

Immobilien-Schatzsucher

Der **Marktführer der Zweitmarktfonds** setzt mit dem **asuco 3** neue Maßstäbe. Geboten sind eine **sehr breite Streuung** über den asuco 1 Dachfonds und eine ernsthaft **erfolgsabhängige Vergütung**.

Bevor Objekte wie die Wilhelm Galerie in Potsdam, das Carat in Grömitz, das AXA-Gebäude im Münchner Westend oder das Daimler-Trainingsgebäude in der Stuttgarter Schwabengalerie (von oben) in einen asuco-Fonds dürfen, sind viele Zahlen gewälzt, Geschäftsberichte gelesen und Protokolle von Gesellschafterversammlungen studiert worden. Das allein reicht für einen Passierschein aber noch nicht. Das alles wird noch mit der Lage vor Ort

verglichen, das Kleingedruckte im Prospekt gecheckt. Selbst Nebensächlichkeiten werden unter die Lupe genommen.

Die asuco-Gründer Hans-Georg Acker und Dietmar Schloz machen daraus zwar keine Geheimwissenschaft. Als akribische Immobilien-Schatzsucher betreiben sie (zusammen mit ihrem Team) die Auswahl aber mit brennendem Eifer, fast mit Leidenschaft. Man darf in der Aufmerksamkeit nicht nachlassen, sonst wird eine entscheidende Kleinigkeit übersehen, ist

die Devise, nach der jedes Detail in eine ständig wachsende Datenbank eingepflegt und ein sich rasch vergrößerndes Netzwerk bei Laune gehalten wird.

Schloz, zuvor Manager der Hypo-Fondsbeteiligungen für Sachwerte (HFS), dürfte den Zweitmarkt für Geschlossene Immobilienfonds besser kennen als seine Westentasche. Bereits 1996 konzipierte er den ersten Initiatoren-übergreifenden Zweitmarktfonds. Sein Fachwissen brachte er 2009 wie sein HFS-Kompa-

EXECUTIVE SUMMARY

Büros, Einzelhandels-, Pflegeimmobilien aus zweiter Hand kaufen, die nahezu voll vermietet sind, ist asuco-Strategie. Ihr zweiter Publikumsfonds knüpft direkt an die Erfolge des ersten an – 383 Objekte, trotz Krise 6,3 Prozent p.a. Denn der Neue darf beim Vorläufer mit 25 Mio. Euro quereinsteigen.



gnion Hans-Georg Acker in asuco ein. Seitdem hat ein wachsendes Team fast 9000 Transaktionen am Zweitmarkt durchgeführt und 440 Millionen Euro umplatziert.

Rund 500 Geschlossene Immobilienfonds stehen laufend auf dem Prüfstand. So gut vorbereitet kann asuco Gelegenheiten sofort erkennen und nutzen: an der Fondsbörse Deutschland, der Zweitmarkt AG, über die Treuhandgesellschaften der Fonds, Vertriebspartner oder direkt bei Anlegern.

Nur ein Beispiel: Für 1,5 Millionen Euro hat der asuco 1 beim DB 6 Olympia Einkaufscenter-Fonds zugeschlagen. Der gutachterlich festgestellte innere Wert der Beteiligung liegt bei satten 1085 Prozent des Nominalwerts, gekauft hat asuco zu 580 Prozent, alle Gebühren und Erwerbsnebenkosten inbegriffen. „Der Fonds hat zuletzt 43 Prozent ausgeschüttet“, schwärmt Schloz. Die ihm zufolge wohl erfolgreichste Immobilienbeteiligung will jeder haben, asuco hat sie sich geschnappt.

Im ersten Halbjahr 2012 haben die Fonds-Schatzsucher erneut 27 Millionen Euro gedreht. Knapp 800 Transaktionen in sechs Monaten sind neuer asuco-Rekord – und macht die Münchner klar zum Marktführer bei Immobilien-Zweitmarktfonds.

Reiche Ernte einfahren soll der asuco 1 auch in den kommenden Monaten. Dieser ist mit 208 Zielinvestments und mittelbaren Beteiligungen an 383 Immobilien bereits jetzt der Zweitmarktfonds mit der größten Risikostreuung. Noch in einer Hinsicht ist der asuco 1 einzigartig: Rund jeder dritte Vertriebspartner hat sich selbst beteiligt. „Solch einen Vertrauensbeweis habe ich in meiner über 20-jährigen Praxis noch nie erlebt“, staunt Vertriebschef Hans-Georg Acker.

Der Grund: Kein Anleger erreicht mit anderem Immobilien-Sachvermögen – weder aus erster noch aus zweiter Hand – eine vergleichbar breite Streuung. Und die akribische und strenge Auswahl sorgt für ein sehr geringes Risiko: Verteilt auf unterschiedlichste Nutzungsarten, sind 383 Immobilien zu 97 Prozent vermietet.

