

Immobilienentwicklung als Antwort auf einen schwachen Euro

PROJECT setzt mit der neuen Fondsgeneration Maßstäbe

So erfreulich es sein mag, dass aus Sicht unserer Politiker 2010 als „Boom-Jahr“ diagnostiziert wurde, so hartnäckig hält sich das Krisengemunkel und die Bedenken um die potenzielle Instabilität des Euro - nach Finanzierung von Bankenpleiten, dicht gefolgt von der Sanierung etlicher EU-Staaten. Während selbst unsere Kanzlerin dem Euro die Macht einer staaten – und wirtschaftsrettenden Autorität verleiht: „Der Euro ist unser Schicksal“, versuchen Anleger und ihre Berater Möglichkeiten zu finden, diese Instabilität, vor allem aber die Abhängigkeit von Auf und Ab, von Krise und Boom zu umgehen.

Seit über 15 Jahren arbeitet die PROJECT Unternehmensgruppe daran, diese Dichotomie im Sinne ihrer Fondsanleger zu lösen. Die PROJECT Strategie, so die Geschäftsleitung, heißt Risiken zu minimieren und gleichzeitig Gewinne zu maximieren.

Diese Strategie wird konsequent verfolgt: PROJECT investiert in hochrentable Immobilienentwicklungen an wenigen Standorten, die größtmögliches Wertsteigerungspotential besitzen. Seit Jahresbeginn ist man neben Berlin und Nürnberg auch in Hamburg und München aktiv. Durch die Bildung ortsansässiger Teams von Insidern, die Infrastruktur, Netzwerke und Kenntnisse erforderlicher Regulative nutzen, werden attraktive Objekte verifiziert und erworben, die dem Laien schwer zugänglich wären. Eines der wichtigsten Merkmale bleibt nach wie vor die Ausschaltung jenes Risikofaktors, der so manchem Initiator im falschen Moment den Knüppel zwischen die Beine warf: PROJECT verzichtet auch in der neuesten Fondsgeneration vollständig auf Fremdfinanzierung. Dies hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass PROJECT als eines der wenigen Unternehmen mit Plus aus der Finanzkrise ging und im Jahr 2010 eine weitere Steigerung von knapp 70 Prozent verbuchen konnte.





Geschäftsführer Alexander Schlichting bei der Präsentation der neuen Fondsgeneration in Nürnberg

Die neue PROJECT Fondsgeneration

Ein erfolgreicher amerikanischer Spitzensportler sagte einmal: „Ich messe den Erfolg nicht an meinen Siegen, sondern daran, ob ich jedes Jahr besser werde.“ So sieht sich auch PROJECT auf dem Prüfstand und wird letztendlich danach bewertet, was die Fonds in der Zukunft für den Anleger bereithalten.

Die PROJECT REAL EQUITY Fonds 9 und 10 lösen mit dem gleichen etablierten Erfolgskonzept, aber auch mit einigen Verbesserungen die bisherigen Fonds ab. In zwei erfolgreichen Veranstaltungen Ende 2010 in Nürnberg und Hannover hat PROJECT weit mehr als 500 begeisterten Vertriebspartnern die „neue Wertegeneration“ vorgestellt:

Der Ansparfonds mit einer 15%igen Ersteinzahlung bleibt bei den gleichen Laufzeiten von 12, 15, und 18 Jahren und nutzt nach wie vor die für einen Ratensparfonds wichtige Möglichkeit, frühzeitig gemeinsam mit dem großen Bruder oder anderen PROJECT Fonds in attraktive Immobilienentwicklungen zu investieren. Der Anleger hat neu die Möglichkeit, individuelle Zuzahlungen (min. 1000 Euro) zu leisten und kann so seine Ansparzeit verkürzen. Weiterhin wurde eine klare Härtefallregelung eingeführt, die es Anlegern, die unerwartet in schwierige wirtschaftliche Situationen geraten - wie z. B. durch eine Scheidung - erlaubt, vorzeitig zu kündigen.

Die wichtigste Änderung allerdings ist, dass PROJECT die Weichkosten des neuen Fonds um 30 Prozent zugunsten der Kunden reduziert hat. Für einen Ratensparfonds bedeutet dies finanzmathematisch eine deutliche Renditesteigerung.

Der PROJECT REAL EQUITY Fonds 10 für Einmalanleger ab 10 000 Euro bleibt bei Laufzeiten von wahlweise 10 bis 20 Jahren und einer möglichen gewinnunabhängigen Ausschüttung von acht Prozent im Jahr - wenn der Kunde keine

Thesaurierung möchte. Die Variante der gewinnunabhängigen Ausschüttung zielt vor allem auf den Markt der Senioren, die eine Art Auszahlungplan mit vorplanbarer Liquidität schätzen. Auch hier hat PROJECT zu Lasten des Unternehmensgewinns und zur Erhöhung der Kundenrendite die Weichkosten um ca. 14 Prozent reduziert.

