

„Für uns ist ein Mietendeckel kein Grund, Investitionen zu unterlassen“

Interview mit Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH

Wohnimmobilien haben es auf die politische Agenda in Deutschland geschafft. Aktuell sorgt vor allem ein möglicher Mietendeckel in den Metropolen für Diskussionsstoff. Auch Immobilieninvestoren wie PROJECT beobachten die Diskussion genau, zumal die Bamberger gerade auf die damit anvisierten deutschsprachigen Metropolen spezialisiert sind.

Herr Schlichting, PROJECT ist auf Wohnimmobilien in deutschsprachigen Metropolen konzentriert. Welche Folgen hätten Regulierungen der Wohnungsmärkte wie etwa ein Mietendeckel in Berlin für die dortigen Wohnungsmärkte?

Staatliche Eingriffe wie Mietendeckel sind keine Lösung, sondern verschärfen die Situation der Wohnungsknappheit vielmehr. In Berlin werden die Folgen bereits sichtbar: Einer aktuellen Umfrage des Berliner Landesverbands der Freien Wohnungsunternehmen (BFW) zufolge wollen über 70% der Unternehmen geplante Investitionen stoppen. Für uns als Immobilienent-

„Besonders hart trifft ein Mietendeckel viele private Anleger, die eine vermietete Wohnung zur Absicherung ihres Ruhestands erworben haben.“

wickler mit Schwerpunkt Wohnungsneubau ist ein künftiger Mietendeckel kein Grund, Investitionen zu unterlassen. Unser Augenmerk gilt der Entwicklung und dem Verkauf von Eigentumswohnungen hauptsächlich an Eigennutzer.

Wie würde sich ein Mietendeckel im Allgemeinen auf Immobilieninvestoren auswirken?

Die Auswirkungen auf die private Wohnungswirtschaft wären sehr negativ. Das gilt besonders bei Bestandshaltern von Immobilien, die älter als fünf Jahre sind, die mit dem „Buy and hold“-Konzept Vermietungsstrategien verfolgen. Sie dürften ihre Aktivitäten bis zu einer endgültigen rechtlichen Klärung der Ausgestaltung des Mietendeckels einschränken bzw. auf andere Regionen ausweichen. Modernisierungen von Altbeständen würden zulasten von Mietern und Umwelt womöglich auf lange Sicht verhindert. Kaum ein Immobilienbesitzer wird unter diesen Restriktionen noch investieren wollen. Genf bietet ein mahnendes Beispiel dafür, wie negativ sich ein über Jahrzehnte währender Mietendeckel auf Bausubstanz und Investorenpräsenz auswirkt. Besonders hart trifft ein Mietendeckel aber viele private Anleger, die eine vermietete Wohnung zur Absicherung ihres Ruhestands erworben haben.

Inwiefern wäre PROJECT im Speziellen von einem Mietendeckel in Berlin betroffen?

Da wir unsere Wohnungen überwiegend an Eigennutzer verkaufen und wir zudem unter die Neubauregelungen fallen, sind

die Auswirkungen eines Mietendeckels für uns kaum ausschlaggebend. Unter Berücksichtigung der sich anbahnenden konjunkturellen Abkühlung könnten wir als eigenkapitalbasierter Investor von der Situation sogar profitieren, wenn sich andere, auf Fremdkapital angewiesene Investoren aus Berlin zurückziehen, weil sie aufgrund der herrschenden Unsicherheit keine Finanzierungen mehr erhalten und somit die Bautätigkeit insgesamt nachlässt. Dann sind mittelfristig stagnierende oder sogar fallende Preise für Grundstücke zu erwarten. Die jetzt noch sehr hohe Auslastung der Gewerke könnte nachlassen. Baugenehmigungen würden eventuell schneller erteilt. Wohnobjekte ließen sich womöglich effizienter und günstiger entwickeln bei einer gleichzeitig weiterhin verknappenden Angebotssituation, woraus sich weiterhin stabile bis steigende Preise ableiten lassen.

Ein Projektentwickler ist in besonderem Maße von der Verfügbarkeit attraktiver Grundstücke abhängig. Gibt es in den Metropolen, die PROJECT abdeckt, noch genug Grundstücke?

Ja, die gibt es. Unser Asset-Manager hält über alle Investitionsstandorte eine Pipeline ankaufsbereiter Baugrundstücke, die sich für eine Immobilienentwicklung nach unseren Qualitäts- und Sicherheitskriterien eignen, mit einem Verkaufsvolumen von mehr als 3 Mrd. Euro vor. Dabei schaffen wir den Erwerb sogar häufig ohne die Einschaltung eines Maklers und sich gegenseitig überbietender Kaufinteressenten.

Wo und wie findet man diese?

