

# PROJECT Gruppe – Investitionen in Wohnimmobilienprojekte ausschließlich mit Eigenkapital

Interview mit Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH

*Herr Schlichting, die PROJECT Gruppe entwickelt seit über 22 Jahren Immobilien mit Schwerpunkt Wohnen und verzichtet dabei auf allen Ebenen auf Fremdkapital. Wie sieht der grundsätzliche Investitionsprozess aus und warum nutzen Sie in der aktuellen Marktphase nicht die Möglichkeit einer günstigen Finanzierung?*

**Alexander Schlichting:** Der Investitionsprozess ist denkbar einfach. Wir kaufen ein Grundstück, führen die Planung und Bauausführung durch und verkaufen die fertigen Wohneinheiten. Als Immobilienentwickler halten wir keine Immobilien im Bestand und sind damit unabhängig von der Mietentwicklung sowie Vermietungsrisiken. Der ausschließliche Einsatz von Eigenkapital hat in diesem Konzept viele Vorteile. In unseren vollständig regulierten Alternativen Investmentfonds (AIF) dient der Verzicht auf Fremdkapital vor allem unserem Sicherheitsanspruch. Zinsen können irgendwann wieder steigen, wir wissen nur nicht wann. Hinzu kämen entsprechende Finanzierungskosten und die Gefahr der Einflussnahme durch Banken oder andere Gläubiger, die nicht unbedingt im Sinne der Investoren wären. Vor allem aber bedeutet die strikte Ausrichtung auf Eigenkapital unmittelbaren Anteil der Fondsanleger an lastenfreien Grundstücken und damit die Möglichkeit der Verwertbarkeit für die Fonds. Unsere Investoren stehen somit an erster Rangstelle im Grundbuch – die höchste Sicherheit, die man bei Immobilieninvestitionen darstellen kann.

Auf der Ebene des Asset-Managements hat der ausschließliche Einsatz von Eigenkapital den Vorteil, dass wir in der Grundstücksakquise oftmals bevorzugt werden, weil wir keinerlei Abstimmung mit einer Bank über mögliche Vorfinanzierungen treffen müssen. Durch die vorhandene Liquidität sind wir für viele Verkäufer von attraktiven Grundstücken ein gern gesehener Partner. Darüber hinaus können wir Handwerkerrechnungen sofort begleichen, was neben der Ausnutzung von Skonti auch zu sehr zuverlässigen und partnerschaftlichen Beziehungen zu den beauftragten Handwerksbetrieben führt. Somit entsteht eine echte »win-win-Situation«, die sich für alle Beteiligten unter Renditegenerierungs Gesichtspunkten bezahlt macht.

*Sie investieren mit Ihren Alternativen Investmentfonds in Wohnimmobilien-Projekte in den großen Metropolen in Deutschland, sowie in Wien. Sind denn nicht in den Großstädten die Preise heute schon viel zu hoch, und was machen Sie, wenn irgendwann der Markt seitwärts oder sogar nach unten läuft – wenn also die Nachfrage zurückgeht?*

## Der Interviewer

**Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST**, ist seit über 25 Jahren Vermögensverwalter und Spezialist für Beteiligungen und Immobilien. Die wenigen Premium-Partner der PROFAIR INVEST müssen ein mehrstufiges Auswahlverfahren durchlaufen. Hierbei wird u. a. auf die Chancen und Risiken des Marktsegments und die Leistungsbilanz der Vergangenheit geachtet. Auch muss die Chemie zu den in der Regel seit Jahren persönlich bekannten Entscheidern des Partners stimmen.

Uwe Groh kennt die Geschäftsleitung der PROJECT Gruppe seit 2013 und steht mit ihnen im regelmäßigen Gedankenaustausch. Er hat die Konzepte der PROJECT Investment Gruppe eingehend geprüft. Überzeugt haben ihn die professionellen Prozesse, das besondere Know-how der handelnden Personen, sowie die sicherheitsorientierte Investmentstrategie der Fondskonzepte. Die erfolgsabhängige Vergütung des Managements sorgt für Interessengleichheit zwischen Anleger und dem Emissionshaus. Herr Groh hat daher in der Vergangenheit mehrere Millionen EUR Fondskapital an zufriedene Privat- und semi-professionelle Anleger vermittelt und ist selber auch an mehreren Konzepten beteiligt.



