



PROJECT GRUPPE

Höchste Qualitätsmaßstäbe bei Immobilieninvestments

Wie PROJECT Gründer Wolfgang Dippold mit Wohnimmobilienentwicklungen stabile und attraktive Renditen für alle Investorengruppen generiert

PROJECT GRUPPE

Bewährtes Investmentkonzept erzielt Streuungsrekord

Mit 27 Immobilienentwicklungen in guten bis sehr guten Lagen innerhalb von ausgewählten Metropolen mit hoher Wohnraumnachfrage kommt der Kapitalanlage- und Immobilienspezialist PROJECT bei seinem aktuellen alternativen Investmentfonds »Wohnen 14« noch während der Platzierungsphase auf den bisher höchsten Streuungsgrad in seiner Unternehmensgeschichte. Zugleich erweitern die Franken die Anzahl der in Frage kommenden Investitionsmärkte und bereiten ihren Nachfolgefonds mit vergleichbarer Investmentstrategie vor.



Wenn man sich den Platzierungsstand und die Investitionen des „Wohnen 14“ ansieht, der sich seit Juli 2014 in der Platzierung befindet und am 30. Juni dieses Jahres geschlossen werden soll, könnte man sich aus Sicht der Bamberger eigentlich entspannt zurücklehnen. Über 2 500 Anleger hatten Mitte Mai mehr als 85 Millionen Euro Eigenkapital eingebracht. Somit peilt der „Wohnen 14“ das Rekordergebnis des „Reale Werte 12“ an. Dieser konnte bis zu seiner Schließung Mitte 2014 90,7 Millionen Euro Eigenkapital akquirieren. Die 27 Objektentwicklungen des Wohnen 14 übersteigen bereits die Streuung des Vorgängers in seiner gesamten Platzierungszeit und verteilen sich auf die Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg, München, Düsseldorf sowie Wien. Davon befindet sich bereits ein Drittel in der Verkaufsphase mit entsprechenden Kapitalrückflüssen durch Wohnungsverkäufe.



▲ Immobilienentwicklung verständlich aufbereitet: Die neue **FILM-DOKUMENTATION** zeigt den gesamten **WERTSCHÖPFUNGSPROZESS BEI PROJECT**.

FLEXIBILITÄT DURCH WEITERE INVESTITIONSMÄRKTE

Die Erweiterung der Investitionsmärkte um Düsseldorf, Köln und Wien auf insgesamt acht Standorte erhöht die Flexibilität bei der Grundstücksakquise und die Stabilität des Angebotes. „Diese drei Metropolregionen bieten erhebliches Potential für Immobilienentwicklungen und können stabil mit dem PROJECT Konzept abgebildet werden. Unter Renditegenerierungsgesichtspunkten sind sie eine sinnvolle Ergänzung der PROJECT Investitionsmärkte und werden sich stabilisierend auf unsere eigenkapitalbasierten und breit gestreuten Immobilieninvestments auswirken“, so Wolfgang Dippold, Gründer und Vorstand der PROJECT Investment Gruppe.

ZIELRENDITE 6 PROZENT P. A. UND DARÜBER

Die Mindestanlagesumme beträgt 10 000 Euro zuzüglich fünf Prozent Ausgabeaufschlag. Bei den gewinnunabhängigen Entnahmen bieten die Franken zwei Ausschüttungsvarianten an: Vier oder sechs Prozent pro Jahr, die monatlich ausgezahlt werden. Der Investor kann den Beginn-

zeitpunkt seiner Ausschüttung frei wählen. Alternativ kann sich der Anleger auch für die Wiederanlage seiner Gewinne entscheiden, um die Renditeentwicklung optimal zu unterstützen. Die Haftsumme liegt bei einem Prozent, eine Nachschusspflicht besteht nicht. Die Zielrendite nach Fondskosten beträgt sechs Prozent pro Jahr und darüber. Die Laufzeit des Immobilienentwicklungsfonds endet am 31.12.2022 und umfasst für Spätzeichner noch circa 6,5 Jahre. „Wohnen 14“ wird von der Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG verwaltet. Als Verwahrstelle ist die CACEIS Bank Deutschland GmbH verantwortlich für die Kontrollierung der Zahlungsströme und Grundstücksankäufe. Eine Beteiligung an dem nach dem Kapitalanlagegesetzbuch regulierten Publikums-AIF ist noch bis 30. Juni 2016 möglich. „Zur Jahresmitte ist der Start des Nachfolgefonds geplant, der sich derzeit noch im Genehmigungsprozess der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht befindet“, sagt Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH. Das bewährte Konzept soll nahtlos fortgesetzt werden.

MEIN GELD-URTEIL

PROJECT hat in über 21 Jahren eine hohe Kernkompetenz als Immobilienentwickler nachgewiesen. Darüber hinaus können die Franken über jährlich testierte Leistungsbilanzen eine makellose Performance belegen. Noch nie wurde ein Objekt negativ abgeschlossen. Die angenommenen Fondsrenditen von sechs Prozent pro Jahr und mehr sind im aktuellen Marktumfeld realistisch. Mit seiner hohen Streuungsquote auf 27 Immobilienentwicklungen ist der rein eigenkapitalbasierte AIF breit gestreut. Es handelt sich um ein stabiles Sachwert-Beteiligungsangebot eines etablierten Anbieters mit einer attraktiven Renditeerwartung.

FILM-DOKUMENTATION VERSCHAFFT EINBLICKE

Indessen hat PROJECT sein Informationsangebot für Anleger, Interessenten und Partner weiter ausgebaut: Eine knapp siebenminütige Film-Dokumentation stellt den gesamten Wertschöpfungsprozess verständlich aufbereitet dar und zeigt verschiedene fertige und in Entwicklung befindliche PROJECT Immobilien an den Standorten Berlin, Nürnberg und Fürth. Interessenten finden den Film auf der Unternehmenswebsite www.project-investment.de oder durch Scannen des QR-Codes über ein Smartphone oder Tablet.



Mehr über die PROJECT Gruppe

Scannen Sie den QR-Code, um mehr über die PROJECT Gruppe in Bewegtbild und Ton zu erfahren. Alternativ

können Sie den Film unter folgendem Link starten: <https://www.project-investment.de/immobilienentwicklung>



▲ GESCHÄFTSFÜHRUNG DER PROJECT INVESTMENT GRUPPE

v. l. n. r. Ralf Cont, Alexander Schlichting, Thomas Lück, Wolfgang Dippold, Matthias Hofmann, Mathias Dreyer und Jürgen Uwira

ECKDATEN DER PROJECT GRUPPE

KOMPETENZ

Spezialist für Immobilienprojektentwicklung mit Fokus auf Wohnimmobilien

GLIEDERUNG

Zwei Unternehmensgruppen, PROJECT Investment (Investmenthaus) und PROJECT Immobilien (Asset Manager), die Unternehmen sind inhabergeführt und finanzierungsfrei

STANDORTE

Bamberg, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien

GRÜNDUNG

1995

Mitarbeiter

423

FONDS

24 erfolgreich aufgelegte Immobilien- bzw. Immobilienentwicklungsfonds im Publikumsbereich sowie semi-professionelle und institutionelle Fonds und weitere Private Placements

FONDSVOLUMEN

Über 500 Millionen EUR platziertes Eigenkapital

OBJEKTVOLUMEN

Über 1,4 Milliarden EUR in der Immobilienentwicklung, aktuell 60 Objekte

MARKTSTELLUNG

- Marktführer für Immobilienentwicklung im Publikumsbereich
- Platz 1 in der Platzierungsstatistik 2015 von kapital-markt intern im Segment Eigenkapitalplatzierung Immobilien Deutschland

BESONDERHEITEN

- Planbarer Exit durch Verkauf der Wohnungen vorrangig an Eigennutzer durch eigene Vertriebstteams
- Weitergabe des Einkaufspreises an Investoren
- Vollständige Eigenkapitalbasis auf allen Ebenen
- Abdeckung aller entscheidenden Schritte der Wertschöpfung durch eigene Spezialisten
- Laufende Mittelverwendungskontrolle und Prüfung der Jahresabschlüsse auf allen Ebenen durch unabhängige Wirtschaftsprüfer

Stand: 17.05.2016

Herausforderungen beim Neubau mit Erfahrung meistern

Bei der Errichtung eines Neubaus warten auf den Projektentwickler oft bereits während der Planungsphase unvorhergesehene Problemstellungen, die es effizient zu lösen gilt. Wie erfahrene Spezialisten mit solchen Hindernissen umgehen, zeigt PROJECT Immobilien am Beispiel von zwei Berliner Neubauvorhaben.

Selten ist bereits bei der Auswahl eines geeigneten Grundstücks für ein geplantes Neubauvorhaben direkt ersichtlich, welche Herausforderungen die Planung und der Bau mit sich bringen werden. Um versteckte Baukosten zu umgehen, achtet PROJECT neben Lage und Verfügbarkeit in erster Linie auf die Bodenbeschaffenheit sowie auf alle notwendigen Faktoren zur Erschließung und Bebaubarkeit eines potentiellen Grundstücks. Erst nach einem intensiven Prüfprozess wird über den Ankauf entschieden.

Aber auch unter Einbeziehung aller relevanten Aspekte birgt jedes Baugrundstück seine ganz eigenen Problemstellungen, wie beispielsweise die im Juli 2012 angekaufte Fläche in der Rungestraße 17 im Berliner Bezirk Mitte. Das rund 3 900 m² große trapezförmige Grundstück verfügt über eine außergewöhnliche Lage direkt am Ufer der Spree. Nahe der Jannowitzbrücke und dem Alexanderplatz befindet sich das zum Ankaufszeitpunkt unbebaute Grundstück an einer verkehrsberuhigten Sackgasse in einem attraktiven Wohnviertel, in dem vereinzelt auch kleinere Firmen aus dem Dienstleistungsgewerbe angesiedelt sind. Der Bebauungsplan sieht die Errichtung von drei energieeffizienten KfW-70-Gebäuden – einem Vorderhaus mit zwei Seiten- und einem Querflügel sowie einem separaten Gebäude direkt am Flussufer – und dazwischen grüne, autofreie Innenhöfe vor. Verteilt auf fünf bis sechs Stockwerke plus Staffelgeschoss realisiert

PROJECT Immobilien 123 Wohneinheiten mit einer Gesamtwohnfläche von fast 11 200 m² und einem Verkaufsvolumen von 57,8 Millionen Euro. Der Lagevorteil besteht nicht nur in der hervorragenden Infrastruktur und Nahverkehrsanbindung rund um die Rungestraße: Besonders das Spreegebäude begünstigt neben direkter Sicht auf den Fluss auch Ausblicke, die teils bis zum Fernsehturm reichen. Außerdem entsteht eine Tiefgarage mit Einzelstellplätzen für 66 Pkw.

