



WIRTSCHAFT INVESTMENTFONDS IMMOBILIEN VERSICHERUNGEN FONDS

WOHNIMMOBILIEN IN BERLIN

# Schöner Wohnen in Berlin



SONDERDRUCK ZUR SEPTEMBER/OKTOBER AUSGABE 2013

PROJECT Investment Gruppe

STUDIE

# Berliner Wohnungsmarkt bietet hohe Perspektiven

Laufende Immobilienprojektentwicklungen in Berlin sind mehr als 20 Milliarden Euro wert. Die deutsche Hauptstadt belegt gemäß einer Analyse von Bulwien Gesa damit den ersten Rang unter den sieben deutschen A-Städten. Gleichzeitig steigen die Kaufpreise für Berliner Immobilien um durchschnittlich 20 Prozent.



Berlin, München, Hamburg, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Köln und Stuttgart sind die sieben Metropolregionen, die das größte Projektentwicklungsvolumen aller deutschen Städte, die sogenannten »A-Städte«, auf sich vereinen. Aktuell steht Berlin sowohl beim Projektentwicklungsvolumen als auch im Bereich der entwickelten Fläche an erster Stelle. Diese beläuft sich auf insgesamt 6,15 Millionen Quadratmeter oder bildhaft auf 861 Fußballfelder. Dieser Fläche steht eine hohe Nachfrage von Eigentümern und vor allem von Anlegern gegenüber – sowohl private als auch institutionelle Investoren,

aus Deutschland und aus dem Ausland interessieren sich für Betongold in Berlin.

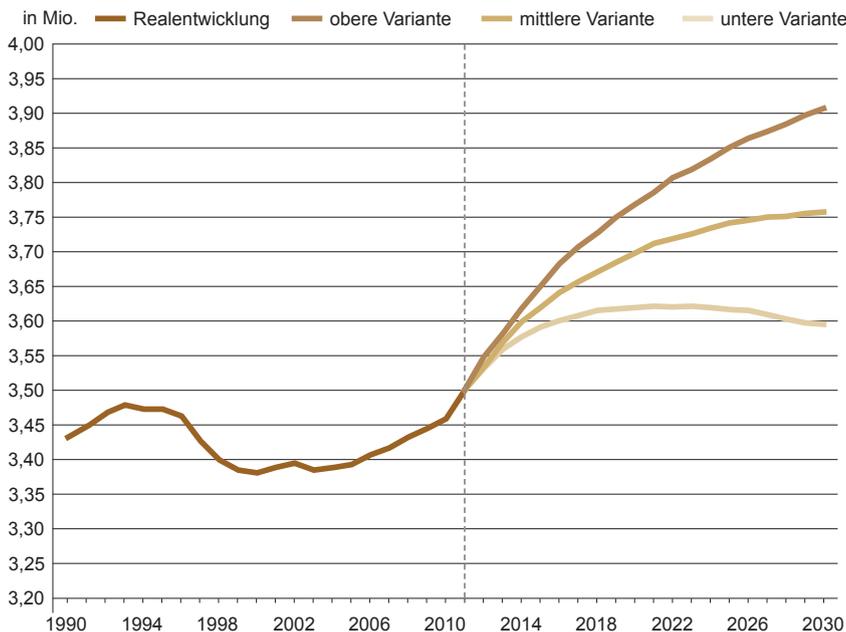
### Mieten steigen seit 2011 um 20 Prozent

Im Wohnimmobiliensektor holt die Metropole an der Spree im Vergleich der Top Sieben auf. Kürzlich titelte der Tagesspiegel im Zusammenhang mit den steigenden Berliner Mieten: »Berlin wird das neue München«. Es besteht die Chance, dass das Mietniveau innerhalb der nächsten fünf Jahre das Niveau von Hamburg oder München erreicht. Um 11 Prozent sind im vergangenen Jahr

laut Tagespiegel die Angebotsmieten bei Neuvermietung auf durchschnittlich 8,40 Euro gestiegen. In zentralen, exponierten Lagen werden zum Teil schon bis zu 16 Euro gezahlt. In München kostet der Quadratmeter durchschnittlich 13,35 Euro Miete, in Hamburg 11,40 Euro. Den weiteren Anstieg der Berliner Mieten wird die am 1. Mai in Kraft getretene Mietrechtsreform der Bundesregierung nur moderat deckeln können. Gemäß dieser können Städte mit knappem Wohnraum den Mieterhöhungsspielraum bei Bestandsmietverträgen auf maximal 15 Prozent in drei Jahren festlegen.



## Bevölkerungsentwicklung in Berlin 1991 - 2030 Realentwicklung bis 2011, Prognose ab 2013 in drei Varianten



Quelle: Berliner Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt

### Deutliche Entwicklung der Wohnungspreise

Auch die Kaufpreise verzeichnen binnen eines Jahres ein kräftiges Plus. Der langjährige Kaufpreistrückgang auf dem Berliner Markt für Wohneigentum hat ein Ende gefunden. Der Wohnungsmarkt profitiert von einem Rückkehrtrend vom Land in die Stadt und der Nachfrage der Besserverdienenden aus Politik, Kunst und Wirtschaft. Wie der Marktbericht

Berlin von immowelt.de analysiert, kostet der Quadratmeter jetzt durchschnittlich 2.586 Euro, wodurch Wohnungen in der Hauptstadt innerhalb eines Jahres im Schnitt um 20 Prozent teurer geworden sind. Die teuersten Wohnungen werden in Berlin-Mitte mit einem Quadratmeterpreis von durchschnittlich 4.156 Euro angeboten, gefolgt von den West-Berliner Stadtteilen Charlottenburg, Wilmersdorf und Zehlendorf mit Preisen um 3.000 Euro. In Kreuzberg

zahlen Käufer durchschnittlich 3.018 Euro für den Quadratmeter. Auch der Stadtbezirk Friedrichshain kann mit Kaufpreiserhöhungen von 20 Prozent aufwarten und kostet im Schnitt 2.965 Euro. Dieses Bild setzt sich in vielen anderen Berliner Stadtbezirken fort. In Pankow steigen die Preise um 30 Prozent auf 2.419 Euro je Quadratmeter. Selbst im weniger beschaulichen Wedding erleben die Kaufpreise ein Wachstum von 30 Prozent und rangieren nun bei 1.418 Euro. Auch langfristig ist mit deutlich steigenden Preisen für Häuser und Eigentumswohnungen zu rechnen.

