GBI setzt auf geförderten Wohnungsbau

Der Immobilienentwickler GBI mag Nischen. Er baute Budgethotels, als andere Unternehmen da noch die Nase rümpften, und er stieg in den Studentenwohnungsmarkt ein, als man junge Leute noch für Habenichtse hielt. Fürs künftige Wachstum hat sich das Unternehmen nun ein neues Schattendasein führendes Segment gesucht: den geförderten Wohnungsbau.

In Herzogenaurach bei Erlangen baut GBI ausschließlich von Vater Staat bezuschusste Wohnungen.
Quelle: GBI AG, Urheber: Kaltec

GBI baut, um zu verkaufen. Geförderte Wohnungen allerdings sind nicht gerade das, worauf sich Immobilieninvestoren stürzen. Über lange Zeit niedrigere Mieten und damit auch Renditen als im frei finanzierten Wohnungsbau, Kappungsgrenzen, die auch nach dem Ende der Bindungsfrist den Mieterhöhungsspielraum einschränken, Belegungsrechte für Kommunen, schlechtes Image – der Kritik gibt es viel. „Das sind zum Teil schwierige Diskussionen“, räumt GBI-Vorstandssprecher Reiner Nittka ein. „Aber die kennen wir von unseren Budgethotels und Studentenwohnungen. Wir sind geübt.“

Nittka ist überzeugt, dass der geförderte Wohnungsbau aus seinem Schattendasein herauskommen wird. Er verweist darauf, dass die Bundesregierung auch in den kommenden Jahren Milliarden Euro hineinpumpt, dass die Länder ihre Förderprogramme einfacher gestalten und Förderkonditionen verbessern, dass der Bedarf hoch ist. Gut 26.000 geförderte Mietwohnungen wurden im vergangenen Jahr in der Republik hochgezogen, weit weniger als die laut Bundesbauministerium vorerst jährlich benötigten 80.000 Einheiten. Gebaut werden sie größtenteils von kommunalen Wohnungsgesellschaften.

Oft ist unklar, ob der Bau verkauft werden darf

Wohnungsbau jenseits von Mikro war bisher nicht das Ding von GBI. Das Unternehmen errichtet Hotels, und es zieht unter der Dachmarke Smartments kleine möblierte Einheiten unter anderem für Studenten und Geschäftsleute hoch. Im Jahr 2001 gegründet, dauerte es 15 Jahre, bis die erste Milliarde Euro Verkaufsvolumen erreicht war. Derzeit ist man bei etwa 1,7 Mrd. Euro. „Bis Ende 2020 oder Mitte 2021 wollen wir auf deutlich über 2 Mrd. Euro kommen“, sagt Nittka. Die Zahl ergibt sich nur aus Projekten, für die bereits Grundstücke gekauft sowie Miet- und Pachtverträge abgeschlossen sind. Darüber hinaus ist aber auch noch einiges in der Akquise. Werden es also eher um die 2,5 Mrd. Euro? „Ja“, sagt Nittka, „ja“.

Wachsen will GBI künftig nun auch über den Bau unmöblierter Wohnungen, die größer sein dürfen als die Smartment-Einheiten. Über „normale“ Wohnungen, vorrangig im geförderten Wohnungsbau. Für Nittka ist das keine Kröte, die zu schlucken ist, um frei finanziert bauen zu können. „Es ist genau andersrum: Wir machen frei Finanziertes mit, im Mix.“ Als Beispiel nennt er ein Projekt im nahe Erlangen gelegenen Herzogenaurach, Hauptsitz der Sportartikelhersteller Adidas und Puma. Hier entstehen 129 Wohnungen, davon 47 Einheiten im geförderten und 82 im preisgedämpften Segment. Ein Mix entsteht unter anderem in Würzburg, wo ein Gebäude mit 24 bezuschussten und acht frei finanzierten Einheiten errichtet wird, reines gefördertes Wohnen (62 Einheiten) beispielsweise in Schwandorf bei Regensburg.

Auch künftig dürfte es an Projekten nicht mangeln. Viele Städte vergeben für größere Vorhaben mittlerweile Baurecht nur noch mit der Auflage, dass mindestens 30% der Wohnfläche als geförderter Wohnraum entsteht. Und noch immer geben Bauträger diese Quotenwohnungen gern zum Bau an kommunale Gesellschaften ab. „Das könnten wir dann machen“, meint der GBI-Chef.

Derzeit plant und baut GBI 571 Wohnungen. Der Großteil davon entfällt auf Gefördertes. Auch Studentenwohnheime entstehen mit Geldern der öffentlichen Hand. In Essen eröffnet das Unternehmen zum Wintersemester sein erstes gefördertes Studentenwohnhaus mit 135 Apartments, für Düsseldorf ist ein weiteres in Planung.

Mit dem Vorstoß auf neues Terrain macht GBI aus der Not eine Tugend. Grundstücke sind teuer, die Baukosten steigen – entsprechend hoch sind die Neubaumieten. Gerade mit Blick auf Studentenwohnungen warnen Institute wie das IW Köln, dass zu viele Einheiten für zu hohe Mietpreise entstehen. Ein Wert, an dem sich GBI orientiert, sind monatlich 500 Euro Miete mit allem Drum und Dran. „Ist es deutlich mehr, lässt sich die Wohnung schwerer vermieten und es steigt die Fluktuation. Studenten ziehen in ihrer Not schnell ein, bei erstbester Gelegenheit aber auch wieder aus“, weiß Nittka. Das will GBI vermeiden, auch weil die verkauften Wohnungen von der mit GBI verbandelten FDS verwaltet werden.

