AUSGABE 02/2022

Trends & Insights

WWW.6B47.COM

6B47
REAL ESTATE INVESTORS

Die etwas nachhaltigere Art, Immobilien zu entwickeln

Inhalt

Vorwort S. 3

Schöne neue Finanzierungswelt: Warum Banken vorsichtiger werden – und wie ESG zum Performance-Faktor wird S. 4

- Darlehen für Gewerbeimmobilien schrumpfen seit Jahren S. 5
- Innenfinanzierung allein beendet die Dürre nicht S. 6
- Die grüne Transformation nimmt Fahrt auf S. 6
- ESG-Konformität wird zum Schlüsselfaktor S. 7

Die größte Projektfinanzierung in der Geschichte von 6B47 - Interview mit Michael Weitersberger, Executive Director bei der Raiffeisen Bank International AG, und Elke Plazeriano, Head of Corporate Finance & Investment bei 6B47 S. 8

Eine etwas andere Art des Perspektivwechsels: 6B47 in den steirischen Bergen S. 12

#6B47 hilft S. 14

Impressum S. 16

Vorwort

Liebe Leser,

noch vor wenigen Wochen habe ich mich energisch dagegen ausgesprochen, dass in der EU-Taxonomie neben Erdgas auch Atomenergie künftig als nachhaltig gelten soll. Nun haben wir eine weltpolitische Lage, die vor allem eine humanitäre Katastrophe ist, aber auch zahlreiche wirtschaftliche Fragen aufwirft. Für den Immobiliensektor zählt vor allem die Energieversorgung dazu. Manche mögen es als alternativlos erachten, dass im DACH-Raum wieder verstärkt auf Atomenergie zurückgegriffen werden muss. Ich nicht.

Denn die Technologie ist alles andere als nachhaltig. Abgesehen davon, dass sich nicht zuletzt in Tschernobyl und Fukushima die verheerenden Folgen von Reaktorunfällen gezeigt haben, droht auf lange Sicht der positive Lenkungseffekt der EU-Taxonomie schon im Ansatz verloren zu gehen: Schließlich sollen grüne Energieträger leichter finanzierbar gemacht und im Gegenzug die Möglichkeiten für nicht nachhaltige Energieträger eingeschränkt werden.

Ich bin daher voll und ganz überzeugt: Projektentwickler müssen jetzt unbedingt diejenigen Maßnahmen finden, die tatsächlich die Energieverbräuche und CO_2-Emissionen senken, anstatt sich ihre eigenen Projekte schönzurechnen. Es gehört zur gängigen Praxis, dass durch den Import von Energie auf Basis regenerativer Quellen eine Klimaneutralität auf dem Papier errechnet wird. Wenn dies auch noch durch den Bezug von Atomenergie ermöglicht wird, werden sämtliche Ansätze für wirkliche Nachhaltigkeit und Innovation auf lange Sicht ad absurdum geführt.

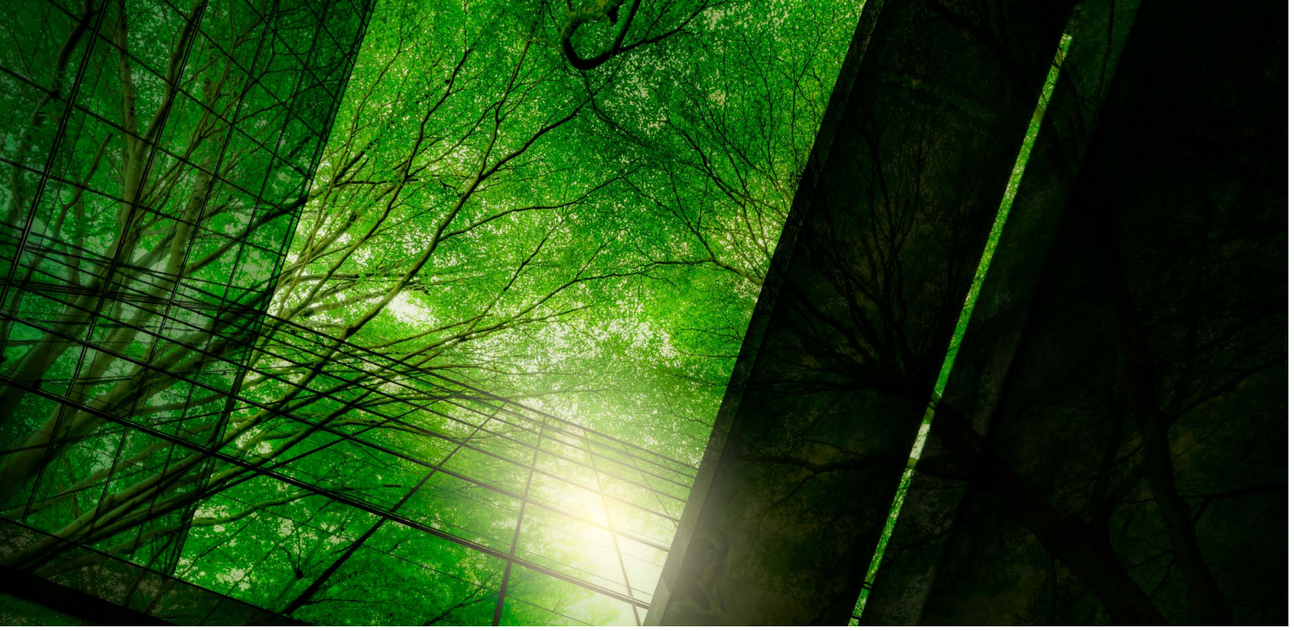
Lassen Sie mich in aller Deutlichkeit sagen: Wir bei 6B47 rechnen unsere Projekte nicht schön, wir wollen tatsächliche Nachhaltigkeit erreichen und konkrete Mehrwerte bieten. Das ist nur durch Detailarbeit und durch ständiges Hinterfragen der bestehenden Ansätze möglich. Es geht darum, Antworten zu finden, wie wir Flächenversiegelung vermeiden oder sogar Flächen entsiegeln können, wie wir aus dem Bestehenden die Flächen der Zukunft gestalten können und vor allem, wie wir damit die Weichen für wirkliche Urbanität stellen. Wir setzen uns selbst innovative Maßstäbe, auch wenn diese noch nicht Teil der offiziellen Kriterienkataloge gängiger Zertifizierungssysteme sind.

