

Auszug aus „IHK Magazin Wirtschaft“, Artikel vom Oktober 2017

https://www.stuttgart.ihk24.de/blob/sihk24/presse/Magazin_Wirtschaft/fallback1421131770493/3845016/f69b86994305f332c1f79c6b3f962e4c/Magazin-Wirtschaft-Oktober-2017--1--data.pdf

abgerufen am 16. Oktober 2017

Aus Wert Mehrwert ziehen – Grundstückspotenziale nutzen

Von Christian Albrings (albrings + müller) und Stephan Pflumm (Phoenix Real Estate Development)

Grundstücke bedeuten eine stabile Wertanlage. Das sehen auch viele mittelständische Unternehmer so und zählen somit nicht selten ein oder mehrere Grundstücke zu ihrem Eigentum. Oftmals dienen diese als Expansionsflächen für zukünftige Erweiterungen der eigenen Unternehmung. Ob nun bebaut oder unbebaut, teilweise eigengenutzt oder vermietet – früher oder später kommt schließlich jeder Unternehmer an den Punkt, an dem er sich fragt, wie aus dem Wert, den dieses Grundstück darstellt, ein Mehrwert geschaffen werden kann. Und das ohne die zunächst naheliegende Veräußerung. Mit anderen Worten: Wie kann das Unternehmen die ungenutzten Grundstückspotenziale ausschöpfen? Oftmals reichen die Überlegungen nicht weiter als bis zum Aufwerfen dieser Frage. Das liegt daran, dass viele mittelständische Unternehmen annehmen, dass sie ohne immobilienpezifisches Fachwissen im Unternehmen ohnehin keine Chance auf eine solche Wertsteigerung haben. Dies ist jedoch ein Irrtum.

Ein neuer Ansatz: Owner Development

Projektentwickler in der Immobilienbranche haben es sich zur Aufgabe gemacht, eine optimale Nutzbarkeit für Grundstücke oder Bestandsgebäude zu schaffen. Das bebaute Grundstück wird durch eine verbesserte Ausnutzung des Baurechts aufgewertet. In der Regel wird durch eine Neubebauung und Vermarktung der dadurch neu entstandenen Mietflächen eine Wertsteigerung realisiert.

Im Rahmen der Projektentwicklung haben sich verschiedene Geschäftsmodelle etabliert. Zwei dieser Modelle interessieren uns in diesem Fall besonders: Es ist das Service Development auf der einen Seite, das Trader Development auf der anderen Seite.

Dass der Service Developer den „Service“ bereits im Namen trägt, zeigt, dass er sich als Dienstleister versteht. Die Vergütung erfolgt dabei in der Regel auf Honorarbasis, wobei eine erfolgsabhängige Komponente ebenfalls vereinbart werden kann. Je nach Beauftragungstiefe führt der Service Developer entweder einzelne oder alle Phasen der Projektentwicklung durch.

In der Praxis konnten bereits Erfahrungen mit zahlreichen Eigentümern gesammelt werden, deren Interessen vollumfänglich berücksichtigt wurden. Dabei zeigte sich: Die Eigentümer mussten kaum eigene Personalkapazität und immobilienwirtschaftliches Know-how einbringen. Vielen Eigentümern ist jedoch nicht bewusst, wie sinnvoll die frühzeitige Einbindung eines Service Developers bereits bei der Projektinitiierung sein kann.

Der Trader Developer hingegen kann als der Projektentwickler im herkömmlichen Sinn gesehen werden. Er erwirbt ein Grundstück, entwickelt, plant, bebaut, vermietet und verkauft im Anschluss die fertige Immobilie auf Basis des Mietertrags. Seine Projektentwicklungsleistung erfolgt auf eigene Rechnung – und eigenes Risiko.

Dabei ist die klassische Projektentwicklung eine optimale Beschaffungsquelle für institutionelle Investoren, wie beispielsweise die Initiatoren von Immobilienfonds und zunehmend auch Family Offices aus dem In- und Ausland.

Von den beiden Geschäftsmodellen mögen die meisten Unternehmenseigentümer bereits gehört haben. Was viele jedoch nicht wissen: Kombiniert man diese beiden Modelle, so kommt man zu einem völlig neuen Ansatz. Wir wollen es Owner Development nennen.

Der Name sagt es bereits: Beim Owner Development steht der Eigentümer im Mittelpunkt des Geschehens. Das Grundstück bleibt im Eigentum des Unternehmers. Die Entwicklung dieses Grundstücks erfolgt in dessen Auftrag und damit als ein Service Development. Wesentliche Risiken, wie im Falle des Trader Developments, übernimmt jedoch der Entwickler. Die Vergütung erfolgt auf Basis der abgeschlossenen Mietverträge und damit renditeorientiert. Das Owner Development ist somit das „Best-of“.

Risikominimum des Eigentümers

Wie sieht es genau aus, dieses Modell? An erster Stelle haben wir den Eigentümer. Dieser übergibt im Rahmen eines Vertrags die Verantwortung für die Entwicklung eines seiner Grundstücke an einen Owner Developer. In diesem Vertrag sind die Qualitäten des zukünftigen Gebäudes im Wesentlichen festgelegt. Eine Besonderheit in diesem Modell: Teile der Vergütung werden als Abschlagszahlungen nach Planungs- und Baufortschritt durch den Eigentümer vergütet. Im Idealfall ist dadurch eine zusätzliche Finanzierung durch den Owner Developer entbehrlich.

Währenddessen steuert der Owner Developer den gesamten Projektprozess und ist somit zuständig für Planung, Baurecht, Bauleistung und Vermietung. Falls gewünscht, übernimmt er auch den Verkauf des fertiggestellten und vermieteten Objekts. Es ist die bereits erwähnte Risikominimierung des Eigentümers, die im Modell des Owner Development besonders entscheidend ist: Genehmigungsrisiko, Kostenrisiko, Terminrisiko, Vermietungsrisiko – all dies liegt beim Owner Developer, ebenso wie die Chance der Vermietung und Vergütung auf Mietertragsbasis. Der Eigentümer kann mit einer sicheren Mieterrendite rechnen. Positiv für beide Seiten: Da kein Grundstücksverkauf stattfindet entfällt die üblicherweise bei Grundstückstransfers anfallende Grunderwerbssteuer.

Mittelständische Unternehmen sind angesprochen

Bereits bei eher kleinen Projektgrößen ab 1.000 m² Grundstücksfläche hat das Modell des Owner Developments Erfolgspotenzial. Auch im Hinblick auf die Nutzungsarten sind grundsätzlich viele Varianten denkbar. Reine Bürogebäude sowie die Kombination aus Büro und Einzelhandel oder Wohnen und Einzelhandel sind aufgrund ihrer Marktfähigkeit allerdings am weitesten verbreitet.

Gerade mittelständische Unternehmen sollten sich besonders angesprochen fühlen. Grundstücksbestand ist schließlich meist vorhanden. Nun gilt es, die Sorge vor möglicherweise fehlenden Kapazitäten und geringem Know-how zu verlieren, und – mit dem passenden Modellansatz – ungenutzte Grundstückspotenziale zu heben. Denn nur so kann aus Wert Mehrwert gezogen werden.