



INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT – IMMOBILIEN-SPEZIALFONDS

DAS INVESTMENT MANAGEMENT ALS NEUES GESCHÄFTSFELD FÜR PROJEKTENTWICKLER

Projektentwickler als Fondsiniciatoren – auf diesen relativ jungen Markttrend machen die beiden Autoren des folgenden Beitrags aufmerksam. Mithilfe eines konkreten Anwendungsfalles erörtern sie dabei, worauf es beim Einstieg in das Fondsgeschäft für Developer zu achten gilt. Gerade die regulatorischen Vorgaben in Gestalt des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) sind bekanntlich streng, weshalb sich ihrer Einschätzung nach die Zusammenarbeit mit einer externen Service-KVG in vielen Fällen anbietet. Alles in allem erachten sie die Auflage eigener Fondsprodukte für Projektentwickler als eine attraktive Möglichkeit, um ihre Tätigkeit auf ein weiteres Standbein zu stellen und das traditionell zyklische Geschäftsmodell zu verstetigen.

Red.

Deutlich zu erkennen in der Immobilienbranche ist derzeit die Tendenz, dass sich Unternehmen breiter aufstellen, um den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie abbilden zu können. Für Projektentwickler kann es zum Beispiel strategisch sinnvoll sein, weitere Geschäftsfelder wie das Investment Management oder auch das Property Management auf- beziehungsweise auszubauen. Der Projektentwickler Hamburg Team hat diesen Weg bereits 2015 mit der Gründung einer Gesellschaft für das Fondsgeschäft, der Hamburg Team Investment Management GmbH (HTIM), beschritten.

Das Projektentwicklungs-Know-how, das bei einer solchen Entwicklung zur Verfügung steht, ist auch für Immobilieninvestoren interessant, denn Projektentwickler

haben in dem derzeit engen Markt einen frühen Zugang zu den Produkten beziehungsweise Projekten. Und da inzwischen auch viele Immobilien weit vor Fertigstellung veräußert werden, ist die Kompetenz eines Projektentwicklers immer wichtiger.

Im Rahmen von Forward Deals wird so sichergestellt, dass bei Leistungsstörungen ein Projekt notfalls auch ohne den Verkäufer fertiggestellt wird. Dabei ist die In-house-Expertise sehr wichtig, um im Krisenfall nicht von Drittanbietern abhängig zu sein. Einem Projektentwickler ist es zudem möglich, gerade auch im Bestandsbereich weitere stille Reserven über den Verlauf der Haltedauer zu heben. Nachverdingungen und Revitalisierungen ermöglichen einen optimierten Exit oder eine sinnvolle Verlängerung der Haltedauer.

auflage und stellt während des laufenden Geschäftsbetriebs sicher, dass alle regulatorischen und administrativen Anforderungen erfüllt werden.

Eine eigene KVG wäre für Hamburg Team sinnvoll gewesen, wenn sie alle Prozesse in der eigenen Hand hätte halten wollen. Eine Volllizenzierung als Kapitalverwaltungsgesellschaft mit all den dazugehörigen Regularien hätte jedoch große Implikationen auf das Unternehmen gehabt, die sich neben der reinen Kostenbelastung auch auf die Handlungsfähigkeit und die Firmenkultur ausgewirkt hätten. Hinzu kommt, dass die Unterhaltung einer eigenen KVG sich erfahrungsgemäß erst ab einer Größenordnung von zwei Milliarden Euro Assets under Management (AuM) rentiert, denn neben den Set-up-Kosten zur Gründung, liegen die laufenden Kosten deutlich über einer Millionen Euro per annum.

Erleichterungen dank Arbeitsteilung

Aus diesen Gründen entschied man sich für die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister und für die professionell aufgestellte Service-KVG Hansainvest. Dabei profitiert die HTIM nicht nur von der Lizenz, sondern auch von den Erleichterungen einer Arbeitsteilung. Diese erlaubt es der HTIM, sich ganz auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren, nämlich der Arbeit an der Immobilie. Auch das Kostenrisiko ist deutlich geringer, denn die Set-up-Kosten entfallen und die HTIM hat lediglich moderate Fixkosten. Somit ist kein schnelles Wachstum der AuM (um jeden Preis) nötig. Gerade in der aktuellen Marktphase ist der schnelle Aufbau von Volumen in der Regel mit Kompromissen verbunden.

