

Immobilien als Zukunftsinvestition?

Projektierung von Pflegeeinrichtungen im gesamten Bundesgebiet

Man würde ihn nicht gerade in Münchens Stadtteil Pasing vermuten – Deutschlands innovativsten Anbieter und Projektentwickler im Bereich von Senioreneinrichtungen. Seit mehr als 10 Jahren setzt der Münchner Unternehmer Dr. h.c. Frank André Audilet von München, Berlin und Steinpleis mit großem Erfolg Projektierungen von Pflegeeinrichtungen und sonstigen Immobilien in der ganzen Republik um.

Seine rund 25 Mitarbeiter unterstützen ihn dabei, diese Entwicklungen von Anfang an aus einer Hand umzusetzen. „Für uns steht die Synergie aus anspruchsvoller, menschlicher Pflege, die aber bezahlbar sein muss, im Vordergrund“, erklärt Audilet. Dies macht auch eine wirtschaftliche Betrachtungsweise der Häuser unverzichtbar.

Audilet geht auch bei der Finanzierung der Projekte eigene Wege: „Wir haben sehr

früh gelernt, dass die Abhängigkeit von Banken die eigene, freie Entfaltung einschränkt“, meint Audilet. Aus diesem Grund bietet er Anlegern seit 2002 Beteiligungsmöglichkeiten an seinem Geschäft und seinen Unternehmen mit zweistelligen Renditechancen an. Mit ansehnlichem Erfolg, was ihn heute zu einem gefragten Partner von Banken macht.

Diese brachten ihn auch auf die Idee, neben der Entwicklung und Umsetzung von herkömmlichen Immobilienprojekten noch weitere

Bereiche des Immobilienmarktes aktiv anzugehen. So können sich Investoren bei seinem erst vor wenigen Wochen genehmigten „Deutschen Sachwertfonds“ an unterschiedlichsten renditeträchtigen Bereichen des Immobilienmarktes in

Deutschland beteiligen. „Wir haben in den neuen Bundesländern so viele Projektentwicklungen und Planungen von Gewerbe-, Wohn- und Seniorenimmobilien durchgeführt, dass es nur konsequent schien, mit der Sanierung des Vorzeigeschlusses Steinpleis zur Wertsteigerung der ganzen Region um Steinpleis beizutragen“, so Audilet.



Seit mehr als zehn Jahren erfolgreich: Dr. Frank André Audilet.



Bei der Restaurierung des Firmensitzes „Schloss Steinpleis“ hat Immobilienfan Dr. Frank André Audilet sogar selbst Hand angelegt.

Immer ein flüssiges Geschäft

Für kleinere und mittlere Unternehmen ist es besonders schwierig, liquide zu bleiben. Für diese Firmen werden deshalb Alternativen zur klassischen Bankenfinanzierung immer wichtiger.

Eine Möglichkeit ist Factoring. Dabei verkaufen Unternehmen ihre Forderungen aus Warengeschäften und Dienstleistungen an eine Factoringgesellschaft. Diese zahlt die Rechnungssumme an die Unternehmen sofort aus, allerdings mit einem Abschlag. Die Kunden wiederum begleichen ihre Rechnung bei der Factoringgesellschaft.

Daraus ergibt sich ein entscheidender Vorteil für die Unternehmen: Sie bekommen ihre ausstehenden Gelder auf einen Schlag und sind flüssig. Diese Möglichkeit nutzt vor allem der Mittelstand immer häufiger.

So ist der Umsatz der im Deutschen Factoring-Verband e.V. vertretenen führenden Factoring-Institute im vergangenen Jahr um 30,7 Prozent auf insgesamt 72 Mrd. Euro gestiegen. Damit hat der Gesamtumsatz allein in 2006 im Vergleich zum Vorjahr nominal um über 16,9 Mrd. Euro zugenommen. Das Factoring-Volumen hat sich innerhalb

Factoring-Fonds bieten vielversprechende Gewinnausschüttungen

von nur fünf Jahren mehr als verdoppelt.

Neben Factoring zählt auch das Geschäft mit Wertpapierkrediten zu einem immer stärker wachsenden Markt. Banken oder banken-

ähnliche Finanzierungsgesellschaften vergeben an große Privatanleger und Vermögensverwaltungen Kredite, mit denen diese ihrerseits Wertpapiere kaufen. Dabei können allerdings aufgrund Vorschriften der Bankenaufsicht oft nur 50 Prozent bis maximal 60 Prozent des Kaufpreises der Wertpapiere durch Kredite finanziert werden. Für den Rest ist Eigenkapital einzusetzen.

Bei der Vergabe von Wertpapierkrediten entstehen zwei Forderungsarten: Zum einen ist es der Anspruch auf Rückzahlung des Kredits zum vertraglich vorgesehenen Zeitpunkt und zum anderen der Anspruch auf Zinsen. Beides sind damit Forderungen,

die, wie beim Factoring verkauft werden können.

