

27.08.2015, Seite 3

Ein Nein tut den Fonds gut

Nein sagen fällt nicht immer leicht - besonders dann nicht, wenn man große Geldsummen angeboten bekommt. Und dennoch ist Nein sagen für Immobilienfonds heute wichtiger denn je, meint Thomas Meyer, Vorstandsvorsitzender der Wertgrund Immobilien.



Thomas Meyer.

Bild: Wertgrund

Das Anlageinteresse von privaten und institutionellen Investoren an Immobilieninvestments - insbesondere an deutschen Wohnimmobilien - ist in der aktuellen Niedrigzinsära besonders groß. Jedoch haben viele Immobilienfonds in der Vergangenheit den Fehler gemacht, dass sie alle ihnen angebotenen Gelder angenommen haben und dann unter Anlagedruck gerieten. Ist ein Fonds erst einmal unter Anlagedruck, besteht die Gefahr, dass die Kriterien für den Ankauf von Immobilien gelockert bzw. nach unten korrigiert werden. Denn gerade in der aktuellen Niedrigzinsphase verhält eine hohe Liquiditätsquote schnell die Rendite, und dies verführt unter Umständen dazu, Immobilien zu kaufen, von denen man besser die Finger gelassen hätte.

Hinzu kommt, dass sich in der Vergangenheit vielleicht so manche Kapitalverwaltungsgesellschaft durch die Aussicht auf attraktive Ankaufs- und Managementgebühren dazu verleiten ließ, die Qualitätskriterien zu lockern. Bekanntlich hat sich diese Ankaufspolitik später gerächt.

Es hat einen guten Grund, warum die Rendite offener Immobilienfonds gemäß Ofix, dem IPD-Performance-Index für offene Immobilienfonds, in den vergangenen fünf Jahren im Schnitt nur bei 0,5% p.a. und bei den aktiven offenen Immobilienfonds bei nur 2,4% p.a. lag.

Bei Immobilienspezialfonds werden dagegen die Gelder nicht direkt eingesammelt, sondern zunächst nur verbindliche Eigenkapitalzusagen gemacht. Diese werden erst dann abgerufen, wenn sie für den Erwerb von Immobilien gebraucht werden.

Aber auch hier besteht inzwischen Unzufriedenheit bei vielen institutionellen Investoren, die solche Zusagen abgegeben haben, ohne dass diese jemals in Zukäufe geflossen wären. Dadurch wird die Handlungsfähigkeit von Institutionellen blockiert, denn sie müssen diese Gelder jederzeit zur Verfügung stellen können und sind deshalb häufig nicht in der Lage, weitere Kapitalzusagen abzugeben.

Es gibt nach wie vor viele attraktive Einkaufsmöglichkeiten für Wohnimmobilien, insbesondere in deutschen B-Städten, aber keineswegs nur dort. Auch in Städten wie Berlin, wo die Preise stark gestiegen sind, gelingt es immer wieder, Immobilien zu attraktiven Preisen zu erwerben. Nur dauert es heute eben länger, die berühmte Nadel im Heuhaufen aufzuspüren, als dies beispielsweise vor fünf Jahren der Fall war. Selbstdisziplin und die Fähigkeit, auch Nein sagen zu können, sind daher heute die wichtigsten Tugenden für Immobilienfonds.