Darüber hinaus müssen Prozesse – wie etwa alle Abstimmungen mit der BaFin – nicht seitens der HTIM mühsam implementiert werden, da diese bei der Service-KVG bereits etabliert sind und routinemäßig ablaufen. Dies gilt auch für das Anleger-Reporting oder die Abstimmung mit der Verwahrstelle. Mit einem erfahrenen Partner an der Seite ist eine Umsetzung deutlich schneller realisierbar. Auch kann das

DER AUTOR

NIKOLAS JORZICK

Geschäftsführender Gesellschafter, HAMBURG TEAM Investment Management GmbH, Hamburg



Quelle: Hamburg Team

DER AUTOR

MARC DRIESSEN

Geschäftsführer, HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH, Hamburg



Quelle: Hansainvest

Eine eigene KVG oder eine Service-KVG?

Mit dem Einstieg in das Investment Management stand Hamburg Team vor der Entscheidung, eine eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) zu gründen oder mit einem externen Dienstleister zusammenzuarbeiten. Denn jede Gesellschaft, die einen eigenen Fonds auflegen möchte, unterliegt automatisch den regulatorischen Vorgaben und teilweise hohen Hürden des Gesetzgebers. Entsprechend ist eine Lizenz als Kapitalverwaltungsgesellschaft zwingend erforderlich.

Das Unternehmen musste in diesem Zuge also abwägen, ob sie selbst die Zulassung bei der BaFin anstrebt oder mit einer Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft (Service-KVG) kooperiert. Letztere verfügt über die notwendige Lizenz, um entsprechende Produkte aufzulegen, übernimmt den gesamten administrativen Part bei der Fonds-

Team des Investment Managers relativ klein bleiben und dadurch weiter schnell reagieren. Kurze Entscheidungsprozesse, direkte Wege durch schlanke Strukturen sowohl aufseiten der Service-KVG als auch des Projektentwicklers führen in der Zusammenarbeit zu einer größeren Reaktionsgeschwindigkeit.

Auswahl der Kooperationspartner

Nachdem die Entscheidung für die Kooperation mit einer Service-KVG gefallen war, gab es verschiedene Faktoren, die bei der Auswahl berücksichtigt wurden. Die HTIM hat dabei unter anderem auf Aspekte wie Bonität, Immobilienexpertise und die Reaktionsschnelligkeit bei Transaktionsprozessen geachtet. Außerdem ist es vorteilhaft, wenn die Service-KVG eine umfängliche KVG-Lizenz besitzt, um viele Optionen bei der Struktur der bestmöglichen Fondslösung zu haben.

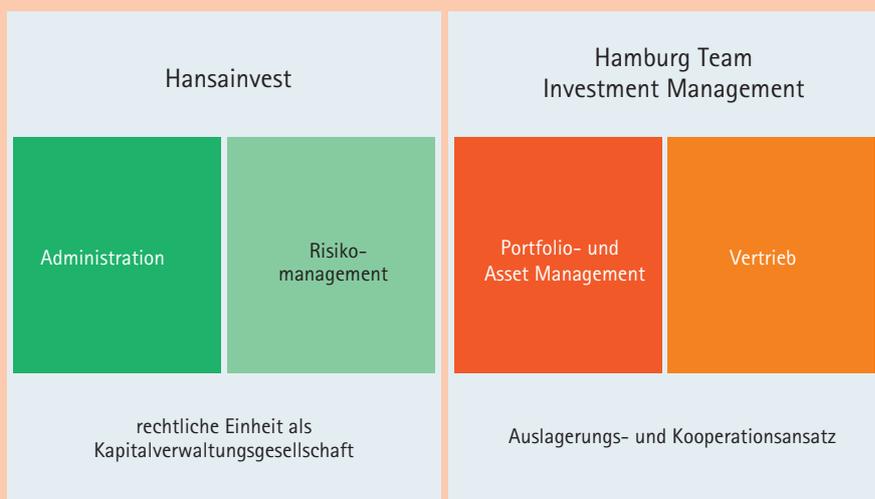
Auf der anderen Seite führt auch die Hansainvest als Service-KVG bei jedem potenziellen Fondspartner eine Prüfung durch, bei der unter anderem Track-Record, Erfahrung des Managers, Zuverlässigkeit et cetera auf der Checkliste stehen. Ergänzend zur marktüblichen Prüfung spielt es für die Hansainvest eine wichtige Rolle, dass die Manager die geplanten Gelder bei den Investoren nicht nur einsammeln können, sondern auch das Netzwerk haben, um zeitnah zu investieren.

