

Home [iApp](#) [News](#) [Fachmagazin](#) [Urteile](#) [Infothek](#) [Jobbörse](#) [Charity Golf Cup](#) [Mediadaten](#) [Kontakt](#)

[Geschlossene Fonds](#) [Immobilien](#) [Investmentfonds](#) [Versicherungen](#) [Vertrieb & Strategie](#) [Weltgeschehen](#) [News-Archiv](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

Datum: 04.04.2011

Frankreich ist im Kommen

Wer an der an der Côte d' Azur ein Haus bauen möchte, findet trotz Immobilienkrise kaum geeignete Grundstücke. Diesen Engpass hat sich die Berliner cai capital asset invest GmbH (cai-Gruppe) zu Nutze gemacht und bietet Investoren die Beteiligung an der Umsetzung von hochwertigen Immobilien an. finanzwelt sprach mit cai-Geschäftsführer Dirk Zieglschmid über die Entwicklung dieses Marktes und dessen Chancen.



© Foto: © Norbert Werner - Fotolia.com

[Ansicht vergrößern](#)

finanzwelt: Die Immobiliendaten – auch für Frankreich – sehen ja nun nicht nur rosig aus. Warum sind Sie der Meinung, gerade jetzt ein derartiges Produkt anbieten zu können?

Dirk Zieglschmid: Da haben Sie generell vollkommen recht. Auch Frankreich konnte sich dem Trend nicht gänzlich entziehen und musste in vielen Teilmärkten erhebliche Preiskorrekturen hinnehmen. Dennoch bekommen Sie ein Mehrfamilienhaus auf der Champs-Élysées in Paris immer noch nicht hinterher geworfen und die Nachfrage nach hochwertigen Immobilien an der Côte d' Azur ist immer noch sehr groß. Noch schwieriger wird es, wenn Sie versuchen, ein Grundstück in gefragter Lage zu ergattern.

finanzwelt: Daher setzen Sie mit Ihrem Fondskonzept genau hier an?

Dirk Zieglschmid: Ich sage einmal unumwunden: ja! Und hierfür sprechen mindestens zwei Gründe: Wir engagieren uns zum einen im Markt der Luxus-Immobilien an der Côte d' Azur, der sich auch in den letzten Jahren als deutlich krisenresistenter bewährt hat als der sonstige Immobilienmarkt Frankreichs. Zum anderen haben wir durch die Zusammenarbeit mit Joseph Stoffer als Geschäftsführer unserer französischen Tochtergesellschaft einen internationalen Bauexperten mit an Bord, der nicht zuletzt über viele Jahre Vorstandsmitglied von Lafayette war und ein Milliardenvolumen an Immobilien bewegt hat. Wir haben hierdurch nicht nur die Expertise sondern insbesondere auch die Zugangswege zu ausgewählten Grundstücken, übrigens mit vorhandenen Baugenehmigungen.

finanzwelt: Daher setzen Sie mit Ihrem Fondskonzept genau hier an?

Dirk Zieglschmid: Exakt: Beim Côte d' Azur 2 erwerben wir zunächst mehrere Grundstücke und bebauen sie. Der Verkauf erfolgt entweder vom Plan weg, während der Bauphase oder nach Fertigstellung. Wir gehen jedoch aufgrund der großen Nachfrage davon aus, dass wir überwiegend vom Plan weg verkaufen können. Die Käufer können dabei aus aller Welt sein.

finanzwelt: Ist das Angebot denn wirklich so eingeschränkt?

Dirk Zieglschmid: In der Tat. Eine restriktive kommunale Planung mit eindeutigen Vorgaben im Hinblick auf bauliche Veränderungen sowie Flächennutzungen spricht zudem eine deutliche Sprache. Frankreich ist, was seine Côte d' Azur anbelangt, deutlich vorsichtiger als beispielsweise Spanien. Versuchen Sie doch mal über Immobilienscout ein Grundstück an der Côte d' Azur zu finden. Sie werden lange suchen müssen, da Franzosen gerade die Sahnestücke gerne unter sich verkaufen. Deshalb ist es auch so wichtig, dass wir mit Herrn Stoffer an der Stelle französisch besetzt sind.

finanzwelt: Wie sieht denn eigentlich das rechtliche Umfeld aus?