### Bevölkerungswachstum hält an

Der Wohnimmobilienmarkt wird insbesondere vom demografischen Faktor »Bevölkerungsentwicklung« beeinflusst. Berlin hatte nach dem 2. Weltkrieg durch Zerstörung, Teilung und Abwanderung einen massiven Bruch in seiner Bevölkerungsentwicklung zu verzeichnen. Der spätere deutliche Zuwachs der Bevölkerung kam nach der Wende Mitte der 90er Jahre zum Erliegen und die Bevölkerungszahl sank wieder. Erst Anfang 2000 erfolgt eine Stabilisierung durch den Umzug der Bundesregierung nach Berlin. Dieser Umzug zog in größerem Umfang Interessenverbände sowie internationale und ausländische Vertretungen aus Politik und Wirtschaft in die Stadt. Politisch, wissenschaftlich und kulturell hat Berlin inzwischen die Funktion



## Wolfgang Dippold

ist geschäftsführender Gesellschafter PB PROJECT Beteiligungen GmbH und Geschäftsführer der PROJECT Vermittlungs GmbH. Nach dem Studium der Elektrotechnik und Informatik gründete Wolfgang Dippold 1985 das Finanzberatungsunternehmen VMS, das er über 24 Jahre mit einem vermittelten Anlagevolumen von über eine Milliarde Euro erfolgreich führte. Seit 1996 war VMS Mitglied im Bundesverband VOTUM und er selbst über 10 Jahre Vorstand des Verbandes. PROJECT rief Wolfgang Dippold 1995 gemeinsam mit dem Architekten Jürgen Seeberger parallel zu VMS ins Leben. Seit 2009 konzentriert er sich ausschließlich auf die Entwicklung der PROJECT Investment Gruppe. Mit der Einführung von geschlossenen Immobilienentwicklungsfonds auf reiner Eigenkapitalbasis hat der gebürtige Bamberger ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt der Immobilienfonds geschaffen. Sein Handeln wird durch klare Werte geprägt: Verantwortung und Transparenz für Investoren, Partner und die Öffentlichkeit.

als Hauptstadt übernommen, wirtschaftlich ist dieser Prozess noch nicht so weit gediehen, entwickelt sich aber. Impulse kommen insbesondere aus den Bereichen Forschung und Entwicklung, Softwareentwicklung, Finanzdienstleistung sowie aus der Tourismusbranche. Daneben ist Berlin ein anerkannter Wissenschaftsstandort.

Die Berliner Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt ermittelt einen Anstieg der Berliner Einwohnerzahlen in den kommenden Jahren. Dennoch wird dieser unter dem Bevölkerungsanstieg anderer europäischer Metropolen liegen. Die mittlere Bevölkerungsprognose geht davon aus, dass Berlin bis zum

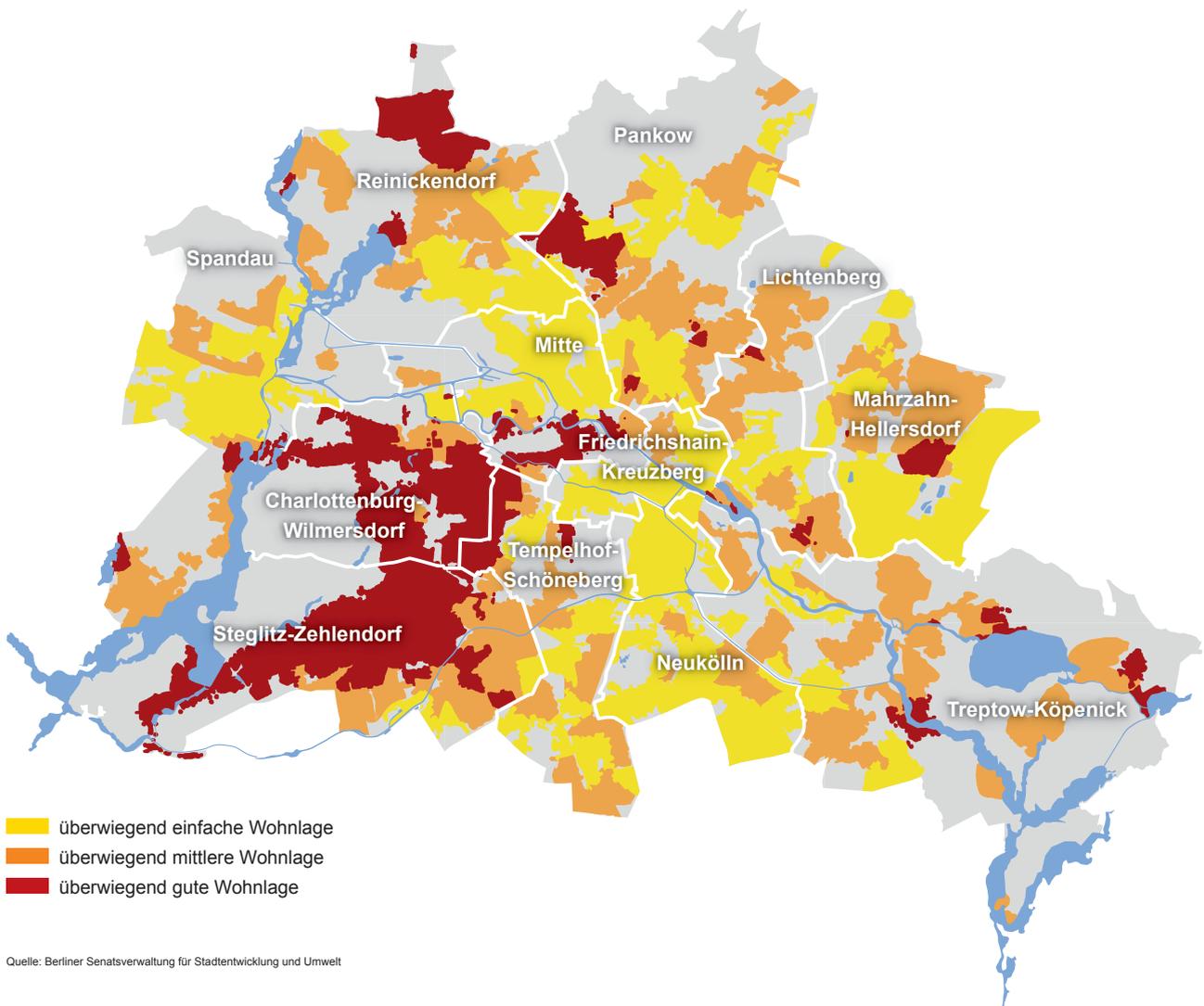
Jahr 2030 um 254.000 Einwohner auf 3,75 Millionen wächst (vgl. Abbildung). Dies ist ein Plus von 7,2 Prozent gegenüber dem Jahr 2011. In der oberen Variante könnten im Jahr 2030 sogar bis zu 3,9 Millionen Menschen in Berlin wohnen. In der unteren Variante sind es immerhin noch 3,6 Millionen Einwohner und damit rund 100.000 mehr als heute.

**Deutliche Unterschiede in Bezug auf Ausstattungen und Bezirke**

In der Bundeshauptstadt dominiert der Mietwohnungsmarkt – die Wohneigentumsquote beträgt nur etwa 16 Prozent. Als Gründe sind der hohe Anteil an Ein-

und Zweipersonenhaushalten und das im Vergleich zu anderen Metropolen niedrige Mietniveau zu nennen. Engpässe gibt es vor allem bei Wohnungen mit gehobener Ausstattung in den bevorzugten Wohnlagen und bei Luxuswohnungen. Im Bereich der einfachen Wohnungen in Stadtrandlagen gibt es dagegen nach wie vor ein Überangebot. Periphere Lagen mit schwacher Infrastruktur und anhaltendem Bevölkerungsrückgang entkoppeln sich von der insgesamt positiven Entwicklung in Berlin. Gefragt sind eben gerade die hochwertigen Objekte in sehr guten Wohnlagen aber auch Wohnungen in den Szene-Vierteln am Prenzlauer Berg und in Berlin-Mitte.

