



Ertragsperlen: Im Anfangsportfolio des Asuco-Fonds sind unter anderem das Olympia-Einkaufszentrum, die Gropius-Passage, eine BRK Seniorenresidenz,

Bestens sortiert

Mit **Zweitmarktfonds** der H.F.S. hat sich das **Asuco**-Führungsduo einen Namen gemacht. Mit einem **perfektionierten Zweitmarktfonds** will es sich nun selbst übertreffen und **die Wettbewerber alt aussehen** lassen.

Besser, günstiger, fairer – der Anspruch, mit dem die Herausforderer angetreten sind, ist enorm. Der junge Initiator Asuco macht das Ziel der Kompetenzführerschaft vorsorglich auch nach außen hin gut sichtbar. Die Münchner starten ihren Immobilienbeteiligungen-Blindpool mit einem bunten Reigen an bereits eingegangenen Investments.

Olympia-Einkaufszentrum (OEZ) in München, BRK Seniorenresidenz im niederbayerischen Bad Abbach, Brasilianische Botschaft, Gropius-Passage und Deutsche Rentenversicherung in Berlin, Evonik-Steag-Zentrale in Essen, Main-Taunus Zentrum bei Frankfurt – mit diesen Objekten haben sich die versierten Zweitmarktfonds-Konzeptionäre etliche Sahnestückchen der ImmoFonds-Historie herausgepickt.

„Ohne Frage, wir liefern mit unseren Erstslingwerken unter dem neuen Namen einen Blindpool“, sagt Asuco-Geschäftsführer Hans-Georg Acker, der wie Kompagnon Dietmar Schloz lange Jahre für einen anderen Münchner Initiator gearbeitet hat. „Deshalb war es uns auch so wichtig, ein wirklich aussagefähiges Anfangsportfolio und einen aussagefähigen Prospekt zu haben.“

Nach dem gleichen Konzept soll sukzessive weiter investiert werden. Die gekauften Stücke gehen an den Dachfonds Asuco 1, der als Private Placement für Großkunden konzipiert ist. 100 Millionen sollen so eingesammelt werden – Mindestbeteiligung 250 000 Euro.

Mit **geringeren Summen** können sich Privatanleger im Asuco 2 beteiligen. Auf diese Weise sollen 30 Millionen Euro Eigenkapital zusammenkommen – dazu fünf Prozent Agio – und gleichfalls den Dachfonds Asuco 1 feedern. „Wir schaffen dadurch für Privatanleger fast dieselben Chancen, wie sie die professionelle Kundschaft von uns erwartet“, sagt Acker.

Executive Summary

Geübt haben sie bei der H.F.S. Jetzt wollen Acker, Schloz und Kollegen mit dem eigenen Emissionshaus ihr Meisterstück abliefern. Das Anfangsportfolio kann sich sehen lassen, auch Prospekt und erfolgsabhängige Honorare. Bei den Vertriebskosten allerdings gibt es einiges Verbesserungspotenzial.

„Die Einkaufsmöglichkeiten sind momentan riesig“, sagt der zweite geschäftsführende Gesellschafter Dietmar Schloz, dem die Begeisterung an den Augen abzulesen ist. „Nie habe ich in den zurückliegenden 20 Jahre derart günstige Kaufgelegenheiten erlebt.“ Als Beispiel für die Schnäppchenzeit führt Schloz den Anteilskauf beim Deutsche Bank Fonds Nr. 6 an: Das OEZ, ein beliebtes Münchner Einkaufszentrum, hat einen inneren Wert von 849 Prozent, den Gutachter bestätigt haben. „Asuco konnte den Anteil zu 487 Prozent erwerben“, freut sich Schloz. „Das entspricht dem 9,9-Fachen der aktuellen Miete in dem nahe dem Olympia-Park gelegenen Objekt.“

Fast drei Millionen Euro hat es sich Asuco kosten lassen, sein Konzept konkret vorzuführen. Acker, Schloz und Kollegen, wie im Namen verkürzt genannt, haben 41 Secondhand-Beteiligungen von 13 Initiatoren gekauft. Durch 71 Objekte im Einstiegsportfolio soll das Immobilienrisiko in Deutschland breit gestreut werden.

Weitere Sicherheit schaffen die diversen Nutzungsarten. Dafür sorgt schon das Stille Dasein der früheren Konkurrenz. Mit dabei



die Brasilianische Botschaft, die Evonik-Steag-Zentrale, die Deutsche Rentenversicherung sowie das Main-Taunus Zentrum.

sind Fondsanteile von erfahrenen Anbietern wie Real I.S., Deutsche Bank und Commerz Real. Auch bei H.F.S.-Fonds kaufte Asuco ein. Hier haben sich Acker und Schloz ihre ersten Lorbeeren verdient – die Ergebnisse der H.F.S.-Fonds können sich sehen lassen – und während dieser Zeit sowie später unter der Dachmarke WealthCap ein weitreichendes Immobiliennetzwerk aufgebaut und viel Know-how erworben.

