

BGA MAGAZIN

01 / 2019

S. 09

Die BGA Invest
im Jahr 2019

S. 14

Gastbeitrag
Dr. Hans Reichhart

Bayerischer Staatsminister für
Wohnen, Bau und Verkehr

S. 22

Vor- und Nachteile
einer Sale-and-lease-
back-Transaktion

BGA  **INVEST**
STRUKTURIERT. TRANSPARENT. UNABHÄNGIG.

INHALT

04 Eine Transaktion mit BGA Invest

09 Die BGA Invest im Jahr 2019

10 Vorstellung neue Mitarbeiter

12 Transaktionen

14 Gastbeitrag - Staatsminister Dr. Hans Reichhart

17 Acht Fragen an Sebastian Koch

18 Im Gespräch mit Björn Kombächer, Donner & Reuschel

20 Gastbeitrag - Sascha Bästlein, Bethmann Bank

22 Bachelorarbeit (Auszug) - „Vor- und Nachteile einer Sale-and-lease-back-Transaktion“

Sehr geehrte Damen,
sehr geehrte Herren,

Sie halten die erste Ausgabe unseres neuen Kundenmagazins in den Händen. Unser Anliegen ist es damit, Geschäftspartner, interessierte Wegbegleiter und Marktteilnehmer über Neuerungen und Vorhaben bei der BGA Invest zu informieren. Auch aktuellen Themen aus der Immobilienbranche werden wir uns annehmen und unsere Sicht auf gegenwertige Entwicklungen mit Ihnen teilen.

Mit dieser Publikation wollen wir ein Forum für Fachbeiträge schaffen und Diskussionsimpulse setzen, die bewegen und zum Weiterdenken anregen.

Wir werden Sie zukünftig halbjährig über interne Entwicklungen bei der BGA Invest und bei unseren Projekten informieren und lassen aber auch breiten Raum für Gastbeiträge von Akteuren aus (Immobilien-)Wirtschaft, Gesellschaft, Wissenschaft und Politik. Den Auftakt übernimmt der neue Bayerische Staatsminister für Wohnen, Bau und Verkehr, Dr. Hans Reichhart, der für unsere erste Ausgabe einen Namensbeitrag beigesteuert hat.

Darüber hinaus gewähren zwei Vertreter führender deutscher Privatbanken interessante Einblicke in ihren Arbeitsalltag und berichten über Herausforderungen, die mit ihren Tätigkeitsfeldern verbunden sind.

Wir sind sehr gespannt, was Sie von unserem neuen Magazin halten und wünschen Ihnen eine interessante und kurzweilige Lektüre. Wenn Sie das Magazin gerne als PDF erhalten, einen Beitrag für das nächste Magazin verfassen möchten oder eine Anregung für ein Thema oder einen interessanten Interviewpartner haben, dann geben Sie uns Bescheid!

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen. Gerne können Sie uns unter magazin@bga-invest.de kontaktieren.



Ihr Marco Schlottermüller

Gründer und Geschäftsführer, BGA Invest GmbH

Fragen an Hendrik Hofmann, Leiter Investment & Robert Anzenberger, Leiter Akquisition, BGA Invest GmbH

Herr Hofmann, Hand auf's Herz: Verkäufer bei dieser Marktlage zu sein, ist ein Traumjob, oder?

H: Ich mag meine Aufgabe, unabhängig von der Marktlage, da sie abwechslungsreich und verantwortungsvoll ist. Doch natürlich profitieren wir vom derzeitigen positiven Marktumfeld. Aber glauben Sie mir, Herausforderungen gibt es auch dann.

Sehen Sie, ich möchte niemandem die Kompetenz absprechen, aber den Ankauf eines großen Fonds oder eines Asset-Managers, der jeden Tag in der Zeitung steht, anzusprechen, ist nicht sonderlich schwer. Ein Investment mit einer Unternehmerfamilie, die ansonsten nichts mit Immobilien zu tun hat, zu tätigen, stellt schon eine größere Aufgabe dar. Das ist eine der Stärken der BGA Invest. Außerdem betreuen wir in verschiedenen Nischen bewusst auch schwierige Immobilien und managen darüber hinaus Forderungsverkäufe. Das ist in jeder Phase des Immobilienzyklus nicht immer einfach.

Herr Anzenberger, wie funktioniert das Geschäftsmodell von BGA Invest? Wie läuft der strukturierte Ankaufsprozess aus Sicht eines Investors konkret ab und welche Kanäle für die Akquisition nutzen Sie dabei?

A: Wir als BGA verkaufen eine Immobilie vergleichbar mit einem M&A-Prozess. Das bedeutet: Nach Erstellung der Verkaufsunterlagen und dem Aufbau des Datenraumes erhält der Kaufinteressent genügend Zeit, sich mit der Immobilie und den dazugehörigen Unterlagen vertraut zu machen. Erst dann gibt er ein Kaufangebot ab. Die abgegebenen Kaufangebote besprechen wir anschließend mit dem Eigentümer und dieser entscheidet, mit welchen In-

teressenten er in persönliche Verhandlungen geht. Dieser Prozess wird von uns komplett beratend begleitet. Es ist uns dabei wichtig, dass sowohl der Verkäufer als auch der Käufer immer ein direktes und offenes Feedback erhalten, um keine falschen Erwartungen zu wecken oder die Verhandlungen unnötig zu verzögern.

An welche Zielgruppe richten Sie sich bei der Akquisition?

A: Auf der Verkäuferseite sehen wir bei uns vornehmlich institutionelle Anbieter, Bestandshalter und Projektentwickler sowie Kunden der von uns betreuten Privatbanken. Einen regionalen Schwerpunkt haben wir dabei nicht und erbringen unsere Dienstleistungen deutschlandweit.

Wer ist Ihre Zielgruppe auf der Käuferseite, Herr Hofmann?

H: Die Zielgruppenauswahl ist sehr individuell. Unser Kundenstamm besteht sowohl aus vielen Family Offices und zahlreichen privaten Vermögensverwaltungen als auch institutionellen Anlegern.

Aus welchen Ländern erhalten Sie Anfragen? Spüren Sie eine Veränderung innerhalb der Gruppe der Kaufinteressenten und, wenn ja, welche?

H: Unser Kernmarkt ist Deutschland, aber wir erhalten auch zunehmend Anfragen aus dem Ausland.

In welchen Asset-Klassen sind Sie aktiv, Herr Anzenberger?

A: Wir bedienen in der Vermarktung grundsätzlich alle Asset-Klassen. Für uns ist ein Kriterium ausschlaggebend: Unsere Beratungs-

“

Wir machen nicht Business um jeden Preis und lehnen daher auch Aufträge ab, von denen wir nicht 100%ig überzeugt sind.“

Robert Anzenberger
Leiter Akquisition, BGA Invest GmbH





Wir sehen uns als Beratungs-Boutique, die deutschlandweit schneller und direkt agieren kann.“

Hendrik Hofmann

Leiter Investment, BGA Invest GmbH



leistung muss einen Mehrwert für den Kunden darstellen. Daraus folgt, dass wir uns nicht mit Einzelwohnungen, Einfamilienhäusern oder Vermietungen beschäftigen. Hierfür ist der klassische Makler vor Ort die bessere Alternative.

Herr Hofmann, bei welchen Nutzungsarten ist die Nachfrage am größten?

H: Die Nachfrage ist in allen Asset-Klassen noch immer hoch. Allerdings stellen wir fest, dass Investoren bei Einzelhandelsimmobilien ohne Lebensmittelanteil zurückhaltender geworden sind. Hier wird inzwischen viel kritischer nachgefragt und geprüft, bevor eine Kaufentscheidung fällt.

Angenommen, ein Interessent ist gefunden. Wie läuft der Transaktionsprozess dann ab und wie finden Verkäufer und Käufer zusammen?

