

GBI-CEO REINER NITTKA

**„Wir beschäftigen uns intensiv mit größeren Developments“**



Dem schwierigen Marktumfeld zum Trotz plant Projektentwickler GBI neue und größere Projekte. Die Übernahme durch den britischen Finanzinvestor Henderson Park ändere nichts an der Ausrichtung des Unternehmens auf gefördertes und bezahlbares Wohnen, sagt CEO Nittka. **Mehr...** Von Katja Bühren

### *WILLKOMMEN BEI HANDELSBLATT INSIDE ENERGIE & IMMOBILIEN*

Hier finden Sie die Inhalte aus unserem Fachbriefing über die **Trend - Themen im Immobilien- und Energiesektor** - exklusiv für **Handelsblatt Premium Inside Abonnenten!** Ein eigenes Redaktionsteam berichtet darin für Sie vertieft und nutzwertig über die bedeutenden Aspekte beider Bereiche, bildet aktuell relevante Diskussionen ab und stellt Best-Practice-Beispiele vor, von denen sich etwas lernen lässt.

Eine Beispielausgabe finden Sie [hier](#).

## Interview

GBI-CEO Reiner Nittka

### **„Wir beschäftigen uns intensiv mit größeren Developments“**

Dem schwierigen Marktumfeld zum Trotz plant der Projektentwickler GBI neue und größere Projekte. Die Übernahme durch den britischen Finanzinvestor Henderson Park ändere nichts an der Ausrichtung des Unternehmens auf gefördertes und bezahlbares Wohnen, sagt CEO Reiner Nittka.

Insolvenzen, ungewöhnlich viele stornierte Projekte, gestiegene Baupreise, große Ungewissheit bei der Neubauförderung – die Lage auf den Wohnungsmärkten ist angespannt. Auch Reiner Nittka, Chef des Projektentwicklers GBI, der sich auf den Bau von geförderten und bezahlbaren Wohnungen spezialisiert hat, berichtet von „Schreckensszenarien“ und „schwierigen Phasen“, mit denen die Branche 2022 konfrontiert war.

Trotzdem baue die GBI weiter, sagt er im Interview mit Handelsblatt Inside Energie

& Immobilien. Und zumindest beim Thema Baukosten sei mittlerweile eine Entspannung absehbar.



„Wir bauen weiter“, sagt Reiner Nittka, CEO des Projektentwicklers GBI. (Foto: GBI Group)

Einige neue Projektentwicklungen dürften künftig größer ausfallen als bisher. Denn Ende 2022 hat der britische Finanzinvestor Henderson Park knapp 90 Prozent an der GBI übernommen und versorgt den Entwickler mit frischem Kapital. „Es ist Ziel unseres Kapitalpartners, dass wir uns intensiv mit größeren Developments beschäftigen“, sagt Nittka. Bisher hat der Projektentwickler das jährliche Projektentwicklungsvolumen auf rund 200 Millionen Euro beziffert, künftig soll es auf 500 Millionen Euro steigen. Die Moses Mendelssohn Stiftung, bisher alleinige Eigentümerin der GBI, zieht sich mit dem Abschluss der laufenden Projekte aus dem Unternehmen zurück.

Trotz der Übernahme durch den britischen Finanzinvestor werde sich an der Ausrichtung der GBI nichts ändern, betont Nittka. „Wir setzen also weiter einen großen Schwerpunkt auf frei finanziertes und gefördertes Wohnen, mit der klaren Zielvorgabe Bezahlbarkeit.“ Derzeit sei der Bau geförderter Wohnungen grundsätzlich möglich, allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen.

[Lesen Sie hier das vollständige Interview:](#)

**Herr Nittka, Vonovia will in diesem Jahr keine Neubauprojekte mehr starten. Viele andere Unternehmen haben ebenfalls Projekte auf Eis gelegt, manche**

## **Projektentwickler bereits Insolvenz angemeldet. Wie kommt die GBI bisher durch die Krise?**

Wir bauen weiter. Sicher gab es vor zwölf bis sechs Monaten, als wir mit den stark gestiegenen Baukosten und Schreckensszenarien konfrontiert wurden, schwierigere Phasen. Allerdings baut die GBI – das ist ein zentraler Vorteil gegenüber vielen unserer Wettbewerber – mit eigenem Planungs- und Bauteam, fast immer in Einzelvergaben. Deshalb standen keine Baustellen still, etwa weil der Generalunternehmer über Nacht mal eben 30 Prozent mehr verlangt hat, oder weil er gesagt hat: ‚Ich kann ohne Zuschlag gar nicht mehr weiterbauen‘.

## **Das heißt, Sie sind gut durch das Krisenjahr 2022 gekommen?**

Natürlich gab es bei uns auch Verschiebungen bei Einzelgewerken. Aber wir konnten das gut steuern.

