

Bouwfonds IM bringt den ersten Publikumsfonds nach neuem Recht auf den Markt

Deutsche lieben Autos – und Parkhausinvestments

➤ Die deutsche Investmenttochter Bouwfonds IM der niederländischen Rabobank hat geschafft, was viele nicht geglaubt haben: ein zweites Parkhausportfolio als Publikums-AIF auf den Markt zu bringen. Nicht, dass man es der Truppe um Roman Menzel nicht zugetraut hätte. Nein, aber die Angebote rund um das Parken sind rar und selten. Hier zählt Marktzugang. Der erste Fonds dieser Machart wurde von den Anlegern bereits sehr positiv aufgenommen, nicht nur wegen einer zugrundgelegten 45-jährigen Mietvertragslaufzeit in allen sechs Parkhäusern, sondern weil Parkhausinvestments sich die privaten Investoren vorstellen können.

Beispielsweise in Mannheim, wo das nachfolgende Interview mit Roman Menzel und Arndt Wallenhorst im Januar 2015 geführt wurde, suchten Besucher des Fondskongresses oft über eine Stunde nach einer geeigneten Parkmöglichkeit, da alle Parkhäuser bereits kurz nach Beginn der Veranstaltung voll waren. Und so geht es vielen Autofahrern in den Innenstädten. Der BeteiligungsReport hat nachgefragt, wie Anleger von dieser Situation profitieren können und was sich durch die Regulierung am Fondskonzept geändert hat:

BeteiligungsReport®: Was sind die Parallelen zum Vorgängerfonds?

Arndt Wallenhorst: Der Fonds investiert wieder in den Niederlanden, und es sind



Interviewpartner:
Roman Menzel, Head of Private Investors (Germany) (l.) und **Arndt Wallenhorst**, Product and Key Account Manager Private Funds (r.)

Weitere Informationen bei:

Bouwfonds IM Deutschland GmbH

Budapester Straße 48

10787 Berlin

Tel: +49 (0)30 59009760

Fax: +49 (0)30 59009789

E-Mail: privatefunds@bouwfondsim.com

www.bouwfondsim.de



Als AIF am Markt: zweites Parkhausportfolio für Retailanleger © Bouwfonds IM

wieder sechs konkrete Objekte zu einem Portfolio zusammengefügt. Beim ersten Parkingfonds hatten wir sechsmal Q-Park als Mieter, diesmal werden fünf Objekte von Q-Park gemietet und bewirtschaftet. Beim sechsten Standort in Amsterdam ist die Gemeinde Amsterdam der Mieter. Betrieben wird dieses Objekt von der Parkeergebouwen Amsterdam, dem städtischen Parkunternehmen der Gemeinde Amsterdam.

BeteiligungsReport®: Werden grundsätzlich alle durch Q-Park angebotenen Parkhäuser von Ihnen gekauft?

Roman Menzel: Nein, im konkreten Fall hat eines der angebotenen Parkhäuser unseren hauseigenen Due Diligence Prozess nicht bestanden und ist aussortiert worden. Denn alle Parkhäuser müssen den

Wirtschaftlichkeits- und Qualitätskriterien von Bouwfonds IM entsprechen.

BeteiligungsReport®: Von welchem Investitionsvolumen sprechen wir hier?

Roman Menzel: Insgesamt werden 97 Millionen Euro Fondsvolumen investiert. Davon werden wir 55 Millionen Euro Eigenkapital einsammeln, und die verbleibende Summe wird über Fremdkapital dargestellt. Da wir als Bouwfonds IM nachhaltig an diese Asset Klasse Parking glauben, werden wir selbst mit drei Millionen Euro langfristig investiert bleiben. Das entspricht rund fünf Prozent des Eigenkapitals und ist selbstverständlich auch ein starkes Signal des Emittenten für die Anleger. Es unterstreicht das gleichgerichtete Interesse zwischen Anbieter und Anleger.

BeteiligungsReport®: Welche Unterschiede gibt es zum ersten Fonds, der ja noch in der alten Anlagewelt realisiert wurde?

Arndt Wallenhorst: Der Unterschied auf der Objektseite ist, dass neben fünf innerstädtische Lagen nun auch ein Krankenhausstandort dazugekommen ist. Diesen sehen wir als komplett konjunktur-unabhängig. Schließlich suchen sich die Menschen nicht aus, in welcher wirtschaftlichen Lage sie krank werden. Wir haben hier einen der bedeutendsten Klinikstandorte in den Niederlanden, der vom Betrieb des Parkhauses her eine absolute Cashcow darstellt. Hinzu kommt, dass das Fondsvolumen sich etwas vergrößert und sich die Ankaufsrendite auf 6,6 Prozent sogar leicht verbessert hat. Die Parkhäuser sind aber auch etwas größer geworden, von 900 Parkplätzen in Zaandam bis zu 1450 Stellplätzen bei dem Krankenhausstandort. Aber auch auf der Mietvertragsseite haben wir eine Verbesserung für den Anleger in Bezug auf die Instandhaltung erreicht. Neben der sehr dezidierten Zuordnung der einzelnen Leistung in diesem Punkt haben wir für den neuen Fonds bei den fünf Objekten, bei denen Q-Park Mieter ist, während der ersten zehn Jahre volle Mietverantwortlichkeit der Kosten mit Ausnahme eines jährlich indexierten Pauschalbeitrags von 50 Euro pro Stellplatz pro Jahr. Das bedeutet eine gute Kostensicherheit für den Fonds und damit für den Anleger. Hinzu kommt eine durchschnittliche Mietlaufzeit von 38 Jahren.