KOORDINATIONSTALENT IST DIE GRUNDLAGE

Da es sich bei dem Neubauensemble um einen Baulückenschluss zwischen der Spree und der Rungestraße handelt, war es unerlässlich, die Formgebung und Fassadengestaltung an die Nachbarbebauung anzupassen, was eine intensive Abstimmung mit der Denkmalschutzbehörde voraussetzte. In Anlehnung an die hochwertig sanierten Altbauten in der Nachbarschaft erhalten die drei Neubauten demnach eine klassische Fassade, geschmückt mit Faschen und historisierenden Zierelementen. Im November 2013 startete der Verkauf des Neubauensembles – noch während der Bauplanungsphase. Bei Baubeginn im Herbst 2014, rund ein Jahr nach Vertriebsstart, mussten bei der notwendigen Baugrubenumschließung mit Bohrpfehlwand und Dichtsohle inklusive Wasserhaltung und Abstützung der Baugrubenwand, die in enger Abstimmung mit den Behörden für Naturschutz und Was-

serrecht erfolgte, für einen flüssigen Bauablauf drei Planungsbüros und zwei parallel ausführende Firmen koordiniert werden.

Eine weitere Besonderheit beim Bauablauf in der Rungestraße bestand in der Verlegung der Fernwärme-Versorgungsleitungen, die die PROJECT Immobilien Gruppe vor eine zeitsensible Herausforderung stellte. Dazu musste ein unter der Bodenplatte der Tiefgarage liegender Stahlbetontunnel erstellt und die neuen Leitungen dort verlegt werden. Höchste Priorität hatte dabei der zügige Umschluss innerhalb weniger Stunden, um die Einschränkungen für alle an diesem Versorgungsstrang hängenden Verbraucher möglichst gering zu halten. In enger Zusammenarbeit mit dem Versorger und Betreiber der Leitungen konnten die Arbeiten termin- und kostengerecht durchgeführt werden. Anschließend erforderte die anstehende Gebäudegründung zunächst einige Bodenverbesserungsmaßnahmen, die unter anderem auch die Beprobung und fachgerechte Entsorgung von kontaminiertem Erdreich beinhalteten. Bei der Entwässerungsplanung wurde die Koordinationsfähigkeit des Projektentwicklers erneut auf die Probe gestellt: Hier musste der Nachbar – die Stadt Berlin – sowie der Kraftwerksbetreiber und das Schiffahrtsamt miteinbezogen werden, um eine wirtschaftliche und technisch umsetzbare Lösung für die Regenentwässerung zu finden. Auch die Baustellenlogistik erwies sich für den

Die Verlegung der oberirdischen Fernwärme-Versorgungsleitungen unterhalb der Bodenplatte der Tiefgarage galt als eine der baulichen Herausforderungen. Sie konnte **TERMIN- UND KOSTENGERECHT** durchgeführt werden.

Das Baugrundstück Rungestraße 21 im Berliner Bezirk Mitte beim **ANKAUF** im Juli 2012



Neubau an der Spree als schwierig, da die einzige Zufahrtsstraße eine schmale Sackgasse ist und der Zeitplan eine gleichzeitige Bauausführung an fünf Gebäudeteilen vorsieht. Bereits seit Beginn gelingt es der erfahrenen Bauleitung mit vorausschauendem Handeln und dem notwendigen fachlichen Know-how, dennoch einen reibungslosen Ablauf im Rohbau und den parallelen Ausbau aufrecht zu erhalten und so Terminvorgaben einzuhalten. Bis zur Rohbaufertigstellung im April 2016 wurden bereits 80 Prozent der verfügbaren Eigentumswohnungen verkauft. Die ersten Wohnungsübergaben sind für das zweite Quartal 2017 vorgesehen.



▲ Bei dem Neubauensemble handelt es sich um einen Baulückenschluss zwischen der Spree und der Rungestraße. Um die Formgebung und Fassadengestaltung an die Nachbarbebauung anzupassen, war eine intensive **ABSTIMMUNG MIT DER DENKMALSCHUTZBEHÖRDE** notwendig.

14 MEHRFAMILIENHÄUSER IN ZWEI BAUABSCHNITTEN

Auch im Süden der Bundeshauptstadt musste der Projektentwickler und Bauträger zunächst auf ungünstige Gegebenheiten reagieren, ehe er mit dem Bau von 14 Mehrfamilienhäusern beginnen konnte. Im August 2011 erfolgte im Bezirk Steglitz-Zehlendorf der Ankauf von zwei benachbarten Grundstücken an der verkehrsberuhigten Curtiusstraße, die durch die Erschließungsstraße Kadettenweg

voneinander getrennt sind. Die beiden rechteckig geschnittenen Baugrundstücke sind mit der langen Seite zur Straße ausgerichtet und waren zum Ankaufszeitpunkt mit einer gewerblichen Bebauung durch ein Autohaus mit Kfz-Werkstatt, Waschanlage und Garagen sowie zwei weiteren Handwerksbetrieben und zwei Büros versehen. Die Räumlichkeiten wurden im Zuge der Baumaßnahmen abgerissen und ein Neubauensemble mit einer Gesamtwohnfläche von 11 245 m² errichtet. Auf einer Grundstücksfläche von rund 15 800

m² in der Curtiusstraße 20–26 und 28–34 gliedern sich die Neubauten in zwei Bauabschnitte, in denen insgesamt 118 Wohnungen entstehen. Im ersten Bauabschnitt realisiert PROJECT Immobilien acht Gebäude mit je vier Geschossen und einer Wohnfläche von ca. 6 188 m². Im zweiten Abschnitt folgen weitere sechs Gebäude mit drei bzw. vier Geschossen und 5 037 m² Wohnfläche. Insgesamt sollen die Eigentumswohnungen ein Verkaufsvolumen von über 52 Millionen Euro erzielen. Das vom provenzalischen Stil Südfrankreichs inspirierte Wohn-

Im August 2011 erfolgte im Bezirk Steglitz-Zehlendorf der **ANKAUF VON ZWEI BENACHBARTEN GRUNDSTÜCKEN** an der verkehrsberuhigten Curtiusstraße. Zum Ankaufszeitpunkt waren die Grundstücke mit einer gewerblichen Bebauung durch ein Autohaus mit Kfz-Werkstatt, Waschanlage und Garagen sowie zwei weiteren Handwerksbetrieben und zwei Büros versehen.



▲ Auf einer Grundstücksfläche von rund 15 800 m² in der Curtiusstraße 20–26 und 28–34 gliedert sich der Neubau in zwei Bauabschnitte, in denen 14 Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 118 Wohnungen im Wert von **ÜBER 52 MILLIONEN EURO** entstehen.

konzept sieht für die gesamte Anlage grüne Außenbereiche mit Boulebahnen sowie mediterraner Bepflanzung mit Lavendel und Kräutern vor.

Die Curtiusstraße befindet sich im Ortsteil Lichterfelde-West, der als nobles Villenviertel durch herrschaftliche Gründerzeitvillen, große Gärten, gepflasterte Straßen und kleine Alleen mit altem Baumbestand geprägt ist. Nah am historischen Ortskern warten die Bauflächen mit einer sehr guten Infrastruktur und umfassendem Versorgungsangebot auf. Im November 2014 hat der Verkauf für die 67 Wohnungen des ersten Bauabschnitts begonnen, von denen beim Vertriebsstart des zweiten Abschnitts rund ein halbes Jahr später bereits 70 Prozent veräußert waren.

ALTLASTENBESEITIGUNG NOTWENDIG

Durch die bisherige Nutzung der Grundstücke wurde bereits beim

Ankauf von der Notwendigkeit einer vollumfassenden Bodensanierung aufgrund von vorhandener Kontamination ausgegangen. Demnach war zunächst ein Konzept zur Altlastenbeseitigung erforderlich. Für eine schnelle und erfolgreiche Abwicklung mit der Umweltbehörde wurden ein Umweltberater und ein externes Ingenieurbüro hinzugezogen. Die flächendeckende Abtragung der kontaminierten Bereiche konnte zügig abgeschlossen werden.

Ähnlich wie in der Rungestraße war auch in der Curtiusstraße beim Baubeginn des ersten Abschnitts im März 2015 zunächst die Zuwegung erschwert. Zur Erschließung und Nutzung der Grundstücke musste in Abstimmung mit der Deutschen Bahn, dem Eigentümer der Stichstraße Kadettenweg, die vertragliche Grundlage für Leitungslegung, Geh- und Wegerecht sowie Instandhaltung geschaffen werden. Im Rahmen eines städtebaulichen Verfahrens, an dem der Bauträger beteiligt war, konnte



▲ Mit Abschluss der Rohbaumaßnahmen im Mai dieses Jahres wurden bereits **ALLE 118 WOHN EINHEITEN VERKAUFT.**

PROJECT Immobilien auch hier mit dem Entwurfsarchitekten das Konzept zur Bebauung auf wirtschaftliche Weise umsetzen und die vorgegebenen Grundstückskennzahlen gut ausnutzen. Seit dem Baubeginn des zweiten Abschnitts im Mai 2015 wird zeitgleich an beiden Bauabschnitten gearbeitet und inzwischen ist der Rohbau von allen 14 Mehrfamilienhäusern fast fertiggestellt. Mit Abschluss der Rohbaumaßnahmen im Mai dieses Jahres wurden bereits alle 118 Wohneinheiten verkauft. Die Bezugfertigkeit der ersten acht Gebäude erfolgt voraussichtlich im dritten Quartal dieses Jahres, die übrigen sechs Häuser folgen im zweiten Quartal 2017.

