

Der Preis des Geldes

Neuwirth Finance ist eine Institution bei Bauträgern und Bestandhaltern geworden. THE PROPERTY hat Zinsexperten Kurt Neuwirth besucht und mit ihm über Investments, steigende Zinsen und das Geschäft von Spezialfinanzierungen gesprochen.

THE PROPERTY Herr Neuwirth, was macht eine Boutique-Beratungsgesellschaft?

KURT NEUWIRTH Wir verstehen uns als spezialisierte Beratungsfirma mit dem Schwerpunkt auf individueller gewerblicher Immobilienfinanzierung. In diesem Segment bieten wir sowohl Kapitalsuchenden wie auch Kapitalgebern erstklassige Zugänge in den Immobilienmarkt mit unterschiedlichsten Projekten und Assetklassen. Dabei legen wir besonderen Wert auf persönliche Beratung und projektspezifische Lösungen. Genau dieser Mehrwert ist es, den unsere Kunden an uns schätzen und der im Ergebnis zu nachhaltigen, vertrauensvollen Kundenbeziehungen führt. Unsere Maxime ist es, unsere Kunden immer wieder neu zu begeistern. Das ist, was wir unter Boutique-Beratungsgesellschaft verstehen.

THE PROPERTY Sie gelten als Marktführer für variable Immobilienfinanzierungen. Was können wir uns darunter vorstellen?

KURT NEUWIRTH Wir finanzieren seit der Gründung von Neuwirth Finance ausschließlich variabel – vor 20 Jahren eine absolute Ausnahme bei Immobilienfinanzierungen. Für unternehmerisch geprägte Immobilieninvestoren, für die Flexibilität und Sicherheit an oberster Stelle stehen, ist ein variabler 3-Monats-Euribor ein Must-have. Der Vorteil: Man ist in seinen Entscheidungen flexibel (zum Beispiel, wenn man eine Immobilie verkaufen, umfinanzieren oder stille Reserven heben möchte) und man profitiert von niedrigen Zinsen. Fallen die Zinsen weiter, was sie die letzten zehn Jahre durchgehend getan haben, nimmt man diesen Effekt mit und reduziert stetig seine Zinskosten. Unsere Kunden haben in den letzten Jahren durchschnittlich 70 % eingespart. Umgekehrt gibt es das Risiko steigender Zinsen. Deshalb bieten wir unseren Kunden ein eigens entwickeltes Zinsmanagement: Für den Fall, dass es zu einer echten Zinstrendwende kommt, sichern wir die niedrigen Zinsen während einer Hochzinsphase ab. Wenn der Zins wieder fällt und ein niedriges Niveau erreicht hat, wechseln wir wieder in den

3-Monats-Euribor. Angst vor steigenden Zinsen haben unsere Zinsmanagement-Kunden nicht.

Eine wissenschaftliche Untersuchung der TH Ingolstadt und TH Amberg-Weiden hat übrigens bewiesen, dass eine 3-Monats-Euribor-Finanzierung im Gegensatz zu einer langfristigen Finanzierung über 30 Jahre (3 x 10 Jahre) deutlich günstiger war. Und das sogar ohne Absicherung bei Hochzinsphasen. Die Studie finden Sie auf unserer Webseite.

THE PROPERTY Woher wissen Sie denn, wann Zinsen steigen oder fallen?

