



Investieren in den Bi-Ba-Butzemann

Die Branche der geschlossenen Fonds liegt am Boden. Innovationen wie Kita-Fonds geben ein wenig Hoffnung. Diese beschränken sich aber auf Nischen, was für eine Trendumkehr im Gesamtmarkt oder bei den Klassikern nicht ausreicht.

 Robert Krüger-Kassissa

Die Absatzzahlen der Branche sind so mau, dass der BSI sogar die Erhebung der Zahlen fürs dritte Quartal ausgesetzt hat. Auch deshalb sehnt sich die Branche nach Produktinnovationen, die den Absatz neu ankurbeln könnten. „Eine Innovation im Bereich Immobilien gab es 2013 mit dem Kita-Fonds von Habona Invest. Ebenfalls als Neuheit kann der aktuelle Logistikimmobilienfonds von Aquila Capital gewertet

werden, da es der erste reine Logistikimmobilienfonds seit Langem ist. Abgesehen von Immobilien gab es kaum echte Innovationen. Emittenten im Bereich Erneuerbare Energien oder auch Transport (Leasing) konzentrierten sich überwiegend auf etablierte Produkte“, sagen die Scope-Analysten Daniel Sohler und Markus Lentz.

Habona als First Mover. Habona hat mit seinem Kita-Fonds eine Vorreiterrolle übernommen. „Auch ein halbes Jahr

nach Platzierungsbeginn des Habona Kita Fonds ist noch kein wirkliches Konkurrenzprodukt in Sicht. Das ist eigentlich verwunderlich, denn die Assetklasse spricht mit den langfristig kommunal gesicherten Mietverträgen und dem gesellschaftspolitischen Touch eine breite Anlegergruppe an“, erläutert Johannes Palla, Geschäftsführender Gesellschafter der Habona Invest. Ein Grund für noch fehlende Nachahmer könnte nach Pallas Meinung darin liegen, dass für die Realisierung eines

Kita-Projekts neben dem typischen Immobilienwissen auch ein sehr spezifisches Know-how im Umgang mit Behörden und den Betreibern erforderlich ist. Auch die Suche nach geeigneten, also großen, innerstädtischen Grundstücken könnte für andere Marktteilnehmer eine Hürde sein. Doch ganz allein auf weiter Flur ist Habona mit seinem Kita-Fonds nicht mehr. „Wir planen künftig Kita-Fonds“, kündigt Anselm Gehling, CEO der Dr. Peters Group, an. „Aktuell befinden wir uns in der Akquisitionsphase, jedoch haben wir noch kein konkretes Projekt abgeschlossen. Wir halten Kita-Finanzierungen für ein sinnvolles Investment, da wir neben einer akzeptablen Rendite dadurch auch den Ausbau dringend notwendiger Kita-Plätze fördern wollen und können.“ Den sozialen Nutzen stellt auch Habona in den Vordergrund. Kritik hinsichtlich des Zusammenspiels von Kindereinrichtungen und Renditeabsichten gibt es nicht. „Die Resonanz ist äußerst positiv. In der Realität gibt es starke positive Synergien zwischen den Investitionen, den Auswirkungen auf die Heranwachsenden und dem Rückkopplungseffekt auf die Volkswirtschaft“, bekräftigt Palla. Auch die öffentlichen Institutionen begrüßen Kita-Fonds. „Schließlich helfen die privaten Investoren den Kommunen dabei, deren originäre Aufgabe, die Bereitstellung einer ausreichenden Anzahl an Kita-Plätzen, kostenschonend zu erfüllen.“

Vier Umschlagshallen. Aquila investiert in vier Logistikimmobilien (Umschlagshallen) mit der Hermes Logistik Gruppe als Mieter. „Mit dem Aquila Real EstateInvest I haben wir seit langer Zeit wieder eine Möglichkeit für private Investoren geschaffen, sich an Logistikimmobilien zu beteiligen“, erklärt Axel Stiehler, Geschäftsführer bei Aquila Capital. Auch in diesem Bereich spricht das Marktumfeld für Investitionen, wenngleich ähnlich wie bei Kitas bisher nur wenige Emittenten das Thema Logistikimmobilien auf dem Schirm haben. „Wenn man die einschlägigen Veranstaltungen der Immobilienbranche besucht, stellt man schnell fest, dass der Bereich Logistik für Immobilieninvestoren derzeit besonders attraktiv ist – vor allem in Deutschland. Denn hier sehen wir derzeit noch günstige Einstandspreise. Bei Büroimmobilien beispielsweise liegen die Anschaffungskosten deutlich höher. Insgesamt bieten Logistikimmobilien derzeit die höchsten Renditen im Immobiliensektor“, so Stiehler. Zu erwarten sei, dass sich die Preise für Logistikimmobilien wie im angelsächsischen Raum langfristig an die von Büroimmobilien angleichen werden. Wie Habona, die eine ganze Kita-Serie starten will, plant auch Aquila bereits einen Nachfolgefonds.

Aus dem Tief holen. Eher unwahrscheinlich ist es, dass solche Innovationen die Branche umsatzmäßig und Image-technisch aus dem Keller holen werden. „Die Produktinno-

novationen, die wir sehen, finden überwiegend in Nischensegmenten statt. Das Investitionsvolumen einer Kita beispielsweise liegt im unteren einstelligen Millionenbereich“, betonen die Scope-Analysten. Große Platzierungsvolumina lassen sich damit nicht erreichen. Im Immobilienbereich kämen dafür nur Büro- und Einzelhandelsimmobilien infrage. „Wir maßen uns nicht an, dass wir den Beteiligungsmarkt als Ganzes wirklich spürbar direkt beeinflussen können. Was allerdings einen Effekt haben wird, ist der Umstand, dass in schwierigen Zeiten über den Tellerrand hinausgeschaut werden muss“, sagt Palla. Insgesamt wird es nach Ansicht der Experten auch 2014 überwiegend „alles beim Alten bleiben“. Im Immobilienbereich werden weiterhin Büros und Einzelhandel Schwerpunkte sein, während Wohnimmobilien weiter zurückgehen werden. „Leasingfonds sind durch die neue Regulierung erheblich eingeschränkt. Ein echtes Trendthema sind Infrastrukturinvestments. Allerdings sind sie aufgrund der sehr hohen Investitionsvolumina für Beteiligungsmodelle eher ungeeignet“, führen Sohler und Lentz von Scope aus. Bei anderen Hoffnungsträgern für die Branche wie beispielsweise Stromspeichern im Bereich der Elektromobilität, wie sie bereits beim VGF-Summit im Februar 2013 als mögliches Zukunftsthema ausgewiesen wurden, sind die technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen noch zu hoch. ○

