

Immobilienfonds – Vertrauenswürdigkeit als Qualitätskriterium

Die wirtschaftliche Zielsetzung eines potentiellen Fondsanlegers besteht darin, das eingesetzte Kapital zu erhalten, sowie eine entsprechende Verzinsung zu erreichen. Es ist also geboten, die Rahmenbedingungen der Immobilienwirtschaft zu betrachten, um insbesondere die Ausgangsbasis für eine Immobilieninvestition zur Generierung anzustrebender Vermögensmehrungen bewerten zu können. Angesichts derzeitig baukonjunkturell bedingter, relativ geringer Immobilienpreise, in Verbindung mit dem aktuell sehr niedrigen Zinsniveau, ist das Marktpotential für profitable Immobilienanlagen etwa im Bereich des Mietwohnbaus durchaus gegeben. Dies auch vor dem Hintergrund der in den vergangenen Jahren stark rückläufigen Bautätigkeit, sowie einer tendenziell weiter steigenden Zahl der Haushalte, was insbesondere in Ballungsgebieten Mietsteigerungspotentiale erwarten lässt.

Schlagworte:

- Vertrauensverhältnis
- Markt- und Initiatorpotential
- Vergütungsregelung

Die Frage nach dem Initiatorpotential

Es ist unabdingbar, vor Investitionsentscheidungen das Marktpotential für Immobilienanlagen kritisch zu hinterfragen. Ebenso muss man das Initiatorpotential der Fondsgesellschaft, der das Anlegerkapital anvertraut wird, beleuchten. Die Geschäftsbeziehung zwischen Fondsinitiator und Kapitalanleger ist dadurch gekennzeichnet, dass der Kapitalanleger nicht nur Aufgaben, wie z. B. bei einem reinen Beratungsauftrag delegiert, sondern es geht vielmehr um die Delegation von weitreichenden Entscheidungsrechten. Hierdurch begründet sich ein besonderes Vertrauens- und Abhängigkeitsverhältnis.

Auftragnehmer als Vertrauensperson

Von dem quasi beauftragten Fondinitiator wird aus ethischer Sicht ein hohes Maß an Unabhängigkeit verlangt.

Interessenkonflikte, die der sorgfältigen Ausführung des Kapitalanlage-Auftrages entgegenstehen, sind zu vermeiden. Ökonomisch betrachtet bedeutet dieses Auftragsverhältnis ein „Loslassen“ des Auftraggebers im Vertrauen darauf, dass der Beauftragte als Stellvertreter, separiert von der Kontrolle des Auftraggebers, ein angestrebtes wirtschaftliches Ziel zu Gunsten des Auftraggebers verfolgt und erreicht.

Wird ein Auftragsverhältnis durch das Streben des Auftragnehmers, nur seinen eigenen wirtschaftlichen Erfolg zu maximieren gekennzeichnet, ist der Auftragnehmer weniger als Vertrauensperson im oben genannten Sinne anzusehen.

Potentialqualität

Unabhängigkeit

- Freiheit von Interessenkonflikten

Kompetenz

- Fachliche und persönliche Qualifikation

Vermeidung von Interessenkonflikten

Vor einer Anlageentscheidung sind die personenbezogenen Merkmale der Fondsinitiatoren zur Bildung der sogenannten Potentialqualität zu prüfen. Insbesondere ist auf die weitest mögliche Unabhängigkeit im Sinne der Freiheit von wirtschaftlichen Interessenkonflikten zu achten.

Hiervon hängt in einem beträchtlichen Maße auch die Motivation ab, für den Anleger das bestmögliche Investment zu tätigen.

Es ist in erster Linie das Vorkommen und die Intensität von Faktoren zu hinterfragen, die zu wirtschaftlichen Zielkonflikten zwischen Initiator und Anleger führen können.

Autor + Kontakt

Dr. Michael Westendorf, Ph.D.MBA
Dozent sowie Öffentlich bestellter
und vereidigter Gutachter
Forschungsschwerpunkt und Gut-
achtertätigkeit: Qualitätsbildung
und Qualitätssicherung
bzgl. komplexer Investitions- und
Finanzierungsprozesse

Tel.: +49 (0)23 51-64 15
info@dr-westendorf.de

Leistungs- und Vergütungsgestaltung als Qualitätsindikator

Bezüglich der Rentabilitätsbewertung bzw. im Hinblick auf die Sicherheit zur Erfüllung der Renditeerwartung steht also, zunächst ungeachtet des zur Verfügung stehenden Marktpotentials, die Frage der Vergütung der Beteiligten und der hieraus gegebenenfalls resultierende Interessenkonflikt im Vordergrund. Viele

*Wenn wir uns für die
anderen interessieren,
interessieren sie sich für uns. (Publius Syrus)*

Immobilienfonds sehen vergleichsweise hohe Festvergütungen ungeachtet der Gewinnsituation des Fonds vor. Bei einer solchen Vergütungsregelung ist es höchst fragwürdig, ob bzw. inwieweit der Fondsinitiator hinreichend motiviert ist, einen entsprechenden Anlageerfolg zu Gunsten des Anlegers herbeizuführen. Orientiert sich die Vergütung der Fondsinitiatoren bzw. handelnden Personen jedoch weitestgehend an dem realisierten, wirtschaftlichen Anlageerfolg zu Gunsten des Anlegers, ist dies anders zu sehen. Die Gefahr von Interessenkollisionen ist weitaus geringer, da das Vergütungsinteresse der Initiatoren bzw. handelnden Personen auch für die Interessenlage der Anleger förderlich ist.

Fazit:

Der Fondsanleger sollte vor einer Investitionsentscheidung nicht nur die Rahmenbedingungen des Immobilienmarktes prüfen. Insbesondere sollte der Anleger die Vertrauenswürdigkeit kritisch hinterfragen. Gradmesser ist hier die Vergütungsregelung zu Gunsten des Fondsinitiators.