Wir sehen in den Ballungsräumen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rhein-

land und Rhein-Main das größte Potenzial für Investoren. Aufgrund der inzwischen stark gestiegenen Preise in manchen Innenstädten identifizieren wir inzwischen zunehmend Objekte in den Randgebieten der Metropolregionen. Der Speckgürtel um München, so beispielsweise Dachau, Fürstenfeldbruck und Freising, bietet noch attraktives Wertschöpfungspotenzial mit dem Bau von Wohnungen. Gleiches gilt für den Südosten Berlins am Technologiestandort Adlershof. Entscheidend bei der Suche ist eine kontinuierliche Marktbeobachtung und ein regionales Netzwerk, das mit Vor-Ort-Teams am Markt präsent ist, um geeignete Grundstücke zu identifizieren. Nicht jedes Grundstück kommt infrage. Daher ist zuvor ein strukturierter Bewertungsprozess und ein unabhängiges Sachverständigen-gutachten sowie die direkte Einbindung unserer eigenen verantwortlichen regionalen Vertriebsteams zur Ermittlung der Werthaltigkeit und der Entwicklungsperspektive des Objekts unseren Statuten nach zwingend erforderlich.

Schlüssel zur Erschließung von Immobilien sind auch die Anleger, zumal PROJECT nur auf Eigenkapitalfinanzierung setzt. Wie zuversichtlich sind Sie, dass PROJECT auch in Zukunft viele Anleger gewinnen kann?

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen auf dem Finanzmarkt mit dauerhaft niedrigen Zinsen sind klassische Anlagen wie Anleihen eher unattraktiv für Anleger. Investments in Sachwerte wie Immobilien bleiben daher auch in Zukunft stark gefragt. Beim Wohnungsneubau in Deutschland gibt es zudem viel Nachholbedarf. Bis 2020 fehlen einer Studie des IW Köln zufolge pro Jahr 340.000 Wohnungen. Typische Anzeichen einer Immobilienblase wie übermäßiges Kreditwachstum oder ausufernde Bautätigkeit sind weder in Deutschland noch in Österreich zu beobachten. Stattdessen übersteigt die Nachfrage bei Weitem das Angebot – bei gleichbleibend niedriger Bautätigkeit. Genau hier können wir bei privaten und institutionellen Investoren mit unseren sicherheitsoptimierten Immobilienentwicklungsfonds überzeugen: zum einen durch hohe Stabilität aufgrund breiter Risikostreuung bei gleichzeitig reiner Eigenkapitalbasis, zum anderen durch

eine attraktive Wertschöpfung an der Quelle: 6% und mehr pro Jahr auf das investierte Kapital sehen wir aktuell langfristig als eine realistische Renditeerwartung unserer derzeitigen Beteiligungsangebote mit Immobilienentwicklungen.

PROJECT hat gerade auch eine neue App für Partner und Anleger präsentiert. Was bietet die App?

Die kostenlose Applikation liefert Partnern und Anlegerinteressenten wesentliche Informationen zu den aktuellen PROJECT Publikumsfonds Metropolen 18 und 19. Zur Verfügung stehen Verkaufs- und Zeichnungsunterlagen, Investitionsübersichten, Filme, Nachrichten rund um unser Haus sowie ein Renditerechner. Die Weiterleitung der Dokumente per E-Mail direkt aus der App heraus ist ebenso nützlich wie der exklusiv bereitgestellte Nachrichtenservice. Top-News werden auf Wunsch über „Push Notification“ direkt an den Nutzer gesendet. Auch wichtige Veranstaltungstermine erfährt der Nutzer damit aus erster Hand. Highlight ist das Augmented Reality-Modul (AR). Es erlaubt die Projektion einer PROJECT-Immobilienentwicklung über das Smartphone- oder Tablet-Display. Der Betrachter kann das detailliert animierte Gebäude beispielsweise auf seinem Schreibtisch positionieren, dabei in alle Richtungen drehen sowie hinein- und herauszoomen. Sogar die virtuelle Besichtigung einer Musterwohnung ist auf diese Weise möglich.

Wie wichtig ist eine Leistungsbilanz und das Argument des lückenlosen Track Records von PROJECT im Vertrieb?

Mit unserer jährlichen testierten Leistungsbilanz ermöglichen wir unseren Partnern und Investoren den Einblick in die laufende Entwicklung unserer Beteiligungen und Immobilienentwicklungen. Die Darstellung der Entwicklungsstände ist wichtiger Bestandteil der Kommunikation gegenüber Vertriebspartnern und Kunden. Der bislang positive Track Record von 50 positiv abgeschlossenen Immobilienprojekten ist sicherlich ein zusätzliches Verkaufsargument, aber keine Garantie dafür, dass in Zukunft nicht doch einmal ein Objekt mit leichtem Verlust abgeschlossen wird. Wir sind sehr stolz, dass wir das bis dato aufgrund unserer umfassenden Sicherheitsarchitektur auf Basis der Eigenkapitalfinanzierung und einer klaren Exit-Strategie mit kurzen Haltezeiten von durchschnittlich drei bis fünf Jahren vermeiden konnten. Hierbei spielt auch die Zielgruppe der Wohnungskäufer eine entscheidende Rolle. Eigennutzer denken langfristig und kaufen auch in stagnierenden oder fallenden Märkten. Kapitalanleger dagegen sind zyklische Investoren, die günstige Kaufpreise und Wertsteigerungen im Blick haben. ■



Alexander Schlichting

„Eigennutzer denken langfristig und kaufen auch in stagnierenden oder fallenden Märkten. Kapitalanleger dagegen sind zyklische Investoren, die günstige Kaufpreise und Wertsteigerungen im Blick haben.“