

Pressemitteilung

Immobilien-Investments: Club-Deal-Strukturen auf dem Vormarsch

- 86,3 Mrd. Euro weltweit über Club-Deal- und Joint-Venture-Strukturen investiert
- Volumen vervierfacht sich damit seit dem Jahr 2009
- Zwei Drittel der Investoren wollen künftig stärker über Club Deals investieren
- Deutsche Family Offices investieren meist in Wohnprojektentwicklungen
- Internationale Family Offices aus den USA, Kanada, UK und Israel in Deutschland meist über Club-Deal-Strukturen aktiv
- Anwendung des KAGB muss immer geprüft werden
- Bei Club Deals ohne externen Kapitalbedarf Vermeidung des KAGB sinnvoll

Berlin, den 4. November 2015 – Immobilien-Investments über Club-Deal-Strukturen haben in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen. 2014 summierten sich die Immobilien, die über Club-Deal- und Joint-Venture-Strukturen gehalten werden, in den Portfolios der globalen Asset Manager auf rund 86,3 Milliarden Euro. „Dies ist eine Vervielfachung gegenüber 2009“, erläutert Prof. Dr. Matthias Thomas, CEO des europäischen Fondsverbands INREV (European Association for Investors in Non-Listed Real Estate Vehicles). Damals lag der Wert bei 20,5 Milliarden Euro. Auch bei Family Offices liegen Club Deals im Trend. Deutsche Family Offices investieren darüber schwerpunktmäßig in Projektentwicklungen. Daneben kommen derzeit verstärkt internationale Family Offices nach Deutschland. Diese fokussieren sich eher auf die Bestandshaltung von Wohnimmobilien. Bei Club Deals in Deutschland stellt sich immer die Frage, ob die Struktur in den Gültigkeitsbereich des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) fällt oder nicht. Dies muss im Einzelfall geprüft werden. Dabei lautet die Devise nicht „Vermeiden um jeden Preis“. Eine Registrierung gemäß KAGB kann auch sinnvoll sein. Entscheidend für diese Frage ist, ob bereits das gesamte Kapital von den anfänglichen Initiatoren aufgebracht wird, oder ob der Kapitalbedarf ungewiss ist.

Das sind die zentralen Ergebnisse der heutigen Online-Pressekonferenz zum Thema „Immobilien-Investments: Club Deals auf dem Vormarsch“, an der Professor Dr. Matthias Thomas, CEO der INREV, Hans Hünnscheid, Geschäftsführer des Multi-Family-Offices Famos Immobilien, Dr. Esfandiar Khorrami, Rechtsanwalt und Partner bei Bottermann

Khorrami LLP und Martina Hertwig, Partnerin bei TPW und Vorstandsmitglied des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen heute teilnahmen.

„Der Trend zu mehr Club Deals wird sich fortsetzen: Fast zwei Drittel aller Investoren plant, seine Investments über Club-Deal-Strukturen zu erhöhen, weitere 22 Prozent wollen den Club-Deal-Anteil ausbauen“, führt Prof. Thomas weiter aus. „Einen der Hauptgründe für die Zunahme von Club Deals sehen wir in den schlechten Erfahrungen, die viele Investoren in der Vergangenheit mit Immobilienfonds gemacht haben. Die Investoren wollen ein höheres Maß an Kontrolle und deutlich stärker in Entscheidungsprozesse einbezogen sein“, so Prof. Thomas weiter.

Auch bei deutschen Family Offices spielen Club Deals eine zunehmend große Rolle. „Allerdings steht bei dieser Investorengruppe bei Club-Deals-Investments ganz klar das eher kurzfristige Engagement in Projektentwicklungen im Vordergrund“, kommentiert Hans Hünnscheid, Geschäftsführer des Multi-Family-Offices Famos Immobilien. „Die Baufertigstellung markiert dann das Ende der Zusammenarbeit, da die Immobilie dann in der Regel verkauft wird – oft auch an einen der beteiligten Partner“, so Hünnscheid weiter. In der Mehrzahl der Fälle seien es zwei Parteien, die sich in einem Club Deal zusammenfinden. „Bei den Nutzungsarten ist derzeit Wohnen mit Abstand die die Nummer eins, an zweiter Stelle folgen Einzelhandel, an dritter Position Büro. Die Investitionen bewegen sich bei deutschen Family Offices im einstelligen und niedrigen zweistelligen Millionenbereich“, führt Hünnscheid weiter aus.

