



Ist seit Gründung der GBI vor gut 20 Jahren dabei:
CEO Reiner Nittka.

Quelle: GBI Group, Urheber: Tim Flavor

„500 Mio. Euro Umsatz im Jahr sind das Ziel“

GBI war bislang Eigentum der Moses Mendelssohn Stiftung. Jetzt hat mit Henderson Park ein Private-Equity-Manager das Sagen. Der will das Wachstum vorantreiben, vor allem mit Studentenwohnungen und Serviced Apartments. „Dazu werden wir in den nächsten Monaten einiges vermelden“, sagt GBI-CEO Reiner Nittka.

Immobilien Zeitung: Herr Nittka, Sie haben mehr als 20 Jahre für GBI und damit eine Stiftung gearbeitet. Was ist für Sie persönlich die größte Veränderung?

Reiner Nittka: Dass ich derzeit einen Auffrischkurs in Englisch mache. Vor allem aber, dass Henderson Park sehr viel analytischer arbeitet als der deutsche Mittelstand. Wir waren bisher im Vergleich zu anderen mittelständischen Entwicklern schon richtig gut aufgestellt, vor allem in Sachen Digitalisierung. Aber da kommt jetzt nochmal Drive rein, und das finde ich gut.

IZ: Warum hat die Stiftung verkauft?

Nittka: Die Stifter wollten sich aus Altersgründen zurückziehen. Und uns als Management war eine gesicherte Zukunft für das Unternehmen und die Mitarbeiter wichtig. Wir hatten uns schon Ende 2021, also vor dem Überfall auf die Ukraine, dem Zins- und Inflationsanstieg, auf den Verkauf vorbereitet. Das war ein großes Glück.

IZ: Welchen Anteil hat der Fonds von Henderson Park an der Holding übernommen?

Nittka: Es sind rund 90%. Den Rest behält die Stiftung. In der Holding verbleiben alle Projekte, die im Bau sind oder vor Baubeginn stehen. Wir führen diese wie vereinbart zu Ende, das wird in etwa noch drei, vier Jahre dauern. Alle Projekte, die wir seit dem 1. Januar erwerben, gehen in die neu gegründete GBI Group, an der Henderson Park 100% hält. Darunter sind alle Gesellschaften angesiedelt, die es bisher auch schon gab, wie die Smartments Betriebsgesellschaften, die GBI Austria oder auch die GBI Capital. Dazu kommt die GBI Development, die alle gestarteten und künftigen

Entwicklungen durchführen wird. Die Konstruktion bleibt also die gleiche. Das war uns wichtig. Und ebenso, dass wir uns weiterhin am gesellschaftlichen Nutzen orientieren können, zum Beispiel mit gefördertem Wohnen. Das ist Teil unserer DNA. Und ein Mehrwert für unsere ESG-Produkte.

IZ: Der Fonds ist ein Value-add-Fonds. Welche Möglichkeiten der Wertsteigerung sieht Henderson Park?

Nittka: GBI ist hervorragend in Bereichen positioniert, die Wachstum versprechen und in der Folge auch Wertsteigerungen. Zudem gibt es kulturell bedingt unterschiedliche Betrachtungsweisen. Als wir begonnen haben, den Markt zu sondieren, gab es zunächst eine erfreuliche Anzahl von Interessenten. Mit dem Downturn im Immobilienmarkt wurden als erstes die Deutschen zurückhaltend. Henderson Park aber hat die Opportunitäten gesehen. Und das bestätigt sich jetzt. Seit Anfang, Mitte Januar bekommen wir so viele Projekte angeboten wie seit Jahren nicht mehr.

IZ: Diese Entwicklung war aber zu Beginn des Verkaufsprozesses ja noch nicht absehbar. Warum hat Henderson Park gekauft?

Nittka: Es ging darum, stärker – also jenseits von Einzelinvestments – in den deutschen Markt einzusteigen. Auch Diversifizierung war ein Thema: Man suchte eine „residential platform“, die bundesweit und in Österreich tätig ist, alle Wohnformen umfasst und ein eigenes Planungs- und Bauteam hat. Henderson Park hat viel Büro und unter anderem ein Portfolio mit zwölf Hilton-Hotels in Europa. Aber kein Residential in Deutschland. Und da sehen die neuen Gesellschafter Wertsteigerungspotenzial.

