



My House AG – MHREF Wohnen 1

Zusammen mit der HTB bietet die My House AG ihre erste Emission mit dem Zielfokus wohnwirtschaftliche Bestandsimmobilien an. Erfahrene Partner, ein gutes Marktumfeld mit einer sehr starken Nachfrage und ein breit gestreutes Zielportfeuille sorgen für ein überzeugendes Chancen-Risiken-Verhältnis.



Von Philipp Nerb,
MFC, Analyst, Mitglied bei
Mensa International

Der Partner

Anbieterin der vorliegenden Beteiligung ist die HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, eine von der Finanzaufsicht BaFin zugelassene und beaufsichtigte Kapitalverwaltungsgesellschaft mit Sitz in Bremen. Asset-Manager und Partner an der Front ist My House AG, Hamburg, gegründet 2023. Augenscheinlich ein Neuling am Markt, der mit seinem Erstlingswerk antritt, stehen hinter dem Initiator langjährig erfahrene Marktteilnehmer: Vorstand sind Thomas Münzel und Alexander Hupe. Die beiden können eine relevante Arbeitserfahrung von über 20 Jahren vorweisen. Das Volumen der initiierten und betreuten Immobilieninvestments für Banken, Family Offices und andere institutionelle Emittenten liegt bei gesamt über € 4 Mrd. Zudem steht die My House AG als Teil eines Netzwerks um eine Liechtensteiner Stiftung auf einer soliden Basis. Der Marktzugang ist vorhanden, ebenso soll die My House AG neben dem Privatkundengeschäft mittelfristig den Zugang zu institutionellen Investoren und Banken aktivieren. Die My House AG könnte, als Teil der erwähnten Liechtensteiner Stiftung, zu einem großen neuen

Marktteilnehmer im europäischen Markt für Investments in Wohnimmobilien avancieren.

Neben der My House AG als Produktverantwortlicher steht die HTB als Dienstleister und Schnittstelle zum Privatanleger.

Die HTB ist eine der profiliertesten Kapitalverwaltungsgesellschaften im deutschen Raum und agiert professionell. Damit ergibt sich eine Synergie aus etablierten und erfahrenen Marktteilnehmern, die das aktuell günstige Marktumfeld nutzen, um mittel- und langfristige eine sehenswerte Marktposition aufzubauen.

Fragen im Rahmen der Analyse beantwortete der An-

bieter ausreichend schnell und tiefgehend.

Stärken | Die einzelnen Verantwortungsträger sind sehr erfahren. Dank eines etablierten Netzwerks besteht ein überragender Zugang zum Zielmarkt und entsprechenden Vertriebskanälen.

Der Markt

Angesichts der galoppierenden Geldentwertung – als Folge der verfehlten Notenbankpolitik und einer wahnwitzigen Umverteilungspolitik der EU – bieten aktuell alleine Sachwerte Stabilität und die Chance auf Kapitalerhalt und –zuwachs. In Deutschland zeitigen Wohnimmobilien in vielen Regionen attraktive Investitionschancen. Dabei unterliegt der Markt aktuell sehr starken unterschiedlichen Tendenzen:

Einerseits steigen der Bedarf an Wohnraum und die Nachfrage an Wohnraum konstant an. Ursache für den steigenden Bedarf sind die massiven Zuzugszahlen von Wirtschafts- und Kriegsflüchtlingen. Dazu kommt die Unmög-

Thomas Münzel, CEO
My House AG



Alexander Hupe, CPO
My House AG



lichkeit, bei steigenden Finanzierungszinsen und Baugestehungskosten Eigentum zu finanzieren. Dem gegenüber stehen die erwähnten schwer kalkulierbaren Baukosten und die Zurückhaltung von Käufern. Nicht zu vergessen sind auch die politischen Vorgaben zum Thema Energiesparen. Entsprechend durchläuft das Geschäft der klassischen Projektentwickler aktuell eine Bereinigungsphase.



Eine konservative Kaufen-und-Halten-Strategie erfährt nun einen positiven Impuls, deckt sie doch genau den Bedarf ab. Dank des Rückgangs von Projektentwicklungen werden Handwerkerkapazitäten freigesetzt, die für Bestandsimmobilien und Renovierungen Verwendung finden können. Ist ein Marktteilnehmer etabliert und hat Zugang zu Wohnobjekten mit Renovierungsbedarf, so kann er aktuell goldene Zeiten erleben.