# Die besten Wohnlagen Berlins



Quelle: Berliner Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt



Am Goslarer Ufer entwickelt die **PROJECT Gruppe** Eigentumswohnungen im Wert von 44 Millionen Euro

**S T U D I E**

# Wohnen an der Spree

**Wohnimmobilien mit direkter Wasserlage sind gefragt, vor allem in der Bundeshauptstadt, wo nur noch wenige ausgewählte Grundstücke am Spreeufer zur Verfügung stehen. Das Goslarer Ufer 1 im West-Berliner Stadtbezirk Charlottenburg ist eines dieser Objekte, das zudem über eine ausgesprochen seltene Wasserlage verfügt. Es liegt am Ende einer Sackgasse, grenzt an das Spreekreuz und ist damit quasi gleich von zwei Seiten vom Wasser umgeben.**

Auf dem 5.995 Quadratmeter großen Grundstück entwickelt PROJECT fünf Wohngebäude im klassischen zeitlosen Baustil. Insgesamt werden 93 Eigentumswohnungen mit 2 bis 4 Zimmern zwischen 69 und 140 Quadratmetern Wohnfläche sowie eine Tiefgarage mit Einzelstellplätzen gebaut. Vier der insgesamt fünf Wohngebäude liegen unmittelbar am Spreekreuz und bieten einen direkten Blick aufs Wasser.

Das Gebäude im hinteren Bereich des Flussgrundstücks profitiert von einem

natürlich gestalteten Innenhof und hat einen Teilblick auf die Spree jeweils zwischen den vorderen Gebäuden.

### Ruhig und gleichzeitig zentral

Das Ensemble aus Balkon-, Garten- und Dachterrassenwohnungen bildet eine Ruheinsel inmitten der pulsierenden Bundeshauptstadt. Gleichzeitig befindet sich das Wassergrundstück in einer zentralen Lage. Der Kurfürstendamm liegt nur 2,9 km entfernt. Die gute Infra-



Natürliche Innenhofgestaltung



Naturverbundenes Wohnen inmitten der Bundeshauptstadt

struktur und die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr sowie die Nähe zur Stadtautobahn, zur AVUS und dem Berliner Ring machen den Wohnstandort auch für Berufspendler interessant.

Die von PROJECT Immobilien entwickelten und gebauten Wohnungen sind vor allem für den Alltag optimiert, ohne dabei auf ansprechende

Details zu verzichten: Während der Hauptwohnbereich in der Regel vom Eingangsbereich entkoppelt ist, befindet sich üblicherweise ein Raum im vorderen Wohnungsbereich der Wohnungen, der als Kinder-, Arbeits- oder Gästezimmer genutzt werden kann. Dies interessiert gerade Familien mit Kindern, deren Freunde das Wohnzimmer auf diese Weise nicht betre-



Die Innenausstattung ist hochwertig

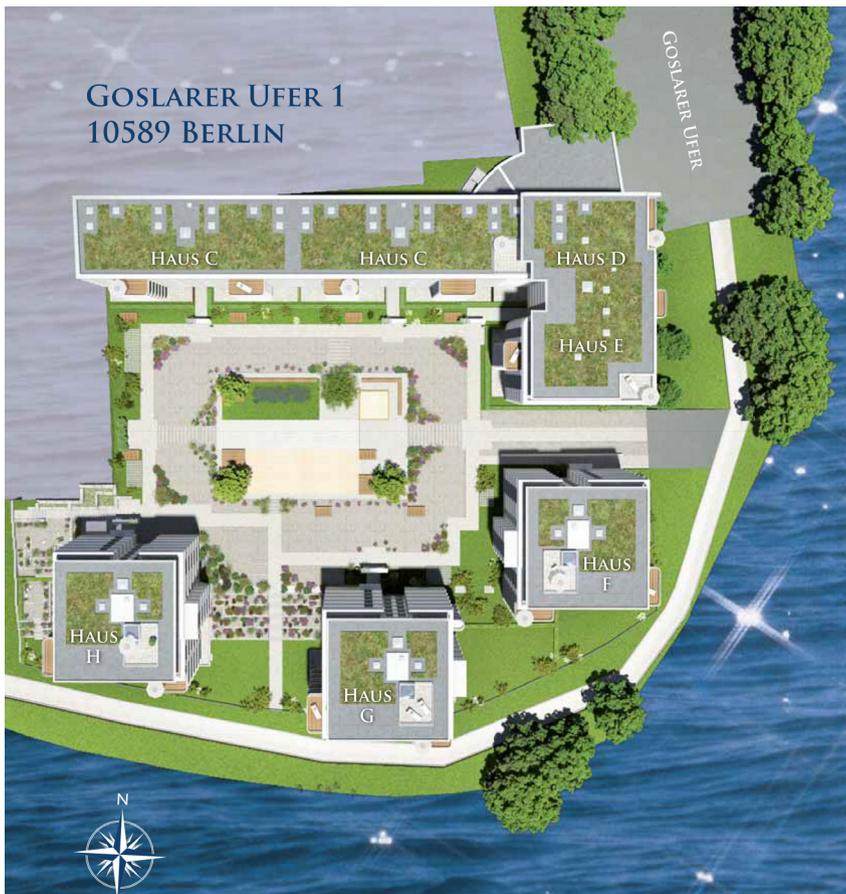
ten müssen. Eltern verfügen damit zu jeder Tageszeit über ein Refugium.

### Nachhaltige Bauweise

Die KfW-70-Bauweise gewährleistet minimierte Energiekosten und entspricht dem von PROJECT Immobilien selbst entwickelten Nachhaltigkeitsprinzip. So wird beispielsweise ein nach der Energieeinsparverordnung (EnEV 2009) erstellter Energiebedarfsausweis für jede Wohnung zur Verfügung gestellt.

Barrierefreie Zugänge, die Einhaltung von Schallschutzkriterien, Dachbegrünung gegen Hitzeinseleffekte und der Verzicht von Tropenholz ist obligatorisch. Alle eingesetzten Materialien sind energieeffizient und umweltschonend. Beim Innenausbau kann der Käufer gegen Aufpreis auf eine vom Bauträger angebotene Sonderausstattungspalette zurückgreifen, darunter verschiedene Fliesen- und Parkettmuster des Markenherstellers Villeroy & Boch. Die Ausstattung der Wohnungen ist generell als hochwertig einzustufen.

Die Wohnungen werden schlüsselfertig übergeben. Nach Übergabe gewährt der Bauträger fünf Jahre lang die volle Gewährleistung. Das gesamte Anwesen ist bereits von PROJECT Immobilien als finanzmarktunabhängiger Bauträger aus Eigenkapitalmitteln vollständig vorfinanziert. Der Käufer ist durch die im Kaufvertrag garantierte Fertigstellungssicherheit geschützt.



