

„Mit Neubau sind wir auf der sicheren Seite“

Sachsenfonds und der Dienstleister Ideal Assets mit dem ehemaligen Interboden-Geschäftsführer Achim Erner an der Spitze steigen gemeinsam ins Fondsgeschäft mit deutschen Wohnimmobilien ein. Mit Individualfonds sowie mit dem Thema Nachhaltigkeit wollen sie sich jenseits anderer Initiatoren positionieren. Investiert werden soll in der Regel in Neubauprojekte. Bei langfristigen Investments ist das sinnvoll, wie Deloitte-Manager Herbert Reiß meint.

Die Skizze für einen ersten möglichen Fonds sieht ein Investitionsvolumen von 55 Mio. Euro – davon die Hälfte Eigenkapital – vor. Investiert werden kann in drei Neubauprojekte mit insgesamt 262 Wohnungen, und zwar im Münchner Stadtteil Nymphenburg, in Köln-Ehrenfeld und im Frankfurter Gallusviertel. Die Objekte sollen zehn Jahre nach Fertigstellung gehalten werden und aus dem Cashflow heraus, nach Abzug aller Fondskosten, eine jährliche Rendite von durchschnittlich 5% bzw. eine IRR-Rendite von 6,4% p.a. bringen. Sachsenfonds und Ideal Assets suchen in erster Linie institutionelle Investoren, die jeweils mindestens 5 Mio. Euro auf den Tisch legen, aber auch das Investitionspotenzial von Family-Offices soll erschlossen werden; bei ihnen ist laut Fondsbroschüre eine Mindestzeichnungssumme von 250.000 Euro angesetzt.

Letztlich müsse der Fonds Zukunft I, wie er getauft wurde, so nicht aussehen, sagt Achim Erner. „Wir schneiden ihn und andere auf die Wünsche der Investoren zu.“ Derzeit hat Ideal Asset Zugriff auf Projekte mit einem Volumen von insgesamt etwa 750 Mio. Euro, bis auf eine Jugendstilimmobilie allesamt Neubauanlagen.

Fonds in der Nische

Das 2007 aus der Taufe gehobene Unternehmen, das bislang als Wohnimmobilien-Vermittler zwischen Bauträgern und Investoren tätig war und so seine Objektpipeline aufbauen konnte, steigt nun erstmals selbst ins Fondsgeschäft ein und übernimmt in dem Gespann mit Sachsenfonds das Asset-Management. Erner bringt die Expertise aus 20 Jahren Tätigkeit in Immobilienentwicklung und -vertrieb, zuletzt als Geschäftsführer von Interboden, mit.

Um sich von anderen Fondsinitiatoren abzuheben und auch, wie Erner sagt, um vor ihnen nicht als Konkurrent dazustehen, der sich nun selbst die besten Stücke einverleibt, will er mit Sachsenfonds nun Individual- und Gemeinschaftsfonds auflegen. „Wir haben die Lücke gesucht: Etliche Investoren möchten anlegen, aber keine Riesenvolumina. Dazu zählen nach Paragraph 6b Einkommensteuergesetz gebildete Rücklagen, die sie anlegen wollen“, sagt Erner. Als weiteren Vorteil sieht er, dass die Fonds



Könnte Teil des ersten von Sachsenfonds und Ideal Assets aufgelegten Fonds sein: Eine Wohnanlage im Münchner Hirschgarten. Bild: alpha invest Projekt

nicht als KAG, sondern als KG jenseits der Bafin-Regularien und damit auch jenseits teurer Auflagen wie Prospektdruck und -prüfung an den Start gebracht werden. „Bei einem Fondsvolumen von nur 20 Mio. oder 30 Mio. Euro sind bei so hohen Kosten keine vernünftigen Renditen mehr zu erzielen“, sagt Erner. Die Transparenz sieht er damit nicht flöten gehen: „Wir haben ja konkrete Immobilienprojekte in der Pipeline. Wer will, kann sich alles anschauen.“