Neuanleger können allerdings nur durch die Seitentür noch vom 1er profitieren: Der asuco 3 beteiligt sich mit 25 Millionen Euro daran und schüttelt damit seinen Blind-Pool-Charakter großteils ab. Für Klarheit über neu hinzukommende Objekte sorgen



klare Investitionskriterien: 15 Prozent können Schloz & Kollegen in neu aufgelegte Immobilienfonds investieren. Maximal zehn Millionen Euro pro Einzelinvestition – Fremdkapital ist tabu. Jedes Einwirkungsrecht einer Bank bleibt ausgespart, mittlerweile ein deutlicher Pluspunkt. Der asuco 3 besticht auch bei den Gebühren. In der Investitionsphase liegen die Weichkosten mit 12,5 Prozent bezogen auf das Eigenkapital unter den Angeboten der Konkurrenz von HTB, Real Invest und WealthCap. Und auch die Beteiligung am Erfolgskonzept asuco 1 ist kostengünstig: Dort fallen lediglich drei Prozent Vermittlungsprovision für die getätigten Investitionen am Zweitmarkt an – jedoch kein Agio, keine Vertriebsprovision und keine Konzeptionsgebühr.

Ein erster Schritt zum Erfolg ist die hohe Investitionsquote, die der asuco 3 darüber erreicht. Das weitere Ergebnis hängt von

drei Faktoren ab: Günstiger Einkauf zusätzlicher Zielfonds, deren Ausschüttung und Tilgungsgewinn. Zum asuco-1-Ergebnis für Anleger haben im zurückliegenden Jahr 5,52 Prozent aus dem Vermögensaufbau durch mehr Schuldendienst beigetragen.

Banken forderten nach der Aufwertung des Schweizer Franken von Fonds mit Darlehensanteilen in dieser Währung, diese höher zu tilgen und/oder die Liquiditätsreserve zu verpfänden. Beides geht zulasten laufender Ausschüttungen. Trotzdem erreichten die Münchner mit fast 6,3 Prozent eine respektable Rendite auf die Ankäufe (inklusive sämtliche Erwerbsnebenkosten).

Reale Transaktionen bestätigen demnach die Zahlen, auf denen auch die Kalkulation des asuco 3 aufbaut. Schloz & Kollegen gehen davon aus, dauerhaft sechs bis sieben Prozent p.a. ausschütten zu können. Dabei bleiben sie bodenständig und unterstellen im Schnitt 2,6 Prozent Tilgungsgewinn p.a. Zudem wollen sie weiter günstig einkaufen. „Realistisch ist eine Ausschüttungsrendite von sieben Prozent“, sagt Schloz.

Groß geschmälert durch Gebühren wird diese nicht. Zudem stellt sich der Initiator bei der Verteilung der Gewinne erst ganz hinten in der Reihe noch einmal an, ein weiteres Alleinstellungsmerkmal. „Wir haben im Markt erstmalig eine echte Erfolgsbeteiligung vereinbart“, erklärt Schloz eine Bonus-Malus-Regelung, „die bei Misserfolg auch wehtut.“

Perfommt ein Zielfonds dauerhaft unter Plan, bekommt asuco bei der Liquidation weniger. Bringt also ein aufgelöster Zielfonds unter 4,5 Prozent p.a. ein, sinkt die Vergütung um 15 Prozent des Minderertrags. Einen Bonus bekommt asuco nur, wenn der durchschnittliche Ertrag über sieben Prozent liegt. Dann gibt es 15 Prozent vom Mehrertrag. „Im Korridor zwischen 4,5 und sieben Prozent verdienen wir nicht mit, obwohl die Anleger eigentlich gut gefahren sind“, erklärt Schloz.

Der Zweitmarktspezialist wird sich entsprechend anstrengen. Weil selbst die Verkaufskosten für einen Zielfonds mit 1,97 Prozent deutlich niedriger angesetzt sind als bei den konkurrierenden Anbietern, wird das asuco-Team für jeden verdienten Euro hart arbeiten müssen. Aber das ist unter Immobilien-Schatzsuchern fast schon Ehrensache. ● Michael H. Schulz

Fonds in Kürze¹

ASUCO ZWEITMARKTFONDS 3

Gesamtinvestition (GI)	52,51 Mio. €
Anteil Fremdkapital (Leverage)	0,00 %
Agio	5,0 %
Mindestbeteiligung	5000 €
Platzierungsgarantie	nein
Laufzeit	2033
Gesamtrückfluss (n. St.) ²	239,9 %
Rendite (Emittent; n. St.) ²	5,6 %
Laufende Fondskosten (TER; auf GI ³)	0,79 %
Investitionsquote (bez. auf GI ³)	87,5 %
Eigenkapital nach Jahr 10	100 %

Unternehmens-Berechnungen

Weichkosten zu Gesamtinvest (o. Agio)	12,5 %
Weichkosten zu EK (o. Agio)	12,5 %
High-Case/Low-Case-Rendite (n. St.) ²	7,0 %/4,4 %

Unternehmens-Bewertungen

Chancen/Risiken	hoch/gering
Besondere Chancen	Einkauf am Zweitmarkt
System. Risiko	Invest. in dt. Immobilien

Ratingübersicht

Fondstelegramm	k. A.
	k. A.
Scope-Rating	k. A.
TKL-Gesamtwertung	k. A.
TKL-Note Initiator / Fonds	k. A./k. A.
Internet	www.asuco.de

¹erklärt S. 5 ²Steuersatz 30% korrespond. zur Mindestzeichen. ³inkl. Agio