

„Ich kann diese Reaktionen auf Ansparfonds nicht immer verstehen“



Quelle: PROJECT Fonds Gruppe

Animation des Immobilienentwicklungsobjekt Neumannstraße der Project Fonds Gruppe in Fürth/Bayern.

Die PROJECT Fonds Gruppe aus Bamberg hat sich auf Immobilienentwicklungsfonds spezialisiert. Sie ist mit einem Ansparfonds am Markt und versucht mit dem eigenen Modell Kritikern von Ansparfonds entgegenzutreten. Als eines der ersten Emissionshäuser hatte PROJECT neben einer Abschlussprovision zudem Vertriebspartnern eine laufende Bestandsprovision und eine Gewinnbeteiligung angeboten.



Interview mit **Wolfgang Dippold**,
Geschäftsführer und Gründer der
PROJECT Fonds Gruppe

AssCompact Herr Dippold, können Sie und die Branche mit dem neuen Finanzanlagegesetz leben?

Wolfgang Dippold Mit dem neuen Finanzanlagegesetz, das Ende Oktober entschieden wurde, kann die Branche sehr gut leben. Die kritischen Themen aus den ersten Entwürfen wie eine fehlende Althasenregelung wurden korrigiert. Die neuen Anforderungen an Vermittler sind wichtig und werden im Laufe der Zeit

nicht nur imagebildend, sondern auch bereinigend sein. Denn Vermittler dürfen nicht unterschätzen, dass ihre VSH-Versicherung eine stark regulierende Wirkung haben wird. Deckt sie bestimmte Produktangebote nicht, wird es schwierig. Kündigt die Versicherung den Vermittler nach einem Leistungsfall, ist faktisch seine Lizenz erloschen.

AC Sie haben neben Ihrem Einmalanlagefonds mit dem PROJECT REAL EQUITY Fonds 9 einen Immobilienentwicklungsfonds in der Platzierung, der als Ansparfonds konzipiert ist. Ansparfonds sind massiv umstritten. Sie seien ein falsches Signal, das von der Branche ausgeht, sagen selbst Marktbeteiligte. Was entgegnen Sie den Kritikern?

WD Ich kann diese Reaktionen auf Ansparfonds nicht immer verstehen. Natürlich ist es richtig, dass es der Ansparfonds mit zu hohen Kosten und späten Investitionen durch den langsamen Kapitalaufbau sehr schwer hat, zu einer vernünftigen Rendite zu kommen. Oft sind diese Konzepte für einen Ratensparkunden

auch zu risikoreich und versteckten Finanzierungs- und Nachschussverpflichtungen. Wir dagegen haben unseren Immobiliensparplan so kreiert, dass er die gleichen Kosten wie unser Einmalanlagefonds hat. Zudem investiert der Ansparfonds trotz deutlich geringeren Kapitals genauso schnell wie unser Einmalanlagefonds, weil er mit diesem gemeinsam – quasi „huckepack“ – in die Objekte investieren kann. Ohne Dachfondskonzept mit doppelten Kostenstrukturen. Dazu arbeiten wir mit etlichen Sicherheitsaspekten wie reine Eigenkapitalbasis, scharfe Investitionskriterien und eine planbare Verkaufsstrategie. Durch die Haftungsbeschränkung auf 10% der Zeichnungssumme für den Anleger und die Ersteinzahlung von 15% bestehen weder Nachschusspflicht noch Außenhaftung. Und Anleger suchen attraktive und stabile laufende Anlagekonzepte, wobei das Angebot am Markt nicht viele renditeträchtige Möglichkeiten liefert. Ein entscheidender Aspekt bleibt dennoch: Ansparfonds sind aus unserer Sicht keine Anlageform für Kleinanleger – unser Immobiliensparplan ist auf potente Kunden ausgerichtet, unser Vertrieb auch.

AC *Sie sprechen hier ein Thema an, das Verbraucherschützer immer kritisieren. Diese sehen Kleinanleger bei Ansparfonds auch vor dem Hintergrund möglicher Nachschussverpflichtungen in ihr Verderben rennen. Sie haben, wie Sie sagen, vermögende Personen im Blick, die eben auch ratierlich sparen wollen. Spiegelt sich das auch tatsächlich im Vertrieb wider?*

WD Ja, unsere Anleger sind zum Teil sogar recht vermögende Kunden: 95% unserer Ansparkunden besparen ihre Anlage nach wie vor aktiv, die durchschnittlichen Monatsbeiträge liegen bei knapp unter 300 Euro, es gibt auch Beispiele mit 1.500 Euro im Monat. Für Notfälle wie Arbeitslosigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Scheidung und Erbfall gibt es eine Sonderausstiegsklausel zum Jahresende. Zuzahlen und Verlängern der Laufzeit ist möglich. Nachschussverpflichtungen gibt es nicht. Wir sind in diesem Bereich sehr sensibel in der Auswahl der Vertriebspartner, sind deutlich in den Schulungen und sind konsequent, wenn wir erkennen, dass im Einzelfall diese Anlage nicht zu der Situation des Anlegers passt. Dies ist oft bereits aus unseren Gesprächsprotokollen zu erkennen.

