

US-Immobilien

„In den USA investiert der Anleger in Immobilien, nicht in Politik“

Rechtzeitig zum Jahresschluss hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) am 28. November 2019 der DNL Vertriebsgesellschaft aus Düsseldorf den Vertrieb ihres ersten alternativen Investmentfonds (AIF) mit dem Namen „DNL Prime Invest I. GmbH & Co. geschlossene Investment KG“ („DNL Prime Invest“) gestattet. Der „DNL Prime Invest“ hat ein geplantes Investitionsvolumen von rund 50 Millionen US-Dollar und soll bis zum 31. Dezember 2020 voll investiert sein. EXXECNEWS sprach mit Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor/Prokurist der DNL Exclusive Opportunity I. GmbH & Co. KG und Christian Averbek, Geschäftsführer der HTB Hanseatische Fondshaus, Bremen.

EXXECNEWS: US-Immobilien gehören, historisch gesehen, zu den erfolgreichsten Assetklassen der vergangenen Jahrzehnte. Ihr Spezialvertrieb DNL gehört zu den

erfolgreichsten Vertrieben dieser Anlageklasse seit 2006. Jetzt wechseln Sie die Seiten, vom Vertrieb zum Emissionshaus. Warum das?

Wolfgang J. Kunz: Wir wechseln nicht die Seiten, sondern stellen die DNL-Gruppe bereits seit Jahren breiter auf. Derzeit verfügen wir sogar über zwei lizenzierte Vertriebsgesellschaften, um unseren zukünftigen AIF einem breiten Kreis Finanzanlagenvermittler, aber auch Banken und Sparkassen anzubieten. Vormalig konnten wir ausschließlich auf Vermittler mit einer Gewerbezulassung 34f3 zugreifen. Mit unserem AIF, der mit einer Zulassung 34f2 vermittelt werden darf, öffnet sich eine breitere Zielgruppe für unseren



Wolfgang J. Kunz

Vertrieb. Wir ermöglichen nun auch dem Vertriebspartner, der im Bereich Geschlossene Fonds aktiv tätig ist, seinem Kunden einen deutschen Publikumsfonds anzubieten, der zukünftig

Erträge aus Gewerbeimmobilien im prosperierenden Südosten der USA erwirtschaften wird.

Ihr bisheriger Produktpartner, die Simpson Organisation, verliert einen erfolgreichen Partner. Wie ist das zu begründen?

Hauptaugenmerk in 18 Jahren Vertrieb von US-Investments ist bei uns stets der Anleger. Wir sind vertraut damit, wie wichtig es für ein Emissionshaus ist, immer die Interessen seiner Anleger im Blick zu haben. Dies gilt nicht nur für die Gelder der Investoren

und die Erzielung einer guten Rendite, sondern auch für die optimale Betreuung während der gesamten Laufzeit eines Investments. Besonders bei internationalen Investments muss man auch die kulturelle Komponente mit in Betracht ziehen. Da ist ein deutscher Emittent unter Einbeziehung einer deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft, einem deutschen Treuhänder und einer deutscher Verwahrstelle deutlich im Vorteil. Sogar der AIF ist deutsch – also eine deutsche Investment KG. So war der Schritt hin zum Emissionshaus eigentlich bereits vorgezeichnet.

Sie haben 2006 Ihren Vertrieb gestartet, nachdem Sie ehemals platzierte US-Immobilienfonds vor der Insolvenz retteten. Hat sich auch schon aus diesem Vorgang bei Ihnen das Know-how entwickelt, Produktanbieter zu werden?

Absolut! Für mehr als 450 Investoren haben wir bereits in unserer Anfangszeit hart und erfolgreich gekämpft

*** TOP STORIES

Fortsetzung von Seite 1

und dort sehr viel Erfahrung gewonnen. Diese nicht nur in Form von Immobilienkenntnissen im Bereich Gewerbeimmobilien, sondern auch die damit verbundenen juristischen Hintergründe.

Was muss ein Vertrieb, oder besser, ein Emissionshaus für US-Immobilien mitbringen, um langfristig erfolgreich zu sein?

