

Hamburg, 03. Mai 2021

Neues Gesetz verschärft durch Einführung eines regulierten „Pre-Marketings“ Vertriebsregeln bei Immobilien-Spezialfonds

- Fondsstandortgesetz (FoStoG) regelt bisher unregulierte Pre-Marketing-Phase
- Service-KVGen sehen mehr Bürokratie und arbeiten an vielfältigen Lösungsansätzen für die Praxis
- Lizenzierte Finanzdienstleister nach § 32 Abs. 1 KWG als mögliche Alternative zur eigenen Vertriebslizenz für Service-KVGen und Fondsinitiatoren
- REAX Web-Konferenz vom 27. April diskutiert Gesetzesentwurf

Am 2. August 2021 werden in Deutschland die KAGB-relevanten Änderungen des Fondsstandortgesetzes (FoStoG) in Kraft treten. Der aktuelle Entwurf des Gesetzes sieht unter anderem bei offenen Immobilien-Spezialfonds ein dem Vertrieb vorgelagertes, eigens definiertes Pre-Marketing-Regime vor. Dieses Regime bringt für den Vertrieb von Immobilien-Spezialfonds an professionelle und semiprofessionelle Anleger ab August 2021 eine deutliche Verschärfung mit sich. Bislang war diese Phase des Vertriebs nicht reguliert. Die Neuregelungen betreffen inländische wie ausländische Fondsanteile sowie inländische und ausländische Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen). Die bisherige Praxis, Marktsondierungen zu konkreten Produktideen ohne eine entsprechende BaFin-Anzeige durchzuführen wird damit grundsätzlich nicht mehr möglich sein. Im Rahmen der REAX Web-Konferenz am 27. April 2021 wurde der Gesetzesentwurf im Kern vorgestellt und dessen Bedeutung für Anbieter von Immobilien-Spezialfonds gemeinsam mit Vertretern der Service-KVGen HANSAINVEST, IntReal, Universal Investmentgesellschaft sowie Kanzlei Arnecke Sibeth Dabelstein diskutiert.

Anforderungen des Pre-Marketings in der Praxis

Der Gesetzesentwurf sieht eine Pflicht zur Anzeige über die Aufnahme der Pre-Marketing-Aktivitäten an die BaFin innerhalb von zwei Wochen vor. „Das bedeutet, dass Anleger vorher

Rückfragen

RUECKERCONSULT GmbH | Susanne Franz | reax@rueckerconsult.de | +49 (0)30 28 44 987 64

keine hinreichend konkretisierten Produktinformationen erhalten dürfen, auf deren Basis eine Investitionsentscheidung möglich ist. Nicht hierunter fällt die Ansprache einer AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft durch den Investor, auch Reverse Solicitation genannt, da in diesem Fall die Initiative zum Erwerb von Fondsanteilen vom potenziellen Anleger ausgeht“, sagt Alexander Lehnen, Partner bei Arnecke Sibeth Dabelstein.

Jörn Zurmühlen, Vorstand der Real Exchange AG, hält fest: „Bislang hat bei offenen Immobilien-Spezialfonds der Interessensabgleich mit potenziellen Anlegern lange vor der Genehmigung durch die BaFin begonnen. Dies wird mit den Bestimmungen des neuen Entwurfs deutlich stärker reguliert. Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes in knapp drei Monaten suchen Service-KVGen und Initiatoren von Immobilien-Spezialfonds nun nach Lösungsmöglichkeiten. Das Ziel: Der Prozess der Anlegeransprache soll vor dem eigentlichen Vertrieb eines Immobilienfonds ohne Unterbrechung fortgeführt werden können.“

Experten sehen verschiedene Ansätze in der Praxis - und mehr Bürokratie

Lehnen ergänzt: „Klassische deutsche Asset Manager mit Service-KVG-Struktur sind von dieser Regelung betroffen, da sie – häufig ausgestattet ‘nur’ mit einer Lizenz als Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO - vom Prozess des Pre-Marketings ausgeschlossen sind.“ Künftig wird das Pre-Marketing lediglich regulierten Unternehmen vorbehalten sein. Dies sind abschließend (1) gebundene Vermittler, (2) Wertpapier-Dienstleistungsunternehmen, (3) Kreditinstitute und (4) Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGen). „Als erste Lösungsansätze liegen eine eigene registrierte KVG oder ein Vorgehen als Reverse Solicitation sowie ein Haftungsdach eines CRR-Kreditinstitutes oder Wertpapierhandelsunternehmens nahe. Denkbar wäre auch, dass der Vertrieb nicht im Namen der Service-KVG stattfindet oder lediglich die Bewerbung der eigenen Fähigkeiten ohne Produktbezug durchgeführt wird“, so Lehnen weiter.

