

▣ OFFENE IMMOBILIENFONDS

"Der heutige Anleger ist nicht mehr von gestern"

Interview mit Hans-Joachim Kleinert, KanAm

21.05.2017 von fondstelegramm

Offene Immobilienfonds haben nach der Krise eine Renaissance erlebt. Nullzinspolitik und Inflation machen Betongold beliebt wie nie. Wo stehen die OIFs heute? Wieviel sind die Sicherheiten wert? Wir sprachen mit KanAm Grund.

Der Leading Cities Invest nimmt seit 24. April 2017 im CashCall Verfahren wieder Anlegergelder an. Inwieweit hat sich die Strategie des gesteuerten Mittelzuflusses bewährt?

Hans-Joachim Kleinert: Wir praktizieren den CashCall/CashStop schon seit mehr als einem Jahrzehnt erfolgreich, wir haben ihn schließlich erfunden. Immobilienfonds leben von der Rendite ihrer Immobilien. Diese soll doch nicht durch verzinstes Geld, das der Fonds auf Bankkonten ansammelt, verwässert werden. In den vergangenen Jahren der Null-Zinsen ist jede überflüssige Liquidität im Fonds belastend für die Rendite. Da sieht jeder ein, dass wir nur frisches Geld in den Fonds nehmen, wenn wir dafür auch eine Investitionsmöglichkeit haben. Seit der Gesetzesreform für OIFs ist dieses Instrument für Fonds der neuen Generation wie den LCI sogar noch wirksamer geworden. Denn nach den Neuregelungen kann nicht jeder Anleger jeden Tag sein Geld abziehen – sondern muss dies mindestens ein Jahr vorher ankündigen. So lassen sich bei Originalen wie dem Leading Cities Invest durch das Management jetzt die Zuflüsse und Abflüsse des Eigenkapitals endlich besser steuern – und damit Krisen wie vor knapp 10 Jahren, die eben durch die Abflüsse der Einlagen Liquiditätskrisen waren, vermeiden. Die CashCall/CashStopp-Strategie macht den Fonds wirtschaftlich attraktiver, weil renditeorientiert gesteuert werden kann, und gepaart mit der Auflage nach den neuen gesetzlichen Regelungen sind Originale wie der LCI für alle Anleger ohne Unterschied auch krisensicherer und schockresistent. Und wir haben zur CashCall-Strategie ein weiteres, neues Steuerungselement entwickelt und von Anfang an in die Fondsstrategie und Asset-Allokation des Leading Cities eingebracht: ein innovatives Investitionsmodell durch zweistufige C-Score und Property-Selection-Strategie. Das C-Score-Modell hilft uns, Städte mit Zukunftspotenzial zu definieren und laufend zu aktualisieren, die Property-Selection-Strategie eine daten- und faktenbasierte Objektauswahl.

Findet das Investment des Fonds derzeit noch attraktive Investments? Welche Märkte und Immobiliensegmente sind derzeit besonders interessant für den LCI?

Hans-Joachim Kleinert: Da sprechen Sie Wahres an: Da Immobilien nicht nur sicher erscheinen, sondern in der allgemeinen Null-Zinsphase auch noch Rendite erbringen, ist die Nachfrage nach Immobilien sehr hoch. Das treibt die Preise. Aber gutes Management zeigt sich nicht beim Sonnensegeln, sondern, wenn die Winde schwieriger werden. Wir haben uns beim LCI ganz klar die Maxime gesetzt, eine Jahresrendite von 3 Prozent plus zu erzielen. Dieser Vorgabe sind wir treu, die Ergebnisse der letzten drei Jahre belegen dies. In der Konsequenz heißt das, nur Immobilien zu kaufen, die diesen Renditeansprüchen auch gerecht werden. Gerade haben wir in München gekauft, ein weiterer Erwerb in einer anderen europäischen Metropole ist angekündigt. Wir setzen dieses Jahr auf substantielles und zugleich selektives Wachstum, nachdem wir in den vergangenen Jahren sehr überlegt ein breites Portfolio an unterschiedlichen Immobilien an Standorten wie München, Hamburg, Frankfurt, Paris und Brüssel gelegt haben. Darunter sind nicht nur Bürohäuser, sondern auch Einzelhandelsboutiquen, Aparthotels und ein Ärztehaus. Sich verändernde Marktbedingungen erfordern entsprechend taktische Reaktionen, entsprechend sucht unser Ankauf sehr aktiv die passenden Objekte mit Perspektive – und findet sie. Das ist nicht einfach zurzeit, aber das ist unser Job.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen im Jahr 2017 für die offenen Immobilienfonds?