Das Emissionshaus muss über detaillierte Kenntnisse zum US-Immobilienmarkt und den entsprechenden Immobilien grundsätzlich verfügen. Da der amerikanische Markt nicht mit dem deutschen Immobilienmarkt vergleichbar ist – in den USA gibt es beispielsweise kein Grundbuch – müssen dort die absoluten Grundkenntnisse vorhanden sein. Das Emissionshaus sollte selbst in den USA eine Dependence haben und gut vernetzt sein. Last but not least sollte das Emissionshaus in den USA über permanent aktuelle Wirtschaftsinformationen verfügen. All dies muss für den deutschen Vertriebspartner und damit auch für den Investor zur Verfügung stehen. Der Investor kauft in den USA nicht Politik, sondern Immobilien.

US-Immobilien-Märkte durchlaufen Zyklen. Wie schützen Sie Ihre Investoren vor Wertverlusten?

Dadurch, dass wir bereits beim Ankauf Immobilien immer unterhalb des Marktpreises – und die Mieten ebenfalls unter den Vergleichsmieten

liegen – einkaufen. Nur Immobilien an erstklassigen Standorten, die günstig eingekauft und deren Mieten unter dem Marktvergleich liegen, können auch in kritischen wirtschaftlichen Perioden Ausschüttungen generieren.

Ihr jetzt in die Platzierung gehendes Produkt zeichnet sich wodurch aus?

Dadurch, dass wir alle Vorteile von US-Gewerbeimmobilien, in besten Lagen des Südostens der USA gelegen, in einer deutschen Fondsgesellschaft bieten. Die besonders strengen Kontrollen, welche die deutsche Fondsgesellschaft durch ihre Service-KVG und Verwahrstelle bietet, schirmen vor möglichen Risiken ab. Beim AIF werden wir zusätzlich beim An- und Verkauf der Immobilien von Sachverständigen seitens der Service-KVG unterstützt. Dies ist gesetzlich vorgeschrieben. Da wir dort nicht allein agieren dürfen, sondern auf die Aspekte unseres Asset Managers und dem Sachverständigen ebenfalls hören müssen, dürfte bereits dort ein wichtiger Schutz von vornherein begründet sein.

Welche Mitspracherechte haben Ihre Investoren?

Die Kommanditisten erhalten die Option, über eine Verlängerung oder Verkürzung der Dauer der Fondsgesellschaft abzustimmen. Dies kann in den jährlich aberaumten Gesellschafter-Versammlungen geschehen.

Weitere Mitspracherechte sind insofern nicht möglich, da alle sonstigen



Titel Verkaufsprospekt

Grundlagen in den verschiedenen Verträgen bereits fixiert und von der BaFin gemäß Gesellschaftervertrag entsprechend positiv geprüft wurden. In den USA ist die US-Fondsgesellschaft damit beschäftigt, Gewerbeimmobilien aus Gelegenheitskäufen zügig anzukaufen. In Deutschland muss die Service-KVG wiederum die Objektprüfung, das heißt die Prüfung aller Dokumente, kurzfristig sehr genau prüfen. Diese Fristen könnten nicht erfüllt werden, wenn die Investoren für den An- und Verkauf noch Mitspracherechte hätten. Dann käme man sicherlich nie so recht ans Ziel. **Welche Vertriebspartner werden Ihre Projekte anbieten? Und was muss ein Vertriebspartner mit-**

bringen, um Ihre Produkte vertreiben zu dürfen?

Um unseren Publikums-AIF zu vermitteln, sollten Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner über eine Zulassung nach GewO 34f2 verfügen. Natürlich sollten diese persönlich positiv auch gegenüber den USA eingestellt sein. Die Politik und ihre Player haben sich in den letzten beiden Jahrzehnten seit Beginn der DNL geändert, jedoch existieren die Fondsimmobiliens beispielsweise aus 2002 nach wie vor. Man redet ja nicht umsonst von Betongold. Also jede engagierte Vertriebsfrau und jeder Vertriebsmann, der im Interesse seiner Kunden handelt und diesen ein Investment auf US-Dollar-Basis zur Erweiterung des Anlage-Portfolios bieten möchte, sollte sich mit uns in Verbindung setzen. Wir bieten hierzu unter anderem Ende Januar unsere DNL Prime Invest I-Kick-off-Veranstaltung an und vieles mehr.

Ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft ist die Bremer HTB. Welche Stärken hat, aus Ihrer Sicht, diese Geschäftsverbindung?

Die HTB in Bremen ist seit vielen Jahren selbst als Fondsgesellschaft erfolgreich auf dem deutschen Markt. Seit 2014 gehört sie zu den Unternehmen, die als erste vollreguliert und ebenso als Service-KVG von der BaFin zugelassen ist. Da sie mit uns erstmalig Investitionen in den USA für die deut-

Fortsetzung auf Seite 3

 **PRODUKTE**

Fortsetzung von Seite 2

sche Fondsgesellschaft bieten, zählt sie für uns zum optimalen Partner.

Ihr Haus ist Mitgründer des neuen Verbandes VKS. Sie haben sich also als Vertrieb von Vermögensanlagen bereits für einen Verband entschieden, der voll regulierte Sachwerte zum Gegenstand hat. Welche Vorteile hat das KAGB für Sie?

Das Kapitalanlagegesetz ist für DNL jetzt als Emittentin und nach wie vor

als Vertriebsgesellschaft die einzige Form, die langfristig eine Zukunft für den deutschen Anlage-Markt, und damit für deutsche Investoren und Vermittler bietet. Die Zusammenarbeit im Verband VKS und der damit regelmäßige Austausch sowohl von juristischen Neuerungen etc., aber auch der reine Erfahrungsaustausch unter Kollegen ist für uns und für die Verbandspartner sehr zweckmäßig. (DJ) ♦

DNL Prime Invest I. GmbH & Co. geschlossene Investment KG

Investitionsvolumen: rund 50 Millionen US-Dollar

Geplante Vollinvestition: bis 31.12.2020

Geplante Laufzeit: bis zum 31.12.2026

Angestrebte Ausschüttungen (vor Steuern): 7,0 Prozent p.a. des Kommanditkapitals [Prognose]

Geplanter Rückfluss (vor Steuern): 160,8 Prozent des Kommanditkapitals ab Vollinvestition [Prognose]

Mindestbeteiligung: 10.000 US-Dollar zuzüglich 5 Prozent Agio

Initiator: DNL Exclusive Opportunity GmbH & Co. KG

KVG: HTB Hanseatische Fondshaus GmbH

Verwahrstelle: Caceis Bank S.A., Germany Branch

<https://dnl-exclusive.de>



Christian Averbeck

Foto: Unternehmen

EXXECNEWS: Wer beschafft Nachfolgeprodukte?

Christian Averbeck: Wir möchten gerne weitere gemeinsame AIF mit der DNL auflegen. Die DNL ist mit dem Aufbau der eigenen Organisation in den USA erheblich in Vorleistung gegangen.

Unter welcher Marke wird vertrieben?

Der Vertrieb des AIF erfolgt unter dem Namen der DNL Vertriebsgesellschaft.

Ist die Zusammenarbeit wechselseitig exklusiv?

Zu Vertragsdetails möchten wir keine Angaben machen.

Wer ist auf der Produktseite „Chef im Ring“? Exklusivvertrieb?

Der AIF wird exklusiv durch die DNL-Vertriebsgesellschaft vertrieben. HTB erbringt die Aufgaben einer Service-KVG.

Wie läuft der Produktentscheidungsprozess ab?

Wer hat Stichentscheid über Preise, Provisionen etc.?

Die Anlagebedingungen wurden von der BaFin genehmigt und geben unseren Handlungsspielraum vor. Zu den Aufgaben der Service-KVG gehört es, den AIF gemäß dieser Anlagebedingungen zu verwalten.

Wächst ein neues Emissionshaus zusammen?

Nein. Wir bieten mit unserer Service-KVG eine Dienstleistung an. Unser diesbezügliches Know-how stellen wir auch anderen Partnern zur Verfügung. (DJ) ♦