KVGen sehen den Gesetzentwurf kritisch. Ludger Wibbeke, Geschäftsführer der HANSAINVEST, sagt: „Die eigentliche Intention des Gesetzes ist die Stärkung des Fondsstandortes Deutschland und auch teilweise eine Entbürokratisierung von Prozessen. Tatsächlich wurden mit dem definierten Pre-Marketing neue bürokratische Hürden an Stellen aufgebaut, die zuvor für uns keine Defizite darstellten. Als Service-KVG sehen wir uns gezwungen, künftig mit einem Mosaik an möglichen Lösungsansätzen flexibel tätig zu werden.“

Rückfragen

Wie die Praxis nach dem zweiten August aussehen wird, werden wir sehen. Zunächst ist aber die Flexibilität aller Marktteilnehmer gefordert.“

Kurt Jovy, Director der Universal Investmentgesellschaft, stimmt Wibbeke zu und ergänzt: „In unserem Masterfonds-Bereich sind wir von dieser Gesetzgebung kaum betroffen, allerdings sehen auch wir wachsende bürokratische Prozesse für unser deutlich wachsendes Fondsinitiatoren-Geschäft als Service-KVG. Mit unserem sehr kompetenten Legal-Team werden wir für unsere Kunden praxisnahe Lösungen erarbeiten. Gleichwohl erhoffen wir uns damit auch eine einher gehende Standardisierung von Vertriebsprozessen.“

Michael Schneider, Geschäftsführer der INTREAL, sagt: „Als Service-KVG, die keinen Vertrieb macht, suchen wir gemeinsam mit unseren Fondspartnern nach vielfältigen Lösungsansätzen und sind diesbezüglich mit allen Marktteilnehmern im Gespräch.“ Schneider ergänzt: „Einerseits bedeutet dies, dass wir bei einigen Fonds deutlich früher in den Vertrieb gehen und eine Vertriebsgenehmigung einholen werden. In der Praxis bedeutet dies für die BaFin jedoch einen erhöhten Verwaltungsaufwand, da die Fondskonzeption zu diesem frühen Zeitpunkt häufig nicht final sein wird. Dies könnte zur Folge haben, dass Fondskonzeptionen überarbeitet werden und eine erneute Vertriebsgenehmigung eingeholt werden muss. Bei der Vielzahl an Fondskonzepten, die unsere Fondspartner mit uns jährlich aufsetzen, benötigen wir jedoch auch entsprechend lizenzierte Vertriebspartner für ein Pre-Marketing, mit denen wir verbindliche Verträge schließen werden. Einer der Vertriebspartner, mit dem wir bereits einen Rahmenvertrag abgestimmt haben, ist die REAX.“

BaFin-lizenzierte Finanzdienstleister nach § 32 Abs. 1 KWG

Jörn Zurmühlen, sagt: „Der Genehmigungsprozess für den Erhalt einer BaFin-Erlaubnis zur Qualifizierung als KVG oder Wertpapier-Dienstleistungsunternehmen ist zeitlich und monetär sehr aufwändig und nicht für alle Marktteilnehmer sinnvoll anzustreben. Es gibt jedoch Auswege. Asset Manager und Fondsinitiatoren können Pre-Marketing-Leistungen von lizenzierten Dienstleistern in Anspruch nehmen. So erhalten sie die Möglichkeit, die Produktvorstellung und Anlegeransprache vor dem eigentlichen Vertriebsprozess weiterhin durchführen zu können.“ Und weiter: „Die Auslagerung des Pre-Marketings an Dienstleister, die über eine schriftliche Erlaubnis der BaFin nach § 32 Absatz eins des Kreditwesengesetzes verfügen, stellt sowohl eine Option zur Überbrückung bis zum Erwerb einer Lizenz als auch

Rückfragen

einen dauerhaften und dennoch sehr flexiblen Lösungsansatz dar.“ Die Real Exchange AG verfügt seit September 2019 über eine Erlaubnis der BaFin gemäß § 32 KWG.

Über die Real Exchange

Die Real Exchange AG (REAX) ist 2018 gegründet worden und ist ein unabhängiges Finanzdienstleistungsunternehmen. Sie vermittelt Immobilienfondsanteile zwischen institutionellen Investoren auf dem Sekundär- und Primärmarkt – unabhängig, vertraulich und stets transparent. Das Expertenteam mit jahrelanger Erfahrung im institutionellen Immobiliengeschäft berät, strukturiert und vermittelt nach individuellen institutionellen Ansprüchen. Die Real Exchange AG ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts mit Sitz in Hamburg.

Weitere Informationen finden Sie im Internet: www.real-exchange.de

Rückfragen

RUECKERCONSULT GmbH | Susanne Franz | reax@rueckerconsult.de | +49 (0)30 28 44 987 64