KURT NEUWIRTH Seit wir Immobilienfinanzierungen auf Basis des 3-Monats-Euribor anbieten, hat man uns diese Frage gestellt: Woher wissen Sie das? Darum haben wir den Neuwirth-Zinsindikator entwickelt: Zinsen unterliegen eindeutigen Gesetzmäßigkeiten, wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und reagieren immer auf steigende oder fallende Wirtschaftsleistung. Daraus resultieren zwangsläufig ›Zinszyklen‹. Die letzten Jahrzehnte waren durch den steten Wechsel von Hochzins- und Niedrigzinsphasen geprägt. Unser Zinsindikator ist ein mathematisches und auf Fakten basierendes Modell, das zinsrelevante Parameter berechnet und exakte Aussagen zu Zinsentwicklungen ermöglicht. Seit wir den Zinsindikator einsetzen, haben wir immer zu 100 % richtig gelegen. Sogar 2011, als Marktteilnehmer und Volkswirte mehrheitlich von einer Zinstrendwende gesprochen haben, konnten wir unseren Kunden mit Gewissheit sagen, dass es sich nur um eine kurzfristige Zinserhöhung handeln kann. Seither sind die Zinsen stetig gefallen. Eine ähnliche Situation haben wir aktuell. Überall liest man von ›Inflation und Zinserhöhung‹. Wir sehen das weitaus differenzierter und rechnen aktuell mit einem ›Zinsbuckel‹.

THE PROPERTY Zinsindikator? Gesetzt den Fall, die Zinswende steht bevor, wie schützen Sie Ihre Kunden vor Zinserhöhungen? Können Sie das genauer erklären?



Kurt Neuwirth, Inhaber und Geschäftsführer, mit Christoph Jacob, Geschäftsführer und CSO von Neuwirth Finance

Foto: Michael Gueth Photography

KURT NEUWIRTH Der Neuwirth-Zinsindikator bedeutet ein hohes Maß an Sicherheit bei Finanzierungen und wir können – im Falle einer Zinstrendwende – rechtzeitig reagieren und zeitlich begrenzt absichern. Damit bleiben Zinsen auch in der Hochzinsphasen niedrig und Sie profitieren im Anschluss wieder von fallenden Zinsen. Dieses gezielte Vorgehen der variablen Finanzierung auf der einen Seite und der gezielten, nur bei einer Zinstrendwende notwendigen Absicherung des niedrigen Zinsniveaus auf der anderen Seite nennen wir ›FlexSafe‹. Methodisch vergleichbar ist FlexSafe zum Beispiel mit einer Kopfschmerztablette: Die nimmt man auch nur bei Kopfschmerzen. Im Ergebnis bedeutet das: hohe Sicherheit auf der einen, niedrige Zinsen und maximale Flexibilität auf der anderen Seite.

THE PROPERTY Ab welcher Projektgröße ist eine Finanzierung über Ihre Beratungsgesellschaft sinnvoll?

KURT NEUWIRTH Das Gesamtinvestitionsvolumen sollte mindestens 5 Mio. Euro betragen, um die entsprechenden Mehrwerte für unsere Kunden bieten zu können. Manchmal ist es eine schnelle Finanzierungszusage, eine neue Regionalbank, die bundesweit finanziert, die Neustrukturierung eines Portfolios oder einfach eine höhere Ausfinanzierung zur Aufstockung der Eigenkapitalquote für die Finanzierung neuer Vorhaben. Die Liste der Anforderungen ist lang und sehr individuell.

Sogar 2011, als Marktteilnehmer und Volkswirte mehrheitlich von einer Zinstrendwende gesprochen haben, konnten wir unseren Kunden mit Gewissheit sagen, dass es sich nur um eine kurzfristige Zinserhöhung handeln kann. Seither sind die Zinsen stetig gefallen. Eine ähnliche Situation haben wir aktuell. Überall liest man von ›Inflation und Zinserhöhung‹. Wir sehen das weitaus differenzierter und rechnen aktuell mit einem ›Zinsbuckel‹. – Kurt Neuwirth

THE PROPERTY Was ist der Vorteil, die Finanzierung über Sie laufen zu lassen? Warum dieser Zwischenschritt? Man könnte sich ja konservativ direkt an eine Bank wenden.

