

# „Ein-Objekt-Fonds sind Blindpools weit überlegen“

**Hart ins Gebet mit Portfolio-Lösungen** geht Friedrich Wilhelm Patt. Sein Emissionshaus **Hannover Leasing** wird auch weiterhin dem **Ein-Objekt-Fonds treu bleiben**. Der Grund: Breit gestreute Immobilien-Investments haben ihre Tücken, wie andere Vehikel zeigen.

**S**treuung bringt Sicherheit! Obwohl diese Devise in der Finanzwelt fast mantra-artig wiederholt wird, fußt sie auf einem Irrglauben. Der Gleichlauf von Renten und Aktien hat Markowitz' These ebenso zugesetzt wie gigantische Finanz-Player, die, wenn es sich für sie lohnt, alle Emerging Markets auf einmal trockenlegen. Auch bei Beteiligungen an Realvermögen ist Streuung nicht der Weisheit letzter Schluss. Hannover-Leasing-Chef Friedrich Wilhelm Patt erklärt, was breite Streuung in Geschlossenen Fonds anrichten kann.

**Fonds & Co:** *Wie sieht für Sie und Hannover Leasing die Produktwelt künftig aus?*

**Friedrich Wilhelm Patt:** Nicht wesentlich anders als bisher. Wir werden weiter gute Ein-Objekt-Fonds anbieten. Portfolio-Lösungen haben einige Nachteile, denen man besser aus dem Weg geht. Außerdem gibt es andere Produkte dafür wie Immobilien-AGs oder offene Immobilienfonds, wenn auch mit wechselhaftem Erfolg.

**? Was macht Sie mehr skeptisch? Die aktuelle Beinahe-Pleite der IVG oder der Wertverlust in einzelnen offenen Immobilienfonds?**

**Patt:** Mir genügt ein Blick in die eigene Zukunft. Ein Geschlossener Fonds wird ja nicht schon dadurch besser, dass man drei oder vier Objekte in ihn hineinpackt.

**? Warum sollte das nicht funktionieren?**

**Patt:** Gegenfrage: Wer kann es stemmen, vier lukrative Objekte, wovon jedes zig Millionen kostet, zeitgleich zu erwerben. Die Alternative ist dann ein Blindpool: Erst das Geld einsammeln, dann investieren.

**? Was für Sie kein sinnvoller Ansatz ist?**

**Patt:** ... weil ein Blindpool mit der Grundidee des Geschlossenen Fonds

nichts mehr zu tun hat. Wir reden hier über ein ganz anderes Produkt mit einem meist viel ungünstigeren Risiko-Profil.

**? Was sollte man stattdessen anbieten?**

**Patt:** Wir bieten weiter Fonds mit einem Projekt an, das eingekauft, finanziert und das im Anschluss sauber für unsere Zeichner konzipiert worden ist.

**? ... und das bis zur erfolgreichen Platzierung auch in den eigenen Büchern steht?**

**Patt:** Dass der Initiator zuerst ein Wagnis eingeht, halte ich für das entscheidende

**Friedrich Wilhelm Patt** (seit 2007 Sprecher der Hannover Leasing) erwartet, dass auf Dauer nur eine Handvoll Initiatoren die Regulierung überleben können. Entscheiden werde ein starker finanzieller Background und die Einbindung in den Vertrieb. Dafür sorgen nicht zuletzt die Compliance-Anforderungen der Banken, die enorm angestiegen sind.



Element, um das Risiko für die Privatinvestoren zu begrenzen. Wer ein Objekt für 150 Millionen kauft, das er erst noch platzieren muss, kauft niemals in einem riskanten Markt. Sonst kann er sich, wenn es mit dem Absatz nicht klappt, nie wieder davon trennen.

**? Bei einem Blindpool ist das anders?**

**Patt:** Das ist eine andere Risikosituation. Das Geld ist da und muss investiert werden. Der Anlagedruck ist also größer als die Angst vor schlechten Objekten.

**? Das ist bei Eigen-Engagements anders?**

**Patt:** ... weil man sie von vornherein sehr viel überlegter angeht. Ein Beispiel: Sie haben ein wirklich vernünftiges Objekt erworben und werden es im Retail-Markt nicht los, weil es schlechte Schlagzeilen gab. Dann ändert das nichts an der Wirtschaftlichkeit der Immobilie. In einem liquiden Markt können Sie diese daher sofort wieder verkaufen, vielleicht ohne großen Profit, aber ohne mehr einzubüßen als die Transaktionskosten.

**? Was aber nur bei guten Objekten gelingt?**

**Patt:** Zugegeben, deshalb ärgert mich, dass die Regulierung es versäumt hat, die Provisionen nach oben hin zu deckeln. Dürfte keiner mehr als acht bis zehn Prozent an seine Vertriebe zahlen, würde keiner mehr Schrott verkaufen können. So aber dürfen weiter schlechte Objekte, die sonst keiner will, mit höheren Provisionen in den Markt gedrückt werden.

**? Verhindert das nicht die Mindestzeichnung?**

**Patt:** Hohe Provisionen sind ein Übel bei jeder Zeichnungssumme. Man muss allerdings sehen: Je niedriger die Einstiegs-Hürde angesetzt wird, desto höher ist die Missbrauchsgefahr. • Das Interview führte Ludwig Riepl