Uwe Groh, Geschäftsführer der PROFAIR INVEST

 Profair Invest

**Alexander Schlichting:** Wir investieren aktuell in die Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien. Dort sind wir mit eigenen Niederlassungen und entsprechenden Spezialisten vor Ort, um die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienentwicklung selbständig abdecken zu können. Allerdings benötigen wir für unser Konzept keine permanenten Preissteigerungen – im Gegenteil. Unsere Wohnimmobilien, vornehmlich Eigentumswohnungen mit mittlerer bis gehobener Ausstattung, verkauft unser exklusiver Asset Manager, die PROJECT Immobilien Gruppe, mit seinen festangestellten Immobilienverkäufern überwiegend an Eigennutzer. Diese Zielgruppe kauft die Immobilien aus emotionalen Gründen – nicht unter Renditeaspekten. Das heißt, der Eigennutzer erwirbt auch dann eine attraktive Wohnung in guter Lage, wenn die Preise fallen. Ein Kapitalanleger würde in einen fallenden Markt nicht mehr investieren.

Darüber hinaus liegt unser Gewinn in der Marge zwischen Gesamtinvestitionskosten (Grundstück,

Planung, Bau) einerseits und dem Verkaufspreis der Wohnungen andererseits. Hohe Kaufpreise bedeuten somit immer auch entsprechend hohe Grundstückspreise und Baukosten. Bei einem rückläufigen Markt würden wir durch die dann günstigeren Grundstücks- und Baukosten trotzdem eine ähnlich hohe Marge erzielen – auch wenn die Verkaufspreise ebenfalls angepasst werden müssten. Wir brauchen für unser Konzept also keine ständigen Preissteigerungen, sondern lediglich die Gewissheit, dass an dem jeweiligen Standort Nachfrage nach Wohnraum besteht. Daher fokussieren wir uns auf die Metropolregionen mit langfristig hoher Nachfrage.

Hinzu kommt, dass die Immobilienpreise nach wie vor durch echte Nachfrage bestimmt werden. Bis etwa 2009 wurde viel zu wenig gebaut, so dass selbst bei gestiegenen Baugenehmigungen das Angebot bei weitem nicht ausreicht. Ein weiterer Bedarf, bezogen auf die Stückzahl von Wohneinheiten, entsteht z. B. durch immer mehr Single-Haushalte in den Metropolen und den Zuzug aus dem Ausland.

*Lassen Sie mich noch einmal kurz auf ihr Geschäftsmodell zurückkommen. Sie arbeiten im Asset-Management nur mit angestellten Immobilienverkäufern und nicht mit externen Maklern. Warum dieser Aufwand?*

**Alexander Schlichting:** Unsere fest angestellten Immobilienverkäufer verkaufen zeitnah auch die letzte Wohnung in einem Objekt. Vor allem die Verkaufsgeschwindigkeit ist für die Rendite des Objektes entscheidend. Zum einen, weil eine Abrechnung erst mit Übergabe der letzten Wohneinheit durchgeführt werden kann. Zum anderen, weil uns nach Makler- und Bauträger-Verordnung (MaBV) die ersten 25 % des Kaufpreises bei Baubeginn zustehen. Das heißt, von allen bereits zum Baubeginn verkauften Wohnungen fließt uns zu diesem frühen Wertschöpfungszeitpunkt bereits erste Liquidität zu. Dadurch benötigen wir im Verlauf der Projektierung nur ca. 35 bis 50 % der Gesamtinvestitionskosten von unseren Fonds. Letztendlich begründet dies auch den betriebswirtschaftlichen Hebel, der uns ohne Fremdkapital arbeiten lässt. Voraussetzung ist ein planbarer zügiger Verkauf, denn in unserer Branche liegt der Gewinn nicht nur im Einkauf, sondern vor allem im zeitnahen Verkauf der Wohneinheiten. Und das lässt sich nur mit angestellten Immobilienverkäufern sicher steuern.

