässe, die dazu führten, dass wenige Wochen später bei insgesamt zehn Fonds die Mittel eingefroren wurden. Die Anleger konnten ihre Anteile nicht mehr zurückgeben. Auch im März 2010 ist die Anteilscheinrücknahme bei fünf Fonds noch immer ausgesetzt. Erstmalig mussten Anleger in den Jahren 2005 und 2006 die Erfahrung machen, dass Fondsgesellschaften von der Möglichkeit Gebrauch machten, in besonderen Situationen die Rücknahme von Anteilscheinen auszusetzen. Sie kamen im Bedarfsfall für eine gewisse Zeit nicht an ihr eingezahltes Geld. Dabei ist die börsentägliche Verfügbarkeit ein Merkmal Offener Immobilienfonds, das private Investoren besonders schätzen.

Die jüngsten Fondsschließungen haben eine Debatte entfacht, die in der Branche bereits seit einigen Jahren geführt wird: Offenbar greifen die Regeln zur Liquiditätssteuerung in den Fonds, die inner-

halb der Branche und auf freiwilliger Basis getroffenen wurden, nicht immer. Das liegt vor allem an der unterschiedlichen Herangehensweise der Anbieter. Die Offenen Immobilienfonds der Deka-Bank haben die Feuertaufe bestanden: Sie wurden den Anforderungen gerecht, die aus der Finanzmarktkrise resultieren, gerade weil der Konzern aus den Erfahrungen der Jahre 2005 und 2006 gelernt hat und entsprechende Konsequenzen in seiner Produktpolitik zog.

Die Mittelzuflüsse werden seitdem kontingentiert. Fondsanteile der Publikumsfonds werden also nur dann aktiv verkauft, wenn es die Liquiditätsquote des jeweiligen Fonds sowie der erwartete Zugang an erstklassigen, rentablen Immobilien mit Blick auf die erwartete Fondsperformance zulassen. Mit anderen Worten: Um nicht unter Anlagedruck zu geraten, wird der Verkauf von Fondsanteilen beschränkt. Aktiv vertrieben werden Fondsanteile erst dann, wenn Immobilien mit einem vernünftigen Preis-Leistungsverhältnis gekauft werden können.

Darüber hinaus nehmen die Immobilienpublikumsfonds seit 2006 keine neuen Gelder institutioneller Anleger mehr an. Denn gerade diese Anlegergruppe möchte in schlechten Zeiten besonders schnell über ihr Geld verfügen und würde den Fonds entsprechend große Summen entnehmen. Für die Bedürfnisse institu-

tioneller Investoren hat der Deka-Bank-Konzern gesonderte Produktlösungen entwickelt. Dieses Teilgeschäftsfeld wird auch in den nächsten Monaten weiter konsequent ausgebaut. Auf diese Weise wird der Interessenkonflikt zwischen den beiden Anlegergruppen vermieden. Schließlich wurde der Kontakt zu den Vertriebspartnern deutlich intensiviert. Die Sparkassenberater vor Ort sind der Schlüssel für eine dauerhafte und nachhaltige Anlage privater Investoren in die Offenen Immobilienpublikumsfonds der Deka-Bank.

Keine kurzfristige Geldanlage

Nicht zuletzt haben die Krisenjahre 2005 und 2006 deutlich gemacht, wie wichtig es ist, den Produktcharakter Offener Immobilienfonds herauszustellen. Viele Anleger hatten diese Anlageform nach dem Platzen der Börsenblase im Jahr 2000 als kurzfristigen Liquiditäts-Parkplatz genutzt und ihr Geld schon bei geringen Renditerückgängen wieder abgezogen. Dies war möglich, weil bei institutionellen, aber seinerzeit wohl auch anderen Anlegern, zu leichtfertig auf das Agio, also den bei Erwerb zu zahlenden Ausgabeaufschlag, verzichtet wurde. Dieser ist nicht nur eine Ertragsquelle für den Vertrieb, sondern auch ein wichtiges Instrument, um langfristige Investoren als Anleger zu gewinnen.

Denn Offene Immobilienfonds sind als Anlagevehikel gerade für langfristig orientierte und auf Sicherheit bedachte Anleger geeignet. Die kurzfristige Wertsteigerung steht nicht im Vordergrund. Vielmehr können die Produkte ein wichtiger Baustein für die Altersvorsorge sein, weil die Schwankungen in der Regel relativ gering sind und die Fonds im Allgemeinen einen stetigen Wertzuwachs verzeichnen. In den kommenden Jahren wird die Deka-Bank den eingeschlagenen Weg einer anlegerspezifischen Produktpolitik bei den Immobilienfonds fortsetzen. Dabei soll vor allem das Produktangebot für institutionelle Anleger weiter ausgebaut werden, um eine Verfügbarkeit der Publikumsfonds für private Investoren sicherzustellen. Gepaart mit den bereits beschriebenen Faktoren der Mittelzuflusststeuerung und der aktiven Einbindung der Vertriebspartner ist eine erfolgreiche Weiterentwicklung Offener Immobilienfonds keine Utopie. Denn die Produkte des zentralen Asset Managers der Sparkassenfinanzgruppe konnten so bislang ohne hohe Mittelabflüsse durch die Krise gesteuert werden. ■

Der Autor

Torsten Knapmeyer ist Geschäftsführer der Deka Immobilien Investment GmbH, Frankfurt am Main.