Wir sind stolz darauf, verkünden zu können, dass wir mit einem von der Raiffeisen Bank International (RBI) geführten Bankenkonsortium, mit einem internationalen Mezzaninkapitalgeber sowie mit unserem Aktionär und Investor Baustoff + Metall die größte Finanzierung der Unternehmensgeschichte realisieren konnten. Somit stehen 500 Millionen Euro für die Umsetzung des Projekts Althan-Quartier mit seinem Herzstück, dem FRANCIS, bereit.

Für uns ist dies ein wichtiger Meilenstein. Gleichzeitig freuen wir uns aber auch, dass bereits ein hohes Kaufinteresse seitens internationaler Investoren besteht, welche die Qualität unseres Leuchtturmprojekts erkannt haben und im wahrsten Sinne des Wortes wertschätzen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre!

Sebastian G. Nitsch
CEO | 6B47 Real Estate Investors AG



Schöne neue Finanzierungswelt: Warum Banken vorsichtiger werden – und wie ESG zum Performance-Faktor wird

Nach mehr als zwei Jahren Pandemie sind die Folgen, die das Virus langfristig in unserer Wohn- und Arbeitswelt hinterlässt, noch immer nicht vollständig absehbar. Es zeigt sich jedoch immer klarer, dass das hybride Arbeiten an Relevanz gewinnt: Die Nutzung des Homeoffice als Ausweichquartier ebbt nämlich keineswegs ab. Im Februar 2022 arbeiteten weiterhin fast 40 Prozent der Dienstleister und mehr als 28 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland außerhalb ihrer eigentlichen Arbeitsstätte, meldete das Münchener Ifo-Institut. Die Zahl liegt gut drei Prozentpunkte unter dem Höchstwert von März 2021. Tatsächlich geht Jean-Victor Alipour vom Ifo-Institut davon aus, dass die Option, zumindest teilweise von zu Hause zu arbeiten, zu den langfristigen Folgen der Corona-Pandemie zählen wird. Ein Indiz dafür: Die Homeoffice-Möglichkeit in Stellenanzeigen hat sich seit dem Jahr 2019 mehr als verdreifacht.

Die Corona-Krise verschiebt somit also fundamental und nachhaltig die Nutzungspräferenzen für Büro- und Gewerbeimmobilien. Das ist allerdings nur das halbe Bild: In der kürzlich durchgeführten „Investor Intentions Survey 2022" von CBRE zeigt sich, dass mehr als die Hälfte aller Investoren von einem gleichbleibenden oder sogar steigenden Bedarf an Büroflächen ausgeht.

Zum einen werden demnach Core-Büroimmobilien weiterhin stark nachgefragt, zum anderen geht über die Hälfte der Befragten von einem stabilen oder sogar steigenden Büroflächenbedarf aus. Ob die aktuelle geopolitische Krise an diesem Optimismus etwas ändert, wird sich noch zeigen. Auf jeden Fall steht fest, dass moderne Büroimmobilien, welche die Leitgedanken des New Work flächenmäßig abbilden können, zu einem zentralen Ort des hybriden Arbeitens werden: Auf diesen Flächen findet der gemeinsame Gedankenaustausch statt – das Teambuilding und die Kreativarbeit, was am heimischen Schreibtisch so nicht umsetzbar ist.

Darlehen für Gewerbeimmobilien schrumpfen seit Jahren

Banken agieren jedoch spätestens seit der Subprime-Krise ab 2007 sehr konservativ bei der Kreditvergabe und haben – neben den schärferen Verordnungen von Basel III und Basel IV – auch das Worst-Case-Szenario schärfer im Blick. Mit anderen Worten: Viele Finanzierer sind skeptisch bei der Kreditvergabe für Büro- und Gewerbeimmobilien geworden, gerade bei komplexen Revitalisierungs- oder Konversionsprojekten. Oftmals werden Risikoaufschläge verlangt, die ein Projekt an den Rand der Wirtschaftlichkeit bringen können.

