

ALTBAUTEN: Viel Charme und besonders nachhaltig
MIKROAPARTMENTS: Große Chancen mit Kleinstimmobilien
IMMOBILIENFONDS: Segment mit großem Anlegerappeal

Cash.Special

IMMOBILIEN + SACHWERTANLAGEN

INTERVIEW THOMAS HEIN, ING
Chancen für die Baufinanzierung

Andreas Schrobback,
AS Unternehmensgruppe;
„Wir übernehmen für unsere
Kunden die komplette
Abwicklung und Betreuung
des Immobilienkaufs.“

Denkmal- und Bestandsimmobilien

**Ertragsstark
und wertstabil**

Wie Sie mit Wohnimmobilieninvestments
eine Zusatzrente realisieren

WANN KOMMT DER NEUE FONDS DER VERIFORT CAPITAL?

Seit 2018 hat sich Verifort Capital (ehemals Fairvesta) nach dem Eigentümerwechsel neu aufgestellt und hält trotz Corona-Krise an den Planungen für seinen ersten Alternativen Investmentfonds (AIF) der neuen Ära fest. Cash. sprach mit CEO Frank M. Huber.

Wer ist Verifort Capital und wer steht dahinter?

Huber: Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilien- und Beteiligungsunternehmen mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Ofenbach, Frankfurt (Oder) und Hauptsitz in Tübingen. Der Fonds- und Asset-Manager ist auf die Bewirtschaftung und den Handel von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Mit rund 18.000 privaten Kapitalanlegern zählt das Unternehmen in Deutschland zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds (AIFs). Aktuell verwaltet Verifort Capital über seine zwölf Immobilienfonds rund 720 Millionen Euro Assets under Management mit rund 18.000 privaten Kapitalanlegern. Die ActivumSG Gruppe (ASG) hat die ehemalige Fairvesta Unternehmensgruppe Anfang 2018 übernommen und unter der Marke Verifort Capital als Immobilienfonds- und Asset-Manager erneut an den Markt gebracht. Die ASG ist ein finanzstarker, erfahrener und international agierender Immobilienfondsmanager.

Was war ausschlaggebend dafür, die damalige Fairvesta und ihre Immobilienfonds zu übernehmen?

Huber: Die ASG investiert europaweit über ihre Fonds in Immobilien und Immobilienunternehmen mit Wertsteigerungspotenzial. Dieses Potenzial hat ASG auch bei der ehemaligen Fairvesta Unternehmensgruppe identifiziert.

Was ist seitdem mit den Fairvesta Fonds passiert?

Huber: Wir haben Anfang 2018 zunächst eine Bestandsaufnahme gemacht. Hierzu gehörte auch die kritische Betrachtung der bisherigen Unternehmenskommunikation. Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, vieles anders und aus unserer Sicht besser zu machen. Ein Bereich betrifft die Berichte und Darstellung zu einzelnen Fonds. So haben wir beispielsweise die Geschäftsberichte komplett überarbeitet. In den vergangenen zwei Jahren haben wir außerdem im Asset Management trotz der laufenden Restrukturierung Erfolge erzielen können. So stiegen die Mieteinnahmen im Jahr 2018 um vier Prozent und im Jahr 2019 nochmals um drei Prozent. Die Refinanzierung geeigneter Immobilien erlaubt es uns nun auch in unseren Bestandsfonds, den Leverage über günstige Zinsen nutzen. Zudem hat der Wechsel der Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Kostenreduzierungen für unsere Fonds zur Folge. Wir erarbeiten neue Konzepte zum Beispiel für die Nutzung und Vermarktung der Immobilien und arbeiten daran, die Vermietungssituation zu verbessern. Dort wo wir kein Potential mehr sehen, trennen wir uns auch von Objekten und investieren in neue Immobilien. Letztlich werden unsere Anleger von einem bereinigten, rentablen Immobilienportfolio profitieren.

Könnten Sie kurz zusammenfassen, mit welchen Ergebnissen die Anleger rechnen können?

Huber: Auf unserer Website veröffentlichen wir die Anteilswert-

entwicklung der einzelnen Fonds. Demnach liegen per Ende 2018 sechs Fonds über und fünf Fonds unter 100 Prozent. Die Bandbreite reicht von etwa 65 Prozent bis über 150 Prozent. Hinzu kommen jeweils Auszahlungen an die Anleger in unterschiedlicher Höhe. Die Ergebnisse der einzelnen Anleger lassen sich nicht pauschal quantifizieren, weil die Fonds viele verschiedene Vertragsarten mit unterschiedlichen Ein- und Auszahlungsvarianten vorsahen. Insgesamt beläuft sich die Summe aus bisherigen Auszahlungen/Entnahmen und dem vorhandenen Anteilswert auf rund 111 Prozent des eingezahlten Kapitals

Sollen die verbleibenden Fonds aufgelöst oder zunächst (teilweise) noch weiterbetrieben werden? Wann rechnen Sie mit der endgültigen Beendigung dieses Kapitels?