*Das hört sich bis hierhin durchaus überzeugend an. Wie sieht jetzt die Investmentseite aus? Wie sind die Rahmendaten ihrer Alternativen Investmentfonds?*

**Alexander Schlichting:** Der Investmentprozess ist weitestgehend einheitlich für alle unsere verschiedenen Fondskonzepte. Grundsätzlich investieren immer mehrere PROJECT-Fonds in ein Immobilienprojekt. Dadurch wird das Risiko gestreut und ein Fonds kann sein Kapital in viele verschiedene Immobilien in unterschiedlichen Metropolregionen investieren. Darüber hinaus werden Gewinne durch abgeschlossene Projekte wieder reinvestiert. Je nach Fondskonzept variiert die

## Der Initiator

Die **PROJECT Investment Gruppe** ist spezialisiert auf die Initiierung eigenkapitalbasierter Immobilienentwicklungsfonds mit Schwerpunkt Wohnen. Seit 1995 beweist das Bamberger Investmenthaus, dass es in jeder Marktsituation Erfolgs- und Stabilitätsstrategien mit Immobilien gibt. Sie nutzt diese auch in Krisenzeiten konsequent für ihre Anleger mit nachweisbaren Erfolgen, die durch eine jährlich von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testierte, lückenlos positive Leistungsbilanz bestätigt wird.

Aktuell entwickelt der eigene Asset Manager, die PROJECT Immobilien Gruppe, in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien über 90 Immobilien im Wert von mehr als zwei Milliarden Euro. Beim Verkauf der Wohnungen setzen die Franken auf ein Team von eigenen angestellten Verkäufern vor Ort, die mit Fokus auf Eigennutzer verkaufen. Damit wird schon während der Bauphase ein zügiger Abverkauf gewährleistet und die Gewinne – im Sinne der Anleger – ohne Abschöpfen von Zwischengewinnen reinvestiert. Erzielt werden Renditen von sechs Prozent und mehr pro Jahr nach Fondskosten. PROJECT setzt ausschließlich Eigenkapital ein – Fremdfinanzierungen durch Bankkredite sind kategorisch ausgeschlossen. Die Anleger sind stets durch lastenfreie Grundbücher gesichert.

Die PROJECT Investment Gruppe bietet über ihre eigene Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG nach Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) regulierte Beteiligungsangebote für alle Investorengruppen an. Für die PROJECT Fonds wurde in der gesamten Zeit jedes Objekt positiv abgeschlossen. Für ihre Leistungen ist die PROJECT Investment AG mehrfach ausgezeichnet worden, u. a. als Fondsinitiator des Jahres 2014 vom Finanzmagazin Euro und Fonds & Co. sowie als bester Asset Manager bei den Scope European Fund Awards 2017.



Alexander Schlichting, Geschäftsführender  
Gesellschafter PROJECT Vermittlungs GmbH

Reinvestitionsmöglichkeit, was auch unmittelbaren Einfluss auf die Rendite bzw. die Sicherungsstruktur hat. Unsere Publikumsfonds für Privatinvestoren können aufgrund der Laufzeit in mehr Objekte investieren und verfügen damit über die höchstmögliche Streuungsquote. Im Verhältnis dazu hat z. B. unser Angebot für semi-professionelle Investoren ein kleineres Gesamtvolumen, etwas geringere Kosten und eine kürzere Gesamtlaufrzeit. Die Renditechance ist ca. um einen Prozentpunkt höher – ebenso aber auch das Risiko, da die Streubreite geringer ist. Die prognostizierten Gesamrenditen liegen dabei – je nach Konzept – bei ca. 6 % bis 7 % p. a. und mehr und vor Steuern. Unter dem Strich bestehen keine qualitativen Unterschiede, sondern lediglich verschiedene Gewichtungen für die unterschiedlichen Anforderungen unserer Investoren. In der neuen von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testierten Leistungsbilanz können die Ergebnisse unserer Beteiligungsangebote und Immobilienentwicklungen transparent eingesehen werden.

*Vielen Dank für das Gespräch!*