

IMMOBILIENVERKÄUFE

Verkauf ist Trumpf

Ein wesentlicher Nachteil bei Immobilien und Immobilienfonds ist der Verkauf des Objektes. Wird das Objekt später nicht für den geplanten Preis verkauft oder der Verkauf verschiebt sich um längere Zeit, ist die Rendite oft dahin. Dies gilt nicht nur für Bestandsimmobilienfonds, sondern auch für den Immobilienhandel oder die Immobilienentwicklung. Die Fränkische PROJECT Gruppe macht aus der Not eine Tugend. Sie verkauft für ihre Fondsanleger selbst jede einzelne Wohnung: regelmäßig und planbar.

Im Sommer letzten Jahres hat MEIN GELD über die Aktivitäten der Franken aus der ersten Hälfte des Jahres 2011 berichtet. Der Schwerpunkt lag auf den erfolgreichen Objekteinkäufen in Berlin, Nürnberg und München. Insgesamt 26 Objekte waren es, die die PROJECT Gruppe parallel in der Entwicklung hatte – heute sind es 33 Objekte.

kauf werden, zum gewünschten Zeitpunkt an den Mann zu bringen. Selbst in guten Marktphasen kann sich der Verkauf ziehen und sich negativ auf das Ergebnis auswirken. In schlechten Zeiten noch eher. Deshalb wird über interessante Objekteinkäufe mehr berichtet als über gute Objektverkäufe. Bei PROJECT ist das anders. Der

Einkauf der Gewinn liegt. Das stimmt aber nur zum Teil. Denn erst mit dem Verkauf zum richtigen Preis und Zeitpunkt entsteht der Gewinn in der Höhe wie geplant.“

Der Asset Manager, die PROJECT Immobilien Gruppe, konzentriert sich ausschließlich auf Immobilienentwicklungen in den Metropolen Berlin, Nürnberg, München, Hamburg und seit neuestem auch Frankfurt am Main. In den Niederlassungen arbeiten erfahrene Kenner des regionalen Marktes mit sehr guten Verbindungen im Einkauf. Auch die Zusammenarbeit mit den Stadtverwaltungen und den Handwerkern ist gewachsen.

„Schwierig für den Anbieter ist meist die letzte Wohnung.“

Oft ist es allerdings nicht ganz einfach, die Objekte, die bei Immobilienhandels- oder Entwicklungsfonds üblicherweise im Gesamten an Kapitalanleger ver-

geschäftsführende Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH, Alexander Schlichting, bringt es auf den Punkt: „Oft wurde mir schon erklärt, dass im

Das Besondere ist, dass die PROJECT Immobilien Gruppe in diesen Metropolen eine eigene Verkaufsmannschaft aufbaut, die sich auf den Verkauf der einzelnen Wohnungen an Eigennutzer konzentriert. Der Aufbau der Verkaufsmannschaft ist aufwändig, die eigene Akademie für die Verkäufer ebenfalls. Das Ergebnis allerdings überzeugt.

Wolfgang Dippold, Geschäftsführender Gesellschafter der PB PROJECT Beteiligungen GmbH ist sich sicher, dass nur so die gewünschten Ergebnisse für Anleger erzielt werden. „Schwierig für den Anbieter ist meist die letzte Wohnung. Die Verkäufer der Immobilien Gruppe haben im letzten Halbjahr bei 8 unserer Objekte die jeweils letzte Wohnung erfolgreich verkauft.“

Dies waren die Neumannstrasse in Fürth mit direktem Blick in ein Naturschutzgebiet, die Rollnerstraße in Nürnberg in der Nähe der Burgmauer, die Lenbachstrasse in Berlin-Friedrichshain mit kul-

NACHGEFRAGT

Alexander Schlichting im Interview

Zwei aktuelle Fragen an Alexander Schlichting, der im Januar 2012 einen Gesellschaftsanteil in Höhe von 20 Prozent an der PROJECT Vermittlungs GmbH übernommen hat.

