



FOTO: HABONA INVEST

„Der Ankauf wird nicht leichter“

GESCHLOSSENE FONDS ■ Habona Invest sucht für seine Einzelhandelsfonds mit großem Aufwand Lebensmittelmärkte in der ganzen Republik zusammen. Warum bei solchen Objekten bald eine Preisgrenze erreicht sein könnte – und welche Pfeile Habona sonst noch im Köcher hat, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Roland Reimuth MRICS im Interview mit immobilien**manager**.

Roland Reimuth MRICS

im Habona hat bislang drei geschlossene Immobilienfonds mit Discountern und kleineren Fachmarktzentren aufgelegt. Wäre ein schicker Single-Tenant-Büroturm im Frankfurter Bankenviertel für Sie nicht interessant?

Roland Reimuth: Wir haben uns bewusst auf Einzelhandelsimmobilien spezialisiert. Immobilienwirtschaftlich sind uns dabei insbesondere die Aspekte Diversifikation und Nachvermietungskosten wichtig. Ist bei einer Büroimmobilie nach 15 Jahren ein Refurbishment fällig, müssen 2.000 bis 3.000 Euro pro Quadratmeter investiert werden. Bei den bautechnisch weniger anspruchsvollen Einzelhandelsimmobilien, in die unsere ersten drei Fonds investieren, muss man nach 15 Jahren vielleicht 400 bis 500 Euro je Quadratmeter in die Hand nehmen, um die Gebäudetechnik auf den aktuellen Stand zu bringen.

Außerdem ist die Risikodiversifikation ungleich größer: Auch wenn im Worst-Case-Szenario ein Mietvertrag nach Ablauf der Mindestlaufzeit von 15 Jahren nicht zu den gleichen Bedingungen verlängert werden sollte, tragen die anderen 15 bis 20 Objekte die Ausschüttungen. Schließlich sind 80 Prozent der Mietverträge mit den vier großen Lebensmitteleinzelhändlern abgeschlossen. Dieses Szenario ist für uns und unsere Anleger jedoch irrelevant, da

unsere Fonds nur eine Laufzeit von jeweils fünf Jahren haben.

im Euerbach bei Schweinfurt oder Rügen bei Wolfsburg – unter anderem dort haben Sie eingekauft. Wie finden Sie Immobilien in Orten, die kaum jemand kennt?

Roland Reimuth: Wir sind seit vielen Jahren in diesem Marktsegment tätig und haben ein entsprechend großes Netzwerk. Pro Jahr erhalten wir 2.000 bis 2.500 Objekte angeboten.

im Wie läuft das Auswahlverfahren ab?

Roland Reimuth: Die eine Hälfte der Angebote fliegt gleich durch den Rost, weil sie nicht unseren strengen Ankaufrkriterien entspricht: Bei Immobilien des Lebensmitteleinzelhandels kommt es nicht allein auf die Einwohnerzahl der jeweiligen Stadt an – das Einzugsgebiet muss groß genug sein. Bei vielversprechenden Standorten macht GfK Geomarketing eine Desktop-Analyse für uns. Besteht ein Objekt auch diese Prüfung, fahren wir hin und schauen uns den Standort mit eigenen Augen an. Sind wir dann immer noch interessiert, geht die GfK in die Tiefe und fertigt ein vollständiges Standortgutachten an. Und nur wenn in diesem steht, dass der Mieter an dem jeweiligen Standort die von uns geforderte Miete nachhaltig erwirtschaften kann, starten wir die Ankaufsprüfung im engeren Sinne.

im Habona hält sich zugute, Objekte unter Marktniveau einkaufen zu können – was heißt das und wie machen Sie das?

Roland Reimuth: Wir machen zwar auch Geschäfte mit größeren Einzelhandels-Developern, wir kennen aber aufgrund unserer jahrzehntelangen Expertise im deutschen Gewerbeimmobilienmarkt eine Menge kleiner und kleinster Projektentwickler, die keinen Zugang zum institutionellen Markt haben. So können wir beim Ankauf gut und gerne eine halbe Jahresmiete sparen. Zudem machen wir auch Forward-Deals – der Kaufpreis fließt jedoch erst bei Fertigstellung –, was sich ebenfalls im Preis abbildet.

Kaufpreisfaktoren klettern

im Zu welchen Faktoren kaufen Sie ein? Und wie sieht Ihr Exit-Szenario aus?

Roland Reimuth: Beim ersten Fonds für das zwölffache, beim zweiten schon für das 12,25-Fache, und beim Dritten haben wir die durchschnittliche Grenze für den Kaufpreisfaktor auf das 12,5-Fache angehoben. Damit bilden wir bereits den sich zeigenden Preisanstieg ab. Für unseren ersten Fonds kommt der Exit ja erst in vier Jahren. Wir kalkulieren damit, das Gesamtportfolio dieses rund 25 Millionen Euro schweren Fonds dann zum 12,6-Fachen an einen institutionellen In-

vestor verkaufen zu können. Die Mietverträge der dann gerade einmal fünf Jahre alten Immobilien haben immer noch Restlaufzeiten von bis zu zehn Jahren.