Fördermittel sollen nun die Mieten drücken. Die neuen Einheiten in Essen werden für etwa 330 Euro im Monat angeboten. „Nicht gefördert wäre das ein Hunderter mehr“, sagt Nittka. Die Immobilie hat GBI Ende 2017 verkauft, an ein Family-Office.

Im Unternehmen ist ein Mitarbeiter ausschließlich dafür zuständig, Förderunterlagen zu prüfen und zu aktualisieren. Zudem wird direkt bei Kommunen nach Flächen und Bedarf gefragt. Als „absoluten Favoriten“ unter den Bundesländern bezeichnet der GBI-Chef Bayern, konzentrieren will man sich zudem auf Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hamburg und auch Baden-Württemberg. Hessen lockt mit einem Förderprogramm für Studentenwohnungen, auch einzelne Kommunen mit eigenen Förderwegen könnten interessant sein. Zig Fördermodalitäten, das allein macht es schon kompliziert. Hinzu kommt Nittka zufolge, dass oft nicht klar ist, ob das Errichtete verkauft werden darf. „In den Unterlagen steht meist nichts dazu drin. Die Förderbanken müssen das erst klären.“ Dabei gehe es auch um die Frage, welche Eigenkapitalverzinsung für Bauträger angemessen ist. In den meisten Bundesländern, darunter Bayern und Baden-Württemberg dürfe die Eigenkapitalverzinsung laut den Förderrichtlinien 4% nicht überschreiten, berichtet er. „Daran orientieren wir uns jetzt grundsätzlich, wenn wir Projekte durchrechnen.“

Einige der Projekte will GBI im Bestand halten. Nun ist das Unternehmen bislang kein Bestandshalter, und Nittka bremst auch ab: „Wir werden eher ein kleineres Portfolio aufbauen.“ Mit Immobilien im Umfeld des Firmensitzes in Erlangen, was die Verwaltung vereinfacht, und mit Immobilien, für die Förderstellen noch grünes Licht für Verkäufe geben müssen und Käufer zu finden sind. „Geförderter Wohnungsbau ist eine Wissenschaft, da ist es derzeit sehr anspruchsvoll zu verkaufen“, erklärt Nittka. **cr**

Der Entwickler GBI stellt sich neu auf

GBI hat sich jüngst neu strukturiert – sowohl organisatorisch als auch aufseiten der Eigentümer. Bislang gehörte der Entwickler zu 50% der auf Handelsimmobilien fokussierten Frankonia Vermögens- und Beteiligungsgesellschaft, einer Tochter der die Smartments verwaltenden FDS gemeinnnützigen Stiftung, und zu 50% der Moses Mendelssohn Vermögensverwaltung, einer 100%igen Tochter der Moses Mendelssohn Stiftung. Nun hat Frankonia ihren Anteil an die Stiftung verkauft, GBI ist nun eine 100%-Tochter der Moses Mendelssohn Stiftung. Und zwar als Holding.

Dieses Dach entsteht durch Umwandlung der Moses Mendelssohn Vermögensverwaltung. Die Holdinggesellschaft ist künftig für übergeordnete Funktionen der Gruppe zuständig. Sie steuert künftig die GBI AG, in der das gewerbliche Geschäft (Hotels, Serviced Apartments und Smartments business) zusammengefasst ist, sowie die GBI Wohnungsbau, die Wohnungsbau, Smartments living und Smartments student verantwortet. Reiner Nittka bleibt Vorstandssprecher der GBI AG und übernimmt zudem den Vorstandssprecherposten der Holding. Zur Vorstandsriege der GBI AG gehören zudem Markus Beugel, Dagmar Specht, Clemens Jung und Gerd Reitenspieß. An der Spitze der GBI Wohnungsbau stehen Markus Beugel, Guido Bode und Clemens Jung. Der Umbau sei dem Wachstum geschuldet, zum anderen sollte die Eigentümerstruktur und damit die Bilanz verkürzt werden, sagt Nittka. Bei den Banken erhofft man sich damit Pluspunkte in Sachen Finanzierung und Bewertung. **cr**

ANZEIGE

QUO VADIS 2019

29. Jahresauftakt für Immobilienentscheider

18.–20. Februar 2019 / DPG + Hotel Adlon Berlin

heuer-dialog.de/quovadis

„Die Weltordnung ist in Bewegung. Bleibt Europa handlungsfähig? Die Lage jedenfalls ist schwieriger als noch im Februar 2018. Groß sind die Unsicherheiten und die Anzeichen einer konjunkturellen Abkühlung präsent. Was dürfen wir von Italien und was von China erwarten? Im Februar 2019 werden wir mehr wissen, auch was die Immobilienpreise und die Auslastung der Bauunternehmen betreffen.“

Prof. Dr. Lars P. Feld, Mitglied im Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Direktor, Walter Eucken Institut e. V.

Frühbucher sparen jetzt 300 EUR!

Exklusivpartner: COMMERZ REAL Commerzbank Gruppe

EDGE TECHNOLOGIES

Premiumpartner: INSTONE REAL ESTATE

Veranstalter: HEUER DIALOG Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung