

Im Blickfeld

Neuaufrichtung I: Commerz Real

Kapitalanlagen für institutionelle ja, aber Immobilien-Spezialfonds nein. Mit dieser strategischen Entscheidung kontert die Commerz Real. Zum einen drängten eine ganze Reihe neuer Initiatoren auf den Markt. Zum anderen wuchs die Zahl der Fonds enorm, auch weil viele Kapitalanlagegesellschaften angesichts ungünstiger Gesetzesentwürfe aus dem Bundesfinanzministerium reichlich Sondervermögen auf Vorrat auflegten.

Derweil entschied man sich bei der zur Commerzbank gehörenden Commerz Real anders und stieß zunächst im Juni dieses Jahres das Immobilien-Spezialfondsgeschäft an die Internos-Gruppe ab. Als einen Abschied vom Geschäft mit institutionellen Kunden wollte das Eschborner Unternehmen den Schritt jedoch schon damals nicht verstanden wissen. Es werde sich nur neu orientiert, wurde angekündigt.

Herausgekommen ist nichts grundsätzlich Neues. Vor allem verabschiedet sich der Initiator von einigen Traditionen der Spezialfondsbranche. So schwört die Commerz Real zukünftig den sogenannten Strategiefonds ab. Bei diesen Produkten werden zunächst Investmentzusagen bei den Anlegern fixiert und erst danach nach Anlageobjekten gesucht. Bis so ein Fonds komplett investiert ist, können Jahre – und Konjunkturzyklen – vergehen. Stattdessen verspricht die Commerzbank-Tochter eine unverzügliche Investition in sofort verfügbare Sachwerte. Kann das tatsächlich realisiert werden, ließen sich wohl wichtige Investorenwünsche erfüllen. So wüssten die Anleger von Anfang an, welche Assets und welches Risikoprofil das Investmentvehikel hat. Zudem würde sofort ein Cash-Flow fließen können.

Hinsichtlich der Sachwertsegmente bleibt sich die Commerz Real im Wesentlichen treu. Denn als Zielobjekte der Kapitalanlage werden nach wie vor Immobilien, Infrastruktur, Mobilien, erneuerbare Energien und Kredite definiert. Bei Mobilien stehen weiterhin Eisenbahnwaggons, Flugzeuge und Schiffe im Fokus, bei den erneuerbaren Energien neben Solar- auch Wind- und Wasserkraftanlagen, im Bereich Infrastruktur Leitungsnetze, Verkehrsinfrastruktur,

soziale Einrichtungen sowie Kommunikationsinfrastruktur.

Mit ihrem Schritt beweist die Commerz Real durchaus Mut. Denn es darf angenommen werden, dass Jahrzehnte eingeübte Anlagetraditionen bei Versicherungen, Versorgungswerken und Pensionsfonds ein großes Beharrungsvermögen aufweisen. Sich davon zu lösen und alternativen Anlagen zu öffnen, wird seine Zeit brauchen. Nichtsdestotrotz überzeugt die Konsequenz, mit der die Eschborner im vorläufigen Höhepunkt des „Immobilien-Spezialfonds-Zyklus“ den Ausstieg und eine neue Produktstrategie wagen. L.H.

Neuaufrichtung II: IVG-Fondsgeschäft

Gerade einmal auf 13 Zeilen verkündete die IVG Immobilien AG, dass sie keine neuen Geschlossenen Immobilienfonds für Privatanleger initiieren und die dafür bisher zuständige IVG Private Funds GmbH ihre Geschäftstätigkeit einstellen wird. Völlig unerwartet kommt dieser Schritt sicherlich nicht, denn seit dem 22. Juli dieses Jahres sind Geschlossene Fonds wie andere Fonds dem Kapitalanlagegesetzbuch unterworfen und damit endlich reguliert. Um den neuen Anforderungen gerecht zu werden, sind jedoch erhebliche Investitionen nötig, die zu stemmen vor allem kleiner Fondsinitiatoren vor erhebliche Probleme stellt.

Nun ist die IVG an sich und auch ihre Fondssparte für Private alles andere als klein. Aktuell managt das Bonner Unternehmen 26 Geschlossenen Fonds und betreut 63 000 private Investoren. Auf beachtliche 3,4 Milliarden Euro beläuft sich das von den Fondsmanagern verwaltete Vermögen. Im Jahr 2012 gelang es der IVG, entgegen dem negativen Markttrend mehr Eigenkapital bei Privatanlegern einzusammeln als jeder andere Wettbewerber. Unter den in Deutschland investierenden Fonds erreichte das Unternehmen allein mit dem 21. Sondervermögen aus der Euroselect-Reihe einen Marktanteil von 15 Prozent. Allerdings erfüllten im Geschäftsjahr 2011 gerade einmal drei Fonds ihre Ausschüttungsprognosen, sodass der Unmut unter den Privatanlegern zuletzt deutlich wuchs.

Dass die IVG trotz ihrer Geschäftsmöglichkeiten und Vertriebskapazitäten das Fondsgeschäft mit Privatanlegern einstellt, liegt wohl auch an den gestiegenen Regulierungsaufgaben. Diese zu erfüllen, kostet Geld, das das Unternehmen nicht hat. Denn gerade erst musste ein Sachwalter an Bord gelassen werden, der helfen soll, die in Finanznöten steckende IVG im Zuge eines „Schutzschirmverfahrens unter Eigenverwaltung“ wieder flottzumachen. Red.

Unnötig hohe Mieten

Ob Berlin oder Köln: In allen großen Städten wird gegenwärtig heftig diskutiert, wie Wohnen bezahlbar bleibt. Der Neubau wird hierbei oft vorschnell ausgeklammert. Wenn es moderate Mieten geben soll, dann wird eher mit dem Bestand argumentiert. Dabei sind durchaus auch im Neubau Mieten von neun Euro realisierbar – ohne Förderung. Der Schlüssel ist zum einen eine kostensparende Bauweise. Und zum anderen effizientere Grundrisse, die Wohnwünsche auf weniger Fläche erfüllen, woraus in Kombination mit moderaten Mieten eine Wohnkostenbelastung resultiert, die für viele tragbar sein sollte.

Kosten im Wohnungsneubau lassen sich auf unterschiedlichem Weg senken. Die Palette reicht vom Sparen an architektonischen Details wie runden Fenstern, die preisintensiv sind, aber für den Bewohner keinen Mehrwert bieten, bis hin zu Massenvorteilen und Vorfertigung ganzer Bauteile, sofern Bauträger große Volumina errichten. Auch die effiziente Gestaltung von Wohnungsgrundrissen hilft, Baukosten zu reduzieren – es muss schlicht weniger Raum umbaut werden.

Zum Erfolg werden die Sparbemühungen aber nur dann führen, wenn Eigentümer beziehungsweise Bauträger eng mit den planenden Architekten und der Bauleitung verzahnt sind. Es mag in Zeiten des Outsourcings antizipiert anmuten, auf Baustellen ausschließlich mit eigenem Personal zu arbeiten, doch bei externen Bauunternehmen besteht immer die Gefahr, dass das ja mittlerweile hinlänglich bekannte Nachtragsmanagement die Kosten für den Entwickler erhöht.

Andreas Fohrenkamm, Geschäftsführer, NCC Deutschland GmbH, Berlin