H: Unser Ziel ist es, im Sinne des Kunden zu agieren und für ihn das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Daher sprechen wir die Marktteilnehmer sehr individuell an. Erst wenn seriöse Interessenten gefunden sind, vermitteln wir eine persönliche Kontaktaufnahme mit dem Verkäufer. Wir sehen uns dabei als Dienstleister und Berater für unsere Klienten und führen für sie eine Vorauswahl der potentiellen Kaufinteressenten und eine Prüfung der Kaufangebote durch. Zugleich ermöglichen wir dem Investor, nach Vorlage eines seriösen Kaufangebotes, direkt mit dem Verkäufer in Verbindung zu treten. Es kommt immer wieder vor, dass nicht an den Höchstbietenden verkauft wird, sondern an den Interessenten, der beispielsweise aufgrund seiner Historie die größere Transaktionssicherheit bietet.

Herr Anzenberger, an welchen Standorten sind Sie in Deutschland vertreten?

A: Wir haben uns ganz bewusst, obwohl wir deutschlandweit arbeiten, für München als einzigen Standort entschieden. Wir nehmen lieber mehr Reisetätigkeit in Kauf, haben aber dadurch keine Schnittstellenthematik wie andere dezentral aufgestellte Vertriebsorganisationen.

Wie groß ist Ihr Team?

A: Unsere mittlerweile fast 30 Mitarbeiter sind alle fest angestellt und verfügen in ihrem Fachbereich über eine überregionale Expertise. Unsere Devise „One Face to the Customer“ wird dabei von uns gelebt und unsere Kunden bestätigen uns, dass sie diese Herangehensweise sehr schätzen.

Arbeiten Sie nur mit Exklusivmandaten bzw. im Alleinauftrag und von wem erhalten Sie Ihre Mandate?

A: Ja, das gehört zu unserem Geschäftsmodell: Wir nehmen ausschließlich Exklusivmandate an. Bei unseren Mandaten sehen wir derzeit einen deutlichen Zuwachs an Aufträgen von großen institutionellen Investoren. Unsere guten Kooperationen mit Privatbanken ermöglichen uns zusätzlich einen dauerhaften Kontakt zu privaten Vermögensverwaltungen, die sich bewusst vom Marktgeschehen zurückhalten.

Herr Hofmann, als Transaktions-Beratungsunternehmen stehen Sie unter hohem Konkurrenzdruck. Was macht die BGA Invest besser oder anders als die Mitbewerber?

H: Natürlich sehen wir die relevanten Deals im Markt. Aber wir beobachten nicht ständig unsere Mitbewerber, sondern fokussieren uns darauf, unsere Aufgaben bestmöglich im Sinne unserer Kunden zu lösen. Ich bin jetzt im zehnten Jahr bei der BGA und habe kurz nach der Lehman-Pleite, als alles am Boden lag, mit meiner Tätigkeit begonnen. Wir haben auch in schwierigen Zeiten erfolgreich und vertrauensvoll für unsere Kunden gearbeitet. Viele Auftraggeber sind uns seitdem fest verbunden.

Wie grenzen Sie sich von den großen Maklerunternehmen ab?

H: Die großen Maklerunternehmen haben völlig ihre Berechtigung, wenn es um Vermietungsmandate und Corporate Clients geht, die europä- oder weltweit betreut werden wollen. Wir sehen uns dagegen als Beratungs-Boutique, die deutschlandweit schneller und direkt agieren kann. Der Kunde hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der sich um seine individuel-

len Bedürfnisse kümmert, sozusagen eine Chefarztbehandlung, wie wir das gerne nennen. Wir kriechen auch einmal mit dem Techniker in den Heizungskeller, denn eine gute Analyse und Beratung können wir nur dann allumfassend leisten, wenn wir die Immobilie von oben bis unten kennen!

Können Sie uns etwas zu Ihrem Vergütungsmodell sagen, Herr Anzenberger?

A: Wir sind bei der Vergütung völlig transparent. Darin unterscheiden wir uns von anderen Marktteilnehmern. Wir arbeiten auf Erfolgsbasis und berechnen keine Stundensätze, monatlichen Vergütungen oder Retainer. Denn wenn wir eine Immobilie vermarkten, glauben wir an das Produkt und den wirtschaftlichen Erfolg, der damit erzielt werden kann. Wir machen nicht Business um jeden Preis und nehmen daher nur Aufträge an, von denen wir 100%ig überzeugt sind.

Herr Hofmann, BGA Invest hat eine eigene Online-Plattform, auf der Verkaufsobjekte präsentiert werden. Wie wird diese genutzt und wie wichtig ist heute noch der persönliche Kontakt?

H: Die Digitalisierung ist für uns ein Hilfsmittel, das uns erlaubt, noch individueller auf die Wünsche der Verkäufer und Käufer einzugehen, zum Beispiel um die Breite der Vermarktung einer Immobilie zu individualisieren, um die Zugänge zu Datenräumen zu steuern und effektive Marktansprachen zu leisten. Sie ersetzt aber nicht den persönlichen Kontakt.

Wo lag der Fokus Ihrer Transaktionen im Geschäftsjahr 2018?

H: Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren, in denen wir sehr viele Büro- und Einzelhandelsimmobilien vermitteln konnten, hat der Wohnbereich an Bedeutung gewonnen. Dies lag an Portfolioverkäufen und vor allem an unseren

„Internationalen Investoren bieten wir eine sehr individuelle Ansprache – das ist eines unserer Alleinstellungsmerkmale.“

Robert Anzenberger

„Die Digitalisierung ist für uns ein Hilfsmittel, das uns erlaubt, noch individueller auf die Wünsche des Verkäufers einzugehen.“

Hendrik Hofmann

Transaktionen mit geförderten Neubauwohnungen. Ein komplexes politisches Feld mit viel Nischen- und Spezialwissen, hochinteressant! Hier werden wir verstärkt tätig werden und können uns durch unser Know-how deutlich vom Wettbewerb abheben.

In welchen Bereichen machen Sie den größten Umsatz, Herr Anzenberger? Wie sieht die Verteilung aus?

A: Sowohl die Transaktionsvolumina als auch die Provisionserlöse der Bereiche

Wohnen und Gewerbe sind sehr ausgewogen. Diesen gesunden Mix wollen wir auch in Zukunft beibehalten.

Wie gehen Sie mit der Angebotsknappheit und den hohen Preisen um?

A: Wir nehmen die Angebotsknappheit wahr. Durch unser Netzwerk und unsere Bestandskunden sind wir jedoch davon nicht direkt betroffen und haben immer genügend Objekte in unserer Pipeline.

Die hohen Preise sind natürlich immer wieder ein Diskussionspunkt, die aber aufgrund unserer strukturierten Prozesse keine „Dealbreaker“ darstellen. Wir versprechen keinem Kunden einen fixen Kaufpreis, sondern die für seine Bedürfnisse optimale Marktsprache, um nachhaltige Angebote zu erhalten. Dies ist ein sehr transparenter Prozess, der am Ende zu einem für beide Seiten guten Ergebnis führt.

Herr Hofmann, wer waren die größten Käufergruppen und wer hat primär verkauft?

H: Auf Verkäuferseite haben wir verstärkt mit Fonds und institutionellen Investoren zusammengearbeitet. Auf Käuferseite waren es ganz klar die Family Offices.

Wie sehen Sie das Standing des deutschen Immobilienmarkts bei internationalen Interessenten, Herr Anzenberger?

A: Wir bemerken die erhöhte Aufmerksamkeit internationaler Investoren für den deutschen Markt. Das ist ein Beleg dafür, dass der deutsche Immobilienmarkt im internationalen Vergleich nach wie vor ein sehr gutes Standing hat. Es gibt einige internationale Investoren, die eine sehr individuelle Ansprache bevorzugen, was große Maklerhäuser im Gegensatz zu uns häufig nicht leisten können oder wollen. Hier sehen wir ein Alleinstellungsmerkmal der BGA Invest.

Herr Hofmann, was erwarten Sie für die kommenden Monate? Wird es weiter steigende Preise geben und welche Regionen und Produkte werden besonders stark nachgefragt?