¶ *Wie lange können Sie noch relativ günstig einkaufen? Und wo liegt für Sie die Schmerzgrenze?*

Roland Reimuth: Grundsätzlich ist bei einem Wert erheblich über dem 13-Fachen die Welt zu Ende. Und es dauert möglicherweise nicht mehr lange, bis diese Grenze erreicht ist. Die Entwicklung geht sicher wieder zurück auf den Stand von 2006/2007, als das 13,5- oder 14-Fache für vergleichbare Objekte gezahlt wurde. Für den Verkauf unserer Portfolien ist das natürlich ideal. Der Ankauf wird jedoch nicht leichter.

¶ *Wie lange wird es dauern, bis Habona seinen vierten Einzelhandelsfonds angeht?*

Roland Reimuth: Unser Fonds 03 ist noch bis April 2013 im Vertrieb. Bis dahin herrscht hoffentlich auch Klarheit über die Umsetzung der AIFM-Richtlinie. Erst dann werden wir einen Nachfolgefonds konzipieren.

¶ *Was machen Sie in der Zwischenzeit?*

Roland Reimuth: Im Moment bereiten wir einen Fonds vor, der insbesondere in Kindertagesstätten im Rheinland investieren soll. Wir sind mit der Grundstücksuche in Köln gestartet. Ab dem 1. August 2013 haben Eltern auch für Kinder zwischen einem und drei Jahren einen Rechtsanspruch auf Kinderbetreuung in einer Kita, und im Großraum Köln fehlen

nach unserer Recherche 40 bis 50 Kitas beziehungsweise um die 6.000 Plätze.

¶ *Welche Städte im Rheinland haben Sie noch für den Kita-Fonds auf dem Schirm?*

Roland Reimuth: Düsseldorf oder Bonn sind die nächsten logischen Schritte. Generell sind wir offen für alle Großstädte, aber auch kleinere Städte in den alten Bundesländern. Die neuen Länder haben ja nicht so einen großen Nachholbedarf. Entscheidend ist, dass so schnell wie möglich Baurecht für den jeweiligen Standort geschaffen werden kann und ein bonitätsstarker Betreiber – am liebsten eine Kommune – vorhanden ist. Insgesamt soll der erste Fonds circa 30 Millionen Euro groß werden.

Kita-Fonds kommt 2013

¶ *Bei der Stadt Köln müssen Sie ja offene Türen ingerannt haben, schließlich hat Köln die Latte bei der vorgesehenen Betreuung Unter-Dreijähriger für sich besonders hoch gelegt.*

Roland Reimuth: Ja – und ob! Aber die Schaffung von Baurecht dauert bei Kindertagesstätten viel länger als bei ‚normalen‘ Bauprojekten: Die Kommunen sind hier besonders sensibel, auch und gerade in Köln. Zudem sprechen noch andere Behörden wie das Jugendamt oder Wohlfahrtsverbände mit – ein echtes Geduldsspiel. Bis Ende 2012 werden wir das Startportfolio für den Fonds aber sicher zusammenhaben, Anfang 2013 wird dann der Vertrieb starten können.

¶ *Wird auch dieses Fondsprodukt ein Kurzläufer?*

Roland Reimuth: Nein, wir müssen die Immobilien ja erst noch bauen, da machen fünf Jahre keinen Sinn: Dieser Fonds wird mindestens zehn Jahre laufen. Da wir aber nur Mietverträge mit wenigstens zwanzig Jahren Laufzeit akzeptieren, ist auch hier beim Exit eine Restmietvertragslaufzeit von zehn Jahren gegeben.

¶ *Haben Sie noch weitere Pfeile im Köcher?*

Roland Reimuth: Um unsere Produktpalette noch ein wenig zu erweitern, ist auch ein extrem kurzlaufender Development-Fonds denkbar. Einen solchen Fonds wollen wir eventuell schon 2013, spätestens 2014 auflegen.

¶ *Habona peilt relativ hohe Fremdkapitalquoten von bis zu 70 Prozent an. Reicht nicht auch weniger Fremdkapital?*

Roland Reimuth: Die 70 Prozent verstehen wir als Maximalwert. Zum einen haben wir die prospektierten 70 Prozent noch nie voll ausgeschöpft: Bei unseren ersten beiden Fonds wurden es am Ende jeweils nur rund 65 Prozent. Dazu kommen jährlich 1,5 Prozent Tilgung. Zum anderen: Bei einer Deckelung bei 30 Prozent, wie sie der erste AIFM-Umsetzungsentwurf vorgesehen hatte, könnten geschlossene Immobilienfonds eigentlich dichtmachen: Denn das würde den Anleger derzeit bis zu 200 Basispunkte kosten. ¶

Das Gespräch führte Harald Thomeczek.



JOINT VENTURE statt Verkauf.

Mit Eigenkapital von Madison Real Estate
Kapital freisetzen – ohne die Kontrolle über
die Objekte zu verlieren oder diese komplett
zu veräußern.

