

Gemeinsam zur Rendite

INVESTMENTS Club Deals kombinieren direkte Immobilienanlagen mit Diversifikation. Wichtig für den Erfolg ist eine gute Planung.

Peer Bender

Seit einigen Jahren geht es bei Immobilienpreisen vor allem in eine Richtung: steil nach oben. Immobilien haben also neben dem Vorteil des konstanten Ertrags in den vergangenen Jahren auch einen starken Wertzuwachs in den gezeigt. Dies hat dazu geführt, dass vor allem grosse institutionelle Investoren wie beispielsweise Pensionskassen den Markt dominieren und es für Anleger immer schwieriger wird, attraktive Objekte zu finden und dafür auch den Zuschlag zu erhalten, gerade in Städten und Ballungszentren. Die Chance für Immobilieninvestoren in diesem umkämpften Markt an attraktive Liegenschaften zu gelangen, liegt in den sogenannten Club Deals.

Bei einem Club Deal kooperieren in der Regel mehrere Investoren befristet als Partner, um ein Investmentprojekt gemeinsam erfolgreich zu realisieren. Das Besondere ist dabei die Struktur: Für jede Immobilie wird in der Regel eine eigene Investmentgesellschaft gegründet, deren Zweck zunächst darin besteht, das geeignete Objekt zu erwerben. Die Gesellschafter sind meist ein kleiner Kreis (Club) an Anlegern, etwa zehn bis fünfzehn Mitglieder gilt als gängige Grösse.

ENTWICKELN UND VERKAUFEN

Sobald die Investition vollständig platziert ist, ändert sich die Zusammensetzung der Investoren bis zum Exit nicht mehr. Das Ziel der Gesellschaft ist es, das Objekt zu entwickeln, zu halten und zu verwalten oder zu einem späteren Zeitpunkt gewinnbringend zu verkaufen.

Das spannende am Club Deal ist die unternehmerische Herangehensweise: Alle wichtigen Entscheidungen werden gemeinsam auf Augenhöhe im Gesellschafterkreis getroffen. Club Deals zeichnen sich also durch hohe Transparenz sowie Mitwirkung aus. Die Vorteile liegen auf der Hand, denn die Ausgestaltung ist flexibel, das Mass an Kontrolle und Einflussnahme auf die Immobilie sind hoch, die Entscheidungsfin-

Vorteile von Real Estate Club Deals – das beste aus zwei Welten

Indirekte Investments	Club Deals	Direkte Investments
Know-how ist nicht notwendig auf der Ebene des Investors	Das Know-how wird vom Sponsor bereitgestellt – der es Investoren ermöglicht, in Projekte zu investieren, in denen sie keine Erfahrung haben	Know-how des Investors erforderlich – Beschränkung der Investitionsmöglichkeiten auf einfache Investitionen
Passive Investition	Aktive Investition – der Anleger hat ein Mitspracherecht	Aktive Investition
Eingeschränkte Transparenz	Vollständige Transparenz	Vollständige Transparenz
Anlage ist depotfähig	Anlage ist depotfähig	Anlage ist nicht depotfähig
Diversifiziert – nicht von Investoren beeinflusst	Diversifizierungsentscheidung auf der Ebene des Anlegers	Keine Diversifizierung; einzelner Vermögenswert
Gebührengesteuertes Modell: Anreiz, Investitionen zu halten	Abgestimmte Interessen mit dem Investor – Co-Investition mit den gleichen Interessen: Anreiz zum Ausstieg und zur Wertsteigerung	Fokus auf Wertsteigerung und Rendite
Niedrige Renditen	Hohe Renditen	Hohe Renditen oder persönliche Vorteile (Wohnungen zur Eigennutzung)
Geringes bis hohes Eigenkapitalengagement	Mittleres bis hohes Eigenkapitalengagement	Vollständige Eigenkapitalverpflichtung

Quelle: Acron

derung und der spätere Exit-Prozess sind durch den überschaubaren Investorenkreis meist unkompliziert. Ein Club Deal kombiniert dabei auf ideale Weise eine direkte Immobilienanlage mit der Diversifikationsstrategie. Für Investoren, die einen bestimmten Immobilienerwerb wegen des hohen Volumens nicht allein stemmen können oder aus Gründen der Risikostreuung in mehrere Immobilien investieren möchten, ist der Club Deal eine Lösung. Mit dieser Anlageform lassen sich im kleinen Kreis grössere Investments tätigen, ohne auf die Transparenz einer Direktanlage zu verzichten.

Ein weiterer Vorteil betrifft die Gebührenstruktur. Da der Initiator eines Club Deals sich nicht (wie beispielsweise bei geschlossenen Immobilienfonds) vorrangig über Fondsgebühren finanziert, sind die Gebühren vergleichsweise niedrig. Der Initiator profitiert dafür bei einem Exit am Ende der Anlagedauer gemeinsam mit den Investoren. Damit haben alle Beteiligten gleichlaufende Interessen. Natürlich gilt in der Planung eines erfolgreichen Club Deal einiges zu beachten. Zentral ist dabei, wie bei jedem Immobilieninvestment, die vorangehende Analyse, die Entwicklung und die Optimierung des Objekts.

Ganz entscheidend für den künftigen Erfolg eines Club Deals ist, wie Erwerb, Halten, Entwickeln und Verkauf des Objekts strukturiert sind. Hier muss im Vorfeld bereits Einigkeit unter den Investoren herrschen.

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN

Sie müssen sich wichtige Fragen stellen und sich über die Folgen ihrer Entscheidungen bewusst sein. Dazu gehört: Was ist die ideale Rechtsform für das gemeinsame Projekt? Gibt es steuerrechtliche Aspekte, die bei der Akquisition, während der Laufzeit und bei einem möglichen Ausstieg berücksichtigt werden müssen? Wie wird das Objekt optimal finanziert? Wer zeichnet für das operative Management der Immobilie verantwortlich? Wie und nach welchen Regeln trifft der Investorenkreis Entscheidungen? Wie ist geregelt, falls ein Investor das Projekt schon während der Laufzeit ausserplanmässig verlassen möchte?

Die angesprochenen steuerrechtlichen Aspekte sind dabei häufig im Fokus bei der Konstruktion des Club Deals. Da der Club Deal oft mithilfe einer gemeinsamen Kapitalgesellschaft strukturiert wird, kann die anfallende Steuerbelastung durch laufende Erträge, wie beispielsweise aus Ver-

mietung und Verpachtung meist stark verringert werden. Ein wesentlicher Faktor in der Betrachtung hinsichtlich der Besteuerung ist auch der Blick auf den Exit-Event.

Transaktionen können mit einer Kapitalgesellschaft einfach durchgeführt werden und es existiert ein etablierter Rechtsrahmen dafür.

SORGFÄLTIGE STRUKTUR

Club Deals sind für institutionelle Anleger aller Grössen eine sehr gute Möglichkeit, an echte Spitzenimmobilien zu gelangen. Dank einer sorgfältigen Strukturierung der Deals wird das Kapital optimal investiert. Der überschaubare Kreis an Investoren und die gleichlaufenden Interessen zwischen Initiator und Investoren des Clubs machen die Entscheidungsfindung transparent und effizient.

Es empfiehlt sich in jedem Fall, mit erfahrenen Deal-Initiatoren zusammenzuarbeiten, die schon viele erfolgreiche Club Deals begleitet haben. Interessenten sollten daher immer auch ein Augenmerk auf den sogenannten Track Record der entsprechenden Marktteilnehmer werfen.

Peer Bender, CEO, Acron AG