

■ GESELLSCHAFTEN

## Erweitertes Vieraugenprinzip

### Interview mit Johannes Palla zur Umstellung der Habona auf KAGB-Modus

12.11.2014 von fondstelegramm

*Habona hat sich der Service-KVG Hansainvest angeschlossen. Wie lang hat der Prozess gedauert? Welche Voraussetzungen mussten dafür geschaffen werden?*

**Johannes Palla:** Bereits im Jahr 2012 hat Habona Invest begonnen, sich auf die erweiterten Anforderungen der AIFM-Richtlinie einzustellen. Neben der Schaffung zusätzlicher interner Kapazitäten wurden dafür auch mit Hilfe externer Berater interne Prozesse angepasst und die Strukturen des Unternehmens an die neuen gesetzlichen Anforderungen angeglichen. Trotz dieser Maßnahmen ergab eine umfangreiche Make-or-Buy-Analyse, dass eine Service-KVG für ein Haus unserer Größe die wirtschaftlichere Alternative ist. Nach unserer Ansicht wurde der Kosten- und Zeitaufwand einer eigenen KVG von vielen Marktteilnehmern in der Vergangenheit erheblich unterschätzt. Neben wirtschaftlichen Aspekten haben zudem der Zugewinn von externem Know-how und die jahrzehntelange Erfahrung von Hansainvest im vollregulierten Marktumfeld für die Service-KVG-Lösung gesprochen. Der Schritt zur finalen Anbindung an Hansainvest hat dann lediglich ein paar Monate gedauert – deutlich schneller als das KVG-Genehmigungsverfahren bei der BaFin. Voraussetzung dafür war allerdings, dass Habona Invest sich bereits im Vorfeld so aufgestellt hat, dass grundsätzlich auch ein eigenständiger KVG-Antrag bei der BaFin hätte gestellt werden können. Für uns spricht zudem, dass wir schon früh den hohen Ansprüchen und Regularien der Hansainvest gerecht wurden und nach einem umfangreichen Marktscreening als erstes Emissionshaus das Vertrauen von Hansainvest geschenkt bekamen.

*Können Sie den administrativen Aufwand und personellen Aufwand des Lizenzierungsvorgangs beziffern? Welche laufenden Mehrkosten kommen künftig pro Jahr auf Sie beziehungsweise die Fondsanleger zu?*

**Johannes Palla:** Zumindest eine Vollzeitstelle musste neu geschaffen und besetzt werden. Die Mehrkosten für die Regulierung wurden bereits in den ursprünglichen Prognosen der Fonds veranschlagt. Im Großen und Ganzen hat sich herausgestellt, dass diese richtig kalkuliert wurden und deutlich unterhalb von 1 Prozent p.a. bezogen auf den Nettoinventarwert liegen. Daher sind unsere Fondsprodukte weiterhin sehr attraktiv.

*Werden auch Altfonds bei der Service-KVG angegliedert?*

**Johannes Palla:** Nein, entsprechend der Regularien des KAGBs werden die Habona Einzelhandelsfonds 01 – 03 weiterhin von Habona Invest direkt gemanagt, da diese Fonds bereits vor dem 21. Juli 2013 voll platziert und auch voll investiert waren. Alle Fonds verlaufen zudem plangemäß und leisten ihre Ausschüttungen in voller Höhe.

*Die zwei voraussichtlich ab Dezember 2014 kommenden AIFM-Publikumsvehikel sind aus den geschlossenen Fonds Habona Kita Fonds 01 und Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 04 entstanden. Welche Transformationen mussten stattfinden? Wie hoch ist das Fondsvolumen jetzt? Welche Vor- und Nachteile ergeben sich daraus für Alt- und Neuanleger?*

**Johannes Palla:** Zum Zeitpunkt der Fondsaufgabe war ja noch nicht bekannt, wie genau die neuen Publikums AIFs aussehen werden. Vorgaben zur Risikostreuung und die Begrenzung der Fremdkapitalaufnahme auf 60 Prozent waren aber schon von vornherein berücksichtigt. Die Implementierung von Anlagebedingungen gestaltete sich aufgrund bereits bestehender fester Investitionskriterien als unproblematisch. Lediglich die Definition der Kostenklausel hat einiges an Zeit und Abstimmungsbedarf mit der BaFin in Anspruch genommen. Mit der Anbindung von Hansainvest als externe Service-KVG und Hauck & Aufhäuser als Verwahrstelle sind zudem neue Vertragspartner hinzugekommen, die dem Anleger bei überschaubaren Zusatzkosten einen Gewinn an Transparenz und Kompetenz bringen. Schließlich schauen jetzt frei von jeglichen Interessenskonflikten noch mehr Augen auf alle Transaktionen und Zahlungsströme. Sobald die finalen Vertriebsgenehmigungen nach dem KAGB für beide Fonds vorliegen, wird der Vertrieb der Produkte fortgesetzt. Ein klarer Vorteil für die Anleger an dieser Stelle ist, dass beide Fonds schon weit über den Status des Blind Pools hinaus sind. Der Einzelhandelsfonds 04 hat bereits 50 Prozent des neu gesteckten Zielvolumens von circa 80 Millionen Euro investiert. Auch der Kita Fonds 01 hat schon fünf Investitionen getätigt, zwei weitere werden kurz nach Vertriebsstart erfolgen, so dass auch hier bereits circa 50 Prozent der geplanten 36 Millionen Euro investiert sein werden.

