

„Es spricht vieles dafür, dass die Preise noch weiter steigen werden“

Interview mit Juliane Mann, Vorstand Vertrieb und Marketing PROJECT Immobilien Wohnen AG, und Jürgen Uwira, Geschäftsführer PROJECT Real Estate Trust GmbH

PROJECT Immobilien zählt mittlerweile zu einem der größten Projektentwickler und einem der absatzstärksten unabhängigen Anbieter von Immobilienfonds. Die Franken setzen dabei unverändert auf deutschsprachige Metropolen. Aktuelle Immobilitätstrends und die vielfältigen Chancen der Digitalisierung haben sie dabei genau im Blick.

Herr Uwira, die Preise in deutschen Metropolen haben in den vergangenen Monaten und Jahren stark angezogen. Können sich Immobilieninvestments dort noch lohnen?

Jürgen Uwira Selbstverständlich, denn trotz der Preissteigerungen sind zum Beispiel für Wohnimmobilien die fundamentalen Ungleichgewichte in den meisten Metropolen weiter vorhanden. Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt das Angebot bei Weitem. Ein starker Zinsanstieg ist derzeit eher unwahrscheinlich. Es spricht daher vieles dafür, dass die Preise zumindest in den nächsten drei bis vier Jahren nicht sinken, sondern tendenziell noch weiter steigen werden.

Darüber hinaus erzielen wir in der Immobilienentwicklung die Renditen für unsere Investoren nicht aufgrund eines

„Die fundamentalen Ungleichgewichte in den meisten Metropolen sind weiter vorhanden. [...] Die Nachfrage nach Wohnraum übersteigt das Angebot bei Weitem.“

Jürgen Uwira

besonders guten Markttings im Immobilienhandel, sondern durch unsere Wertschöpfung im Asset-Management – also Planung, Bau und Verkauf der Immobilien mit einer entsprechenden Marge bei den Verkaufspreisen gegenüber den Herstellungskosten. In Boomphasen steigen nicht nur die Verkaufspreise, sondern auch die Kosten. Das gilt umgekehrt auch für schwierigere Marktphasen auf der Verkaufsseite, diese werden durch niedrigere Grundstückskaufpreise und Baukosten abgemildert. Die Marge ist daher deutlich weniger zyklusabhängig, als es auf den ersten Blick zu vermuten wäre.

Nach der Etablierung als einer der größten Projektentwickler in Deutschland ist PROJECT Immobilien mit Wien auch erstmals im Ausland aktiv. Was zeichnet den Standort aus?

Juliane Mann Wien gehört zu den am schnellsten wachsenden Großstädten im deutschsprachigen Raum. Die Folgen sind eine starke Nachfrage nach Wohnraum, die das Angebot übersteigt, sowie

hohe Mietpreise, die Wohneigentum sowohl für Eigennutzer als auch für Anleger rentabel machen. Zuverlässige öffentliche Verkehrsmittel, viele Naherholungsgebiete und ein hohes Maß an Lebensqualität sorgen dafür, dass Wien auch für die Zukunft eine hohe Attraktivität prognostiziert wird. Der Markt gilt insgesamt als stabil, sodass für Investoren insbesondere langfristige Gewinne zu erwarten sind.

Wie wichtig ist der von der PROJECT Gruppe seit der Gründung gepflegte vollständige Verzicht auf Fremdkapital gerade in einer solchen Phase der teils überhitzten Marktpreise?

JU Wir verzichten nicht aus konjunkturellen oder zyklischen Gründen auf Fremdkapital, sondern aus strategischen Überlegungen. Wir haben uns dazu entschieden, der Stabilität unserer Investitionen Vorrang vor der Gewinnmaximierung einzuräumen. In diesem Kontext ist die vollständige Eigenkapitalfinanzierung ein ganz wichtiger Baustein. Unser Stabilitätskonzept muss und wird sich in Krisenzeiten beweisen.

In unserer Denkweise gibt es daher keine guten oder schlechten Phasen für oder gegen Leverage. Eines ist aber sicher: Kommt es zu Marktverwerfungen, werden wir keinen zusätzlichen Druck durch auflaufende Zinsverpflichtungen, verletzte Covenants in Kreditverträgen oder zusätzliche Sicherheiten in unseren Investitionen haben. Im Gegenteil, wir können – soweit es im Interesse der Investoren ist – warten, bis wieder eine Marktnormalisierung eintritt.

Bisher setzt die PROJECT Gruppe auf der Anlageseite voll auf Fonds. Gibt es



Jürgen Uwira

auch Pläne für andere Anlageformen wie etwa Anleihen oder gar Crowdinvestments?