H: Ich persönlich sehe bei Büroimmobilien noch steigende Preise und Mieten. Ansonsten rechne ich mit einer Seitwärtsbewegung. Bei Wohnimmobilien würde ich andere gesetzliche Eingriffe als die nun beschlossenen beziehungsweise in der Diskussion befindlichen für sinnvoller erachten. Zudem erwarte ich, dass sich der Markt für Mehrfamilienhäuser und Wohnungen verändert. In anderen Segmenten werden Käufer deutlich vorsichtiger agieren, aber ich war bei den Markteinschätzungen schon immer etwas konservativer und lasse mich gern positiv überraschen. Es wird auf alle Fälle spannend und wir werden weiterhin nah am Markt sein.

Die BGA Invest im Jahr 2019

Das erste Quartal 2019 ist vorüber und wir haben unseren erfolgreichen Kurs des vergangenen Jahres fortgesetzt.

2018 haben wir mit einem Rekordergebnis beim Transaktionsvolumen in Höhe von 627 Mio. Euro abgeschlossen. Es hat sich einmal mehr gezeigt, dass der stetige Ausbau der Zusammenarbeit mit Privatbanken und Family Offices sowie der Ausbau der Vertriebsstrukturen Früchte tragen. Unsere guten Verbindungen ermöglichen uns einen dauerhaften Kontakt zu privaten Vermögensverwaltungen, die sich bewusst vom Marktgeschehen zurückhalten und nur über die BGA Invest aktiv werden. Daran werden wir festhalten.

Im laufenden Jahr haben wir zudem unsere Unternehmensstruktur weiter verstärkt und konnten Stefan Sus als neuen Partner und Leiter für das Kooperations- und Vertriebsmanagement in unserem Führungsteam begrüßen. Von dieser neu geschaffenen Position aus wird er den Unternehmensbereich Akquisition verstärken. Außerdem ist Georg Hien neu bei der BGA Invest an Bord. Als Leiter der Unternehmensentwicklung wird er insbesondere die digitale Transformation vorantreiben. Durch diese beiden Personalien gewährleisten wir unsere stetige Weiterentwicklung sowohl im Kooperationsmanagement als auch im Bereich Digitalisierung.

Unserem Motto „Klasse statt Masse“ bleiben wir dabei weiterhin treu. Das gilt zum einen für die Integration neuer Mitarbeiter und zum anderen für das angestrebte organische Wachstum in den kommenden Monaten. Eine weitere Herausforderung, der wir uns intensiv stellen werden, ist die bereits erwähnte Digitalisierung von Arbeitsprozessen. Ziel

ist es, diese im Sinne unserer Kunden noch effizienter zu gestalten. Entsprechende Vorhaben befinden sich bereits in der Pipeline.

Generell stellen wir fest, dass sich der deutsche Immobilienmarkt unverändert im Fokus internationaler Investoren befindet. Er hat im internationalen Vergleich nach wie vor ein sehr gutes Standing und wird aufgrund seines Wachstumspotentials sowie seiner ökonomischen und politischen Sicherheit als attraktiver Anlagestandort gesehen.

Immer mehr Anleger interessieren sich für Investitionen in geförderten Wohnraum. Diese Asset-Klasse ist gerade für institutionelle Investoren bezüglich der Kaufpreise und der Renditeerwartung attraktiv. Wir rechnen damit, dass sich dieser Trend fortsetzt und werden hier verstärkt tätig sein. In diesem komplexen politischen Umfeld ist ein hoher Grad an Nischen- und Spezialwissen gefragt, das wir als BGA Invest haben und uns damit deutlich vom Wettbewerb abheben.

Prinzipiell streben wir für 2019 wie auch im vergangenen Jahr einen ausgewogenen Deal-Mix aus Gewerbeobjekten, sprich: Büro-, Handels- und Logistikimmobilien auf der einen und Wohnimmobilienportfolios, Mehrfamilienhäuser sowie öffentlich geförderter Wohnungsbau auf der anderen Seite, an. Wenn sich die Transaktionsvolumina und Provisionserlöse beider Bereiche wieder die Waage halten, sind wir am Ende des Jahres sehr zufrieden.

Zwei Neuzugänge bei BGA Invest: Wir begrüßen Stefan Sus und Georg Hien

Wachstum bringt neue Herausforderungen mit sich – wir müssen Strukturen hinterfragen, Prozesse optimieren und dabei immer den Mehrwert für unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen. Wie wir Ihnen mit unserem Rück- und Ausblick einige Seiten zuvor bereits gezeigt haben, befindet sich die BGA Invest auf einem Wachstumskurs, den wir weiter fortsetzen wollen. Dabei ist es unser Anspruch, immer Verbesserungen für unsere Kunden zu erzielen. Wir hinterfragen uns dabei selbst und überlegen, an welchen Stellschrauben wir drehen können, um noch besser zu werden. Aus diesen Überlegungen heraus haben wir zwei Experten für unser Unternehmen neu an Bord geholt. Gemeinsam mit Stefan Sus und Georg Hien wollen wir unsere Partnerschaften und Kooperationen weiter ausbauen sowie Effizienzsteigerungen für unsere Kunden erzielen.

Stefan Sus kommt vom Management-Team der PlanetHome Group und leitet als Partner bei BGA-Invest das Kooperations- und Vertriebsmanagement. In dieser neu geschaffenen Position wird er den Unternehmensbereich Akquisition verstärken. Der 45-Jährige ist gelernter Bankkaufmann und Immobilienfachwirt. Er hat an der Deutschen Immobilienakademie in Freiburg den Abschluss zum Diplom-Sachverständigen (DIA) für die Bewertung von bebauten u. unbebauten Grundstücken, Mieten u. Pachten

erworben. Zuletzt war er als Leiter Partner- und Vertriebsmanagement maßgeblich am Wachstumskurs der PlanetHome Group beteiligt, nicht zuletzt durch die Akquisition namhafter Kooperationspartner. In seinen vorherigen Stationen bei der PlanetHome Group war Stefan Sus unter anderem als Leiter Vertrieb für den Standort München verantwortlich, bevor er die Bereichsleitung für den Immobilienvertrieb Westdeutschland mit Sitz in Düsseldorf übernahm.

Mit Georg Hien gewinnen wir bei BGA Invest einen neuen Leiter für die Unternehmensentwicklung, der insbesondere die digitale Transformation vorantreiben wird. Der 33-Jährige wechselte von der SevenVentures GmbH, dem Investmentarm der ProSieben Sat.1 Media SE, zu uns. In seiner neuen Funktion wird er interne Effizienzsteigerungen realisieren, die externe Kundenbindung erhöhen sowie die Umsatzziele nachhaltig stabilisieren und weiter ausbauen. Georg Hien hält einen Master of Science in General Management von der Ludwig-Maximilians-Universität München mit den Schwerpunkten Unternehmensstrategie und Innovation. Zu seinen früheren Stationen gehört unter anderem der Online-Versandhändler Amazon Deutschland, wo er maßgeblich die Neu- und Bestandskundenpflege sowie die Investitionen in Startups verantwortete.



STEFAN SUS

Kooperations- und
Vertriebsmanagement Akquisition



GEORG HIEN

Unternehmensentwicklung

Dealmeldungen



BGA Invest verkauft im Exklusivauftrag Bürogebäude „LaVie“ in Düsseldorf

Die BGA Invest hat im Exklusivauftrag des Verkäufers das Büroobjekt „LaVie“ an die Kölner Immobilieninvestmentgesellschaft SILVER CLOUD Invest veräußert. Der Kaufpreis lag im unteren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Beim „LaVie“ handelt es sich um ein im Düsseldorfer Norden gelegenes Bürogebäude mit rund 12.850 m² Mietfläche. Die 2001 errichtete Immobilie befindet sich auf einem rund 8.500 m² großen Grundstück in der Gladbecker Straße 1 und 3. Das Objekt verfügt über moderne und effizient geschnittene Büroeinheiten. Die Vermietungsquote lag zum Zeitpunkt der Transaktion bei circa 65 %. Zur Liegenschaft gehören eine Tiefgarage mit 300 Stellplätzen sowie 14 Außenstellplätze. Das „LaVie“ besteht aus zwei Gebäudeteilen (Nr. 1 und Nr. 3) und befindet sich in der Nähe des Düsseldorfer Flughafens. Über die Autobahn A52 ist das Objekt zentral an das Straßennetz angebunden und die Düsseldorfer City innerhalb weniger Fahrminuten erreichbar.

