

Kapitalanleger finanzieren Bauträger

Die aamundo Immobilien Gruppe ist ein auf die deutsche Immobilienwirtschaft fokussierter Investment Manager mit der Kernkompetenz im aktiven Asset Management. Marcus Kraft ist Geschäftsführer der „aamundo Fund Management“ (AFM).



finanzwelt: Herr Kraft, innerhalb der aamundo-Gruppe sind Sie für Mezzanine bzw. strukturierte Finanzierungen zuständig. Wofür steht die Bezeichnung „aamundo“ und was macht die Gruppe?

Marcus Kraft» aamundo steht für active asset management und mundo – die Welt des Active Asset Management, Asset Management über den gesamten Objekt-Lebenszyklus. Mit der „aamundo Investment Ma-

agement“ managed und co-investiert die Gruppe in Wohnimmobilienportfolien im Core-Segment. Mit der „aampere Investment Management“ wird das opportunistische Immobilien-Segment im Bereich Wohnen und Gewerbe bedient. Die aamundo-Gruppe wurde 2017 von Stefan de Greiff, Prof. Dr. Nico B. Rottke, Michael Schleich und seit dem 1. Oktober 2018 und dem Start der aamundo Fund Management auch mir gegründet.

finanzwelt: Herr Kraft, wie war Ihr Start?

Kraft» Wir sind mehr als zufrieden. Dank des Vertrauens externer Kapitalgeber sind wir in allen unseren Gesellschaften gut ausgestattet. Auch für „mein Baby“, die aamundo Fund Management, konnten wir schon im Dezember 2018 für 20 % der Gesellschaft ein deutsches Family Office als Gesellschafter gewinnen. Die Mittel werden in die Gesellschaft eingebracht und dienen der Umsetzung des ersten

Fonds-Produktes der aamundo Fund Management. Aktuell sind mehrere Projekte in fortgeschrittenen Verhandlungen. Die aamundo-Gruppe konnte im Jahr 2018 mit ihrem USP aus der Verbindung von Kapitalmarkt-Expertise und Immobilien Know-how fünf Deals mit Wohn- und Gewerbeobjekten an verschiedenen Standorten in Deutschland realisieren und ca. 150 Mio. Euro umsetzen. Wir konnten unseren USP des großvolumigen Deal- und Kapital-sourcing gut ausspielen und werden so deutlich über Plan abschneiden. Darüber hinaus wird ein US-Investor im Rahmen eines Joint Venture bis zu 1 Mrd. Euro Investmentkapital im Value-add/Oportunistic-Segment mit aamundo investieren. Unsere Planung sieht vor, das Gesamtvolumen des Unternehmens nach fünf Geschäftsjahren auf ca. 500 Mio. Euro (Funds Invested) anzuheben. Die aamundo Fund Management wird nach einer Anlaufphase im eingeschwungenen Zustand jährlich ca. 100 Mio. Euro direkt vermitteln und knapp 200 Mio. Euro indirekt über Fondsheliker der Gattungen „Projektentwicklung“ und „Sondersituationen“ in Mezzanine-Beteiligungen investieren.

finanzwelt: Wie geht es konkret weiter? Wer finanziert denn die Mezzanine-Darlehen für Sie?

Kraft» aamundo wird voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2019 als Anlageberater in Zusammenarbeit mit einer renommierten deutschen Service KVG einen Mezzanine Fonds Luxemburger Provenienz für deutsche Projektentwickler begleiten. Dieser wird eine Größe von insgesamt ca. 175 Mio. Euro umfassen und als Investoren deutsche Kapitalsammelstellen wie Versicherungen, Versorgungswerke oder Pensionskassen aufweisen. Tranchengrößen je Einzeltranche werden zwischen 3 und 20 Mio. Euro liegen. Gespeist werden die Finanzierungen von institutionellen Investoren aus Deutschland, wie Versicherungen, Versorgungswerken, Pensionskassen und Family Offices. Finanziert werden immobilienwirtschaftliche Asset Klassen wie Büro, Einzelhandel,

Wohnen und Logistik in guten Lagen oder Lagen mit Potenzial in den Risikoklassen value add und opportunistic. Das Unternehmen ist reguliert.

finanzwelt: Nochmal zurück, was haben wir denn eigentlich unter Mezzanine-Darlehen zu verstehen?