Einmalige Lage: Das Wohnensemble grenzt direkt ans Spreekreuz

PROJECT FONDS

# Berliner Immobilienentwicklungen mehr als 400 Millionen Euro wert

Über die Hälfte der derzeit 34 Projekte der PROJECT Gruppe sind in Berlin lokalisiert. Die restlichen Objekte befinden sich entsprechend der Fokussierungsstrategie des fränkischen Immobilien- und Investment-Spezialisten in den Metropolen Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg und München.

Der fränkische Immobilienentwickler investiert mit selbst emittierten alternativen Investmentfonds ausschließlich in hochwertige Wohnimmobilien in gute Lagen dieser fünf Metropolregionen. Verantwortlich für Planung, Bau und Verkauf der Immobilien ist die PROJECT Immobilien Gruppe als Asset Manager mit eigenen Niederlassungen in jeder der fünf Großstädte und langjährigen Marktkenntnissen an allen Unternehmensstandorten. Die Immobilienspezialisten von PROJECT

haben bereits frühzeitig die starke Entwicklung des Berliner Wohnungsmarktes erkannt. Das erklärt die Präsenz der Franken in der Bundeshauptstadt. Die exklusive Kombination aus Investmenthaus und Asset Manager ist eine am Markt einmalige Verbindung aus Kapitalanlage- und Immobilienexpertise. Seit 1995 am Markt, wurde noch nie ein Projekt negativ abgeschlossen. Ein Erfolgsrezept ist der zügige Abverkauf der Wohnungen bereits während der Planungs- und Bauphase. Dies si-

chert schnelle Mittelrückflüsse an die Fonds und ermöglicht höhere Renditen für Anleger ohne den Einsatz von Fremdkapital, das in den Investitionskriterien vollständig ausgeschlossen ist, oder durch höhere Verkaufspreise. Anleger und ihr eingebrachtes Kapital sind stets durch schuldenfreie Grundbücher gesichert und schaffen attraktiven und wichtigen Lebensraum in diesen deutschen Metropolen. Bundesweit entwickelt PROJECT aktuell Objekte im Wert von über 700 Millionen Euro.



## Übersicht aktueller Projektentwicklungen in Berlin

**1 Albrechtstraße 112 a, 113**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 6.050 m<sup>2</sup>  
 67 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 23.655.000 EUR  
 Projektstatus: Im Verkauf

**2 Alexander-Meißner-Straße 2–10**

(Berlin Treptow-Köpenick)

Gewerbe- und Nutzfläche: 30.582 m<sup>2</sup>  
 Verkaufsvolumen: 56.974.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**4 Borussiastraße 10**

(Berlin Tempelhof-Schöneberg)

Wohn- und Nutzfläche: 2.992 m<sup>2</sup>  
 32 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 10.264.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**3 Buddestraße 14** (Berlin Tegel)

Wohn- und Nutzfläche: 5.806 m<sup>2</sup>  
 47 Wohn- und 21 Gewerbeeinheiten  
 Verkaufsvolumen: 15.528.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**5 Curtiusstraße 20–26**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 5.167 m<sup>2</sup>  
 60 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 17.684.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**6 Curtiusstraße 28–34**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 5.992 m<sup>2</sup>  
 70 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 21.384.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**7 Durlacher Straße 5**

(Berlin Wilmerdorf)

Wohn- und Nutzfläche: ca. 20.110 m<sup>2</sup>  
 180 Wohneinheiten,  
 212 Studentenapartments  
 Verkaufsvolumen: 89.298.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**8 Finckensteinalle 137/139,  
Gütlingsstraße 20**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 2.200 m<sup>2</sup>  
 24 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 9.533.000 EUR  
 Projektstatus: Im Verkauf

**9 Goslarer Ufer 1–5**

(Berlin Charlottenburg)

Wohn- und Nutzfläche: 8.135 m<sup>2</sup>  
 100 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 43.950.000 EUR  
 Projektstatus: Im Verkauf

**10 Legiendamm 22** (Berlin-Mitte)

Wohn- und Nutzfläche: 2.666 m<sup>2</sup>  
 27 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 9.153.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**11 Mecklenburgische Straße 94/  
Blissestraße** (Berlin Wilmerdorf)

Wohn- und Nutzfläche: 1.975 m<sup>2</sup>  
 25 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 8.587.000 EUR  
 Projektstatus: Im Verkauf

**12 Mühlenstraße 56**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 1.263 m<sup>2</sup>  
 12 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 3.513.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**13 Rungestraße 21** (Berlin-Mitte)

Wohn- und Nutzfläche: ca. 11.000 m<sup>2</sup>  
 125 Wohn- und 3 Gewerbeeinheiten  
 Verkaufsvolumen: 45.793.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**14 Prinzregentenstraße 11/  
Tharandter Straße 5–6**

(Berlin Wilmerdorf)

Wohn- und Nutzfläche: 2.064 m<sup>2</sup>  
 25 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 7.769.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**15 Schönhauser Allee 112**

(Berlin Prenzlauer Berg)

Gewerbe- und Nutzfläche: 3.776 m<sup>2</sup>  
 8 Gewerbeeinheiten  
 Verkaufsvolumen: 14.893.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**16 Schlettstadter Straße/  
Sundgauer Straße**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 9.456 m<sup>2</sup>  
 111 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 43.540.000 EUR  
 Projektstatus: Eingekauft  
 und in Planung

**17 Volmerstraße** (Berlin Adlershof)

Gewerbe- und Nutzfläche: 5.669 m<sup>2</sup>  
 Verkaufsvolumen: 13.745.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf

**18 Weddigenweg 68, 69 a**

(Berlin Steglitz-Zehlendorf)

Wohn- und Nutzfläche: 2.121 m<sup>2</sup>  
 17 Wohneinheiten  
 Verkaufsvolumen: 7.487.000 EUR  
 Projektstatus: In Bau und  
 Verkauf



WOHNIMMOBILIEN

# Droht eine Immobilienblase?

In Zeiten von historisch niedrigen Zinsen sind Immobilien so attraktiv wie nie. Nicht nur das billige Geld lockt. Es ist vor allem die Angst vor Inflation und das Bedürfnis nach Sicherheit, die viele Anleger verstärkt in Wohnimmobilien investieren lässt, ob mittels Direkterwerb oder über einen alternativen Investmentfonds. Die Folge: Steigende Nachfrage trifft auf ein sinkendes Angebot. Damit gehen die Preise nach oben. Dies ist grundsätzlich ein Zeichen einer gesunden Wirtschaft. Die Frage: Ist die Nachfrage bereits so hoch und das Angebot so stark begrenzt, dass überzogene, vom Realwert der jeweiligen Immobilie entkoppelte Preise verlangt werden?

## Deutsche Metropolen im internationalen Vergleich

Zunächst ist festzustellen, dass die niedrige Quote an Baufertigstellungen in den letzten zehn Jahren das knappe Angebot verschärft hat (vgl. Abbildung 1).

