

## **Auf ein Wort**

# **Erfahrener Neuling hat 100 Fonds auf dem Schirm**

### **Junges Emissionshaus um Hans-Georg Acker nutzt alte Netzwerke**

**Hans-Georg Acker** hat gemeinsam mit **Dietmar Schloz** bewiesen, dass er sein Geschäft versteht. Viele Jahre lang war das Team mit anerkanntem Erfolg für die geschlossenen **H.F.S.-Immobilienfonds** unter dem Dach der **HypoVereinsbank** verantwortlich. Inzwischen haben die beiden das Emissionshaus **Asuco** gegründet und machen dort das, was sie am besten können: Geschlossene Immobilien-Zweitmarktfonds.

**Der Fondsbrief:** Die Plattformen zum Handel geschlossener Fonds klagen über sinkende Umsätze, vor allem bei Immobilienbeteiligungen. Selbst die **Fondsbörse Deutschland** vermittelte 2009 vor allem Schiffsanteile. Wo finden Sie gebrauchte Fonds, um Ihren Zweitmarktfonds zu bestücken?

**Hans-Georg Acker:** An den Plattformen wie der Fondsbörse Deutschland waren bislang vor allem institutionelle Käufer aktiv, zum Beispiel Großanleger aus Skandinavien. Die haben sich 2009 auf Grund der Wirtschaftskrise größtenteils verabschiedet. Wir dagegen kaufen nicht nur dort, sondern regelmäßig auch woanders. Asuco könnte acht bis zehn Millionen Euro relativ unmittelbar investieren. Im Jahr bis zu 30 Millionen Euro nach unseren Kriterien anzulegen, trauen wir uns zu.

**FB:** Ist das nicht viel zu wenig? Schließlich beteiligen sich über den Fonds „Asuco 1“ doch auch Großinvestoren an dem Portfolio.



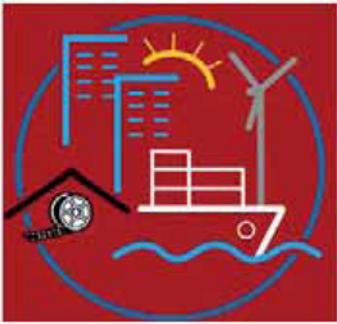
**Acker:** Sollte jetzt ein Anleger 30 Millionen auf einen Schlag einzahlen, hätten wir natürlich ein Beschaffungsproblem. Aber auch das wäre nicht gravierend. Wir haben den Markt 20 Jahre lang gescreent und daher auch eine Meinung zu einer Reihe von Fonds, die unsere Wettbewerber nicht auf dem Schirm haben. Aktuell kommen rund 100 Fonds für uns in Frage. Wer jetzt erst anfängt, sich mit dem Markt zu beschäftigen, findet zwar schnell eine Reihe von passenden Angeboten, aber längst nicht so viele verschiedene wie wir.

**FB:** Fonds mit guten Immobilien in passenden Lagen und finanzstarken Mietern will niemand verkaufen, und für den Schrott interessiert sich kein Mensch.

**Acker:** Ganz so ist es nicht. Schrott kaufen auch wir nicht. Aber oftmals müssen Anleger auch gute Fonds verkaufen, zum Beispiel im Zuge von Erbauseinandersetzungen. Aber gut und schlecht alleine reicht nicht. Der Wert ist entscheidend. Allen Bemühungen zum Trotz ist der Zweitmarkt in gewisser Weise intransparent, und das dürfte auch so bleiben. Wir schauen zunächst auf die Immobilie und befassen uns anschließend mit den fondsspezifischen Faktoren. So ermitteln wir einen inneren Wert. Was würde ein Anleger für seinen Anteil bekommen, würde der Fonds heute aufgelöst? Beim Olympia Einkaufszentrum in München sind wir auf einen Kurs von 487 Prozent des Nominalbetrages gekommen. Das klingt enorm hoch, bedeutet aber einen Einkaufsfaktor von knapp zehn bezogen auf die Immobilie. Auf der anderen Seite gibt es Fonds zum Kurs von 30, wo die Fonds-Immobilie aber das 16-fache der Jahreseinnahmen kosten würde – dann sind 30 viel zu teuer.

**FB:** Sie sind nicht der einzige Anbieter von Immobilien-Zweitmarktfonds. Führt die Konkurrenz nicht zu steigenden Preisen der gefragten Fonds?

**Acker:** Wir registrieren, dass bei kleineren Stückelungen bis 15.000 Euro private Schnäppchenjäger unterwegs sind und häufig mehr bezahlen als wir. Die Konkurrenz durch Wettbewerber spüren wir kaum.



**FB:** Auch nicht ihre ehemaligen Kollegen von der **WealthCap**?

**Acker:** Die WealthCap ist natürlich zu beachten. Innerhalb der ersten Vertriebswoche haben die Ex-Kollegen 50 Millionen Euro Eigenkapital platziert, das nun investiert werden muss. Eine tolle Leistung! Aber deren Zugriff im Ankauf reicht stark auf die eigenen Fonds aus der jahrzehntelangen Emissionstätigkeit zurück.

**FB:** Sind das Anteile aus den eigenen Büchern, die fünf Jahre gehalten werden müssen, um dem Fonds die Grunderwerbsteuer zu vermeiden?

**Acker:** In der Vergangenheit haben auch wir solche Beteiligungen dann – nach erfolgtem Gesellschafterbeschluss – an die beiden H.F.S.-Zweitmarktfonds verkauft. Wie das zukünftig gehandhabt wird, kann ich nicht beurteilen.

**FB:** Der Fonds ist ein Blind-Pool. Macht der Vertrieb da keine Schwierigkeiten?

**Acker:** Wir stellen fest, dass der Vertrieb zwei Punkte positiv bewertet: Zum einen haben wir mit den ersten Beteiligungen in den vergangenen Monaten bewiesen, dass unsere Investitionsstrategie funktioniert. Und zum anderen verlassen sich unsere Partner auf unser Netzwerk. Dann lässt sich auch ein Quasi-Blind-Pool platzieren.

**FB:** Für Privatanleger fallen bis zu 17 Prozent des Eigenkapitals an Nebenkosten an. Ist das für einen Zweitmarktfonds nicht etwas hoch?

**Acker:** Davon entfällt der Löwenanteil auf die Vertriebsprovision. Damit liegen wir im Wettbewerbsvergleich – auch wenn man den maximal schlank gerechneten Dachfonds noch mit einbezieht – im Marktvergleich gut.

**FB:** Wann bringen Sie Ihren ersten Immobilienfonds üblicher Konzeption?

**Acker:** Solche Gedanken machen wir uns gar nicht. Wir haben uns auf das Thema Zweitmarkt spezialisiert. Hier liegt unser Know How und das unserer Mitarbeiter.