



Nicht traden, sondern im Bestand halten

Gut gefüllte Pipeline. Bis 12 Euro pro Quadratmeter lassen sich die Wohnungen rasch vermieten – darüber wird es schwer, erzählt Real Invest CEO Peter Czapek beim Rundgang durch das jüngste Projekt in der Hopfengasse in Wien Floridsdorf.

Das Gespräch führte: Michael Neubauer

Mit welcher Rendite rechnen Sie beim Projekt Hopfengasse?

Peter Czapek: Rendite ist natürlich ein wichtiges Thema. Die Immobilie soll ja auch etwas erwirtschaften, sich erhalten und im Wert steigen. Keine Frage: Die Renditen sind im Umfeld der niedrigen Zinsen im Vergleich zu vor fünf Jahren geringer geworden.

Für uns gibt es bei der Rendite de facto schon eine Untergrenze. Aber - und das ist uns ganz wichtig - wir unterscheiden, ob es sich dabei um ein Büro-, Wohn- oder Retailprojekt handelt. Für uns ist wichtig: Ist das Gebäude nachhaltig? Glauben wir daran? Wir sind nicht jemand, der verkauft, weil er am nächsten Tag eine Wertsteigerung realisieren kann. Wir wollen Objekte im Bestand haben.

Für uns zählt: Wo liegt das Grundstück, welches Gebäude ist es, welchen Ertrag kann ich nachhaltig erwirtschaften? Es gibt bei uns nichts, wo niedergeschrieben steht, dass wir keine Projekte unter einer Rendite von X angreifen. Natürlich müssen wir wirtschaftlich denken. Ein Projekt muss sich rechnen. Es macht einen Unterschied, ob ich bei einer Wohnung eine Rendite von 4,75 Prozent oder 4,0 Prozent erwirtschafte. Aber in diesem Bereich sollte sie schon liegen.

Der Real Invest Austria konzentriert sich auf Wien?

> Schwerpunkt ist definitiv Wien. Wir sind aber in ganz Österreich aktiv. Mit einigen Entwicklungsobjekten haben wir uns strategisch in Graz positioniert. Wir haben auch Bestands-



objekte in Graz eingekauft. Graz entwickelt sich rasant, die Wirtschaft funktioniert, die Zuwanderung ist ähnlich wie in Wien. Wir prüfen derzeit auch andere Städte – Linz ist hier im Fokus, Innsbruck sehen wir uns auch an. Das sind die Schwerpunkte, die wir angehen.

Sind in Graz höhere Renditen erzielbar?

> In Graz gehen sich ein paar Basispunkte mehr Rendite aus als in Wien. In Wien ist der Konkurrenzkampf sicher größer, aber auch die Objekte sind größer.

Ein gutes Stichwort. Wo liegt für Sie die ideale Projektgröße?

> In Wien suchen wir Objekte zwischen 25 Millionen Euro und 60 Millionen Euro - da gibt es nicht so viele. In Graz liegen die Projekte zwischen 10 Millionen Euro und 40 Millionen Euro. Bei diesen Projektvolumina ist der Konkurrenzkampf nicht so groß, weil es weniger Entwickler gibt, die diese Projektgrößen stemmen können.

Im vergangenen Jahr haben Sie betont, der Real Invest Austria müsse keine Werbung machen, da genügend Geld vorhanden sei, das investiert werden muss. Hat sich an der Lage etwas geändert?

> Was den Real Invest Austria betrifft: Voriges Jahr waren wir bei einem Fondsvolumen von ca. 2,6 Milliarden Euro. Heuer haben wir das Volumen von drei Milliarden überschritten. Der Fonds ist seit zwölf Jahren attraktiv. Wir haben im Kalenderjahr 2015 eine Rendite von 3,0 Prozent erzielt. Im Vergleich zu anderen Fonds ein sehr gutes Ergebnis. Die Rendite wird heuer etwas nachgeben.

Seit Jahresbeginn 2016 haben wir regelmäßige Zuflüsse von bisher insgesamt rund 400 Millionen Euro. Wir sind sehr attraktiv für Anleger. Die Strategie, mit dem Fonds in erster Linie Privatkunden anzusprechen, bleibt. Damit sind wir bisher gut gefahren und sind auch



„Es ist nicht unser Ziel, Immobilien zu kaufen und nach nur zwölf Monaten zu verkaufen, um einen möglichst hohen Ertrag zu erzielen.“

überzeugt, dass wir auch weiterhin damit gut fahren werden. Es ist nicht unser Ziel, Immobilien zu kaufen und nach nur zwölf Monaten zu verkaufen, um einen möglichst hohen Ertrag zu erzielen. Wir sind auf Bestand ausgerichtet. Was wir aber tun, ist eine Portfoliooptimierung: Dabei tauschen wir kleinere Immobilien gegen größere aus.