Spezialist bedient unterschiedliche Zielgruppen

Wer in gemanagte Immobilienentwicklungen investieren möchte, stellt sich vor allem folgende Fragen: Welche Investmentstrategie verfolgt der Anbieter? Wie ist mein Kapital abgesichert? Wie hoch sind Laufzeit und anzulegende Zeichnungssumme? Und – welche Rendite ist zu erwarten?

Das Produktportfolio der PROJECT Investment Gruppe umfasst derzeit fünf Beteiligungsangebote für private, semi-professionelle und institutionelle Investoren sowie einen speziellen Clubdeal für größere Family Offices. Während die Investitionsstrategie mit Fokus auf die Entwicklung von Wohnungen in gefragten Metropolregionen vergleichbar ist, unterscheiden sich die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch regulierten Immobilien-AIF insbesondere in puncto Investorengruppe, Investitionssumme und Laufzeit. Je nach

Ausrichtung des Investors bieten sich Einmalanlagen ab 10 000 Euro (Wohnen 14), 200 000 Euro (Metropol SP 2), 2,5 Millionen Euro (Metropol Invest) und 5 Millionen Euro (Vier Metropol II) an. Für Privatanleger, die Vermögen durch eine Kombination von einer Erstzahlung und Teilzahlungen aufbauen möchten, steht der Wohnen 15 ab einer Mindestzielsparsumme von 10 140 Euro zur Verfügung. Die jährliche Renditeerwartung nach Fondskosten liegt in Abhängigkeit vom jeweiligen Fonds ab 6 Prozent und darüber.

REINE EIGENKAPITALBASIS

Alle AIF basieren auf der für PROJECT typischen Sicherheitsarchitektur mit durchgängiger Eigenkapitalbasis und hoher Streuungsquote in mehrere Objekte je Fonds sowie über mehrere Metropolregionen hinweg. Als Investitionsstandorte kommen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien in Frage. Hier investieren die PROJECT Immobilienentwicklungsfonds in guten bis sehr guten Lagen. Alle Beteiligungsan-

Übersicht der aktuell in Platzierung befindlichen PROJECT Beteiligungsangebote

Immobilienentwicklungsfonds	Wohnen 14	Wohnen 15
Zielgruppe	Privatanleger	Privatanleger
Fondsvolumen	ca. 90 Mio. EUR	ca. 25 Mio. EUR
Investitionssumme	Einmalanlage ab 10 000 EUR zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag	Mindestzielsparsumme 10 140 EUR über Erstzahlung und monatliche Teilzahlungen zzgl. 5 % Ausgabeaufschlag
Laufzeit	ca. 6,5 Jahre (Laufzeitende: 31.12.2022)	12 Jahre Einzahlungsdauer (Laufzeitende: 31.12.2029)
Streuungsquote	Mindestens 10 Objekte	Mindestens 10 Objekte
Besonderheiten	Durchgängige Eigenkapitalbasis 4 oder 6 % p. a. monatliche gewinnunabhängige Vorabausschüttung	Durchgängige Eigenkapitalbasis Möglichkeit zur Verkürzung der Einzahlungsdauer durch Sonderzahlungen



„Die Evaluation der Asset-Strukturen in Bezug auf Leistungsbilanz, Controlling und Transparenz bestätigt das Portfoliomanagement auf hohem Niveau.“

gebote werden von der gesetzlich regulierten Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG verwaltet. Als gesetzlich vorgeschriebene Verwahrstelle fungiert die CACEIS Bank Deutschland GmbH. Als Depotbank prüft sie in Übereinstimmung mit den verbindlich geltenden Investitionskriterien, ob der Ankauf eines für die Immobilienentwicklung bestimmten Grundstückes sowie die Mittelverwendung gültig ist. Erst nach ihrer Freigabe darf der Grundstücksankauf durch die AIF erfolgen.

ZERTIFIKAT FÜR VERTRAUENSWÜRDIGKEIT

Für ihre Sicherheitsarchitektur wurde die PROJECT Investment AG bereits

mehrfach ausgezeichnet: 2014 wurde das Investmenthaus zum Fondsinitiator des Jahres gewählt. Im November 2015 folgte das Zertifikat der Trusted Asset Society als anlegerorientiertes und vertrauenswürdiges Invest-

menthaus. Die Evaluierung durch die Landshuter Stiftung Finanzbildung und dem Sachverständigenbüro epk media erfolgte auch durch persönliche Einsichtnahme des Sachverständigen in die internen Strukturen der Kapitalverwaltungsgesellschaft. Zudem wurden Stichproben des aktuellen Assetportfolios in allen Bauphasen besichtigt und berücksichtigt. „Die Evaluation der Asset-Strukturen in Bezug auf Leistungsbilanz, Controlling und Transparenz bestätigt das Portfoliomanagement auf hohem Niveau. Controlling- und Risikomaßnahmen wie auch die Kommunikation zu den Investoren sind transparent und nachhaltig. Kurz: Ein Trusted Asset Anbieter“, so das abschließende Urteil.

Metropolen SP 2	Metropol Invest	Vier Metropolen II
Semi-professionelle Investoren	Family Offices	Institutionelle Investoren
ca. 40 Mio. EUR	ca. 25 Mio. EUR	ca. 100 Mio. EUR
Einmalanlage ab 200 000 EUR zzgl. 3 % Ausgabeaufschlag	Einmalanlage ab 2,5 Mio. EUR	Einmalanlage ab 5 Mio. EUR
ca. 7,5 Jahre (Laufzeitende: 31.12.2023)	ca. 7,5 Jahre (Laufzeitende: 31.12.2023)	5 Jahre (Laufzeitende: 31.12.2021)
Mindestens 5 Objekte	Mindestens 8 Objekte	Mindestens 6 Objekte
Durchgängige Eigenkapitalbasis	Durchgängige Eigenkapitalbasis	Durchgängige Eigenkapitalbasis

Stand: 17.05.2016

Wettbewerbsvorteile durch eigenes Research

Immobilienentwickler leben von der Lagequalität ihrer Grundstücke, die neben der Nutzungsart Vermarktungschancen und Verkaufspreise determinieren. Bei der frühzeitigen Identifikation geeigneter Objekte kommt dem Research eine Schlüsselfunktion zugute.



▲ Bei der Standortanalyse, deren Datenbestand bis auf Mikroebene reicht, greift PROJECT auf eine **EIGENE SOFTWAREENTWICKLUNG** zurück.

Jürgen Seeberger ist Pragmatiker und ein Mann mit Prinzipien. Als der Gründer der PROJECT Immobilien Gruppe vor Finanz- und Immobilienjournalisten in der Nürnberger Konzernzentrale über „professionelles Research“ referiert, wird seine konsequent analytische Grundausrichtung deutlich: „Emotionen haben bei der Grundstücksauswahl überhaupt nichts zu suchen“, sagt der 1959 in Erlangen geborene Architekt mit sachlicher aber entschiedener Stimme und begründet sogleich seine Aussage: „Ein Akquisiteur, der eine emotionale Verbundenheit zum Kaufobjekt aufbaut, toleriert höhere Kaufpreise, was zu Lasten der Objektrendite geht.“ Seeberger weiß genau, wovon er spricht, denn er argumentiert mit der Erfahrung von über 3 000 Wohn- und Gewerbeeinheiten, die er erfolgreich entwickelt hat. Seit 21 Jahren am Markt, hat er zusammen mit seinem Partner, Wolf-

gang Dippold, die PROJECT Gruppe zu einem Konzern mit mehr als 400 Mitarbeitern auf- und ausgebaut, die zusammen derzeit 60 Objekte in deutschen Metropolregionen mit einem Verkaufsvolumen von über einer Milliarde Euro entwickeln. Institutionelle, semi-professionelle und private Investoren haben PROJECT bereits über eine halbe Milliarde Euro anvertraut.

OBJEKTTRENDITE MINDESTENS 12 PROZENT P. A.

Im Ziel geht es um die Realisierung einer attraktiven Objektrendite für die investierten PROJECT Immobilienentwicklungsfonds, die mindestens 12 Prozent pro Jahr auf das eingesetzte Kapital ergeben muss. Andernfalls darf der Ankauf erst gar nicht erfolgen. Deshalb wird bereits bei der Vorselektion der Grundstücke

detailliert recherchiert. Das zentrale Research sammelt alle Zahlen, Daten, und Fakten zu einem Grundstück auf Mikroebene sowie der Region im Gesamten, analysiert sie und zeigt Wertschöpfungspotentiale auf. Daten aus Wettbewerbsbeobachtungen im unmittelbaren und näheren Umfeld fließen ebenfalls ein. „Ein Überangebot von Neubauwohnungen auch in einer guten bis sehr guten Innenstadtlage kann zu einem Preiserückgang führen. Umgekehrt ermöglicht ein Unterangebot einen Preisanstieg, obwohl es sich um eine B- oder C-Lage handelt“, begründet Seeberger. Zur verlässlichen Prognostizierung des wahrscheinlichen Vertriebs Erfolgs gehört zudem die Einschätzung der sozio-demografischen Struktur des Stadtteils, das heißt die Zusammensetzung und Entwicklung der ortsansässigen Bevölkerung hinsichtlich Alter, Berufsstand, Einkommen sowie



▲ **JÜRGEN SEEBERGER, VORSTANDSVORSITZENDER PROJECT REAL ESTATE AG,** bei seinem Vortrag „Professionelles Research für Immobilienentwickler“ vor Journalisten in Nürnberg

eine Vielzahl weiterer Objektparameter, darunter Verkehrsanbindung, Naherholungs- und Freizeitangebot, Ärzte, Kindergärten, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten im Umfeld des Grundstückes.

ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGE FÜR ANKAUFSPRÜFUNG

Der Datenbestand der Standortanalyse reicht jeweils bis auf Mikroebene. Sie werden mittels einer von PROJECT selbst entwickelten Erfassungs- und Analysesoftware ausgewertet und von der eigenen Research-Abteilung regelmäßig aktualisiert. BulwienGesa oder beispielsweise Jones Lang Lasalle, die als Analysten Marktinformationen liefern, sowie von den jeweiligen Städten erhobene und herausgegebene Standortdaten dienen dem zusätzlichen Abgleich. Die gesammelten und ausgewerteten Objektparameter fließen in die Ankaufsprüfung

ein, die sogenannte Due Diligence. Durch ein zwingend erforderliches Wertgutachten eines öffentlich ver-

„*Emotionen haben bei der Grundstücksauswahl überhaupt nichts zu suchen.*“

JÜRGEN SEEBERGER

eidigten Sachverständigen für jedes Investitionsobjekt wird das Wertschöpfungspotential nochmals von unabhängiger Seite validiert.

