Project Fonds Strategie 6

Von **Philip Nerb**
MFC, Analyst

Investitionsfokus
Projektentwicklungsgesellschaften
Entwicklungsfeld
Entwicklung von Grundstücken und Wohn-, Gewerbeimmobilien
Einkunftsart
Gewerbebetrieb
Mindestzeichnungssumme
€ 5.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
durch Anleger wählbar, zwischen 10 und 25 Jahre
Gesamtinvestition
€ 5 Mio. bis max. € 50 Mio., zzgl. 5% Agio
Geplante Rendite
mindestens Wertverdoppelung über Laufzeit
Ausschüttungen
8% p.a. gewinnunabhängige Entnahme durch Anleger möglich
Fremdkapital
nein
Inflationsrate
nein
Weichkosten
18,7%, zzgl. rund 1,15% p.a. für Geschäftsführung, jeweils bez. auf GK incl. Agio
Investitionsquote
81,1% incl. Agio
Treuhandkommanditist
Fremdfirma
Portfoliobetreuung und Auswahl
Project PI Project Immobilien AG, Bamberg
Alleinstellungsmerkmale
Geringe Mindestanlagesumme. Durch Anleger wählbare Beteiligungsdauer. Exzellente Marktkenntnis. Diversifikation durch Streuung über mehrere Immobilien in mehreren Entwicklungssegmenten.

Der Initiator

Die Project GFU GmbH, Bamberg, ist seit 1998 als Emissionshaus tätig. Sämtliche Emissionen konzentrierten sich bis dato auf Gewerbe- und Wohnimmobilien in Deutschland, vor allem in und bei Berlin / Potsdam und Nürnberg / Fürth. Beim vorliegenden Angebot handelt es sich bereits um den zwölften Fonds dieses Initiators. Zwei Fonds liefen nicht ganz problemlos, sie wurden miteinander verschmolzen. Fonds Nummer 7 wurde ohne Schaden für die Anleger aus strategischen Gründen rückabgewickelt. Bis Mitte 2007 wurde ein Gesamtkapital von € 43 Mio. von 1.500 Anlegern eingesammelt. Das verwaltete Immobilienvolumen betrug zu dem Zeitpunkt € 20 Mio. Die Durchschnittsrendite der bisher 14 abgewickelten Projektentwicklungen liegt bei über 15% p.a. Der erlebte Außenauftritt ist professionell.

Stärken – Sämtliche bisherigen Einzelprojekte liefen positiv.

Note für Außenauftritt – B.

Der Prospekt

Mit 103 Seiten fällt der Prospekt durchschnittlich umfangreich aus. Die Angebotsstruktur ist gut erläutert. Der Text ist gelungen, ebenso die optische Aufmachung.

Stärken – Offene und vorsichtige Markteinschätzung und Prognosedarstellung.

Der Markt

Neubau und Umstrukturierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland und im übrigen Europa stellen das Marktumfeld, in welchem sich der Fonds bewegen wird. Projekte, welche ab Beginn der Wertschöpfungskette den Gewinn generieren, können bekanntlich hochrentierlich sein, wenn ein funktionierender Marktzugang gewährleistet ist. Der Initiator prognostiziert mit einer Rendite von rund 12,5%, was für diesen Bereich wenig ist. Dabei sollen primär rentable Objekte in Berlin / Potsdam und Nürnberg / Fürth / Erlangen gefunden werden. Die genannten Standorte weisen ohne Zweifel Renditepotential auf. Der Geschäftsführer Jürgen Seeberger ist durch einen Familienbetrieb als Architekt und Bauträger seit rund 45 Jahren in der Gegend um Nürnberg / Fürth / Erlangen etabliert. Das abgewickelte Bauvolumen lag bei mehreren Hundert Millionen Euro. Der Standort Berlin / Potsdam wird seit rund 8 Jahren bearbeitet.

Damit liegen nachvollziehbar eine sehr gute Marktkenntnis und exzellente Kontakte vor. Die Fachpresse stuft den Immobilienmarkt in Deutschland derzeit pauschal als Verkäufermarkt ein. Tatsächlich ist der Markt sehr differenziert zu sehen. Mit einem sehr guten Marktzugang durch bspw. eine langjährige Bauherrentätigkeit sind auch im aktuell teuren Markt hochrentierliche Objekte realisierbar. Anhand eines abgewickelten Projektvolumens von €19,4 Mio. mit einer Durchschnittsrendite von über 15% netto kann GFU eine hohe Expertise nachweisen. Zur Zeit befinden sich Immobilienprojekte mit einem Entwicklungsvolumen von €25,4 Mio. in Bau und Entwicklung. Die Anlagekriterien des Fonds sind sehr engmaschig. Ein externes Wertgutachten ist in jedem Fall zwingend vorgeschrieben.

Schwächen – Derzeit hochpreisiger Markt, der exzellente Kontakte erfordert.

Stärken – Gutes Marktumfeld bei sehr gutem Netzwerk.