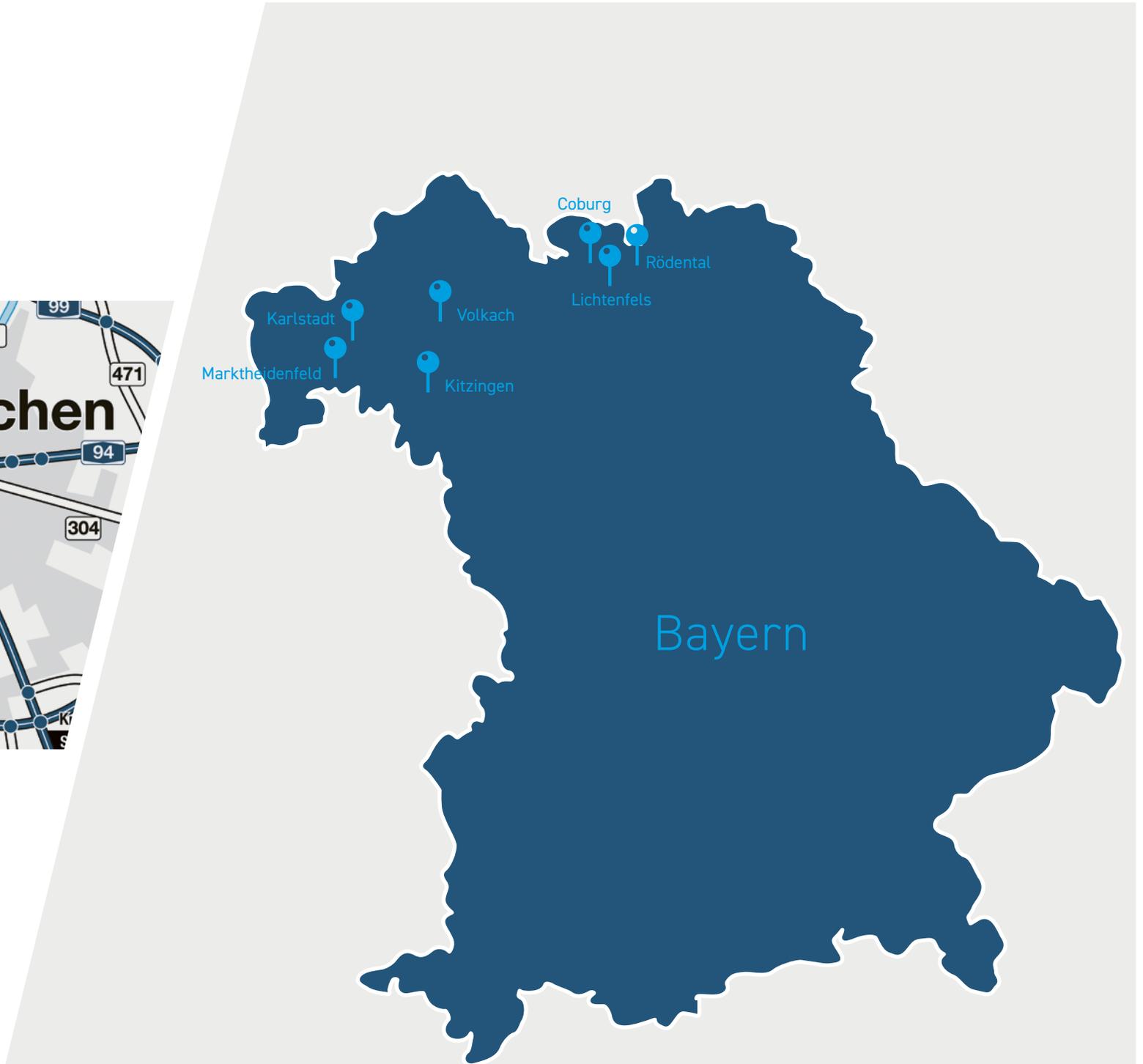
Der Nutzen-Lasten-Übergang erfolgte Ende Februar 2018.

Projektiertes Wohnbaugrundstück mit zusätzlicher Baureserve in Bestlage von München – Schwanthalerhöhe vermittelt

Die Cubatur7, ein in Gräfelfing ansässiger Projektentwickler, hat dieses Grundstück im Westend – Schwanthaler Höhe in der Tulbeckstraße erworben und wird dort den Neubau von ca. 6.500 m² Geschosswohnungsbau realisieren.

Vorgesehen sind zwei Wohngebäude mit insgesamt maximal 58 Wohneinheiten und vier beziehungsweise drei Stockwerken. Für das Vorderhaus ist zusätzlich ein Dachgeschoss geplant. Die Wohnungsgrößen werden sich zwischen 40 m² und 180 m² bewegen. Zusätzlich ist eine Tiefgarage mit 60 Parkplätzen Teil des Projekts.

Verkäuferin war ein Immobilienunternehmen aus München. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die BGA Invest vermittelte exklusiv.



BGA Invest vermittelt Wohnportfolio in Nordbayern

BGA Invest hat erfolgreich ein Wohnportfolio in Nordbayern mit einer Gesamtmietfläche von rund 26.500 m² vermittelt. Das Portfolio besteht aus insgesamt 377 Wohneinheiten. Die Leerstandsquote liegt im Durchschnitt bei rund 5 %. Die Immobilien befinden sich in Kitzingen, Volkach, Marktheidenfeld, Karlstadt, Rödental, Lichtenfels und Coburg. Mit je über 100 Einheiten sind Kitzingen und Rödental die zwei größten Standorte im Portfolio. Käufer ist ein Family Office. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Mit 300 Wohneinheiten beinhaltet das Portfolio einen hohen Anteil an öffentlich gefördertem Wohnraum. Der Käufer übernimmt die Objekte mit abgelösten öffentlichen Darlehen und verpflichtet sich, aufgrund der zehnjährigen Nachbindefrist bis zum Auslauf der Bindung, die Verpflichtungen aus dem Darlehensvertrag einzuhalten.



Unser Ziel: Wohnraum schaffen, und zwar bezahlbaren Wohnraum. Bauen und Sanieren sind die Gebote der Stunde.

Dr. Hans Reichhart
Bayerischer Staatsminister für Wohnen, Bau und Verkehr



Dr. Hans Reichhart Bayerischer Staatsminister für Wohnen, Bau und Verkehr Chancen nutzen – Heimat bewahren: Wir bauen Bayern



Nichts ist uns näher als das eigene Dach über dem Kopf. Eine angemessene und bezahlbare Wohnung ist ein elementares Grundbedürfnis jedes Menschen. Das neu gegründete Staatsministerium für Wohnen, Bau und Verkehr übernimmt nun Verantwortung für das Top-Thema Wohnen.

Über eine halbe Million Menschen sind in den vergangenen fünf Jahren in den Freistaat gezogen. Mehr als 13 Millionen Einwohner leben mittlerweile in Bayern. Deshalb lautet ein großes Ziel der Bayerischen Staatsregierung: Wohnraum schaffen, und zwar bezahlbaren Wohnraum. Bauen und Sanieren sind die Gebote der Stunde. Wir wollen in allen Preissegmenten mehr neue Wohnungen schaffen.

Wir haben einen Werkzeugkasten zusammengestellt, der für Stadt und Land gleichermaßen zum Einsatz kommt. Wir nehmen viel Geld in die Hand – über zwei Milliarden Euro für den Wohnungsbau. Allein für die Wohnraumförderung stehen 2019 und im nächsten Jahr voraussichtlich fast 1,7 Milliarden Euro zur Verfügung. Damit in Bayern möglichst viele Haushalte profitieren, haben wir die Einkommensgrenzen deutlich angehoben. Auch Familien mit mittlerem Einkommen sollen sich mit dieser Förderung eine angemessene Wohnung oder ein Eigenheim leisten können.