Die Wertschöpfungskette im Immobiliensektor ist vielgliedrig: Sie beginnt bei der Entwicklung vom Acker- zum Bauland und umfaßt die Stufen Projektentwicklung, Umsetzung, Vermarktung und Verkauf sowie Verwaltung, Restrukturierung oder Modernisierung. Bei jedem einzelnen Kettenglied besteht ein Gewinnpotential. Je weiter hinten in der Wertschöpfungskette, desto länger ist üblicherweise die Haltedauer der einzelnen Immobilie.

Bestandsimmobilien erzielen laufende Einnahmen aus Mieten und können, bei entsprechender Lage, Nachfrage und Pflege, im Buchwert steigen. Beim aktuellen Marktumfeld ist die Nachfrage nach Wohnimmobilien derart groß, daß ein gepflegtes Bestandsportefeuille

mittelfristig überdurchschnittlich hohe Wertsteigerungsraten erleben dürfte. Durch die damit einhergehenden hohen Buchwerte würde ein derartiges Portefeuille in einem gleichbleibend starken Markt ein entsprechend gutes Risikoprofil während der Haltezeit aufweisen.

Stärken | Exzellentes Marktumfeld, das einem professionellen Investor sehr attraktive Profite ermöglicht.

Die Strategie

Das Nettokapital aus der Emission soll unmittelbar in Wohnimmobilien oder Immobilienunternehmen fließen. Bis zu 30% können als Gesellschafterdarlehen an Objektgesellschaften vergeben werden. Die einzelnen Zielobjekte liegen üblicherweise im Bereich bei € 3 Mio. bis maximal € 20 Mio. Grundsätzlich sollen deutschlandweit Objekte an aufstrebenden und wirtschaftsstarke Standorten erworben werden. A-Lagen und die Top-7-Metropolen werden bewußt gemieden, da hier das Preisniveau nicht ausreichend attraktiv erscheint. Bei diesen Parametern sollte das geplante Emissionsvolumen dank einer Vielzahl möglicher Zielinvestments umsetzbar sein. Da zu-

dem verschiedene Objektgesellschaften finanziert werden sollen, würde bei einem Ausfall der Rest der Investitionssumme nicht infiziert.

Die My House AG investiert das Anlegerkapital in einen opportunistischen Arbeitsschritt: Dabei werden Wohnobjekte ausgewählt, die aktuell nur suboptimale Leistung erbringen. Meist liegt dies an einer schlechten Leistung der Verwaltung vor Ort, einem Investitionsstau oder einer fehlerhaften Positionierung oder Vermarktung. Der Vorteil aus Fondssicht liegt auf der Hand: Er übernimmt eine bestehende Immobilie, die damit gut evaluierbar ist, für einen Minderpreis – dieser berechnet sich auf Basis der bestehenden Vermietungsquote. Anschließend wird das Objektpotential aktiviert; dies kann mittels einer gestrafften Vermietung, Modernisierung, einer baulichen Erweiterung oder ähnlicher professioneller Maßnahmen erfolgen. Derartige Maßnahmen sind keinerlei Zauberei, bedingen in jedem Fall nur ein außerordentliches Maß an geschicktem Vorgehen.

Nach einer professionellen Restrukturierung will die My House AG die Objekte in die Eigenverwaltung übernehmen



Die Photos zeigen Beispielsobjekte, die für das Zielportfeuillees des Fonds geeignet sein können.

In jedem Fall handelt es sich um Wohnobjekte verschiedener Stile und an unterschiedlichen Standorten deutschlandweit.

und laufende Einnahmen aus den Mieterträgen erzielen. Mittelfristig ist ein Verkauf des Portefeuilles an institutionelle Investoren geplant. Da die Buchwerte des aufzubauenden Bestandportefeuilles stabil steigend dürften, sollten diese stillen Reserven mittelfristig einen hohen Risikopuffer darstellen.

Stärken | Zielmarkt bietet aktuell und mittelfristig sehr attraktive Chancen. Das Zielportfeuille sollte ein überzeugendes Chancen-Risiken-Verhältnis bieten.

Das Konzept

Das Anlegerkapital fließt in den deutschlandweiten Erwerb von Wohnimmobilien abseits der Top-7-Metropolen. Diese werden modernisiert, vermietet und zum geplanten Fondslaufzeitende veräußert.

Das geplante Gesamtvolumen auf Projektebene beträgt rund € 220 Mio. Das Emissionsvolumen liegt bei netto € 100 Mio. und kann auf € 150 Mio. erhöht werden. Der Rest wird fremdfinanziert. Die prognostizierten Gesamtrückflüsse für den Anleger liegen bei 160,7% (ohne Agio, vor Steuern in

D). Die KVG verdient über die Transaktionsgebühren bei An- und Verkauf. Dazu kommt, über die laufende Vergütung von bis zu 2,94% p.a. hinaus, eine Gewinnbeteiligung von 50% der Rückflüsse, sobald die Anleger eine Grundrendite von 7,35% p.a. erhalten haben.

