

Erst Co-Finanzierer geben manchen Projekten ein Fundament

Es gab auch ein Leben vor der Lehman-Pleite – und das war keineswegs nur rosig. Viele Projektentwickler sind zum Beispiel nicht erst seit dem 15. September 2008 auf der Suche nach Eigenkapital-Partnern. Sie bemühten sich auch vorher schon darum, das Risiko bei Developments zu teilen. Eine feste Größe für solche Partnerschaften sind opportunistisch agierende Fonds. Sie speisen sich aus Eigenkapital von institutionellen Investoren und machen viele Projektentwicklungen erst möglich.

„Wir versuchen nicht nur schnöde Geld mit reinzubringen“, sagt Thomas Pscherer. Er führt mit Ralf Simon die Geschäfte der Münchner Beteiligungsgesellschaft Competo Capital Partners. Seit September 2007 sind die früheren HVB-Banker und späteren Chefs der LBBW Immobilien Capital mit einem eigenen Projektentwicklungsfonds im Geschäft. Genau genommen sind es drei Fonds, denn die bisherigen Geldgeber Dieter Becken, HanseMerkur Versicherungsgruppe und Bankhaus Lampe (alle Hamburg) beteiligen sich nicht zwingend immer alle drei an einem Projekt. „Jeder haftet nur für das, woran er beteiligt ist“, so Pscherer. Und das jeweils über einen eigenen Fonds.



Bei der Entwicklung des Hauses Brand 46 in Hamburg kam auch Kapital aus Developmentfonds von Competo zum Einsatz. Bild: Competo

Neben dem Geld liefert Competo bei seinen Beteiligungen auch Know-how in den Bereichen Steuern, Recht und Finanzierung.

Das typische Projekt, an dem sich die Münchner Gesellschaft mit ihren Fonds beteiligt, hat ein Volumen von 10 Mio. bis 50 Mio. Euro. Bis dato steckt Geld in Immobilien der Nutzungsarten Büro, Handel und Wohnen. Als denkbar gelten auch Investments in Logistikprojekte. In der Regel wollen die Co-Finanzierer 20% Vorvermietung sehen. „Bei einem Büro- und Geschäftshaus in der Münchner Fußgängerzone gehen auch null Prozent“, so Simon. Elf Projekte hat Competo bislang mitfinanziert. 50% bis 80% des Eigenkapitals stellen die Fonds, den Rest der entwickelnde Projektpartner. Drei Developments sind in den Jahren 2008 und 2009 verkauft worden. Sie brachten eine Eigenkapitalrendite (IRR) von 20% bis über 30% p.a. Grundsätzlich nennen die Münchner 15% bis 20% als Ziel. Die Fonds sind auf zunächst sieben Jahre angelegt.

Competo stockt Fondsvolumen auf

Zurzeit sind die Competo-Fonds mit 70 Mio. Euro Eigenkapital an acht Projektentwicklungen in Berlin (1), Hamburg (3), München (3) und Stuttgart (1) beteiligt. Das betreute Projektvolumen liegt bei 320 Mio. Euro. Geht es nach den Managern der Fonds, wird es demnächst noch mehr wer-

den. Sie wollen das Eigenkapitalvolumen zur Mitfinanzierung von Developments auf 100 Mio. bis 120 Mio. Euro aufstocken. Damit könnte das Projektvolumen auf 500 Mio. Euro anwachsen. Das zusätzliche Eigenkapital sollen zwei weitere Investoren beisteuern.

Schon gut ein Jahr länger als Competo ist das Stuttgarter Bankhaus Ellwanger & Geiger mit seiner Münchner Tochter E&G Financial Services im Geschäft mit der Co-Finanzierung von Projekten. Der Mitte 2006 aufgelegte Fonds E&G Bridge Equity Capital Fund hat mittlerweile zwei Drittel seiner 100 Mio. Euro Eigenkapital investiert. Zehn deutsche Investoren – neben einem Energieversorger allesamt Versicherungen – sind an dem Fonds beteiligt, sagt Ralf Sigle, geschäftsführender Gesellschafter der E&G Financial Services. Das Produkt hat bislang acht Projektentwicklungen in Deutschland mit einem Investitionsvolumen von 400 Mio. Euro mitfinanziert, darunter an der Seite der CA-Immo-Tochter Vivico das Projekt MK 4 im Münchner Arnulfpark. Das meiste Geld steckt in Bürobauten. Hinzu kommen Hotel- und Handelsimmobilien-Investments. „Wir wollen keine Logistikhallen und keine Einkaufszentren auf der grünen Wiese“, so Sigle. Verkauft wurde noch nichts.

Nach Angaben des Geschäftsführers wird der Fonds länger laufen als die ursprünglich geplanten fünf bis sieben Jahre. Der Grund:

Die Projekte ziehen sich länger als vermutet hin. Die Investoren erwarten die vom Initiator angekündigte Rendite (IRR) von 10,5% nach Gebühren und Gewerbesteuer. Auf Projektebene strebt Sigle mindestens 20% Rendite an.

E&G-Fonds mag kleinere Projekte

Anders als zu Beginn bevorzugt er nunmehr Projekte mit einem Volumen von weniger als 50 Mio. Euro. Das gibt dem Fonds Gelegenheit, sich auch nur mit 3 Mio. Euro am Eigenkapital zu beteiligen. Brachte das E&G-Produkt zu Beginn auch schon mal 100% des Eigenkapitals mit, sind es heutzutage höchstens 70%. „Wir wollen vom Entwickler mindestens 30% sehen“, sagt Sigle. Damit zieht er die Konsequenz aus mancherlei Schwierigkeiten in der Vergangenheit. So sei es nicht immer ganz einfach, mit einem entwickelnden Projektpartner Interessengleichheit herzustellen. „Wenn etwas schiefliegt, sind wir es, die nachlegen müssen“, so Sigle. Das sei auch schon in mehreren Fällen so gewesen.

Unterdessen hegen die Münchner Pläne, einen Fonds zur Co-Finanzierung von Wohnungsprojekten in Deutschland aufzulegen. Der würde sich an Family-Offices und institutionelle Investoren richten und deutlich kleiner ausfallen. Entschieden ist über seine Gründung noch nicht. (bb)