

„ES IST ZEIT ZUM KIRSCHENPFLÜCKEN“

Die HIH Invest bleibt auf Wachstumskurs. Die Geschäftsführer Alexander Eggert und Carsten Demmler erläutern, bei welchen Immobilien jetzt zugegriffen werden sollte, und stellen ihre neueste Dienstleistung vor: Finanzierungs- und Projekt-Workout – das Management von in Schieflage geratenen Real Assets.



CV

CARSTEN DEMMLER

ist Geschäftsführer von HIH Invest Real Estate und verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Kapitalmarkt. Seit 2019 ist er bei HIH Invest Real Estate tätig und verantwortet das institutionelle Kundengeschäft sowie die Investorenbetreuung für Banken, Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen.



CV

ALEXANDER EGGERT

verantwortet bei HIH Invest Real Estate unter anderem die Geschäftsbereiche Fonds- und Produktmanagement sowie Unternehmenssteuerung. Eggert arbeitet bereits seit 2014 bei HIH Invest Real Estate als Geschäftsführer und war zuvor unter anderem bei Union Investment Real Estate und KPMG tätig.

Wie hat sich die HIH Invest in diesem Jahr entwickelt?

Demmler: 2024 sind unsere Assets under Management auf etwa 25 Milliarden Euro angewachsen. In diesem Jahr rechnen wir mit rund 27 Milliarden Euro. Wir wachsen gegen den Markttrend weiter. Damit werden wir auch 2026 nicht aufhören – das können wir jetzt schon sagen. Einige Investoren beginnen, punktuell neu in Immobilien zu investieren. Denn die Renditeerwartungen steigen.

Eggert: Jetzt ist definitiv die Zeit zum Kirschenpflücken, denn Kapital- und Immobilienmarkt sind komplett durchkalibriert. Zudem gibt es keinen Nachfrageüberhang, Investoren können sich jetzt die besten Kirschen herauspicken. Vor allem Premium-Wohnen und Büro in sehr zentralen Lagen verteuern sich wieder. Und genau so sieht es auch auf den Investmentmärkten aus: Richtig gute Büroinvestments mit entsprechender Qualität lassen sich zu ordentlichen Renditen tätigen. Wir als HIH wachsen in allen Bereichen – sowohl bei der direkten Immobilienkapitalanlage als auch im Multi-Manager-Business, also dem Geschäft rund um die indirekte Immobilienkapitalanlage.

Demmler: Es kommen auch immer mehr Investoren auf uns zu, damit wir sie bei Problemen in ihrem Bestand unterstützen.

Was genau steckt dahinter?

Eggert: Dabei geht es um Projekte, die ins Stocken geraten sind, die nicht fertiggestellt wurden oder bei denen ein Entwickler in Schieflage geraten ist. Wir managen die Assets weiter. Und wir helfen Versorgungswerken bei Investitionen in Schuldscheindarlehen, die inzwischen kapitaldienstgestört sind. Kunden haben uns Assets anvertraut, die kurz vor der Insolvenz standen. In solchen Fällen geht es darum, einen Weg zu finden, den Schaden zu minimieren.

Demmler: Es ist ein Baukastenprinzip. Am Anfang steht immer die Anamnese des Assets und der Struktur und damit die Frage, wie investiert worden ist – über ein Mezzanine-Darlehen, über ein kreditbesichertes Schuldscheindarlehen oder anderes. Nach der Analyse stellen sich Fragen:

Wie sieht es mit der Quote aus? Kann das bestehende Vehikel erhalten bleiben? Was ist aufsichtsrechtlich und wirtschaftlich sinnvoll? Im Anschluss überlegen wir, was wir konkret mit dem Investment machen, um Werte zu heben, Verluste zu minimieren oder vielleicht sogar wieder Richtung Estand zu kommen. Da geht es um Szenarioanalysen und eine echte Asset-Beurteilung aus unserer Kompetenz als Immobilienmanager heraus. Institutionelle Investoren können modular auf diesen Baukasten zugreifen.

Eggert: Das Know-how dafür ist bei uns im Haus ohnehin vorhanden. Als uns Investoren auf ihre Herausforderungen angesprochen haben, mussten wir es nur auf neue Sachverhalte anwenden. Mit unserer Expertise im Finanzierungs- und Projekt-Workout konnten wir uns eine echte Wahrnehmung erarbeiten. Allein im vergangenen Jahr hat dieses Geschäft 320 Millionen bis 400 Millionen Euro zu unserem Wachstum beigetragen.

Welche Zielsetzungen verfolgen Sie?

Demmler: Es ist immer eine Einzelfallbetrachtung, bei der es um zwei Dinge geht: den Schaden zu minimieren oder den Erfolg zu maximieren. Manchmal ist ein schneller, verlustreicher Exit wirtschaftlich die beste Lösung. Wenn man 40 Cent auf den ursprünglich eingezahlten Euro erhält, kann das lukrativer sein, als fünf Jahre zu warten und vielleicht 60 Cent für den Euro zu bekommen. Denn Kapitalkosten und entgangene Renditen müssen gegengerechnet werden. Wir hatten auch schon Finanzierungen von Grundstücksankäufen mit einer Recovery Rate von nur 20 bis 25 Prozent auf den Grundstückspreis. Dann ist die Überlegung, ob man diesen Teil nimmt. Denn Baurechtschaffung und Projektentwicklung kommen noch hinzu, dauern lange und kosten weiter Kapital, das investiert werden muss. Wir sind in der glücklichen Situation, sehr rational und realistisch beraten zu können, weil wir der Problemlöser sind und nicht zwingend ein Projekt realisieren müssen. Wir haben Mandanten auch schon gesagt: Nimm lieber das Geld vom Insolvenzverwalter, es wird nicht besser. ●

SPONSOR



KONTAKT

Carsten Demmler

Geschäftsführer
HIH Invest Real Estate
GmbH
Tel.: +49 40 3282 3644
E-Mail: cdemmler@hih.de

Alexander Eggert

Geschäftsführer
HIH Invest Real Estate
GmbH
Tel.: +49 40 3282 3371
E-Mail: aeggert@hih.de