Mehr Familien soll der Weg zum Eigenheim offenstehen. Dieses Ziel verfolgen wir neben der Bayerischen Eigenheimzulage mit dem Bayerischen Baukindergeld Plus und stellen hierfür 2019 und im nächsten Jahr insgesamt 375 Millionen Euro bereit. Wir toppen das Baukindergeld des Bundes und zahlen weitere 300 Euro pro Kind und Jahr. Eine Familie mit zwei Kindern, deren Einkommen unterhalb von 105.000 Euro liegt, kann so in Bayern mit einem Baukindergeld-Zuschuss von 30.000 Euro rechnen. Das ist einmalig in Deutschland.



Der Weg zum
Eigenheim soll
mehr Familien
offenstehen...

Bayern investiert gleichzeitig massiv in den staatlichen Wohnungsbau. Mit der Stadibau, dem Siedlungswerk Nürnberg und der im Juli 2018 neu gegründeten staatlichen Wohnungsbaugesellschaft BayernHeim bauen wir auch selbst: Wir wollen als Vorbild vorangehen und beispielhafte Projekte im bezahlbaren Geschosswohnungsbau errichten. Derzeit haben die staatlichen Wohnungsbaugesellschaften einen Bestand von über 15.000 Wohnungen in ganz Bayern. Bis 2025 wollen wir allein mit der BayernHeim 10.000 neue Wohnungen für niedrige Einkommensgruppen auf den Weg bringen.

Im staatlichen Hochbau betreuen wir bayernweit über 25.000 Gebäude verteilt auf rund 5.000 Liegenschaften von Land, Bund und Dritten wie Kirchen und Stiftungen. Mit einem jährlichen Investitionsvolumen von 1,6 Milliarden Euro sind wir einer der größten Auftraggeber für die bayerische Bauwirtschaft. Dabei gilt: Für den Freistaat Bayern hat die Kultur des Bauens einen hohen Stellenwert. Öffentliches Bauen bedeutet für uns, unsere Umwelt bewusst und verantwortungsvoll zu gestalten. Neben Funktionalität sind hochwertige Architektur, Wirtschaftlichkeit,

Energieeffizienz, Barrierefreiheit, Nachhaltigkeit und – nicht zuletzt – die bestmögliche Flächenschonung wichtige Faktoren.

Schließlich haben wir mit der Städtebauförderung ein kraftvolles Förderinstrument, das besonders auf die Herausforderungen des Bauens im ländlichen Raum gemünzt ist. Wir unterstützen unsere bayerischen Gemeinden dabei, Siedlungsstrukturen an heutige Bedarfe anzupassen – und zwar so, dass der unverwechselbare Charakter unserer Städte und Gemeinden erhalten bleibt.

Mit unseren Maßnahmen ist Bayern bestens gerüstet. Die Menschen leben gern im Freistaat. Das soll so bleiben. Dafür arbeiten wir in unserem Haus jeden Tag – mit Leidenschaft und Herzblut nach unserem Motto:

„Leben. Bauen. Bewegen.“



Ein Blick über die Schulter

Acht Fragen an Sebastian Koch, Investment Wohnen

- 01** Seit wann sind Sie bei der BGA Invest?
Seit 2015.
- 02** Was haben Sie vorher gemacht?
Ich war mehrere Jahre Soldat bei der Bundeswehr. Das Thema Immobilie hat mich aber schon damals sehr gereizt und ich konnte durch die dortigen Förderprogramme zunächst eine Ausbildung zum Immobilienmakler absolvieren und im Anschluss daran auf einer Wirtschaftsakademie in München den Immobilienwirt erlangen. Regional war ich dann circa fünf Jahre im klassischen Maklergeschäft tätig.
- 03** Wie kamen Sie dann zur BGA Invest?
Ich hatte die BGA Invest schon einige Zeit wahrgenommen. Aber erst als ich auf eine Stellenausschreibung für das Back Office aufmerksam wurde, war das für mich der Auslöser, um mich initiativ für den Vertrieb zu bewerben. Genommen wurde ich dann wahrscheinlich, weil ich Geschäftsführer Marco Schlottermüller so lange und hartnäckig auf die Nerven gegangen bin, bis er nicht mehr anders konnte, als mich einzustellen. Ich glaube nicht, dass er es bereut hat.
- 04** Was hat Sie am meisten an der BGA Invest überzeugt?
An der BGA Invest hat mich vor allem die Story überzeugt. Ein kleines, aber wachsendes Team, das deutschlandweit mit sehr interessanten Mandanten und spannenden Objekten arbeitet. Dazu kommt mit Marco Schlottermüller ein echter Unternehmertyp. Das alles hat mir imponiert und mich extrem motiviert. Ich wollte gerne ein Teil dieser Wachstumsstory sein.
- 05** Wie sehen Ihre Aufgaben dort aus?
Meine Kernaufgabe ist die Vermittlung von Mehrfamilienhäusern, Wohnanlagen und Portfolios bundesweit. Dabei führe ich Käufermandanten und Verkäufermandanten durch unseren strukturierten Transaktionsprozess. Und das von der Einwertung der Objekte über die Besichtigungstermine, die Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Closing beim Notar. Letztes Jahr konnte ich ein Transaktionsvolumen von über 100 Millionen Euro begleiten.
- 06** Wofür können Sie sich privat begeistern?
Neben Immobilien habe ich eine große Leidenschaft für Oldtimer. Vor allem amerikanische Modelle interessieren mich. In meiner Freizeit restauriere ich auch selbst welche.
- 07** Wie erholen Sie sich nach einem anstrengenden Tag am besten?
Am liebsten mit einem abendlichen Spaziergang oder einem Treffen mit Familie oder Freunden. Und auch sehr gerne bei einer Ausfahrt mit einem meiner Oldtimer.
- 08** Mit welcher bekannten Persönlichkeit würden Sie gerne einmal essen gehen?
Mit Arnold Schwarzenegger. Er bringt das richtige Mindset mit, hat hart und zielorientiert für seine Erfolge gearbeitet. Das fasziniert mich. Er ist ein großer Motivator.



Veränderung bedeutet, mutige und alternative Wege zu gehen

Sehr geehrter Herr Kombächer, Sie sind Leiter Alternative Assets bei Donner & Reuschel. Was genau machen Sie da?

Als Leiter der Abteilung Alternative Assets führe ich ein Spezialisten-Team in Hamburg und München. Unsere Aufgabe ist es, für die Kunden unseres Bankhauses Produkte im Bereich Alternative Assets zu prüfen und die besten Opportunitäten für unsere Kunden bereitzustellen. Auf der anderen Seite betreut ein Teil meines Teams auch direkt Kunden im institutionellen Bereich. Ich bringe mich dabei jederzeit in die Themen aktiv und operativ ein. Unsere Wege sind kurz, wir sind an Kunden und Produktlieferanten sehr nah dran. Das liefert beiden Seiten unglaubliche Mehrwerte, um Bedarf und Produkte zusammenzubringen.

Was sind eigentlich Alternative Assets?

Im Kern umfassen unsere Themen Mobilien, Immobilien, Infrastruktur, Private Equity/Debt und Venture Capital. Diese Felder bedienen wir sowohl als direktes Investment oder eben in Form einer „Verpackung“, wie zum Beispiel einer Fondstruktur. Als spannendes zusätzliches Sonderthema engagieren wir uns seit geraumer Zeit auch bei dem Thema Sportinvestments. Insgesamt ist unser Geschäftsfeld anders als die klassische Wertpapiere oder die Vermögensverwaltung. Der Markt für Alternative Assets ist überaus intransparent und nicht auf Knopfdruck für jede Person einsehbar. Hier können wir Türöffner für unsere Kunden sein und einen speziellen Zugang zu diesen Anlagen verschaffen, die eben nicht frei am Markt verfügbar sind. Es existieren in Deutschland meines Erachtens nicht sehr viele Banken, die sich hier so breit aufgestellt haben wie wir.

Wie werden Sie auf diese Investments aufmerksam und wie wählen Sie diese aus?

