

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## Immovation, die Nordhessen mit den großen Projekten



Mit dem Städtebauprojekt Lingner Altstadtgarten am Rande der Dresdner Altstadt hat Immovation voraussichtlich noch bis 2030 zu tun. Dort sollen 3.000 Wohnungen entstehen. Quelle: Immovation AG, Urheber: Städtebauliche Gesamtkonzeption Peter Kulk/Luftbild: Jürgen M. Schüller

Hemdsämeligkeit ist eines der Markenzeichen des Kasseler Unternehmens Immovation, das sich auf Immobilienhandel und Projektentwicklungen versteht. Hinzu kommen viel Immobilien-Know-how, das seit der Gründung im Jahr 1996 aufgebaut wurde, Courage - und die Chuzpe von Vorstand Lars Bergmann. Der diplomierte Kaufmann traut sich an Projekte wie Salamander (bei Stuttgart) oder Lingner Altstadtgarten/ Robotron (Dresden). Er würde noch mehr von solch durchkalkulierten Abenteuern eingehen, wenn er genug passende Leute dafür fände - und institutionelle Investoren, die mitziehen.

Ich bin Unternehmer durch und durch", sagt Bergmann, dessen Firma zwar eine Aktiengesellschaft ist, aber mitnichten an die Börsen strebt. „Ich würde das gerne nicht tun müssen“, fährt der 53-jährige fort. „Das wäre ja so, als verkaufte ich meine Seele.“ Da verkauft der Selbste-Manager, Vorstand, der aus der Familie eines Immobilienmaklers stammt, doch lieber Wohnungen und immer öfter auch Immobilien anderer Typs. Solcherlei gehört zum Kern seines Geschäftsmodells. „Wir kaufen keine Bestände, die nicht mindestens Value-add sind“, sagt er. Das können Wohnungen in Cuxhaven, Delmenhorst, Heidenheim, Kassel, Ludwigsburg oder Salzgeber sein, die die Nordhessen auf Vordermann bringen oder zusätzlich bauen und hernach mit satterem Gewinn weiterverkaufen. Die Selbsteinschätzung „Wir sind Schrauber“ kommt dabei zupass. Und die genannten Städte passen zur Bergmann-Strategie: „Wir kaufen A-Lagen an B- oder C-Standorten.“

Die Wiederbelebung von Brachen oder von Immobilienbeständen gefällt Bergmann und seinen 90 Beschäftigten, denn da steckt viel Musik drin, die sich in den Geschäftszahlen niederschlägt. Für das Jahr 2016 bilanzierte der Konzern aus 22 Unternehmen ein Nettoanlagevermögen von immerhin 131,2 Mio. Euro. Das Ebitda betrug 23,7 Mio. Euro, die operative Kennzahl EFO belief sich auf 13,2 Mio. Euro. Mit solchen Zahlen ordnet sich der Mittelständler weit entfernt von Milliardenkonzernen ein. „Wir sehen uns eher in einer Liga mit Capital Bay oder Noratis“, sagt Prokuristin Manuela Schreiber. Bergmann gefällt der Trend zu immer mehr Größe in der (Wohn-) Immobilienbranche nicht - und

freut sich entsprechend, wenn Übernahmen wie die der Deutschen Wohnen durch Vonovia (erst mal) nicht klappen. „Es gibt immer mehr einen monopolistischen Markt“, sagt er, „das ist für Mittelständler wie uns nicht einfach.“ Aber nicht unmöglich, wie die vielen parallelen Projekte zeigen, die über Deutschland verteilt sind und an die Immovation über ein üppiges Netzwerk kommt.

Überdies setzt Bergmann auf Expansion. Unweit des Hauptstizes in der Kasseler Drukselstraße hat er ein früheres Kasernengebäude zu einem zweiten Standort umgebaut. Dort ist neben längst belegten Büros noch Platz für zusätzlich 40 Mitarbeiter, die er binnen zwei Jahren einstellen möchte. „Wir suchen alles: Bauleiter, Architekten, Bauzeichner, Ingenieure“, sagt der Chef. Ohne weitere Beschäftigte sehe er sich „in der Projektvielfalt gehemmt“. Zunächst behält er sich mit mehr Auftragsvergaben nach außen.

Für ihn nur die zweitbeste Lösung, zumal: „Wir müssen dann immer durchrechnen, wie viel Prozent von unserem Gewinn wir bereit sind, für Externe herzugeben.“ Wenn er dann noch befürchten muss, von beauftragten Unternehmen schlechte Grundrisse präsentiert zu bekommen, wird der Vorstand unleidlich.