Bislang haben dieses Geschäft vorwiegend Banken oder bankenähnliche Finanzierungsgesellschaften betrieben. „Es handelt sich dabei um einen Milliardenmarkt, der bislang weitestgehend institutionellen Investoren offen stand“, erklärt Josef Geltinger, Geschäftsführer der Debi Select Gruppe.



Geschäftsführer der Debi Select Gruppe: Josef Geltinger.

Die minimal verzinsten Einlagen der Kunden wurden also für ein lukratives Geschäft verwendet. Der Verdienst blieb bei der Bank.

Inzwischen haben sich aber auch private Factoringunternehmen am Markt etabliert.

So bieten die Debi Select Fonds Anlegern die Möglichkeit, sich über Fonds an Unternehmen, die ein professionelles Factoring von Lebensversicherungen und Wertpapierkrediten mit höchster Bonität gewährleisten, zu beteiligen. Dadurch können Anleger an diesem Geschäftsmodell und seinen Ertragschancen über die auf sie entfallenden Gewinnausschüttungen teilhaben.

Die »Juwelen der Krone«

Beste Zukunftsaussichten für Handelsimmobilien

Shopping-Center haben sich in der deutschen Handelslandschaft längst etabliert. Aktuelle Erhebungen des Institutes für Gewerbezentren belegen ein ungebrochenes Wachstum des Marktes. Bis Ende 2010 wird sich die Zahl der regionalen Shopping-Center in Deutschland voraussichtlich auf 420 erhöhen. Im Vergleich zur Jahrtausendwende bedeutet dies eine beachtliche Steigerung um 47 Prozent. Gleichwohl belegt Deutschland bei der Versorgung mit Shopping-Centern europaweit lediglich einen Mittelplatz.

Moderne Einzelhandelsflächen, ein gut durchdachter Branchenmix mit differenziertem Warenangebot, Cafés zum Verweilen, ein angenehmes helles Ambiente, verbunden mit Sicherheit und Sauberkeit, gut erreichbare Parkplätze, ein attraktives breit gefächertes Rahmenprogramm und nicht zuletzt eine effiziente Werbegemeinschaft – auf diesen Säulen stützt sich der Erfolg professionell gemanagter Shopping-Center.

Hinzu kommt, dass sich das Einkaufsverhalten verändert. Die Verbraucher bevorzugen mehr und mehr längere, einheitliche Ladenöff-

nungszeiten, kurze Wege und einen bequemen, abwechslungsreichen, witterungsunabhängigen Erlebniseinkauf mit hoher Aufenthaltsqualität. Moderne und gut gemanagte Shopping-Center erfüllen diese Kriterien und avancieren so zum Einkaufsmittelpunkt eines regionalen Einzugsgebietes. Dabei erfüllen sie die Wünsche der Einzelhandelsunternehmen nach größeren Verkaufsflächen und steigern gleichzeitig die Attraktivität der Innenstädte. Als Folge orientieren sich die Bürger der Stadt und des Umlandes wieder vermehrt an diesem Standort.

Der alt eingessessene Einzelhandel profitiert von der Attraktivität und der Sogwirkung des Shopping-Centers, das im Umkehrschluss aus der in Jahrzehnten gewachsenen Bekanntheit der Innenstadt seinen Nutzen zieht. Dieses Geben und Nehmen sorgt zusätzlich für wichtige Kaufkraftzuflüsse.

Handelsimmobilien sind die „Juwelen der Krone“, konstatiert die Studie „Emerging Trends in Real Estate Europe 2006“, die das Urbanlandinstitute gemeinsam mit Price Waterhouse Coopers im Februar

2006 herausgab. Dabei bietet nach Einschätzung internationaler Fachleute Deutschland in Europa seit langer Zeit einen Immobilienmarkt mit besten Zukunftsaussichten. Die Gesellschafter der Secur GmbH, Aachen, sind seit über 20 Jahren im Immobiliengeschäft mit Schwerpunkt „Handelsimmobilien“ tätig.

Diese Gesellschaft hat sich darauf spezialisiert, über so genannte share-deals Anteile von Immobilienfonds zu erwerben, die in gewerblich genutzten Handelsimmobilien investiert sind. Grund für diese Vorgehensweise ist nach Meinung der Secur Geschäftsführung, dass der deutsche Immobilienmarkt bislang gründlich unterschätzt wurde.

Die von Secur initiierten ISI-Fonds 6 und 7 haben in gewerblich genutzte Immobilien investiert und Beteiligungen an geschlossenen Fonds erworben. Beteiligungen insbesondere von Anlegern, die veräußern wollten. Dabei verfolgt ISI die gleiche Strategie wie professionelle Großanleger: ISI investiert, um für ihre Investoren Geld zu verdienen. Sie hält Ausschau nach interessanten Kauf- und Investitionsmöglichkeiten und verfügt auf-

grund eines vielfältigen Beziehungsgeflechtes über hervorragende Kontakte im deutschen Immobilienmarkt.

Der Schwerpunkt liegt bei Handelsimmobilien, für die nach Meinung der Secur der Markt besonders günstig und die langfristigen Wert- und Ertragsstabilitäten und sorgfältige Entwicklung versprechen. Es werden dabei Solitärobjekte wie SB-Warenhäuser und Fachmärkte unterschiedlicher Branchen sowie Fachmarkt- und Einkaufszentren bevorzugt. Ziel ist es, ein breit diversifiziertes und sorgfältig ausgewähltes Portfolio zusammenzustellen.

Ein kompetenter Investitionsausschuss, bestehend aus Bankern, Immobilienfachleuten, Wirtschaftsfachleuten mit internationaler Erfahrung und einer Bank, die seit über zehn Jahren dieses spezielle Nischengeschäft betreibt, sorgen für aufmerksame und sorgfältige Beurteilung der ausgewählten Beteiligungen. Mit einem Investitionsvolumen von über 200 Millionen Euro ist die ISI 6. KG dabei eine der größten deutschen Fondsgesellschaften im Zweitmarkt – mit zweistelligen Renditen. Nun wird sich ISI mit Mindestbeteiligungen ab 5000 Euro auch für den breiten Kapitalmarkt öffnen. Versprochen werden dabei Renditen um sieben Prozent.

IMPRESSUM

Verantwortlich für den Inhalt: FINANCE EDITION VERLAG, Berlin
Redaktion: Michael Münster

Wenn Sie hier unterschreiben, bauen Sie eine attraktive und sichere private Zusatzversorgung auf – mit diesem Satz ließ sich auch Doris B. von ihrem Versicherungsvermittler überzeugen. Heute, knapp drei Jahre nach dem Abschluss, hat sie auf ihrem Versicherungsvertrag immer noch keinen Rückzahlungsanspruch aufgebaut, und dass sie sich für eine Lebensversicherung entschieden hat, in die sie 30 Jahre einzahlen soll, war ihr auch nicht so bewusst.

Damit steht sie nicht allein. Insgesamt besitzen rund 31 Millionen Versicherte in Deutschland rund 94 Millio-

Der »LV-Doktor« holt mehr heraus

Lebensversicherung: Hilfe bei Durchsetzung der eigenen Ansprüche

nen Versicherungspolice. Nicht einmal die Hälfte dieser Verträge wird durchgehalten.

Für die Versicherer ein gutes Geschäft, denn sie kalkulieren nicht nur so genannte Stornoreserven ein, die höheren Erträge entstehen zu meist erst gegen Ende der Laufzeit. Doch die erreichen umso weniger Versicherte, je länger die Laufzeit der Police ist. Zudem sanken in den ver-

gangenen Jahren die Garantieverzinsungen vehement. „Die Lebensversicherung bietet für die private Altersvorsorge aufgrund ihrer niedrigen Renditen zumeist keine sinnvolle Alternative“, meint denn auch Jens Heidenreich, der mit dem „Lebensversicherungs-Doktor“ Rat und Unterstützung gibt, wie man mehr aus seinem Vertrag herausholen kann. „Viele Versicherte geben sich dabei nicht mehr

mit dem zufrieden, was ihnen die Gesellschaften freiwillig geben und fordern, was ihnen zusteht“, ergänzt er.

Wenig bekannt ist dabei, dass viele Versicherte Anspruch auf Erstattung ihrer eingezahlten Beiträge nebst sieben Prozent Verzinsung haben. Grundsätzlich könnte jeder Versicherte seine Gesellschaft dabei selbst angehen. „Ein nicht unerheblicher Teil scheitert jedoch bereits im

ersten Anlauf an den Rechtsabteilungen der Gesellschaften“, meint Heidenreich.

Zur Durchsetzung der Kundenansprüche bedient sich der LV-Doktor daher neben einschlägigen Rechtsanwaltskanzleien auch der Hilfe von kundigen Wissenscraftlern. Daneben werden fortlaufend die Geschäfts-



Jens Heidenreich gibt Rat und Unterstützung.

berichte (Praktiken) sowie die durchgeführten Vermögens- und Geldtransaktionen der Versicherungsgesellschaften analysiert. „Die Vorgehensweise für die Umsetzung der eigenen Ansprüche ist dabei einfach und klar strukturiert“, so Finanzexperte Dieter Bornscheuer. Auf der Internetseite

www.lv-doktor.de können Interessierte zunächst erfragen, ob ihr Antrag Aussicht auf Erfolg hat. Bei positivem Entschluss macht es in jedem Fall Sinn, unter Zahlung von 150 Euro Bearbeitungsgebühr die geforderten Unterlagen beim LV-Doktor einzureichen.

Im Preis enthalten ist eine intensive weitere Prüfung durch eine namhafte Anwaltskanzlei sowie die Übernahme der Kosten eines möglichen Verfahrens. Weitere Kosten entstehen dem Versicherten nicht. Kommt es schließlich zu einer Erstattung durch die Versicherungsgesellschaft, teilen sich Kunde und LV-Doktor den Nachzahlungsbetrag.