Wo liegt der Vorteil aus Sicht des Fonds, wenn keine großen institutionellen Investoren mitmischen?

> Große institutionelle Anleger bringen den Fonds unter großen Druck, wenn sie ihr Kapital spontan abziehen. Das kann auch für den Kleinanleger zum emotionalen Thema werden. Der denkt, es ist etwas im Busch und die anderen wissen mehr. Wenn Kleinanleger rausgehen, dann meistens mit 10.000 bis 30.000 Euro. Das ist von der Liquidität machbar. Wir haben neben der gesetzlichen Liquidität auch eine hohe freiwillige Liquidität. Bei Großinvestoren

mit 80 Millionen Euro oder 100 Millionen Euro im Fonds geraten viele Fonds in Schwierigkeiten, wie die Vergangenheit gezeigt hat.

Die Fokussierung des Fonds auf private Investoren ist eines der Erfolgsgeheimnisse des Real Invest Austria.

Welche Wohnung kann man im Moment am besten vermieten?

> Als bekannter, gut gemanagter Fonds sind wir auf leistbares Wohnen fokussiert. Wir sind für die breite Masse da. Wo wir nicht unterwegs sind, sind Luxuswohnungen. Sie werden uns nicht im 1. Bezirk finden.

... zu teuer?

> Ich glaube, dass wir es grundsätzlich könnten. Wir konzentrieren uns aber, wie hier in der Hopfengasse, auf leistbaren Wohnraum, den sich viele Österreicherinnen und Österreicher leisten können.

Die Bandbreite des „Sich-leisten-Könnens“ ist dehnbar. Der Eine kann sich 7 Euro pro Quadratmeter, der andere 12 Euro pro Quadratmeter locker leisten. Wenn ich – wie hier in der Hopfengasse – freifinanziert unterwegs bin, liegen die Mieten zwischen 9,50 Euro pro Quadratmeter und 12 Euro pro Quadratmeter. Alles, was darüber liegt, ist in der Vermietung schwierig. Grundsätzlich sind es Familien, die suchen und das geht sich finanziell meist nicht aus.

Auf der anderen Seite Singleobjekte?

> Genau. Unsere Erfahrung zeigt: Der Trend geht in Richtung kleinere Einheiten. Da hat sich in der Architektur sehr viel getan. Die Wohnungen sind wesentlich besser geschnitten, effizienter, geräumiger – man verliert gegenüber älteren Bestandsimmobilien kaum an nutzbaren Flächen, obwohl die Wohnungen deutlich kleiner sind. Es geht in die Richtung 45 bis 65 Quadratmeter. Natürlich haben



wir darauf geachtet, dass wir auch in der Hopfengasse diese Wohnungen anbieten können. Sie sind leichter zu vermieten. Die Mieten bewegen sich in der Größenordnung zwischen 600 und 750 Euro.

... in Summe kommt man dann aber auch auf knapp unter 10 Euro pro Quadratmeter – netto, ohne Betriebskosten?

> Nicht billig – aber leistbar. Diese Einheiten sind für zwei Normalverdiener leistbar und in diesen gut geschnittenen Wohnungen kann man auch zu zweit gut leben.

Wo liegen die am stärksten nachgefragten Gebiete?

> Einmal vorweg: Der Fonds hat kein Klumpenrisiko. Wien ist groß. Wir sind nicht im 1. Bezirk, wir schaffen es auch nicht in Hietzing oder Döbling. Aber wir sind im 20., 21. und 22. Bezirk, im 10. und 11. Bezirk und im 3. Bezirk vertreten. Da tut sich einiges. Das sind Entwicklungsgebiete, in denen die Stadt Wien den Bauträgern den Freiraum lässt, Objekte wie die Hopfengasse zu realisieren.

„Die Wohnungen werden deutlich kleiner. Es geht in die Richtung 45 bis 65 Quadratmeter.“

Wie finden Sie Ihre Grundstücke? Werden Grundstücke nicht langsam knapp?

> Viele Bauträger kommen mit ihren Projekten auf uns zu und fragen, ob das etwas für uns ist. Von der Größenordnung sind wir bei Wohnbauprojekten in der Lage, Projekte bis 80 Millionen Euro zu stemmen. Wir haben gut eingekauft – unsere Pipeline ist bis 2019/2020 gut gefüllt. Wenn das Zinsniveau weiter so bleibt, wenn die Stadt weiterhin wächst, aber auch wenn die Zinsen steigen, wird der Real Invest Austria weiter Projekte entwickeln.