Die Nordhessen kaufen grundsätzlich nur nach dem Einstimmigkeitsprinzip. Das heißt, auch wenn Bergmann, wie er beispielhaft sagt, „nach zwei Stunden“ das Gefühl hat, das knapp 10 ha große Robotron-Gelände nahe der Dresdner Altstadt zu kaufen, so bedeutet das alles nichts, wenn nur einer aus dem derzeit sechsköpfigen Führungsteam sein Veto einlegt. In diesem Team sitzen an der Seite des Chefs die beiden Prokuristen Manuela Schreiber und Sascha Engelmann sowie Eugen Hollstein (Center-Manager, Kornwestheim), Stephanie Wackerbarth (Leitung Einzelverkauf) und Carsten Borchert (Research und Globalverkauf). „Es ist eine Art Selbstschutz, dass ich nicht alleine entscheide“, sagt der CEO, der sich auch mit seinem Hausmeister duzt und ihn per Handschlag begrüßt, wenn er ihn auf dem Flur trifft. Gegen den Ankauf des Robotron-Areals gab es intern offenbar keine Einwände. Bis 2030 sollen dort, wo einst das größte Computer-Kombinat der DDR angesiedelt war, rund 3.000 Wohnungen entstehen. Die Verkaufspreise werden sich nach einer Hochrechnung Bergmanns auf bis zu 1 Mrd. Euro summieren.

Das Dresdner Projekt ist das bislang größte von Immovation. Die Anfangsfinanzierung erfolgte - ganz ohne Bankdarlehen - mit Eigenmitteln sowie Geld einer von Institutionellen gezeichneten 35 Mio. Euro großen Anleihe (Kupon: 4% p.a.). Die weitere Finanzierung soll über Endinvestoren erfolgen, die Bergmann gerne hätte, sobald für den ersten

von sechs Bauabschnitten der Bebauungsplan genehmigt ist. Von den knapp 1.000 Wohnungen des ersten Abschnitts, für den Immovation drei Jahre Bauzeit veranschlagt, sollen 600 an institutionelle Investoren gehen (Globalverkauf). 300 bis 400 Wohnungen kommen in den Einzelverkauf. So der Plan. Immovation konzentriert sich bei den Wohnungsprojekten auf mittleren Standard. „Gutbürgerliche Küche“ nennt Bergmann das. In Dresden kalkuliert er im Einzelverkauf zum Beispiel mit 3.500 bis 4.500 Euro/m<sup>2</sup>. „Dafür gibt es gute Qualität, aber keine goldenen Wasserhähne und kein Marmorbad.“

Die Teilfinanzierung über eine Anleihe ist typisch für den Immobilienhändler. Bergmann greift gerne zu solchen Finanzierungsvehikeln und kann für sich reklamieren, in den Nullerjahren drei Genussrechtsemissionen für zusammen 94 Mio.

Euro platziert zu haben. Es schlossen sich drei geschlossene Immobilienfonds mit einem Investitionsvolumen von 140 Mio. Euro an, die laut Bergmann besser gelaufen sind als prospektiert. In den Jahren 2012, 2015 und 2016 folgten drei Anleihen, die in Summe 110 Mio. Euro auf die Waage bringen. Das Genussrechtskapital hatte Ende 2016 noch einen Anteil von fast 15% an der Bilanzsumme. Die Eigenkapitalquote des Unternehmens belief sich auf knapp 10%. Bleiben in der Bilanz gut 75% der Summe für Schulden, von denen fast die Hälfte auf die drei Anleihen entfallen, die mit 4% bis 6,75% p.a. verzinst werden.

Ganz nach Bergmanns Geschmack war der 2009 erfolgte Erwerb der früheren Fabrik des Schuhproduzenten Salamander in Kornwestheim bei Stuttgart. „Wir haben das Projekt kurz vor der Insolvenz der Vivacon rausgekauft“, ruft der CEO in Erinnerung. Dass sein Unternehmen bei diesem opportunisti-

schen Investment zum Zuge kam, führt er darauf zurück, dass der Name des Vorbesitzers Vivacon seinerzeit wohl schon zu negativ besetzt war und viele andere Interessenten abwinkten. Diesen und anderen, zusammen an die 400 Leuten, rief er auf einer Veranstaltung in Stuttgart damals zu: „Danke an Euch Deppen!“ Also insbesondere an alle potenziellen Konkurrenten, die den alten Industriebau nicht haben wollten.

Da war sie, die nordhessische Hemdsämeligkeit, mit der Bergmann offenbar feinfühlig Erfolg hat. Den Kern des Salamanderkomplexes will er übrigens behalten. „So etwas verkauft man nicht“, sagt er. In dem Projekt stecke zu viel Herzblut.

Auch wenn das gewohnte Geschäft gut funktioniert, gibt es immer mal wieder den Gedanken, Neues zu probieren. So überlegten die Kasseler nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuchs im Juli 2013, ob sie für ihre ambitionierten Projektentwicklungspläne nicht auch regulierte Spezial-AIF aufliegen und dafür die Dienste einer externen Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) nutzen sollten. Sie entschieden sich dagegen. Die Begründung überrascht bei dem Unternehmen mit dem Bergmann-Spirit nicht: „Wir wollen keine fremde KVG mitfinanzieren“, erklärt der Chef. „Wichtiger noch: „Das, was wir als Asset-Manager verdienen könnten, ist nur ein Bruchteil dessen, was unsere Projekte abwerfen.“ bb

### Bergmann: „Danke an Euch Deppen!“



„Gutbürgerliche Küche“ nennt Lars Bergmann, Chef von Immovation, den Wohnungsstandard, mit dem er am liebsten zu tun hat. Quelle: Immovation AG