Wie der jeweilige Fonds dann genau aussieht, wird mit dem oder den Investoren zusammen festgelegt. Eines jedoch steht von vornherein fest: Eingeholt werden nur „zukunftsfähige Wohnprojekte“, solche eben, auf die sich Ideal Assets spezialisiert hat. Und das heißt: Gute Lagen in den Top-sieben-Städten oder Wachstumsstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern. Das heißt auch: energieeffiziente Neubauten. „Über die Hälfte der Objekte, die wir anbieten können, haben KfW-55-Standard und liegen damit über den Vorgaben der neuen Energieeinsparverordnung, die anderen erfüllen deren Anforderungen“, erklärt Erner. Unter zukunftsfähig versteht er auch, Kriterien wie

die Entwicklung von Haushaltsgrößen, Platzbedarf und Lebensstilen zu berücksichtigen. „Kaum ein Bauträger tut das.“

Daher justiert Ideal Asset bei Bauträgern, die mit Blockverkäufen liebäugeln, Planungen nach. So wurde in München ein Projekt, mit dem ausschließlich auf 120 m² bis 150 m² große Wohnungen gesetzt wurde, umgemodelt, sodass auch 40-m²-Einheiten entstehen werden. „Derzeit sind große Wohnungen problemlos zu vermarkten; aber die Zahl der Ein- und Zweipersonenhaushalte steigt und wird 2020, wenn der Exit ansteht, bei etwa 80% liegen“, erklärt Erner. Bei einem anderen Projekt in Dresden wurde fast die komplette Planung eingestampft.

Viel Know-how bei Bestandsbauten

Wozu der Aufwand, wo für andere Wohnungsfonds ähnliche oder höhere Renditen ausgewiesen werden? „Wir meinen, dass ein Großteil der Bestandsbauten in zehn, 15 Jahren nicht mehr marktfähig ist, wenn nicht kräftig investiert wird. Mit guten Neubauten sind wir auf der sicheren Seite“, sagt Erner. Manches Konkurrenzprodukt sieht er

skeptisch: Preisabschläge aufgrund baulicher Defizite mögen die Anfangsrendite nach oben schrauben; fraglich sei, ob beispielsweise 50er/60er-Jahre-Bauten mit ihrer Raumaufteilung, mangelndem Schallschutz und schlechter Energiebilanz bei den üblichen Investitionssummen die prognostizierte Miet- und Wertsteigerung erreichen.

Matthias Klusmann, Vorstandsvorsitzender des Berliner Entwicklers und Asset-Managers Cenda Invest, sieht ordentliche Gesamtrenditen von 5% bis 6% auch mit älteren Bestandsbauten erzielbar – so denn der Preisabschlag die baulichen Defizite bzw. notwendigen Investitionskosten widerspiegelt und die Lage stimmt. „Aber da braucht es viel Know-how.“ Die Lage sieht er schon bei Investments in der Berliner Peripherie, wo z.B. Level One gekauft hat, kritisch. „So hoch kann der Preisabschlag oftmals nicht sein, um das Investment zu rechtfertigen.“

Herbert Reiß, Managing Partner Real Estate bei Deloitte, zeigt sich bei älteren Objekten skeptisch. „Künftig wird nur eine ordentliche Rendite erwirtschaften, wer sich im Qualitätskampf durchsetzt. Mit Immobilien aus den 50er bis 70er Jahren, die grundlegend saniert werden müssen, ist der aber nur schwer zu gewinnen.“ Qualitätskampf und Vermarktungsschwierigkeiten sieht er auch für Ballungszentren wie München. „Sobald sich Neubau lohnt und in größerem Umfang gebaut wird, ziehen viele andere Objekte in Miete und Wert nicht nach“, sagt er. Was langfristige Investments betrifft, würde er bei guten Lagen daher eher auf Neubauten denn auf sanierungsbedürftige, 30 bis 60 Jahre alte Bestände setzen. (cr)