

„Attraktive Mietrenditen“

INTERVIEW Cash. sprach mit Heiko Fassel, Generalbevollmächtigter der NSI Netfonds Structured Investments GmbH, über die neue Immobilienanleihe des Unternehmens und Renditechancen bei Bestandsimmobilien.

Viele Anleger sind derzeit auf der Suche nach rentablen Immobilienanlagen. Sie bieten seit Kurzem eine Immobilienanleihe an. Wie kam es zu dieser Entscheidung?

Fassel: Die Anleihe „Immobilien Deutschland 1“ wird mit dem hundertprozentigen Tochterunternehmen der Netfonds AG, der NSI Netfonds Structured Investment GmbH, aufgelegt. Diese Gesellschaft besteht bereits seit dem Jahr 2006 und hat in der Vergangenheit bereits zahlreiche strukturierte Immobilieninvestments für eine relativ kleine Anzahl von ausgesuchten Investoren begleitet und konzipiert. Im Jahr 2016 wurde dann von der Geschäftsleitung der Netfonds AG der Entschluss gefasst, diese bis dahin erfolgreichen Immobilieninvestments auch einem breiteren Publikum anzubieten. Dafür waren einige Vorbereitungen zu treffen, die unter anderem durch meinen Wechsel zur Netfondsgruppe zum 1. Januar 2018 manifestiert wurden. Weiterhin wurden der Vorstandsvorsitzende der Netfonds AG, Karsten Dümmler, und der langjährige Prokurist des Mutterkonzerns, Mirko Schmidtner, zu den Geschäftsführern der NSI Netfonds Structured Investments GmbH ernannt.

Wie funktioniert das Konzept?

Fassel: Die Immobilienanleihe, welche eine von mehreren Möglichkeiten des Investments in Immobilien bei der NSI Netfonds Structured Investments GmbH ist, erwirbt bundesweit vermietete Bestandsimmobilien in einfachen bis guten Lagen mit mindestens fünf Prozent Mietrendite per annum und finanziert circa 50 Prozent des Kaufpreises über die Anleihegelder der Investoren. Durch den relativ hohen Anteil von Anleihekaptal an der Kaufpreisfinanzierung ist ein Großteil des Kapitals durch tatsächliche Immobilienwerte abgesichert. Dadurch bietet sich den Investoren bei einer Laufzeit von drei Jahren und zehn Monaten (46 Monate) und jährlichen Zinszahlungen in Höhe von 4,5 Prozent ein sehr gutes Chancen-Risiko-Verhältnis.

Aus welchen Gründen haben Sie sich für das Vehikel der Anleihe entschieden?

Fassel: Der klassische Immobilienerwerb



Heiko Fassel, Netfonds: „Gute Erträge mit Wohnimmobilien aus dem Bestand.“

zur Kapitalanlage ist meist mit langen Laufzeiten, Aufnahme von Hypothekendarlehen und umfangreichem Verwaltungsaufwand verbunden. Dagegen ist eigentlich auch nichts einzuwenden. Allerdings gibt es auch Anleger, die sich nicht mehr so lange an eine Immobilie binden möchten oder können und trotzdem an der bis heute historisch einmaligen Situation von niedrigen Sollzinsen und immer noch wesentlich höheren Mietrenditen partizipieren möchten. Diesem Bedürfnis dieses Klientels möchten wir mit der „Immobilien Deutschland 1“-Anleihe Rechnung tragen. *Welche Arten von Immobilien werden zu diesem Zweck erworben?*

Fassel: Wir investieren ausschließlich in vermietete Bestandsimmobilien, die schon bewiesen haben, dass sie funktionieren. Wir kennen die Zahlungsmoral der Mieter, können im Vorfeld die bereits vorhandene Infrastruktur einschätzen und investieren nur in Objekte, die nach allen Kosten – inklusive Mietausfallwagnissen, Renovie-

rungsrückstellungen, Zinsen für das Fremdkapital und den Couponzahlungen der Anleihe – einen positiven Cash-Flow generieren. Grundsätzlich sind unsere Anleiheobjekte keine Projektierungen, wie etwa Neubau- oder Sanierungsobjekte, da wir bei dieser Investitionsart zu viele schwer zu kalkulierende Risiken bei der Realisierung der Projekte sehen.

Wie verfahren Sie mit den von Ihnen ausgewählten Immobilien?

Fassel: Unsere erworbenen Objekte werden bereits im Vorfeld durch umfangreiche Makro- und Mikroanalysen geprüft. Darüber hinaus lassen wir jedes Objekt vor dem Erwerb substantiell von einem vereidigten Sachverständigen prüfen, was in einem circa 60-seitigen Gutachten dokumentiert wird. Inhalt dieser Gutachten ist zudem eine Investitionskalkulation für den Zeitraum direkt nach dem Erwerb, für zukünftige Modernisierungsmaßnahmen in den ersten drei Jahren und für wertverbessernde Maßnahmen in einem Zeitraum bis



Bestandsobjekte sind oft zu vergleichsweise günstigen Kaufpreisen zu erwerben.

zu zehn Jahren. Besonders letzteres ist für uns wichtig, da wir unsere Objekte zu einem großen Anteil während der Anleihezeit wieder veräußern und so jedem Erwerber ein „Scheckheft mit zukünftigen wertverbessernden Maßnahmen“ zur Verfügung stellen können. Renovierungs- und Sanierungsarbeiten sind somit im Vorfeld bereits kalkuliert und ermittelt. Diese werden bei der Ankauffinanzierung bereits detailliert berücksichtigt und mit einer zusätzlichen Sicherheitsreserve versehen.

Wie geht es dann weiter?