Club-Deal-Strukturen werden auch von ausländischen Family Offices, die nach Deutschland kommen, häufig genutzt. Dr. Esfandiar Khorrami, Rechtsanwalt und Partner bei Bottermann Khorrami LLP kommentiert: „Wir beobachten derzeit, dass Family Offices aus den USA, Kanada, Großbritannien und Israel verstärkt in Deutschland Immobilien kaufen. Der typische Club Deal umfasst zwei bis drei Investoren, das Volumen bewegt sich zwischen fünf und zehn Millionen Euro.“ Im Gegensatz zu den deutschen Family Offices stehe bei den ausländischen Familien eher die Bestandshaltung im Fokus. „Der Investitionshorizont liegt oft bei mehr als 15 Jahren. Ist es das erste Engagement eines Family Offices in Deutschland, wird zunehmend ein Mezzanine-Investment gewählt, da dies keine aktive Mitwirkung erfordert und auf die Expertise eines lokalen Partners gesetzt werden kann“, so Khorrami weiter. „Der zweite Schritt ist dann die Bestandshaltung. Projektentwicklungen sehen wir bei internationalen Family Offices selten. Der Grund: Für Ausländer sind

Projektentwicklungen hierzulande sehr schwierig, denn das deutsche Bau- und Architektenrecht ist extrem komplex.“

Eine Frage, die über jedem Club Deal schwebt, ist die nach der Anwendbarkeit des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Martina Hertwig, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin bei TPW und Mitglied des Vorstands des bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen erläutert: „Bei der Frage nach der Regulierung von Club Deals steht aus Sicht der Investoren nicht die pauschale Vermeidung des KAGB im Vordergrund. Vielmehr müssen Club Deals unterschieden werden in solche, die keinen externen Kapitalbedarf haben und solche, bei denen die Höhe des Kapitalbedarfs noch ungewiss ist. Bei Club Deals ohne weiteren Kapitalbedarf, d.h. wenn alle Investoren schon von Anfang an feststehen, ist in der Regel eine Vermeidung des KAGB sinnvoll. Wird für einen Club Deal dagegen noch mehr Eigenkapital benötigt, ist die Registrierung als KVG – im Gegensatz zur Voll-Lizenzierung – eine sinnvolle Alternative.“ Dies zieht einen gewissen Regulierungsaufwand nach sich. „In der Regel werden im Rahmen der Registrierung eine Verwahrstelle, eine Prospektierung, eine Ankaufsbewertung und eine Fondsprüfung notwendig. Die Kosten für die Registrierung und den organisatorischen Initialaufwand können sich auf 20.000 bis 40.000 Euro belaufen“, so Hertwig weiter.

Die Verträge zwischen den einzelnen Parteien sind individuell ausgestaltet. „Wir beobachten, dass die Rechte und Pflichten bei wichtigen Punkten – beispielsweise Fremdkapitalaufnahme oder Liquiditätsmanagement – gleich verteilt sind“, sagt Hans Hünnscheid von Famos Immobilien. „Manchmal erfolgt auch eine Verteilung der Aufgaben nach Kompetenz, beispielsweise übernimmt Family Office A die Vermietung, Family Office B das Management des Baus. Generell gilt: Je detaillierter die Verträge, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass potenzielle Konflikte später gar nicht erst aufbrechen“, so Hünnscheid weiter. „Diese Beobachtung können wir auch bestätigen“, ergänzt Dr. Khorrani von Bottermann Khorrani. „Vor allem wenn sich die Parteien nicht so gut kennen, sind die Verträge sehr detailliert. Dies gilt vor allem auch für die Regelungen zum Exit“, so Dr. Khorrani weiter. Für den Konfliktfall, sollte es eine neutrale, dritte Person im Beirat geben. „Diese unabhängige Person fungiert als Schiedsrichter. Ihre Entscheidung muss letztinstanzlich und bindend sein, der Rechtsweg muss ausgeschlossen sein. Nur auf diese Weise lassen sich langwierige und teure Rechtsstreite vermeiden“, erklärt Hans Hünnscheid.

