

„Wasser auf die Mühlen von Blind-Pool-Kritikern“

Warum Banken das Geschäftsfeld der Zwangsversteigerungen ungewollt betreiben und was daran für Initiatoren und Anleger so interessant ist, erklären die Gründer von S&K und Hauke Bruhn von United Investors im Interview.

procontra: Herr Köller, wie funktioniert das Geschäftsmodell von S&K?

Jonas Köller: Die grundlegende Idee liegt im günstigen Einkauf von Immobilien, weit unter Wert. Wir profitieren dabei nicht von Wertsteigerungsmaßnahmen

an den Immobilien. Das wäre uns zu risikoreich und aufwendig. Wir haben uns vielmehr darauf spezialisiert, den Markt zu „scannen“ und besonders interessante Chancen für uns zu finden. Hierzu haben wir mit sehr großem Aufwand eine

Datenbank aufgebaut. Sie beinhaltet alle Zwangsversteigerungen Deutschlands inklusive aller verfügbaren Informationen. Durch diese Transparenz über den gesamten deutschen Zwangsversteigerungsmarkt haben wir einen großen Wissensvorsprung, der es uns ermöglicht, weit unter Marktwert einzukaufen.

procontra: Wie kam S&K überhaupt zu diesem Geschäft?

Stephan Schäfer: Wir kommen ursprünglich aus einer ganz anderen Branche, einem Online-Shop und dem Verkauf von Kleidung und Accessoires auf eBay. Damit waren wir sehr erfolgreich, so dass



„Wir haben einen rechten Zwangsversteigerungsboom mit 15 Milliarden Euro Zwangsversteigerungsvolumen im Jahr.“

Der Vorstand von Deutsche S&K Sachwert AG, **Dr. Jonas Köller**, ist schwerpunktmäßig verantwortlich für den Ein- und Verkauf der Immobilien.

wir überlegten, wie wir das Geld für das Alter anlegen könnten. Schnell kam der Gedanke auf, Immobilien zu erwerben, am besten aus Zwangsversteigerungen.

procontra: Wieso Zwangsversteigerungen?

Schäfer: Weil wir die Kleidung, beziehungsweise die Designeranzüge, die wir seinerzeit vermarkteten, auch aus Insolvenzen herausgekauft hatten.

Köller: In jedem Fall haben wir eine erste Immobilie erworben, die uns sehr günstig erschien. Um in Erfahrung zu bringen,

was diese Immobilie wert sein könnte, haben wir sie inseriert. Und schon hatten wir unsere erste Immobilie nach wenigen Tagen wieder verkauft und 40.000 Mark Gewinn gemacht. Das machte es plötzlich interessant. Wir fingen an, mehrere Immobilien zu kaufen, so dass wir immer drei, vier im Bestand hatten. Schnell fiel auf, dass wir damit mehr Geld verdienen können als mit unserem Online-Shop.

procontra: Dieses Geschäftsmodell scheint immer mehr, sagen wir, Nachahmer zu bekommen ...

Köller: Damit liegen Sie richtig. Wir treffen immer mehr Privatpersonen, die glauben, über Zwangsversteigerungen ein Schnäppchen zu machen. In den Köpfen der Leute ist es ein Schnäppchen, aber meistens gehen die Immobilien wegen der vielen Bewerber und Termine viel zu teuer weg. Der Preis kann dann bis hoch

„Wir glauben, dass dies ein langfristiges Geschäftsmodell ist, von dem alle profitieren können.“

zum Verkehrswert gehen. Das macht es für Profis uninteressant. Was erschwerend hinzukommt: Es war früher doch recht mühselig, sich die Informationen über ein Zwangsversteigerungsobjekt zu beschaffen. Heute dagegen gibt es unzählige Internetportale, in denen Bilder, Exposés und Gutachten der Immobilien downzuloaden sind.

procontra: Was nun? Wo liegen jetzt Ihre Chancen?

Köller: Wir bewegen uns jetzt im Geschäftsfeld der Non-Performing Loans. Dieses Geschäft mit Forderungen war bislang nur wenigen großen Unternehmen vorbehalten, unter anderem den sogenannten Heuschrecken. Diese kaufen Forderungen im Milliardenbereich, ohne die einzelnen Immobilien genau zu prüfen.

procontra: Was unterscheidet Sie von den Heuschrecken?