Hans-Joachim Kleinert: Bei ausreichend Eigenkapital klemmen die Kredite nicht, eine wirklich durchschlagende Zinswende ist nicht in Sicht, auf politische Entscheidungen haben wir keinen Einfluss, wir müssen uns aber darauf einstellen. Doch große Überraschungen zum Beispiel von der Bundestagswahl sind eher nicht zu erwarten. Die Bewertungen der LCI-Immobilien sind nach den neuen Regeln jedes Quartal aktuell und aus meiner Sicht konservativ. Das eigentliche Problem, darüber sprachen wir bereits, bleibt: Hohe Nachfrage macht das Gut Immobilie tendenziell teuer. Da gilt es mit Fleiß, Augenmaß, Risikoaversion und doch aggressiv die Märkte zu durchpflügen – und auch einmal nicht zu kaufen, wenn der Preis oder anderes an der Immobilie nicht überzeugend stimmen.

Stimmt es, dass viele OIFs sich von Frankreich-Immobilien getrennt haben? Wie haben Sie das im LCI gehandhabt, der ja auch Immobilien in Frankreich hält?

Hans-Joachim Kleinert: Das ist richtig. Wir haben in einem In-Viertel in Paris mehrere noble Einzelhandelsgeschäfte, wir haben in der Peripherie den Firmensitz eines sehr erfolgreichen und international agierenden französischen Unternehmens. Bei Immobilien kommt es eben nicht nur auf Lage, Lage, Lage an, sondern auch auf die Mieter – und beides muss zur jeweiligen Situation der entsprechenden Volkswirtschaft passen. Das tut es bei uns.

Wo steht heute das Thema Bewertung?

Hans-Joachim Kleinert: Nach der Reform vor einigen Jahren ist diese noch genauer und komplizierter geworden. Aber lassen Sie mich ein einfaches Beispiel geben: Wir haben aus dem jungen Fonds Leading Cities Invest bereits eine Immobilie nach nur kurzer Haltedauer auch schon wieder verkauft. Warum? Die konservative Bewertung durch die Sachverständigen wurde am Markt deutlich überboten. Also haben wir nach weniger als zwei Jahren Haltedauer für 20 Prozent mehr verkauft. Immobilien sind die Sacheinlagen des Fonds, und der Anleger investiert bei uns, um Gewinn zu machen. Diesen Gewinn erzielen wir durch die Bewirtschaftung der Immobilien, also aus den Mieten – aber eben auch dadurch, dass ein Gebäude im Wert steigt, sei es durch bessere Vermietung, Umbauten oder schlicht durch Nachfrage am Markt.

Wie wird Prop- und Fintech den Markt verändern?

Hans-Joachim Kleinert: Der Anleger von heute ist schon längst nicht mehr der Anleger von gestern. Die Transparenz wird größer, die Vertriebswege breiter. Ob Frau oder Mann in den besten Jahren, heute will man seine Vermögensanlagen auf dem Handy oder dem Tablett einsehen und kontrollieren oder auch Entscheidungen treffen können. Deshalb haben wir schon längst digitalisiert und als Fortentwicklung der Cash/Call-Strategie den elektronischen Avis eingeführt. Seit mehr als einem Jahr kann so ein Anleger, der in den Leading Cities investieren will, rechtzeitig vor dem nächsten CashCall schon elektronisch Anteile sichern. Immobilienfonds sind freilich mittelfristige Anlagen, nichts für spekulatives Rein und Raus, eher Stabilisatoren der Vermögenswahrung und des Vermögenswachstums. Dennoch gehen wir als KanAm Grund auch die modernen Wege der elektronischen Depoteinsicht mit und arbeiten an Möglichkeiten, auch vollelektronisch zeichnen zu können.

Hans-Joachim Kleinert ist geschäftsführender Gesellschafter der KanAm Grund Group.