

„Es gibt nach wie vor Potenziale im Markt“

Die 1995 gegründete PROJECT Investment Gruppe ist Spezialist für die Entwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, München, Nürnberg, Rheinland, Rhein-Main sowie Wien und bietet privaten, semi-professionellen und institutionellen Investoren indirekte Immobilieninvestments an. Nachfolgend die Statements von Christian Grall, Geschäftsführer der PROJECT Vermittlungs GmbH.

Rekordinflation, Zinssteigerungen, Materialkrise – wie wirkt sich das auf den Wohnimmobilienmarkt und das Neubaugeschäft aus?

Grall: Wir beobachten einen sehr spannenden Markt. Allerdings betrifft uns die derzeitige Situation nicht, was das Thema Grundstückseinkauf angeht. Es gibt aktuell noch ein paar Glücksritter, die versuchen, ihre Preise von vor fünf, sechs Monaten beim Verkauf ihrer Grundstücke durchzusetzen. Da sind wir aber ganz entspannt. Dadurch, dass wir rein eigenkapitalfinanziert sind, haben wir natürlich auch dort den Fuß auf der Bremse und tätigen auf keinen Fall überhasstete Einkäufe. Da wir einen sehr gezielten Blick auf die einzelnen Regionen in Deutschland haben, ermitteln wir, wo sich einerseits Chancen ergeben und wo andererseits die Preisdynamik gerade nicht unseren Vorstellungen entspricht. Es gibt nach wie vor Potenziale im Markt. Mit den Lieferengpässen aufgrund des Ukraine-Kriegs hatten wir natürlich auch zu tun. Allerdings hat es uns aufgrund unserer Firmengröße und unseren Abnahmemengen und Vertragssituationen nicht ganz so stark getroffen wie den ein oder anderen im Markt. Was uns ein bisschen ein Bein gestellt hat, waren tatsächlich die Ausläufer von Corona im Bereich des Einzel-ETW-Vertriebs. Wir durften uns mit den Kunden nicht auf den Baustellen treffen, konnten dementsprechend auch Objekte nicht übergeben, sondern sind damit ins nächste Jahr gerutscht. Fondsvertrieblisch merken wir schon, dass Kunden aktuell ein bisschen zögerlich sind, wenn es darum geht, ein langfristiges Engagement einzugehen. Das bekommen wir auch von unseren Vertriebspartnern gespiegelt. Da bei uns die Fondslaufzeiten 10 bis 15 Jahre betragen, überlegen sich die Kunden, ob sie aktuell ihr Geld so lange binden wollen. Aber es ist den allermeisten Kunden und vor allem unseren Partnern bewusst, dass Abwarten bei der aktuellen Inflationsrate einen realen Vermögensverlust darstellt. Deshalb gehen wir davon aus, dass wir noch ein spannendes Jahresendgeschäft bekommen werden.

Setzen Sie sich denn noch mit Ihren Preisvorstellungen im Verkauf der fertigen Wohnungen so durch wie geplant?

Grall: Von Beginn an haben wir uns auf den Eigennutzer fokussiert. In den letzten Jahren aber hat die Nachfrage seitens der Kapitalanleger spürbar zugenommen. Besonders seitdem die Hypothekenzinsen über die Marke von zwei Prozent gesprungen sind, registrieren wir eine größere Nachfrage von Kapitalanlegern als von Eigennutzern. Es dreht sich dort also das Verhältnis. Der Eigennutzer blickt derzeit ein bisschen mehr auf den Zins als der Kapitalanleger. Für den Kapitalanleger ist es mit Blick auf die Zinskosten auch aus Steuerspar-Gründen eine eher spannende Situation. Denn die Mieten steigen aktuell sehr stark. Im ETW-Vertrieb sehen wir weiterhin Preissteigerungen in den großen Metropolregionen. Allerdings dürfte diese Dynamik nicht langfristig anhalten, es wird ruhiger werden. Aber wir sehen aktuell keine Unterkühlung oder gar Preiseinbrüche, weder im Miet- noch im Verkaufsbereich von energieeffizienten Neubauwohnungen.

Wie gehen Sie mit dem Argument um, dass jemand beispielsweise eine Mietrendite von vier Prozent bei einer Wohnung bekommt, aber eine Inflation von zehn Prozent hat?

Grall: Berater und Vermittler schicken uns quasi wöchentlich Artikel mit negativem Tenor zum Immobilienmarkt zu und bitten uns, ihnen Argumente an die Hand zu geben, um unsere Produkte dennoch beraten zu können. Wir versorgen unsere Partner regelmäßig mit entsprechenden Inhalten, zu denen auch grundlegende

„Die hybride Form des Vertriebs wird sich durchsetzen.“



Christian Grall: „Der Vertrieb ist sehr an unserer Nachhaltigkeitsstrategie interessiert.“

finanzielle Bildungsthemen gehören. Zum Beispiel haben wir aktuell ein Whitepaper veröffentlicht, das den Markt für Wohnimmobilien im inflationären Umfeld darstellt und somit Orientierung für Anleger bietet. Die Kunden haben unserem Eindruck nach zwar mehr Finanzwissen als früher, aber es gibt immer noch bestimmte Wissenslücken. Wir als Initiator sehen es als unsere Aufgabe an, unsere Partner mit verschiedensten Modellen und vertrieblichen Mitteln auf diese Weise zu unterstützen, um Bildungs- und Wissenslücken weiter zu schließen. *Stichwort ESG: Ist die damit verbundene Abfrage der Präferenz der Kunden eher Fluch oder Segen für Sie?*

Grall: Es ist wie so oft: Es wird eine Regel aufgestellt und jetzt soll der Markt sich selbst darum kümmern, diese irgendwie einzuhalten, mit Leben zu füllen und möglichst noch einen Konsens aller Marktteilnehmer zu erreichen. Aus der Vergangenheit wissen wir, dass das nicht funktioniert und das werden wir auch jetzt wieder feststellen.

Als Immobilienentwickler haben wir schon immer energieeffizient gebaut und dabei auch soziale Komponenten mit berücksichtigt. Das gehört für uns einfach dazu und wir fühlen uns dem Thema verpflichtet. Das aber dezidiert in einen Produktprozess umzuwandeln und daraus für den Vertrieb etwas zu bauen, da tun wir uns einfach gerade schwer. Dazu gibt es einfach noch zu wenig Formales. Wenn die Verpflichtung dann auch für den 34f-Bereich ganz hart kommt, dann wird man sehen, wie das umgesetzt wird. Der Aufwand ist auf jeden Fall enorm. Im Mai 2022 haben wir auf 75 Seiten eine umfassende Nachhaltigkeitsklärung nach den Kriterien des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) veröffentlicht und das offizielle Siegel des DNK erhalten. Und seit Herbst ist unser Asset Manager PROJECT Immobilien auch Mitglied im DGNB, der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. Der Vertrieb ist sehr an unserer Nachhaltigkeitsstrategie interessiert, die Kunden noch eher weniger. Das Thema Greenwashing sorgt bei Endkunden für viel Verunsicherung. Dabei kann ich sagen, dass wir mit KWG-Instituten zusammenarbeiten und das Thema ESG sehr tief in der Produktprüfung haben. Zudem arbeiten wir mit großen Finanzdienstleistern zusammen, für die ESG von sehr großer Bedeutung ist.

Seit Corona hat sich der Vertrieb durch die Digitalisierung stark verändert. Bleibt diese Veränderung auch in Zukunft bestehen?

Grall: Die hybride Form des Vertriebs wird sich durchsetzen. Es wird nicht nur den einen Weg geben, sondern immer beide Wege. Ich finde es auch richtig so, denn bestimmte Themen lassen sich digital – zum Beispiel mit der E-Zeichnungsplattform Walnut Live – auch in der Beratung sehr gut lösen. Dennoch ist der

persönliche Kontakt und die persönliche Gesprächsbasis enorm wichtig. AIFs sind ein komplexes Produkt und erfordern eine umfassende Beratung, die sich auf diese Weise besonders gut realisieren lässt.

Letzte Frage: Welche Pläne gibt es bei PROJECT für 2023?

Grall: Unser eigenkapitalbasiertes Beteiligungsangebot Metropolen 22 befindet sich weiterhin in der Platzierung und investiert schwerpunktmäßig in die Entwicklung von Wohnimmobilien in führenden deutschen Metropolregionen. Unser Teilzahlungsangebot Metropolen 21 bleibt noch bis 30.06.2023 in der Platzierung. Das Nachfolgeangebot ist bereits in Planung. Darüber hinaus arbeiten wir an neuen Produkten, welche wir im Laufe des Jahres publizieren wollen. Darüber hinaus werden wir unsere regionalen Veranstaltungsreihen erweitern und regelmäßig für unsere Vertriebspartner vor Ort da sein, u.a. mit unseren Immobilienbesichtigungstouren, regionalen Stammtischen und Roadshows.

C.