IZ: Bei Henderson Park betont man, dass die Smartments-Marken weiter ausgebaut werden sollen. Was plant die neue GBI Group?

Nittka: Da Henderson Park eine starke Affinität zu Serviced Apartments, studentischem Wohnen und Microliving hat, wollen wir in diesen Bereichen deutlich wachsen. Wir sind hier offen für M&A-Aktivitäten, suchen aber auch neue Projekte – im Development und auch für reinen Betrieb. Dazu werden wir in den nächsten Monaten einiges vermelden.

IZ: Bezogen aufs Projektentwicklungsvolumen: Welche Ziele hat die neue Gesellschaft?

Nittka: In den nächsten Jahren wollen wir den Jahresumsatz mehr als verdoppeln. Wir

kommen von etwa 200 Mio. Euro Projektentwicklungsvolumen, und unser Ziel sind 500 Mio. Euro. Zwei Drittel bis drei Viertel dürften dann frei finanziertes und gefördertes Wohnen sein. Dazu kommen unsere Smartments-Produkte und, wenn sich Opportunitäten ergeben, auch Hotels.

IZ: Wie viel Geld bringt Henderson Park mit?

Nittka: Auf jeden Fall ausreichend, damit wir gut agieren können. Eigenkapital hat extrem an Bedeutung gewonnen. Mit den rund 40 Mio. Euro Stiftungskapital, mit denen wir bisher erfolgreich gearbeitet haben, könnten wir im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld und bei der Kredit-Zurückhaltung der Banken nicht mehr so wachsen. Jetzt wollen wir auch in deutlich größere Developments einsteigen.

IZ: Welche Volumen sind die Oberkante?

Nittka: Wir haben derzeit mehrere große Quartiersentwicklungen auf dem Tisch. Die

liegen jeweils bei etwa 400 bis 800 Mio. Euro Gesamtinvestitionskosten. Dabei geht es um Losgrößen von 800 bis 1.200 Wohneinheiten, Infrastruktur, Nahversorgung und Sonderwohnformen. So etwas würden wir auch künftig gern mit unseren Partnern machen.

IZ: Das Ziel von Henderson Park dürfte sein, Eigenbestand aufzubauen – also Apartments nicht mehr nur zu verkaufen und zu betreiben.

Nittka: Ganz klar ist: Wir werden weiterhin mit unseren Investmentpartnern zusammenarbeiten. Auch unsere Fondsmandate wollen wir ausbauen. Aber wir müssen sehen, wie wir es mit den Studenten- und Businessapartments künftig machen.

IZ: Halten, bis sie stabil sind, um mehr Gewinn mitzunehmen?

Nittka: Ja, es geht um Stabilisierung – und das gilt derzeit am Immobilienmarkt mehr denn je. Bei Hotels ohnehin, bei studentischem und Businesswohnen ist es aber ähnlich: Ein Projekt in Entwicklung oder Bau muss ich mit Abschlägen verkaufen. Kann ich hingegen fertig bauen und die erste Mietzahlung des Betreibers abwarten, bevor ich verkaufe, ist ein höherer Gewinn möglich. Es heißt also, ein starker Entwickler zu sein, mit Sicherheiten im Rücken und guter Bonität. Letztlich geht es aber auch darum, wie viel Eigenkapital ich einsetzen kann und will. Daher wird das Forward-Funding auch künftig eine wichtige Rolle bei uns spielen. Wir werden unseren Investoren Teilhabe an großen Quartiersentwicklungen anbieten können oder – bei Developments to Sell – das fertige Produkt.

IZ: Gibt es weitere Überlegungen, zum Beispiel stärker ins Ausland vorzustoßen?

Nittka: Zunächst nicht. Das Geschäft in Österreich wollen wir aber intensivieren.

IZ: Welche Rolle wird gefördertes Wohnen spielen? Henderson Park dürfte kaum Lust auf Fördermittel-Unsicherheit und gegenüber frei finanziertem geringere Renditen haben.

