



Dutch Real Estate Investments GmbH

Investitionen ins Wohnen

Die Dutch Real Estate GmbH (DREI) ist seit zwei Jahren bundesweit auf dem Wohnungsmarkt tätig. Schlüsselfertig kauft sie Bauträgern ihre Immobilien ab. Aber auch viele Privatverkäufer wissen ihre Bestandsobjekte bei den Kölnern in guten Händen.

W „ir wollen dabei nicht die Mieten kaufen und mit ihnen handeln, sondern unser Ziel ist eine langfristige Rendite“, erläutert Geschäftsführer Ingo Kronenberg die Strategie. Dies bedeutet für das Unternehmen, attraktive Objekte in nachhaltig guten Lagen zu erwerben. „Dabei fungieren wir als Endinvestoren. Wir überzeugen uns im Detail von der Qualität der geplanten Anlagen und übernehmen sie nach der Fertigstellung in den eigenen Bestand. Das gibt dem Bauträger natürlich Sicherheit, gerade im Umgang mit den Banken“, betont Kronenberg. Die braucht er selbst nicht, kommt die DREI doch ohne jeg-

liches Fremdkapital aus. Zudem will man seinen Bestand nicht selbst verwalten: „Der Markt ist sehr groß und damit auch die Unterschiede. Ein Kölner Mieter ist eben einfach anders als zum Beispiel ein Mieter in Hamburg. Deshalb arbeiten wir mit regionalen Hausverwaltungen zusammen. Es ist einfach besser, einen Partner vor Ort zu haben, der diese Unterschiede und die Belange der Mieter genauestens kennt.“

Green building – aber ja!

Bei der Neuerstellung von Wohnanlagen kann die DREI natürlich Einfluss auf den Bauträger

nehmen. So werden alle Aspekte energetischen Bauens in Betracht gezogen. Auch das Thema Barrierefreiheit ist ein wichtiger Punkt, denn der Komfort beim Wohnen wird zu einem ähnlich bedeutsamen Element wie die Ökologie. Gleiches gilt natürlich genauso für Bestandsobjekte, deren Baujahr nicht vor 1990 liegen sollte. „Natürlich bekommen wir es beim Kauf auch mit Instandhaltung zu tun, das ist unabdingbar. Aber für unseren Bestand suchen wir keine Objekte, die instand zu setzen und zu sanieren sind“, betont Kronenberg. Auch möchte man mittelfristig keine Gewerbeimmobilien für das Portfolio der DREI.





Ingo Kronberg, Erwerber mit selbst auferlegter Verpflichtung: „Eine als angenehm empfundene Wohnsituation ist ein gutes Zeichen für die Qualität einer Wohnanlage.“

Bei den Investitionsvolumina sieht Kronberg für sein Unternehmen eine Spanne zwischen 2,5 und 90 Millionen Euro. Im Auge hat er da vor allem wachsende Regionen wie die Rheinschiene zwischen Bonn, Köln und Düsseldorf, sowie Hamburg und Berlin.

Wohnstandort Stadt

Die Objekte wählt Kronberg sehr sorgfältig und nach verschiedenen Kriterien aus. Im Vordergrund stehen vor allem die Mieter, deren Zufriedenheit mit ausschlaggebend für die Entscheidung ist, sich als Investor zu engagieren. „Eine als angenehm empfundene Wohnsituation ist ein gutes Zeichen für die Qualität einer Wohnanlage.“ Dabei hat man nicht nur die vermeintlichen Topadressen im Sinn.

Der Eindruck der Immobilie ist wichtig, und auch das Umfeld spielt eine Rolle, etwa die ansässigen Wirtschaftsbranchen, aber auch die

Nähe zur Stadt. Die Zukunft sei das urbane Wohnen, hier werde noch viel zu wenig getan. Und auch im Bereich der Zweitwohnungen sieht Kronberg einen großen Bedarf: dieser ergebe sich aus der steigenden Flexibilität der Arbeitnehmer, die als Pendler eben des Öfteren für ihr Unternehmen einige Jahre in einer anderen Stadt tätig sein müssten, ohne jedoch vollständig umziehen zu wollen.

Private Bestandobjekte im Fokus

Eine weitere wichtige Möglichkeit, das Wohnungsportfolio der DREI zu erweitern, sieht Kronberg vor allem bei den Privatleuten, die ihre Immobilien veräußern möchten. Gründe hierfür gebe es einige, gerade für den Mittelstand. Oftmals sei bei den Objekten die Spekulationsfrist abgelaufen, oder sie seien aus steuerlichen Motiven für die Besitzer nicht mehr interessant. Auch das Thema Nachfolge

gebe häufig den Anlass, sich von seinen Immobilien zu trennen. Die potentiellen Geschäftspartner sieht Kronberg bei der DREI gut aufgehoben, schon allein bedingt durch die langfristige Strategie seines Unternehmens. Selbstverständlich für den Unternehmer: Auch bei der für manchen privaten Eigentümer komplizierten Vorbereitung zu einem Verkauf stehen die Mitarbeiter der DREI mit Rat und Tat zur Seite und helfen beim Zusammentragen von Zahlen, Daten und Fakten.

Sorgen jedenfalls muss man sich bei der Veräußerung seines Objekts nicht machen, denn, so Kronberg: „Wir wollen das Gute fortführen.“ ▲

Dutch Real Estate Investments GmbH
Im Mediapark 8, 50670 Köln
Tel.: 0221/5 54 05-140
info@dre-i.de
www.dre-i.de

