

10. Juni 2009, 08:17 Uhr

Immobilien

"Zwei lukrative Strategien in einer"

Von *Christoph Rottwilm*

Immobilien erwerben und schon nach kurzer Zeit mit 100 Prozent Aufschlag wieder veräußern? Für Stephan Schäfer ist das Routine. Mit der S & K Gruppe kauft er Objekte bei Zwangsversteigerungen, teilt sie in kleine Einheiten und veräußert diese an Investoren. Im Interview erklärt er, warum das nicht jeder kann.

mm.de: Herr Schäfer, die Liste ihrer Transaktionen der vergangenen Jahre weist zahlreiche Deals aus, bei denen der Verkaufspreis, den sie für eine Immobilie erhalten haben, den Kaufpreis, den Sie zuvor gezahlt hatten, um mehr als das Doppelte übersteigt. Dabei halten sie die Objekte offenbar selten länger als zwölf Monate. Wie machen Sie das?



Mehrfamilienhäuser: Kauf für 600.000 Euro, Verkauf für 1,3 Millionen Euro

© AP

Schäfer: Unser Geschäftskonzept vereint zwei lukrative Strategien in einer: Den Kauf von Immobilien aus Zwangsversteigerungen sowie die Aufteilung von Mehrfamilienhäusern in einzelne Eigentumswohnungen. Beides birgt für sich schon ordentliche Margen. In der Kombination entstehen entsprechend noch höhere Gewinnspannen.

mm.de: Haben Sie ein Beispiel?

Schäfer: Nehmen wir ein Mehrfamilienhaus mit einem Verkehrswert von einer Million Euro. Bei einer Zwangsversteigerung kann man ein solches Objekt für 60 Prozent des Wertes, also 600.000 Euro bekommen. Durch die Teilung in beispielsweise zehn Eigentumswohnungen lässt sich der Wert indes um bis zu 30 Prozent steigern. Aus einer Million Euro werden also 1,3 Millionen. Diese Erlösen wir, indem wir die Einheiten an Kapitalanleger veräußern. Abzüglich unseres Einsatzes von 600.000 Euro bleibt ein Rohertrag von 700.000 Euro.

mm.de: Bei solchen Gewinnspannen muss es auch Verlierer geben, die unterm Strich die Zeche zahlen. Wer ist das hier?

Schäfer: Es sind vor allem die Banken, die die Immobilien, sofern ein Kreditkunde in Schieflage gerät, in die Zwangsversteigerung geben. So verzichten sie auf einen Großteil ihrer Darlehen, die sie dann wohl abschreiben müssen. Auf anderem Weg lassen sich

Immobilien deutlich lukrativer veräußern.

mm.de: Aber Banken finanzieren doch oft nur 60 bis 70 Prozent.

Schäfer: Wenn das Engagement des Instituts so niedrig ist, kann man sich vorher auf einen Kaufpreis einigen. Dann kommt es gar nicht erst zu einer Versteigerung. Findet diese aber statt, so ist klar, dass die Bank mehr Geld herausholen muss.

mm.de: Wie kommen Sie auf die geringe Haltedauer? Erwerb, Teilung in einzelne Wohnungen und Veräußerung - das dauert nur wenige Monate?

Schäfer: Die kurze Zeit, die sich die Immobilien in unserem Besitz befinden, resultiert vor allem daraus, dass wir einen eingespielten Apparat haben. Wir arbeiten mit mehreren Vertriebspartnern zusammen, die über gute Kundenkontakte verfügen. So wissen wir oft schon beim Erwerb eines Objekts, wer am Ende die Investoren sein werden.

mm.de: Wie gehen Sie vor? Was ist der erste Schritt, um an geeignete Objekte zu kommen?

Schäfer: Wir haben ständig sämtliche Zwangsversteigerungen in Deutschland im Blick, schauen uns unzählige Objekte an. Die wenigsten kommen am Ende in die engere Auswahl.



"Unser Geschäftskonzept vereint zwei lukrative Strategien in einer":

Stephan Schäfer gründete 2002 gemeinsam mit seinem Kompagnon Jonas Köller die S & K Unternehmensgruppe. Mit verschiedenen Tochterfirmen kauft

mm.de: Das Zwangsversteigerungsgeschehen hierzulande ist ja nicht gerade übersichtlich. Wie behalten Sie den Überblick?