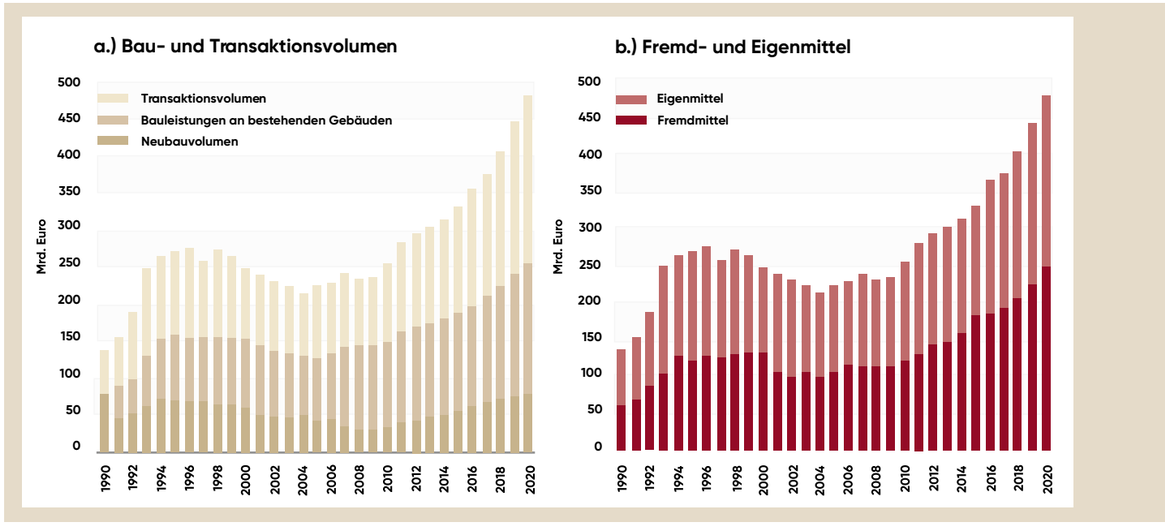
Im Ergebnis ist das gewerbliche Finanzierungsvolumen beispielsweise in Deutschland klar rückläufig. Die Pandemie hat diesen Effekt nicht primär verursacht, aber nochmals verstärkt. Seit dem Jahr 2016, als sie mit rund 76 Milliarden Euro ihren Höchststand erreichten, sinken die Darlehensauszahlungen der Banken für Gewerbeimmobilien kontinuierlich. Im Jahr 2020 ging es pandemiebedingt um fast 18 Prozent nach unten. Mit nur noch 57 Milliarden Euro sanken die Darlehensauszahlungen nach Auswertungen des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) bis auf den niedrigsten Stand seit dem Jahr 2012 ab.

Als Folge dieser Entwicklung öffnet sich die Schere zwischen den gewerblichen Bau- und Transaktionsvolumina und den Darlehensauszahlungen weiter. Anders gesagt: Die Fremdmittelfinanzierungsquoten sind seit 2016 gesunken, von 62 Prozent auf 44 Prozent im Jahr 2020. Institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland haben also ihren Eigenkapitaleinsatz erhöht, was ihnen dank hoher Liquiditätspolster gelang.

Innenfinanzierung allein beendet die Dürre nicht

Auf Dauer ist eine derart starke Innenfinanzierung mit hohem Eigenkapitaleinsatz für Entwickler allerdings nicht darstellbar, denn sie führt zu einer ineffizienten Kapitalallokation und – genauso wie übermäßige Risikoaufschläge bei der Fremdkapitalaufnahme – ebenfalls zur Unwirtschaftlichkeit. Als Alternative eröffnen sich in der neuen Finanzierungswelt einerseits alternative, oft Mezzanine-

Abb. 1: Bau- und Transaktionsvolumen sowie Finanzierungsmittel für Gewerbeimmobilien in Deutschland 1992-2020



*Die enorme Emissionsdifferenz unterstreicht, wie ernst die Branche das Thema „graue Energie" nehmen sollte**

***Quellen:** DIW (Bauvolumen), vdpResearch auf Grundlage von Angaben der Gutachterausschüsse für Grundstückswerte (Transaktionsvolumen), vdp auf Grundlage von Angaben der Verbände der Kredit- und Versicherungswirtschaft und der Deutschen Bundesbank (Darlehensauszahlungen).

Finanzierungsstrukturen. Zugleich ist zu erwarten, dass die Entwickler die Zusammenarbeit mit bankenunabhängigen und kapitalmarktorientierten Finanzierern intensivieren werden. Immer häufiger treten beispielsweise Versicherer auf, die als alternativer Kapitalgeber Senior Loans vergeben und somit die Bank substituieren.

Doch nach wie vor sollten Banken als klassische Finanzierungspartner keinesfalls ausgeschlossen werden. Gerade Großprojekte mit mehreren Hundert Millionen Euro Volumen können in zahlreichen Fällen nur (oder überwiegend) von den etablierten Bankhäusern finanziert werden. Es kommt nun stärker denn je darauf an, dass das Projektvorhaben die Entscheider überzeugt. Dafür muss einerseits der Businessplan stimmen, Risiken sind adäquat darzustellen und im Budgetplan ausreichende Puffer vorzusehen. Andererseits muss das Immobilienkonzept selbst die Geldgeber überzeugen und noch dazu den immer umfangreicheren Nachhaltigkeitskriterien entsprechen, auf die auch die Banken immer größeren Wert legen.