Die Investitionsstruktur

Der Fonds soll über unterschiedliche Standorte diversifiziert investieren. Aktuell handelt es sich um die Regionen Berlin / Potsdam und Nürnberg / Fürth / Erlangen. Dazu sollen weitere Regionen auch im europäischen Ausland kommen. Eingekauft werden sollen Objekte aus den Segmenten Wohnen (ca. 70%) und Gewerbe, bei einer beliebigen Fondslaufzeit zwischen 10 und 25 Jahren. Das Angebot kommt positiverweise ohne Fremdfinanzierung aus. Der Initiator ist über die PI AG zu 20% am Verkaufsgewinn der einzelnen Objekte beteiligt. Dabei wird eine Gewinnschwelle von 8% p.a. Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital angelegt. Dazu kommen während der Laufzeit knapp 1,15% p.a. für die Geschäftsführung des Fonds. Auf Objektebene fallen bis zu 0,595% Kosten des eingesetzten Kapitals für Suche, Prüfung und Vertragsabschluß an. Der Initiator hat sich verpflichtet, Objekte nicht zwischenzuhandeln, damit werden hier keine Gewinne abgeschöpft. Zudem hat sich Seeberger verpflichtet, während der Fondslaufzeit selbst keine Immobilien zu Anlagezwecken zu erwerben. Bei privaten Immobilienengagements würde er sich zusammen mit den Anlegern direkt an den Projektentwicklungsgesellschaften beteiligen.

Stärken – Sehr flexibles Anlagekonzept, das dem Anleger das Zusammenstellen eines individuellen Portfolios ermöglicht.

Das Konzept

Der Anleger soll über einen Immobilienentwicklungsfonds in Objekte in den Großräumen Berlin und Nürnberg investieren. Es handelt sich um einen Blind-Pool, der in Wohn- und Gewerbeimmobilienentwicklungen anlegen soll. Bei einer individuellen, durch den Anleger wählbaren Laufzeit zwischen 10 und 25 Jahren soll mindestens eine Verdopplung der Investition erreicht werden. Tatsächlich sind die Prognoseannahmen konservativ, so daß ein Mehrrenditepotential vorliegt. Die Weichkosten fallen mit anfänglich 18,7% (incl. Agio) für ein derartiges Konzept durchschnittlich hoch aus. Die laufenden Kosten sind ebenfalls vertretbar. Der Initiator ist ab einer Gewinnschwelle von 8% p.a. indirekt zu 20% am Veräußerungsgewinn der Objekte beteiligt. Hinter einem der Geschäftsführer, Jürgen Seeberger, liegt eine fast 45jährige örtliche Bauherren- und Architektentätigkeit im Familienbetrieb. Der Standort Berlin wird seit rund 8 Jahren bearbeitet. Verflechtungen mit dem Baugewerbe sind sämtlich aufgelöst. Bestehen bleiben die gewachsenen Kontakte zu Bauunternehmen und Maklern. Nur durch dieses exzellente Beziehungsgeflecht kann das Fondskonzept funktionieren. Für Projektentwicklungen sind unbürokratisch schnelle Kommunikationswege entscheidend. Das systemimmanente Schlüsselpersonenrisiko wird laut Initiator durch fremdgeführte regionale Projektentwicklungsgesellschaften an den Standorten Nürnberg / Fürth und Potsdam / Berlin abgefedert. Eine klare Anforderungsvorgabe durch die für das Portfoliomanagement beauftragte Project PI Project Immobilien AG erleichtert die Vorauswahl von Objekten durch die regionalen Geschäftsführer. Der Fonds kommt ohne die im Projektentwicklungsbereich übliche Fremdfinanzierung aus. Die Renditeannahmen sind vor den exzellenten Marktkenntnissen des Initiators realistisch. Die Mindestbeteiligungssumme fällt sehr niedrig aus. Alleiniger Vertriebskoordinator für den Initiator ist die Project Vermittlungs GmbH. Diese wird von den im Vertrieb geschlossener Fonds nachweislich erfahrenen geschäftsführenden Gesellschaftern Wolfgang Dippold und Jürgen Böhmler geführt. Die vertragliche Gestaltung des Angebots ist ausgesprochen partnerschaftlich und transparent aus Anlegersicht.

Schwächen – Blind-Pool. Marktumfeld macht exzellentes Netzwerk unerläßlich.

Stärken – Angemessene Kostenstruktur. Hervorragende Marktkenntnis des Initiators mit ausreichendem Leistungsnachweis.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „Project Fonds Strategie 6“ des Initiators GFU für sehr gut. Der erlebte Außenauftritt verdient ein B. Das Fondskonzept ist schlüssig, der Initiator ist nachvollziehbar sehr erfahren und etabliert in den jeweiligen Teilmärkten. Die Prognosen sind konservativ, es besteht ein ausgesprochenes Mehrertragspotential. Aus bisherigen Projekten liegt ein aussagekräftiger Leistungsnachweis vor. Alles in allem verdient das aktuelle Angebot meiner Meinung nach eine Bewertung mit „sehr gut“ (1-). ■