Ziel ist immer der Aufbau einer langfristigen Partnerschaft zwischen Investment Manager und Service-KVG, das heißt, es geht nicht nur um die singuläre Auflage eines Fonds, sondern immer auch um weitere Produkte, die sich an den gegebenen Rahmenbedingungen orientieren. So sind bei der HTIM bereits das vierte und fünfte Produkt in Planung und die AuM liegen bereits bei über 200 Millionen Euro.

Von der Idee zum Produkt: Fondsvehikel und Fondsaufgabe

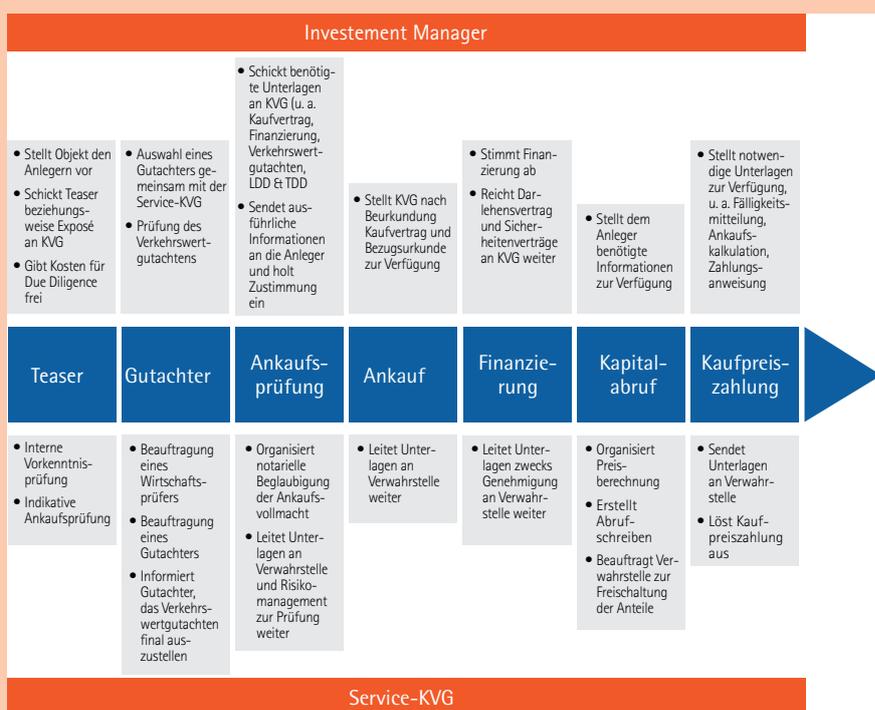
Als Service-KVG unterstützt und berät die Hansainvest den Investment Manager bei der Auswahl des richtigen Fondsvehikels und der Umsetzung der Anlagestrategie. Sind die grundlegenden Fragen geklärt, kümmert sie sich um eine zeitnahe Fondsaufgabe und übernimmt die Koordination weiterer externer Partner, zu denen beispielsweise die Verwahrstelle zählt. Danach folgen die Abstimmung von Verträgen, das Erstellen von Anlagebe-

Abbildung 1: Kernaufgabenbereiche Service-KVG/Investment Manager



Quelle: Hansainvest/Hamburg Team

Abbildung 2: Rollenverteilung bei Objektankauf



Quelle: Hansainvest/Hamburg Team

Abbildung 3: Vorteile für Investoren im Überblick

- Skaleneffekte:** Die Service-KVG hält die notwendigen Kapazitäten vor und verfügt über die erforderlichen technischen Voraussetzungen. Dies sichert dem Investor eine höhere Qualität im Bereich regulatorischer Anforderungen/Reporting et cetera, das Team des Investment Managers wahrt seine schnellen Prozessabläufe mit einem übersichtlichen Team.
- Fokus auf Expertise:** Der Investor ist primär an der Immobilienexpertise und dem vorhandenen Spezialwissen des Investment Managers interessiert. Daher ist eine Struktur zu präferieren, in welcher dieser sich auf das Portfolio- und Asset Management konzentrieren kann.
- Außenwahrnehmung:** Eine Service-KVG ist als zusätzlicher Partner dem Investor als Haftungspartner verpflichtet und bestätigt die Rechtmäßigkeit der Transaktionen. Eine etablierte Service-KVG führt in dieser Position zu Vorteilen in der Außenwahrnehmung für alle Beteiligten und wirkt sich gerade in den Geschäftsbeziehungen zu Banken positiv aus. Investment Manager und damit auch der Investor profitieren vom Effekt der Bonitätsleihe.