Pressekontakt

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Daniel Sohler

Wallstraße 16

10179 Berlin

Tel.: +49 (0)30 2844987-44

E-Mail: sohler@rueckerconsult.de

Über Bottermann Khorrami

Bottermann Khorrami LLP ist eine Rechts- und Steuerberatungskanzlei mit Sitz in Berlin. Das Unternehmen beschäftigt 25 Mitarbeiter. Die Kanzlei berät Privatpersonen und mittelständische Unternehmen – vor allem jedoch Investoren, Projektentwickler und Fondsgesellschaften. Dabei agiert Bottermann Khorrami LLP in zwei Richtungen: Ausländische Mandanten mit Projekten in Deutschland werden bei der Anwendung des deutschen Rechts („inbound“-Beratung) beraten. Daneben begleitet die Kanzlei Mandanten bei weltweiten Engagements („outbound“-Beratung). Die Rechtsanwälte und Steuerberater von Bottermann Khorrami arbeiten mehrsprachig und sind mit interkulturellen Hintergründen vertraut.

Über Famos Immobilien

Die Famos Immobilien GmbH ist ein Multi-Family Office, das seit 50 Jahren bundesweit vermögende Familien und Stiftungen hinsichtlich ihrer Immobilienvermögen berät und betreut. Die Immobilienvermögensberatung basiert auf dem über fünf Jahrzehnte aufgebauten Know-how in der Immobilienbewirtschaftung und der Projektentwicklung. Famos bietet seinen Kunden Immobiliendienstleistungen aus den drei Kernbereichen Transaktionsberatung, Portfolio-Management und Immobilien-Management. Aus der eigenen Historie heraus ist Famos mit den Besonderheiten des Werterhalts von Familienvermögen vertraut. Die Kunden der Famos sind vermögende Familien, Familienunternehmen, Family Offices, Privatbanken und Stiftungen mit Immobilienbesitz in Deutschland.



Über INREV

INREV ist der europäische Verband für Investoren in nicht-börsennotierte Immobilienanlagevehikel. INREV ist die führende europäische Expertenplattform im Segment nicht-börsennotierte Immobilien-Investmentvehikel. Ziele von INREV sind Schaffung von Transparenz, zur Professionalisierung des Segments beizutragen und so die Asset-Klasse für Investoren attraktiver und zugänglicher zu machen. INREV hat derzeit 375 Mitglieder, darunter institutionelle Investoren, Fondsmanager, Vertriebe und Berater aus ganz Europa und darüber hinaus.

Über TPW – Ein Baker Tilly Roelfs Unternehmen

Die TPW-Gruppe ist eine der größten partnerschaftlich geführten interdisziplinären Kanzleien in Hamburg. Das Dienstleistungsangebot von TPW umfasst Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Financial Services. Die Rechtsberatung erfolgt durch die TPW Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Seit 2013 besteht eine Niederlassung in Form eines Joint-Ventures in Zypern. TPW ist traditionell stark im Schiffsfonds-bereich. Zudem wurden in den vergangenen Jahren die Leistungen im Immobiliensegment systematisch auf- und ausgebaut. Diese umfassen die rechtliche und steuerliche Beratung sowie die Strukturierung und Konzeption von Immobilienprodukten. Daneben bietet TPW Beratungsleistungen für den Mittelstand in allen rechtlichen und steuerlichen Fragen an.

Im Mai 2015 schloss sich TPW mit der interdisziplinären Beratungsgesellschaft Baker Tilly Roelfs zusammen. Die neue Gesellschaft bietet mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten und Unternehmensberatern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsleistungen an und hat nach dem Zusammenschluss deutschlandweit 1.050 Mitarbeiter an zwölf Standorten und erwirtschaftet einen Gesamtjahresumsatz von knapp 135 Millionen Euro. Neben der nationalen Präsenz an zwölf Baker Tilly Roelfs-Standorten in ganz Deutschland trat die TPW-Gruppe mit diesem Schritt auch in das weltweite Netzwerk Baker Tilly International ein. Die Gesellschaft erhielt so Zugang zu 154 Partnerunternehmen mit über 27.000 Mitarbeitern in 133 Ländern. Mittelfristig wird das neue Unternehmen unter dem Namen Baker Tilly Roelfs firmieren.