



Neue Wege für mehr Expansion

Noratis gibt es bereits seit fast 20 Jahren. Wirklich auffällig wurde der Bestandsentwickler allerdings erst 2017, als das Unternehmen an die Börse ging. Grund für den Schritt zur AG war damals der Wunsch zu wachsen. Betrachtet man die jährlichen Umsätze – der Erlös stieg zwischen 2015 und 2019 von 23,8 auf 75,9 Millionen Euro –, ist dies auch gelungen. Nun brachte das Jahr 2020 für die Immobilienprofis aus Eschborn bei Frankfurt am Main wieder größere Veränderungen mit sich. Die Gründung eines Joint Ventures sowie einer Tochtergesellschaft zeigen: Der Wachstumswunsch ist noch nicht befriedigt. Nichtsdestotrotz setzt man hier mehr auf Bedacht denn auf Eile.

Das Geschäftskonzept von Noratis ist relativ simpel: sanierungsbedürftige Objekte günstig kaufen, „schön“ machen und dann entweder vermieten oder gewinnbringend wiederverkaufen. In der Regel betrifft dies Wohnimmobilien (in Ausnahmefällen auch mit geringem Gewerbeanteil) ab etwa 20 Einheiten, vorzugsweise Werkswohnungen, Quartiere und Siedlungen, und zwar in Randlagen von Ballungsgebieten sowie in Städten ab circa 10.000 Einwohnern, sprich: Sekundärlagen. Die Objekte verfügen entweder über kaufmännisches oder technisches Entwicklungspotenzial (beispielweise in Form von Modernisierungsbedarf oder einer hohen Leerstandsquote) oder beides und werden durch intensives Asset Management in den jeweiligen Bereichen entsprechend entwickelt. Dabei wird sowohl der Objektwert als auch das Wohnklima nachhaltig verbessert. Momentan verfügt das Unternehmen über knapp 3.000 Wohneinheiten an 23 Standorten in ganz Deutschland.

„Als Bestandsentwickler schaffen und erhalten wir bezahlbaren Wohnraum. Dabei haben wir alle Stakeholder im Blick, von unseren Aktionären bis zu unseren Mietern“, sagt André Speth, CFO der Noratis AG. „Entwickelte Objekte behalten wir im Bestand oder entscheiden im Einzelfall, ob

wir einen Verkaufsprozess anschieben. Dabei sind sowohl Blockverkäufe als auch Privatisierungen, bei denen unsere Mieter Eigentum erwerben können, möglich. Dies hängt jeweils unter anderem vom Objekt, der Lage und der Objektgröße ab.“

Joint Venture für energetische Optimierung

Seit Kurzem geht die Noratis AG nun neue Wege, um ihr Geschäftskonzept noch zu verfeinern und weiter auszubauen. Die jüngste Entwicklung betrifft dabei das Asset Management: Für die energetische Optimierung seiner Anlagen hat das Unternehmen im Juni zusammen mit dem Energiedienstleister GETEC eine Effizienzgesellschaft gegründet. Diese G+N Energieeffizienz GmbH soll nach und nach die Wärmeversorgung aller Noratis-Liegenschaften übernehmen, bestehende Anlagen betreuen und im Bedarfsfall auf eigene Kosten durch moderne Systeme ersetzen. Auch hierbei geht es letzten Endes um eine Aufwertung der Immobilien, wobei bei entsprechend hoher Effizienz wohlgerneht die Kosten für die Mieter sogar sinken.

Töchter für bessere Marktdurchdringung

Ein bedeutsamer Wachstumsschritt fand indes bereits im Februar statt. Da Sekundärlagen die Zielmärkte darstellen, ist das Risiko vergleichsweise hoch. Aufgrund der „Schnäppchenkäufe“ winken jedoch auch wesentlich höhere Renditen.



Die Noratis AG will wachsen und beschreitet zu diesem Zweck neue Pfade: mit einem Joint Venture und (vorerst) einer regionalen Tochtergesellschaft.



Quelle: Noratis AG

Noratis-CFO André Speth geht davon aus, dass sein Unternehmen in den kommenden Jahren weitere Gesellschaften gründen wird.

Entsprechende Objekte sind allerdings oftmals gar nicht so leicht zu finden. „Wir kaufen bevorzugt ab 20 Wohneinheiten aufwärts. Gerade beim sehr kleinteiligen Ankauf bis fünf Millionen Euro haben wir die Erfahrung gemacht, dass regionale Präsenz für einen guten Marktzugang notwendig ist“, erklärt André Speth. „So konnten wir im Rhein-Main-Gebiet, also in der Nähe unseres Firmensitzes, zusätzlich zu größeren Portfolios mit mehreren 100 Einheiten auch einzelne Objekte und kleine Portfolios kaufen.“ Um künftig diese kleineren Fische auch in fremden Gewässern außerhalb ihrer Homebase zu angeln, hat sich Noratis dazu entschlossen, Töchter in die Welt zu setzen. André Speth: „Durch Tochtergesellschaften in vielversprechenden Regionalmärkten mit unternehmerisch agierenden Geschäftsführern vor Ort, die den Markt kennen, wollen wir diese positive Erfahrung auf weitere Märkte übertragen.“

Das erste derartige Tochterunternehmen ist die Noratis West GmbH mit Sitz in Ratingen, die sich auf die Region Rhein / Ruhr konzentriert. Geführt wird diese von Ulrich und Christoph Holschbach, die reichlich Expertise im An- und Verkauf in der Region mitbringen und gleichsam über ein ausgezeichnetes Netzwerk vor Ort verfügen, was die

Brüder auch gleich unter Beweis stellten: Schon kurz nach der Gründung wurde das erste Portfolio mit drei Wohnhäusern und 25 Einheiten in Mönchengladbach und Krefeld erworben. Dass beide Geschäftsführer an der Gesellschaft beteiligt sind, dürfte sie umso mehr motivieren.

Behutsames Vorgehen

Künftig sollen wohl noch weitere Töchter nach gleichem Modell gegründet werden. Momentan lässt man die Sache allerdings noch ruhig angehen. „Wir gehen hier behutsam vor und wollen erst eine Regionalgesellschaft entwickelt haben, bevor wir die nächste anschieben“, sagt André Speth. „Aber nach den Erfahrungen der vergangenen Monate gehe ich davon aus, dass wir in den kommenden Jahren weitere Gesellschaften gründen werden.“ Wo dies sein wird, habe man noch nicht entschieden. Spannend könnten laut André Speth zum Beispiel Schleswig-Holstein oder auch der Raum Leipzig sein.

Jan Zimmermann