

Für Projektentwickler und Family Offices

„Mein Geschäft ist, Lösungen zu finden“

Projektentwickler haben vor allem ein Problem bei der Kapitalisierung, so Tarek Abdelmotaal. Ein Gespräch über das Geschäftsmodell der von ihm im Januar dieses Jahres gegründeten Berlin Impact Capital Group.

private banking magazin: Anfang dieses Jahres haben Sie sich selbstständig gemacht und die Berlin Impact Capital Group gegründet. Das Ganze nur knapp eineinhalb Jahre nach der Gründung der Ziegert Beteiligungs GmbH und viereinhalb Jahre nach Gründung der Ziegert Capital AG. Was war der Auslöser?

Tarek Abdelmotaal: Ich habe die Ziegert Capital AG zwar September 2013 gegründet, entwickelt und zum Erfolg geführt, war aber nur Minderheits-gesellschafter. Als eine Unternehmerfamilie aus München auf mich zukam, mit der ich schon seit rund elf Jahren zusammenarbeite, und mich als Mitinvestor unterstützen wollte, habe ich mich entschlossen, eine neue, eigene Unternehmensgruppe zu gründen. Es war eine großartige und sehr erfolgreiche Zeit im Verbund der Ziegert-Gruppe und ich bin Herrn Ziegert auch für das mir entgegengebrachte Vertrauen dankbar. Ich denke, es war eine für beide Seiten gewinnbringende Zusammenarbeit.

Mit Ziegert haben Sie zuletzt ein Beteiligungsmodell für Entwickler angeboten, bei dem mit der Beteiligungsgesellschaft im Joint Venture und einem Family Office die Vorverkaufsquote vollständig herausgekauft wird. Ist das auch künftig Ihr Produkt?

Abdelmotaal: Nein, nur in Ausnahmefällen. Ich will nicht einfach nur genau das gleiche eins-zu-eins weitermachen, sondern beim Geschäftsmodell wieder einen Schritt weitergehen. Schließlich sind die Märkte ja auch in Bewegung. Ich glaube, unsere größte Stärke muss sein, geistig rege und offen zu bleiben, die Dinge zu beobachten und zu versuchen, dem Markt immer ein bisschen voraus zu sein. Mit dem Vorverkaufsquotenmodell ist es mir geglückt, eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten mit einem außerordentlich guten Chancen-Risiko-Verhältnis zu liefern. Aber man kann dieses Modell nicht unendlich skalieren.

Wie sieht der nächste Schritt aus?

Abdelmotaal: Die Berlin Impact Capital Group heißt ja nicht nur Group, weil es sich toll anhört, sondern es soll auch eine Gruppe werden. Im April dieses Jahres habe ich darum bereits die Berlin

Impact Real Estate gegründet. Die 100-prozentige Tochter der Gruppe ist für alle Vermittlungstätigkeiten zuständig, sowohl für Immobilientransaktionen als auch für Kapitalvermittlungen, also beispielsweise Mezzaninkapital. Zudem ist die Muttergesellschaft zu 50 Prozent an einer Projektgesellschaft beteiligt.

Und wie positioniert sich die Gruppe?

Abdelmotaal: Wir möchten ein attraktiver Joint-Venture-Partner für Projektentwickler und Family Offices sein. Mein Business ist es, Lösungen zu finden bei den Themen Kapitalisierung, Konzeption und Vermarktung von Immobilienprojektentwicklungen.

Welche Joint-Venture-Partner kommen für Sie in Frage?

Abdelmotaal: Auf der Entwicklerseite möchten wir jene Projektentwickler als Partner, denen wir auch einen Mehrwert liefern können. Ein zu lösendes Problem derzeit ist unter anderem die Kapitalisierung der Projekte. Wir gehen darum als Gesellschafter mit in die Projekte rein, bringen auch eigenes Eigenkapital aus unserer Gesellschaft mit. Außerdem liefern wir je nach Notwendigkeit Bürgschaften, Fremdfinanzierung und Mezzanine-Kapital und sorgen dann für die Optimierung und die Vermarktung des Projektes. Auf der anderen Seite bieten wir Family Offices und vermögenden Investoren die Möglichkeit, als Kapitalgeber zu partizipieren.

Stichwort Kapitalisierung. Inzwischen gibt es ja recht viele Mezzanine-Anbieter auf dem Markt, darunter Debt-Fonds und Crowdfunding-Plattformen. Wo liefern Sie Mehrwert?

Abdelmotaal: Das Mezzanine-Angebot wächst rasant. Und je größer der Wettbewerb, desto niedriger die Zinsen. Aber die Anbieter, die die günstigen Zinsen anbieten, haben auch hohe Anforderungskriterien. Sie finanzieren nur ausgewählte Projektentwickler oder ausgewählte Lagen. Die kleinen Entwickler fallen dabei durch das Raster. Wir können sie wieder auffangen als kleinerer, wendigerer Anbieter von Mezzanine. Wir agieren sehr pragmatisch im Eins-zu-Eins-Geschäft und bringen die Entwickler direkt mit Family Offices zusammen, um für das jeweilige Projekt eine individuelle Lösung zu finden. Das können Fonds oder Crowdfunding-Plattformen mit ihren systematisierten Vorgängen nicht leisten.

Welche Segmente, Lagen und Städte bevorzugen Sie?

