

So geht Vertriebs Erfolg bei Publikums-AIF



- Spezialisierte Emissionshäuser werden Kunden gerecht
- Kunden wünschen sich Transparenz und Betreuung
- Enge Zusammenarbeit zwischen Kunden, Vertrieb und Emissionshaus schafft Netzwerke

Mannheim, 14. Januar 2016 - Publikums-AIF können für Anleger eine lukrative und darüber hinaus transparente Geldanlage sein – seit 2014 sind die Produkte mit offenen Fonds regulatorisch gleichgestellt. Dennoch zeigen sich beim Platzierungserfolg neuer Produkte große Unterschiede. Vor allem einige große Häuser haben sich in den vergangenen Monaten schwer getan, Kapital einzusammeln. Auf der anderen Seite erfahren einige kleinere, spezialisierte Emissionshäuser großen Zuspruch.

Gordon Grundler, Vorstand des Mannheimer Emissionshauses Primus Valor AG, kennt den Markt für geschlossene Beteiligungen sehr genau: „Während viele größere Anbieter noch immer in der Zeit vor dem Kapitalanlagegesetzbuch verhaftet sind, haben Anleger inzwischen einen anderen Anspruch“, so Grundler. „Kunden wünschen sich für die jeweilige Anlageklasse echte Spezialisten“, so der Primus-Valor-Vorstand. Stattdessen gäbe es noch immer einige Emissionshäuser, die neben Immobilien auch Schiffs- oder Flugzeugbeteiligungen anbieten. „Wer sich als Emissionshaus auf jede Anlageklasse stürzt, wird schnell unglaubwürdig“, erklärt Immobilien-Spezialist Grundler.

Hinzu komme, dass Emissionshäuser mit einem Fokus auf einzelne Anlageklassen in diesem Bereich eine viel größere Expertise aufbauen könnten. Diese Erfahrung mache sich nicht nur beim An- und Verkauf von Immobilien bezahlt, so der Vorstand. „Anleger achten zunehmend darauf, dass Prospekte übersichtlich und transparent gestaltet sind und es auch während der Investitionsphase regelmäßige Informationen vom Emissionshaus gibt. Anleger haben kein Interesse daran, in eine Black Box zu investieren. Ein gutes Emissionshaus macht Prozesse transparent und bereitet für Investoren relevante Informationen regelmäßig auf“, erläutert Grundler. Dazu gehören bei Primus Valor neben Webinaren für Vertriebspartner auch Veranstaltungen, bei denen die Investitionsobjekte und mögliche Renovierungsmaßnahmen direkt in Augenschein genommen werden können.

„Uns ist der unmittelbare Kontakt zu Vertrieb und Kunden seit jeher wichtig“, betont Grundler. „Nur so ist es uns möglich, die Wünsche unserer Partner aufzunehmen und zu berücksichtigen. Dass uns dies gelingt, zeigen unter anderem die hohen Reinvestitionsquoten, betont Grundler. Die enge Zusammenarbeit zwischen Emissionshaus, Vertrieb und Kunden sorgt auch dafür, dass im Laufe der Jahre ein enges Netzwerk entsteht, das sowohl beim Einkauf als auch beim Verkauf von Immobilien helfen kann. Primus Valor ist es in den vergangenen Jahren immer wieder gelungen, attraktive Objekte von institutionellen Investoren zu erwerben. „Auch gibt es einige Kunden, die gegen Ende der Laufzeit unserer ImmoChance-Deutschland-Fonds gezielt Objekte aus den Fonds kaufen. Dies belegt eindrucksvoll, dass unsere Strategie nachhaltig ist und unsere Kunden Vertrauen in Primus Valor haben.“ Dieses Vertrauen drückt sich unter anderem im Zuspruch zu Fondsprodukten aus: Der ImmoChance Deutschland 7 Renovation Plus hat innerhalb von nur neun Monaten nach Vertriebsstart bereits 30 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt.

Über Primus Valor:

Die **Primus Valor AG** blickt auf eine langjährige Erfahrung in Kauf, Entwicklung und Verkauf von Immobilien zurück. Das Mannheimer Emissionshaus hat es sich zum Ziel gesetzt, Anlegern innovative Investitionsformen im Bereich der Immobilien zu bieten, die bislang institutionellen Investoren vorbehalten waren. Die hauseigene Objektverwaltung betreut derzeit über 1.000 Objekte.

Kontakt:

Eda Raufeisen
Primus Valor AG
Harrlachweg 1
68163 Mannheim
Tel. 0621 / 73627760
Fax 0621 / 73627761
Mobil 0172 / 6847433
eda.raufeisen@primusvalor.de