



Für seine außergewöhnliche Architektur ist das Stadttor in Düsseldorf schon mehrfach mit Preisen ausgezeichnet worden.

FOTO: ENGEL CANESSA PROJEKTENTWICKLUNG

GESCHLOSSENE FONDS

Stadttor fürs private Immobilien-Portfolio

Top-Lage, gute Mieter und ein Hingucker: Düsseldorf und Besucher kennen das Stadttor. Privatanleger können sich daran beteiligen.

VON JÜRGEN GROSCHE

Das Stadttor in Düsseldorf gilt mit seiner markanten Architektur weit über die Grenzen der NRW-Landeshauptstadt hinaus als Wahrzeichen. 1998 als eines der ersten Gebäude im Medienhafen fertiggestellt, erfreut sich das Bürohaus bei Mietern und Investoren gleichermaßen großer Beliebtheit. „Wir waren schon länger daran interessiert“, sagt Michael Ruhl, Geschäftsführer der Fondsgesellschaft Hannover Leasing.

Im Juni dieses Jahres war es dann soweit: Die Gesellschaft konnte den Erwerb der Immobilie bekanntgeben. Ruhl ist überzeugt, das Stadttor günstig bekommen zu haben: Der Vorinvestor, eine US-Gesellschaft, hatte auf volatilere Immobilienmärkte gehofft. Bei starken Preisschwankungen wie in den USA oder Großbritannien hätten die US-Investoren vielleicht höhere Verkaufserlöse erwirtschaften können. Aber

die deutschen Immobilienmärkte unterliegen meist weniger starken Schwankungen als die amerikanischen, und so trennten sich die Amerikaner von der Düsseldorfer Vorzeigeadresse.

Die führt zum Beispiel die Staatskanzlei der nordrhein-westfälischen Landesregierung in ihren Briefbögen. Das Land nutzt fast die Hälfte der Flächen. Ein weiterer Großmieter, die Beratungsgesellschaft Boston Consulting, will zwar 2015 in den neuen Kö-Bögen ziehen. Ruhl ist aber zuversichtlich, die Flächen gut weitervermietet zu bekommen. Es sind schließlich die Top-Büros im Wortsinne – die obersten drei Etagen. Schon jetzt laufen die Gespräche mit Interessenten.

Zu den Mietern gehören auch die internationale Anwaltskanzlei McDermott Will & Emery und der Business Center-Betreiber Regus. In den unteren Etagen sind außerdem Gastronomie, eine Bank und Arztpraxen zu finden.

Immobilienanleger können sich am Stadttor als Eigentümer beteiligen. Die Hannover Leasing hat einen Geschlossenen Fonds aufgelegt, der unter anderem von der Stadtparke Düsseldorf angeboten wird. Ruhl führt starke Argumente für eine Beteiligung ins

Feld: Die Immobilie ist voll vermietet. Für die von Boston Consulting genutzten Flächen hat der Vorinvestor eine Mietgarantie gegeben. Sollte ein neuer Mieter später also weniger zahlen als die Unternehmensberater, ist die Differenz bis zu 5,5 Millionen Euro und für bis zu fünf Jahre gedeckt. Aktuell werden am Düsseldorfer Büromarkt jedoch stabile und teils sogar steigende Mieten in Top-Lagen registriert – ein Indiz für reges Interesse potenzieller Mieter an freien Flächen.

Besser vorsichtige Prognosen und später ein Nachschlag als zu hohe Versprechungen

Der Hauptmieter, die Staatskanzlei, hat einen Mietvertrag, der noch 15 Jahre läuft und für gut 45 Prozent der Gesamtmietenerträge sorgt. Zudem ist das Land ein Mieter mit erstklassiger Bonität.

Der Geschlossene Fonds sieht für die Immobilie eine Gesamtfinanzierung im Volumen von 143,2 Millionen Euro vor. Davon bringen die Anleger 77,25 Millionen an Eigenkapital auf. Rund 62 Millionen Euro sollen fremdfinanziert werden.

Eine Fremdfinanzierungsquote von 43 Prozent gilt als vergleichsweise konservativ. Am Markt üblich ist durch aus eine 50-Prozent-Quote. „So verfügen wir aber über einen größeren Puffer, wenn es um Anschlussfinanzierungen geht“, erklärt Ruhl die Vorsicht. Der Objektwert entspricht rund dem 17,43-Fachen der Jahresnettomieteinnahmen. Auch dies gilt als solide – derzeit wird am Markt durchaus auch das 22-Fache bezahlt.

Anleger sollen Auszahlungen von anfangs rund 5,1 Prozent im Jahr bekommen. Dies sei derzeit am Markt üblich, erklärt Ruhl: „Sicherheit geht vor Rendite.“ Während in Zeiten vor der Finanzkrise Vertriebsgesellschaften und Investoren bei Geschlossenen Fonds mindestens sechs Prozent verlangt hatten, hätten sie ihre Erwartungen reduziert und setzten eher auf stabile Wertentwicklung als auf kurzfristige Renditemaximierung.

Ruhl begrüßt diese Entwicklung: Es sei doch realistischer, die Ausschüttungen vorsichtig zu prognostizieren und notwendige Rückstellungen sowie Investitionen zu tätigen als zu Beginn möglicherweise zu viel zu versprechen. Lieber schüttele man bei entsprechend guter Entwicklung des Fonds später mehr aus als geplant.