Erstaunlicher sind Käufe bei Fundus. Hier habe man sich, wie Dietmar Schloz sagt, nur die Rosinen herausgepickt. Aus dem mittlerweile brüchig gewordenen Imperium hat Asuco nur Anteile an einem Fachmarktzentrum, einem Einkaufszentrum und einer an die Telekom vermieteten Büroimmobilie in Bonn erworben. Alle drei Fonds laufen gut, bestätigt Acker.

Topobjekte im Portfolio dürften die Brasilianische Botschaft in Berlin aus dem Columbus Fonds 15 und die Wandelhalle Hauptbahnhof Hamburg sein, in die der Fonds DG Anlage 22 investierte. Auch hier machte das Asuco-Team ein Schnäppchen. Der Kaufpreis in Hamburg lag beim 8,1-Fachen der Ist-Miete. Neben einem gehörigen Abschlag auf den Marktwert achtet Asuco auf Sicherheit bei der Vermietung. Über alle bisher eingesammelten Objekte ist der Vermietungsstand mit 97,4 Prozent sehr hoch. Die Investitionskriterien sind also streng, lassen den Einkäufern aber den notwendigen Spielraum, um den Besonderheiten des Zweitmarktgeschehens gerecht zu werden.

Bei der Preisermittlung arbeiten die Münchner mit der Fondsbörse Deutschland

zusammen, halten aber auch zu anderen Anbietern Kontakt. „Insgesamt kommen für uns aber nur rund 100 Fonds infrage“, sagt Hans-Georg Acker. Volumenmäßig zieht er keine so engen Grenzen. Man könne bei dieser strikten Vorauswahl durchaus Anteile für 30 Millionen Euro pro Jahr finden. Acker: „Dazu darf man allerdings nicht auf einen Schlag investieren wollen, sondern zurückhaltend nach und nach.“

Zeichnern verspricht der gut verständliche Asuco-Prospekt eine Rendite von 5,7

Prozent nach Steuern. Glaubhaft wird der attraktive Ertrag, der über den gängigen Immobilienrenditen liegt, durch Tilgungsgewinne im Startportfolio. So nennt man die normale Tilgung im Zielfonds – 2008 betrug sie im Schnitt 3,2 Prozent –, von der Asuco profitiert, weil neben den jährlichen Ausschüttungen auch die rasch voranschreitende Entschuldung vorteilhaft ist.

Bis Fondsende 2031 sollen Anleger in der höchsten Steuerklasse rund 223 Prozent inklusive Agio zurtückerhalten. Jeder Zeichner hat Anspruch auf Ausschüttungen von anfangs fünf Prozent, die nach und nach bis auf sieben steigen sollen. Der Asuco-Masterplan sieht allerdings vor, sie nicht auszuzahlen, sondern weiter im Fonds arbeiten zu lassen. Allerdings können sich die Anleger jährlich neu entscheiden, ob sie ihr Geld nicht doch lieber ausbezahlt bekommen möchten. Das Exitszenario geht von einem Verkaufspreis vom 13,5-Fachen der Einnahmen aus. Bei einer Marktschwäche rechnet Asuco im Worst-Case-Szenario mit dem 12,5-Fachen.

Negativ zu Buche schlagen die nicht gerade günstigen weichen Kosten. Sie liegen beim Publikumsfonds etwas über 17 Prozent. Das Gros davon geht an den Vertrieb. Bescheidener gab sich die Initiatorin bei den an die Performance gekoppelten laufenden Kosten. Nur wenn der Fonds gut läuft, verdient auch Asuco gut. Dass beides eintritt, sind die Immobilien-Maniaks dort eh überzeugt. ●

Beatrix Boutonnet ist freie Fondsjournalistin

FondsCheck*

Asuco Zweitmarktfonds 2

Zielmarkt	Immobilien-Zweitmarkt
Fondsvolumen	31,51 Mio. €
Anteil Eigenkapital	100 %
Mindestbeteiligung	5000 €
Platzierungsgarantie	nein
Agio	5,0 %
Gesamtausschüttung (v.St./n.St.)	253/241 %
Laufzeit	2031
Scope-Berechnungen	
Weichkosten zu Fondsvolumen	
exkl./inkl. Agio	8,32/12,68 %
Weichkosten zu Eigenkapital	
exkl./inkl. Agio	8,32/12,68 %
Rendite nach Steuern (Mid Case)	6,21 %
High-Case-Rendite nach Steuern	12,63 %
Low-Case-Rendite nach Steuern	0,73 %
Renditeerwartung	A (hoch)
Volatilität	BB (durchschnittlich)
Scope-Rating	BBB- (überdurchschn.)
Fondstelegramm-Wertung	Klares Konzept, viel Markterfahrung
TKL-Note Initiator	–
TKL-Note Fonds	–
TKL-Gesamtwertung	–
Fonds & Co.-Urteil**	gut
Kontakt	www.asuco.de

* Erklärungen siehe Seite 6; ** bezogen auf die Risikoklasse

