

## Die stärkste Region der USA

17/06/2019



Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor DNL Real Invest AG / Foto: © DNL Real Invest AG

**Der US-Immobilienmarkt ist dynamisch, riesengroß und die Einwohnerzahl wächst jährlich um mehr als drei Millionen Menschen. Wolfgang J. Kunz, Vertriebsdirektor der auf US-Immobilien spezialisierten DNL Real Invest AG kennt den Markt wie seine Westentasche. Im finanzwelt-Interview erklärt er, warum er den Südosten präferiert, welche Strukturen Sinn ergeben und wie er den Vertrieb unterstützt.**

**finanzwelt:** Sie sind spezialisiert auf den US-Immobilienmarkt. Was sind die Gründe, warum dieser Markt so attraktiv für Anleger ist?

**Wolfgang J. Kunz»** Hier weise ich zunächst darauf hin, dass wir uns nicht auf „dem US-Immobilienmarkt“, sondern auf einen besonderen spezialisiert haben: Den Südosten der USA. Der US-Immobilienmarkt allgemein und speziell bei uns im Südosten hat eine Dynamik, die wir in Deutschland nicht kennen. Die USA sind circa 26-mal so groß wie Deutschland und die Einwohnerzahl wächst jährlich um mehr als drei Mio. Menschen. Anders als der Deutsche oder der Europäer, ist es für den Amerikaner normal, im Durchschnitt alle fünf Jahre seine Immobilie zu verkaufen und eine neue zu kaufen. Beruflich sind die Amerikaner sehr viel flexibler als wir. Ein Beispiel hierzu: Mercedes Benz verließ vor einigen Jahren die Standorte

New York und New Jersey, um zu uns nach Atlanta zu kommen. Die meisten Mitarbeiter folgten dem Unternehmen und neue Mitarbeiter wurden bei uns einfach gefunden. Gerade bei Büroimmobilien lässt sich gutes Geld verdienen, da an guten Standorten durch Revitalisierung hohe Gewinne realisiert werden können. Aber auch bei Wohnimmobilien bieten die USA Projektentwicklern die Chance, gut zu verdienen. Dies ist dadurch begründet, dass die Nachfrage nach Top-Standorten laufend durch Zuzüge wächst. Wir in Atlanta verzeichnen seit nunmehr 35 Jahren jedes Jahr mehr als 100.000 neue Bürger, die dann ebenfalls Wohnimmobilien und Büros benötigen.

**finanzwelt:** Welche Regionen in den USA sind Ihrer Ansicht nach am attraktivsten?

**Kunz»** Dies ist eindeutig der Südosten der USA: Nach den aktuellen Wirtschaftsanalysen ist das die stärkste Region der USA und hat mit über 22 % zum BIP beigetragen.

**finanzwelt:** Mit welchen Partnern vor Ort arbeiten Sie zusammen?

**Kunz»** Wie sicherlich bekannt ist, arbeiten wir seit 2006 mit der TSO-Unternehmensgruppe im Bereich Vermögensanlage zusammen. Für Direktinvestments und Angebote für institutionelle Anleger arbeiten wir mit einem weiteren Anbieter, der seit über 15 Jahren auch sehr erfolgreich in Atlanta tätig ist. Außerdem arbeiten wir mit zwei kleineren Bauträgern in Orlando und Sarasota, Florida.

**finanzwelt:** Wie wichtig ist die Expertise vor Ort?

**Kunz»** Das Allerwichtigste: Ohne die Expertise ist zwar ein Erfolg möglich, die Gefahr eines Misserfolges aber sehr hoch.

**finanzwelt:** Erstmalig liegt ein AIF-Prospekt von Ihnen bei der BaFin. Wieso haben Sie sich für dieses Anlagevehikel entschieden?

**Kunz»** Hier müssen wir richtigstellen, dass unsere Service-KVG noch in der Vorbereitung ist. Der Prospekt liegt also noch nicht bei der BaFin. Wir haben uns dazu entschieden, für das neue Produkt auch neue Firmen zu gründen! Größtenteils neues Personal haben wir eingestellt, da wir eine große Anzahl namhafter Plattformen, Banken und Vertriebsgesellschaften haben, die schon seit geraumer Zeit gerne mit uns arbeiten würden, aber nur KAGB-regulierte Produkte akzeptieren. Dem gegenüber sind wir sicher, dass die meisten der derzeitigen Vertriebspartner der DNL Real Invest AG auch weiterhin die TSO-DNL-Vermögensanlagen schätzen und verkaufen werden.