OBJEKTPipeline ÜBER DREI MILLIARDEN EURO

Die analytische Vorgehensweise hat sich als erfolgreich erwiesen. Zum einen können durch die sehr gute regionale Vernetzung und den hohen und ständig aktualisierten Datenbestand genügend Objekte vorgehalten werden, die sich für eine Immobilienentwicklung eignen. Aktuell beinhaltet die PROJECT-Pipeline Objekte im Wert von über drei Milliarden Euro. Zum anderen lässt sich der Vertriebsfolg messbar steuern. Das spiegelt sich in den Zahlen wieder: So stieg das Verkaufsvolumen der selbst entwickelten Wohn- und Gewerbeimmobilien 2015 auf 193,9 Millionen Euro (2014: 115 Millionen Euro). Dies entspricht einem Zuwachs von 69 Prozent und markiert einen neuen Umsatzrekord. Dass historisch noch nie eine Objektentwicklung negativ abgeschlossen wurde, ist neben den Qualitäten als Immobilienentwickler vor allem auf die akribische Vorselektion durch ausgefeiltes Research zurückzuführen und bietet damit entscheidende Wettbewerbsvorteile in einem zunehmend umkämpften Marktumfeld. Als der lückenlos positive Track Record auf der Journalistenrunde in Nürnberg zur Sprache kommt, zeigt sich der sonst sachliche Analytiker Jürgen Seeberger dann doch einmal kurz von seiner emotionalen Seite: Für einen Moment lächelt er zufrieden, um sogleich seinen Vortrag über Research analytisch fortzusetzen.

Zugkraft von Immobilien bei institutionellen Investoren ungebrochen

Value add und opportunistische Strategien auf dem Vormarsch

Die Niedrigzinsphase führt zu einer starken Ausdehnung der Immobilienallokation bei institutionellen Investoren. Nach der neusten Studie des europäischen Verbandes für nicht-gelistete institutionelle Immobilienanlagen (Inrev) floss in 2015 weltweit ein Rekordvolumen von 123,6 Milliarden Euro an frischen Geldern in Immobilienfonds. Und auch für 2016 sind hohe Mittelzuflüsse zu erwarten: Die befragten institutionellen Investoren wollen ihre Immobilienallokation weiter von derzeit 9,4 Prozent auf 10,3 Prozent der Gesamtkapitalanlagen erhöhen.

ALTERNATIVEN MIT BEHERRSCHBAREN RISIKEN GESUCHT

Insbesondere in Deutschland ist viel internationales Kapital anzutreffen, welches Immobilienanlagen in den Core-Märkten sucht. Durch die hohe Nachfrage sind aber kaum noch echte Core-Immobilien mit einer adäquaten Verzinsung zu bekommen. So ist es nicht überraschend, dass bei den teilnehmenden Investoren der Inrev-Studie in Bezug auf den Investmentstil Value add und opportunistische Strategien auch in 2016 stark auf dem Vormarsch sind. Wer jedoch glaubt, Versicherungen und Pensi-



JÜRGEN UWIRA

Geschäftsführer
PROJECT Real Estate Trust GmbH,
verantwortet den Bereich
institutionelle Investments

onskassen würden aus der Not heraus eine „Zockermentalität“ entwickeln, der irrt. Die Due Diligence, d. h. die Ankaufsprüfung der Pensionskassen und der Versicherer, ist auch in leicht überhitzten Marktsituationen und insbesondere bei riskanteren Immobilienstrategien deutlich stärker auf die Risikobewertung als auf die Chancen-seite ausgerichtet. Der institutionelle Investor fragt vor allem, ob das mit der Investition verbundene Risiko in seiner Gesamtallokation vertretbar ist und ob und mit welchen Maßnahmen die Volatilität reduziert werden kann. Gesucht wird also eine moderat höhere Verzinsung mit beherrschbaren Risiken.

IMMOBILIENENTWICKLUNG IN DEUTSCHE WOHNIMMOBILIEN

Immobilienentwicklungen deutscher Wohnimmobilien werden in diesem Kontext zu einer attraktiven Alternative. Diversifikation findet bei den meisten Institutionellen längst nicht mehr nur regional statt, sondern in zum Teil sehr speziellen Nutzungsarten und auch in allen Phasen der Immobilienwertschöpfung, einschließlich der frühen Phase der Immobilienentwicklung. Allerdings suchen viele Investoren auch hier konservative und weitgehend planbare Investitionsmöglichkeiten.

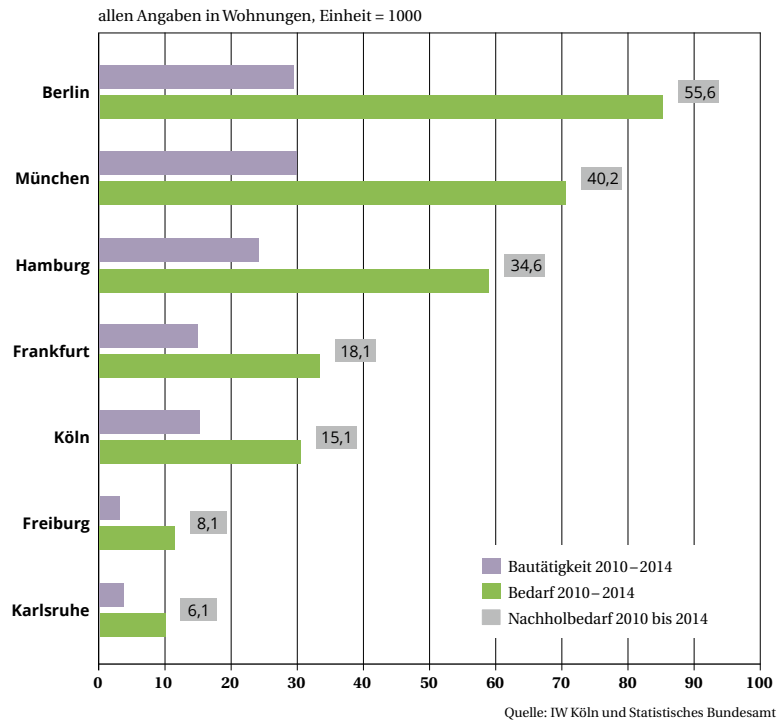
Die makroökonomischen Fundamentaldaten für Wohnungsimobilienentwicklung in deutschen Metropolregionen sind sehr günstig: Niedrige Zinsen, Bevölkerungswachstum und eine geringe Bautätigkeit in der Vergangenheit schaffen ein sehr positives Investitionsklima. Fehlende Anlagealternativen für Privatpersonen führen zu einer verstärkten Immobilieneigentumsbildung – mit einer hohen Nachfrage nach Eigentumswohnungen. Die Laufzeiten für eine Beteiligung in Wohnimmobilienentwicklungen sind bei entsprechender Ausgestaltung für institutionelle

Maßstäbe mit vier bis fünf Jahren relativ kurz – kurze Laufzeiten erhöhen die Prognosesicherheit. Volkswirtschaftlich spricht Vieles dafür, dass die positiven Rahmendaten mittelfristig weiterhin Bestand haben werden.

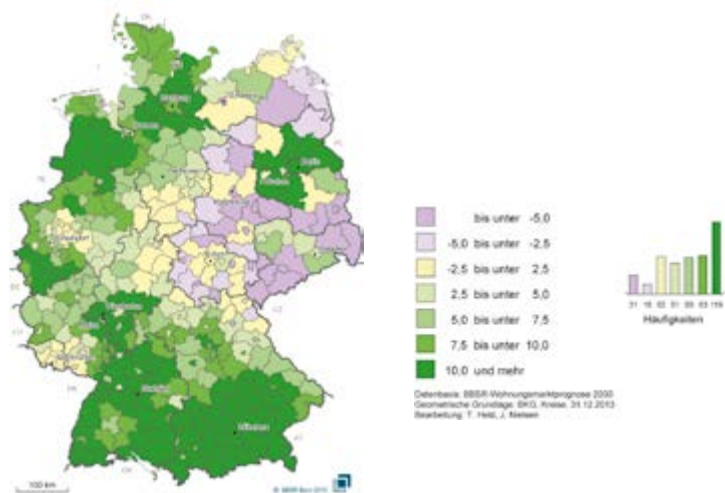
WAHL DER PASSENDEN INVESTMENTFORM UND DES RICHTIGEN PARTNERS

Immobilienprojektentwicklung findet bei institutionellen Investoren bereits vielseitig statt: In offenen und geschlossenen Spezialfonds, als Direktinvestment oder in Form eines Joint Ventures mit einem Bauträger. Die Präferenzen sind von Investor zu Investor recht unterschiedlich. Eine direkte Investition oder ein Joint Venture mit einem Bauträger in einem Einzelinvestment hat den Vorteil einer starken Einbindung des Investors und erfüllt vorrangig das hohe Kontrollbedürfnis vieler Investoren. Dies geht aber zu Lasten der Diversifikation und ist mit sehr hohem Ressourceneinsatz auf Seiten des Investors verbunden. Indirekte Anlagen sind in diesem Punkt im Vorteil, da sie dem Investor die Chance eröffnen, die Investitionen gemeinsam mit erfahrenen Spezialisten im jeweiligen Segment zu tätigen und gleichzeitig bei einem überschaubaren Kontrollauf-

Hoher Nachholbedarf in deutschen Metropolen



Entwicklung der Wohnflächennachfrage insgesamt bis 2030



- ▼ In der Heinrich-Heine Straße 74–76 im Berliner Bezirk Mitte entwickelt der institutionelle Spezial-AIF „Vier Metropolen“ ein Wohn- und Geschäftshaus mit einem Gesamtverkaufsvolumen von rund 33,4 Millionen Euro.



- ▼ Es entstehen 65 gehoben ausgestattete Eigentumswohnungen und vier Gewerbeeinheiten.



wand die Einzelprojektrisiken im Portfolio besser aufgefangen werden.