Gleichzeitig steigt die Zahl von Privathaushalten in Deutschland bis Mitte des nächsten Jahrzehnts um weitere 900.000 auf 41,1 Millionen. Durch die Zunahme an Singlehaushalten expandiert auch die Nachfrage. Besonders begehrt sind die Metropolregionen. Ein welt-

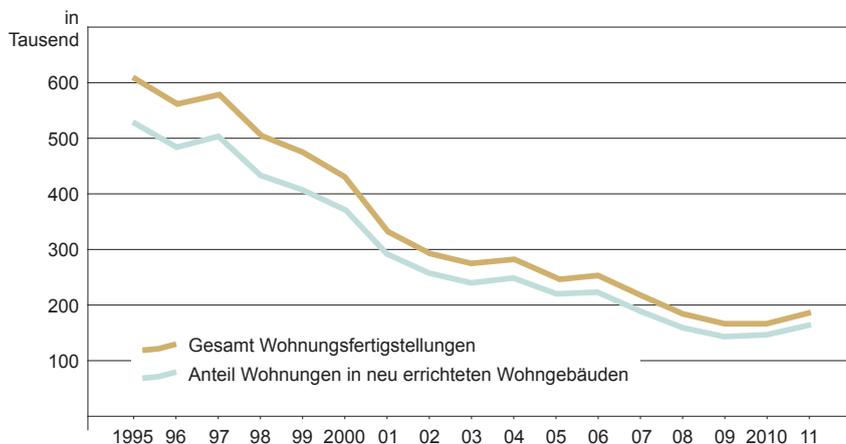


Abbildung 1: Baufertigstellungen von Wohnungen in Deutschland 1995 bis 2011



**Christian Blank** ist Pressesprecher und Leiter Marketing der PROJECT Investment Gruppe. Der gebürtige Erlanger schloss sein Magisterstudium der Politikwissenschaft, Germanistischen Linguistik und Psychologie an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg ab und arbeitete bereits seit 2001 als Journalist und TV-Redakteur für verschiedene Medien. Christian Blank ist Mitglied im Bayerischen Journalistenverband. 2006 wechselte er in die Industrie und ist seitdem als Pressesprecher für verschiedene Unternehmen und internationale Konzerne tätig gewesen. Seit 2012 gehört er dem Management der PROJECT Investment Gruppe an.

weiter Vergleich von Wohnungspreisen internationaler Großstädte zeigt, dass deutsche Metropolen wie München, Hamburg, Frankfurt am Main oder Berlin weit unterhalb der Marktpreise anderer Länder liegen und noch Steigerungspotential besitzen. Ein direkter Vergleich zwischen London und Berlin belegt dies: Während in der britischen Hauptstadt 41.900 bis 46.300 US-Dollar pro Quadratmeter gezahlt werden, sind es an der Spree 3.600 bis 6.500 US-Dollar (vgl. Abbildung 2). Auch die europäischen Hauptstadtnachbarn in Genf, Paris und Moskau liegen bei den Quadratmeterpreisen weit über den deutschen Metropolen. Selbst München, Deutschlands teuerstes Pflaster, liegt im europäischen Vergleich noch eher im Mittelfeld.

#### **Wohnkaufpreisentwicklung im Neubaubereich**

Eine Untersuchung von RIWIS, dem regionalen immobilienwirtschaftlichen Informationssystem, ergibt, dass die Preise im Neubaubereich seit 2007 spürbar anziehen. Demnach lag in München der durchschnittliche Quadratmeterpreis 2007 noch bei rund 3.700 Euro. 2012 beträgt er fast 4.500 Euro, eine Steigerung von 22 Prozent.

Mit Verweis auf Helmut Thiele, Vorsitzender des Gutachterausschusses der Stadt München beim Vortrag auf der Münchner Immobilienmesse (MIM), berichtet die Münchener Abendzeitung im April 2013 sogar von Quadratmeterpreisen zwischen 5.350 Euro in durchschnittlicher Lage bis hin zu 8.000 Euro in Bestlage. Und dennoch können die nach deutschen Maßstäben hohen Quadratmeterpreise an der Isar im internationalen Vergleich noch als moderat eingestuft werden.

#### **Für Deutsche sind Immobilien erschwinglich**

Das verhaltene gesamtdeutsche Preisniveau wird in einer internationalen Vergleichsstudie der OECD deutlich. Demnach sind die Hauspreise relativ zum

## **Eckdaten der PROJECT Gruppe**

<b>Kompetenz:</b>	Spezialist für Immobilienprojektentwicklung mit Fokus auf Wohnimmobilien
<b>Gliederung:</b>	Zwei Unternehmensgruppen, PROJECT Investment (Investmenthaus) und PROJECT Immobilien (Asset Manager), die Unternehmen sind inhabergeführt und finanzierungsfrei
<b>Standorte:</b>	Bamberg, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Nürnberg und München
<b>Gründung:</b>	1995
<b>Mitarbeiter:</b>	134
<b>Fonds:</b>	18 Immobilien- bzw. Immobilienentwicklungsfonds sowie weitere Private Placements; die aktuellen Fonds 11 und 12 bleiben über den 22.07.2013 in der Platzierung
<b>Fondsvolumen:</b>	Über 250 Millionen EUR platziertes Eigenkapital
<b>Objektvolumen:</b>	Über 700 Millionen EUR in der Projektentwicklung, 34 Objekte in fünf Metropolen
<b>Marktstellung:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktführer für Immobilienentwicklung im Publikumsbereich</li> <li>• In den Top Ten der Eigenkapitalplatzierung Immobilien Deutschland (2012)</li> </ul>
<b>Besonderheiten:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• planbarer Exit durch Verkauf der Wohnungen vorrangig an Eigennutzer durch eigene Vertriebsteam</li> <li>• Weitergabe des Einkaufspreises an Investoren</li> <li>• Vollständige Eigenkapitalbasis auf allen Ebenen</li> <li>• Abdeckung aller entscheidenden Schritte der Wertschöpfung durch eigene Spezialisten</li> <li>• Laufende Mittelverwendungskontrolle und Prüfung der Jahresabschlüsse auf allen Ebenen durch unabhängige Wirtschaftsprüfer</li> </ul>



Geschäftsführung der Unternehmen der **PROJECT Investment Gruppe**  
v. l. n. r. Alexander Schlichting, Wolfgang Dippold, Matthias Hofmann, Ralf Cont



Kein Anzeichen für eine Immobilienblase: Die Kaufpreise für deutsche Wohnimmobilien haben sich nicht von den Mieten entkoppelt.

Durchschnittseinkommen fast nirgends so günstig wie in Deutschland. Nur in Südkorea und Japan sind die Hauspreise noch erschwinglicher (vgl. Abbildung 3). In der Schweiz, Italien und Großbritannien beispielsweise liegen die Hauspreise im Verhältnis zum Einkommen mehr als 50 Prozent höher als in Deutschland.