Schäfer: Eine wichtige Anlaufstation ist das **Internetportal des Argetra-Verlags**, das sich auf dieses Thema spezialisiert hat.

mm.de: Finden Sie dort alles, was Sie brauchen?

Schäfer: Nein, dann beginnt die eigentliche Arbeit erst. Interessieren wir uns für ein Objekt, so fordern wir beim zuständigen Amtsgericht die erforderlichen Unterlagen an. Dazu zählen zum Beispiel Verkehrswertgutachten und Mieterlisten. Damit erstellen wir dann eine Zusammenfassung, aus der unter Hinzunahme unserer Investitionskriterien ein maximaler Kaufpreis hervorgeht, den wir zahlen können.

mm.de: Welches sind denn Ihre Investitionskriterien?

Schäfer: Wir erwerben fast ausschließlich Mehrfamilienhäuser. Nur in Ausnahmefällen auch Einfamilienhäuser und so gut wie nie Gewerbeimmobilien. Die Objekte dürfen nicht vor 1990 gebaut worden sein. Sind sie es doch, so darf kein Sanierungsbedarf bestehen, sprich: Es wurde bereits in dieser Richtung investiert.

mm.de: Welche Rolle spielt die Lage der Immobilie, sonst bei Investitionen immer das Kriterium schlechthin?

das Unternehmen Immobilien aus Zwangsversteigerungen, um sie dann an Investoren zu veräußern. Bis heute hat die S & K Gruppe nach eigenen Angaben bei über 200 Transaktionen ein Kaufvolumen von mehr als zwölf Millionen Euro abgewickelt. Mindestens 28 Millionen Euro an Veräußerungserlösen wurden dabei erzielt.

kümmern uns also auch darum.

mm.de: Was ist bei der Aufteilung von Mehrfamilienhäusern in einzelne Einheiten zu beachten?

Schäfer: Nicht jedes Haus eignet sich dafür. Von Amts wegen wird beispielsweise gefordert, dass es zu jeder Einheit zwei Pkw-Stellplätze gibt. Ist das nicht der Fall, muss verhandelt werden, ob für die fehlenden Plätze Ausgleichszahlungen geleistet werden können.

mm.de: Insgesamt ein recht gut durchschaubares Konzept, das Sie selbst aus einer privaten Erfahrung heraus mit recht überschaubaren Investitionen begonnen haben. Meinen Sie, jeder könnte sein Glück damit versuchen?

Schäfer: Richtig, ich habe vor Jahren privat eine Immobilie ersteigert und aus purer Neugierde zum Verkauf wieder inseriert. Dabei habe ich einen so guten Schnitt gemacht, dass ich mich fortan professionell mit dem Thema beschäftigt habe. Das wäre sicher auch heute noch möglich. Um wirklich im großen Stil Erfolg zu haben, benötigt man aber den Zugang zu entsprechenden Finanzvertrieben - und die inserieren nicht einfach in der Zeitung, dass sie für neue Partner zur Verfügung stehen. Zudem spielt unsere Erfahrung und unser Netzwerk in ganz Deutschland eine wichtige Rolle. Anleger, die an unserem Geschäft partizipieren wollen, können allerdings in einen Fonds vom Hamburger Anbieter United Investors investieren. Wir kooperieren mit dem Unternehmen, um unsere Kapitalbasis zu verbreitern und unsere Expansion voranzutreiben.

© manager-magazin.de 2009

Alle Rechte vorbehalten

Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH

Schäfer: Die Lage ist vor allem ausschlaggebend in Bezug auf die Frage, wo sich unsere Käufer befinden und ob beides zueinanderpasst. Zudem hat sie Einfluss auf die Mietrendite. Wir kaufen nur, wenn wir eine Einkaufsrendite von mindestens 10 bis 12 Prozent erzielen. So sind wir auf der sicheren Seite, falls wir wider Erwarten keine Käufer finden. Für den Investor führt das zu einer Mietrendite von mindestens 5 Prozent. Teure Standorte wie München kommen daher von vornherein kaum infrage. Die Rhein-Main-Schiene oder viele Regionen in Nordrhein-Westfalen dagegen schon eher.

mm.de: Und die Fremdfinanzierung?

Schäfer: Wir setzen auch Fremdkapital ein, das ist aber nicht so bedeutend, weil wir die Objekte nur zwischenhandeln. Entscheidend ist, dass der Investor die Finanzierung erhält. In der Regel wird zu 60 Prozent finanziert. Wir bieten alles aus einer Hand,