

Neues Beteiligungsmodell

„Kaufen die Vorverkaufsquote vollständig heraus“

DIE IMMOBILIE: Sie bieten ein Beteiligungsmodell, bei dem Entwickler von Eigentumswohnungen künftig nicht mehr warten müssen, bis die für eine Bankenfinanzierung erforderliche Vorverkaufsquote erfüllt ist. Wie genau sieht das aus?

Tarek Abdelmotaal: Ich biete Projektentwicklern an, mit unserer Beteiligungsgesellschaft im Joint Venture mit einem Family Office die Vorverkaufsquote vollständig herauszukaufen. Im Gegensatz zu Globaltransaktionen, bei denen ganze, real geteilte Blöcke veräußert werden, kaufen wir Wohnungen im Sondereigentum. Das ist so am Markt nicht üblich, da es für den Käufer auch mit Nachteilen verbunden ist. Wir als Investoren sind ja nur Teil einer Eigentümergemeinschaft und haben wenig Einfluss auf Entscheidungen, falls wir die Wohnungen doch länger im Bestand halten müssen als geplant. Wir scheuen diese Nachteile aber nicht. Wir übernehmen übrigens genau so viele Einheiten, dass der Entwickler seine Vorverkaufsquote erfüllt und er sofort mit dem Bau beginnen kann.

DIE IMMOBILIE: Kritiker behaupten, Sie picken sich die Sahnstücke zu einem sehr günstigen Preis heraus und der Bauträger macht am Ende ein schlechteres Geschäft als ohne Übernahme der Vorverkaufsquote.

Abdelmotaal: Das stimmt nicht. Die Motivation hinter solchen Behauptungen ist ja offenkundig. Die Auswahl der Wohnungen kann immer nur einvernehmlich erfolgen, sonst käme kein Deal zustande. Seit eh und je ist mein Credo, Win-win-Situationen zu kreieren, was auch die Basis unseres nachhaltigen Geschäftserfolges ist. In der Regel kaufen wir mit einem Abschlag von nur 10 Prozent des Anfangslistenpreises. Bei der Menge an Wohnungen ist das ein äußerst fairer Preis für den Projektentwickler. Meist liegt unser Preis noch über dem Preis bei einem Globalverkauf, also dem Verkauf an einen institutionellen Investor. Das war bisher ja der übliche Weg, um die Vorverkaufsquote schnell zu erfüllen.

DIE IMMOBILIE: Und damit macht der Bauträger immer noch ein gutes Geschäft?

Abdelmotaal: Bauträger haben in der Regel eine Marge zwischen 14 und 22 Prozent auf die Gesamtinvestitionskosten. Er verdient also auch nach unserem Abschlag noch gutes Geld an den rabattierten Einheiten. Außerdem kann der Entwickler sofort mit dem Bau beginnen, was einen sehr positiven psychologischen Effekt auf potenzielle Käufer der restlichen Wohnungen hat. Dadurch kann er für die restlichen 70 Prozent der Wohnungen eventuell sogar noch überproportional höhere

Preise durchsetzen. Zudem darf man die Zinersparnisse nicht vergessen und das hohe Maß an Sicherheit, das der Projektentwickler dadurch erhält. Sicherheit kostet immer ein wenig Performance. Der Markt kann ja auch während der Vermarktungsphase drehen oder sein Projekt wird von den Kunden nicht in dem Maße angenommen, wie erhofft.

DIE IMMOBILIE: Was genau zahlt das Family Office?

Abdelmotaal: Wir bieten Family Offices an, sich als Kommanditist an der für das jeweilige Projekt gegründeten GmbH & Co. KG anzuschließen. Es gibt immer nur einen Investor pro Projekt, der dann den Großteil des Liquiditätsbedarfs und die Bonität sicherstellt.

DIE IMMOBILIE: Was heißt das genau?

Abdelmotaal: Am Anfang zahlen wir die Kaufnebenkosten von rund 10 Prozent, also Kosten für Notar, Grunderwerbsteuer, Due Diligence und so weiter. Diese 10 Prozent hält das Family Office vor. Konkret: Wir kaufen für 11 Millionen Euro, mit dem Abschlag zahlen wir rund 10 Millionen Euro und darauf 10 Prozent Kaufnebenkosten sind rund eine Million Euro, die das Family Office zur Verfügung stellen muss, um beim Investment dabei zu sein. Außerdem stellt das Family Office für den Kaufpreis eine Sicherheit, beispielsweise mittels eines verpfändeten Depots. Dadurch entstehen ihm noch nicht einmal nennenswerte Opportunitätskosten.

DIE IMMOBILIE: Und wann bezahlen Sie die Wohnungen?

Abdelmotaal: Wir bezahlen die Wohnungen bei Fertigstellung. Dadurch haben wir kein Baurisiko und agieren liquiditätsschonend.

DIE IMMOBILIE: Wer bezahlt die Wohnungen am Ende? Beim Investor wäre dann ja während der Verkaufsphase doch mehr Liquidität gebunden.

Abdelmotaal: Der Kaufpreis der Wohnungen wird üblicherweise finanziert, außer das Family Office möchte liquide Mittel investieren. Das schmälert zwar die Eigenkapitalverzinsung, aber der absolute Return on Invest erhöht sich.

DIE IMMOBILIE: Mit wie viel Rendite können Investoren rechnen?