Die grüne Transformation nimmt Fahrt auf

Denn der Megatrend ESG steht zweifellos im Fokus der Finanzierer. Bei Projektentwicklern und Investoren genauso wie bei Banken dürfte in den kommenden Jahren ein besonderer Schwerpunkt auf grünen Immobilienprojekten liegen. Andere Nutzungsgewohnheiten und steigendes Umweltbewusstsein verändern die Nachfrage, zugleich zwingt eine immer schärfere Regulierung die Branche dazu, sich mit Nachhaltigkeitsthemen zu befassen. Wie sich das auf die Branche auswirkt und wo sie aktuell steht, hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers in einer aktuellen Benchmark-Studie zu den Themen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung (ESG) in der Immobilienbranche erhoben.

Demnach sind Investoren, Fonds- und Asset-Manager, Bestandshalter und Entwickler weltweit gleichermaßen gefordert, sich mit der veränderten Nachfrage und Regulatorik zu befassen und Risiko-Return-Profile nach diesen Kriterien neu zu bewerten. Denn einerseits zeigt sich angesichts des Momentums im inzwischen breiten und tiefen ESG-Markt, dass sich die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien durchaus als Performance-Treiber erweisen kann. Andererseits ist damit auch eine aktive Form des Risikomanagements verbunden, da es bei langlebigen Immobilieninvestments besonders wichtig erscheint, keine Projekte und Objekte zu finanzieren, die sich schon bald zu „Stranded Assets" entwickeln könnten.

Mezzanine-Kapitalgeber und Versicherer treten immer häufiger als Finanzierer auf den Plan. Dennoch ist die klassische Bankenfinanzierung nach wie vor eine Alternative

So haben in der PwC-Studie 55 Prozent der befragten Unternehmen angegeben, dass sie neue Produkte an ESG-Kriterien ausrichten werden – und 43 Prozent wollen auch bestehende Produkte entsprechend umstellen. Mit dem Umbau des Angebots folgen die Anbieter nicht zuletzt auch der massiv gestiegenen Nachfrage nach ESG-konformen Anlagemöglichkeiten bei institutionellen wie privaten Kapitalgebern.

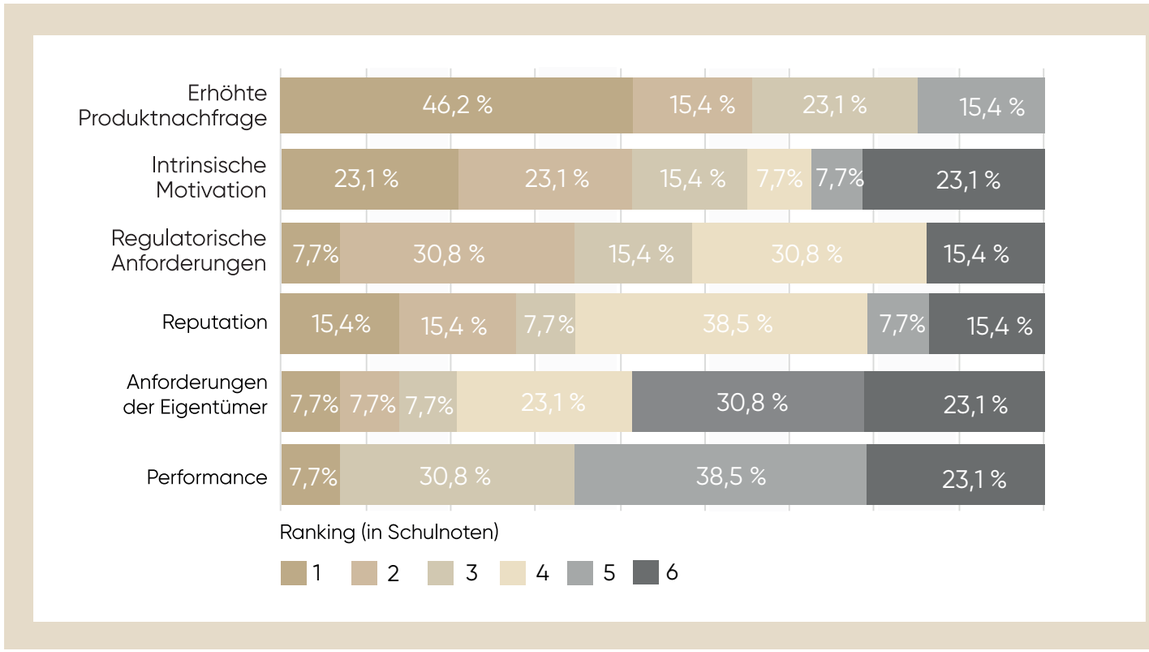
ESG-Konformität wird zum Schlüsselfaktor

Der Finanzierungsmarkt wird sich also ausdifferenzieren und verstärkt grünen Immobilienprojekten zuwenden – daran besteht kaum mehr ein Zweifel, zumal die Europäische Union mit ihren jüngsten Vorstößen in Sachen Green-Deal und Taxonomie das Kapital noch stärker in diese Richtung umlenken wird. Das sieht auch die Deutsche Bank so.