**finanzwelt:** Die Kritik lautet immer, AIFs seien zu teuer. Andere sagen, nur so bleibt der Markt transparent. Was meinen Sie?

**Kunz»** Nach nun mehr über zwei Jahren Arbeit an einem AIF-Produkt, stimme ich uneingeschränkt der Aussage zu, dass hier die Kosten sehr hoch sind und demzufolge die Rendite für den Anleger zurückgeht. Wenn alle regulierten Produkte wirklich transparent sind, dann ist das auf jeden Fall im Sinne des Marktes und der Anleger. Die Freiheiten, die die Anbieter bei der Vermögensanlage teilweise haben, werden beim AIF voll eingeschränkt. Über die nächsten Jahre wird sich zeigen, ob eines der beiden Angebote besser ist, oder ob beide ihre Daseinsberechtigung haben.

**finanzwelt:** Wie unterstützen Sie die Vertriebe beim Vermitteln Ihrer Anlagen?

**Kunz»** Die Unterstützung der Vertriebe, bisher ja nur Vermögensanlagen, ist unsere Hauptaufgabe. Wir haben bei der DNL Real Invest AG drei Damen, und meinen Sohn Christian, die ausschließlich damit beschäftigt sind, unsere Vertriebspartner zu betreuen. Ich werde dann hinzugezogen, wenn es darum geht, mit sehr schwierigen Kunden oder deren Wirtschaftsprüfern Details zu besprechen. Meine Aufgabe besteht auch darin, unsere

Vertriebspartner selber zu besuchen und bei deren Kundenveranstaltungen als Referent zur Verfügung zu stehen. Last but not least versuche ich in Atlanta, wenn ich dort in unserem Büro bin, die Vertriebspartner oder deren Kunden zu empfangen, und ihnen die Investitionsobjekte der TSO zu zeigen. Obwohl ich ca. 50 % des Jahres in Atlanta bin, schränkt sich meine Zeit dort schon merkbar ein. Viele Vertriebspartner oder deren Kunden haben aber auch schon die Chance genutzt, dass ich als Mitglied in wichtige Wirtschaftskreise eingeladen werde.

**finanzwelt:** Gibt es Wünsche vom Markt, sprich Anleger und Vermittler, die Sie berücksichtigen und in Ihre neuen Produkte einbauen?

**Kunz»** Nach nunmehr 13 Jahren Vertrieb der TSO-DNL-Produkte, denke ich, dass wir nahezu alle Wünsche kennen. Allerdings lässt es sich nicht immer erreichen, allen Wünschen – vor allem der Vertriebspartner – nachzukommen. Vielen unserer Vertriebspartnern fällt es schwer anzuerkennen, dass auch Vermögensanlagen Regularien unterworfen sind und wir viele Fragen nicht ohne Zustimmung der TSO beantworten dürfen. Hier versuchen wir die Wünsche der Vertriebspartner, dass TSO häufiger Reports herausgibt, umzusetzen.

**finanzwelt:** Was dürfen wir noch erwarten?

**Kunz»** Sie können erwarten, dass wir bei den Vermögensanlagen zukünftig auch weiterhin auch mehrere Produkte anbieten werden und als AIF ein Angebot bringen werden, das wirklich herausstechen wird.

**finanzwelt:** Was sind Ihre Ziele für 2019/20?

**Kunz»** In 2019 möchten wir den TSO-DNL Active Property II mit der Maximalsumme von 225 Mio. US-Dollar möglichst vor September ausplatzen und ein neues Produkt möglichst noch in diesem Jahr herausbringen. Wir setzen außerdem alles daran, dass wir möglichst noch im vierten Quartal 2019 unseren ersten AIF auf den Markt bringen. In 2020 möchten wir die Erfolge von 2019 fortführen und arbeiten daran, ein weiteres Immobilien-Angebot auf den Markt zu bringen. *(lvs)*