AC *Sie setzen darauf, dass der Zeitraum zwischen Planung, Verkauf, Bau und Weiterverkauf sehr kurz ist. Wie funktioniert Ihr Konzept?*

WD Vor Einkauf werden nicht nur die Investitionskriterien kritisch geprüft, der Verkauf wird jetzt bereits mit unserem eigenen Verkaufsteam detailliert abgestimmt, und zwar auch bezüglich der möglichen letzten Wohnungen. Nach Erwerb beginnt die Detailplanung und nach etwa neun Monaten der Verkauf. Die einzelnen Wohnungen werden an Eigennutzer verkauft, wodurch die mühsame vorherige Vermietung, wie sie bei Verkauf an Kapitalanleger nötig wäre, entfällt. Nach Verkauf von

einem Viertel bis einem Drittel der Wohnungen starten wir mit dem Bau und verkaufen die restlichen Wohnungen parallel.

AC *In Ihrem Portfolio haben Sie Wohnimmobilien an verschiedenen deutschen Standorten. Warum konzentrieren Sie sich auf Wohnimmobilien, die in der Regel an Eigentümer verkauft werden, und warum haben Sie sich auf einige wenige Standorte beschränkt?*

WD Professionelle Immobilienentwicklung wie das Immobiliengeschäft ist an sich ein absolut regionales Geschäft. Nur wer in der jeweiligen Straße auch weiß, bis zu welcher Hausnummer die Lage ruhig ist, wo die lauten Querstraßen anfangen und welche Mieterklientel in welchem Straßenabschnitt vorhanden ist, kann das richtige Objekt einkaufen, das sich mit einem attraktiven Verkaufspreis zügig wieder verkaufen lässt. Wohnimmobilien sind dafür bekannt, dass ihre Entwicklung weit stabiler läuft als die von Gewerbeimmobilien, nur eben meist zu niedrigeren Renditen. Durch unseren schnellen Verkauf bekommen wir bereits während der Bauphase von Wohnungskäufern Teilraten, die das benötigte Eigenkapital aus unseren Fonds reduzieren. Dadurch wird die Rendite für den Anleger höher. So erreichen wir mit der Entwicklung von Wohnimmobilien vergleichbare Renditen wie bei Gewerbeimmobilien, und dies bei weit geringerem Risiko.

AC *Mit welchen Vertriebspartnern arbeiten Sie zusammen? Was bieten Sie an Unterstützung?*

WD Wir arbeiten vor allem mit qualifizierten freien Maklern zusammen. Wir bieten unterschiedliche Verkaufsstrategien, unterstützen mit Besichtigungen unserer Objekte, liefern neben den fachlichen Trainings Prospektworkshops, sogar mit Verkaufspraxisbezug. Bei anspruchsvollen Anlegern sind wir mit vor Ort, zelebrieren Erfahrungsaustausch unter unseren Top-Partnern und ebenso individuelles Coaching.

AC *Wie stehen Sie zu Betreuungsprovisionen anstelle von reinen Abschlussprovisionen? Wie gehen Sie bezüglich der Provisionen im Storno-Fall eines Ansparfonds vor?*

WD Wir waren einer der ersten Anbieter von geschlossenen Fonds, der neben der reinen Abschlussprovision eine laufende Bestandsprovision und eine Gewinnbeteiligung angeboten hat. Wir halten dies für die Zukunft am Markt, sind aber gegen den in der letzten Zeit öfter diskutierten vollständigen Ersatz der Abschlussprovision durch eine laufende Betreuungsprovision. Der Aufwand von Vermittlern für qualifizierte Beratung wird häufig unterschätzt. Eine bestimmte Höhe an Abschlussprovision ist aus unserer Sicht zwingend. Bei unseren Ansparfonds ist die Provision stornofrei, da sie durch die Ersteinzahlung von 15% gedeckt ist.

AC *Herr Dippold, vielen Dank für das Gespräch.* ■