KURT NEUWIRTH Es gibt zahlreiche Vorteile für unsere Kunden in der Zusammenarbeit mit uns als Berater. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Kapitalgebern

wie Versicherungen, Fondsgesellschaften, Family Offices oder Privatinvestoren, aber natürlich auch zahlreichen unterschiedlichen Bankpartnern, können wir komplexe Finanzierungsvorhaben individuell strukturieren. Jedes einzelne Projekt ist einzigartig und jeder einzelne Kunde ganz individuell; wir finden in unserem Netzwerk für jeden Topf den passenden Deckel. Unsere Kreditanalysten prüfen jedes einzelne Vorhaben und erstellen ›riskmanagerreife Kreditvorlagen‹. Dies führt zu deutlich schnelleren Entscheidungsprozessen bei den Kapitalgebern, was wiederum ein enormer Vorteil im Ankaufsprozess unserer Kunden ist und sich ganz häufig auch in besseren Konditionen bei den Kapitalkosten widerspiegelt.

THE PROPERTY Und wer sind nun Ihre typischen Kunden? Sind Sie ausschließlich für gewerbliche Finanzierungen zuständig oder können sich auch Privatpersonen an Sie wenden?

KURT NEUWIRTH Wir unterscheiden grob zwei Kategorien von Kunden. Zum einen den gewerblichen, mittelständisch geprägten Immobilieninvestor, Projektentwickler und Bauträger, der Kapital für seine Projekte beziehungsweise Immobilienbestände sucht. Zum anderen die klassischen Kapitalgeber, die in spannende Immobilienprojekte investieren wollen und dafür Eigenkapitalersatz zur Verfügung stellen: Family Offices, Stiftungen, aber auch institutionelle Investoren wie Versorgungswerke oder Versicherungen, die das Thema ›Real Estate Debt‹ für sich als interessante Anlagemöglichkeit entdecken. Zudem vertrauen uns zahlreiche Privatinvestoren, die zum Teil gemeinsam mit uns in Club-Deal-Strukturen direkt in Projekte unserer Bauträgerkunden investieren.

THE PROPERTY Welche Angebote können Sie Kapitalgebern machen?

KURT NEUWIRTH Unseren Kapitalgebern bieten wir Investitionsmöglichkeiten in spannende Immobilienprojekte mit sehr guten Renditen. Jedes Investment wird dabei vorab durch unsere Kreditanalysten bewertet und auf Herz und Nieren geprüft. Erst wenn wir zu der Überzeugung kommen, dass die Projekte unseren Qualitätsansprüchen gerecht werden, stellen wir sie exklusiv unseren Kapitalgebern vor. Sowohl für Kapitalsuchende als auch für Kapitalgeber haben wir im letzten Jahr eine eigene digitale Plattform auf unserer Webseite gelauncht, auf der mithilfe von künstlicher Intelligenz die jeweiligen Partner zusammengebracht werden. Die Verzinsung für unsere Kapitalgeber ist teilweise zweistellig und richtet sich nach der jeweiligen Risikobereitschaft eines jeden Investors.

THE PROPERTY Wie hat sich seit der Pandemie Ihr Geschäft entwickelt?

KURT NEUWIRTH Durch die zunehmend stärkere Regulierung der Banken durch die BaFin werden Finanzierungen in Zukunft noch häufiger über alternative Kapitalgeber abgedeckt. Die Bedeutung von Eigenkapital und Eigenkapitalersatz (›Mezzanine‹) wird damit in nächster Zeit weiter zunehmen. Dies ist eine Tendenz, die schon seit ein paar Jahren, also bereits vor Ausbruch der Pandemie, zu erkennen war und auf die wir reagiert haben. Der Bedarf an Finanzierungsberatung wird dadurch von Jahr zu Jahr größer und unsere Geschäftsentwicklung ist davon positiv betroffen, trotz Corona.

THE PROPERTY Welche Pläne hat Neuwirth Finance für 2022?

KURT NEUWIRTH Im Herbst 2021 haben wir bereits einen neuen Standort in Düsseldorf eröffnet, der von Christoph Jacob, Geschäftsführer und CSO bei Neuwirth Finance, geleitet wird. Mit ihm werden wir die strategische Unternehmensentwicklung weiter vorantreiben und, wenn sich interessante Möglichkeiten ergeben, weitere Standorte eröffnen. Die Gründung einer weiteren Beteiligungsgesellschaft für Immobilienprojektentwicklungen ist abgeschlossen und bietet unserem Unternehmen und unseren Kunden interessante Zukunftsaussichten im einem spannenden Marktumfeld. Da uns nicht nur die fachliche Qualität unserer Kollegen wichtig ist, sondern in unserem Unternehmen auch der zwischenmenschliche Bereich eine ganz entscheidende Rolle spielt, schauen wir uns genau an, wer unser Team verstärkt. Wir sind eine Boutique-Beratung, ein Familienunternehmen und kein Konzern, bei uns spielt der Faktor Mensch in allen Bereichen die wichtigste Rolle.