Huber: Die Fonds wurden größtenteils ohne konkreten Exit, aber mit Mindestlaufzeiten zwischen fünf und zehn Jahren geschlossen. Natürlich planen wir den strategisch besten Zeitpunkt für die Auflösung eines Fonds, um das bestmögliche Ergebnis für unsere Anleger zu erzielen, und werden ihnen dann die Auflösung ihrer Fondsgesellschaft vorschlagen. Einen festen Zeitplan gibt es insofern nicht.

Wie viele Mitarbeiter hatte Fairvesta bei der Übernahme, wie viele Mitarbeiter hat Verifort Capital heute und wie viele davon stammen noch aus der Fairvesta-Zeit? Soll der Unternehmenssitz in Tübingen erhalten bleiben?

Huber: Wir hatten zum Zeitpunkt der Übernahme 70 Mitarbeiter. Die Herausforderung für uns bestand darin, den laufenden Betrieb fortzuführen, und gleichzeitig zum Teil deutliche Veränderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation umzusetzen. Um operative Entscheidungen der Vergangenheit nachvollziehen zu können, war es entscheidend, Mitarbeiter in Schlüsselpositionen an Bord zu halten. Ergänzt haben wir das Personal insbesondere in den für uns besonders wichtigen immobilienwirtschaftlichen Funktionen Asset- und Propertymanagement. Hierbei spielte natürlich auch unsere neue bundesweite Aufstellung an fünf Standorten eine Rolle. Derzeit arbeiten bei der Verifort Capital 80 Mitarbeiter an fünf Standorten, wobei 50 Prozent bereits vor der Übernahme 2018 beschäftigt waren. Der Hauptsitz ist nach wie vor Tübingen und soll es auch bleiben.

Sie haben 2019 die KVG der Fonds ausgetauscht. Warum?

Huber: Mit dem Wechsel der derzeitigen Bestandsmandate auf die Adrealis Service KVG, ein Unternehmen der Xolaris-Gruppe, haben wir die Voraussetzungen geschaffen, Investitionsmöglichkeiten auch außerhalb von Deutschland anbieten und gleichzeitig neue, innovative Kapitalanlagemöglichkeiten an den Markt bringen zu können. Mit der Adrealis Service KVG haben wir einen Partner gefunden, der prozessual und schnittstellentechnisch auf



Frank M. Huber

der Höhe der Zeit ist und uns damit die Möglichkeit gibt, Synergien in den Prozessen zu heben und diese effizienter zu gestalten. Dadurch können wir uns auf das konzentrieren, was unsere Stärke ist: Immobilien zu managen und im Sinne unserer Anleger ihren Wert kontinuierlich zu steigern.

Nun planen Sie ein neues Fondsangebot. In welchem Stadium der Vertriebsgenehmigung durch die BaFin befindet sich der geplante Publikums-AIF und was können Sie zur Investitionsstrategie und den Eckdaten schon verraten?

Huber: Die Anlagebedingungen wurden bereits von der BaFin genehmigt. Anleger beteiligen sich an einem Portfolio aus Pflege-Immobilien. Eckdaten und Details können wir, wie allgemein üblich, erst dann kommunizieren, wenn die Vertriebszulassung vorliegt.

Welchen Einfluss hat die Corona-Krise auf Ihre Planungen?

Huber: Wir haben uns frühzeitig mit Notfallplänen für das Unternehmen vorbereitet, die nun umgesetzt werden, und Immobilien sind – bei aller Unsicherheit – sicherlich weiterhin die stabilste Kapitalanlage. Aber natürlich ist die Krise ein tiefer Einschnitt für unsere Gesellschaft und die Wirtschaft und die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Nach aktuellem Stand hat sich an unseren Planungen und dem Zeitplan nichts geändert. Wir treiben die Erstellung des Prospekts und die Vertriebszulassung durch die BaFin weiterhin voran und gehen davon aus, dass wir im Frühjahr mit dem Vertrieb starten werden.

Warum Pflege-Immobilien?

Huber: Nach einer intensiven Analyse der Immobilienmärkte sehen wir bei privaten Kapitalanlegern gute Investitions-Chancen in dem Segment Healthcare. Dafür spricht die zunehmende Zahl alter und pflegebedürftiger Menschen. Ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung wird in den kommenden Jahrzehnten kon-

tinuierlich steigen – und damit der Bedarf an geeigneten Immobilien. Das erste Angebot für private Kapitalanleger wird daher ein Portfolio aus Seniorenimmobilien mit unterschiedlicher Nutzung sein: Pflegeheime, betreutes Wohnen und Einrichtungen zur Tagespflege.

Inwieweit verfügt Verifort Capital dort über spezielles Know-how?

Huber: Innerhalb des Segments Pflegeimmobilien verfügen wir zum einen über meine Person, aber auch über unseren Beiratsvorsitzenden Mario Liebermann über interne Expertise. Unser Beiratsvorsitzender Mario Liebermann hat in der Vergangenheit bereits geschlossene Publikumsfonds mit Pflegeheimen aufgelegt und verwaltet sie erfolgreich. Ich selbst war bereits in den 1990er Jahren Geschäftsführer einer Altenwohn- und Pflegeeinrichtung in Köln. Außerdem profitiert Verifort Capital von der Expertise eines anderen Unternehmens unter dem Dach der ActivumSG Gruppe. Unsere Schwestergesellschaft Carestone Group GmbH zählt mit ihrer 20-jährigen Erfahrung als Projektentwickler und mehr als 13.000 verkauften Einheiten in Pflegeimmobilien zu den Marktführern einer Zukunftsbranche.

Planen Sie, eine eigene KVG zu gründen oder werden Sie auf eine Service-KVG zurückgreifen?

Huber: Wir wollen uns weiterhin auf das konzentrieren, was wir am besten können – Immobilien zu managen und im Sinne unserer Anleger ihren Wert kontinuierlich zu steigern. Daher verfolgen wir derzeit keine Pläne, eine eigene KVG zu gründen. Wir sehen darin keinen Mehrwert für unsere Anleger. Im Gegenteil; durch die externe Service-KVG mit ihrem Auftrag zur unabhängigen Kontrolle können wir unseren Kunden noch mehr Sicherheit bieten.

Welche Art von Vertriebspartnern wollen Sie in erster Linie ansprechen?

Huber: Wir möchten hauptsächlich auf unabhängige Vertriebe zugehen. Damit meinen wir Vertriebsplattformen und Vermittler nach Paragraph 34 f Absatz 1 Nummer 2 Gewerbeordnung. Dass eine Reihe von Vertriebsveranstaltungen wegen des Coronavirus nun nicht durchgeführt werden kann, macht dies sicherlich nicht einfacher. Aber wir werden auch andere Wege finden, auf denen wir die Vertriebspartner von uns und der Qualität unseres Publikums-AIF überzeugen wollen.

Der von Ihnen angesprochene freie Vertrieb hat neben den allgemeinen Herausforderungen auch mit neuer Regulierung durch die Neufassung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung und die geplante BaFin-Aufsicht zu kämpfen. Welche Folgen wird das haben?

Huber: Wir sprechen neben Einzelvermittlern vor allem auch mit mittleren Vertriebspartnern beziehungsweise größeren Vertriebsgesellschaften. Wir gehen davon aus, dass diese sich der Regulierung stellen werden und können.

Wie sieht Ihre mittelfristige Unternehmensplanung aus, insbesondere hinsichtlich Anzahl neuer Fonds, Emissionsvolumen und Immobilienarten?

Huber: Wir sind ein Emissionshaus. Daher ist es natürlich unser Ziel, regelmäßig neue Produkte auf den Markt zu bringen. Dabei werden wir uns auf unser Kerngeschäft – Immobilien – konzentrieren. Durch unser breit aufgestelltes Knowhow können wir verschiedene Asset-Klassen anbieten. Neben den Pflegeimmobilien sehen wir auch im Bereich Retail und Büroimmobilien gute Potenziale am Markt.

Das Gespräch führte Stefan Löwer, Cash., am 16. März 2020

»» Wir leben Immobilien.««

Die Verifort Capital Gruppe ist ein Immobilien- und Beteiligungsunternehmen mit Standorten in Berlin, Düsseldorf, Offenbach, Frankfurt (Oder) und Hauptsitz in Tübingen.

Als Fonds- und Asset-Manager sind wir hauptsächlich auf die Bewirtschaftung und den Handel von Gewerbeimmobilien spezialisiert. Wir stehen mit unserem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit. Mit rund 18.000 privaten Kapitalanlegern gehören wir in Deutsch-

land zu einem der führenden Anbieter im Segment Alternativer Investmentfonds und starten nun das Neugeschäft mit einem Healthcare-Fonds.

www.verifort-capital.de



Verifort Capital