In ihrem strategischen Ausblick für den Immobilienmarkt Deutschland im Jahr 2022 nennt sie ESG-Konformität als einen der strategischen Haupttreiber auf dem Markt.

Und das nicht nur bei Neuentwicklungen, sondern auch bei Revitalisierungen und Bestandssanierungen, die gemäß Deutscher Bank durch Dekarbonisierungskomponenten eine zusätzliche Rendite erwirtschaften können. „Die ESG-Dynamik dürfte Portfolioanpassungen im Büromarkt hin zu nachhaltigen und zukunftssicheren Beständen beschleunigen", heißt es in dem Strategiepapier. Und noch eine frohe Botschaft hält die Bank bereit: Die Gefahr, dass die Liquiditätsquellen der Immobilienentwickler austrocken könnten, hält man für gering. Im Gegenteil: „Das positive Investoren-Sentiment am Büromarkt und die hohen ‚Dry Powder' Liquiditätsbestände werden voraussichtlich zu weiteren Kapitalzuflüssen führen."

Abb. 2: Welcher der folgenden Faktoren ist Ihrer Meinung nach ein wesentlicher Haupttreiber für die strategische Positionierung Ihres Unternehmens hinsichtlich ESG?*



***Quelle:** Real Estate Benachmark Studie 2021. www.pwc.de/de/real-estate/real-estate-benchmark-studie-2021.pdf

Die größte Projektfinanzierung in der Geschichte von 6B47

Interview mit Michael Weitersberger, Executive Director, Raiffeisen Bank International AG, und Elke Plazeriano, Head of Corporate Finance & Investment bei 6B47

Ende Februar dieses Jahres verkündete 6B47 den Start für die Hochbauarbeiten des Althan-Quartiers. Das war nicht zuletzt deshalb möglich, weil wir gemeinsam mit einem Bankenkonsortium unter der Führung der Raiffeisen Bank International AG und einem institutionellem Mezzaningeber eine Finanzierung in Höhe von einer halben Milliarde Euro erfolgreich auf den Weg bringen konnten. Im gemeinsamen Gespräch erzählen Elke Plazeriano, Head of Corporate Finance & Investment bei 6B47, und Michael Weitersberger, Executive Director bei der Raiffeisen Bank International AG (RBI), wie dies – inmitten der Corona-Pandemie – möglich war.

Frau Plazeriano, mit der Neufinanzierung des Althan-Quartiers konnte die größte Finanzierung der 6B47 Real Estate Investors AG gesichert werden. Wie kam es dazu?

Plazeriano: Mit dem schrittweisen Ankauf unseres Althan-Quartiers in den Jahren 2015 bis 2017 wurden bestehende Finanzierungen übernommen, aber auch klassische Ankaufsfinanzierungen abgeschlossen. Eine solche Planungsfinanzierung umfasst ein deutlich geringeres Volumen als eine Hochbaufinanzierung. So kam es, dass mit der Baugenehmigung Ende 2020 die Hochbaufinanzierung abgeschlossen werden musste. Nach mehr als einem Jahr Vorarbeit konnten wir schließlich zum Stichtag 18.02.2022 das Closing erreichen. Ich bin froh, dass dies dank einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der RBI sowie dank der außerordentlichen Teamleistung bei 6B47 auch in Zeiten der Pandemie zu unserer vollsten Zufriedenheit gelungen ist.

Herr Weitersberger, wie kam es in Ihrem Hause zur Zusammenarbeit mit 6B47 bei der Finanzierung des Althan-Quartiers?

Weitersberger: Wir kamen mit dem Projekt Althan-Quartier erstmals 2015 in Kontakt. In jenem Jahr hat 6B47 zum ersten Mal bei uns wegen einer Finanzierung angefragt, damals noch zum Liegenschaftsankauf des FRANCIS. Dies kam aber nicht zustande. Da wir vom Standort überzeugt waren und wir das Althan-Quartier als Ganzes und dessen Assetklassen-Mischung interessant fanden, war uns 2020 klar, dass wir ein attraktives Angebot machen wollten. Wir waren uns von Anfang an bewusst, dass aufgrund der Größe des Projekts die Gesamtfinanzierung nur durch ein Konsortium dargestellt werden kann. Das Althan-Quartier ist kein alltägliches Projekt, und die Zusammenstellung eines solchen Konsortiums bei gleichzeitig vielen komplexen Themen braucht ihre Zeit. Um so ein großes Projekt auf die Beine zu stellen, benötigt es sehr enge Abstimmungen zwischen allen Beteiligten, also der RBI, als Agent, Bookrunner und Mandated Lead Arranger, und 6B47 sowie den anderen Kreditgebern. Das hat aus unserer Sicht alles wunderbar funktioniert.

Welche Herausforderungen mussten überwunden werden, bis es zur erfolgreichen Finanzierung kam?