Kraft» Das ist weit weniger kompliziert als der Begriff suggeriert. Mezzanine-Darlehen sind eigentlich nichts anderes als nachrangige Darlehen zur Projekt- oder Unternehmensfinanzierung. Diese Darlehen erhöhen gegenüber Banken ähnlich wie Eigenkapital das Haftkapital und stellen damit die Finanzierung von Unternehmen oder Projekten sicher. Aufgrund der Risikoeinordnung werden solche Darlehen deshalb deutlich höher, oft zweistellig, verzinst. Dabei ist das Risiko bei professioneller Analyse faktisch kaum höher als bei klassischen Krediten. Durch die Regulierung sind Banken sehr oft in ihrer Kreditvergabe eingeschränkt, obwohl das zu finanzierende Projekt nur mit geringen Risiken verbunden ist. Das ist unsere Chance. Kapitalgeber können mit spürbaren, durchaus auch zweistelligen Renditen rechnen.

finanzwelt: Warum sind Kreditnehmer bereit, für Mezzanine Darlehen zum Teil deutlich höhere Zinsen zu bezahlen als für Bankdarlehen?

Kraft» Wir erweitern mit Mezzanine-Darlehen das mögliche Projektvolumen und erhöhen den Spielraum für attraktive Projekte des Bauträgers. Damit generieren wir Wertschöpfung für den Darlehensnehmer. Gleichzeitig können wir Synergien durch unsere Schwestergesellschaften generieren. Wir können damit Finanzierungen durchführen, für die es oft gar keine Alternativen gibt. Dabei hätten die meisten Finanzierungen, die wir machen, vor wenigen Jahren noch Banken sehr gerne selber gemacht. Die sind heute aber durch die Regulatorik sehr stark eingeschränkt. Zudem befindet sich der Finanzierungsmarkt in einem Wandel. Non-Recourse-Finanzierungen ersetzen immer mehr die

in Deutschland früher übliche, volle Haftung des Kreditnehmers. Das führte zu anderen Risikoeinschätzungen. Sogenannte Covenants setzen strikte Relationen, die der Kreditnehmer bei Bankfinanzierungen einzuhalten hat. Bei Covenant-Brüchen werden Automatismen in Kraft gesetzt, obwohl lediglich eine möglicherweise kurzfristige Planabweichung eingetreten ist. Hier können wir einspringen und Wertschöpfung generieren.

finanzwelt: Was haben Sie weiter vor? Werden Sie auch Publikumsfonds auflegen?

Kraft» Mein Herz hängt natürlich mit meinen Stationen als Geschäftsführer der BVT Holding und zuvor als Vorstand der ZBI AG auch an Publikumsfonds. Schon in den letzten Jahren lag aber mein Fokus weniger öffentlichkeitswirksam auf dem institutionellen Geschäft. Der Markt für Publikumsfonds hat sich in den letzten Jahren neu aufgestellt. Verwerfungen der Vergangenheit haben viele Vertriebskanäle austrocknen lassen. Der Bankenvertrieb sortiert sich neu. Viele Banken haben derzeit andere Probleme. Das Kapitalanlagegesetzbuch hat das Publikums-Fondsgeschäft auf eine neue Ebene gehoben. Die Umsetzung bei den Gesellschaften und im Markt bedarf jedoch noch weiterer Anpassungsjahre. Man soll nie „nie“ sagen, aber derzeit steht die Zielgruppe institutioneller Anleger im Vordergrund.

finanzwelt: Wie vertreiben Sie die Fonds? Sind auch Vertriebspartner involviert?

Kraft» Zurzeit erfolgt die Investorenanfrage direkt. Wir freuen uns aber jederzeit über Kontakte von Vertriebspartnern und werden diese auch markadäquat honorieren. Lediglich der formale Aufbau eines institutionalisierten freien Vertriebes ist derzeit nicht geplant.

finanzwelt: Lieber Herr Kraft, vielen Dank, wir wünschen Ihnen und der aamundo-Gruppe viel Erfolg. (fw)