Abdelmotaal: Vorzugsweise begleiten wir Wohnprojekte. Da haben wir unser stärkstes Know-how. Aber ich investiere grundsätzlich in alle Märkte und Projekte, die ich verstehe. Das kann ein Discounter in einer C-Stadt sein oder eine Gewerbeimmobilie in einer zentralen Lage einer B-Stadt. Es müssen nicht zwangsläufig Top-7-Städte sein und auch keine Toplagen. Ich schaue mir alles an,

was in meinen Augen ein nachvollziehbares Exit-Szenario hat und was gesund finanziell strukturierbar ist. Da will ich per se nichts ausschließen.

Also kein Schwerpunkt Berlin, wie der Firmenname vermuten lässt?

Abdelmotaal: Nein, überhaupt nicht. Der Sitz der Gesellschaft ist in München. Wir haben aber unsere Niederlassung in Berlin. Berlin dient auch als Symbol für dieses permanente sich verbessern, wachsen, weiterentwickeln. Das passt gut zu unserer Firmenphilosophie. Und das ‚Impact‘ steht für die Wucht der Wirkung. Das ist es, was wir darstellen wollen. Wir machen keine Massengeschäfte, sondern wenige Projekte, die es in sich haben – für alle Beteiligten. Klein, kompakt und effizient.

Ok, aber was genau ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Abdelmotaal: Wir vertreten und leben echte Werte. Neben einer kompromisslosen Ehrlichkeit haben wir einen extremen Gerechtigkeitsdrang und gehen immer sehr lösungsorientiert, aber kritisch an die Projekte heran. Natürlich können wir auch nicht zaubern. Wir bewegen uns immer unternehmerisch. Aber es sind Dinge möglich, die mit großen Marktteilnehmern teilweise nicht möglich sind. Wir haben viel Erfahrung und ein gewisses Gespür dafür, wo die Märkte hingehen könnten, darum gehen wir auch ein Stückweit mutiger an die Sache heran. Aber immer mit der nötigen kaufmännischen Sorgfalt. Das funktioniert in der Regel sehr, sehr gut. Die Performance, die wir bisher geliefert haben, ist überproportional. Wir glauben zudem daran, dass wenn die Chemie zwischen den Beteiligten stimmig ist, die Performance überproportional ausfallen wird. Da wir nicht dem Druck unterliegen, permanent größere, profitablere Projekte umsetzen zu müssen, können wir mit einer gewissen Ruhe und Gelassenheit Opportunitäten prüfen und sehr selektiv vorgehen. Das trifft auch auf die Auswahl unserer Joint-Venture-Partner zu, seien es Entwickler oder Investoren.

Wurde schon ein erstes Projekt umgesetzt?

Abdelmotaal: Wir haben gerade unser erstes Grundstück im Joint Venture – unter anderem mit einem der Entwickler des renommierten „Sapphire“ by Daniel Libeskind – gekauft. Hierbei handelt es sich um ein Wassergrundstück am Großen Wannsee mit einer kleinen Marina. Das gibt es derzeit so kein zweites Mal auf dem Markt. Eine echte Rarität. Die Gesamtinvestitionskosten auf diesem rund 3.500 Quadratmeter großen Grundstück werden bei rund 13 Millionen Euro liegen. Das ist eine schöne Größenordnung für den Beginn. Gesamtinvestitionskosten zwischen 10 und 20 Millionen Euro sind unsere bevorzugte Größenordnung. Grundsätzlich sind wir bereit, Eigenkapital im sechsstelligen Bereich zu investieren. Von unserem Joint-Venture-Partner erwarten wir, dass er ähnlich viel Kapital mit einbringt und das restlich benötigte Eigenkapital besorgen wir über andere Geldgeber beziehungsweise Co-Investoren.

Was ist auf dem Grundstück geplant?

Abdelmotaal: Momentan sind wir noch in der Planungsphase. In dieser exponierten Lage sollen nach aktuellem Stand sechs bis zehn moderne Eigentumswohnungen mit direktem Wasserblick und -zugang entstehen. Die Größen der Einheiten werden voraussichtlich zwischen 120 und 200 Quadratmeter liegen. Es werden darüber hinaus großzügige Nutzflächen vorhanden sein. Neben Tiefgaragenstellplätzen werden auch Bootslicheplätze ein Teil des Angebots sein. Elementar sind gut funktionierende Grundrisse und eine unaufdringliche, aber begeisternde Architektur. Alternativ wäre es auch denkbar, dass wir für einen vermögenden Investor ein unikates Anwesen auf dem Grundstück entwickeln.

Über den Interviewten:

Tarek Abdelmotaal ist Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Berlin Impact Capital Group, die neben Kapitalvermittlungen und dem Vertrieb von Immobilien auch als Joint-Venture-Partner in Immobilienprojekte investiert. Der 48-jährige Diplom-Kaufmann wurde Ende 2017 für die Entwicklung von innovativen Investitionsmöglichkeiten im Bereich Real Estate mit dem European CEO Award als Entrepreneur of the Year 2017 im Bereich Capital Management (Western Europe) ausgezeichnet.

Dieser Artikel erschien am **28.08.2018** unter folgendem Link:

<https://www.private-banking-magazin.de/fuer-projektentwickler-und-family-offices-mein-geschaef-ist-loesungen-zu-finden/>