Von entscheidender Bedeutung für die Partnerwahl ist aber die Investmentstrategie und die Fähigkeiten des Asset Managers. Die Risikomentalität des Partners muss zum Investor passen. Interessensidentität mit den Investoren, einen tiefen Marktzugang, spezialisiertes Asset Know-how, langjähriger Track Record sowie bewährte Prozesse im Investitionsablauf und Risikocontrolling sollte der Partner mitbringen.

SICHERHEITSARCHITEKTUR DER PROJECT SPEZIAL-AIF

PROJECT zählt zu den führenden Anbietern von Immobilienentwicklungsfonds. Der fränkische Investmentmanager konzentriert sich auf wenige attraktive Standorte, dafür aber mit einer starken Präsenz und Vernetzung vor Ort. PROJECT hat sich schwerpunktmäßig auf Wohnimmobilien für Eigennutzer fokussiert und frühzeitig viele Frühwarnsysteme

sowie umfangreiches Risikocontrolling eingeführt. Aktives Risikomanagement bedeutet aber vor allem Risiken von vornherein zu vermeiden bzw. zu reduzieren. Von großem Vorteil erweist es sich, wenn wie bei den Franken alle Bereiche der Wertschöpfungskette vom Asset Manager selbst geplant, abgedeckt und kontrolliert werden. Zudem ist die Fondskonzeption für die Sicherheit des eingesetzten Kapitals entscheidend: Das Risiko kann durch ein reines Eigenkapitalprinzip effektiv begrenzt werden. Dabei arbeiten die Spezial-AIF auf allen Ebenen der Immobilienentwicklung ohne Fremdkapital. Die Investoren sind somit zu jeder Zeit Herr über ihre Immobilien und erstrangig gesichert. Interessenskonflikte mit Fremdkapitalgebern sind ausgeschlossen.

Einen weiteren Schutz erfahren die Investoren durch eine sinnvolle und gezielte Diversifikation. Eine Fokussierung auf eine Nutzungsart und wenige Standorte schafft in der Regel deutlich mehr Sicherheit als eine allzu breit aus-

gelegte Diversifikationsstrategie. Kaum ein Asset Manager ist in mehreren Nutzungsarten und an vielen unterschiedlichen Standorten gleich tief im Markt vernetzt. Dennoch erfolgt eine Kapitalstreuung zwingend in mehrere Projekte, möglichst acht bis zehn. Sollte ein Objekt nicht nach Plan abschließen, können die anderen bei entsprechender Performance kompensierend entgegenwirken und die Gesamtrendite sichern.

Der exzellente Marktzugang mit einer Deal Pipeline von über drei Milliarden Euro ermöglicht es auch in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld selektiv zu investieren. Dabei investiert PROJECT ausschließlich gemeinsam mit den Investoren in den entsprechenden Fonds. Die an das Gesamtergebnis der Immobilienentwicklungen gekoppelte Management-erfolgsbeteiligung schafft vollständige Interessensidentität mit höchster Motivation, die gesetzten Renditeziele zu erreichen.

Es gibt keine Blase

Trotz wiederholter Warnungen sehen Marktakteure und Researcher keine Gefahr einer Immobilienblase.

Die ersten Bundesbanker warnen wieder vor der drohenden Gefahr einer Immobilienblase. Grund seien die niedrigen Zinsen und die stark steigenden Preise für Wohnimmobilien in den Metropolen und Metropolregionen. Zudem haben sich durch die Flüchtlingskrise die prognostizierten demografischen Entwicklungen überholt. Reicht das aber aus, um vor einer Immobilienblase zu warnen? Nein, meinen Marktakteure und Auguren gleichermaßen. Was steckt hinter dem Phänomen Immobilienblase und wie gesund sind die Entwicklungen auf den deutschen Wohnimmobilienmärkten?

Hatten Sie als Kind auch immer Angst vor dem Platzen des Luftballons? Die Spannung bestand meistens daraus, dass keiner so genau wusste, wann der Ballon platzt. Dabei platzten die Ballons nie zur gleichen Zeit und bei der gleichen Größe. Während einige sich die Finger schon bei der geringsten Ausdehnung in die Ohren steckten, waren andere mutiger und überließen ihr Trommelfell allein seinem Schicksal. So ähnlich verhält es sich auch mit dem Immobilienmarkt. Im Halbjahresrhythmus warnt wieder ein Banker, Institut oder Politiker vor dem Platzen der Immobilienblase. Doch passiert ist bisher nichts. Die Ausgangslage ist dabei seit Monaten die gleiche: Niedrige Zinsen, gute wirtschaftliche Entwicklung für Deutschland und stetige Nachfrage nach Wohnobjekten sowie anhaltende Landflucht sorgen für anziehende Preise und Mieten in den Ballungszentren Deutschlands. Erst Anfang April warnten wieder Bundesbanker vor aufziehenden Wolken am

blauen Immobilienhimmel. Doch wann spricht man überhaupt von einer Blase?

NORMALE ENTWICKLUNG ODER DOCH BLASE?

Das schwierigste an einer Immobilienblase ist ihre Vorhersage. Das klappt nämlich meistens nicht. Auch das Lernen aus einer geplatzten Blase ist oftmals nur schwer möglich, da ihre Einflussfaktoren zu vielschichtig und oftmals auch nicht eindeutig sind. Das zumindest meint Prof. Dr. Günther Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der wohnungswirtschaftlichen Hochschule EBZ Business School in Bochum. „Es gibt nicht den einen Indikator, der geeignet ist, eine Preisblase zu erkennen. Bei allen Indikatoren ist unklar, ab welchem Zuwachs bei einem Indikatorwert es sich nicht mehr nur um ‚normale‘ Preissteigerungen, sondern um eine Blase handelt“, so Vornholz. Er untersuchte erst kürzlich die verschiedenen Indikatoren auf deren Aussagefähigkeit in Bezug auf eine Immobilienblase. Weder Preis-Miete-Relation, Preis-Einkommens-Indikator noch fundamental gerechtfertigter Preis reichen demnach aus, um eine Preisblase zu begründen, so Vornholz. Gewissheit bestehe erst nach dem Platzen einer Blase. Gleichzeitig sei auch nicht jeder Preisanstieg mit einer Immobilienblase gleichzusetzen, argumentiert Vornholz.

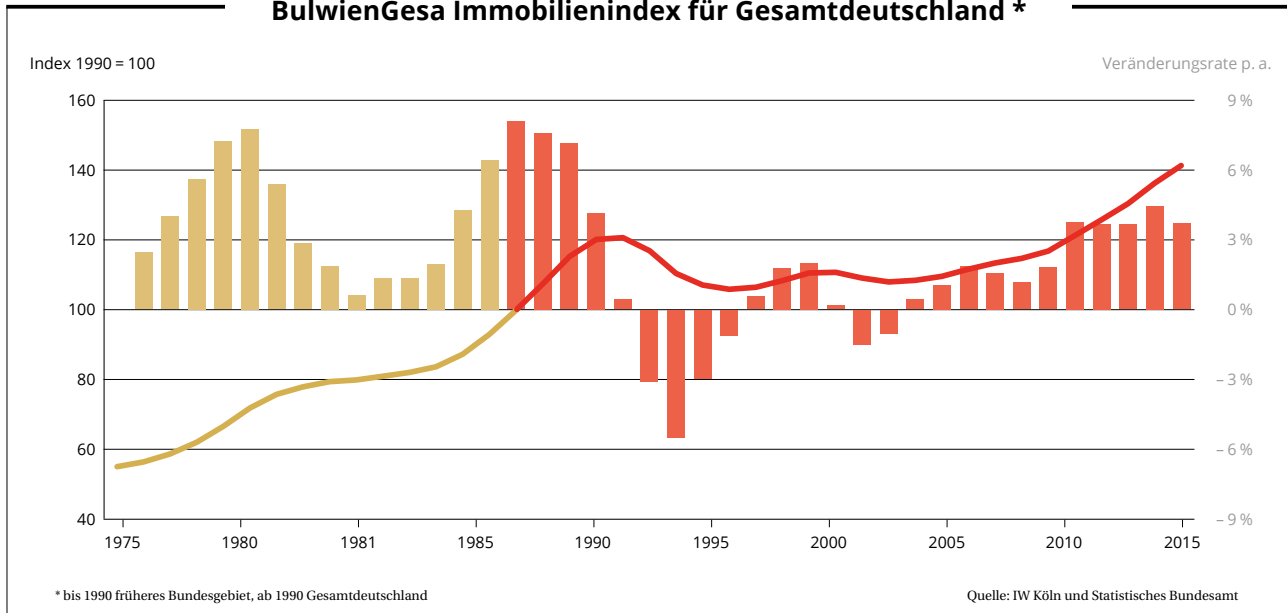
Auch Dr. Thomas Beyerle, Researcher bei Catella hält die derzeitigen Entwicklungen nicht für ausreichend, um eine Preisblase zu erkennen. „Die

„*„Die Nachfrage nach Neubauwohnungen in den Metropolregionen ist ungebrochen hoch. Dabei sind es vor allem Eigennutzer, die unsere Wohnungen erwerben.“*“

WOLFGANG DIPPOLD

aktuelle Entwicklung ist nicht mit den typischen Merkmalen einer Preisblase erklärbar“, so Beyerle. „Zwar sind die Mieten und Preise in den Agglomerationsräumen in Deutschland seit 2009 stetig gestiegen, aber die Fundamentalbedingungen sind für diese Räume weiterhin gesund.“ Die vielfach steigenden Preise in den Ballungszentren seien oftmals der tatsächlichen Nachfrage geschuldet. Die Angebotsseite hinke den angestrebten Fertigstellungszahlen dabei deutlich hinterher. Dieser Nachfrageüberhang münde in steigenden Preisen. „Es ist vollkommen normal, wenn bei einer starken Belebung der Nachfrage nach einem knappen Gut sein Preis auch stärker steigt. Eine aufwärtsgerichtete Preisentwicklung allein sagt jedoch nicht viel aus, ob der erfolgte Preisanstieg oder das aktuelle Niveau überhöht ist. Hierzu bedarf es verschiedener demo-

BulwienGesa Immobilienindex für Gesamtdeutschland *



grafischer und ökonomischer Maßstäbe wie Zuwanderung, Einkommen, Mieten, Nachfrage nach Neubauten, usw. die zur Preisentwicklung in Relation gesetzt werden. Lassen sich dann außergewöhnlich starke Abweichungen von den längerfristigen Trends beobachten, könnte das ein Indiz für eine Übertreibung sein. Dies sehe ich aber noch nicht“, ergänzt Beyerle.