Das geplante Emissionsvolumen scheint für ein Erstlingswerk hoch. Allerdings dürfte die Nachfrage nach Investitionen in deutsche Wohnimmobilien sehr hoch sein. Dank des hochkarätigen Netzwerks hinter der My House AG und den sehr erfahrenen Entscheidungsträgern sollte das Konzept reibungslos umsetzbar sein. Das vorliegende Konzept stellt den Startschuß für eine geplante Emissionsreihe dar. Entsprechend wird der Emittent um ein Ergebnis bemüht sein, das die Erwartungen der Anleger erfüllt oder übertrifft. Die hälftige Gewinnbeteiligung der Emittentin am Mehrertrag (über der Gewinnschwelle) sollte zusätzlich für eine hohe Leistungsmotivation sorgen.

Schwächen | Erstlingswerk, das in dieser Konstellation noch seine Feuerprobe durchlaufen muß.

Relativ hohe Kosten während der Fondslaufzeit.

Stärken | Positives Marktumfeld bietet attraktive Investitionschancen. Erfahrene Entscheidungsträger mit einem hochkarätigen Netzwerk. Funktionierender Zugang zu Zielobjekten, Vertrieben und potentiellen Käufern am Ende der Fondslaufzeit.



Der Investor

Die vorliegende Emission bietet Investoren ein offensichtlich konservativ gestricktes Investment an. Deutsche Wohnimmobilien, an sekundären Standorten, deutschlandweit gestreut, sollten ein Gesamtportefeuille mit einer sehr guten Risikostruktur ergeben. Der sehr hohe Bedarf an derartigen Immobilien dürfte noch lange anhalten. Wenn der Anbieter in der Projektumsetzung gute Arbeit leistet, sollte das Konzept aufgehen und dem Anleger ein gutes Chancen-Risiken-Verhältnis bieten.

Summa summarum

halte ich das Angebot „MHREF Wohnen 1 KG“ der My House AG, Hamburg, für einwandfrei. Alter Wein in neuen Schläuchen – erfahrene Marktteilnehmer wollen eine starke Position im deutschen Anbietermarkt erobern. Entsprechend hoch dürfte die Arbeitsleistung ausfallen, damit die Anleger zufrieden sein werden.

Meiner Meinung nach verdient das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „einwandfrei“ (2+) . ■

Zahlen und Fakten

Investitionsobjekt	MHREF Wohnen 1 geschlossene Investment GmbH & Co. KG
Investitionsfokus	Erwerb, Modernisierung und Vermietung von deutschlandweiten Wohnimmobilien an sekundären Standorten mit anschließendem Verkauf
Steuerliche Struktur	Einkünfte aus Gewerbebetrieb
Mindestanlagesumme	€ 10.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit	bis 31.12.2030, bis zu 3 Jahre verlängerbar
Plazierungsfrist	bis spätestens 31.12.2025
Emissionsvolumen	geplant € 100 Mio. bis zu € 150 Mio. mgl., je zzgl. 5% Agio
Fremdkapital	geplant € 119,25 Mio.
Gesamtrückfluß	geplant 160,7%
Gewinnverteilung	Vorzugsausschüttung an Anleger 2,75% p.a. Ab einer Gewinnschwelle von 7.35% p.a. (nach Kapitalrückzahlung) gehen 50% an KVG und 50% an Anleger
Weichkosten	14% (GK incl. Agio), laufend bis zu 2,94% p.a. des NIV
Transaktionskosten	89,095% bez. auf GK
Investitionsquote	bis zu 3,5% bei Ankauf, 1,5% bei Verkauf
Liquiditätsreserve	anfänglich € 14,9 Mio.
Treuhänderin	Deutsche Fondstreuhand GmbH, Bremen
Verwahrstelle	BLS Verwahrstelle GmbH, Hamburg
Kap.verw.ges. (KVG)	HTB Hanseatische Fondshaus GmbH, Bremen
Vertriebsverantwortliche	My House AG, Hamburg
Alleinstellungsmerkmale	Erstlingswerk sehr erfahrener Marktteilnehmer, die in ein hochkarätiges Netzwerk eingebunden sind. Attraktiver Zielmarkt mit langfristig hoher Nachfrage. Konservative Konzeption mit sehr hoher Leistungsmotivation für die Emittentin.