

Früher Projekteinstieg – attraktive Preise

Viele Immobilienfonds können heute das Geld ihrer Kunden nicht investieren, weil es am Zugang zu attraktiven Produkten fehlt. **Nikolas Jorzick** zu den Chancen einer frühzeitigen Kooperation zwischen Investoren und Projektentwicklern.

Herr Jorzick, gerade Investoren im Wohnungssegment akzeptieren immer höhere Kaufpreise und werden trotzdem regelmäßig enttäuscht. Wie erklären Sie sich das? Mietwohnungsprojekte mit vorhandener Baugenehmigung haben derzeit Seltenheitswert und werden zu Höchstpreisen gehandelt. Wird ein Projekt erst in diesem Stadium für einen Ankauf geprüft, dann ist es vielfach zu spät – die Konkurrenz ist einfach zu groß. Aktuell bieten sehr viele Fondsgesellschaften auf die gleichen wenigen Projekte. Einige Investoren streuen dabei ihre Kapitalzusagen, um die Erfolgchancen zu erhöhen. Gleichzeitig wird dadurch aber die Anzahl der Bieter erhöht und der Preiskampf zusätzlich befeuert. Deutlich erfolgreicher ist es, Projekte frühzeitig durch Kooperationen mit einem Developer zu sichern.

Die klassischen institutionellen Investoren verstehen sich aber eher als sicherheitsorientierte Endinvestoren. Es geht nicht darum, die originären Entwicklungsrisiken zu tragen oder kurzfristig an Veräußerungsgewinnen zu partizipieren. Durch eine frühzeitige Kooperation vor Baugenehmigung werden die Projekte gesichert, bevor diese auf einen breiteren Markt gelangen. Je früher die Investoren dabei als Partner feststehen, desto größer sind die beidseitigen Kostenvorteile. Auf Basis unserer letzten Projektentwicklungen haben wir errechnet, dass sich der Ankaufspreis für den Investor um durchschnittlich zwei Ankaufsfaktoren (Jahresmieten) reduzieren lässt. Wir versuchen damit das Fenster für Forward Deals mit institutionellen Investoren nachhaltig offen zu halten, trotz aller Baukostensteigerungen.

Wo genau liegen die Kosteneinsparungen und welche Risiken muss der Investor im Gegenzug übernehmen?

Es geht um die Einsparung von Finanzierungs- und Transaktionskosten. Zur Optimierung der Transaktionskosten wäre es optimal, wenn sich der Investor bereits vor Projektankauf an der späteren Grundstücksgesellschaft beteiligt. Ziel ist es, dass die Grunderwerbssteuer nur einmalig gezahlt wird. Der zweite Aspekt betrifft den Ersatz von Banken und anderen Finanzierungspartnern, zumindest für die Anteile des Projektes, die langfristig beim Endinvestor verbleiben. Es ist nicht sehr sinnvoll, bis zur Fertigstellung eines Gebäudes eine teure Finanzierungsstruk-



ZUR PERSON Nikolas Jorzick ist geschäftsführender Gesellschafter der Hamburg Team Investment Management GmbH. Die Hamburg Team Gruppe zählt zu den aktivsten inhabergeführten Immobilienunternehmen in Hamburg und Berlin und realisiert seit 1997 primär urbane Quartiersentwicklungen mit wohnungswirtschaftlichem Schwerpunkt.

tur mit externen Kapitalpartnern aufzubauen, wenn gleichzeitig viele Investoren Negativzinsen auf ihre Einlagen zahlen. Die Finanzierungskosten eines Projektes entstehen trotzdem, aber es ist für viele Investoren attraktiver, diese Zinsen selbst zu verdienen, anstatt sie letztlich als Teil der hohen Kaufpreise zu bezahlen. Zudem bestehen in der Planungs- und Bauphase eines Projektes für einen langfristigen Investor geringere Erwartungen an eine Finanzierungsmarge, als es z.B. bei einem Mezzanine-Kapitalgeber der Fall ist. Klar ist, dass die originären Projektentwicklungsrisiken, zu denen auch die Baukostenrisiken gehören, beim Entwickler bleiben müssen.

Für diese Art der Kooperation benötigen Sie aber auch geeignete Projekte. Wir haben in jeder Marktphase Zugriff auf interessante Grundstücke und konnten dadurch bereits Projekte für über 750 Millionen Euro realisieren. Aktuell arbeiten wir unter anderem an einem Wohnungsprojekt in Berlin-Charlottenburg und einem weiteren in Hamburg-Barmbek. Auch überregional sind wir in Projektpartnerschaften tätig. Wir können gemeinsam mit unserem Partner die benötigten Anlageprodukte selbst herstellen und diese auch über die geplante Haltedauer als Asset Manager betreuen.

Haben Sie bereits konkrete Erfahrungen mit dieser Kooperationsidee sammeln können? Ja. Wir sind gerade dabei, dieses Konzept unter Nutzung eines Fondsvehikels für eine große Pensionskasse umzusetzen. «