THE PROPERTY Herr Neuwirth, das denken wir auch. Vielen Dank für diese Einblicke in Ihr Unternehmen!

Neuwirth Finance bietet Investoren mit seiner Beteiligungsgesellschaft für Immobilienentwicklung vier verschiedene Beteiligungsmodelle, zum Beispiel:

1. Direkte Darlehensvergabe
2. Joint-Venture als Gesellschafter/stiller Gesellschafter
3. Club Deals
4. Erwerb von strukturierten Anleihen

Must-read: ImFamily Business 1st

Text: Volker Hummel

Die Familie kann auch bei Immobilienunternehmen ein echter Erfolgsgarant sein, sie kann aber auch geradewegs in den Bankrott führen. Familienunternehmen sind deswegen so interessant, schreiben die Autoren*innen in ihrer bemerkenswerten Studie ›Enkelfähig wirtschaften‹, weil sie zwei grundverschiedene Dinge vereinbaren können (sollen): die lieben Verwandten und das Geld. Auf der einen Seite steht also immer Emotion, auf der anderen Organisation.

Der Boulevard hört immer wieder gern von Konflikten und verfolgt gespannt den Knies in prominenten Unternehmersdynastien, weil es um etwas geht, was jeder kennt: Familie. Dabei schwankt die Einschätzung zwischen dem Lob für die Krisenfestigkeit und der Kritik am unverhältnismäßig scheinenden Reichtum. Wo es früher allerdings häufiger zu Eskalationen kam, die bis zum Bruch der Familienbande oder gar zum Ende der Dynastie führen konnten, haben sich die bedeutendsten Familienunternehmen von heute professionalisiert. Das konnte man bereits bei Adidas, bei Aldi, bei Bahlsen und bei Dr. Oetker sehen.

Die vier Autoren*innen führen es auf ein sinnreiches Instrument zurück, das sich ›Familienverfassung‹ nennt. Bis Sie darin eingeweiht werden, haben Sie ein sehr erbauliches Werk vor sich, das historische Skandale verständlich erklärt und in dem klingende Namen wie die Buddenbrooks, Claus Hipp oder die streitlustigen Brüder Adi und Rudolf Dassler nicht zu kurz kommen. Nach der Lektüre werden Sie wissen, wie Sie ihre Mischpoke für die Zukunft souverän durch eine eigene Verfassung stabilisieren. Und wie es gelingt, hergebrachte patriarchalische Werte und auch traditionelle Stärken mit den Forderungen nach sozialer Offenheit und digitaler Neuerungen zu versöhnen. Denn auch eine umsichtige Öffentlichkeitsarbeit der einstigen Hidden Champions gehört heute dazu.

Sollte über Ihnen und Ihren Unternehmungen jedoch keine Gründungsurkunde aus dem Dreißigjährigen Krieg wie ein Damoklesschwert baumeln, gilt das Bonmot des von Kaiser Napoleon in den Adelsstand erhobenen Revolutionsgenerals François-Joseph Lefebvre: ›Irgendwann muss man mit den Ahnen auch einmal anfangen!‹ Klüger werden Sie die Weichen für die Geschicke Ihres eigenen Family Business mit dieser Neuerscheinung bei Hanser auf jeden Fall stellen.



Tom A. Rüsen, Fabian Kienbaum, Arndt Kirchhoff und Victoria Steiner: *Enkelfähig wirtschaften — Familienunternehmen in Deutschland*. Hanser Verlag 2022. 184 Seiten. ISBN: 978-3-446-27320-7; 20 EUR