Köller: Wir machen es anders als die großen Player, die zu sehr spekulieren. Wir prüfen genau jede einzelne Immobilie aus dem Forderungspaket und ermitteln den Preis, zu dem sie später verwertet werden kann. Wir machen uns zudem den Boom im Bereich der Zwangsversteigerungen

Hauke Bruhn, Geschäftsführer von United Investors. Das Hamburger Emissionshaus ist darauf spezialisiert, innovative und unternehmerisch orientierte Anlagekonzepte umzusetzen.



zunutze. Wir wechseln sinngemäß die Seite, schauen, dass wir beim Verkauf der notleidenden Kredite möglichst viel herausholen können. Das können wir, weil wir das Potenzial der Immobilien kennen.

procontra: Normalerweise haben Banken ein Interesse, das Paket als Ganzes zu verkaufen. Wenn Sie jeden einzelnen Kredit im Paket prüfen, können Sie dann einzelne Kredite innerhalb eines Pakets auswählen?

Schäfer: Man kann es natürlich versuchen, der Bank nur gezielt einzelne Forderungen abzukaufen. Aber meistens verkaufen die Banken die Forderungen nur im Gesamtpaket, wodurch man aber einen sehr guten Preis bekommt.

procontra: Das heißt also auf der einen Seite können Sie beurteilen, ob dieses Paket gut oder schlecht ist, auf der anderen Seite haben Sie noch eine andere Verhandlungsbasis gegenüber der Bank.

Schäfer: Genau. Und dadurch, dass man

das ganze Paket kauft und die Bank sich damit nicht weiter beschäftigen muss, hat man ein gutes Argument, einen noch besseren Preis zu bekommen.

procontra: Erklären Sie bitte kurz, warum die Banken das Geschäft nicht selbst betreiben.

Köller: Die Banken betreiben zwar Zwangsversteigerungen, aber eigentlich ungewollt. Aus Sicht der Bank ist das eine Irritation. Ihr Geschäftsmodell besteht in der Vergabe von Krediten und dem Zinsgeschäft. Eine Zwangsversteigerung wirft viel negatives Licht auf die Banken, und deswegen will man sich nicht damit befassen.

procontra: Aber neben dem emotionalen Faktor ist es auch ein Frage der Kompetenzen, die man dafür bereitstellen muss, oder?

Köller: Ja, denn viele Banken, die ihre Forderungen verkaufen, können mitt-

► lerweile ihre Verwertungsabteilung, die früher diese Zwangsversteigerungen betrieben hat, schließen. Das bedeutet für die Banken weniger Kosten. Außerdem verkaufen die Banken ihre Forderungen, damit sie schneller über Liquidität verfügen.

procontra: Herr Bruhn, United Investors ist ja bereits im Immobiliengeschäft in Deutschland mit weiteren Fonds aktiv. Was macht das Immobilieninvestment in Deutschland attraktiv?

Hauke Bruhn: Wonach verlangt es heute jemanden, der Geld investiert? Nach einem sicheren Investment. Das Nahe-liegende ist da derzeit, in Sachwerte zu investieren. Die Immobilie in Deutschland ist sicher ein probater Sachwert. Aber gerade in Zeiten des wirtschaftlichen Auf

und Abs, wo etwaige Störungen auch vielleicht mal den Immobilienmarkt tangieren können, ist das Konzept von S&K eines, das auch in Finanzkrisen funktioniert. Wir haben von Herrn Köller und Herrn Schäfer gehört, dass sie das Geschäftsmodell angepasst haben: weg vom Einkauf aus Zwangsversteigerungen, hin zu der Vermarktung der geplatzen Kredite. Wir glauben, dass dies ein langfristiges Geschäftsmodell ist, von dem alle profitieren können.

procontra: Sie arbeiten bei United Investors gerne mit der Expertise von erfahrenen Partnern aus der Branche, oder?

Bruhn: Natürlich. Wir sind doch keine Immobilienfachleute und wollen uns kein Urteil über den Immobilienmarkt Deutschland erlauben. Von der Gewer-

beimmobilie, der Logistikimmobilie hin zur Wohnimmobilie und dann zu all den verschiedenen Standorten: Da sind so viele Investitionsmöglichkeiten und zu berücksichtigende Faktoren gegeben, dass es falsch wäre zu sagen, man sei ein Spezialist oder habe alles selbst analysiert.

procontra: Deutsche Immobilieninvestments gelten als sehr sicher. Wie sieht es hier mit der Sicherheit aus?

Bruhn: Wir glauben an den geschlossenen Fonds als Finanzierungsvehikel einer unternehmerischen Beteiligung. Das muss aber nicht zulasten der Sicherheit gehen. Denn wenn wir so stark unter den Markt- und Verkehrswerten einsteigen, ist ein Risiko kaum gegeben. Im Gegenteil: Wenn wir bei S&K in der Historie zu 60 Prozent des Verkehrswerts gekauft haben, dann müsste schon der gesamte Immobilienmarkt um die Hälfte abgewertet werden, damit wir Probleme haben. Glauben Sie mir, dann hätten wir ganz andere Probleme.

procontra: Es ist eine alte Finanzweisheit: Je höher die Rendite, desto höher das Risiko. Selbst bei vorsichtiger Kalkulation liegt Ihre Rendite im zweistelligen Bereich. Das klingt einfach zu schön, um wahr zu sein ...