DER WANDEL WANDELT SICH

Befeuert werden die Märkte neben der Flucht in das Sachwert Immobilien durch die weltweiten Niedrigzinsen alternativer Anlagen und durch den demografischen Wandel, der sich aufgrund der jüngsten Flüchtlingskrise anscheinend umgekehrt hat. „Demografische und ökonomische Trends sorgten für eine zusätzliche Nachfrage, während das Angebot nicht entsprechend anwuchs“, ergänzt Vornholz. Vor der Einwanderungswelle nach Deutschland prognostizierten die Researcher eine abnehmende Bevölkerung in den nächsten Jahrzehnten. Mittlerweile ist die demografische Ent-

wicklung der stärkste Preistreiber auf den Immobilienmärkten, glaubt man einer neuesten Studie der Postbank. Ein Bevölkerungszuwachs um ein Prozent lässt die Preise für Eigentumswohnungen in Städten im Schnitt demnach um 3,5 Prozent steigen, bei Einfamilienhäusern um 1,9 Prozent. Damit seien Zu- und Abwanderung auf lange Sicht stärkere Preistreiber als niedrige Bauzinsen oder steigende Ansprüche an die Wohnfläche, so die Studie.

Die Studie kommt darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass es in vielen Städten mittlerweile lohnenswerter sei zu kaufen als zu mieten. In jeder vierten großen Stadt sei das Verhältnis von Kaufpreisen zu den Mieten derzeit besonders niedrig. „Davon profitieren unsere Wohnimmobilienprojektentwicklungen in besonderem Maße“, so Wolfgang Dippold, Vorstand der PROJECT Investment Gruppe aus Bamberg. Das Unternehmen entwickelt mittlerweile seit über 20 Jahren Wohnimmobilien an wachstumsstarken Standorten in Deutschland. Letztes Jahr betrug

das Verkaufsvolumen der entwickelten Wohnungen, die ausschließlich im Einzelverkauf veräußert werden, über 193 Mio. Euro. Allein im ersten Quartal 2016 konnten Wohnungen im Wert von 52,8 Millionen Euro verkauft werden. Das sind 25 Prozent mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum. „Die Nachfrage nach Neubauwohnungen in den Metropolregionen ist ungebrochen hoch. Dabei sind es vor allem Eigennutzer, die unsere Wohnungen erwerben. Die Nachfrage ist daher weniger spekulativ geprägt wie noch beim Ausbruch der Finanzkrise 2007, als diverse internationale Investoren mit hohem Leverage massenhaft Wohnungen erwarben“, ergänzt Dippold. Das ist heute tatsächlich anders. „Trotz der Niedrigzinspolitik und der internationalen Kapitalschwemme dominieren deutsche Investoren den Markt“, meint Beyerle. Zudem belegen die niedrigen Leerstandsquoten in den Ballungszentren, dass die Spekulation am Markt nicht die dominierende Größe sein könne, so Beyerle weiter. „Zwar steigen die Kaufpreise stärker als die Mieten. Dies lässt jedoch nicht

ohne weiteres auf eine Spekulationsblase schließen“, ergänzt Dr. Andreas Otto, Partner bei CMS Hasche Sigle. „Vielmehr nimmt der Investementmarkt allenfalls erwartete weitere Mietsteigerungen vorweg. Auch ist das Finanzierungsverhalten der Banken noch lange nicht mit dem Zeitraum vor 2006 vergleichbar, also der Zeit vor der Finanzkrise. Sowohl für Gewerbe- als auch für Wohnimmobilien ist in den sieben wesentlichen deutschen Immobilienmärkten – wenn auch in unterschiedlicher Ausprägung – zudem mit einer in den nächsten Jahren weiter steigenden Nutzernachfrage zu rechnen“, so Otto weiter. Damit ließen sich die typischen Verhaltensmuster für eine Blase auf dem Markt für Wohnimmobilieninvestments nicht erkennen.

PREISE STEIGEN WEITER

Die Preisspirale dreht sich unterdessen gerade in den Ballungszentren weiter. Laut Postbank-Studie verteuern sich die Wohnungen bis 2030 besonders stark in Berlin (+14,49 Prozent), Hamburg (+13,86 Prozent) und Wiesbaden (+13,77 Prozent). Ganz vorn im Ranking sind mit Nürnberg (+7,3 Prozent), Düsseldorf (+6,74 Prozent) und München (+4,39 Prozent) auch drei weitere wachstumsstarke Metropolregionen. Dabei ist besonders das Wachstum in München angesichts des ohnehin schon starken Preisanstiegs erstaunlich, da dort auch die Bevölkerung „nur“ um 1,6 Prozent zunehmen soll, während in Berlin das Bevölkerungswachstum im gleichen Zeitraum bei 4,74 Prozent liegen soll.

Gleichzeitig ist der deutsche Wohnimmobilienmarkt aber auch zweigeteilt. Lange Wartelisten für Mieter in den

Ballungszentren und Wohnungsbesichtigungen, die Völkerwanderungen gleichkommen, stehen problematischen Leerstandssituationen in anderen Regionen Deutschlands wie Chemnitz, Saarbrücken, Halle (Saale) oder Gelsenkirchen gegenüber. In Teilen Mecklenburg-Vorpommerns oder Nordhessens will kaum jemand wohnen. Hier gehen die Researcher von einer weiter aufklaffenden Schere zwischen Regionen mit hohem und niedrigem Leerstand aus. „Die Entwicklung der Wohnungsmärkte in Deutschland ist differenziert. In deutschen Großstädten sind die Preise für Wohnungen deutlich angestiegen; in anderen Regionen sind sogar Preisrückgänge festzustellen“, meint auch Vornholz.

WOHNIMMOBILIENKREDIT- RICHTLINIE KÖNNTE FÜR RUHE SORGEN

Für zusätzliches Ausräumen der Unsicherheit, ob nun eine Blase droht oder nicht, könnte auch die Wohnimmobilienkreditrichtlinie sorgen. Seit dem 21. März 2016 ist sie in Kraft und soll dafür sorgen, dass Banken ihre Kunden wesentlich stärker über das Thema Risiko aufklären. Neben einem 20-seitigen Beratungsprotokoll und einem detaillierten Abfragen der Lebensplanung gehört auch die Einbringung notwendiger Unterlagen des Kreditnehmers binnen 14 Tagen dazu. Sollte dies nicht gelingen, beginnt der Prozess von vorne. Für Banken bedeutet das ein erheblicher Mehraufwand, die zu einer geringeren Kreditvergabe führen könnte. Damit dürfte das Argument einer Immobilienblase seitens progressiver Finanzmärkte ad acta gelegt werden können, prophezeien einige Marktakteure.



▲ **PROF. DR. GÜNTER VORNHOLZ**

Professur für Immobilienökonomie an der EBZ Business School – University of Applied Sciences

Fazit: Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat sich seit Ausbruch der Finanzkrise als sicherer Hafen für nationale und auch internationale Investoren erwiesen. Zusätzlich hat die Nachfrage privater Haushalte dazu beigetragen, dass die deutsche Wohnimmobilie als Profiteur der Krise gilt. Bisher gibt es keinerlei Anzeichen, dass sich dies auf absehbare Zeit ändert, meinen die Researcher. Das zeigt auch der Blick auf den langfristigen BulwienGesa Chart (siehe Abbildung). Demnach holt der Markt derzeit lediglich versäumte Preis- und Mietsteigerungen seit der Deutschen Einheit Anfang der 1990er Jahre auf. „Wir rechnen mit einer weiterhin regen Nachfrage nach Eigentumswohnungen, die durch die niedrigen Zinsen, die auch längerfristig niedrig bleiben sollen, anhalten wird“, resümiert Dipold. Am Boom partizipieren können aber nicht nur Selbstnutzer und Immobilienspezialisten, sondern z. B. über Alternative Investmentfonds (AIF) auch viele andere Anleger. Und dies auch weiterhin, denn: „In Deutschland gibt es grundsätzlich allgemein keine Preisblase an den Wohnungsmärkten“, so Vornholz.

Kaufen oder bauen?

Neben Bestandsimmobilien bieten Projektentwicklungen gute Möglichkeiten am derzeitigen Immobilienmarkt zu profitieren. Die Vorteile liegen in der höheren Wertschöpfung und der kürzeren Laufzeit. Die potentiellen Risiken einer Projektentwicklung werden im derzeitigen Marktumfeld dagegen immer niedriger.

Immobilien haben viele Vorteile. Sie gelten als krisensicher, weil stets der Bestandswert erhalten bleibt. Und losgelöst von spekulativen Preissteigerungen kann eine Wertschöpfung allein schon durch Mietzins oder im Fall einer Projektentwicklung durch den Bauträgergewinn erzielt werden. Und so ist es aufgrund dieser Kombination aus verhältnismäßiger Sicherheit und guter Rendite nicht verwunderlich, dass Immobilien auch mangels alternativer Assets sehr stark gefragt sind. Die meisten Investoren vertrauen dabei auf Immobilien aus Deutschland. Was macht den deutschen Markt für Investoren so interessant? Zwei, die es wissen müssen, sind Marian Ziburske, Geschäftsführer von Westminster Communications GmbH, der große Genossenschaften und Wohnungsbaugesellschaften bei Finanzierungen berät sowie Bewertungen und Beleihungskonzepte erstellt und Wolfgang Dippold von der PROJECT Investment Gruppe, der schon an die 100 Projekte in deutschen Großstädten eingekauft und knapp die Hälfte davon schon umgesetzt hat. Dippold sieht in der Wertstabilität der Immobilien und in der guten Vermögenssituation der Deutschen – sowohl als Käufer als auch als Mieter – die Attraktivität deutscher Immobilien begründet. „Nicht zu vergessen ist, dass viele ausländische Investoren



▲ Beteiligungen an **IMMOBILIENENTWICKLUNGEN MIT SCHWERPUNKT WOHNEN** werden angesichts sinkender Risiken bei Investoren immer beliebter.

deutsche Wohnungen in Metropolagen im internationalen Vergleich immer noch als unterbewertet einstufen“, sagt der Unternehmer aus Bamberg. Standortfaktoren wie Infrastruktur und der steigende Bedarf nach adäquatem Wohnraum locken die Kauflust der Investoren zusätzlich. Marian Ziburske ergänzt: „Es ist richtig, dass alle diese Basisfaktoren in der Summe eine optimale Einstiegsbasis bieten. Wichtig ist aber für ein lohnendes Investment stets die Qualität und Substanz der Immobilie, sowie die richtige Lage.“ Wobei sich nach Ansicht des Immobilienexperten die Preise in den A-Standorten innerhalb der Metropolen schon recht warm gelaufen haben. Da zeigen sich oftmals gute Lagen in den B- oder C-Standorten für ein Investment lohnender.