Mein Team und ich prüfen permanent die Angebote, die am Markt existieren. Dabei wählen wir Themen auch international aus. Jahrelange Erfahrung und ein großes Netzwerk sind unabdingbar, um ein wirklich tiefes Verständnis vom Markt und den Angeboten zu entwickeln. Wenn wir Themen und Investments identifiziert haben, werden diese anhand einer internen Spezialistenrunde vertieft behandelt. Dann erfolgt ein sehr ausgiebiger Prüfprozess, der z. B. den Track Record, das Management und vor allem das Geschäftsmodell genau hinterfragt. Die sehr hohe Qualität steht bei uns bei der Aus-

wahl der Assets an oberster Stelle. Wir beschäftigen uns schon sehr lange mit der Thematik und haben dadurch für unsere Kunden eine hervorragende Expertise aufgebaut.

Welche Rolle spielen Immobilien bei Donner & Reuschel?

Das Thema Immobilien spielt eine herausragende Rolle. Viele unsere Kunden haben Immobilien oder suchen Objekte beziehungsweise Grundstücke. Bei den direkten Investitionen bieten wir über unsere Tochtergesellschaft Donner & Reuschel Finanzservice GmbH die Möglichkeit, gezielt nach Objekten und Grundstücken zu suchen oder diese zu veräußern. In der GmbH bin ich als Geschäftsführer tätig und betreue dort mit vier weiteren Kollegen die Tätigkeiten rund um die Immobilientransaktionen. Darüber hinaus arbeiten wir auch mit ausgewählten Kooperationspartnern wie der BGA Invest zusammen, um unsere Möglichkeiten und Angebote sinnvoll zu erweitern. Im indirekten Immobilienanlagebereich beschäftigen wir uns mit speziellen Immobilienfondskonstruktionen, um auch dort passende und hochwertige Angebote für unsere Kunden anbieten zu können. Beide Investitionsmöglichkeiten sind für unsere Kunden absolut notwendig.

Was macht das Bankhaus Donner & Reuschel aus?

Für mich ist es der unglaubliche Mut, den die Bank entwickelt hat. Mut, komplett die Komfortzone zu verlassen und sich neuen und spannenden Geschäftsfeldern zu stellen. Das Beste dabei: Die Geschäftsleitung überträgt durch ihre Handlung den Mut an die Mitarbeiter und Führungskräfte 1:1. In den vergangenen Jahren hat sich ein unglaublicher Kulturwandel vollzogen. Das hat einen ganz neuen Spirit unter den Mitarbeitern hervorgebracht. Dieser Spirit kommt am Ende unseren Kunden und Geschäftspartnern zugute, da diese von motivierten und wirklich modernen Betreuern umfassend beraten und vor allem verstanden werden. Oft höre ich von Kunden „Ach, das macht ihr auch“ oder „Das, was ich hier erlebe, ist unglaublich frisch und neu“.

Gerade aktuell ist in der Bankenlandschaft die Geschwindigkeit unglaublich hoch. Auch wenn ich nicht in die Glas-kugel schauen mag, so bin ich doch davon überzeugt, dass wir auf die richtigen Themen setzen und Tradition mit der Moderne optimal verbinden.



DONNER & REUSCHEL

PRIVATBANK SEIT 1798

Wer sind Ihre Kunden?

Wir betreuen Klienten, die eine umfassende, kompetente und ehrliche Beratung wollen. Umso komplizierter der Sachverhalt, desto größer ist unser Mehrwert. Zu unseren Kunden gehören institutionelle Anleger, Capital Markets-Kunden, Unternehmer, Immobilienkunden und der Bereich Private Banking.

Worin besteht aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung für Donner & Reuschel?

Machen wir uns nichts vor. Die Welt und explizit die Bankenlandschaft stehen in der Tat vor einer in der Geschichte nie dagewesenen (digitalen) Revolution. Alles wird sich ändern, neue Wettbewerber - gerade aus dem FinTec Bereich - kommen fast täglich auf den Markt und verändern nicht nur die Bankenlandschaft in einem bisher unbekanntem Maße. Zudem müssen viele Ressourcen verwendet werden, um die Regulierung zu 100 % beherrschen zu können. Wir als Privatbank verfolgen dabei konsequent unseren eingeschlagenen Weg: Spannende und herausragende Leistungen anbieten, die unseren Kunden Mehrwerte bringen - gern auch weit über das normale Bankgeschäft hinaus. Die Digitalisierung nutzen wir, wo immer sie unseren Kunden hilft, bleiben aber als Mensch ganz nah am Kunden. In unserer Zielgruppe lässt sich eine intensive und starke Kundenbeziehung nicht einfach durch Algorithmen und Roboter ersetzen. Stellen Sie sich vor, dass Sie in einem 3-Sterne-Restaurant durch eine Maschine bedient werden, die auch noch das Essen kocht.

In den letzten Monaten haben wir den Community-Gedanken sehr stark in den Fokus gerückt und verbinden unsere Kunden und Geschäftspartner auf eine absolut neue und moderne Art und Weise, die allen Beteiligten Vorteile bringt.

Welchen Einfluss hat der Brexit auf Donner & Reuschel?

Der Brexit hat Einfluss auf die Kapitalmärkte, die Realwirtschaft und auf unsere Kunden - egal, wie der bis dato völlig unberechenbare Prozess ausgehen wird. Europäische Aktien und der Euro werden zumindest kurzfristig unter dem Thema leiden. Wir nehmen diese Themen auf und sind laufend mit unseren Kunden und deren Vermögensallokation im engen Austausch, um aktuelle Entwicklungen berücksichtigen zu können.



Björn Kombächer

Björn Kombächer (39) kam 2015 zur Donner & Reuschel Bank und verantwortete zunächst das Produktmanagement (Aktiv/Passiv). Seit Juli 2018 leitet er die Abteilung Alternative Assets der Privatbank in Hamburg und München. Zudem ist er als Geschäftsführer der Tochter Donner & Reuschel Finanzservice GmbH für die Entwicklung des Immobilientransaktionsgeschäftes zuständig. Als Wirtschaftswissenschaftler (MBA) besitzt er auch fundierte theoretische Kenntnisse im Finanzwesen. Björn Kombächer ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Kontakt: bjoern.kombaecher@donner-reuschel.de

Gesuche und Verkaufswünsche: Eine Privatbank als Kümmerer.

Sascha Bästlein, Prokurist, Closed End Funds & Real Estate, Bethmann Bank

Der Erwerb der richtigen Immobilie ist eine Entscheidung, die es bewusst und überlegt zu treffen gilt. Sie birgt viele Unsicherheiten und ist so zeitaufwendig wie informationsintensiv – vor allem bei Objekten aus dem höherpreisigen Segment. Das schließt auch die Veräußerung ein, denn Verkaufsprozesse sind oft intransparent, schwer zu kalkulieren und beinhalten so manche Herausforderung. Umso wichtiger ist es, einen verlässlichen Partner an seiner Seite zu haben, der einen auf dem Weg zur passenden Immobilie – oder ihres Verkaufs – begleitet und berät. Einen solchen Partner findet man in der Bethmann Bank, einer der Top 3-Anbieter für Private Banking in Deutschland.