Roman Menzel: Der Unterschied bei der Konzeption im Rahmen des Kapitalanlagegesetzbuchs liegt in der Neukonstellation unter Einbindung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft. Wir haben uns für eine sehr erfahrene entschieden, die IntReal aus dem Warburg-Konzern. Dafür sind die Weichen schon früh gestellt worden, weil wir auch im Institutionellen Bereich mit externen Kompetenzunternehmen seit Jahren hier zusammenarbeiten. Eine eigene KVG ist nicht geplant. Neu ist auch die Verwahrstelle, die auch ihre

Berechtigung hat. Hier haben wir uns für Caceis in München entschieden, auch ein erfahrener Player. Kostenmäßig gehen wir davon aus, dass es dem Anleger auf Dauer etwa 0,3 bis 0,5 Prozent Rendite kosten wird. Kurz gesagt: Beide Fonds sind ähnlich und doch leicht anders!

BeteiligungsReport®: Welche Fantasie besteht bei einem Parkhaus beim Verkauf?

Roman Menzel: Grundsätzlich planen wir ja mit einer Laufzeit des Fonds von elf Jahren. Nach zehn Jahren werden wir uns die Einnahmen der Parkhäuser ansehen und eventuelle Anpassungen bei den Mietverträgen vornehmen. Da ja auch Parkhäuser nach dem Ertragswert bewertet werden, steigt damit automatisch mit steigendem Mietertrag – wovon wir ausgehen – auch der Wert und damit ein möglicher Verkaufspreis. Hinzu kommt, dass insbesondere die Innenstadtlagen nicht so einfach duplizierbar sind und es sich deshalb um Unikate handelt. Und allein die Marktpreisadjustierungen, aber auch Inflation in Kombination mit einem indexierten Mietvertrag wird unseres Erachtens zu steigenden Preisen führen. Nicht zu vergessen: Bei einem Verkauf in elf Jahren ist noch eine Mietvertragslaufzeit von durchschnittlich 27 Jahren vorhanden.

BeteiligungsReport®: Wie sieht die Renditeerwartung bei dem neuen Fonds aus?

Arndt Wallenhorst: Wir gehen derzeit von einer Anfangsausschüttung von sechs Prozent aus, stellen aber im Prospekt bewusst verschiedene Sensitivitäten dar. Wichtig ist uns, dass wir nur das ausschütten, was wir erwirtschaften. Alle Parkhäuser sind vermietet und in Betrieb. Keines muss erst noch etabliert werden. Wir sprechen also über ehrliche Cash-Flow-Überschüsse. Dies ist nicht nur für Publikumsanleger wichtig, sondern zum Beispiel auch für manchen institutionellen oder semiinstitutionellen Anleger wie Stiftungen. Denn diese dürfen für den

Stiftungszweck nur den Teil der Auszahlungen verwenden, der auch dem handelsrechtlichen Ergebnis entspricht.

BeteiligungsReport®: Wie werden die Änderungen vom Markt angenommen?

Roman Menzel: Wir bekommen absolut positive Rückkopplung vom Markt. Auch die Darstellung eines Prognosekorridors, der verschiedene Sensitivitäten abbildet, wird von unseren Vertriebspartnern verstanden und akzeptiert. Alles andere in der Vergangenheit muss als Scheingenauigkeit gewertet werden.

BeteiligungsReport®: Wie sieht die Nachfrage aus?

Arndt Wallenhorst: Die Nachfrage im Vertrieb ist wirklich hoch. Wir rechnen mit einer raschen Platzierung. Viele kennen die Assetklasse aus dem Vorgängerfonds, und wir sind derzeit die einzigen Anbieter. Durch den notwendigen Marktzugang werden wir wahrscheinlich auch ein exklusiver Anbieter in diesem Marktsegment bleiben. Aber auch wir können nicht so einfach bereits heute einen Nachfolgefonds in Aussicht stellen, da die Projekte rar sind und die Beschaffungsseite sehr schwierig ist. Deshalb ist dieser AIF zunächst einmal wieder ein Unikat. Das wird sich auch in der schnellen Platzierungszeit zeigen, da viele Vertriebspartner aus dem ersten Publikumsfonds neben neuen Vertriebsadressen und institutionellen Investoren wieder mit an Bord sind.

BeteiligungsReport®: Zum Schluss: Was ist das Sahnehäubchen des Investments?

Roman Menzel: Die Assetklasse an sich, sehen sie allein die langfristigen Mietverträge. Ein Parkhaus ist für den Anleger als Investition an sich plausibel. Die Akzeptanz bei dem Investor ist in der Regel von vorneherein da.

BeteiligungsReport®: Vielen Dank für das Gespräch! 