„Klartext"-Vorstellung von Mitgliedsunternehmen:

DYNAMIS
PROJEKTENTWICKLUNG & BERATUNG

Gesellschaft für Projektentwicklung & Beratung mbH

Eines der ersten Unternehmen, das Immobilien Projektentwicklungs-Know-how auch mittelständischen Unternehmen anbietet, ist das Mitgliedsunternehmen Dynamis Gesellschaft für Projektentwicklung & Beratung mbH in München. Ausgewiesene Professionalität sowie beeindruckende Referenzen kennzeichnen die Leistungen der Gesellschaft für Projektentwicklung, die im Rahmen der Serie „Mitgliedsunternehmen des Bundes der Steuerzahler" vorgestellt wird.

Der Fokus des Unternehmens ist:

- die bestmögliche Wertschöpfung mit einer Immobilie bzw. einem Immobilieninvestment
- die Konzeption eines optimalen Gebäudes und die Realisierung zu sehr guten Konditionen
- die Entlastung der Auftraggeber durch belastbare Entscheidungssicherheit und umfangreiche Expertise von der Planung und Finanzierung bis zum Bau und zur Inbetriebnahme/Nutzung

Das Investment in eine Projektentwicklung bietet eine höhere Rendite als der Erwerb fertiger Immobilien.

Aktuell gibt es einen sehr hohen Investitionsbedarf, aber kaum noch Immobilien zum Kauf, die eine gute Rendite und solide Wertsteigerung versprechen. Da bietet es sich für Investoren an, statt des Erwerbs einer fertigen Immobilie frühzeitig in eine Projektentwicklung zu investieren und somit an der Wertschöpfung zu partizipieren. Aber auch ein vorhandenes Grundstück, ein älteres Gebäude, bei dem eine Restrukturierung ansteht, oder der eigene individuelle Bedarf bieten die Chance, mit Hilfe eines erfahrenen Projektentwicklers eine lukrative Investition zu tätigen.

Eine gute Planung sowie eine günstige und solide Bauausführung alleine bedingen noch keine positive Wertschöpfung.

Selbst in guten Lagen des Großraums München entstehen sogar in boomenden Zeiten Gebäude, deren Wert unter den Gesamtinvestitionskosten liegt. Dies wird jedoch erst sichtbar, wenn die Immobilie später zum Verkauf steht oder nachträglich beliehen werden soll. Auch bei selbst genutzten Immobilien bestimmt in der Regel die potenzielle Ertragskraft den tatsächlichen Wert einer Immobilie. Folglich sollte bei der Planung einer Immobilie neben den eigenen Vorstellungen auch eine Fungibilität am Markt berücksichtigt werden.

Investoren, Family Offices und mittelständische Unternehmer haben meist Erfahrung mit Bauen und Kostenmanagement und sind in der Regel steuerlich sowie rechtlich sehr gut beraten. Um mit Immobilien einen möglichst hohen Wert zu erzielen und Geld zu verdienen, muss punktuelles Know-how aus der Immobilien-Projektentwicklung und Immobilienfinanzierung einbezogen werden.

Entscheidend ist es, die immobilienwirtschaftlichen Daten mit allen Aspekten der persönlichen, unternehmerischen und steuerlichen Planung frühzeitig so zu verknüpfen, dass eine vollständige Entscheidungsgrundlage zur optimalen Immobilienstruktur und Investition führt.

Unternehmensimmobilien bieten ein weitgehend unbekannt hohes Wertschöpfungspotenzial.

Ca. 70 Prozent der von Unternehmen genutzten Immobilien befinden sich in deren Eigentum bzw. im Eigentum ihrer Gesellschafter. Während die Immobilienwirtschaft mit einer Immobilieninvestition eine Wertschöpfung von plus 20–30 Prozent erzielt, vernichten mittelständische Unternehmen durchschnittlich 50 Prozent des Investitionsvolumens. Diese Einschätzung teilen die meisten Banken und finanzieren Unternehmensimmobilien folglich meist auf Basis der BWAs und nicht als günstigere Immobilieninvestition. Dies schmälert auch die Kreditlinie eines Unternehmens.

Mit frühzeitiger Einbindung von immobilienwirtschaftlichem Know-how können Unternehmen bzw. Unternehmer mit ihren Immobilien sowohl den Unternehmenszweck optimal fördern als auch Geld verdienen wie die Immo- ▶

Aus einem ursprünglichen Erweiterungsbedarf von 5.000 m² entstand als wirtschaftlichste Lösung ein Neubau mit 42.000 m², in dem 20.000 m² an einen Kunden vermietet sind. Dynamis unterstützte Best-log von der Entscheidungsfindung und Standortsuche bis zur Konzeption, Finanzierung und Umsetzung.

bilienwirtschaft. Dies ist möglich, wenngleich bislang nur wenige Unternehmen und Unternehmer dieses Potenzial voll ausschöpfen.

Großes Wertschöpfungspotenzial liegt bei betriebsnotwendigen Immobilien, nicht mehr betriebsnotwendigen Immobilien und auch bei angemieteten Flächen.