Fazit: In Deutschland ist bisher ein deutlicher Preisanstieg im Wohnimmobilienbereich zu beobachten, der sich vor allem auf die Metropolregionen bezieht. Dieser Preisanstieg wird sich in den nächsten Jahren voraussichtlich verlangsamen. Eine Immobilienblase ist derzeit nicht erkennbar, was auch durch die Kreditvergabepolitik der deutschen Banken bestätigt wird. Die Preise haben sich noch nicht von den Mieten entkoppelt. In Einzelfällen und Einzellagen werden in Städten wie

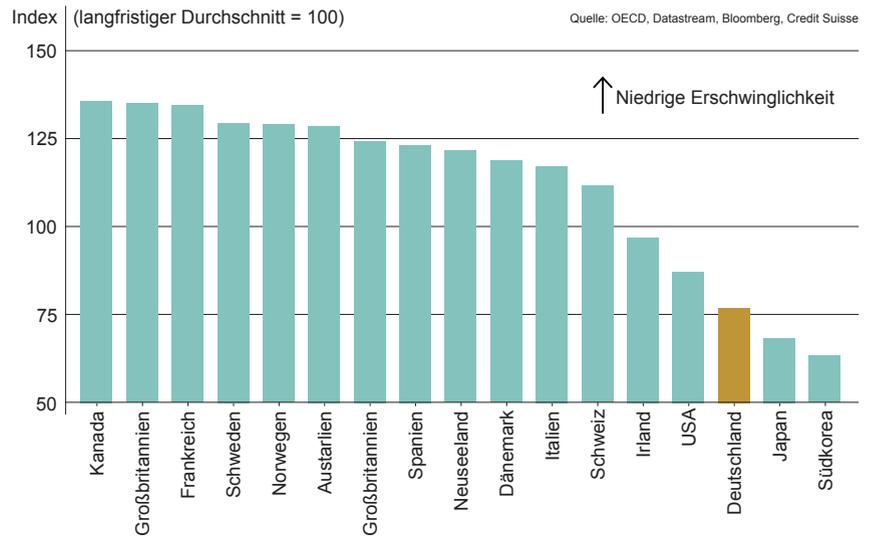


Abbildung 3: OECD Hauspreise relativ zu Einkommen (Stand: Mitte 2011)

München, Hamburg und Frankfurt bereits deutlich überzogene Preise aufgerufen. Dies ist ein Trend, der sich allerdings noch nicht verallgemeinert hat.

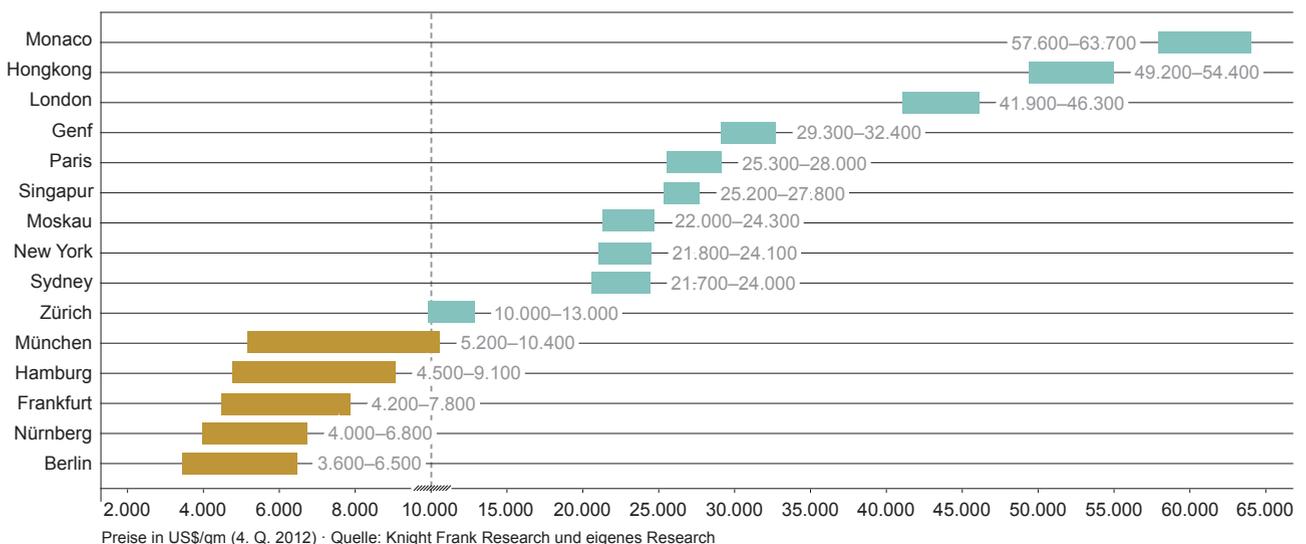


Abbildung 2: Vergleich der Wohnungspreise in Metropolen weltweit

## INTERVIEW

# PROJECT ohne Angebotslücke und mit starker Überzeugung

Mein Geld stellt Fragen zu Markt und Strategie an Alexander Schlichting, Geschäftsführender Gesellschafter PROJECT Vermittlungs GmbH und Matthias Hofmann, Vorstand und Aktionär PROJECT Investment AG.

**Sie haben im Mai die PROJECT Investment AG gegründet. Welche Strategie verfolgt PROJECT ab dem 22. Juli?**

**Hofmann:** Die PROJECT Investment AG erfüllt die neuen gesetzlichen Anforderungen und verwaltet künftig die PROJECT Fonds für den Publikumsbereich und für institutionelle Investoren. Mein Vorstandskollege Ralf Cont verantwortet das Portfolio- und Liquiditätsmanagement, meine Resorts im Unternehmen sind das Risikomanagement und die Produktgestaltung. Wir begrüßen die steigenden Anforderungen und bieten künftig ausschließlich regulierte Produktangebote.

**Für viele Anbieter ist dies aktuell eher eine schwierige Zeit. Lohnt sich der hohe Aufwand?**

**Schlichting:** Für uns stellt sich diese Frage nicht. Unsere Angebote werden aktuell stark nachgefragt – stärker als die Jahre zuvor. Wir haben im ersten Halbjahr 2013 unsere Platzierung gesteigert. Intelligente Immobilieninvestments werden von vielen Anlegern gesucht: Überschaubare Investitionszeiten, attraktive Renditen, planbare Ausschüttungen und unser Sicherheitskonzept überzeugen. Und wer möchte heute nicht gerne in Wohnimmobilien in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg und München investieren?

**Wird das in Zukunft so bleiben?**

**Schlichting:** Wohnungen bleiben auch in Zukunft gefragt, denn wohnen muss jeder. Und nachdem nun alternative



**Matthias Hofmann**, Vorstand und Aktionär PROJECT Investment AG und **Alexander Schlichting**, Geschäftsführender Gesellschafter PROJECT Vermittlungs GmbH (v.l.n.r.)

Investmentfonds vergleichbar reguliert sind wie traditionelle Investmentfonds, erwarten wir einen weiteren Anstieg. Investmentfonds sind täglich handelbar, alternative Investmentfonds in Immobilien dagegen deutlich weniger volatil und für den Anleger nachvollziehbar. Nicht wenige unserer Investoren schauen sich unsere Objekte vor Ort an. Das überzeugt. Alternative Immobilieninvestments gehören ebenso wie Aktien in jedes Portfolio.