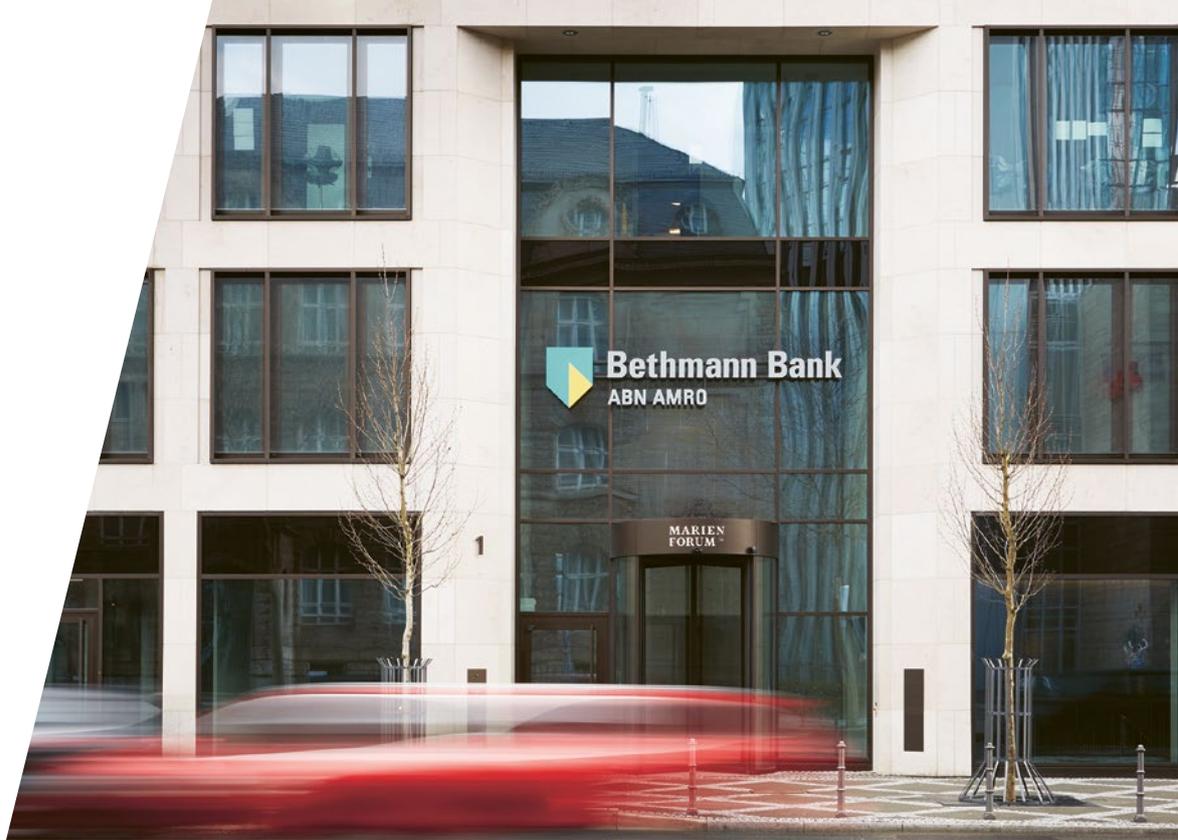
Eine Privatbank als kompetenter Ansprechpartner von Immobilien? Diese Frage liegt für viele vielleicht nahe. Die Antwort im Grunde aber auch: Ja, auf jeden Fall! Die Kernkompetenzen der Bethmann Bank sind die Vermögensverwaltung und die Anlageberatung. Für ihre Leistungen wird sie in unabhängigen Branchentests regelmäßig ausgezeichnet. Doch auch ergänzende Lösungen wie Vermögens- und Nachfolgeplanung deckt die Bethmann Bank ab. Außerdem hat sie ein Team, das sich ausschließlich um die Begleitung des Kaufes und Verkaufs ausgesuchter Anlageimmobilien kümmert.

Der Kundenkreis der Bethmann Bank besteht vor allem aus vermögenden Privatkunden sowie institutionellen Kunden, etwa kirchlichen Einrichtungen, Stiftungen, Non-Profit-Organisationen oder Pensionskassen. Was uns auszeichnet, ist das enge und vertrauensvolle Verhältnis zu unseren Kunden. Häufig kennt der Bankberater seinen Kunden seit vielen Jahren, weiß um seine Ziele, seine Interessen, seine familiäre Situation – und um seinen Kauf- oder Verkaufswunsch einer Immobilie.

So bietet die Bank zum Beispiel bei Kaufwünschen auch individuelle Lösungen für Immobilieninvestments mit verhältnismäßig kleinen Summen an. Mittel der Wahl sind vor diesem Hintergrund sogenannte Club-Deals: Die Bethmann Bank führt eine kleine Anzahl von Kunden mit ähnlichen Interessen und Erwartungen zu einem Investorenkreis zusammen und unterstützt sie bei der Entwicklung eines maßgeschneiderten Konzeptes, beispielsweise in Form von Fonds- oder Gesellschaftsstrukturen. Indirekte Investitionen über einen regulierten Spezialfonds bieten unter gewissen Umständen zusätzlich steuerliche, gesellschaftsrechtliche und buchhalterische Vorteile.

Wissen, was man kann – und was nicht

Im Falle eines Verkaufswunsches wendet sich der Vermögensberater in Absprache mit seinem Kunden an das Immobilien-Team der Bethmann Bank. So erfährt die Bank aus erster Hand von interessanten Objekten, die am Markt häufig noch gar nicht bekannt sind. Das Immobilien-Team wiederum erarbeitet mit dem Kunden in Abhängigkeit von der Objektart und den Vorgaben des Kunden den richtigen Vermarktungsweg. Dank eines starken Partner-Netzwerkes kann das Immobilien-Team bei Bedarf auch einen geeigneten Ansprechpartner für die Umsetzung benennen. So arbeitet die Bethmann Bank bei Transaktionen mit komplexen Strukturen vertrauensvoll mit Fachleuten und Unternehmen zusammen, die über eine große Expertise verfügen, etwa die BGA Invest. Mit ihr hat die Bethmann Bank bundesweit bereits zahlreiche Verkäufe für die gemeinsamen Kunden realisiert. Denn unser beider Anspruch ist es, stets den optimalen Ansatz für die beste Lösung zu bieten – umfassend und individuell.



Die Bethmann Bank

Die Bethmann Bank verfügt über mehr als 300 Jahre Erfahrung und ist mit ihren insgesamt zwölf Standorten, unter anderem in Frankfurt, Hamburg, Berlin und München, in den wichtigsten Wirtschaftszentren des Bundesgebiets vertreten. Ihr Immobilien-Team unterhält wertvolle Beziehungen zu führenden Bauträgern, Entwicklern, Beratern und Bestandshaltern großer Immobilienportfolios. Vor diesem Hintergrund ist die Bethmann Bank, auch in Verbindung mit der BGA Invest, ein starker Immobilienpartner und kann auf eine Vielzahl erfolgreicher Immobilientransaktionen im An- und Verkauf zurückblicken.



Autorenportrait

Sascha Bästlein (42) kam 2001 zur Bethmann Bank und verantwortet seit mehr als zehn Jahren das Kreditgeschäft der Privatbank in Süddeutschland. Als Betriebswirt (BA) verfügt er über weiterführende Immobilienfachqualifikationen der renommierten Wirtschaftsuniversität EBS. Sascha Bästlein ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Sascha Bästlein, Closed End Funds & Real Estate
Bethmann Bank AG, Promenadeplatz 9, 80333 München
Telefon: +49 89 23 699 - 136, E-Mail: sascha.baestlein@bethmannbank.de

Vor- und Nachteile einer Sale-and-lease-back-Transaktion

von Marco Buchner

Ob aus Tradition oder Sicherheitsempfinden – viele Unternehmen in Deutschland legen noch immer großen Wert auf den Besitz eigener Immobilien.

Vor allem mittelständische Unternehmen betrachten ihre Unternehmenssitze häufig als unveräußerliches Gut, da sie sich ihren Standorten stark verbunden fühlen. Zudem gelten Immobilien noch immer als krisensichere und wertstabile Anlage. All diese Faktoren verdecken jedoch den Blick auf das beachtliche verborgene Potential, welches in den Immobilien schlummert. Die Liegenschaften binden Kapital, das nicht mehr für das meist weitaus ertragsreichere Kerngeschäft zur Verfügung steht.

Um die Vorteile aus Immobilienbesitz und Miete optimal nutzen zu können, wurde vor allem in den USA, aber auch in Deutschland, das Sale-and-lease-back-Verfahren entwickelt und durchgeführt. Hierbei handelt es sich um den Verkauf einer Immobilie aus dem Unternehmenseigentum, mit einem gleichzeitigen Abschluss eines Leasing-Vertrages über dieselbe Immobilie.

Durch den Verkauf einer Immobilie aus dem Unternehmenseigentum mit gleichzeitigem Abschluss eines Leasing-Vertrages kann einem Unternehmen kurzfristig Liquidität zugeführt werden, ohne den Zugang und die Nutzungsmöglichkeit dieser Immobilie zu verlieren. Mögliche Käufer sind Leasing-Gesellschaften und Investoren.

