



Michael Westendorf. Foto: privat

10.10.2003

Interview

Anlegerschutz

Die Prospekte der Immobilien-Fonds

Seit Anfang der 90-er Jahre haben Zehntausende Anleger mit ihren Beteiligungen an Geschlossenen Immobilienfonds Schiffbruch erlitten. Dafür verantwortlich macht Michael Westendorf neben zu hohen Einkaufspreisen mit geringem Wertsteigerungspotenzial vor allem den mangelnden Anlegerschutz aufgrund lückenhafter und kontroverser Gesetzgebung sowie Rechtsprechung. Der öffentlich bestellte und vereidigte Gutachter Michael Westendorf ist Chef des „B.G.B.-Fachinstitut für Bank- und Finanzwirtschaft im Bauwesen GmbH“ und plädiert im Interview mit Hajo Simons für neue gutachterliche Ansätze bei Analyse und Bewertung von Beteiligungen an Geschlossenen Immobilienfonds.

SZ: Mit Immobilien-Beteiligungen in Ostdeutschland haben Anleger in viel Geld verloren. Weshalb?

Westendorf: Die Einkaufspreise waren zu hoch, das Wertsteigerungspotenzial war darin bereits enthalten. Zudem basierten die Renditeprognosen vielfach nur auf unterstellten Steuervorteilen und idealen Vermietungsquoten. Risiken wurden in den Fondskalkulationen meist nur unzureichend berücksichtigt.

SZ: Fondsinhibitoren haben demnach schlecht gearbeitet.

Westendorf: Nein, die meisten Anbieter haben eine reine Verkäufer-Positionierung. Dagegen ist nichts einzuwenden. Schuld am Desaster sind mangelhafter Verbraucherschutz und die unzureichende Risikoaufklärung des Anlegers.

SZ: Fondsanbieter sind oft aus dem Schneider, weil die Verkaufsprospekte den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.

Westendorf: Das ist gefährlich und verwerflich zugleich. Die Schuld trägt der Gesetzgeber. Denn er fordert nur Mindeststandards, die nicht ausreichenden Verbraucherschutz gewährleisten. Dadurch werden minderwertige Beteiligungsangebote und allein provisionsorientierter Vertrieb gefördert.

SZ: Verkaufsprospekte werden doch auf Grundlage der Standards des „Instituts der Wirtschaftsprüfer“ (IDW) verfasst – das müsste Anlegern reichen.

Westendorf: Nein, denn es sind weitgehend nur beschreibende Informationen, weniger eine Beurteilung des Ertragspotenzials. Letztlich muss der Anleger Chancen und Risiken des Fonds selbst bewerten. Es fehlt ein unabhängiger Berufsstand, der problemorientiert und individuell berät. Da besteht ein Defizit, weil es in Deutschland kaum ein Dutzend öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger auf diesem Sektor gibt.

SZ: In dieser Funktion haben Sie kürzlich ein Beteiligungsangebot unter der Bezeichnung „Immobilienhandelsfonds“ analysiert und die Potenzialqualität als Bewertungskriterium eingeführt?

Westendorf: Die „Potenzialqualität“ beschreibt personenorientierte Merkmale des Fondsiniciators in seiner Eigenschaft als jemand, dem Geld anvertraut wird. Die Hauptkriterien sind die Unabhängigkeit des Initiators im Sinne der weitestgehenden Freiheit von wirtschaftlichen Interessenkonflikten zwischen Anbieter und Anleger sowie die Kompetenz der handelnden Personen.

SZ: Geht das auch etwas genauer?

Westendorf: Sofern der Initiator nur dann Geld verdient, wenn auch der Anleger einen nachweisbaren wirtschaftlichen Erfolg hat, ist dies ein positives Merkmal. Bei vielen Geschlossenen Fonds aber verdienen die Anbieter in jedem Fall ihr Geld, und Investoren müssen oft schauen, wo sie bleiben.