**Ist nicht durch die Finanzanlagenvermittler-Regulierung ein Schwund an Vermittlern klar zu erkennen?**

**Schlichting:** Der größere Teil unserer Vertriebspartner hat inzwischen die Zulassung nach Paragraph 34f GewO – dies sind vor allem die Partner, die auch bisher mit unserem Haus stärker Geschäfte realisieren. Zudem erwarten wir, dass sich künftig viel mehr Investmentvermittler auch mit alternativen Investmentfonds beschäftigen. Und hier hat PROJECT drei entscheidende Vor-

teile: Unsere Fonds besitzen schon seit Jahren mehr Investmentphilosophie als übliche Immobilienfonds. Reine Eigenkapitalfinanzierung und Diversifikation auf 15 bis über 60 Objekte im Fonds sind für uns selbstverständlich. Daneben liefern wir unseren Vermittlern in vielerlei Hinsicht aktiven Support, vor allem im Sachkundenachweis. Und: Wir können seit vielen Jahren die hohe Stabilität unserer Investitionen nachweisen.

**Es ist sicher ein großer Vorteil, dass Ihr Haus die aktuellen Fonds weiter anbietet.**

**Hofmann:** Aufgrund der investmentorientierten Anforderungen der AIFMD können unsere Fonds ohne große Schwierigkeiten und Kosten an die neuen Anforderungen angepasst werden. Dies machen wir, um den Bedarf der Kunden und unserer langjährigen Vertriebspartner ohne Lücke zu decken.

**Vielen Dank für das Interview.**



Bild: m.schuckart

## PROJEKTENTWICKLUNG

## Spezifischer Projektentwicklungsansatz ist schwer kopierbar

**Der Gesetzgeber fordert qualifizierte und risikohemmende Vorgehensweisen bei alternativen Investmentfonds. Ausfälle wie in der Vergangenheit entstanden, sollen künftig deutlich reduziert werden. Auch im generell risikoorientierten Bereich der Projektentwicklung ist dies entscheidend.**

Die Projektentwicklung gilt nicht zu Unrecht als Königsklasse innerhalb der Immobilieninvestments und war aus diesem Grund in den vergangenen Jahrzehnten kaum im Segment der geschlossenen Publikumsfonds vertreten, sondern im Wesentlichen institutionellen Investoren vorbehalten. Das Know-how geht in diesem Bereich weit über die nötigen Erfahrungen der Immobilienbestandhaltung hinaus. Ein Anbieter hat dieses Segment im Laufe der Jahre für Privatanleger mit größeren Umsätzen besetzt und ist heute der Marktführer im Bereich Projektentwicklung. Seit kurzem gibt es weitere Anbieter, die dieses Segment auch für sich erschließen wollen. Die entscheidende Frage, die hier erläutert werden soll: „Wann passt die Projektentwicklung zum privaten Investor?“ Diese Frage führt zu den Anforderungen der AIFM-Regulierung und auch darüber hinaus. Sie soll in Bezug auf die

zwei wichtigsten Themen am Beispiel des Marktführers behandelt werden.

### Asset-Kompetenz

Der Gesetzgeber will im Bereich der alternativen Investmentfonds reine Verpacker ohne ausreichende Kompetenz im betroffenen Asset Management nicht mehr zulassen. Der Alternative Investmentfonds Manager (AIFM) sollte das Risiko- und das Liquiditätsmanagement im eigenen Haus abbilden können. Diese Kernkompetenzen dürfen maximal zum kleineren Teil nach außen delegiert werden. Dies ist ein wichtiger Schritt bezüglich der Asset Management-Kompetenz des Investmenthauses, denn der AIFM muss im Sinne seiner Investoren Abweichungen bei der Anlage nicht nur frühzeitig erkennen, sondern für Problemsituationen schon vorzeitig passende Lösungsstrategien parat haben und anstoßen. Eine intensive Verbindung von Invest-

menthaus und Asset Manager ist aus verschiedenen Gründen hilfreich. Hier geht der Marktführer PROJECT einen radikalen Weg: Asset Management und Investmenthaus sind seit Gründung im Jahr 1995 exklusive Partner. Auch nach rechtlicher Trennung Anfang 2010 in Asset Manager und Investment Manager in zwei inhabermäßig getrennte Unternehmensgruppen, wurden die Exklusivität und die eng verzahnte Verbindung beibehalten. Dieses Modell geht über die Anforderung des Gesetzgebers hinaus. Die schnellen Reaktionszeiten bei möglichen Abweichungen und die hohe Kompetenz solcher Partner in Bezug auf die Kernkompetenz sind gerade im Segment der Projektentwicklung ein wichtiger Vorteil für den Investor.

Durch ein gemeinsames Verständnis für eine stabile Investitionsstrategie hat PROJECT seine Fonds anders als übliche Konzepte in der Projektentwicklung

ausgerichtet. Ein Beispiel dafür ist die Laufzeit der Fonds – der Anbieter verzichtet auf kurze Laufzeiten mit nur einem Investitionszyklus. Die Erfahrungen des Hauses zeigen, dass in diesem Fall die im Verhältnis höher liegende Kostenstruktur nur über überdurchschnittliche Ergebnisse auf Objektebene zu attraktiven Renditen für den Anleger führen. Bei schwachen Marktphasen sind diese nach Erkenntnis des Hauses nicht sicherzustellen, weshalb diese Möglichkeit von vornherein nicht angeboten wird.

### Interessensidentität

Projektentwickler und Investmenthaus haben marktbedingt sehr unterschiedliche Interessenslagen. Ein Projektentwickler will den Profit aus seiner komplexen Tätigkeit weitgehend selbst vereinnahmen und wird sich kaum Anlegerkapital ins Haus holen, das in hohem Maße an dem Erfolg beteiligt ist. Ausnahmen sind Situationen, in denen der Projektentwickler finanziell problematisch steht, sodass er zwingend auf das Investorenkapital angewiesen ist oder das Investorenkapital wird für den riskantesten Finanzierungsanteil in der Projektentwicklung eingesetzt – nämlich für den Teil, der von der Bank nicht mehr zur Verfügung gestellt wird. In diesen Fäl-

len ist es äußerst fraglich, ob die finanzielle Beteiligung über ein Fondskonzept an Projektentwicklungen welcher Art auch immer Sinn für den Privatinvestor macht. Die Renditeperspektive kann nur mit einem sehr hohen Risiko wahrgenommen werden und dies ist dem Privat Anleger im Detail häufig nicht bewusst.

Der Marktführer geht auch hier einen anderen Weg. Hier haben Investmenthaus und Projektentwickler von Anfang an die ausschließliche Ausrichtung auf das Investmentkonzept für Investoren festgelegt. Asset Manager und Management haben sich verpflichtet, keine eigenen Projektentwicklungsgeschäfte in Konkurrenz zu den Fonds zu tätigen. Der Investor kann so sicher sein, dass das »Schnäppchen« auch immer im Fonds zu finden ist. Darüber hinaus verzichten Asset Manager und Investmenthaus auf jegliche Zwischengewinne beim Objekteinkauf. Der niedrige Einkaufspreis des Objektes geht ohne Aufschlag in den Fonds. Die gemeinsam entwickelte Stabilitätsausrichtung geht noch weiter. Dieser Anbieter verzichtet auf jegliche Fremdfinanzierung, die für Anbieter und Asset Manager leicht Volumen und Einnahmen hebeln könnte. Ebenso wird ein hoher Aufwand für den planbaren Ver-

kauf der entwickelten Objekte betrieben. Mit eigenen angestellten Verkaufsteams werden die Wohnungen an Eigennutzer verkauft, obwohl der Anspruch des Eigennutzers weit höher liegt als der des Kapitalanlegers: Der Eigennutzer legt besonderen Wert auf die hohe Qualität von Ausstattungsdetails, er kennt den Marktvergleich vor Ort und er kann Lage und Schnitt der Wohnung sehr gut bewerten. Laut PROJECT führt der höhere Aufwand im Verkauf zu einer höheren Stabilität für Anleger, da Eigennutzer auch kaufen, wenn am Markt aktuell keine Wert- oder Mietentwicklung erkennbar ist.