Struktur einer Sale-and-lease-back-Transaktion

Der Verkäufer behält beim Verkauf der Immobilie das Nutzungsrecht für den im Leasing-Vertrag vereinbarten Zeitraum, erhält aber gleichzeitig den Verkaufspreis der Immobilie. Im Anschluss hat er je nach Vereinbarung, die im Leasing-Vertrag geschlossen wurde, die Option, die Immobilie zurückzuerwerben, den Mietvertrag zu verlängern oder die Immobilie zu verlassen.

Durch Sale-and-lease-back-Transaktion kann eine hundertprozentige Fremdfinanzierung der Immobilie erreicht werden. Eine langfristige und effiziente Finanzierung des Wirtschaftsgutes ist durch den Wegfall der Eigenkapitalbindung möglich. Da bei einer Sale-and-lease-back-Transaktion in der Regel

Investitionen in Millionenhöhe getätigt werden, werden diese meist in Einzelobjektgesellschaften, sogenannten Special Purpose Vehicle (SPV), eingebracht. Sie bringen dem Leasing-Geber den Vorteil, die Haftung zu begrenzen, eine objektbezogene Finanzierung durchzuführen und eine Zurechenbarkeit im Rahmen steuerlicher Bemessungsgrundlagen zu erzielen. Der Rückmietvertrag wird dabei nicht direkt mit dem Investor geschlossen, sondern mit der Objektgesellschaft, in welche die Immobilie eingebracht wird. Diese tritt bei allen Geschäften des Unternehmens als Vertragspartner auf.

Die folgende Grafik gibt einen Überblick über die allgemeine Struktur einer Sale-and-lease-back-Transaktion:

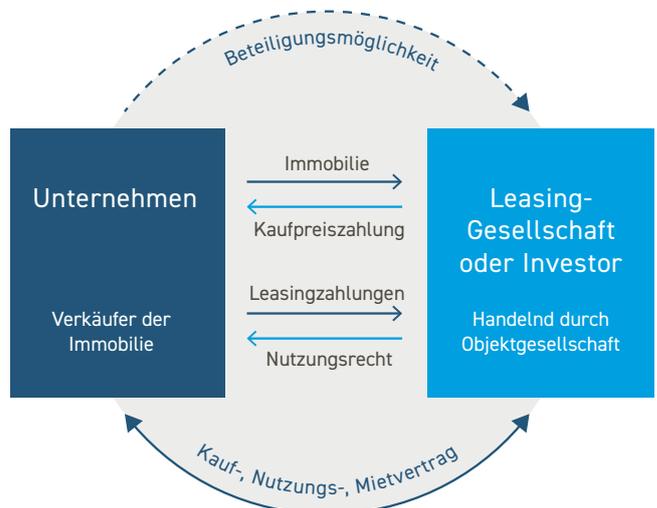


Abb.: Struktur einer Sale-and-lease-back-Transaktion

Wie die Abbildung zeigt, wird zwischen der Objektgesellschaft und dem Unternehmen ein Kaufvertrag geschlossen, auf dessen Basis der Investor die Kaufpreiszahlung leistet. Als Gegenleistung erwirbt er das wirtschaftliche Eigentum an der Immobilie. Im Tausch für die Abgabe der Eigentumsrechte erhält das Unternehmen die Nutzungs-

rechte an der Immobilie, die in einem Nutzungs- und Mietvertrag festgelegt werden. Für diese Nutzungsrechte werden dann auch die Leasing-Zahlungen fällig.

Durch die Beteiligung an der Objektgesellschaft hat das Unternehmen die Möglichkeit, seinen Einfluss auf die Immobilie nicht komplett abzugeben. Allerdings bleibt dann weiterhin Kapital in der Immobilie gebunden. Die Sicherung der Verfügbarkeit ist aber auch ohne Kapitalbindung, durch eine Vereinbarung von Optionsrechten, möglich.

Schlussfolgerung

Sale-and-lease-back kombiniert die Vorteile aus Immobilienbesitz und Miete einer Immobilie und bietet aufgrund der gestalterischen Freiheit der Miet- und Leasing-Verträge eine Vielfalt an Vertragskonstruktionen, die Flexibilität ins Unternehmen bringen.

Der wohl größte Vorteil einer solchen Transaktion ist der Gewinn von Liquidität. Alleine die 30 größten börsennotierten Unternehmen in Deutschland (exklusive Immobilienunternehmen) verzeichnen einen Bilanzwert ihrer Immobilien von über 85 Milliarden Euro. Das verdeutlicht, wie hoch das Liquiditätspotential deutscher Unternehmen ist. Natürlich macht es nur Sinn, diese Liquidität auszuschöpfen, wenn sie im Unternehmen sinnvoller einsetzbar ist. Sie kann verwendet werden, um Liquiditätsengpässe zu überbrücken oder das Kerngeschäft zu stärken.

Insgesamt fällt es den deutschen Unternehmen noch immer schwer, ihren Immobilienbesitz zu verkaufen und zurückzumieten. Doch das Bewusstsein für das Potential einer solchen Transaktion wächst stetig. Der aktuell sehr lukrative Immobilienmarkt gibt Verkäufern die Möglichkeit, einen guten Preis für ihre Immobilie zu erzielen. Daher ist es nicht überraschend, dass immer mehr Unternehmen den Verkauf ihrer Immobilien an einen Investor oder eine Leasing-Gesellschaft in Erwägung ziehen.

Es findet ein Wandel von Generation zu Generation statt. Früher war es in vielen Branchen

Marco Buchner

Werksstudententätigkeit BGA Invest GmbH

Marco Buchner (25) studierte Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Raum- und Immobilienmanagement an der Hochschule Kempten. Sein Praxissemester absolvierte er bei der BGA Invest GmbH, bei der er im Anschluss auch die Bachelorarbeit im Bereich Sale-and-lease-back schrieb. Aktuell durchläuft er den Studiengang M.Sc. Real Estate Management an der International School of Management in München.



kaum vorstellbar, seine Immobilie aus dem Eigentum zu verkaufen und zurückzumieten. Heute ist die emotionale Bindung zu Unternehmensimmobilien nicht mehr so hoch. Die Hauptsache ist, dass die beste Rendite erzielt wird und der Zugang zu betriebsnotwendigen Immobilien gegeben ist.

Auch die Wahl des richtigen Vertriebsweges ist bei solch einer Transaktion von essentieller Bedeutung. Grundsätzlich ist ein Verkäufer einerseits auf die Maximierung des Verkaufserlöses bedacht, andererseits an einem schnellen, unkomplizierten Prozess mit der bestmöglichen Abwicklung interessiert.

Um dies zu gewährleisten, hat sich in den letzten Jahren die Durchführung von strukturierten Bieterverfahren unter Einschaltung externer Berater durchgesetzt. Der Verkäufer erhält Vorteile aus Investorenprofilen und Kontakten sowie spezifischen Marktkenntnissen des Beraters, wodurch er Zugang zu den Kapitalmärkten erlangt. Weiterhin helfen die personellen Ressourcen und Transaktionserfahrungen des Beraters beim Verkauf der Immobilie, wodurch die Transaktion kaum Beeinträchtigung auf das Kerngeschäft des Verkäufers mit sich bringt. Gerade bei Immobilien mit einer schwierigen Kaufpreisfindung ist ein strukturiertes Bieterverfahren zu empfehlen, da bei dieser Variante eine Markttransparenz geschaffen wird, mit der sich am Ende des Gebotsprozesses ein eindeutiger Marktpreis ermitteln lässt.

IMPRESSUM

Herausgeber

BGA Invest GmbH
Schloßstr. 23
82031 Grünwald
Tel +49 89 54 34 898 - 0
Fax +49 89 54 34 898 - 20
info@bga-invest.de
www.bga-invest.de

Redaktion

Feldhoff & Cie. GmbH
Eschersheimer Landstr. 55
60322 Frankfurt am Main
Tel +49 69 26 48 677 - 0
Fax +49 69 26 48 677 - 20
info@feldhoff-cie.de
www.feldhoff-cie.de

Druck

Blueprint AG
Lindberghstr. 17
80939 München
www.blueprint.de