Stephan Schäfer, Vorstand von Deutsche S&K Sachwert AG. Schäfer leitet in erster Linie die vertriebliche Ausrichtung.

„Wir sind völlig unabhängig von den Schwankungen des Immobilienmarktes.“

Bruhn: Wo sollen hier unsere Investitionen in der Werthaltigkeit angegriffen werden? Die Frage Nummer eins des Investors ist, ob er Geld verliert oder nicht. Erst im Schritt zwei geht es um die Rendite. Das Emissionshaus achtet darauf, dass im Interesse der Kunden fair verhandelt wird, was in der Vergangenheit bei vielen nicht immer der Fall gewesen ist. So kann es eben vorkommen, dass ein Investor zweistellig verdient. Bei uns trifft die Gleichung mit dem hohen Risiko bei hoher Rendite nicht zu. Vielleicht weil wir mit den richtigen Partnern, dem richtigen Konzept und in dem richtigen Markt agieren.

Schäfer: Zum Thema Risiko würde ich gerne noch ergänzen, dass wir auf eine Nische spezialisiert sind. Unser Exit ist ja

die Zwangsversteigerung selber. Somit sind wir völlig unabhängig von den Schwankungen des Immobilienmarktes.

procontra: Sie sprachen die Nische an und sagten, sie sei grundsätzlich unabhängig von Marktpreisen. Was passiert aber, wenn zu wenig Marktbewegung existiert? Denn davon leben Sie ja eigentlich.

Köllner: Richtig. Aber seit zehn Jahren haben wir einen rechten Zwangsversteigerungsboom mit 15 Milliarden Euro Volumen im Jahr und einem wahren Run auf Sachwerte. Dieser gigantisch große Markt hält zudem noch verhältnismäßig wenige Mitbewerber für uns vor.

procontra: Finden in dieser Datenbank alle Objekte Platz oder treffen Sie eine Vorauswahl?

Köllner: Unbebaute Grundstücke, Bauernhöfe, Industriehallen fallen aus unserem Anforderungsprofil von vornherein heraus. Aber alle Wohnimmobilien kommen in die Datenbank.

Schäfer: Das Geheimnis des Erfolgs ist

also nicht nur ein opportunistisches, sondern vielmehr eins, das auf Fleiß und Akribie gebaut ist, auf System. Es gibt Mitbewerber in jeder Stadt, die auch mit System vorgehen, deren Möglichkeiten aber auf ihre Region begrenzt sind. Überregional aktiv zu sein bedeutet also einen Vorteil.


procontra: Wie ermitteln Sie den Marktwert der Immobilien?

Schäfer: Da haben wir ganz einfache Methoden. Zum Beispiel geben wir die Adresse der Immobilie bei Immobilienscout 24 ein und schauen im Umkreis von zwei Kilometern andere Angebote an. In erster Linie interessieren mich Quadratmeterpreise, also Kaufpreis je Fläche. Dann wird der Durchschnittsquadrometerpreis der Gegend ermittelt. Davon die Hälfte ist unsere maximale Biethöhe bei einer Zwangsversteigerung. Das Verkehrswertgutachten interessiert mich dabei nicht, sondern ich orientiere mich nur am Markt.

procontra: Und letztlich fallen Sie beide

als Geschäftsführer der S&K jeweils die Entscheidung, ob investiert wird oder nicht?

Bruhn: Das ist natürlich Wasser auf die Mühlen für Kritiker von Blind Pools. Unsere Überlegung dazu ist jedoch folgende: Der Anleger profitiert von einem Unternehmertum, das einen sehr besonderen Marktzugang hat. Gleichzeitig investiert er mit S&K gemeinsam. Und wenn man gemeinsam investiert, dann sollte man dem Unternehmer in seinem Tun keine Beschränkungen und Barrieren auferlegen. Ein guter Unternehmer wird nur das tun, was sinnvoll ist, wenn er mit dem eigenen Geld arbeitet. Er sollte dies aber erst recht auch dann tun, wenn er zusätzlich mit fremdem Geld agiert. Hier ist aber von Anfang an beides der Fall.

Schäfer: Die Anleger wollen plausible Angebote. Und wenn wir da ein paar alte Gewohnheiten aufbrechen, finden viele das gut. Jedenfalls ist das die Resonanz, die wir bekommen.  *lvs*