## **Wie ist Ihnen das gelungen?**

Wir haben zum Beispiel Ausschreibungspakete, die noch nicht am Markt waren, noch weiter aufgeteilt. Ein Beispiel: Wenn in einem Paket der Trockenbau enthalten war, der erst in sechs Monaten beginnen sollte, haben Auftragnehmer in der Panik des Jahres 2022 diverse und zudem massive Sicherungs- und Angstzuschläge hinzugerechnet. Deshalb haben wir gesagt: Wir vergeben die Leistung wirklich erst dann, wenn wir sie - ich übertreibe jetzt etwas – am nächsten Tag abrufen können. Das hat uns sehr geholfen.

## **Wie stellt sich die Situation derzeit dar?**

Mittlerweile dreht sich der Markt wieder, Firmen und Leistungen kommen zurück. Wir sind da auch ganz dankbar. Vor ein, zwei Jahren haben wir, wie in einem Call-Center, den Baufirmen wie ein Bittsteller hinterhertelefoniert. Mittlerweile fragen die Unternehmen uns wieder, ob sie sich an einer Ausschreibung noch beteiligen dürfen. Teilweise haben wir Ausschreibungen auch wieder neu gestartet, weil wir festgestellt haben, dass Firmen, die noch mit ins Gebot reinrutschen möchten, bis zu zehn Prozent unter dem bisherigen Bestbieter lagen. In solchen Fällen muss man natürlich die Belastungen durch Bauverzögerungen und längere Zinszahlungen gegenrechnen.

## **Wird die GBI in diesem Jahr neue Projekte starten?**

Ja, alles andere würde auch ein bisschen der DNA eines Projektentwicklers zuwiderlaufen. Vonovia, um das Beispiel vom Beginn aufzugreifen, hat sicherlich auch andere Themen als gleichzeitig großer Bestandshalter. Das betrifft uns nicht,

weil wir die fertiggestellten Projekte weiterverkaufen. Somit erhalten wir Kapital und können uns mit neuen Projekten beschäftigen.

### **Allerdings sind viele Investoren derzeit nicht in Kauflaune.**

Grundsätzlich ist das Geld aber vorhanden. Bei Versorgungs- und Pensionskassen klingelt jeden Monat die Kasse, die großen offenen Fonds verbuchten 2022 ein Anlage-Plus gegenüber dem Vorjahr. Wir können in dieser Situation die Projekte so kalkulieren, dass sie in sich schlüssig sind. Dann müssen Investoren überlegen, wann er richtige Zeitpunkt ist, einzusteigen.

### **Fehlt Ihnen dann nicht das Kapital, um neue Projekte anzugehen?**

Für uns ist die Situation momentan okay. Aber es wäre schon ganz nett, wenn im nächsten oder übernächsten Quartal die Investoren ihre Zurückhaltung aufgeben. Die Mipim steht vor der Tür. Dort werden wir vielleicht erste Anzeichen sehen. Ich denke aber, dass es mit dem Turnaround bis zur Expo Real dauert.

### **Ende 2022 haben Sie mit dem britischen Finanzinvestor Henderson Park einen neuen Hauptaktionär an Bord geholt. Welchen Hintergrund hat das?**

Henderson Park hat an der bestehenden GBI rund 90 Prozent übernommen, den Rest hält weiter die bisherige Mutter, die Moses Mendelssohn Stiftung. Dort werden alle Projekte, die noch in Planung oder Bau sind, ordentlich und erfolgreich zu Ende geführt. Alles, was wir neu erwerben und neu angehen, geht in die GBI-Neu. Dafür haben wir in der gleichen Struktur wie bisher eine Holding gegründet, die GBI Group. Alle Gesellschaften, die wir bisher hatten, sind komplett übernommen worden. Auch das Management ist geblieben. Für die Partner, die unsere Objekte erwerben, wird sich nichts ändern.

### **Die Moses Mendelssohn Stiftung war bisher alleinige Eigentümerin der GBI. Deshalb waren Themen wie Impact Investing und der gesellschaftliche Nutzen von Immobilienprojekten wichtig. Das sind Themen, die einem britischen Finanzinvestor nicht unbedingt zugeschrieben werden. Ändert sich durch die Übernahme die Ausrichtung der GBI?**

Die Frage ist erst einmal nahe liegend. Für uns war es aber ganz wichtig, einen Partner zu finden, der versteht, wie die GBI tickt. Denn der Blick auf den gesellschaftlichen Nutzen eines Projekts ist unsere DNA. Wir setzen also weiter einen großen Schwerpunkt auf frei finanziertes und gefördertes Wohnen, mit der klaren Zielvorgabe Bezahlbarkeit. Hier werden wir mit Henderson Park in Deutschland und Österreich in den nächsten Jahren deutlich wachsen. Es wäre auch

irritierend, wenn wir plötzlich große Büroimmobilien oder Industrieparks entwickeln. Genauso wäre es verwunderlich, hochpreisige Eigentumswohnungen zu errichten.

