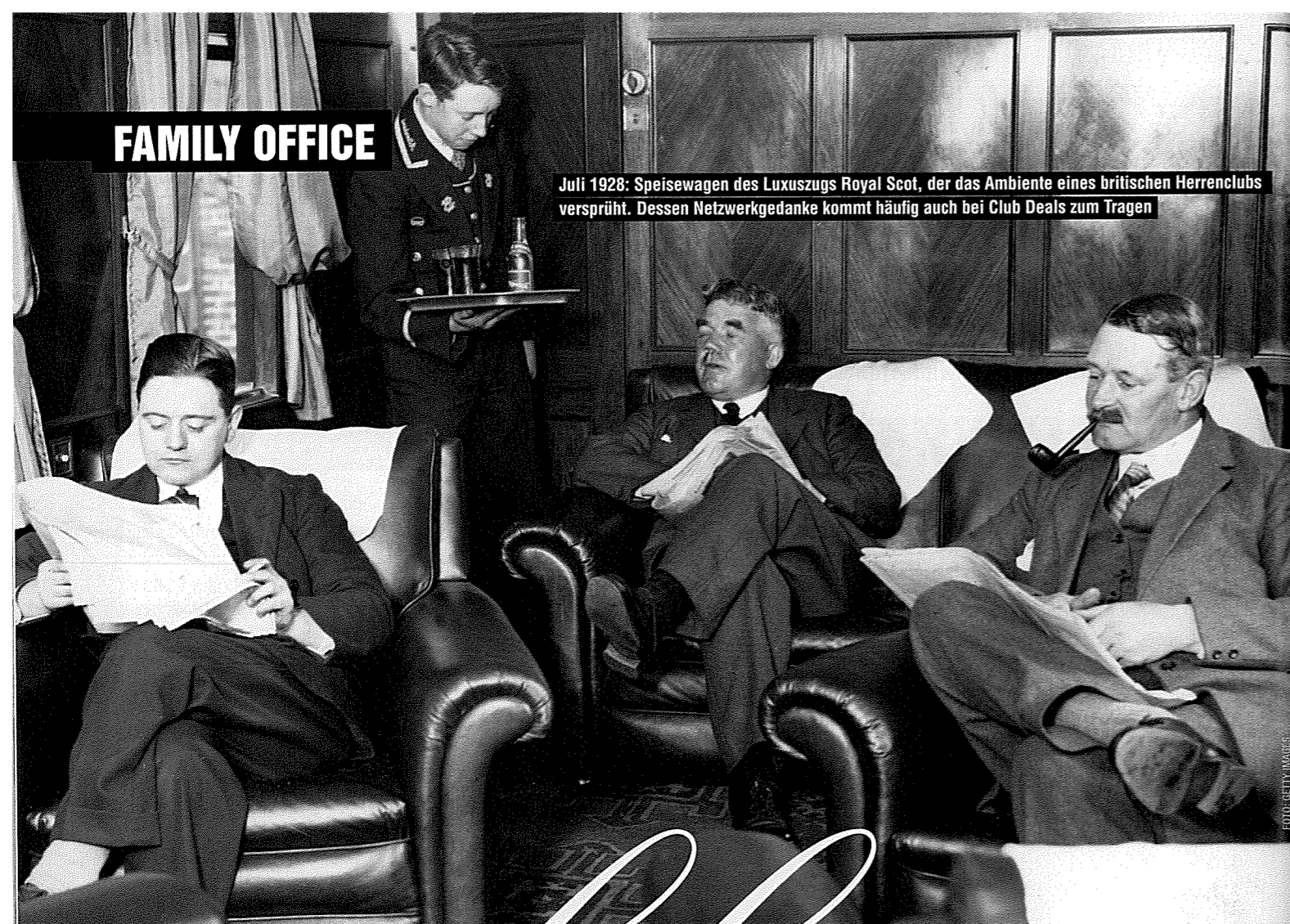


FAMILY OFFICE

Juli 1928: Speisewagen des Luxuszugs Royal Scot, der das Ambiente eines britischen Herrenclubs versprüht. Dessen Netzwerkgedanke kommt häufig auch bei Club Deals zum Tragen



IN *exklusiven* ZIRKELN

Es gibt viele Möglichkeiten für Vermögende, in Immobilien zu investieren. Eine davon ist der sogenannte Club Deal. Im Idealfall geht er über ein reines Investment hinaus und verbindet das Angenehme mit dem Nützlichen

Club Deal – das klingt nach einer entspannten Herrenrunde in einem typisch englischen Gentlemen's Club mit schweren Ledermöbeln, gediegener Atmosphäre, teuren Zigarren und gutem Whisky. Weitaus weniger britisch-gediegen kommt dagegen die Definition im Konz-Steuerverlexikon daher: „Club Deals sind keine öffentlich angebotenen oder privat platzierten Anteile an geschlossenen Fonds, sondern auf Kundenwunsch konzipierte individuelle Vehikel, in denen sich ein überschaubarer und hoch vermögenter Kreis von Investoren zusammenfindet“, heißt es dort überaus sachlich.

Der Charme dieses Modells: Die Anlagemöglichkeiten sind vielfältiger, da auch Objekte mit größeren Volumina infrage kommen, die die Investoren jeder für sich allein nicht stemmen können. Zudem lässt sich ein Portfolio breiter



Hamburger Herrenclub nach britischem Vorbild: der Anglo German Club an der Außenalster

aufstellen. Anstatt einen bestimmten Betrag in ein einziges Projekt zu stecken, sind auf diesem Wege mehrere Investments möglich. Die Idee ist keineswegs neu: „Bereits im Mittelalter haben sich Kaufleute zusammengetan und sich an Schiffsladungen beteiligt, um die Risiken zu streuen“, sagt Jürgen Raeke, Geschäftsführer von Berenberg Private Capital (siehe auch Interview ab Seite 52).

Streuen statt einzeln investieren

Wer beispielsweise eine Million Euro in Immobilien anlegen will, kann im Alleingang je nach Standort vielleicht ein Zinshaus erwerben. Wer über einen Club Deal investiert, hat weitaus mehr Anlegeoptionen zur Wahl. So bot etwa das Emissionshaus DWS Access den Private-Wealth-Kunden des Mutterhauses Deutsche Bank die Möglichkeit an, in das Shoppingcenter Marmarapark in Istanbul zu investieren – ein Projekt mit einem Volumen von rund 220 Millionen Euro. 40 Kunden und ein großes Family Office sind nun als Co-Investoren mit an Bord. Als Mindestsumme waren allerdings 5 Millionen Euro erforderlich. „Bei unseren Klienten sind Club Deals vor allem bei Investments in den USA das gängige Modell, um mit kleineren Kapitaltranchen in verschiedene Immobilien zu investieren“, erläutert Christoph Zapp vom auf Family Offices spezialisierten Immobilien-Beratungsunternehmen Pamera Real Estate Partners.

Der Vorteil von Club Deals im Vergleich zu klassischen geschlossenen Publikumsfonds liegt für die Kunden neben einem maßgeschneiderten Investment zudem in der günstigen Kostenstruktur. „Der tatsächliche Kostenvorteil ist einzelfondsabhängig, aber er kann nach unserer Einschätzung gut die Hälfte eines typischen Publikumsfonds ausmachen“, sagt Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds.

Die Emissionshäuser geben den Kostenvorteil weiter, der ihnen durch den geringen Vertriebsaufwand und den Wegfall der umfangreichen Prospektierungsvorschriften entsteht, die die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) für Privatanlegerfonds fordert. „Die Platzierungsgarantie entfällt“, ergänzt Romba.

„Einen weiteren Pluspunkt sehen wir darin, dass man es mit unternehmerisch orientierten Partnern zu tun hat, die es gewohnt sind, mit Investitionsentscheidungen dieser Art umzugehen. Hinzu kommt, dass diese Anleger anders als institutionelle Investoren keine Restriktionen bei der Anlage berücksichtigen müssen“, fügt Gert Waltenbauer, Geschäftsführer bei der KGAL, hinzu. Auch, so Berenberg-Mann Rae-

OLD SCHOOL

Clubgeschichte

Die Idee der Clubs stammt aus London. Im Stadtteil Westend entstanden sie Mitte des 18. Jahrhunderts, der Bezirk rund um Pall Mall und St. James's Palace heißt darum bis heute **Clubland**. Ihre Blütezeit hatten die Clubs Ende des 19. Jahrhunderts, sie dienten den Mitgliedern als zweites Wohnzimmer, teils sogar mit Übernachtungsmöglichkeit, und führten Mitglieder mit ähnlichen Interessen zusammen. So müssen Mitglieder des 1891 gegründeten Caledonian Club vier schottische Großeltern vorweisen, im Travellers Club darf nur Mitglied sein, wer mindestens einmal im Ausland und mindestens 500 Luftmeilen von London entfernt war. Bis in die 1980er Jahre waren die meisten Clubs für Frauen tabu. Auch in Deutschland orientieren sich diverse Vereinigungen am britischem Vorbild, darunter der **Anglo German Club** und der **Überseeclub**.

ke, seien Produktlösungen möglich, die der typischen Klientel nicht unbedingt vermittelbar wären. Dementsprechend spielen Club Deals oder auch Private Placements – die Grenzen sind fließend – eine große Rolle für viele Emissionshäuser: Bei der KGAL sind 93 der 160 laufenden Fonds als Private Placements konzipiert. Eine offizielle Abgrenzung zwischen den beiden Anlageformen existiert nicht, generell gilt aber, dass es sich umso eher um einen Club Deal handelt, je geringer der Anlegerkreis und je höher die investierte Summe pro Investor ist.

„Bei einem Club Deal steigen die Anleger selbst in die Stärken- und Schwächen-Analyse für das Objekt ein, während ein Private Placement typischerweise eine viel stärkere Informationsaufbereitung in Form eines vereinfachten Prospekts beinhaltet“, sagt Romba. Ein Club Deal muss keineswegs über ein Emissionshaus zustande kommen, die Initiative kann ebenso von einem Immobilienunternehmen, einem Anleger oder einer beteiligten Bank ausgehen. Möglich ist das auch über ein Direktinvestment, bei dem die Modalitäten individuell vertraglich geregelt werden.

Und wofür geben die Betuchten ihr Geld aus? „Gefragt sind aktuell vorwiegend Wohn- und Geschäftshäuser im Bereich von 3 bis 20 Millionen Euro, vor allem in den Top-7-Standorten, aber auch in stabilen B-Städten. Auch Neubau-Einzelhandelsimmobilien wie zum Beispiel Nahversorgungszentren werden derzeit nachgefragt“, sagt Pamera-Chef Zapp. ■