Aus dem Repertoire der Immobilienprojektentwicklung gibt es ein breites Spektrum an Möglichkeiten, um den Wert einer Unternehmensimmobilie deutlich zu erhöhen. In allen Phasen der unternehmerischen Tätigkeit lohnt es sich, die Immobilie nicht nur als Kostenstelle zu betrachten, sondern auch als Profitcenter. Ob bei einer Expansion bzw. Reorganisation des Unternehmens, bei einer geplanten Änderung der Gesellschafterstruktur oder im Zuge der Vorbereitung einer Unternehmensnachfolge bzw. eines Unternehmensverkaufs sollten die versteckten Reserven des Immobilienportfolios bekannt sein, um die richtigen Weichen für die steueroptimierte Realisierung der Wertsteigerung rechtzeitig zu stellen.

Bei betriebsnotwendigen Immobilien geht es zunächst darum, den Unternehmenszweck optimal zu unterstützen.

Dies betrifft sowohl physische Unternehmensabläufe als auch organisatorische und kommunikative Prozesse sowie flexible Zukunftsoptionen. Bereits hier kann die Unterstützung eines Experten bei der Bedarfsplanung und Konzeption der Immobilie erheblich zur Wertschöpfung auf betrieblicher Ebene beitragen.

Wenn gleichzeitig die Nachfrage am Gewerbeimmobilienmarkt vor Ort ermittelt wird, kann diese in die Gebäudeplanung aufgenommen werden. Beispielsweise erlaubt ein flexibles Erschließungssystem die Vermietung von Teilflächen, falls der eigene Bedarf am Standort in Zukunft nach unten korrigiert wird oder in ein paar Jahren eine Standortverlagerung geboten sein sollte. Diese Flexibilität und zusätzliche Nachnutzungsoptionen werden in der Regel durch bessere Finanzierungskonditionen und einen geringeren Eigenkapitaleinsatz honoriert, weil so ein besseres „Loan-to-value-Verhältnis“ nachgewiesen wird.

Abhängig von der Lage und „Assetklasse“ bieten sich mehrere individuelle Maßnahmen zur Wertsteigerung von Unternehmensimmobilien. Zum Vergleich lohnt sich dabei auch die Ermittlung realistischer Deinvestitionsmöglichkeiten, wie sale & lease-back oder sale & rent-back.

Nicht mehr betriebsnotwendige Immobilien bieten oftmals das Potenzial zur Vervielfachung eines Gutachterwertes.

Bei nicht mehr betriebsnotwendigen Immobilien kann, ohne den Einsatz großer finanzieller Mittel, durch eine geschickte Vorbereitung eines Verkaufs bzw. einer Verwertung, der Wert in einigen Fällen nachweislich vervielfacht werden. Die tatsächlichen Möglichkeiten zur Wertsteigerung sind individuell für jede Liegenschaft zu ermitteln. Die Maßnahmen reichen von einer Aufteilung mit Teilverkauf, einer marktbezogenen Projektierung, einer Modernisierung mit Nachvermietung und Verkauf an einen Anleger bis zu einer Baurechtsänderung mit neuer Strukturierung und Erschließung.

Mit einem Profi an der Seite des Unternehmers können diese und weitere Optionen schnell geprüft und die optimale Lösung sicher umgesetzt werden.

Bei angemieteten Flächen liegt auch jenseits der Mietpreishöhe Potenzial für einen wirtschaftlichen Vorteil auf Mieterseite.

Bei der Anmietung von Immobilien sowie bei der Verlängerung bzw. Nachverhandlung bestehender Mietverhältnisse kann ein Immobilienprofi auf Seiten des Mieters oftmals ein wirtschaftlich deutlich besseres Ergebnis für das Unternehmen erzielen. Beispielsweise kann im Zuge der Verlängerung eines bestehenden Mietvertrages eine umfassende Modernisierung des Betriebsgebäudes auf Kosten des Vermieters ausgehandelt werden. Dies wird insbesondere dann erzielt, wenn das Vermieterinvestment eine Win-win-Situation erzeugt und dem Eigentümer gleichzeitig eine Wertsteigerung seiner Immobilie nachgewiesen werden kann.

Generell empfiehlt es sich, bei angemieteten Betriebsflächen in regelmäßigen Abständen sowohl die Eignung der Flächen für den Unternehmenszweck überprüfen zu lassen, als auch den wirtschaftlichen Vergleich mit anderen Flächenoptionen am Markt zu erstellen.

Das Spektrum der Möglichkeiten, um als Unternehmer mit Unternehmensimmobilien Geld zu verdienen, ist sehr vielfältig.

Aktuelle Projektbeispiele zeigen, dass die Hinzunahme eines Projektentwicklers bei Entscheidungen zu Unternehmensimmobilien sehr lukrativ sein kann und eine deutlich höhere Wertschöpfung und Entlastung bringt, als Immobilienaufgaben ausschließlich mit Planern und ausführenden Firmen anzugehen. ◆

Dipl.-Ing. Ralph P. Müller, MBA

Geschäftsführender Gesellschafter
Dynamis Gesellschaft für
Projektentwicklung & Beratung mbH
München und Frankfurt a. M.,
Mitglied des Bundes der Steuerzahler

mueller@dynamis.de
www.dynamis.de

Büro München
Nymphenburger Straße 118
D-80636 München

Tel: +49 -89 -12 23 88 88
Fax: +49 -89 -12 23 88 80