Welchen Anlegertyp sprechen Sie mit dem Real Invest Austria an?

> Wir sprechen in erster Linie Privatanleger an. Die Hauptzielgruppe sind Privatkunden und Anleger, die nicht über die notwendigen Mittel oder das Know-how verfügen, um in eigene Immobilien investieren zu können. In Wirklichkeit investiert hier jemand in ein gemanagtes Produkt, in das er das Vertrauen hat, dass gute Immobilien gekauft und gut bewirtschaftet werden. Am Jahresende kommt ein bestimmter Betrag heraus.



Obwohl wir viele Anfragen haben, werden wir den Fonds nicht für Großanleger öffnen. Denken Sie an 2008, 2009 zurück. In Deutschland mussten viele offene Fonds geschlossen werden, weil Großinvestoren ihr Geld abgezogen haben. Psychologisch bedingt stiegen dann auch Kleinanleger aus und viele holten in einer Art Kettenreaktion ihr Geld aus den Fonds. Damit wurde die Liquidität zu einem Problem. Großanleger und Privatanleger vertragen einander nicht. Diese Interessen muss man trennen.

Sehen Sie in nächster Zeit eine Zinserhöhung?

> Ich rechne für die nächsten drei bis fünf Jahre mit keiner Erhöhung in der Eurozone. Die Amerikaner diskutieren seit Jahresbeginn über eine Zinserhöhung. Haben aber bis jetzt nichts gemacht.

Aber: Durch die Niedrigzinspolitik der Zentralbanken ist viel Geld, vielleicht sogar schon zu viel Geld am Markt. Alternative Anlagemöglichkeiten fehlen. Betongold als letzte Rettung. Bewegt sich der Markt Richtung Blase?

> In Deutschland gibt es schon Aussagen, dass es heiß werden könnte. Wir sind nicht im deutschen Markt tätig, da habe ich keine Expertise. In Österreich sehe ich zurzeit keine Blasengefahr. Ich gehe davon aus, dass

derzeit viel Eigenkapital in den Projekten steckt. Auch weil die Banken immer genauer schauen, wen sie wie lange und zu welchen Konditionen finanzieren.

Die Nachfrage übersteigt das Angebot. Wir fallen bei verschiedenen Projekten raus, weil wir nach unserer Kalkulation schon am Limit sind, wo andere dann noch locker 20 Basispunkte runterreißen und sagen: „Wir machen das“. Die Frage ist nur, wie es bei diesen Objekten in drei bis fünf Jahren aussieht. Die Immobilie muss ja auch betrieben werden und will man verkaufen, muss man einen finden, der die Immobilie auch kauft. Blicken wir zurück: Wir kennen die Situation, wir haben es erlebt – irgendwann bleibt einer darauf sitzen.

Wie zufrieden sind Sie mit dem ersten Halbjahr?

> Wir hatten ein gutes Jahr 2015. Auch 2016 läuft bestens, wir sind gut in unserer Zielbandbreite unterwegs. Das heißt, unser Portfolio halten wir. Objekte, die wir derzeit benötigen, bekommen wir am Markt. Wir werden als verlässlicher Partner geschätzt, die Treue der Kunden ist da. Ich bin auch sehr optimistisch, dass es 2017 so weitergeht – auch, dass wir unsere führende Rolle beibehalten. Wir sind und bleiben mit Abstand die Nummer 1. ■

PETER CZAPEK

Peter Czapek startete seine Karriere 1976 in einer Filiale der Länderbank – einem Vorgängerinstitut der Bank Austria. Es folgten verschiedene Führungspositionen im Bereich Marketing- und Produktstrategie für Privatkunden, Klein- und Mittelbetriebe. Czapek – der 2002 berufs begleitend den „BA-CA General Management Course“ an der Donauuniversität Krems abschloss – war als Leiter des Privatkundengeschäftes in der Bank Austria mit Schwerpunkt Produkt- und Marketingstrategie und in dieser Funktion u.a. auch für den erfolgreichen Vertrieb der Real Invest Produkte verantwortlich. Seit Jänner 2013 ist Czapek CEO und Sprecher der Geschäftsführung der Bank Austria Real Invest Immobilien-Management GmbH, des Kompetenzzentrums der Bank Austria für Immobilienveranlagungen mit Fokus auf Privatkunden sowie institutionelle Investoren. Seit Mai 2015 ist er auch CEO der Bank Austria Real Invest Immobilien-Kapitalanlage GmbH.