

Qualitätskriterien

zur Beurteilung eines Immobilienfonds



Die Beteiligung an einem Immobilienfonds stellt eine unternehmerische Tätigkeit dar.

Entscheidend für einen positiven Verlauf sind neben der Marktentwicklung eine Reihe von objektiv bewertbaren Qualitätskriterien.

Dieses Druckstück soll Sie unterstützen, die Aufmerksamkeit auf wichtige Positionen bei der Auswahl von Immobilienfonds zu lenken!

Investoren sollten sich nicht durch Hochglanzprospekte oder blumige Werbeaussagen blenden lassen!



1. Der Initiator

■ Wer ist Initiator?

- a. Welche Erfahrung hat der Initiator speziell im Immobilienbereich?
(Einkauf, Bewirtschaftung, Vermietung, Renovierung, Mietsteigerungen, Verkauf, ...)
- b. Wie lange ist er im Immobilienbranche aktiv? Welche Funktionen übte er aus?
- c. Falls der Initiator nicht aus der Immobilienbranche kommt, benötigt er externe Dienstleister. Welche Qualifikation besitzen diese und wie lange sind sie bereits für den Initiator tätig?

■ Ist der Initiator ein Konzern oder Mittelständler?

- a. Ist der Initiator ein Konzern oder ein Teil einer größeren Institution? (längere Entscheidungswege)
- b. Ist der Initiator ein Mittelständler und arbeiten ggf. Familienmitglieder im Unternehmen an zentralen Stellen mit? (hohe Flexibilität und Engagement)
- c. Welche Motivation hat der Initiator, dass der Fonds ein voller Erfolg wird?
 - hohe Motivation, dass der Fonds möglichst erfolgreich wird durch Anreiz einer Gewinnbeteiligung
 - reines Verdienen von Dienstleistungsgebühren unabhängig vom Erfolg des Fonds

2. Strategie und Philosophie

■ Welche Strategie verfolgt der Fonds?

- a. Einkaufen und halten
- b. Wertschöpfungsstrategie
 - günstig einkaufen, Immobilien optimieren und als gut gepflegtes Portfolio teuer verkaufen

■ Wie ist die Unternehmensphilosophie?

- a. Motto: Klein, aber fein sowie schnell, effizient und leistungsorientiert?
- b. Motto: Größe, lange Entscheidungswege und Gebührenorientierung
- c. Wertevorstellung: Haben die handelnden Personen die Möglichkeit, nach ihren eigenen Werten zu handeln?

3. Standorte

■ An welchen Standorten wird eingekauft?

- a. Standorte, in denen der Initiator seit Jahrzehnten zu Hause ist und ein eindrucksvolles Netzwerk besitzt?
- b. Standorte, die über eine eigene engagierte Hausverwaltung verfügen?
- c. Standorte, die positive Perspektiven bieten?
- d. Wie weit sind die erworbenen Immobilien von der Zentrale entfernt?
(kurze Wege für schnelles Handeln von Vorteil)

4. Grundvoraussetzungen für das operative Geschäft

a) EINKAUF

■ Wie günstig und effizient kann der Initiator einkaufen?

- a. Werden Off-Market Angebote gekauft (günstiger) oder Teilnahme an "Bieterverfahren" (teurer)?
- b. Entscheidung innerhalb 3-4 Tagen möglich – um günstige Gelegenheiten zu Nutzen?
- c. Können gezielt Immobilien mit etwas Leerstand und niedrigen Ist - Mieten gekauft werden, um diese anschließend zu optimieren (Wertsteigerungspotential)?

b) VERWALTUNG

■ Wie erfolgt die Verwaltung der Mietshäuser?

- a. Wie viele Hausverwaltungen an verschiedenen Standorten gibt es?
- b. Besteht die Hausverwaltung aus eigenen langjährigen, motivierten Mitarbeitern?
- c. Werden Mietrückstände aktiv eingefordert?
- d. Werden Nach- und Neuvermietungen engagiert durchgeführt?
- e. Wird aktiv versucht Nebenkosten für den Mieter zu reduzieren (Gas, Strom, Versicherungen), damit dann mehr Spielraum für Mieterhöhungen ist?

c) LEISTUNGSFÄHIGKEIT

■ Wie leistungsfähig ist der Initiator?

- a. Wieviel Wohnungen verwaltet er ?
- b. Wieviel Wohnungen will er insgesamt einmal verwalten?
- c. Wieviel Mitarbeiter hat der Initiator?

d) VERKAUF

■ Welches Netzwerk steht für einen späteren Verkauf zur Verfügung?

- a. An wen soll das Immobilienportfolio verkauft werden?
- b. In welcher Größenordnung soll das Portfolio verkauft werden?
- c. Wurden bereits mehrere Fonds verkauft und Erfahrungen gesammelt?

5. Das Angebot – Umsetzbarkeit der Prognoserechnung

■ Wie attraktiv und realistisch sind die Rahmenbedingungen des Angebotes?

- a. Wie sind die Einkaufs- und Verkaufsfaktoren prognostiziert?
- b. Mit welchem Finanzierungszins wird kalkuliert?
- c. Welche Laufzeit steht im Prospekt und welche Laufzeit gab es faktisch in der Vergangenheit?
- d. Muss zu einem bestimmten Zeitpunkt verkauft werden?
- e. Welche Rendite wird auf Grund des Geschäftsmodells prognostiziert?
- f. Wie hoch ist die sogn. Hurdle Rate? (z. B. 6 % bevorzugte Kapitalkontenverzinsung)
Danach Verteilung der darüberhinaus gehenden Gewinne z. B. 50 % Initiator, 50 % Anleger
- g. Wird das Agio mitverzinst oder unverzinslich zurückgezahlt?

6. Die Fonds- und Transaktionskosten

■ Sind die Fonds- und Transaktionskosten angemessen oder überhöht?

- a. Weichkosten bei Fondsaufgabe (z. B. 14 %)
- b. Finanzierungsvermittlungsgebühr
- c. Transaktionsgebühr
- d. Maklergebühren
- e. Sonstige Dienstleistungsgebühren während der Laufzeit

7. Leistungsbilanz des Initiators

■ Welche Ergebnisse in der Vergangenheit kann der Initiator vorweisen?

- a. Konkrete, echte Leistungsbilanz transparent und für jeden verständlich oder lediglich Auszahlungsbericht?
- b. Wie viele Fonds bereits aufgelegt?
- c. Wie viele Fonds bereits verkauft?
- d. Mit welchem konkreten Rendite-Ergebnis ?