GUTE LAGE, SCHLECHTE LAGE

Viele Investoren aus dem In- und Ausland entdecken Deutschland als Immobilienstandort neu. Ein deutlicher Unterschied zu anderen Ländern der EU liegt im Föderalismus begründet. Während in England oder Frankreich außerhalb von London oder Paris nur leichte Preissteigerungen zu beobachten sind, explodieren in den beiden Metropolen die Preise förmlich. Deutschland verfügt nicht nur mit den großen Fünf (Berlin, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart und München) über attraktive, in ganz Deutschland verteilte Standorte. Sondern auch mittelgroße Städte oder beliebte Speckgürtel rücken immer mehr in den Fokus der Investoren. Und selbst gute Lagen in B- oder C-Standorten können sich aus Sicht der Anleger manchmal durch-

aus lohnen. „Von Randlagen in B- oder C-Standorten sollte man stets die Finger lassen“, schränkt Ziburske ein, da langfristig davon auszugehen sei, dass B- und C-Standorte weiter schrumpfen werden und davon natürlich die unattraktiven Lagen als erstes betroffen wären. „Kapitalanleger investieren immer wieder in schwachen Lagen, was deren Übersättigung mit Neubauten erklärt“, warnt Dippold. Und Ziburske ergänzt: „In strukturschwachen Gebieten sollte man sich auch nicht von den günstigen Einkaufsbedingungen blenden lassen.“

KAUFEN UND LIEGEN LASSEN

Spätestens seit Einführung der Steuer auf Verkäufe innerhalb der Spekulationsfrist von 10 Jahren gilt auch bei Immobilien in Deutschland ein Motto, welches Anleger auch aus dem Aktienmarkt kennen: Kaufen und liegen lassen. Die Wertschöpfung wird dabei in erster Linie durch die Vermietung und den damit erzielten Mietzins erzielt. Leider entsteht bei Immobilien ein immer größer werdendes Dilemma. Jeder will 1A-Lagen in Großstädten im Portfolio haben. Aber durch die dort stark steigenden Kaufpreise werden die Renditen immer geringer. „Man muss sich einfach mal vor Augen halten, dass nur eine Bruttorendite von 2–3 Prozent möglich ist, wenn man in solche Märkte geht“, erklärt Ziburske. Und brutto bedeute hier, dass davon noch Verwaltungs- und Instandhaltungskosten abgehen. Gerade ausländische Investoren, die von den im europäischen Vergleich günstigen Preisen angezogen werden, unterschätzen dies wohl oft. „Viele Wohnimmobilien in Top-Lagen sind eine reine Wette auf steigende Mieten oder höhere Verkaufspreise“, ergänzt Ziburske. So können Revita-

„*Kapitalanleger investieren immer wieder in schwachen Lagen, was deren Übersättigung mit Neubauten erklärt*“

WOLFGANG DIPPOLD

lisierungskosten sowie Leerstände und Schwierigkeiten bei der Nachvermietung die sinkenden Renditen ganz zunichte machen.

BAUEN UND VERKAUFEN

Anders sieht es bei Projektentwicklungen aus. Die Entwickler bauen oder sanieren die Immobilien, statt sie schlüsselfertig zu kaufen. Im Anschluss wird die Immobilie als Ganzes oder in Form von Eigentumswohnungen im Einzelverkauf wieder veräußert. Das geht so schnell, dass bei einer Fondslaufzeit von acht Jahren mitunter zwei bis drei Projekte mit ein und demselben eingesetzten Kapital realisiert werden können. Zumal in guten Lagen die Einheiten bereits ab Plan verkauft werden. Außerdem bieten Projektentwicklungen eine größere Wertschöpfung als Immobilienbestandshaltungen. Wolfgang Dippold sieht aber neben kurzer Laufzeit und höherer Wertschöpfung noch weitere Vorteile der Immobilienentwicklung: „Zum Einen fallen beim Investor Risiken der Bestandsimmobilie wie Nachvermietung, Revitalisierungskosten und

Verwaltung weg. Zum Anderen wird die Wertschöpfung im Wesentlichen durch Planungs- und Bauträgergewinn bestimmt, womit die Investition weniger abhängig von steigenden oder fallenden Märkten ist als eine Bestandsimmobilie.“ Für diese müsse irgendwann ein Käufer gefunden werden. Wenn der Mietvertrag einer Gewerbeinheit nicht verlängert wird oder bei Wohnimmobilien nach 10 Jahren sich die Gegend negativ entwickelt, gestaltet sich Bestand weniger vorhersehbar als bei einer Entwicklung mit einer Projektdauer von drei bis vier Jahren.

GUTES RISKMANAGEMENT IST GEFRAGT

Typischerweise beinhaltet die Immobilienentwicklung mehrere Stadien. Zunächst gibt es eine Projektidee. Nach der Planungsphase kommt die Bauumsetzung. Parallel dazu erfolgt meistens schon der Abverkauf der einzelnen Einheiten oder dem Projekt als Ganzes. Dippold sieht die größten Risiken der Immobilienentwicklung in zu hohen Baukosten, mangelnder Bauqualität und Schwierigkeiten im Abverkauf: „Diese Themen lösen wir mit der besonderen Vorgehensweise unseres eigenen Asset Managers, der alle Objekte mit eigenen Bauleitern betreut und mit eigenen Verkäufern an Eigennutzer verkauft“, erklärt er. Durch den Verkauf an Eigennutzer gebe es zudem kein Problem mit der Mietpreisbindung, da die Wohnung nicht vermietet wird. Am Besten machen sich Investoren aber von den bisherigen Entwicklungen, dem Track Record des Anbieters und den aktuellen Investitionsstandorten persönlich ein Bild. Da trenne sich schnell die Spreu vom Weizen.

OBJEKTBESICHTIGUNG

CURRYWURST BEI KONNOPKE'S



Im Rahmen einer Berlin-Exkursion hatte die Belegschaft der PROJECT Investment Gruppe wieder einmal die Möglichkeit, zahlreiche eigene Objekte live zu besichtigen. Dabei durfte auch die traditionelle Currywurst nicht fehlen.

38 Immobilienobjekte hat PROJECT allein in Berlin bislang entwickelt, davon sind 25 aktiv in der Umsetzung. Die Spreemetropole ist aktuell der stärkste Investitionsstandort des fränkischen Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten in Deutschland. „Das Besondere an Immobilien ist, dass es sich um reale Sachwerte handelt, die für jeden unmittelbar erlebbar sind und eine echte und stabile Wertschöpfung aufweisen“, schwärmt Wolfgang Dippold, als er vor dem fast fertigen Rohbau in der Rungestraße 21 in Berlin Mitte steht. Mit 123 Wohneinheiten und einem Verkaufsvolumen von rund 58 Millionen Euro ist das direkt an der Spree gelegene Wohnbauprojekt eines der aktuellen Schwergewichte im

PROJECT Immobilienentwicklungsportfolio und bereits zu über 80 Prozent verkauft. „Frühzeitig die entwickelten Wohnungen vornehmlich an Eigennutzer zu veräußern und eben nicht zur Vermietung im Bestand zu halten, ist unsere seit zwei Jahrzehnten erprobte Exit-Strategie. Sie funktioniert auch in seit- oder abwärts laufenden Märkten erfolgreich, denn Eigennutzer legen ihren Fokus weniger auf Wertsteigerung und kaufen somit zuverlässig in jeder Marktphase“, sagt der 1961 in Bamberg geborene Finanzkaufmann. Dippold ist nicht nur Gründer des Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten PROJECT Investment, sondern auch passionier-

ter Immobilienliebhaber. Er kennt die Herausforderungen von direkten als auch indirekten Immobilieninvestments im Detail – angefangen von eigenen Erfahrungen als Fondsinvestor, als Bauherr, über die Tätigkeit als Bauträger bis hin zu PROJECT Immobilienentwicklungen.

ZWEITÄGIGE BERLIN-TOUR

Begleitet wird der Unternehmer an diesem Tag nicht nur von seinem Managementteam. Diesmal ist auch die Belegschaft vertreten, vom Hausmeister bis zum Programmierer. „Wir wollen allen Kolleginnen und Kollegen immer wieder zeigen, wie nah PROJECT am Puls der Immobilienmärkte ist“, freut



◀ Besichtigung des von PROJECT entwickelten und vollständig veräußerten **BÜRO- UND GESCHÄFTSHAUSES IN DER SCHÖNHAUSER ALLEE 112** im Stadtbezirk Prenzlauer Berg ...

▼ ... und der Rohbauarbeiten der **IMMOBILIENENTWICKLUNG „BE MITTE“** in der Rungestraße 21 im Stadtbezirk Mitte.



