



03.12.2020

## Mezzanine als Renditequelle für Investoren



Thomas Hunger  
CCPMG AG

**FRANKFURT** – Die Conservative Concept Portfolio Management AG (CCPM AG) ist ein hochspezialisierter Anbieter von Publikums- und Spezialfonds mit Fokus auf Alternative Investments. Hedgework sprach mit Marketing-Direktor Thomas Hunger über den Frankfurter Mezzanine Fonds, der in verbriefte Anleihen auf Immobilien-Projekte investiert.

**Hedgework: Herr Hunger, Investments in Private Equity und Private Debt sind häufig eine schwer zugängliche Renditequelle. Welche Möglichkeiten gibt es?**

**Thomas Hunger:** Die CCPM AG finanziert in einem ihrer Geschäftsbereiche seit 2018 auch Immobilien-Projektentwicklungen in Deutschland durch Mezzanine-Kapital. Mit unserem Spezial-AIF, dem Frankfurter Mezzanine Fonds, sind wir momentan über Anleihen mit relativ kurzer Laufzeit in 6 Projekte investiert.

**Hedgework: Welche sind das?**

**Hunger:** Die Projekte befanden sich zum Zeitpunkt der Investition alle in der Frühphase. Wir finanzieren schon ab der Grundstücksakquise und verbleiben während der ersten Schritte an Bord. Das ist gemeinhin die Projektierungsphase mit den üblichen Genehmigungsverfahren. In dieser ersten Phase der Projektentwicklung findet oftmals die größte Wertschöpfung statt.

**Hedgework: Über welche Renditegrößen sprechen wir hier?**

**Hunger:** Auf Fondsebene leitet sich eine Nettozielrendite von 6 bis 10 Prozent ab, wobei wir von laufenden Kosten in Höhe von ca. 1,9 Prozent ausgehen.

### **Hedgework: Welche Anleger wollen Sie mit Ihrem Mezzanine-Fonds erreichen?**

**Hunger:** Mit dem offenen Spezial-AIF sprechen wir ausschließlich professionelle Anleger an, die abschätzen können, dass für die angestrebte Zielrendite auch Risiken eingegangen werden müssen.

### **Hedgework: Wodurch unterscheidet sich der Fonds von Konkurrenzprodukten?**

**Hunger:** Bei der Auswahl der Ziel-Investments sind wir erstens dort aktiv, wo große Investoren in der Regel ablehnen, weil die geringen Losgrößen unter Umständen keinen Sinn machen. Jedoch zeigte sich, dass genau in diesem Bereich ausgezeichnete Renditen erzielbar sind. Zweitens legen wir auch aus Risikogesichtspunkten Wert darauf, dass wir in den Frühphasen aktiv sind, also beim Kauf und der Entwicklung von Grundstücken.

### **Hedgework: Wie groß ist der Fonds inzwischen und wie ist er seit Auflegung gelaufen?**

**Hunger:** Am 1. Dezember wird der Fonds zwei Jahre alt und in dieser Zeit haben wir 17,3 Prozent nach Kosten für unsere Investoren verdient. Der Fonds ist mit knapp unter 10 Millionen Euro noch relativ klein im Vergleich zu namhaften Wettbewerbern. Wir sprechen interessierte Investoren an, wenn wir adäquate Finanzierungsangebote sehen. Das bedeutet, der Fonds wächst mit der Anzahl der Objekte. Da wir große Projekte vorerst nicht finanzieren möchten und wir bei deren Auswahl wählerisch sind, wächst der Fonds entsprechend langsam.

### **Hedgework: Welche Sicherheitsleinen sind in den Fonds eingezogen?**

**Hunger:** Einige Sicherheitsaspekte hatte ich bereits genannt. Da ist zum einen die sorgfältige Auswahl, zum anderen halten wir das Risiko in einer frühen Finanzierungsphase, zum Beispiel beim Kauf und der Entwicklung eines Grundstücks, für kleiner und überschaubarer. Und natürlich schauen wir uns die Projektgesellschaften und die dargebotenen Sicherheiten in einem auf vielfältigen Erfahrungen beruhenden Prozess genau an. Absolute Sicherheit kann allerdings bei der angestrebten Zielrendite dennoch nicht geboten werden.

### **Hedgework: Wie wählen Sie Ihre Investments aus?**

**Hunger:** Grundsätzlich fokussieren wir uns auf unseren Heimatmarkt. Nicht unbedingt auf die Top-7-Städte, sondern eher auf Städte mit Entwicklungspotenzial. Das hat sich bisher als sehr vorteilhaft erwiesen.

### **Hedgework: Hat sich die Corona-Krise auf diese Bereiche negativ ausgewirkt?**

**Hunger:** Negative Auswirkungen haben wir nicht wahrgenommen. Im Gegenteil – bei unserem Schwerpunkt Wohnimmobilien stellen wir sogar wieder zunehmende Nachfrage und Preissteigerungen fest. Für ein in Deutschland liegendes Ferienimmobilien-Projekt können wir sogar von signifikanter Nachfragesteigerung ausgehen. Die Problemkonstellation im Hotelbereich wiederum wird uns kaum treffen, da beispielsweise eines unserer Investments im Hotel-Sektor nur einen kleineren Teil des finanzierten größeren Gesamtprojekts mit Wohn- und Pflegeimmobilien ausmacht. Insgesamt betrachtet rechnen wir also nach wie vor mit erfolgreichen Projekten und wenig Störungen bei den Anleihen.

### **Hedgework: Und die längerfristigen Auswirkungen von Corona auf den Immobilien-Bereich?**

**Hunger:** Preisveränderungen im Immobilienbereich sind viel zeitverzögerter als bei Aktienmärkten. Daher ist eine detaillierte Betrachtung der Sektoren und Regionen angeraten. Wir gehen davon aus, dass auch zukünftig der Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage die Bauerstellungspreise reguliert. Gespannt darf man sein, ob sich die Problematik der Corona-bedingten Hotelauslastungen nachhaltiger auf die Preise dort auswirkt.

## Hedgework: Wie sieht Ihre Planung für die kommenden Monate aus?

**Hunger:** *Unsere Projekt-Pipeline ist gut gefüllt. Natürlich sind wir aber auch offen für spannende, fortfolgende Investments, da wir alle 8 bis 24 Monate regelmäßige und profitable Exits bei den bestehenden Investments verzeichnen, was wir für Ausschüttungen an unsere Anleger verwenden können.*

**Thomas Hunger** ist Sales / Marketing-Direktor bei der Conservative Concept Portfolio Management AG in Frankfurt am Main. Zuvor war er von 2008 bis 2009 im Wealth Management der Deutschen Bank als Vice President in der Hedge Funds Investment Gruppe tätig.

Die **Conservative Concept Portfolio Management AG** ist seit mehr als 20 Jahren ein Anbieter von Investmentlösungen in Publikums- und individuellen Spezialfonds. Mit 12 Mitarbeitern und Sitz in Frankfurt liegt der Fokus des täglichen Handelns auf der Entwicklung und Verwaltung von optionsbasierten Volatilitätsstrategien sowie Multi-Asset-Lösungen. Private-Debt-Strategien runden das Produktangebot ab. Die CCPM AG verwaltet mehrere hundert Millionen Euro in Publikums- und Spezialfondslösungen.

---

ZURÜCK ZUR ÜBERSICHT

