

Interview

Zwischenbilanz „Kita-Fonds“

Vor rund neun Monaten startete die Habona Invest GmbH mit dem ersten Kita-Fonds (Beitrag in der Ausgabe 5/2013). Grund genug um bei Johannes Palla, dem geschäftsführenden Gesellschafter den Status Quo abzufragen.

PERFORMANCE: *Herr Palla, die Habona hat letztes Jahr mit dem Kauf von zwei Grundstücken für den Kita-Fonds gestartet. Wie ist der aktuelle Stand?*

Johannes Palla: Unser Kita-Portfolio umfasst mittlerweile fünf Objekte mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von zehn Millionen Euro. Drei Kölner Objekte sind derzeit in der Bauphase, jeweils eine Kita in Bochum und eine in Witten haben bereits den Kita-Betrieb aufgenommen. Das jetzige Kita-Portfolio bietet damit schon Platz für 300 Kinder im Alter von 1 - 6 Jahren. In Kürze werden weitere Ankäufe erfolgen, so dass wir davon ausgehen bis zur Jahresmitte 2014 insgesamt 15 Kitaprojekte zu akquirieren.

Wer sind die Mieter bzw. Betreiber der Kitas und wie sind die Mietverträge gestaltet?

Palla: Als Betreiber für die Kindertagesstätten kommen grundsätzlich nur anerkannte Träger der freien Jugendhilfe, kirchliche und kommunale Träger in Frage. Die Kölner Kitas werden mindestens die nächsten 20 Jahre von den erfahrenen und bonitätsstarken Kita-Betreibern Fröbel und Kinderzentren Kunterbunt betrieben. Die beiden Kitas in Bochum und Witten sind für 20 Jahre fest an die „Arbeiterwohlfahrt“ (AWO) vermietet. Dabei sind alle Mietverträge inflationsgeschützt. Die mindestens 20 jährige Mietvertragslaufzeit wird übrigens auch für die zukünftigen Kitas gelten, da diese Frist Voraussetzung für die umfangreichen Refinanzierungsmöglichkeiten des Mieters beim Staat ist. In Köln wird beispielsweise die komplette Miete durch die Stadt getragen!

Der Vertrieb des Kita-Fonds 01 ist im Mai letzten Jahres gestartet. Wie ist der aktuelle Platzierungsstand?

Palla: Wir sind äußerst zufrieden mit unseren Platzierungsergebnissen. Bei der derzeitigen Platzierungsgeschwindigkeit werden wir zum Ende der Platzierungsphase zur Jahresmitte 2014 das Zielvolumen von 15 Millionen Euro Eigenkapital erreicht haben.

Lassen Sie uns auf den Punkt „Sicherheit“ respektive „Risiko“ eingehen: Wie sieht Ihre Exit-Strategie aus und wer wären in dem Fall die potentiellen Käufer?

Palla: Einer der Vorteile für unsere Anleger ist, dass zum Verkaufszeitpunkt in 10 Jahren kein Anschlussvermietungsrisiko besteht, da die Mietverträge dann immer noch eine Restlaufzeit von weiteren 10 Jahren haben werden. Mit dieser Sicherheit können wir den Verkauf der Kitas beruhigt angehen. Dabei bieten sich verschiedene Alternativen an. Hoch attraktiv ist das Kita Portfolio natürlich für nationale und internationale, langfristig orientierte institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder Family Offices. Zum Verkaufszeitpunkt überzeugt das Portfolio dabei nicht nur mit einem langfristig gesicherten Cash Flow und zehnjährigen Mietvertragslaufzeiten, sondern auch durch besonders nachhaltige Grundstückspreise. Schließlich kann aufgrund der sehr großen Grundstücksflächen der Bodenwert für den zukünftigen Erwerber fast 40 Prozent seines Gesamtkaufpreises betragen.

Die gleichen Argumente sprechen natürlich auch für den Einzelverkauf der Objekte an Privatper-



Johannes Palla
geschäftsführender Gesellschafter bei der Habona



Abbildungen: Kita in Witten

sonen oder andere Kleininvestoren. Zusätzliches Potential bringen die multifunktionalen Gebäude mit sich. Aufgrund ihrer nahezu stützenfreien Konstruktion kann man die Raumaufteilung flexibel gestalten. Hier bieten sich vielfältige Drittverwendungsmöglichkeiten wie z. B. der Umbau in Loft- oder Penthouse-Wohnungen, Büroräume für Anwälte oder Steuerberater.

Da die Kitas grundsätzlich nur in innerstädtischen Lagen realisiert werden, ist auch immer Bedarf für die eben aufgeführten Nutzungsvarianten gegeben. Diese Alternativen machen die Objekte damit natürlich auch für langfristig orientierte Projektentwickler interessant. Grundsätzlich kann allerdings davon ausgegangen werden, dass auch in 20 Jahren, nach Ablauf der Grund-Mietvertragslaufzeit, immer noch ein Bedarf für Kita-Plätze vorhanden sein wird. Aus diesem Grund kann natürlich auch eine Weiternutzung als Kita erfolgen. Trotz der nachhaltigen Grundstückspreise kalkulieren wir aus Sicherheitsgründen zum Verkaufszeitpunkt nur mit der 13,75fachen Jahresnettokaltmiete und damit fast zwei Faktoren unterhalb des Kaufpreises. Dadurch besteht für die Gesellschafter zum Laufzeitende sogar die Chance auf einen lukrativen Mehrerlös.

Ihre Fonds sind keine reinen Eigenkapitalfonds, würden Sie uns erläutern warum?

Palla: Weil alles andere bei dem derzeitigen Zinsniveau einfach keinen Sinn macht. Welches seriöse Immobilienunternehmen verzichtet denn freiwillig auf Fremdkapital, wenn es dieses dank der Niedrigzinspolitik der Zentralbanken fast zum Nulltarif gibt? Anleger profitieren dabei im doppelten Sinne. Dank des sogenannten Leverage Effektes steigt die Rendite. Gleichzeitig bringt die Einbindung eines Kreditinstituts als zusätzliches Überwachungsorgan den Anlegern noch ein ganzes Stück mehr Sicherheit. Gerade die jüngste Vergangenheit hat ja gezeigt, dass immer wieder Fonds negativ aufgefallen sind, die angeblich bewusst auf Fremdkapital verzichtet haben.

Für welchen Anlegertyp ist der Fonds geeignet?

Palla: Das Angebot ist für den sicherheitsorientierten Anleger konzipiert, der sich den grundsätzlichen Risiken einer jeden unternehmerischen Beteiligung bewusst ist. Unter Streuungsgesichtspunkten würde eine Beteiligung ein bestehendes Sachwertportfolio gut ergänzen und diesem eine höhere Stabilität verleihen. Weiterhin kann ein Anleger mit einer Beteiligung an dem geplanten Fonds einen nachhaltigen Beitrag zum notwendigen Kita-Ausbau in Deutschland leisten. ■

*Vielen Dank für das Gespräch!
Das Interview führte die Herausgeberin Ivona Okanik und Christian Engler.*