### **Wofür wird das Kapital von Henderson Park konkret eingesetzt?**

Neben der Kapitalisierung der Gesellschaft stellt uns Henderson Park für Objekte, die wir erwerben, das benötigte Eigenkapital zur Verfügung. Es ist das Ziel unseres Kapitalpartners, dass wir uns intensiv mit größeren Developments beschäftigen.



3200 Bewerber für 100 Wohnungen: Die geförderten Einheiten im GBI-Projekt Seetor in Nürnberg waren laut CEO Reiner Nittka sehr begehrt. (Foto Carsten Bunnemann / GBI Group)

### **Was meinen Sie konkret mit größeren Projektentwicklungen?**

Wir schauen schon in Richtung 400 bis 800 Millionen Euro. Dann sind wir aber auch offen, das mit Partnern zu machen, die uns seit Jahren kennen, um das Risiko zu teilen.

### **Bei der Größenordnung dürften Sie Quartiersentwicklungen mit mehreren Nutzungsarten in Betracht ziehen. Wollen Sie auch deshalb Partner hinzuziehen, die dann Büros, Logistik- oder Einzelhandelsobjekte entwickeln?**

Ja, genau. Wir suchen Partner, die mit ins Investment gehen und auch Teilbereiche entwickeln, die wir nicht schwerpunktmäßig bearbeiten.

## **Wird Henderson Park die fertigen Objekte übernehmen?**

Es ist nicht vorgesehen, dass unsere Muttergesellschaft alle Projektentwicklungen in den Bestand nimmt. Auf der Investment-Seite arbeiten wir weiter mit den bisherigen Partnern zusammen. Wir werden also zum Beispiel weiter die Fonds für die Bayerische Versorgungskammer und Hanse Merkur Grundvermögen managen und mit weiteren Partnern wie Catella, Commerz Real, DWS oder Union Investment zusammenarbeiten. Eventuell sogar stärker als bisher.

## **Planen Sie bereits erste Projekte in der neuen Gesellschafter-Konstellation?**

Ja, zum Beispiel ein Quartier in Süddeutschland. Das entsteht komplett in Holz-Modulbauweise mit dem Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude. 70 Prozent der Wohnungen sind gefördert. Bei dem derzeit großen Bedarf ist es wichtig, dass die Wohnungen schnell zur Verfügung stehen. Da kann die modulare Bauweise helfen. Unsere Projekte sind – ich nutze diesen altdeutschen Begriff in diesem Zusammenhang gerne – mündelsicher. Ein Beispiel: In Nürnberg haben wir 100 geförderte Wohnungen gebaut. Dafür hatten wir 3200 berechnete Bewerber und Bewerberinnen. Das Leerstandsrisiko besteht also nur theoretisch. In dem Moment, in dem die Förderbedingungen passen, sind solche Produkte auch verkaufbar. Dabei hilft uns auch die neue KfN Förderung für klimafreundliche Neubauten.

## **Auch ohne den frei finanzierten Wohnungsbau?**

Natürlich wollen wir diesen bei vielen Developments ergänzen, zum Beispiel durch unsere SMARTments, also Businessapartments, Senior Living oder auch Mikroliving. Das hat neben der dann möglichen Mischkalkulation auch andere Vorteile: Die Quartiere werden lebendiger und attraktiver.

## **Ist es unter den aktuellen Rahmenbedingungen möglich, gefördertes oder bezahlbares Wohnen attraktiv zu entwickeln?**

Grundsätzlich ja. Das hängt vor allem von bezahlbaren Grundstücken ab. Für bezahlbares Wohnen sind diese derzeit nur jenseits der sieben Top-Städte oder in einzelnen Stadtteillagen zu finden. Wichtig ist auch die Frage, welche Fördermittel es gibt und wie diese einsetzbar sind. Das ist von Bundesland zu Bundesland sehr unterschiedlich. Wesentlich ist eine rechtliche Regelung, dass der Förderanspruch an den Käufer beziehungsweise Investor übertragen werden kann und das Produkt damit investmentfähig ist. Die Baukosten würde ich dagegen mittlerweile nicht mehr als den zentralen Faktor sehen. Die liegen zwar noch deutlich über dem Niveau aus der Zeit vor dem Krieg gegen die Ukraine, aber nicht mehr außerhalb jeder Range.

**Vielen Dank für das Gespräch. Die Fragen stellte Katja Bühnen.**