Dirk Zieglschmid: Frankreich hat ein solides und planungssicheres Rechtssystem, das in manchen Punkten weiter geht als es in Deutschland der Fall ist. Man kann hier mindestens zwei Punkte hervorheben, bei denen der französische Immobilienmarkt dem deutschen überlegen ist: Zum einen ist eine zehnjährige Gewährleistungshaftung – Décennale genannt - für den Bauträger und alle sonst an der Herstellung des Baus Verantwortlichen gesetzlich vorgeschrieben und kann nicht vertraglich ausgeschlossen werden. Wenn Sie diese Versicherung nicht haben, können Sie schlicht nicht bauen. Zum anderen, dies ist wichtig, wenn Sie vom Plan weg

Aktuelle Ausgabe

[▶ Aktuelle Ausgabe](#)



finanzwelt für unterwegs: Die neue finanzwelt-App bringt Ihnen die wichtigsten News des Tages auf Ihr Handy.

[▶ Jetzt kostenlos downloaden](#)

finanzwelt.tv



HGA/COLONIA CareConcept I

Film: HGA/COLONIA CareConcept I

[▶ Alle Filme ansehen](#)

Abo-Bestellung

Bestellen Sie die nächste Ausgabe der finanzwelt.

[▶ Jetzt abonnieren](#)

Newsletter

Abonnieren Sie ab jetzt unseren kostenlosen finanzwelt-Newsletter.

[▶ Newsletter abonnieren](#)

verkaufen, ist neben der Décennale gesetzlich vorgeschrieben, dass der Bauträger Sicherheiten für die Fertigstellung des Bauwerks leisten muss. Er hat also eine Baufertigstellungsgarantie zu leisten. In der Regel erfolgt dies durch Abschluss einer entsprechenden Versicherung, der Baugarantieversicherung.

finanzwelt: Wie ist denn der Fonds vom Renditepotential her strukturiert?

Dirk Zieglschmid: Bei einem Gesamtinvestitionsvolumen von zehn Millionen Euro sollen während der Laufzeit von fünf bis sechs Jahren 12-14 Immobilienprojekte realisiert werden. Durch die erzielbaren Verkaufspreise der Immobilien werden dabei bis zum 31.12.2016 Rückflüsse generiert, die sich auf 167,5 Prozent einschließlich der Kapitalrückführung belaufen sollen. Diese sind im Rahmen des Progressionsvorbehaltes als französische Einkünfte steuerbegünstigt. Geplant ist, ab dem Jahre 2013 Ausschüttungen in Höhe von 37 Prozent, im Jahre 2014 von 53 Prozent und für die Jahre 2015 und 2016 von 40 bzw. 37,5 Prozent zu realisieren. Wir wollen also aus dem Abverkauf der Immobilien zum ausschütten, zum Teil aber auch reinvestieren. Die Anlegergelder sind übrigens grundbuchrechtlich durch Immobilien gesichert.

finanzwelt: Derartige Renditen sind nur bei entsprechenden Margen in dem Geschäft möglich. Halten Sie diese für realistisch?

Dirk Zieglschmid: Wenn ich Ihnen antworten würde, dass nur ich die Prospektannahmen für realistisch erachte, würde ich an Ihrer Stelle skeptisch. Letztendlich vertrauen wir auf die Expertise unserer französischen Tochter unter der Leitung von Joseph Stoffer, der entsprechende Erfahrungen mitbringt – sowohl, was die Gesteungskosten der Immobilien anbelangt, als auch den möglichen Verkaufspreis. Zudem bestätigen uns unabhängige Erhebungen das Marktpotential. Vielleicht sollte man aber auch einen Aspekt nicht ignorieren, der sicher auch sehr wichtig ist: Wer es sich leisten kann, eine Immobilie an einem der schönsten Flecken der Erde zu erwerben, muss in der Regel auch nicht auf jeden Euro schauen, sondern möchte sich einen Traum verwirklichen. Hier bieten wir ihm eine angemessene Alternative.

Das Interview führte Michael Oehme.

[Kontakt](#) | [Impressum](#) | [Haftungsausschluss](#)