Abdelmotaal: Wir partizipieren an der Wertsteigerung der Wohnungen, welche realistisch zwischen 5 und 35 Prozent liegt, je nach Konzeption, Bepreisung und Marktphase. Aber da wir ja nur wenig Liquidität binden, 10 Prozent des Kaufpreises für die Erwerbsnebenkosten plus gegebenenfalls noch Bürgschaftskosten, haben wir schnell eine Eigenkapitalverzinsung im dreistelligen Prozentbereich. Da wir die Wohnungen nach Fertigstellung weiterverkaufen und nicht im Portfolio behalten, kommt es natürlich auch auf den Verkaufspreis an und wie lange man für den Weiterverkauf braucht. Aber eine Eigenkapitalverzinsung im deutlich zweistelligen Prozentbereich pro Jahr ist erzielbar. Wichtig ist noch zu erwähnen: Wir bringen die Wohnungen erst auf den Markt, wenn das restliche Projekt verkauft wurde. So entsteht keine Konkurrenzsituation.

DIE IMMOBILIE: Keine Rendite ohne Risiko. Was passiert, wenn der Markt dreht?

Abdelmotaal: Bei den meisten Investments mit der hohen Chance einer zweistelligen Verzinsung des Eigenkapitals haben Sie das Risiko des Totalverlusts oder zumindest von großen Teilen des investierten Kapitals. In diesem Modell kaufen wir fertiggestellte Wohnungen. Das Worst-Case-Szenario wäre: Der Markt dreht und wir können die Wohnungen nicht mit einer Wertsteigerung verkaufen, obwohl wir ja schon günstig und ohne Maklerkosten eingestiegen sind. Doch dann behalten wir die Wohnungen einfach im Portfolio und vermieten sie. Dann haben wir immerhin eine Mietrendite von schätzungsweise 3 bis 5 Prozent. Das ist für viele Investoren aktuell ja sogar ein Best-Case-Szenario.

DIE IMMOBILIE: Wenn Sie die Wohnungen dann noch vermieten können...

Abdelmotaal: Ja, das stimmt. Darum ist eine meiner Hauptaufgaben auch, Wohnungen mit der größtmöglichen Marktfähigkeit auszuwählen beziehungsweise sie so umzugestalten, dass sie bestmöglich marktfähig sein werden. Wir nehmen nur Projekte, bei denen wir Wertsteigerungspotenzial sehen und die gut konzipiert sind. Daher sind wir auch sehr wählerisch, viele Faktoren müssen stimmen. Dieses Investitionsmodell kommt daher auch nur zum Tragen, wenn es für alle Beteiligten stimmig ist. Und an der Stelle kann ich bestätigen, dass etwa 80 Prozent der rund 50 Neubauprojekte, die ich bisher begleitet habe, von Beginn der Vermarktung bis zur Fertigstellung eine Wertsteigerung durchlaufen haben.

DIE IMMOBILIE: Welche Art von Wohnungen mögen Sie derzeit am liebsten?

Abdelmotaal: Kleine, kompakte Zweizimmer-Wohnungen, nicht deutlich größer als 50 Quadratmeter, in aufstrebenden oder zentralen Lagen sind mir derzeit am liebsten. Sehr gern in Frankfurt oder Berlin.

DIE IMMOBILIE: Wie lange ist das Kapital des Co-Investors gebunden?

Abdelmotaal: Der Bau dauert in der Regel 18 bis 30 Monate. Hinzu kommt die Zeit für den weiteren Abverkauf der Wohnungen. Bei einem kleineren Projekt kann das in sechs bis zwölf Monaten über die Bühne gehen, bei größeren Projekten kann es auch deutlich länger dauern. Insgesamt also etwa drei bis vier Jahre.

DIE IMMOBILIE: Wie groß dürfen die Projekte maximal sein?

Abdelmotaal: 20 bis 30 Millionen Euro Investment können wir noch relativ entspannt mit einer Familie stemmen, ohne ein zu großes Klumpen-Risiko einzugehen.

DIE IMMOBILIE: Bei welchen Projekten haben Sie die Vorverkaufsquote schon übernommen?

Abdelmotaal: Die Ziegert Beteiligungs GmbH habe ich im Frühjahr 2016 gegründet. Wir prüfen derzeit einige Projekte und wollen die erste Transaktion mit diesem Investitionsmodell bis zum Frühjahr dieses Jahres umsetzen. In kleinerem Umfang habe ich das aber schon in der

Vergangenheit erfolgreich mit einigen Investoren umgesetzt. Ich bin mir sicher, dass dieses Investitionsmodell schnell Nachahmer finden wird und sich etabliert. Unser Schwerpunkt liegt derzeit aber noch im Bereich der Globaltransaktionen von Wohn- und Gewerbeobjekten bundesweit vorwiegend an institutionelle Investoren sowie in der Vermittlung von Mezzaninkapital.

DIE IMMOBILIE: Wäre die Auflegung eines Fonds eine Option für Sie?

Abdelmotaal: Ich plane gerade einen Luxemburger Fonds mit einem Joint Venture-Partner, der voraussichtlich im Sommer auf den Markt kommt. Dieser richtet sich ausschließlich an Family Offices. Damit können wir dann auch größere Projekte begleiten, die für ein einzelnes Family Office zu umfangreich sind.

Dieser Artikel erschien am **01.02.2017** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/neues-beteiligungsmodell-kaufen-die-vorverkaufsquote-vollstaendig-heraus>