◀ Bei einer traditionellen **BERLINER CURRYWURST** wartet eine willkommene Stärkung.

sich Dippold. Berlin ist einer von acht PROJECT Investitionsstandorten. Zusammen mit den weiteren schon länger bearbeiteten Metropolregionen Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München bringen es die Franken auf aktuell 60 Objekte, die vor allem im Wohnimmobiliensektor entwickelt werden. In den neu angeschlossenen Investitionsmärkten Düsseldorf, Köln und Wien sind bereits Grundstücke identifiziert, die für künftige Entwicklungen in Frage kommen. Doch an diesem Tag dreht sich alles um die Bundeshauptstadt. 11 Objekte stehen auf dem straff organisierten Tagesprogramm und führen vor allem durch die besonders begehrten Stadtbezirke im Südwest-

„Wir wollen allen Kolleginnen und Kollegen am Beispiel Berlin unmittelbar zeigen, wie nah PROJECT am Puls der Immobilienmärkte ist.“

WOLFGANG DIPPOLD

ten Berlins. Besichtigt werden Projekte in allen Bauphasen, teilweise auch abgeschlossene Objekte. „Mich

beeindruckt, wie aus den Ideen Realität wird. Die besuchten Immobilien habe ich erstmals in der Planungsphase als Animationen zu Gesicht bekommen. Da stand noch kein einziger Stein auf dem anderen. Und jetzt stehe ich vor den Häusern, die sich nicht vom Plan unterscheiden und zum Teil bereits bewohnt sind. Das ist schon ein Aha-Erlebnis“, sagt Julia Hofmann, die als Grafikerin bei PROJECT Investment tätig ist. Auch Buchhalter Volker Werthmann schätzt die Erfahrung vor Ort: „Es ist einfach etwas anderes, wenn man selbst vor Ort ist. Dann bekommt man wie die Käufer ein richtiges Gefühl für die Objektlage und den Bezug zum unmittelbaren Umfeld“.

Die Tour führt auch vorbei an der Schönhauser Allee 112 im Bezirk Prenzlauer Berg. Hier hat PROJECT Mitte 2014 ein selbst entwickeltes Büro- und Geschäftshaus mit 3 780 m² Büro- und Gewerbefläche nach vollständiger Vermietung erfolgreich verkauft. Doch die Fahrt gilt auch einem anderen Objekt der Begierde: Nur wenige Meter weiter in der Schönhauser Allee 42 wartet ein Besuch bei Konnopke's Imbiss, wo sich die Bamberger mit einer traditionellen Berliner Currywurst für die weitere Immobilienbesichtigungstour stärken.



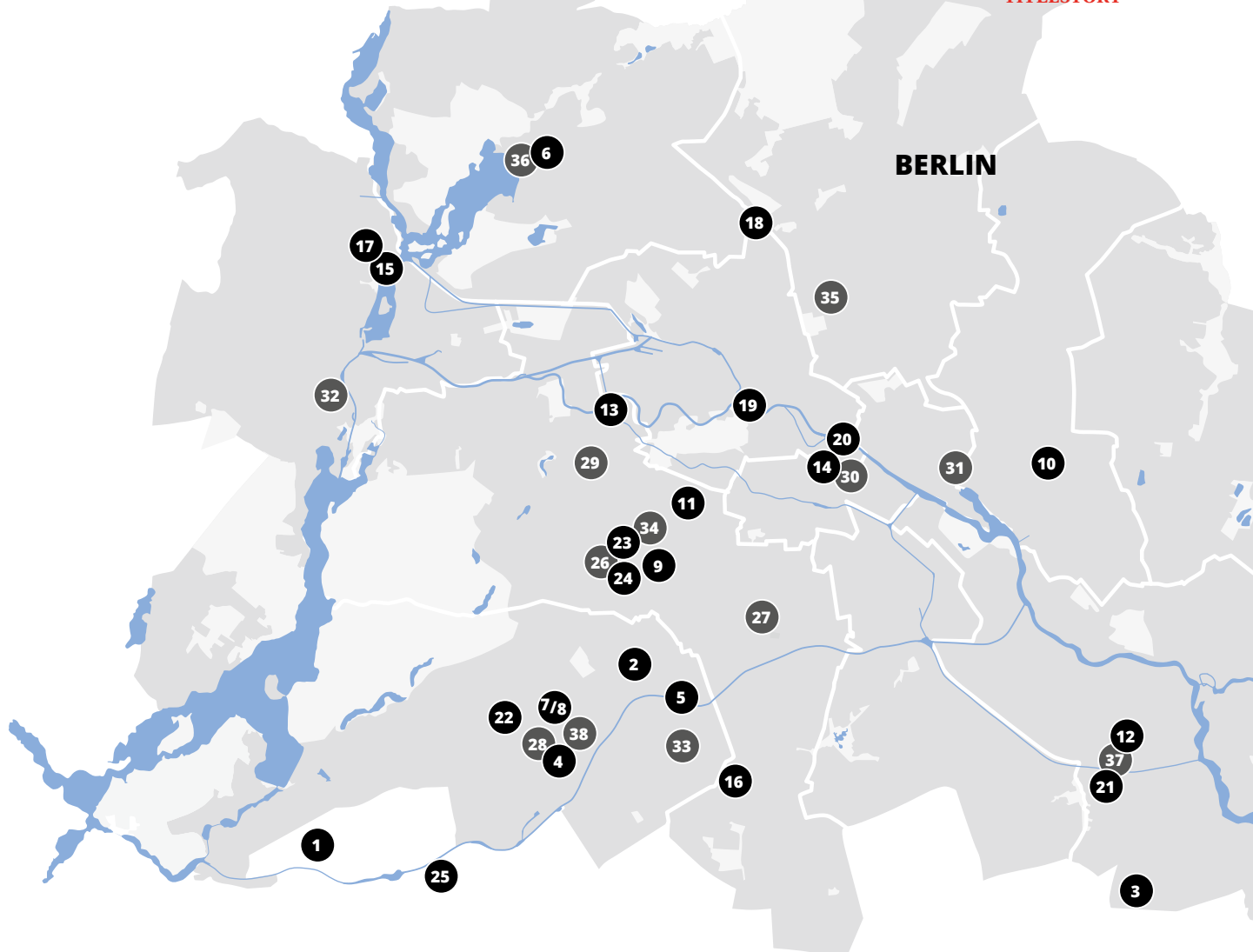
◀ PROJECT Investment-Gründer **WOLFGANG DIPPOLD** erklärt die Grundrissgestaltung

▼ PROJECT Immobilien-Gründer **JÜRGEN SEEBERGER** gibt Einblicke zur Vorgehensweise bei der Grundstücksauswahl, Bau und Vermarktung



OBJEKTE IN DER ENTWICKLUNG

	1 Albert-Einstein-Ring 22, 14532 Kleinmachnow		10 Einbecker Straße 74, 10315 Berlin Lichtenberg		19 »Reinhardtstraße 49« Reinhardtstraße 49, 10117 Berlin Mitte
	2 »Steglitzer Höfe« Albrechtstraße 112 a, 113, 12167 Berlin Steglitz-Zehlendorf		11 Eisenacher Straße 41, 10823 Berlin Schöneberg		20 »Be Mitte« Rungestraße 21, 10179 Berlin Mitte
	3 »FRONTOFFICE« Alexander-Meißner-Straße 2–10, 12526 Berlin Treptow-Köpenick		12 »NUBIS« Franz-Ehrlich-/Ernst-Augustin-Straße, 12489 Berlin Adlershof		21 Semmelweisstraße 41–47, 12524 Berlin Treptow-Köpenick
	4 Berner Straße 9, 12205 Berlin Lichterfelde		13 »Goslarer Ufer« Goslarer Ufer 1–5, 10589 Berlin Charlottenburg-Wilmersdorf		22 »Alte Gärtnerei« Schlettstadter/Sundgauer Straße, 14169 Berlin Steglitz-Zehlendorf
	5 »SüdendTerrassen« Brandenburgische Straße 10–12, 12167 Berlin Steglitz-Zehlendorf		14 »Heine Höfe« Heinrich-Heine-Straße 74–76, 10179 Berlin Mitte		23 »Umland 103« Umlandstraße 103, 10715 Berlin Charlottenburg-Wilmersdorf
	6 »CityCarré Tegel« Buddestraße 14, 13507 Berlin Tegel		15 »HavelPerle« Hugo-Cassirer-Straße, 13587 Berlin Spandau		24 Varziner Straße 16/17, 12161 Berlin Friedenau
	7 »La Provence« Curtiusstraße 20–26, 12205 Berlin Lichterfelde		16 »La Vie« Marienfelder Allee 25–29, 12277 Berlin Tempelhof-Schöneberg		25 Rheinstraße 11, 14513 Berlin Teltow
	8 »La Provence« Curtiusstraße 28–34, 12205 Berlin Lichterfelde		17 »HAAKE HÖFE« Mertensstraße 13, 13587 Berlin Spandau		
	9 »Park Carré« Durlacher Straße 5, 10715 Berlin Charlottenburg-Wilmersdorf		18 Provinzstraße 67/68, 13158 Berlin Niederschönhausen		



▲ Übersicht der **BERLINER IMMOBILIEN-ENTWICKLUNGEN** der PROJECT Gruppe

ABGESCHLOSSENE OBJEKTE

 26 »AmalienEtagen« Blissestraße 24 A, 10713 Berlin Wilmersdorf	 31 »Maison Lenbach« Lenbachstraße 5, 10245 Berlin Friedrichshain	 36 »Tegeler Höfe« Treskowstraße 5/Schulstraße 3, 13507 Berlin Tegel
 27 »BORUSSIA 10« Borussiastraße 10, 12103 Berlin Tempelhof	 32 »Metzer Straße 9« Metzer Straße 9, 13595 Berlin Spandau	 37 »Spektrum + Spektrum.2 Adlershof« Volmerstraße 8 + 10, 12489 Berlin Adlershof
 28 »Drei Marien« Finckensteinallee 137/139, Gütling- str. 20, 12205 Berlin Lichtenfelde	 33 »Mühlenstraße 56« Mühlenstraße 56, 12249 Berlin Lankwitz	 38 »Villengarten Lichtenfelde« Weddigenweg 68, 69 a, 12205 Berlin Lichtenfelde
 29 »Charlotte living« Krumme Straße 39, 10627 Berlin Charlottenburg	 34 »Prinzregent 11« Prinzregentenstr. 11/Tharandter Str. 5–6, 10717 Berlin Wilmersdorf	
 30 »EngelPromenade« Legiendamm 22, 10179 Berlin Mitte	 35 »SCHÖNHAUSER 112« Schönhauser Allee 112, 10439 Berlin Pankow	

Stand: 17.05.2016



Werte für Generationen

PROJECT Investment Gruppe
Kirschäckerstraße 25 · 96052 Bamberg · Tel. 0951.91 790 330 · Fax 0951.91 790 331 · info@project-vermittlung.de
www.project-investment.de