Weitersberger: Kurz gesagt, die gesamte Komplexität des Projekts war eine Herausforderung. Unter anderem hat 6B47 ja bereits 2015 die ersten Liegenschaften angekauft, und dadurch schon viel Vorlaufzeit gehabt. Wir hingegen sind mit unserer Finanzierung erst mehrere Jahre später in aller Tiefe in das Projekt eingestiegen. Da gab es viele Themen, die wir erst kennenlernen mussten. Aufgrund der Größe des Gesamtprojekts mit Gesamtinvestitionskosten von 525 Millionen Euro war, wie gesagt, die Zusammenstellung eines Finanzierungskonsortiums notwendig. Zu berücksichtigen ist auch, dass ein Teil der Gesamtinvestitionskosten durch einen Mezzaninkapitalgeber finanziert wird. Die Erstellung eines Intercreditor-Agreements und eine laufende Abstimmung mit dem Mezzaninkapitalgeber waren somit notwendig. Auch die Verteilung des Finanzierungsbetrags auf die einzelnen Projekte beziehungsweise auch auf die einzelnen Kreditgeber war eine Herausforderung. Und natürlich kam auch noch der zeitliche Aspekt ins Spiel. Unter der Führung von Arnold Czabaun, Director Real Estate Finance, wurden alle Hebel in Bewegung gesetzt, um die Finanzierung entsprechend auf den Weg zu bringen.

Plazeriano: Auch für 6B47 gab es einige zentrale Herausforderungen. Tatsächlich fiel unsere Vorarbeit mitten in die Zeit, als Büro- und Gewerbeimmobilienprojekte kritisch hinterfragt wurden. Schließlich hatte ein Großteil der Unternehmen Homeoffice-Pflicht und der Einzelhandel befand sich im Lockdown. Dementsprechend gab es in der Branche eine grundlegende Skepsis gegenüber dem FRANCIS als Herzstück des Althan-Quartiers. Die Ausgangslage war schwierig, aber wir konnten dennoch die Alleinstellungsmerkmale des Althan-Quartiers selbstbewusst und transparent kommunizieren: die einzigartige Lage im Herzen von Wien, das zukunftsweisende Mischnutzungskonzept, bei dem Einzelhandel und Freizeitnutzungen die Büroflächen aufwerten – und nicht zuletzt die Flächenkombination, bei der eine Nutzungsart die andere aufwertet. Dies konnten wir gemeinsam mit dem 6B47-Team in Form eines Memorandums aufbereiten und damit gegenüber den österreichischen Großbanken pitchen. Schnell hat sich dabei die RBI als idealer Kooperationspartner gezeigt, der sich wiederum an die Spitze des finanzierenden Bankenkonsortiums stellte.

> „Wir befinden uns sehr tief im institutionellen Segement: Zahlen, Daten und Fakten müssen stimmen.“
>
> **Elke Plazeriano**
> Head of Corporate Finance bei 6B47

Was war bei der Kommunikation mit der RBI wichtiger, Frau Plazeriano – das große Ganze oder die Details?

Plazeriano: Beides. Natürlich mussten wir den übergeordneten Konversions- und Quartiersgedanken vermitteln, damit sich unsere Finanzierungspartner ein Bild davon machen konnten, was wir eigentlich erreichen wollen. Das wiederum war die Ausgangsbasis dafür, dass wir gemeinsam in die Detektivarbeit gehen konnten. Denn eine Finanzierung dieser Größenordnung verlangt eine große Aufmerksamkeit, unter anderem gegenüber gesellschaftsrechtlichen, steuerrechtlichen und nicht zuletzt regulatorischen Details. Zudem wollten wir ja auch die Bankenfinanzierung und die Eigenkapitalvergabe seitens unserer Investoren zum selben Stichtag realisieren. Das war nur mit Detail- und Teamarbeit machbar, und – ich sage es ganz offen – der Acht-Stunden-Tag gehörte damals eher nicht zu unserer Arbeitspraxis.

Weitersberger: Meinerseits darf ich ergänzen, dass das Gesamtprojekt stimmig war. Zum einen durch die hervorragende Lage direkt am Franz-Josefs-Bahnhof, neben der U4-Linie und weite-

„Uns war sofort klar, dass wir ein attraktives Angebot machen.“

Michael Weitersberger,
Executive Director, Raiffeisen Bank International AG

ren Straßenbahnlinien direkt vor der Haustür. Zum anderen durch den Mix aus den Assetklassen Büro, Wohnen, Retail, Hotel und Parken. Uns war klar, dass das Gesamtprojekt aus einer Hand zu finanzieren ist. Deshalb haben wir das Projekt auch immer als Gesamtprojekt angesehen und behandelt, obwohl es sich eigentlich um vier Einzelprojekte handelt. Bei einzelner Betrachtung der Objekte war auch ausschlaggebend, dass beispielsweise die Assetklasse Hotel, die durch Corona stärker gelitten hat als andere, bereits eine Vorverwertung hatte. Das Thema „grüne Finanzierung“ war ebenfalls ein sehr wichtiger Faktor für das Althan-Quartier.

Wie lassen sich finanzielle Kennzahlen, unter anderem Beleihungswerte, zuverlässig bei einem groß angelegten Konversionsprojekt ermitteln?

Weitersberger: Wir verfolgen intern einen Cashflow-Ansatz. Das heißt, in erster Linie ist es uns wichtig, zu verstehen, ob die Finanzierung aus dem generierten Cashflow des Projekts rückführbar ist. Langfristige Miet- oder Pachtverträge mit namhaften Mietern sind uns in einem ersten Schritt wichtiger als die Verkehrswerte der Projekte. Aber natürlich sind auch die Verkehrswerte und die davon abhängigen LTVs (Loan to Value) wichtige Kennzahlen. Da die Verkehrswerte nach Fertigstellung in unsere Ratings einfließen, machen wir in der Erstellung keine großen Unterschiede zwischen Bauprojekten und Standing Investments. Ausgenommen Liegenschaftsfinanzierungen, hier müssen die Verkehrswerte mittels Residualwertmethode ermittelt werden.