Besonders erwähnenswert ist die neue Option bei Thesaurierung: Der Anleger muß sich nicht, wie bei geschlossenen Fonds üblich, von vorneherein festlegen, ob er Ausschüttungen möchte oder nicht. Er entscheidet nach 4 Jahren, ob und wie hoch er nach dem fünften Jahr Kapital entnehmen möchte - bis zu 50 Prozent seiner Zeichnungssumme sind möglich. Der Geschäftsführer der PROJECT Vermittlungs GmbH, Alexander Schlichting, spricht hier von neuen Laufzeitvarianten - zum Beispiel einer „Fünfplus Fünf Jahre Laufzeit“.

Mit diesen Weiterentwicklungen hat PROJECT das geschaffen, was geschlossenen Immobilienfonds normalerweise fehlt: Flexibilität und damit eine höhere Attraktivität. Für jüngere Kunden bieten die Fonds eine interessante Geldanlage. Aber gerade die ältere Generation hat mit den Fonds der PROJECT Fonds Gruppe eine attraktive Möglichkeit, an Renditen und gleichzeitig Ausschüttungen zu kommen. Und Immobiliensparer haben erstmals eine Anlagestrategie, die sowohl im Anlagebereich als auch im Kostenbereich dem Einmalanleger nicht nachsteht.

Das Krisengemunkel kann berechtigt sein oder auch nicht. Für PROJECT Fonds Kunden hat ein Hoch oder Tief in der Wirtschaft jedenfalls wenig Auswirkungen. Mit den neu gestalteten Möglichkeiten greift PROJECT deutlich in das Hoheitsgebiet der Investmentfonds und offener Immobilienfonds ein, die das Attribut „Flexibilität und Verfügbarkeit bei angemessener Rendite“ bisher als alleinige Hochburg betrachtet hatten.

Werteorientierung liefert Stabilität

Die PROJECT Fonds Gruppe hat ihr 15. Jahr in einem durchwachsenen Marktumfeld mit deutlichen Steigerungen zum Vorjahr abgeschlossen und in den Jahren der Krise stabile Renditen für ihre Anleger erwirtschaftet. MEIN GELD spricht mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der PROJECT Fonds Gruppe, Wolfgang Dippold zu seiner Markteinschätzung und der weiteren Ausrichtung der PROJECT:

Man spricht von einer schleppenden Marktkonsolidierung in der Beteiligungsbranche und auch darüber, dass viele Angebote nach wie vor nicht halten, was sie versprechen. Wie sehen Sie die aktuellen Branchenangebote?

Es gab sicher einige Anbieter, die in der Krise mit ihren Angeboten Federn lassen mussten. Dies betrifft aber keinesfalls nur die Branche der geschlossenen Fonds, sondern weite Bereiche des gesamten Finanzmarktes. Insgesamt haben sich die geschlossenen Fonds als Sachwerte mit ihrer im Vergleich zu Hedgefonds oder manch anderen Angeboten hohen Transparenz bewährt. Es liegt nun an jedem einzelnen Anbieter, aus der Krise zu lernen und nicht nur Angebote zu präsentieren, die gut klingen, sondern Angebote, die halten, was sie versprechen.

Marktwirtschaft, so wird inzwischen behauptet, führe zu einer Gier nach Rendite, die nur zu schnell über das Wohl für alle gesetzt wird. Betrifft dies auch die Beteiligungsbranche?

Auch in unserer Branche gibt es schwarze Schafe. Die Marktteilnehmer allerdings, die ich gut kenne, tragen sehr bewusst ihre Verantwortung. Und viele Anbieter geschlossener Fonds sind überzeugte Mittelständler: Derjenige, der Entscheidungen trifft, trägt auch die Konsequenzen seiner Entscheidungen - im Fall des Erfolgs, wie auch des Misserfolgs. Dies ist in der Finanzbranche nicht generell der Fall.

Liegt das herausragende Abschneiden Ihres Unternehmens daran, dass die Immobilie in Deutschland gefragter ist denn je?

Unser Erfolg hat natürlich auch mit der Attraktivität von Immobilien zu tun. Wir nutzen konsequent den sich an bestimmten Standorten sehr positiv entwickelnden Immobilienmarkt in Deutschland. Unser Erfolg hat aber noch weitere Gründe: Wir bieten keine traditionellen Immobilienfonds mit durchschnittlichen Renditen und langen Verpflichtungen an, sondern nutzen die hochrentierlichen und im Verhältnis relativ kurz laufenden Phasen der Immobilienentwicklung. Und wir legen höchsten Wert auf Stabilität und arbeiten deshalb komplett ohne Finanzierungen.

In der Krise war die Eigenkapitalphilosophie von großem Vorteil, aber inzwischen spricht man wieder häufiger über Finanzierung und Finanzierungshebel...

