

« Zurück

Versenden Leserbrief Feedback Drucken

UNTERNEHMEN | 28.05.2020

AUS IZ22/2020, S. 8

Von **Monika Leykam**

In diesem Artikel:

Unternehmen: [Noratis Group](#),
[Merz Real Estate](#), [Noratis West](#)

Personen: Igor Bugarski

Immobilienart: Wohnen

Noratis wächst mit Geld von Merz und mit kleinen Deals

Eine Mini-Aktiengesellschaft mit einer Marktkapitalisierung von ca. 70 Mio. Euro hat es an der Börse nicht leicht, wenn sie wachsen möchte. Noratis löste das Problem durch den Einstieg eines Investors.

Seit Anfang Mai ist der Pharmahersteller Merz über seine Immobilientochter Großaktionär beim Wohnungsbestandsentwickler Noratis. Nach der Übernahme von Aktien und einer Kapitalerhöhung liegt die Beteiligung bei rund 32%. Außerdem wurde mit Merz eine Investoren- und Festbezugsvereinbarung abgeschlossen, wonach Merz zukünftig über weitere Kapitalerhöhungen bis zu 50 Mio. Euro in Noratis investieren und dem Unternehmen dadurch weiteres Wachstum ermöglichen wird.

Vorstandschef Igor Bugarski, der einen Teil seiner Aktien an Merz verkauft hatte, hat nun bis zum Jahr 2024 eine sichere Eigenkapitalquelle für den Zukauf weiterer Wohnungsbestände. Die langfristige Orientierung von Merz Real Estate und die Übereinstimmung bei den Unternehmenswerten sieht er als stabile Basis für die Zusammenarbeit mit dem Frankfurter Kapitalgeber. Ein Wachstum im gleichen Tempo wäre allein über die Börse nicht möglich gewesen, glaubt er. "Wir hätten mit unserem Geschäftsmodell den Kapitalmarkt mit seinen Erwartungen an schnelle Renditen und termingenaue Quartalsergebnisse nicht so zufriedenstellen können, dass wir uns regelmäßig durch die Ausgabe neuer Aktien hätten weiterhin finanzieren können."

Noratis deckt die laufenden Kosten mit Einnahmen aus der Wohnungsbewirtschaftung und zieht die Profite aus der Aufwertung und dem Weiterverkauf der Bestände. Ende 2019 führte die AG rund 2.400 Wohnungen bei einem bilanziellen Eigenkapital von 53 Mio. Euro in den Büchern. Die einfache Rechnung, dass sich mit den zusätzlichen 50 Mio. Euro von Merz dieser Bestand durch Zukäufe verdoppeln ließe, macht der CEO aber nicht mit: "Wie viele Wohnungen man für wie viel Geld bekommt, hängt sehr von den Standorten und Objektqualitäten ab."

2020 hat Noratis so gut eingekauft wie nie

Was das Wachstumstempo angeht, ist Bugarski optimistisch. Noratis habe im laufenden Jahr so gut und so viel eingekauft wie noch nie, freut er sich. Mit vermeintlich günstigen Kaufpreisen im Zuge der Corona-Krise habe das aber nichts zu tun, sagt er. Es habe sich vielmehr die Konzentration auf kleine Deals und die erste Partnerschaft mit einem kleinen regionalen Manager bewährt. Die Beteiligung an größeren Portfolioverkäufen habe sich dagegen nicht ausgezahlt: "Es gibt da immer einen Großinvestor, der anders rechnet als wir und am Ende noch mal 5% bis 10% drauflegen kann." Für Noratis eigne sich eine Größenordnung von unter 20 Mio. Euro pro Wohnanlage. "Da stehen auf der Verkäuferseite häufig Privatanleger, mit denen wir gut zurecht kommen und die es wertschätzen, dass wir auf ein gutes Verhältnis mit den Mietern Wert legen."

Um in den Regionalmärkten besser, günstiger zum Zuge zu kommen, setzt Bugarski nun auf lokale Partner-GmbHs. Deren Geschäftsführer halten Minderheitsbeteiligungen an den unter Noratis firmierenden Tochtergesellschaften. Noratis West mit Sitz in Ratingen gibt es bereits, gerne würde Bugarski im laufenden Jahr einen weiteren Satelliten anbinden. Interessant für Noratis seien Schleswig-Holstein, die Ballungsgebiete Dresden/Leipzig, der Berliner Speckgürtel und nördliche Oberzentren wie Oldenburg, Bielefeld oder Emden. "Um Bayern oder Baden-Württemberg haben wir uns ehrlicherweise nicht wirklich bemüht, die Kaufpreise sind dort in der Regel zu hoch. Wir sind auf der Suche nach Rendite." Bei der Wahl der Satelliten-Partner sei ihm der Charakter wichtiger als das Beherrschen von Excel-Tabellen: "Die Leute sollen hungrig sein, aber nicht gierig. Sie sollen gerne in Immobilien investieren wollen, das aber auf eine freundliche und seriöse Art."