Nittka: Darauf hat keiner Lust. Aber wir haben schon vor Jahren damit begonnen,

Gefördertes zu entwickeln und investmentfähig zu machen. Das ist wie Tai Chi: Du musst die Herausforderung aufnehmen und mit Politikern, Banken und Investoren Lösungen befördern. Derzeit widmen wir uns mit Smartments Senior Living intensiv dem künftig riesigen Bedarf an betreutem Wohnen für Ältere und wollen auch die Förderbanken von diesem Modell überzeugen. Grundsätzlich wollen wir gefördertes und frei finanziertes Wohnen weiterentwickeln. Die Mischung macht ein Quartier aus. Und die Nachfrage ist da, weil langfristige Kapitalquellen mit ESG-Fonds die Themen Nachhaltigkeit und sozialen Impact abdecken wollen und die Wahrscheinlichkeit eines Mietausfalls gleich null ist. Für die Hanse Merkur etwa managen wir einen Fonds, der investiert nur in Gefördertes.

IZ: Welche Fonds sind geplant? Laut GBI-Website ist ein Senior Living in Umsetzung.

Nittka: Den Start des Senior-Living-Fonds wollen wir noch in diesem Halbjahr bekanntgeben. Ähnlich wie bei den Fonds mit BVK und Hanse Merkur mit einem großen Investor und uns als Manager.

IZ: Zielgröße 500 Mio. Euro?

Nittka: Mit 500 Mio. Euro liegen Sie immer gut.

IZ: Und die beiden geplanten Fonds für Quartiersentwicklung und Generationenwohnen?

Nittka: Es könnte ein Fonds mit einer Mischung aus beidem werden – Studentenwohnungen mit Kita im Erdgeschoss, daneben normales Wohnen und Seniorenwohnen. Quasi Generationenwohnen nicht in einem Haus, sondern im Quartier. Geplant ist der Fonds fürs zweite Halbjahr 2023, Anfang 2024.

IZ: Welchen Investmenthorizont hat Henderson Park?

Nittka: Der ist deutlich länger als bei anderen.

IZ: Herr Nittka, vielen Dank fürs Gespräch. Das Interview führte Christine Rose.

„Wir wollen auch deutlich größere Developments“

Deutschland. Und da sehen die neuen Gesellschafter Wertsteigerungspotenzial.

Von Budgethotels zur Smartments-Reihe

Der Entwickler und Betreiber GBI wurde im Jahr 2001 gegründet und ist in Deutschland und Österreich tätig. Bis zum Verkauf an einen Fonds von Henderson Park vor wenigen Monaten war die Gruppe immer im Eigentum einer deutschen Familienstiftung, der Moses Mendelssohn Stiftung.

Gestartet ist GBI mit Hotelbau im Budget-Segment. Mittlerweile liegt der Fokus auf Wohnungen. Über die Jahre hat GBI die Mikro-Marke Smartments aufgebaut. Zielgruppe waren zunächst Studenten, nun wird auch für Pendler und Firmenexpats

sowie für Senioren gebaut. Im gewerblichen Segment gibt es die Businessapartments und seit kurzem Smartments Eco mit Gemeinschaftsküchen. Betreiber der Studentenwohnungen und gewerblichen Apartments ist die Stiftung. Neue Projekte können künftig auch weitgehend über eine digitalisierte Plattform gemanagt werden.

Henderson Park sieht sich laut Website als langfristiger Partner. Zu hören ist, dass der Private-Equity-Manager einen Investmenthorizont von fünf bis sieben Jahren hat.

Christine Rose

6. JAHRESKONGRESS

TEMPORÄRES WOHNEN

14. + 15. JUNI 2023 | BERLIN

Abendveranstaltung am 14. Juni 2023 bei Wunderflats GmbH in Berlin

TOP-THEMEN

- Wie Temporäres Wohnen die Lücke im Markt schließen kann
- Alles Co oder was? Wohin sich die Arbeits- und Wohnwelt entwickelt
- Serviced Apartments mit noch mehr Wind unter den Flügeln
- Inflation, gestiegene Bau- und Materialkosten bringen Betreiber in Bedrängnis: Welche Maßnahmen können helfen?

JETZT ANMELDEN UND 200,- EUR SPAREN

PROGRAMM + ANMELDUNG



heuer-dialog.de/11420

Veranstalter:



HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung