

Frage : Antwort

Nils Hübener

Dr. Peters ist ein renommiertes Unternehmen am Markt der geschlossenen Beteiligungsmodelle. Immobilienmanager sprach mit dem neuen CEO Nils Hübener über Vergangenheit und Zukunft.



Bildquelle: Dr. Peters

„Wir schauen der Anlageklasse nicht beim Sterben zu“

Im März sind Sie vom Co-CEO zum alleinigen CEO ernannt worden. Wie ist Ihr bisheriges Fazit?

Wir haben bei Dr. Peters in den vergangenen Monaten gezeigt, dass unsere Neuaufstellung an der Spitze des Unternehmens sehr gut funktioniert. Kristina Salamon steuert die strategische Ausrichtung der Unternehmensgruppe als geschäftsführende Gesellschafterin der Holding. Dr. Albert Tillmann fungiert bei Dr. Peters schon seit 2013 als COO und ist unter anderem für die Unternehmensbereiche Aviation, Shipping, Finanzen und Regulierung verantwortlich. Zu meinen Verantwortlichkeiten als CEO gehören die Bereiche Immobilien, Erneuerbare Energien sowie der Ausbau des Geschäfts mit institutionellen Investoren. Gemeinsam arbeiten wir an einer Expansionsstrategie. Wir wollen wachsen, und zwar sowohl im Geschäft mit Privatanlegern als auch beim Angebot für institutionelle Investoren, denen wir eine wachsende Zahl attraktiver Anlagemöglichkeiten bieten werden – zunächst vor allem in den Bereichen Aviation und Erneuerbare Energien. Beim Erreichen unserer Ziele kommen wir gut voran. So werden wir das Platzierungsvolumen im Geschäft mit Privatanlegern in diesem Jahr gegenüber 2022 aller Voraussicht nach auf rund 55 Millionen Euro verdoppeln.

Sie wollen unter anderem auch in der Assetklasse Immobilie weiterwachsen. Auf welche Immobilienbereiche bezieht sich das?

Die Dr. Peters Group investiert bereits seit über 45 Jahren unternehmerisch und langfristig in Gewerbeimmobilien. Der Investmentfokus lag und liegt dabei auf den Segmenten Nahversorgung, Hotel und Pflege. Hinzu kommen auch Mixed-Use-Immobilien wie zuletzt bei unserem geschlossenen 6b-Fonds „Immobilienwerte I Fulda“, der in ein Büro- und Geschäftshaus investiert. Für uns ist immer entscheidend, dass die Immobilie zum Fonds-konzept passt und der Standort Potenzial für die Zukunft bietet. Besonders wohl fühlen wir uns mit namhaften und bonitätsstarken Ankermietern und langlaufenden Indexmietverträgen. So bieten wir unseren Anlegern ein Höchstmaß an Stabilität.

Der Immobilienmarkt sortiert sich derzeit neu.

In welcher Phase befinden Sie sich als Dr. Peters derzeit? Abwarten? Investieren?

Da müssen wir differenzieren, denn den einen Immobilienmarkt Deutschland gibt es so nicht. Das gilt in Boomzeiten genauso wie in der derzeitigen Marktphase großer Verunsicherung. Wir bei Dr. Peters sehen auch jetzt gute Chancen, attraktive Immobilien in Deutschland zu finden, die wir unseren Anlegern anbieten können. Aber wir gehen behutsam vor. Bei der Suche nach geeigneten Objekten kommt es auf verschiedene Faktoren an. Makro- und Mikrolage, Timing und wirtschaftliche Zukunftsaussichten sind ein paar dieser Faktoren. ➤

Frage : Antwort

Nils Hübener

► Dr. Peters unterhält ein dichtes Netzwerk aus Bestandshaltern, Maklern und Marktexperten. Über unsere Beteiligung an Zinsbaustein sind wir nahe an Projektentwicklern. Und Dr. Peters hat einen eigenen Immobilienbestand. Daraus ergeben sich immer wieder Möglichkeiten, Anlegern ausgewählte Immobilien anzubieten. Insofern: Ja, es ist trotz gestiegener Zinsen, hoher Inflation und viel Attentismus im Markt eine Zeit, in der sich gezieltes Investieren lohnt.

Der geschlossene Fonds – heute AIF – ist seit Jahren in der Kritik. Schauen wir der Anlageklasse beim Sterben zu?

Das sehen wir nicht so. Ganz im Gegenteil. Seit der Regulierung der geschlossenen Fonds im Kapitalanlagegesetzbuch sind wesentliche Kritikpunkte aus der Vergangenheit an geschlossenen Fonds verschwunden. Aus dem grauen Kapitalmarkt wurde ein weißer. Dennoch, und darauf spielen Sie an, befinden sich die Platzierungsvolumina seit der Regulierung auf einem deutlich niedrigeren Niveau als davor. Ein wesentlicher Grund dafür besteht darin, dass viele Anbieter aus dem Markt gefallen sind, die den Weg in das Zeitalter der Regulierung nicht mitgehen konnten oder wollten.

Wie sehen Sie dann die Zukunft?

Die Chance für die Anleger besteht darin, dass sie nun zwar eine reduzierte Auswahl an Fondsangeboten haben, aber wissen, dass der Markt reguliert ist und nur noch Anbieter zulässt, die seriöses Geschäft machen. Nein, wir schauen der Anlageklasse nicht beim Sterben zu. Wir glauben vielmehr, dass sie eine eher größere Zukunft hat, weil Sachwertinvestments auch langfristig immer einen Kreis von Interessenten finden werden. Wir werden unseren Beitrag dazu leisten, dass es auch in fernerer Zukunft weiterhin geschlossene Publikumsfonds gibt.

Sie haben in den ersten sechs Monaten schon deutlich mehr Kapital bei Privatanlegern platzieren können als 2022. Dennoch sind die Beträge deutlich geringer als in den Hochphasen. Von welchen Beteiligungsbeiträgen gehen Sie zukünftig aus?

Unsere Zielmarke liegt bei 80 bis 100 Millionen Euro Platzierungsvolumen im Jahr. Das halten wir mittelfristig nach allem, was wir von unseren Vertriebspartnern hören, für durchaus realistisch.

Dabei setzen wir nicht einzig auf geschlossene Publikumsfonds, sondern auch auf börsennotierte Anleihen. Damit bedienen wir sowohl langfristig orientierte Privatanleger als auch solche, die sich wohler damit fühlen, ihr Geld vielleicht nur drei Jahre gebunden zu sehen.

Was wünschen Sie sich von der Politik?

Von den Entscheidungsträgern der Politik wünschen wir uns mehr Sensibilität für die Belange von Sachwertanbietern und Investoren, die den Wirtschaftsstandort Deutschland mit ihrem Geld ja erst am Laufen halten und weiterentwickeln. Dr. Peters engagiert sich daher im Verband der Kapitalverwaltungsgesellschaften und Sachwertanbieter. Der Verband bringt sich unter anderem zu Regulierungsthemen in die politische Debatte ein. Also dann, wenn es um weitere Regulierungen geht oder um die Verbesserung bestehender Vorschriften. Da ist es von entscheidender Bedeutung, dass der Gesetzgeber nicht übers Ziel hinausschießt.

Und von der Immobilienwirtschaft?

Von ihr wünsche ich mir noch mehr Einigkeit beim couragierten Auftreten in der Öffentlichkeit. Sie ist der wichtigste Wirtschaftszweig in Deutschland, obwohl das vielen Menschen völlig unbekannt ist. Die Branche sollte ihre Interessen noch offensiver vertreten, denn nur mit einer gut funktionierenden Immobilienwirtschaft, die Wohnungen und Gewerbeimmobilien baut, viele Millionen Menschen beschäftigt, unsere Städte lebenswert macht und die Basis für viele andere Wirtschaftszweige legt, hat der Wirtschaftsstandort Deutschland eine Zukunft. ○

Das Gespräch führte André Eberhard.

Geschlossene Publikums-AIF

Im Jahr 2022 sammelten geschlossene Publikums-AIF aus dem Immobilienbereich am meisten Geld ein, wenn man die unterschiedlichen Assetklassen vergleicht. Sie vereinten 70 Prozent des Eigenkapitals, das in geschlossene Publikums-AIF platziert wurde, so die Zahlen der Ratingagentur Scope. Damit kamen 829 Millionen Euro für Immobilien zusammen. Das größte Volumen erreichte der Immobilienfonds „Jamestown 32“, der 261 Millionen Euro einsammelte.

Die Rangliste des prospektierten Eigenkapitalvolumens im Jahr 2022 nach Kapitalverwaltungsgesellschaften (Quelle: Scope):

1. DF Deutsche Finance Investment – 295 Millionen Euro
2. Jamestown US-Immobilien – 261 Millionen Euro
3. Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft – 169 Millionen Euro (...)
14. Project Investment – 16 Millionen Euro
15. Dr. Peters Asset Finance – 13 Millionen Euro