*Sie sagen, die heutige Verwahrstellenlösung sei preiswerter als die Mittelverwendungskontrolle früher. Wie kommt das? Kostenintensiver war ja ohnehin der Treuhänder.*

**Johannes Palla:** Diese Aussage ist relativ zu betrachten. Hat der Mittelverwendungskontrollleur in der Vergangenheit lediglich anfänglich die Ausgaben des Fonds überprüft und genehmigt, handelt es sich bei der Verwahrstelle nun um eine ganzheitliche Lösung während der gesamten Fondslaufzeit. Der Aufwand für die Verwahrstelle ist daher ungleich höher zu bewerten. Stellt man diese Leistungen ins Verhältnis, erscheint die Vergütung für die Verwahrstelle tatsächlich preiswerter. Dies liegt schlicht an dem seit Jahren etablierten Preismodell der Verwahrstellen, die als Asset-übergreifende Depotbanken Größenskaleneffekte generieren können. Der externe Treuhänder bleibt in seiner Funktion weiterhin erhalten und fungiert als Treuhandkommanditist und als Vertreter der Anleger auf Gesellschafterversammlungen.

*Wie sehen Sie die Branchenentwicklung allgemein? Wie ist die Stimmung bei Ihren Vertrieben?*

**Johannes Palla:** Schon jetzt kann man erkennen, dass die regulatorischen Auflagen des KAGBs für eine regelrechte Ausdünnung der am Markt tätigen Fondsanbieter sorgen. Dieser Effekt wird sich die nächsten Jahre noch verstärken, wenn auch den letzten bewusst geworden ist, welchen Aufwand die Umsetzung des KAGBs tatsächlich mit sich bringt. Für die Vertriebe bedeutet dies eine deutlich geringere Auswahl an attraktiven Anlageprodukten und momentan sogar einen gewissen Anlagenotstand, der sich jedoch kurzfristig mit den Genehmigungen neuer Fonds seitens der BaFin wieder entspannen wird. Grundsätzlich sind die Vertriebe jedoch sehr positiv gestimmt, da die Produkte durch die Regulierung deutlich transparenter und sicherer werden und die Manager im Allgemeinen dank höherer Markteintrittsbarrieren auch professioneller aufgestellt sind. Das KAGB ermöglicht uns darüber hinaus dank der Einordnung unserer Produkte in den weißen Kapitalmarkt den Zutritt zu weiteren Vertriebsgesellschaften, die den grauen Kapitalmarkt in der Vergangenheit gemieden haben. Hier konnten wir bereits jetzt einige neue Vertriebspartner für unsere Produkte gewinnen.

*Welche Produkte sind geplant? Welche Märkte halten Sie für zukunftsfähig und interessant?*

**Johannes Palla:** Die geplanten Produkte werden wie bisher die Sparten der Einzelhandels- und Kita-Immobilien abdecken, in denen wir mittlerweile eine führende Rolle eingenommen haben. Diese Assetklassen bieten unserer Meinung nach eine maximale Ertragssicherheit und eine vernünftige Rendite, wodurch sie weiterhin zukunftsfähig und interessant bleiben. In dem Bereich der Kitas ist der Bedarf so groß, dass sich in den nächsten Jahren noch zahlreiche interessante Investitionsmöglichkeiten bieten werden. Auf der einen Seite steigt die Nachfrage an Kita-Plätzen und auf der anderen kann man beobachten, dass 60 bis 70 Prozent der bestehenden Kitas nicht den aktuellen gesetzlichen Anforderungen genügen und somit revitalisiert oder von neuen Kitas abgelöst werden müssen. Staatlich abgesicherte Mietverträge mit Laufzeiten von bis zu 25 Jahren und Grundstücke in innerstädtischen Wohngebieten deutscher Metropolen sprechen ganz klar für diese Anlageklasse. Im Bereich der Einzelhandelsimmobilien werden wir auch weiterhin Fondskurzläufer mit Laufzeiten von maximal fünf Jahren auflegen. Möglicherweise enthalten Folgeprodukte in diesem Segment auch einen geringen Projektentwicklungsanteil, der dem derzeitigen Trend in diesem Bereich Rechnung trägt, nach dem die Lebensmitteleinzelhändler derzeit den Fokus immer mehr auf Revitalisierung und weniger stark auf Expansion legen. Schließlich zählt gerade die Projektentwicklung zu den Kernkompetenzen von Habona Invest.

*Wo sehen Sie zukünftig Ihre Anlegergruppe? Gibt es zukünftig einen privaten und institutionellen Part in der KVG?*

**Johannes Palla:** Wir werden in Zukunft neben Publikums AIFs für Privatanleger auch Fondslösungen für institutionelle Kunden anbieten. Wir befinden uns bereits in weit fortgeschrittenen Gesprächen und der erste Fonds ist schon in Planung.

**Johannes Palla ist Geschäftsführender Gesellschafter der Habona Invest GmbH.**