Die Hebelwirkung von Fremdfinanzierungen zur Renditeerhöhung ist natürlich reizvoll und daneben auch die Möglichkeit für den Initiator, seinen Umsatz und seine Gewinne zu vervielfachen. Auch das Geschäftsmodell der Hedgefonds basiert darauf, mit hohen Verschuldungsgraden zu arbeiten. PROJECT hatte nie den Anspruch, die höchsten Renditen am Markt zu erzielen. Wir legen mindestens genauso viel Wert auf Stabilität. Deshalb wird unser 100% iges Eigenkapitalprinzip auch in boomenden Märkten aufrechterhalten. Unsere Anleger sehen das so wie wir: Lieber etwas weniger Rendite, dafür aber sicher. Dennoch können wir uns mit Renditen von sieben bis 12 Prozent pro Jahr natürlich sehen lassen ...

Eine weitere Diskussion, die in den letzten Jahren aufgekommen ist, ist die Frage, ob ein Initiator Angebote in verschiedenen Marktsegmenten anbieten soll oder nur in einem einzigen. Wie stehen Sie dazu?

Wir haben ein ganz simples Geschäftsmodell – wir konzentrieren uns auf Immobilien, und hier nur auf die renditeträchtigsten zwei Phasen Neubau und Sanierung. Wir liefern keine Angebote in anderen Marktsegmenten, nicht einmal konventionelle Immobilienfonds, egal wie trendy das momentan sein mag. Wir machen nur das Eine, gestern, heute und in Zukunft. Nur so können wir die hohe Erwartungshaltung unserer Anleger erfüllen.

Mit Ihren neuen Fonds greifen Sie das Thema Weichkosten auf: Bei dem einen gibt es eine Weichkostenreduzierung von ca. 14 Prozent, bei dem zweiten von ca. 30 Prozent. Sind denn günstige Weichkosten für den Fondserfolg entscheidend?

In den letzten zwei Jahren ist Anlegern das Thema Weichkosten deutlich wichtiger geworden. Reduzierung wird eindeutig gewünscht. Doch manche Initiatoren haben in ihrer Not, dringend neue Produktion zu benötigen, die Kosten und Provision erhöht. Das Gebilde ist allerdings komplexer: da gibt es auf der einen Seite die Anfangskosten, also Weichkosten, daneben natürlich auch die laufenden Kosten. Und zu alledem erzielen Initiatoren, z. B. von Immobilien bzw. Immobilienfonds, noch sehr attraktive Zwischengewinne. Die Anfangs- und laufenden Kosten können im Prospekt nachvollzogen werden, die Zwischengewinne meistens nicht. Unsere Unternehmensgruppe verzichtet konsequent auf Zwischengewinne. Unsere Kostenstruktur ist sichtbar, wird deshalb auch oft verzerrt verglichen: Ein Initiator mit Zwischengewinnen kann viel niedrigere Weichkosten oder laufende Kosten darstellen. Auch durch eine Innenfinanzierung - die Kosten werden ja nur über das Eigenkapital der Anleger getragen - erscheint die Weichkostenstruktur im oberflächlichen Vergleich niedriger. Das ist jedoch alles, wie Sie merken, nur die halbe Wahrheit, man könnte sagen Makulatur. Wir wollten hier eine

transparente und gleichzeitig günstige Alternative bieten.

Wie sehen Sie das Provisionsthema bei geschlossenen Fonds?

Nicht allzu wenig Vertriebspartner akzeptieren lieber niedrigere Provisionen als zu hohe Kostenstrukturen, durch die das Anlagekonzept am Ende nicht aufgeht. Die meisten haben hier schon einschlägige Erfahrungen gesammelt. Der Ansatz für viele hieße dann geringe Abschlussprovisionen, dafür laufende Vergütungen und am Ende eine Erfolgsbeteiligung. Dies funktioniert aber für viele Vermittler auch nicht, da sie ihre Kosten nicht von heute auf morgen in dem Umfang senken können, schon gar nicht, wenn sie einen guten Service liefern. Wir glauben vielmehr, dass kein Anbieter um eine vernünftige und ausgewogene Abschlussprovision herum kommt. Genau diese bieten wir und darüber hinaus eine attraktive laufende Vergütung - auch eine laufende Erfolgsbeteiligung. Diese Situation ist für Vermittler planbar, belastet die Kunden aber nicht extra, da sie - und das ist sicher einzigartig - aus der Erfolgsbeteiligung unseres Unternehmens bezahlt wird. Aus meiner eigenen knapp 25 jährigen Vertriebszeit weiß ich dabei, dass gerade für den qualifizierten Berater laufende Einnahmen entscheidend sind und meist unterschätzt werden.

Herr Dippold, vielen Dank für das Gespräch.

Wolfgang Dippold im Expertengespräch