Bei der Entwicklung des Althan-Quartiers spielen ESG-Themen eine wichtige Rolle – Flächenversiegelung, CO_2-Ersparnis sowie Quartiersbildung. Wie wichtig war das für beide Seiten bei der Finanzierung?

Plazeriano: Keine Frage, es ist immer besser, eine DIN-A4-Seite mit einer Checkliste für Finanzierer bereitzuhalten, die beispielsweise einen ÖGNI-Gold- oder Platinstandard beweist. Beim Althan-Quartier war dies jedoch nur eingeschränkt möglich, da die Zertifizierungssysteme noch gar keine Kriterien für die verschiedenen nachhaltigkeitsbezogenen Entwickleransätze aufweisen. Dementsprechend handelte es sich eher um weiche Faktoren, die dennoch sehr wichtig für die Gesamtwahrnehmung des Projekts waren, denn ohne das „Big Picture“ hätte sich die RBI wohl kaum auf eine so enorme Finanzierungssumme eingelassen. Ich möchte an dieser Stelle aber auch das „G“ in ESG betonen. Klar befinden wir uns sehr tief im institutionellen Segment – und die Zahlen, Daten und Fakten müssen stimmen. Doch ohne die transparente Zusammenarbeit auf Augenhöhe hätten wir dieses enorme Vorhaben niemals stemmen können. Denn nur wenn die Kommunikationsbasis zwischen den Kooperationspartnern passt, ist überhaupt ein vertiefender fachlicher Dialog möglich.

Herr Weitersberger, welche Rolle spielt das Thema ESG allgemein bei Ihrer Due Diligence?

Weitersberger: Im Allgemeinen findet ESG auch bereits in unseren Ratings Anwendung. Wir sammeln Daten mittels Kundenfragenbogen, Energieausweis und beantragter Bau- sowie Umweltzertifikate. Diese Daten prägen das Rating eines Projekts bzw. eines Kunden. Je mehr hier von Projektentwicklern und Kunden geleistet wird, desto positiver wird sich das auf die Ratings und die Wirtschaftlichkeit auswirken. Übrigens kann ich die Wichtigkeit von vertrauensvollen Kooperationen nur bestätigen, wie Frau Plazeriano bereits sagte. Wenn das Marktumfeld – wie aktuell – großen Schwankungen unterworfen ist, stehen Verlässlichkeit, Vertrauen und gemeinsame Erfahrungen an erster Stelle.

Frau Plazeriano, wie sah Ihre Kommunikation gegenüber den Investoren von 6B47 während der Anbahnungsphase der Finanzierung aus?

Plazeriano: Mit unseren Aktionären waren wir im laufenden Austausch, dazu gehörten regelmäßige Beiratssitzungen und ähnliche Formate, bei denen wir Updates gegeben haben. Natürlich war auch seitens der Stakeholder eine besondere Aufmerksamkeit da, weil es sich bei der Finanzierung in dieser Größenordnung um ein absolutes Novum handelt.

Wie stellen Sie sich als Kreditgeber generell auf die aktuell ungewisse Immobilienmarktlage ein, Herr Weitersberger?

Weitersberger: Wir konzentrieren uns auf unsere Stärken. Zuverlässigkeit – wir stehen zu unserem Wort und stimmen bereits vor Angebotslegung die Finanzierung intern mit (künftig) involvierten Abteilungen so weit ab, dass für den Kunden nach erfolgter Genehmigung keine großen Überraschungen mehr entstehen. Langjährige Projektfinanzierungskompetenz – wir sprechen Fragen und Probleme offen an, suchen nach Lösungsvorschlägen und besprechen diese mit unseren Kunden auf Augenhöhe. Flexibilität – wir bieten maßgeschneiderte Finanzierungen, abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Kunden.

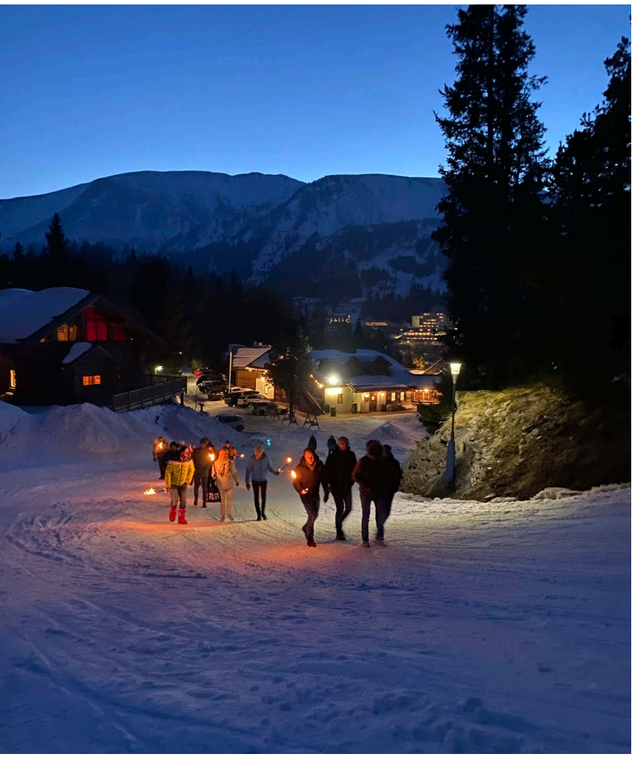
> „Wir haben das Althan-Quartier immer als Gesamtprojekt angesehen, obwohl es sich eigentlich um vier Einzelprojekte handelt.“
>
> **Michael Weitersberger**
> Executive Director
> Raiffeisen Bank International AG

Wie geht es nun nach dem Closing weiter?

