

„Kapitalanlage im Kleid einer Ferienimmobilie“

MIT DEM PARK BOSTALSEE bietet Pierre & Vacances/Center Parcs Privatanlegern die Möglichkeit, Ferienhäuser zu erwerben und von deren Vermietung an den Betreiber zu profitieren. Kurt Sarstrup, Chef von KPS Invest und Vertriebsverantwortlicher für das Projekt, über mühsame, gangbare und neue Wege der Vermarktung.

Wie ist der breite Vertrieb der Häuser, der vor gut einem Jahr startete, angelaufen?

Sarstrup: Stand Ende Januar haben wir 162 Notarverträge und 35 Reservierungen vorliegen. Aufgrund der Anhebung der Grunderwerbssteuer im Saarland hat es 2012 sogar eine Art Jahresendgeschäft gegeben.

Liegen Sie mit diesen gut 200 verkauften von insgesamt 500 Einheiten im Plan?

Sarstrup: Wir liegen sogar deutlich darüber. Den Verkauf von insgesamt 200 Einheiten hatten wir für Ende 2013 anvisiert. In diesem Jahr planen wir ebenfalls, gut 200 Ferienhäuser zu vermitteln. 2014 soll der Vertrieb dann auslaufen. Vielleicht sind wir auch noch schneller, denn wir befinden uns derzeit in aussichtsreichen Gesprächen mit einem Luxemburger Großinvestor aus dem Private-Equity-Sektor. Hier sprechen wir über den Verkauf von 75 Einheiten in einer Größenordnung von rund zehn Millionen Euro. Zudem gibt es zwei bis drei ähnlich geartete Interessenten. Wenn wir unsere Ziele erreichen, könnte der kommende Center Parc in Leutkirch im Allgäu ebenfalls als Kapitalanlagekonzept strukturiert werden. *Inwieweit ist der Zuspruch, den Sie erfahren, weiter regional geprägt?*

Sarstrup: Die Hälfte unserer bisherigen Kunden kommen aus Deutschland, davon gut zwei Drittel aus dem Saarland. Dort sind die Reize des Bostalsees natürlich am ehesten bekannt. Anders herum handelt es sich um ein kleines Bundesland mit überschaubarem Potenzial. Wir arbeiten daher daran, den Kundenfokus zu erweitern. So planen wir, verstärkt das nördliche Ruhrgebiet, die Rhein-Main-Schiene und Baden-Württemberg zu adressieren. Rund 100 Einheiten sind an Käufer im Einzugsgebiet des Parks



Kurt Sarstrup von KPS Invest offeriert ein neues Joint-Venture-Vertriebsmodell.

aus den Niederlanden und Frankreich, aber auch an Kunden aus Italien, Russland oder gar Hongkong veräußert worden.

Sie haben Vertriebsvereinbarungen mit BHW sowie LBS Immobilien und suchen zudem die Zusammenarbeit mit seriösen Kapitalanlagevertrieben. Wie erfolgreich sind die jeweiligen Vertriebschienen?

Sarstrup: Tatsächlich haben wir 90 Prozent der Einheiten über unseren Direktvertrieb verkauft. Hier zahlt sich unsere Präsenz und unsere Werbung vor Ort sowie im Internet aus. In unserem Info-Center, das sich an einem touristischen Anlaufpunkt direkt am Seeufer befindet, arbeiten sechs KPS-Invest-Berater, fünf mit Bankenhintergrund. *Was ist die größte Herausforderung, auf die Sie derzeit im Vertrieb treffen?*

Sarstrup: Wir müssen die Denke drehen. Es handelt sich hier um ein Investment im

Kleid einer Ferienimmobilie, nicht umgekehrt. Beim Erwerb eines Objekts im Park Bostalsee zählen die Qualität der involvierten Partner und die Renditechancen.

Mit dem Absatz über die externen Vertriebschienen müssten Sie den soeben genannten Zahlen zufolge weniger zufrieden sein.

Sarstrup: Richtig ist, dass wir die gesteckten Ziele der Zusammenarbeit bislang nicht erreicht haben. Das liegt natürlich an der eben beschriebenen Komplexität, aber auch an der Tatsache, dass das Saarland als Feriendestination bundesweit derzeit noch zu unbekannt ist. Aus den Gesprächen mit Vertrieben heraus haben wir daher ein neues Vermarktungskonzept entwickelt.

Das konkret wie aussieht?

Sarstrup: Es handelt sich um ein Joint-Venture-Modell, bei dem der Vertrieb seinen Kundenstamm informiert, qualifiziert und Interessierte dann an unser Team im Saarland weiterleitet. Vor Ort sind wir in Verkaufsgesprächen sehr erfahren und erfolgreich. Die Provision wird dann im Verhältnis von circa 50 zu 50 abzüglich unserer Marketingkosten geteilt. Dieses Modell beschert Beratern mit überschaubarem Aufwand Erträge und gewährleistet zudem hundertprozentigen Kundenschutz. Unsere Beratung erfolgt rein projektbezogen, andere Themen stehen nicht auf der Agenda. *Soll das Modell für alle Partner gelten?*

Sarstrup: Nein, es ist ein komplementäres Modell. Neben Joint-Venture-Partnern wird es weiterhin Preferred-Partner wie BHW Immobilien und Vertriebe als Individual-Partner geben.

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