JU Fondsangebote werden auch in Zukunft den Schwerpunkt bei PROJECT bilden. Dabei ist der Portfolioaspekt ein wichtiger Baustein für unsere Stabilität. Eine Beteiligung eines Investors an einer Einzelinvestition ist daher auch in Zukunft nicht geplant. Neben dem geschlossenen alternativen Investmentfonds, planen wir im Jahr 2019 auch einen offenen Spezialfonds für institutionelle Investoren aufzulegen.

PROJECT begleitet alle Phasen eines Bauvorhabens – vom Grundstücksan-kauf über die Planung und Bauausführung bis hin zum Verkauf. Warum ist das sinnvoll?

JU Wir verstehen uns als lernendes Unternehmen. Die Durchführung und Kontrolle aller Prozesse der Wertschöpfung hilft uns, jeden Prozessablauf laufend zu hinterfragen, zu optimieren oder veränderten Marktbedingungen anzupassen. Das ist aufwendig, stabilisiert aber die Ergebnisse und macht uns unabhängiger von Dritten.

Betrachten wir etwa den Verkauf der Wohnungen: Man könnte hierfür auch externe leistungsfähige Dienstleister einschalten. Durch den Einsatz eigener Verkäufer können wir aber das Know-how aus dem Verkauf bereits beim Grundstückseinkauf nutzen. Bei derzeit über 120 Projekten können wir zusätzlich die positiven und negativen Erfahrungen aus einem aktuellen Projekt auch für zukünftige Projekte nutzen. Eigenes Personal können wir gezielt auf den Verkauf der letzten Einheit ausrichten und incentivieren. Mit dieser Strategie ist es uns gelungen, über all die Jahre in verschiedenen Marktzyklen auf keinen Restanten sitzen zu bleiben.

Ist der Verkauf von Wohnungen in den deutschen Metropolen derzeit eigentlich ein Selbstläufer?

JM Aufgrund fehlender Alternativen sind Immobilien in der aktuellen Marktsituation ein attraktives Investment für Kapitalanleger. Vor allem in den urbanen Ballungszentren, in denen

PROJECT Immobilien tätig ist, übersteigt die Nachfrage bei Weitem das Angebot. Die Metropolregionen überzeugen durch ein vielseitiges kulturelles Angebot, eine hohe Arbeitsplatzdichte und eine attraktive Infrastruktur. Laut Prognosen der DZ Bank sollen hier die Mieten 2019 im Durchschnitt um weitere 3,2% steigen, was für Investoren weiter gute Renditen erwarten lässt.

Welche Wohnungen sind derzeit besonders beliebt?

JM Der Hauptanteil unserer verkauften Wohnungen waren dieses Jahr Zwei- und Drei-Zimmer-Wohnungen. Stark nachgefragt sind außerdem Mikroapartments, wie wir sie zum Beispiel mit unseren „Studio Living“-Projekten errichten. Hier entstehen kompakte Wohneinheiten inklusive Bad, Küchenzeile und hochwertiger Möblierung. Darüber hinaus können sich Investoren dank dem angebotenen Vermietungsservice nach dem Kauf entspannt zurücklehnen. Je nach Lage lassen sich so Renditen von bis zu 6% erwarten.

Gibt es bestimmte Trends und Aspekte, auf die Wohnungskäufer in Deutschland zunehmend Wert legen?

JM Allgemein geht der Trend hin zu einem höheren Umweltbewusstsein. Regenerative Energien sind in zeitgemäßen Wohnkonzepten längst nicht mehr wegzudenken. Ebenso gefragt sind intelli-

gente Grundrisse, die sich über Generationen hinweg den Lebensumständen ihrer Bewohner flexibel anpassen. Auch barrierefreies Wohnen ist ein Thema,

das mittlerweile nicht nur ältere Menschen, sondern auch junge Familien mit Kindern schätzen, die sich fehlende Hindernisse und ausreichend Bewegungsraum wünschen.

Welche Rolle spielt daneben die in fast allen Lebensbereichen unaufhaltsam fortschreitende Digitalisierung bei der Entwicklung und im Vertrieb von Wohnimmobilien?

JM Wir können heute ein komplett neues Kundenerlebnis bieten. Während früher nur Baupläne zur Verfügung standen, können sich Kunden jetzt mithilfe von 3D-Visualisierungen, Virtual-Reality-Brillen oder 360-Grad-Aufnahmen bereits im virtuell eingerichteten neuen Zuhause umsehen – und das schon, bevor es überhaupt gebaut wird. Nach dem Einzug bieten dann Smart-Home-Lösungen und ein digitaler Concierge, über den man zum Beispiel bequem per App einen Wäscheservice buchen kann, besonderen Komfort für den Alltag. ■



Juliane Mann

„Regenerative Energien sind in zeitgemäßen Wohnkonzepten längst nicht mehr wegzudenken. Ebenso gefragt sind intelligente Grundrisse, die sich [...] den Lebensumständen ihrer Bewohner flexibel anpassen.“

Juliane Mann