

Eine großartige Unternehmung

Wertschöpfung für das familiäre Immobilienportfolio

Unternehmerfamilien gehen seit jeher mit Herausforderungen und Problemlösungen im wirtschaftlichen Umfeld um. Da liegt es nahe, bei privaten Immobilieninvestitionen ebenfalls unternehmerisch zu denken.



VON TOBIAS KURZ

Unternehmerisch denken und handeln bedeutet in erster Linie, den Markt genau zu kennen. Es heißt aber auch, rasch adäquate und perfekt zugeschnittene Maßnahmen zu bestimmen, Risiken angemessen einzuschätzen und getroffene Entscheidungen regelmäßig zu prüfen.

Sachverständig frühzeitig einbinden

Die möglichst frühe Einbindung eines Expertenteams in Immobilienstrategien und -projekte kann bezüglich der größeren möglichen Einflussnahme viel Geld wert sein. Gerade in der Konzeption zu Projektbeginn und der baulichen Ausnutzung liegen die großen Hebel der Wirtschaftlichkeit. Hier sind Erfahrung, Verhandlungsgeschick und Zugang zu guten, wirtschaftlich denkenden Planern erforderlich. Unternehmer benötigen zudem Freiraum für die Bearbeitung der Hauptaufgaben in ihrem eigentlichen Geschäftsfeld. Eine hilfreiche Stütze dafür kann die Schaffung einer Eskalationsebene sein, die bei möglichen kritischen Themen eine Lösungsfindung beschleunigt. Erfahrene Branchenkenner verschaffen darüber hinaus Sicherheit, implementieren bewährte Strukturen und ermöglichen damit verlässliche Voraussetzungen für künftige Immobilieninvestitionen.

Der Immobilienmarkt ist angespannt

Trotz Brexit, Diskussionen über Enteignung großer Wohnungskonzerne und Mietpreisbremse fließt nach wie vor viel institutionelles Geld nach Deutschland. Renditen für Wohnobjekte unter drei Prozent und im gewerblichen Bereich unter vier Pro-

Chancen und Risiken abschätzen

Die Projektentwicklung ist seit jeher das Segment mit der größten Wertschöpfungstiefe und entsprechenden Renditepotenzialen. Die Gesetzmäßigkeit der Wechselwirkung zwischen Risiko und Rendite ist auch hier zutreffend, was bedeutet, dass die Pro-



Die Geschäftsführung von FAM Real: Tobias Kurz, Christian Albrings und Steffen Müller (v.l.)

jektentwicklung neben Chancen ebenso große Risiken birgt. Bei der Realisierung von Bauvorhaben sind die Einschätzung von Kapazitäten, funktionierende und eingespielte Projektteams, Detailwissen und Zugang zu leistungsstarken Netzwerken gleichzeitig Herausforderung und Notwendigkeit. Das gilt genauso für detaillierte Planungsprozesse, die ein Ineinandergreifen der einzelnen Disziplinen und damit eine wirtschaftliche Tragfähigkeit der Planung sicherstellen – oder auch die professionelle Übergabe an den Generalunternehmer ermöglichen. Sind diese Leistungen nicht optimal koordiniert, drohen in zahlreichen Fällen Nachträge beim Bauen. Gerade Unternehmerfamilien, die im Rahmen ihrer laufenden Be-

wirtschaftungstätigkeit zusätzliche Projekte angehen, profitieren von der Unterstützung durch professionelle Partner. Sie müssen die teilweise teure und zeitintensive Lernkurve nicht selbst durchlaufen, sondern profitieren übergangslos von langjähriger Branchenerfahrung und bewährten Prozessen. ■

zent sind keine Seltenheit. Für viele Investoren stellt sich darum heute die Frage nach mehr Wertschöpfungstiefe. Dadurch geraten Risikoklassen wie Value Add und Opportunistic, die höhere Risiken, aber auch höhere Renditechancen bergen, stärker in den Fokus. Ganz wesentliches Augenmerk liegt auch auf der Gestaltung in frühen Projektphasen, also der Konzentration auf die Projektentwicklung.

Wertschöpfungsorientiert agieren

In zahlreichen Unternehmerfamilien sind über Jahre hinweg erhebliche Immobilienwerte zusammengetragen worden. Diese privaten Immobilienvermögen werden häufig in der unternehmenseigenen Finanz-, Steuer- oder Rechtsabteilung verwaltet. Da hier oft bereits die für das Unternehmen notwendigen Immobilien gemanagt werden, läuft die Betreuung des Mehrfamilienhauses, des Gewerbeparks oder der Büroimmobilien in Familienbesitz einfach mit – quasi nebenbei. Meist fehlt es hier jedoch an maßgeschneiderten Anlagestrategien, deren erfolgreiche Umsetzung kontinuierlich überprüft wird.

Gerade in einem angespannten Marktumfeld ist es sinnvoll, den Bestand zu analysieren und nach strategischen Gesichtspunkten aktiv für die Zukunft weiterzuentwickeln. Zunächst sollten Familie und Berater gemeinsam die vorhandenen Potenziale im bestehenden Portfolio aufdecken und den direkten Weg zu ihrer Ausschöpfung erschließen. So gehen bei der weiteren Realisierung von Bauvorhaben eine zielorientierte Projektvorbereitung, eine professionelle Planung sowie maßnahmenadäquate Umsetzungsmodelle einher. Das erspart Investoren viel Ärger und auch Geld.

KURZ VORGESTELLT

Die FAM Real berät und begleitet vermögende Familien und Privatpersonen zu komplexen Immobilienfragen. Ihre langjährige Erfahrung in Projektentwicklung, Asset Management und technisch-wirtschaftlicher Immobilienberatung ist das Fundament der fachlichen Expertise, mit der das Unternehmen seine Kunden partnerschaftlich unterstützt. Der Fahrplan ist einfach: Es wird mit der Immobilienstrategie begonnen, dann folgt die Analyse des Bestandsportfolios und schließlich die Offenlegung von Potenzialen zur Wertschöpfung. Gemeinsam mit dem Kunden wird die strategische Zielvorstellung mit dem vorhandenen Bestandspotenzial abgeglichen und danach ein Maßnahmenpaket erarbeitet, das Zukäufe, Abverkäufe und gegebenenfalls Projekte im Bestand einbindet. Das geschieht während des laufenden Assetmanagement-Mandats. Im Bereich der Transaktionen führt FAM Real technische und wirtschaftliche Objektprüfungen (Due Diligence) durch, übernimmt die Koordination multidisziplinärer Prüfungsteams und – wenn gewünscht – die Verhandlungsführung. Neben der strategisch-wirtschaftlichen Beratung bietet FAM Real auch die Bauherrenvertretung an, begleiten Bauherren also bei der Strukturierung und Durchführung ihrer baulichen Aktivitäten.

► www.fam-real.de