

„Prospektierung nützt allen“

Über die Anlageimmobilie im Zeitalter der Regulierung sprach **Cash.** mit dem Kölner Anwalt und Professor an der Fachhochschule der Wirtschaft in Bergisch Gladbach Dr. **Thomas Zacher**.

Cash. Wann wird der Markt für Anlageimmobilien gesetzlich reglementiert?

Zacher: Langfristig wird er sich dem Trend zu einer stärkeren Regulierung nicht entziehen können. Kurz- und vielleicht auch noch mittelfristig glaube ich jedoch, dass die Einführung gesetzlich verbindlicher Standards im Bereich der Immobilien-Direktinvestments noch etwas auf sich warten lassen wird. Dafür ist die Rechtsprechung in der Praxis bereits im vollen Gange, die zunächst bei anderen Anlageprodukten entwickelten Anforderungen auch auf professionell angebotene Anlageimmobilien auszudehnen. Dieser repressive Wirkmechanismus im Nachhinein stellt für die Branche keinen Vorteil dar. Es wäre besser, wenn von vorneherein auch verbindliche Regelungen in eindeutiger Form bestünden, deren Einhaltung im Falle eines Falles zugleich aber auch eine gewisse Sicherheit böte.

Cash. Sind Standards nicht Voraussetzung für einen breiteren Markterfolg?

Zacher: Der Trend wird langfristig zur Regulierung gehen. Verbindliche Mindeststandards werden nicht nur den Anlegern, sondern letztlich auch den professionellen Marktteilnehmern nützen. Ich würde beispielsweise als Bauträger lieber vorher wissen, was ich wie darzustellen habe, als dies im Nachhinein entsprechend der vielleicht im Einzelfall sehr persönlichen Meinung des zuständigen Richters am Landgericht zu erfahren. Man muss aber auch vor dem Gedanken einer zu starken Regulierung und Standardisierung als Heilsbringer warnen. Man kann nicht für so unterschiedliche Anlageprodukte wie ein hochkompliziertes Zertifikat und eine Einzelimmobilie ein allumfassendes Regulierungs- und Prospektierungssystem entwickeln, bei dem der Anleger am Ende nur noch auf einer Punkteskala oder anhand von Farbsymbolen abzulesen braucht, wie gut oder sicher sein Produkt ist. Mit jeder Anlage – auch einer Immobilie – sollte man sich ausführlich und individuell auseinandersetzen. Eine Pseudo-Vereinheitlichung, die eine scheinbare Vergleichbarkeit auf den ersten Blick suggeriert, schadet mehr als sie nützt.



Thomas Zacher, Z&P Anwälte & FHDW

Cash. Wie beurteilen Sie die bisherigen Schritte einzelner Anbieter?

Zacher: Es gibt hier bereits einige Beispiele, welche ich im Hinblick auf die Professionalität der Darstellung, die Verständlichkeit und Transparenz, aber auch die Erläuterung komplexer Vertragsverhältnisse und Risikodarstellungen für ganz hervorragend halte. Diese Prospekte sind im Übrigen auch keineswegs miesepetrig Bedenkschriften, sondern hervorragende Instrumente zur Vertriebsunterstützung.

Cash. Inwiefern machen diese Beispiele bereits Schule?

Zacher: Derzeit merkt man bei einer wachsenden Gruppe von Anbietern das Bestreben, sich diesem Niveau – und den von der Rechtsprechung im Falle eines Falles ohnehin geforderten Maßstäben über die Aufklärung von Anlegern – anzupassen. Es scheint allerdings noch etwas Angst vor der eigenen Courage zu bestehen. Selbst wenn der Sog in diese Richtung derzeit noch nicht vom Kunden kommt und sich die Frage einer Haftung selbst bei den schlechtesten Vertriebsunterlagen ja nur bei wirtschaftlich nicht erfolgreichen Objekten stellt, von denen niemand glaubt, dass er sie anbietet: Wer mit professionellen Vertrieben arbeitet, kommt an der Anforderung kaum noch vorbei, qualifizierte Prospekte, gegebenenfalls Leistungsbilanzen et cetera zur Verfügung zu stellen. Dies wird vielfach auch seitens der Vermögensschadenshaftpflichtversicherer den Vertrieben vorgegeben. Aber auch bei ganz praktischer Betrachtung geht daran kein Weg vorbei. Gute Prospektierung nützt also beiden Seiten. Sie wird mittelfristig zu einem erheblichen Vorsprung vor den Mitbewerbern führen.

Das Gespräch führte Thomas Eilrich, **Cash.**