Herr Schlichting, nun sind Sie Gesellschafter in der Vermittlungs GmbH, was ändert sich?

Wir stehen seit Jahren für Stabilität und Zuverlässigkeit, daran ändert sich nichts. Wir haben im letzten Jahr unseren Umsatz um 30 Prozent gesteigert, dies wollen wir in diesem Jahr wiederholen. Auch da bleibt alles beim Alten. Die wichtigste Änderung: Ich habe mehr Aufgaben innerhalb der Geschäftsführung übernommen und verantworte seit dem 1. Januar den Vertrieb bundesweit.

Welche Zielsetzung haben Sie mit der PROJECT Vermittlungs GmbH?

Wir werden unseren Vertrieb und den Support für unsere Vertriebspartner weiter ausbauen. Wir legen viel Wert auf deren Haftungsreduzierung – unser Seminar „Verkauf mit dem Persönlichen Emissionsprospekt“ bieten wir mit Einführung unserer neuen Fonds ab Frühjahr wieder verstärkt an. Mein wichtigstes Ziel dabei ist, für unsere Partner der verlässliche Partner zu bleiben wie bisher.



Wolfgang Dippold, Geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Beteiligungen GmbH, Geschäftsführer PROJECTVermittlungs GmbH und Alexander Schlichting, Geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH

tiger Umgebung, die Wohnungen der Nürnberger Humboldtstrasse in einem Altbau mit hoher Tradition, die Krumme Strasse in Berlin-Charlottenburg, direkt am Karl-August-Platz gelegen, die Eichendorffstrasse in Nürnberg-Erlenstegen in bevorzugter Wohnla-

antwortet Wolfgang Dippold: „Natürlich, bei manchem der Objekte ließ sich der schnelle Abverkauf aufgrund der Attraktivität nicht vermeiden. Wichtig ist allerdings, dass die Verkaufsgeschwindigkeit bei möglichst allen Objekten planbar ist. Und das geht nur über eige-

„Oft wurde mir schon erklärt, dass im Einkauf der Gewinn liegt. Das stimmt aber nur zum Teil. Denn erst mit dem Verkauf zum richtigen Preis und Zeitpunkt entsteht der Gewinn in der Höhe wie geplant.“

ge, die ruhig gelegene Mühlenstrasse in Steglitz-Zehlendorf und seit Ende Dezember die Solgerstraße in Nürnberg, die den 100 Prozent Verkaufstand bereits vor dem Spatenstich vorweist. Auf unsere Frage, ob Lage und Ausstattungsqualität nicht auch eine Rolle für den zügigen Abverkauf gespielt haben,

ne Verkäufer.“ Die Anleger freut's – das letzte Objekt wurde auf Objektebene mit über 14 Prozent Rendite im Jahr abgeschlossen. Auch die Herren von PROJECT freuen sich, erhalten die Firmen doch oberhalb einer Rendite von 12 Prozent im Jahr für den jeweiligen Fonds eine Gewinnbeteiligung.

Ausblick 2012:

Im Frühjahr stehen die Nachfolgefonds in den Startlöchern. Bis dahin bietet die PROJECT Fonds Gruppe die aktuellen Fonds 9 und 10 an, die bereits in 15 beziehungsweise 16 verschiedene Objekte in den Regionen Berlin, Nürnberg und München investiert sind. Für den Anleger von Beginn an eine überschaubare Angelegenheit. Bereits in der Platzierungsphase befindet sich mit dem Objekt Legien-damm in Berlin Mitte das erste Objekt in der Verkaufsphase: Aktuell sind 72 Prozent der Wohnungen notariell beurkundet.

Ende März werden die beiden PROJECT REALE WERTE Fonds 11 und 12 präsentiert, die bereits auf künftig kommende Anforderungen im Markt ausgerichtet sind. Das bewährte Konzept bleibt – wesentliche Details wurden weiterentwickelt.