Plazeriano: Im Vergleich zu konventionellen Finanzierungen erfordert ein Projekt in dieser Größenordnung ein viel kleinteiligeres Reporting und eine viel engmaschigere Taktung der Updates. Wir haben gemeinsam mit der RBI vereinbart, im zweiwöchentlichen Rhythmus Berichte abzugeben, unter anderem bezüglich der diversen Budget-Gegenüberstellungen. Und auch hierbei zeigt sich einmal mehr, wie wichtig das gegenseitige Vertrauen als Kooperationsbasis ist. Ich persönlich würde mich aber freuen, wenn wir unsere Zusammenarbeit künftig noch ausweiten könnten, falls sich die RBI dazu entscheidet, einige der noch verfügbaren Büroflächen im FRANCIS anzumieten und somit noch stärker in die größte Quartiersentwicklung unserer Firmengeschichte involviert zu werden.

Eine etwas andere Art des Perspektivwechsels: 6B47 in den steirischen Bergen

Nach dem ereignisreichen Start ins Jahr 2022 mit der erfolgreichen Finanzierung der Hochbauarbeiten im „Althan-Quartier" hat sich die 6B47 Real Estate Investors AG ein verlängertes Wochenende Auszeit in den Bergen gegönnt: Erstmals seit Beginn der Corona-Pandemie haben sich die Teams aus Österreich, Deutschland und Polen in großer Runde „Face to Face" auf der Turracher Höhe an der Grenze zwischen Steiermark und Kärnten getroffen.



Nicht nur für die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nach 2020 zu uns gestoßen sind, war das ein besonderes Highlight. Auch die langjährigen Kolleginnen und Kollegen nutzten das Wiedersehen, um sich gegenseitig auszutauschen. Dabei ging es immer wieder darum, die einzelnen Entwickleransätze in Österreich, Deutschland und Polen miteinander zu vergleichen, Unterschiede und Gemeinsamkeiten festzustellen und somit einen Perspektivwechsel zu wagen – und das vor der malerischen Kulisse der steirischen Berge.

Natürlich kam auch der Spaßfaktor nicht zu kurz. Neben verschiedenen Get-togethers standen die Skistunden im Mittelpunkt. Egal ob Anfänger, Fortgeschrittener oder Vollblut-Skifahrer: Für jeden gab es genau die passenden Angebote, inklusive Lehrgängen. Am letzten Tag wurde in einem Skirennen der 6B47-Pistenchampion gekürt.

Mit dieser Veranstaltung möchten sich CEO Sebastian G. Nitsch und die gesamte Führungsebene für die einzigartige Teamleistung bedanken: „Sowohl unsere Technikerinnen und Techniker als auch unsere Kaufmänner und Kauffrauen haben mit dem ‚Althan-Quartier' und den zahlreichen weiteren Projekten in unseren drei Zielmärkten Großes geleistet. Jetzt, mit frischer Energie, wollen wir umso tatkräftiger die Projekte für die kommenden Quartale angehen. Ich bin sicher: Das Jahr 2022 wird für 6B47 – selbst an unserer traditionsreichen Firmengeschichte gemessen – ein außergewöhnliches."

#6B47 hilft

Im März startete 6B47 mit der Initiative, für Menschen, die aus der Ukraine flüchten mussten, Wohnraum in eigenen Projekten bereitzustellen.

Seither leben 6 Familien in den voll ausgestatteten Apartments in der Hintschiggasse im Wiener Bezirk Favoriten. Die Frauen arbeiteten in ihren Heimatstädten als Deutschlehrerinnen, Juristinnen, Architektinnen und Interior-Designerinnen. Die Kinder und Jugendlichen sind zwischen fünf Monate und 15 Jahre alt.

„Ein Dach über dem Kopf zu haben, ist ein Menschenrecht, das niemandem verwehrt werden darf. Deshalb setzen wir unser eigenes Entwicklungsportfolio bestmöglich ein, um zu helfen. Das ist das Mindeste, was wir beitragen können.“

Sebastian G. Nitsch
CEO
6B47 Real Estate Investors AG

Abonnieren Sie jetzt unseren Newsletter!

SCAN ME

KONTAKT

6B47 Real Estate Investors AG
Heiligenstädter Lände 29 | 1190 Wien | Österreich
Tel.: 01 350 10 10 0
E-Mail: office@6b47.com
© 6B47 Real Estate Investors AG - 2022 Alle Rechte vorbehalten

6B47
REAL ESTATE INVESTORS