



## Pressemitteilung

### **PROJECT: an der Provisionsschraube drehen**

**Bamberg / Nürnberg, 15.01.2010.** Für Verbraucherschutzministerin Aigner sind sie Teufelswerk. Für Anlageberater und Vermittler die berechnete Gebühr für ihre Arbeit. Und die wurde im Jahr 2009 noch schwerer als in den Jahren zuvor. Doch es zeigt sich auch, dass gerade im Rahmen von geschlossenen Fonds eine Kalkulation der Vermittlungsprovision mit „spitzer Feder“ erfolgen muss, soll sie nicht zu Lasten der Investoren gehen. Auf der anderen Seite zeigt sich aber auch, dass der Wettlauf um Höchstprovisionen nicht zwingend dazu geführt hat, dass auch höchste Umsätze geschrieben wurden. Anders als noch vor zehn Jahren machen Anlageberater die Aufnahme eines Produktes in ihr Angebot nicht mehr alleine davon abhängig, wie die Arbeit für den Emittenten im Rahmen der Abschlussprovision vergütet wird. Hier greift neben der Haftungsrechtsprechung offensichtlich auch das Wissen um die Tatsache, dass nur zufriedene Kunden mehrfach zeichnen. Zudem ist es glücklicher Weise kaum mehr möglich, überhöhten Konditionen in den Fonds zu verstecken, sei es, weil beispielsweise große „verdeckende“ Steuervorteile nicht mehr gewährt werden können. Insofern haben die restriktiven Steuerregelungen der letzten Jahre, die zwischenzeitlich für geschlossene Fonds gelten, auch für mehr Transparenz und somit für mehr Vergleichbarkeit mit anderen Assetklassen gesorgt.

Diese Partnerschaft mit dem Kunden lässt sich auch übertragen auf eine Partnerschaft zwischen Anbieter und Vertrieb. Aus diesem Grund hat sich die PROJECT Unternehmensgruppe Anfang vergangenen Jahres entschlossen, ihr Provisionsmodell in drei Bestandteile aufzugleisen und will damit gleichzeitig zum Nachdenken über neue Honorierungsansätze anregen. Denn der Bamberger Anbieter von Projektentwicklungsfonds zahlt neben einer marktüblichen Abschlussprovision eine laufende Bestandspflegeprovision und zusätzlich eine jährliche Gewinnbeteiligung bei entsprechender Entwicklung der Fonds, bzw. bei entsprechend erfolgreichem Verkauf der jeweiligen Immobilien. Dabei gilt, dass sich das Management erst bei Erreichen einer Hurdle Rate von acht Prozent für den Fondzeichner 20 Prozent des Verkaufsgewinns als Bonus zuschreiben darf – und exakt aus diesem Bonus zahlt PROJECT die Gewinnbeteiligung für die Vertriebspartner. Die Zusatzhonorierung erfolgt also nicht zu Lasten der Fondsgesellschafter, sondern gilt als „Dankeschön“ des Managements an seinen Vertrieb.

Die PROJECT Unternehmensgruppe ist eine Immobilienentwicklungsgesellschaft mit Sitz in Nürnberg, Berlin/Potsdam, und Bamberg. Das Unternehmen ist auf Metropolregionen spezialisiert und refinanziert sich durch Retailfonds am Kapitalmarkt, bei denen Anleger vom Entwicklungspotential der Immobilienwirtschaft profitieren.

Weitere Informationen: [www.project-gruppe.com](http://www.project-gruppe.com); [www.project-pi.com](http://www.project-pi.com)

**Druckfreigabe erteilt. 2.458 Zeichen. Belegexemplar erbeten.**

**Presseanfragen an:**

Michael Oehme ■ Am Schlosspark 3-5 ■ 65203 Wiesbaden ■

Tel: 06 11 / 1 74 59 70 ■ Fax: 06 11 / 1 74 59 71 ■ E-Mail: [info@finanzmarketingberatung.de](mailto:info@finanzmarketingberatung.de)

■ [www.finanzmarketingberatung.de](http://www.finanzmarketingberatung.de)