

## Hohe Fondsrendite durch viel Eigenkapital

Der Investmentmanager Lakeward aus der Schweiz hat seinen ersten Immobilienfonds gestartet. In Deutschland setzt Gründer und CEO Simon Koenig auf zweistellige Renditen. Dafür sucht er langfristige Partnerschaften mit Projektentwicklern.

Der Name „Lakeward Real Estate Fund - European Opportunities I“ beschreibt den ersten Immobilienfonds des Schweizer Investmentmanagers nicht ganz präzise. Denn zum einen setzt er nicht auf eine breite Streuung über viele europäische Länder, sondern ist überwiegend auf Deutschland fokussiert, zum anderen zielt er nicht wie ein klassischer Opportunity-Fonds auf Schnäppchenkäufe aus Notsituationen. „Es geht uns nicht um die sogenannten distressed situations“, sagt Lakeward-CEO Simon Koenig. „Wir kaufen zwar opportunistisch, aber mit dem Ziel einer guten und dauerhaften Partnerschaft. Die Möglichkeit, mehrere Projekte zusammen mit Entwicklern zu machen, ist uns mehr wert, als die allerletzten Prozentpunkte Rendite aus dem Engagement herauszupressen.“

Gesucht werden alle Arten von Beteiligungen, vom Forward-Deal bis zum Joint Ven-

ture, sowohl Neubauvorhaben als auch Repositionierungen im Bestand. Verkauft werden sollen die fertigen Projekte an institutionelle Investoren.

Bescheiden sind die Renditeziele des Fonds dabei nicht. Zwischen 10% und 15% Gesamtrendite (IRR) p.a. werden angepeilt. „Geld verdienen kann man im günstigen Ankauf oder beim Verkauf“, sagt Koenig und lässt durchblicken, dass er eher auf den Exit setzt. „Wir versuchen, im Einkauf gute Qualitäten zu finden. Manchmal sind dabei die Anfangsrenditen eher niedrig, aber die Werte lassen sich im Projektverlauf durch aktives Asset-Management, eine Verbesserung des Umfelds oder der Lagequalität steigern.“ Als Beispiel für diese Strategie nennt er das Wohnquartier Mittenmang am Rande der Berliner Europacity, das zusammen mit der Groth-Gruppe entwickelt wurde. „Als wir damals das Grundstück kauften, war von der künftigen Entwicklung des Standorts noch nichts zu sehen. Wir sind bei solchen Vorhaben in der Lage, die visionäre Brille aufzusetzen.“

Ein weiterer Hebel, um die Renditeziele zu erreichen, ist die Finanzierung. Während IRR-Renditeerwartungen um die 15% meistens bei Mezzaninefonds zu finden sind, ist Lakeward European Opportunities I ein „echter“ Immobilienfonds. Er ist für Eigenkapitalquoten von projektabhängig ca. 30% bis 40% gut und steckt damit deutlich mehr Geld in die Vorhaben als ein Mezzanineinvestor. „Dass wir hartes Eigenkapital bieten, kommt bei den Banken in der Regel gut an“, weiß Koenig. Die Formel dahinter lautet: Je mehr Eigenkapital im Projekt, umso günstiger die

Fremdkapitalkosten. Das kommt wiederum der Kapitalrendite zugute.

Die deutlich gestiegene Zurückhaltung der Immobilienfinanzierer seit Beginn der Corona-Krise sieht Lakeward als Einstiegschance. „Die Kreditanforderungen bei Entwicklungsprojekten sind deutlich gestiegen.“ Das typische Investitionsvolumen eines Lakeward-Fonds liegt bei 40 Mio. Euro bis 150 Mio. Euro, höhere Summen sind auch kein Problem. „Wir möchten uns als frische Alternative zu den Mezzanine-Finanzinvestoren anbieten, die auftretende Probleme unternehmerisch am runden Tisch löst und nicht durch die Auslegung von Paragraphen in Mezzanineverträgen.“

Das Kapital des Fonds wird rund acht Jahre lang gebunden sein. Bei einem Ziel-Eigenkapital von 200 Mio. Euro und der Möglichkeit, Teile davon in mehreren Projekten zu recyceln, ist damit am Ende ein Bruttoentwicklungsvolumen von bis zu 750 Mio. Euro umsetzbar. Besonderes Interesse hat Lakeward an den Regionen Rhein-Main, Rhein-Neckar, dem Großraum München, Berlin und Brandenburg, der Region Köln/Düsseldorf und Leipzig.

Unter den Assetklassen steht Wohnen für den Fonds im Vordergrund, Quartiersent-

wicklungen sind ebenfalls möglich. Der Fonds hat sich dabei vor allem dem Thema „innovatives Wohnen“ verschrieben, worunter Koenig Betreiberkonzepte wie Boardinghäuser und Co-Living inklusive integrierten Arbeitsräumen versteht. „Die Menschen haben gemerkt, dass es angenehm ist, im Homeoffice zwei Tage die Woche neben der Familie zu arbeiten. Das ist ein Gewinn an Lebensqualität, den sie der Wirtschaft nach dem Ende der Corona-Zeit nicht zurückgeben wollen.“

Dass die absehbare Corona-Rezession dem Fonds seine kalkulierten Exit-Preise verhaseln könnte, glaubt Koenig nicht. Vorhaben, die jetzt gestartet würden, seien erst in ein paar Jahren verkaufsfähig. „Dann kommt wieder eine Aufschwungphase nach der

Krise. Da in den Jahren dazwischen die Banken noch weniger Projekte finanziert haben werden als vorher, wird der Nachfrageübergang nach Wohnungen noch höher sein als heute schon.“ Soll heißen: Sinkende Wohnungspreise sind für die Zukunft sehr unwahrscheinlich.

Lakeward wurde 2016 gegründet und ist ein Spin-off des Schweizer Family-Offices von Daniel Aegerter, Armada Investment. Das Unternehmen investiert bereits seit einigen Jahren in deutsche Immobilien, unter anderem in das Kienzle-Areal in Stuttgart-Bad Cannstatt, das Quartier N1 in Sindelfingen, das P89 Office in Berlin-Friedrichshagen und das Wohnquartier Ferdinand's Garden im Ortsteil Hohenschönhausen des Berliner Bezirks Lichtenberg. **Monika Leykam**

Im Berliner Wohnquartier Mittenmang wurde das Lakeward-Living-Konzept mit „sozialem Mehrwert“ umgesetzt.

Quelle: Lakeward Management AG

