

Cash. 5/2008 - Auszug aus dem Artikel: „Wichtiger Baustein. Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien“.

„Kaum Neubauten, niedrige Kaufpreise und steigende Mieten – Kapitalanlageimmobilien haben in der aktuellen Marktsituation gute Renditeaussichten. Cash. Untersucht, wie die Vertriebe dieses Umfeld nutzen. ...

... **Gordon Grundler**, Vorstand der Frankfurt EFC AG, ist überzeugt, dass sie einen wichtigen Stellenwert in der Finanzberatung haben: *„Die Direktinvestition in eine Immobilie ist und bleibt eine sehr inflationssichere Anlage, die von den Schwankungen an den Kapitalmärkten unabhängig ist. Daher ist es für Anleger grundsätzlich sinnvoll, einen Teil ihres Kapitals in diese Assetklasse zu investieren.“ ...*

„Bei uns erfolgt die Vermittlung einer Anlageimmobilie grundsätzlich im Rahmen des ganzheitlichen Financial Plannings“, betont Grundler. Alle Berater seien umfassend ausgebildet und könnten auch die entsprechende Qualifikation für diese Produktgruppe vorweisen. *„Zudem verfügen wir über spezialisierte Betreuer im Bereich Immobilien, welche die Unteralgen vor dem Abschluss überprüfen.“*

Dies bedeutet laut Grundler jedoch nicht, dass Vertriebe ohne den universalen Ansatz grundsätzlich schlecht seien: *„Es gibt auch gute spezialisierte Vertriebe und Einzelberater in Deutschland, die Anlageimmobilien mit viel Know-how vermitteln“,* betont er. Wesentlich sei, dass die Eignung des Kunden mit Sachkenntnis analysiert werde. Zudem gibt es bei EFC auch den rein produktorientierten Immobilienvertrieb: Über die Tochtergesellschaft EFC BrokerService AG vermittelt die Gesellschaft Objekte in Kooperation mit freien Beratern. ...

„Zudem dienen unsere Musterportfolios für verschiedenen Anlegertypen und Lebenssituationen als Orientierung, ob ein Anlageobjekt zu einem Mandanten passt“, erläutert Grundler. Einzig bei Denkmalschutzobjekten, bei denen die Sanierungskosten von der Steuer abgesetzt werden können, nennt er Richtlinien: *„Diese sind erst ab einem zu versteuernden Einkommen von 50.000 Euro bei Ledigen und 100.000 Euro bei Verheirateten sinnvoll.“ ...*

„Wir sind bei der Auswahl der Bauträger sehr restriktiv und achten auf einen positiven Track Record. Mit unseren jetzigen Partnern haben wir über Jahre gute Erfahrungen gemacht. Zudem machen wir uns von jedem Projekt vor Ort ein Bild“, ergänzt Grundler. ...

„Ein Beratungsprotokoll, das nachweist, dass der Kunde über alle Chancen und Risiken der Anlage aufgeklärt wurde, ist Voraussetzung für einen Abschluss und in der Branche mittlerweile zum Standard geworden“, betont Grundler.

Wenn auch die Nachfrage nach Anlageimmobilien nicht sprunghaft ansteigt, bleiben sie ein wichtiger Baustein im Portfolio: *„Zwar ist einerseits das Preisniveau an den Immobilienmärkten historisch niedrig, andererseits haben viele Interessenten noch Bedenken. Angesichts der Situation an den Börsen wird jedoch vielen Anlegern bewusster, dass eine Streuung ihrer Investments nötig ist“,* resümiert Grundler.“