### Fazit

Die Projektentwicklung als Königsklasse im Immobilienbereich war in der Vergangenheit nicht umsonst den institutionellen Investoren vorbehalten, denn diese kennen die Chancen und Risiken und insbesondere die sehr unterschiedlichen Interessenslagen, die oft nur schwer vereinbar sind. Erst mit einer echten Win-Win Situation für Projektentwickler und Investoren macht diese Anlageklasse auch für Privatkunden Sinn. Der Marktführer hat einen passenden Weg gefunden. Neue Anbieter werden sich an diesem Standard messen müssen. Das Konzept ist allerdings schwer kopierbar.



## Norman Wirth

- Jahrgang 1968
- Studium der Rechtswissenschaft, Politikwissenschaft und Koreanistik an der Humboldt-Universität und an der Freien Universität zu Berlin
- anschließend tätig u.a. an der Deutschen Botschaft in Seoul/Südkorea und in der Rechtsanwaltskanzlei Hicks, LeMoine in Kanada
- Rechtsanwalt seit 1998
- Finanzwirt seit 2002
- Fachanwalt für Versicherungsrecht seit 2004
- Mitglied des Bundesvorstandes seit 2004 und geschäftsführender Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung seit 2006
- Sachverständiger im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages zum Anlegerentschädigungsgesetz, zum Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts und zum Honoraranlageberatungsgesetz
- Mitgliedschaft u.a. im WPCD Wirtschaftspolitischer Club Deutschland
- Tätigkeitsschwerpunkte: Versicherungsrecht, Kapitalanlagerecht, Vermittler- und Maklerrecht, Vertriebsrecht

WELTHERS WORTE

# Von Kellnern, Köchen und Karossen

**Das KAGB ist in Kraft getreten. Seine Tragweite vermag indes niemand zu ermessen. Während der zwei Jahre dauernden Gesetzgebungsphase nicht, und jetzt, kurz nach Inkraftsetzung, auch nicht. Im Gegenteil, je unmittelbarer sie bevorstand, umso größer war die Verwirrung.**

Fünf Wochen vor dem Stichtag veröffentlichte die Bafin ein Auslegungsschreiben, das man mit Fug und Recht als Rückzieher der Bafin lesen durfte. Mit der Begründung, wer Time-Charterverträge bei Schiffen abschließen, sei operativ tätig und falle nicht unter den Anwendungsbereich des KAGB, hat sich die Bafin nicht nur ein Hintertürchen, sondern ein Scheuentor offen gehalten. Wenn es zu anstrengend wird, könnte sich die Bafin einfach für nicht zuständig erklären.

Aber dem gesamten Regulierungsprojekt haftet ohnehin einige Bizarrie an. Am Abgrund stehend, in den die Lehman-Pleite das finanzwirtschaftliche Abendland gestürzt hat, war für die Politik klar, dass schnell ein Schuldiger gefunden werden muss. Also zog man das ohnehin ungeliebte Kellerkind formerly known as geschlossener Fonds hervor und hautes-öffentlich-gut-sichtbar – windelweich. Spätestens mit der Großrazzia bei S&K schien der Beweis erbracht: Regulierung tut not. Dabei wurde jedoch zweierlei übersehen. Erstens waren es nicht die geschlossenen Fonds, sondern hochgradig durchregulierte Produkte bestens beleumundeter Banken, die die Krise und sie beschleunigende Dominoeffekte ausgelöst haben. Zweitens wird jede Regulierung bei vorsätzlichem Betrug eines Anbieters ebenso an ihre Grenzen stoßen wie bei jenen Anlegern, deren Gier nur noch von ihrer Naivität übertroffen wird.

Die Finanzindustrie krankt genau an der Stelle, wo sie dem Irrtum frönt, Geld allein würde Geld verdienen, wenn der Haufen nur groß genug ist. Darin besteht auch der blinde Fleck des KAGB, den

es auf 600 Seiten wegjudizieren will. Zu viele Emissionshäuser fungierten lediglich als Kapitalsammelstelle und sahen ihre Aufgabe als erledigt an, wenn sie das Geld durchgereicht hatten. Wie es dann von selbst bestenfalls kleckernd statt erklecklich zurückfloss, war die Ratlosigkeit groß. Das Strukturierungsgeschäft, das einige der großen Häuser zunehmend zu ihrer alleinigen Aufgabe machten, brachte sie zwar in die Nähe zum institutionellen Geschäft der Wertpapierhandelshäuser. Mit der Dekretierung des geschlossenen Fonds zum Wertpapier schien die Brücke ja formal auch schon geschlagen. Der Verlust der Nähe zum Asset, barg aber wiederum die Gefahr, machtlos zusehen zu müssen, wie Reeder, Immobilienmanager und andere Betreibergesellschaften sich ein Ei darauf pellten, dass die Emissionshäuser ihr Versprechen gegenüber den Anlegern unmöglich werden halten können.

Aus dieser Not heraus entstand die Selbstbezeichnung der Emissionshäuser des Branchenverbands als „Assetmanager mit Strukturierungskompetenz“. Ein unbeholfenes Begriffsungehüm. Dabei dokumentiert es immerhin die Abkehr von jenen frustrierten Vertrieben, die über Nacht mal eben ein Emissionshaus gründen. Sie meinen, das Geschäft viel besser zu verstehen und neiden ihren Produktpartnern das größere Einkommen, können aber weder ein Asset managen noch seine Finanzierung strukturieren. Emissionshäuser, die eigentlich ins Kraut geschossene Vertriebsbuden sind, werden sich unter dem KAGB schwer tun. Sie können vielleicht kellnern, kochen können sie nicht. Aber auch die

Strukturierer, die sich vor Lehman in der hohen Schule des Financial Engineerings gegenseitig überboten, wird es hoffentlich in dem Maße nicht mehr geben. Von der obersten Plattform ihres Elfenbeinturms aus haben sie allzu oft das Fundament, auf dem sie stehen, nicht mehr gesehen: ihr Asset.

Das Asset ist der Motor des Erfolgs eines Investments. Von seiner Leistungsfähigkeit hängt es ab, ob sich das investierte Geld mehrt oder mindert. Er muss gebaut, zum Laufen gebracht und in Schuss gehalten werden. Der Rest ist Karosse und Straßenverkehrsordnung.



**Dr. Tilman Welther**

ist Chefredakteur der Branchenmedien *Fondszeitung* und *fondstelegramm.de*

Fordern Sie ein unverbindliches und kostenfreies Probeabo an unter:

[mail@welther-verlag.de](mailto:mail@welther-verlag.de)