Fassel: Sind alle Ankaufzyklen abgeschlossen und das Objekt in unserem Besitz, beginnt die Aufbereitung der Immobilie. NSI hat für die gesamte Eigentumsdauer einen Objektverantwortlichen, der zunächst jeden Mieter besucht und diesem persönlich mitteilt, wer die NSI ist und was wir zukünftig mit dem Objekt vorhaben. Dabei kann ich an dieser Stelle ausschließen, dass wir Mieterkündigungen aufgrund von überdurchschnittlichen Modernisierungsmaßnahmen durchführen werden. Vielmehr möchten wir mit unseren Mietern den Dialog suchen, damit auch zukünftig die Mieterstruktur erhalten oder verbessert werden kann. Dieser Punkt ist unserer Meinung nach ein ganz wichtiger Aspekt für zukünftige Wertverbesserungen einer Wohnanlage, die sich auch beim späteren Exit bemerkbar machen. Zusammengefasst kann man sagen, dass wir die erworbenen Objekte genau so behandeln und verwalten wie ein langfristiger Bestandhalter.

In welchen Standorten und Regionen werden die Objekte erworben?

Fassel: Wir haben in unseren Richtlinien das gesamte Bundesgebiet als Investitionsmöglichkeit definiert. Allerdings ist uns

natürlich bewusst, dass wir mit unseren Anforderungen an die zu erwerbenden Objekte aller Voraussicht nach Innenstadtlagen etwa in München, Hamburg, Köln und Düsseldorf ausschließen können. Andererseits werden wir aber auch nicht in Regionen investieren, in denen die Einwohnerzahlen rückläufig sind. Wir konzentrieren uns momentan auf Metropolen mit mehr als 100.000 Einwohnern und positiven Zugangszahlen in den letzten fünf Jahren, in Regionen, in denen es einen deutschlandweit überdurchschnittlichen Anteil an Mieterhaushalten gibt. Dazu gehören etwa ausgewählte Städte entlang der Rhein-/Ruhr-Schiene, aber auch aufstrebende Städte wie beispielsweise Bremerhaven, Chemnitz, Erfurt und Schwerin.

Was zeichnet die ausgewählten Immobilien darüber hinaus aus?

Fassel: Wir investieren in bezahlbaren Wohnraum in einfachen bis mittleren Lagen mit einfacher bis mittlerer Ausstattung in den bereits erwähnten Regionen. Dabei profitieren wir von unserer sehr guten Expertise, die wir seit dem 1. August 2018 noch einmal mit unserem neuen Leiter Einkauf und Strukturierung Jörg Behler verbessern konnten, der in den letzten acht Jahren als Direktor Immobilien und Vertrieb für die Postbank verantwortlich war. Durch seine Vita und meine Tätigkeit in den letzten 15 Jahren bei einem Projektentwickler aus Düsseldorf haben wir einen recht guten Zugang zu Immobilienunternehmen, Kreditinstituten und Versicherungsgesellschaften, die gern mit potenziellen Erwerbern zusammenarbeiten und bereits in der Vergangenheit viele tausend Transaktionen erfolgreich realisiert haben. Dadurch erhalten wir mitunter Objektange-

bote, bevor diese überhaupt vermarktet werden. Aufgrund der guten Bonität unserer Firmengruppe und der vorhandenen Anleihegelder sind wir in der glücklichen Situation, ein passendes Objekt schnell und verlässlich zu bezahlen, was heutzutage für die Verkäufer sehr wichtig ist und manchmal eine größere Bedeutung hat als den letzten Euro beim Kaufpreis herauszuholen. Dadurch erhalten wir in einem derzeitigen Käufermarkt auch schon mal Kaufpreisofferten, die eben nicht über normale Internet-Plattformen oder andere Zugangswege zu realisieren sind. Trotzdem möchte ich die allseits bekannte Weisheit „Im Einkauf liegt der Gewinn“ für unsere Situation nicht so gelten lassen und diese für unsere Anleihestrategie ein wenig verändert widergeben: „Im Einkauf liegt die Reserve“. Die Reserve, die wir für unsere Investoren bis zum letzten Tag der Anleihelaufzeit vorhalten werden.

Wie lange werden die Objekte gehalten und was geschieht bei einem Verkauf mit der zugrundeliegenden Anleihe?

Fassel: Wir kategorisieren vor dem Erwerb die Objekte in drei Gruppen. Zur Kategorie eins gehören Objekte, die sich für die Wohnungsprivatisierung eignen. Sie werden sofort nach dem Erwerb in Eigentumswohnungen aufgeteilt und über den Vertriebszugang der mehr als 4.500 Berater der Netfonds AG an private Investoren veräußert. Dafür werden wir circa 30 Prozent der Anleihegelder verwenden. Zur Kategorie zwei zählen Objekte, die sich für den Globalverkauf eignen. Sie werden sofort nach dem Erwerb ebenfalls über die Berater der Netfonds AG privaten sowie institutionellen Investoren angeboten. Für diese Objekte werden zum Ankauf circa 50 Prozent der Anleihegelder verwendet.

Was zeichnet die dritte Gruppe aus?

Fassel: Zur Kategorie drei zählen Objekte, die für den längeren Bestand in der NSI erworben werden. Diese Objekte sind für sogenannte Block-Sales an institutionelle Investoren zu einem späteren Zeitpunkt als dem Laufzeitende der Anleihe für den Exit vorgesehen. Dafür werden wir circa 20 Prozent der Anleihegelder verwenden und vor Ablauf der Anleihe refinanzieren. Die Anleihegelder werden, nachdem der Verkauf der Objekte innerhalb der Anleihelaufzeit abgeschlossen ist, inklusive der bereits erwähnten Reserven geparkt und prospektkonform am 10. April 2022 an die Anleger ausgezahlt. ■

Das Gespräch führte **Barbara Kösling**, Cash.