



Kein notwendiges Übel, sondern Chancen!

Bei der Beurteilung von Fondsemitenten greifen viele Interessenten auf die Vergangenheitsergebnisse des Unternehmens zurück. Der Verband Geschlossener Fonds (VGF) hat die Vorgaben hierzu stetig weiterentwickelt.

Die auch für Anleger nachvollziehbare Darstellung trotz der komplexen Geschäftstätigkeit der Emittenten ist eine der größten Herausforderungen. Wird die gelöst, eignet sich die Leistungsbilanz auch gut als Verkaufsargument. Dies wird beispielhaft deutlich bei der **PROJECT Fonds Gruppe**.

Menschen vertraut man nur dann Geld an, wenn sie schon bewiesen haben, dass sie mit dem Geld anderer Leute verantwortungsvoll und erfolgreich umgehen können. Dies war der Grundgedanke des inzwischen verstorbenen Anlegerschützers **Heinz Gerlach**, der bereits 1983 die Grundlagen der heutigen Initiatoren-Leistungsbilanz entwickelte. In ihr werden neben der generellen Entwicklung der Fonds und des Initiators die jeweils durch den Fonds erzielten Ergebnisse, insbesondere deren Ausschüttungen und Einnahmen (Ist), den in den Verkaufsprospekten dargestellten, prognostizierten Soll-Werten gegenübergestellt.

Die Branche hat inzwischen dazu gelernt und sieht die Leistungsbilanz nicht mehr als notwendiges Übel, sondern als gute Chance, neben den Ergebnissen auch ihre eigenen Werte zu kommunizieren. Die PROJECT Unternehmensgruppe, die sich seit ihrer Gründung 1995 im Wesentlichen auf Fonds im Bereich der eigenkapitalbasierten Immobilienentwicklung spezialisiert hat, zählt mit heute 121 Mitarbeitern und 16 aufgelegten Fonds bei einem platzierten Eigenkapital von etwa 200 Mio. Euro zu den typischen mittelständischen Initiatoren und zu den Häusern, die in 2011 den Beteiligungsmarkt mit prägten. PROJECT hat sich Anfang 2010 in die Geschäftsbereiche PROJECT Fonds und PROJECT Immobilien unterteilt, um schnell auf neue Anforderungen zu reagieren und Wachstumsprozesse zügig und effizient umsetzen zu

können. Seit sich das Unternehmen dem freien Vermittlermarkt in 2007 geöffnet hat, wurden jährlich konstant Steigerungen erzielt und das Ergebnis in den letzten Jahren deutlich ausgebaut. Derzeit wird – trotz Verzichtes auf Fremdkapital – ein Entwicklungsvolumen in Immobilien von rund 400 Mio. Euro verwaltet. Die „Spiegelung“ dieser Ergebnisse auf die Fonds ist durchaus aussagekräftig.

Verständliches Anlagekonzept. Für die Darstellung im Rahmen einer Leistungsbilanz sehr hilfreich, aber nicht immer zu finden, legt PROJECT großen Wert auf die Erläuterung des Geschäftsmodells. Die Stabilität und Planbarkeit der Ausschüttungen steht für das Emissionshaus vor dem Anspruch, maximale Renditen zu erzielen. „Mit der Konzentration auf Aktivitäten im Neubau- und Sanierungsbereich von Wohnimmobilien auf durchgängiger Eigenkapitalbasis sowie dem Verkauf der einzelnen Wohnungen an Eigennutzer über eigene Verkaufsteams werden die größten Unwägbarkeiten im Bereich der Immobilienentwicklung in unserem Haus im Wesentlichen ausgeschlossen“, erklärt PROJECT-Geschäftsführer **Wolfgang Dippold**. Investiert wird ausschließlich in Standorte, die man zuvor jahrelang sondiert hat und in denen man die nötigen Netzwerke und Kompetenzen vor Ort aufbauen konnte. Derzeit sind dies Berlin, Hamburg, Nürnberg, München und seit neuestem Frankfurt. PROJECT plant, verkauft und baut. Durch die effektive und zügige Umsetzung dieser Reihenfolge wird das von den Anlegern zur Verfügung gestellte Kapital in der Regel nur für die Initialleistungen benötigt. Es sind vielmehr die Zahlungen nach Bautenstand durch die Käufer der Wohnungen, die das mögliche Fremdkapital ersetzen. „Einzelne Objekte in gefragten Lagen sind bereits komplett verkauft, bevor überhaupt der Bau anfängt“,

freut sich Dippold. In der Phase der baulichen Umsetzung liegt die Veräußerungsquote der Wohnungen über alle Objekte hinweg aktuell bei 83,1 %. Die Objekte Lenbachstraße 5 in Berlin-Friedrichshain, Krumme Straße 39 in Berlin-Charlottenburg, Mühlenstraße 56 in Berlin-Lankwitz, Meistersingerstraße 16 in Potsdam, Rollnerstraße 23 in Nürnberg sowie die Wohnungen in der Humboldtstraße 114-118 und Solgerstraße 11 in Nürnberg, Eichendorffstraße 114 in Nürnberg-Erlenstegen, Kutzerstraße 105 und Neumannstraße 78 in Fürth wurden im letzten Jahr bereits zu 100 % verkauft. Solch frühe Abverkäufe geben den Fonds Stabilität und Sicherheit.

Schwarz auf weiß. Was sich auch in der Leistungsbilanz ausdrückt: PROJECT konnte im Bereich der Immobilienentwicklung bei den bisherigen Fonds die durchschnittliche Rendite von anfänglich unter 10 auf inzwischen über 14 % auf Objektebene nach Gewinnbeteiligung des Managements und vor Fondskosten steigern. Die Immobilienentwicklungsfonds und die Ausschüttungen liegen im Plan. „Wir haben ein vitales Interesse daran, dass die Objektentwicklungen möglichst hoch performen, denn ab einer Rendite von 12 % in einem Objekt partizipieren auch wir“, sagt Dippold. Das Unternehmen hatte in der Vergangenheit auch Erfahrungen mit Investitionen in Bestandsobjekte gesammelt und bei den allerersten zwei Bestandsimmobilienfonds eine Fremdfinanzierung integriert. Auch diese Erfahrungen stellt das Emissionshaus in der Leistungsbilanz dar. Das Management hält solche Erfahrungswerte für die weitere Ausrichtung und Gestaltung künftiger Konzepte als sehr wichtig. ■

Dorothee Schöneich

Foto: © artISEN/Secom - Fotolia.com