

## Immobilienfonds – speziell für vermögende Anleger

**Schon lange vor der jüngsten Aktienschwäche interessiert sich vermögende Kunden für Immobilienanlagen. Viele besitzen mehrere Liegenschaften und investieren einen grösseren Teil ihres Vermögens in diesem Sektor als Institutionelle mit ihren komplexen «Asset-&Liability»-Modellen.**

Zahlreiche anspruchsvolle und vermögende Privatanleger erwarten von ihrer Bank, dass sie ihnen Zugang zu innovativeren Produkten verschafft, die eigentlich institutionellen Anlegern vorbehalten wären. Zudem interessieren sie sich, im Gegensatz zum Gros der normalen Privatkunden, für Nischenmärkte mit komplexen Investitionsmöglichkeiten und potentiell höheren Renditen. Knifflig für Berater und Investment-Manager sind die meist komplexen Wohnsitz- und Steuersituationen der vermögenden Privatanleger, die oft mit den gewünschten Anlagestrukturen nicht kompatibel sind.

Das Problem lässt sich unter anderem mit Feeder-Fonds lösen. Feeder-Fonds verschaffen vermögenden Investoren einen massgeschneiderten Zugang zu ihren Wunschanlagen. Mit Feeder-Strukturen können Investment-Manager den Anlegern Zugang zu sonst verschlossenen Vermögenswerten oder Strategien erschliessen. Domizil und Steuermerkmale solcher Strukturen können speziell dieser Anlegergruppe angepasst werden. Dazu gehören strukturierte Offshore-Instrumente, die in Onshore-Fonds investieren und Steuervorteile ausschöpfen, die eventuell nicht für institutionelle Anleger vorgesehen sind oder ihnen bei einer Steuerbefreiung keinen Nutzen bringen würden.

Die Entwicklung von Feeder-Strukturen für vermögende Investoren ist für die UBS ein strategischer

Schwerpunkt. Ausdruck findet diese Strategie beispielsweise in einem von der Bank verwalteten britischen Fonds. Ursprünglich als offene Limited Partnership mit einem nicht zugelassenen Anlagefonds für steuerbefreite britische Anleger errichtet, wurde daraus ein steuergünstiger Jersey-Fonds für vermögende Privatkunden entwickelt.

Derartige Anlageinstrumente lösen aber nicht nur steuerliche Probleme, sie spielen auch im Marketing eine entscheidende Rolle – sie ermöglichen es Managern und Vertriebssträgern, potentielle Kunden viel treffsicherer zu erreichen. Die Strukturen können fast endlos variiert werden. So erhält eine wichtige und wachsende Anlegergruppe Zugang zu einem attraktiven neuen Immobilienanlagesegment.

Die UBS verfügt über eine einmalige Ausgangslage, um High-Net-Worth-Individuals mit neu kreierten Feeder-Fonds Zugang zu einer breiten Palette von Immobilienprodukten zu bieten. UBS Real Estate verwaltet Immobilienanlagen im Wert von über 14 Milliarden Euro in den USA, in Europa und Asien, mit Anlageinstrumenten wie privaten Mischfonds, individuell verwalteten Kundenkonten und börsenkotierten Anlagefonds. Die Bedürfnisse und Ziele vermögender Kunden kennt die Bank dank ihrer reichen Erfahrung im Private Banking bestens.

Die UBS plant unter anderem die Lancierung zweier neuer Immobilienfonds für Europa: zum einen einen offenen, einkommensorientierten (high income) Fonds, zum anderen einen geschlossenen Fonds, der gleichzeitig einkommensorientiert und wertvermehrend investiert. Damit eröffnen sich vermögenden Kunden unzählige Anlagevarianten über Feeder-Strukturen.

more efficiently. Fee structures for institutional investors would often be inappropriate for high net worth investors and the distribution channels typically used to access these investors. Feeder funds can be priced entirely differently from the main fund and, to the extent that a manager or distributor wishes to further segment his high net worth client base, more than one feeder fund vehicle could be created.

The various permutations of these structures are almost endless and the benefits for all involved clear. An important and a growing group of investors finally gets to access the type of

real estate investment product that it really wants. Investment managers are able to target more efficiently a larger potential client base and amortise further their cost base. Investment product distributors are no longer stuck between an inflexible product provider and an unsatisfied client.

UBS is uniquely positioned to provide high net worth investors with access to a variety of real estate products through additional feeder funds it will develop. UBS Real Estate manages more than 14 billion euros of real estate assets in the U.S., Europe and Asia through vehicles that include pri-

ivate commingled funds, individually managed client accounts and publicly listed investment funds. Furthermore the bank's experience with high net worth private banking clients allows it to fully understand their requirements. Planned future UBS real estate funds include an open-end fund that aims to deliver a high income return and a value-added closed-end fund which focuses on a mixture of both income and capital appreciation, both being raised for investment in Europe. These funds will give even more options to high net worth investors through the use of feeder funds. ■