Quelle: Hansainvest/Hamburg Team



dingungen, Verkaufsprospekten und den wesentlichen Anlageinformationen sowie das Einreichen der notwendigen Dokumente bei der BaFin. Durch die Festlegung bei der HTIM auf semiprofessionelle und professionelle Investoren mit einem Schwerpunkt auf Pensionskassen und Versorgungswerke erfolgte die Auflage der

ersten Fonds als Spezial-AIF. Gerade für diese Zielgruppen, die häufig für ihr investiertes Kapital enge regulatorische und/oder firmeninterne Vorgaben erfüllen müssen, sind Immobilien-Spezialfonds eine chancenreiche Alternative. Entsprechend groß ist das Interesse auf Investoreseite am Markt.

Ende des Jahres 2016 erfolgte die Auflage des ersten Spezial-AIF, der in Wohnimmobilien in nachhaltig attraktiven, innerstädtischen Lagen wachsender deutscher Groß- und Universitätsstädte investiert. 2017 erfolgten dafür vier Ankäufe von Neubauprojekten in Frankfurt am Main, Düsseldorf, Berlin und Hamburg mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 180 Millionen Euro. Einer Aufstockung des ursprünglichen Zielvolumens von 250 auf 350 Millionen Euro stimmte der Anlegerkreis Anfang des Jahres 2018 zu.

Die Hansainvest ist nach der Fondsaufgabe nicht nur bei Transaktionen auf Fondsebene gefragt. Sie erstellt auch die Fonds-Reportings nach aufsichtsrechtlichen und kundenspezifischen Anforderungen im laufenden Geschäftsbetrieb und sorgt dafür, dass alle regulatorischen Vorgaben erfüllt werden. Zudem entlastet sie die HTIM bei der Bewertung der Immobilien sowie dem Controlling, führt das Mietvertragscontrolling durch oder übernimmt das Controlling von externen Dienstleistern.

Im Vertrags- und Berichtswesen verantwortet die Service-KVG unter anderem die Anpassung und Umsetzung der Vertragsdokumente bei gesetzlichen Änderungen, führt die Abstimmung/Koordination von Ausschüttungen durch und ist für Kapitalabrufe zuständig.

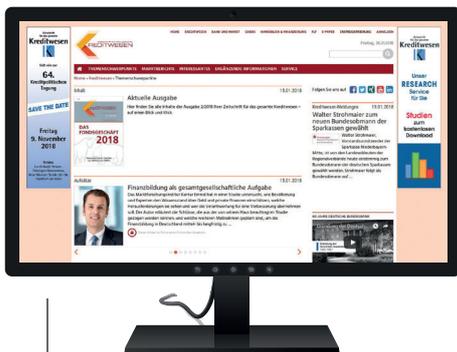
Der Fokus bleibt auf das Kerngeschäft „Immobilie“ gerichtet

Die Auflage eigener Fondsprodukte beziehungsweise der Einstieg ins Fondsmanagement ist für Projektentwickler eine attraktive Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeit auf ein weiteres Standbein zu stellen und ihre Expertise insbesondere institutionellen Investoren zur Verfügung zu stellen. Dabei bietet das Service-KVG-Prinzip die Option, dies zeitnah und professionell umzusetzen: Der neu am Markt agierende Investment Manager kann sich weiterhin auf sein Kerngeschäft konzentrieren – die Immobilie.

Gleichzeitig nutzt er eine BaFin-regulierte Hülle, um die Anforderungen konservativer und risikoaverser Investoren zu erfüllen. In einer neu gegründeten Gesellschaft konzentriert er sich dann auf den Vertrieb sowie das Fonds- und Asset Management, die anderen beiden Funktionen der Wertschöpfungskette, die Administration und das Risikomanagement, übernimmt die Service-KVG.

KNOW HOW

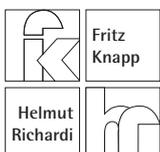
SIE HABEN EINE AUSGABE VERPASST?



Einfach nachbestellen unter:
www.kreditwesen.de

Jederzeit auch online für Sie verfügbar:
Einzelbeiträge oder das komplette E-Paper

UNSERE ZEITSCHRIFTEN – EXPERTENWISSEN FÜR SIE



Verlagsgruppe Fritz Knapp & Helmut Richardi
Postfach 70 03 62 | 60553 Frankfurt am Main
Telefon 0 69 / 97 08 33 - 25 | Telefax 0 69 / 7 07 84 00
E-Mail vertrieb@kreditwesen.de | Internet www.kreditwesen.de