

PRESSEMITTEILUNG

„Pocket Study Developer Qualities“

Umfrage von bulwiengesa und BF.direkt ermittelt Erfolgsfaktoren für Projektentwickler

- Grundstücksverfügbarkeit, Nutzerfokus und Kapitalverfügbarkeit zentral
- Referenzobjekte sind das beste Merkmal für eine Qualitätsaussage
- Kontakt zur lokalen Verwaltung bedeutender als der zu Lokalpolitikern
- bulwiengesa und BF.direkt planen umfassende Projektentwickler-Datenbank

Stuttgart, 21. Dezember 2021 – Das Analyseunternehmen bulwiengesa AG und die BF.direkt AG, Spezialist für die Finanzierung von Immobilienprojekten, haben untersucht, welche Faktoren ausschlaggebend für Qualität und Erfolg von Projektentwicklern sind. Für die „Pocket Study Developer Qualities“ wurden zwischen Ende August und Anfang September 2021 deutsche Branchenunternehmen nach ihrem Qualitätsverständnis und ihrem Geschäftsumfeld befragt. Die abgefragten Parameter hatte zuvor die gif-Kompetenzgruppe Development herausgearbeitet. Begleitend zu einem Forschungsprojekt an der Universität Dortmund wurden hier ein Jahr lang 18 wesentliche Key Performance Indicators (KPIs) bestimmt. Die 62 Teilnehmer der „Pocket Study Developer Qualities“ konnten bis zu fünf Punkte je KPI vergeben, um diese individuell zu gewichten.

Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, kommentiert: „Wir haben diese Untersuchung unterstützt, da es immer noch zu wenig Transparenz unter den Projektentwicklern in Deutschland gibt. Oft fehlen im Arbeitsalltag Informationen zu Developern und Märkten. Dies wollen wir ändern.“

Die zentralen Ergebnisse

Bei der Frage, welches der wichtigste Parameter sei, um ein erfolgreicher Projektentwickler zu sein, spielte der Zugriff auf Grundstücke mit 17,3 % der vergebenen Punkte die größte Rolle. Die Orientierung auf den Nutzer folgt auf Rang 2 (11,8 %), weit vor dem Investorenfokus auf Rang 12 (2,8 %). Die Kapitalverfügbarkeit nimmt trotz der aktuell niedrigen Zinsen und des hohen Investmentinteresses in Immobilien immerhin den dritten Rang ein (9,6 %). Der CO₂-Fußabdruck als Zukunftsthema rangiert dagegen nur im Mittelfeld (5,2 %).

Splittet man die Antworten weiter auf, zeigt sich, dass etwa der Faktor Grundstücksverfügbarkeit für Wohnprojektentwickler eine noch viel größere Rolle spielt als für Gewerbeentwickler. Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter bei bulwiengesa: „Natürlich ist für das Development ein geeignetes Grundstück unabdingbar. Interessant ist aber der Unterschied zwischen Gewerbe- und Wohnungsentwicklern. Diese können wegen des starken Bodenpreisanstiegs kaum mehr marktgerechte und preiswerte Wohnungen in den Großstädten bauen. Umso stärker schlägt der Erfolgsfaktor Grundstück in der Befragung gerade bei ihnen aus.“

Nach Mitarbeiterzahl unterteilt wird deutlich, dass für größere Developer mit 50 und mehr Mitarbeitern „Überlebensfaktoren“ wie Grundstück und Kapital eine weniger große Rolle spielen als für kleine. Stattdessen werden Faktoren wie der soziale Beitrag, der CO₂-Fußabdruck oder Transparenz wichtiger.

Dreht man die Perspektive um und fragt, welche Faktoren für eine Qualitätsaussage über Projektentwickler geeignet seien, wurden die Parameter über alle befragten Entwickler hinweg deutlich anders gewichtet. Auf Rang eins lag hier der Track Record bzw. die Referenzobjekte mit 24,2 %. Mit deutlichem Abstand folgen die Positionierung mit bezahlbaren Neubauprojekten (12,6 %) und ESG-Konformität (11,7 %). Die Gesamtfläche unter Development rangiert mit 8,6 % nur im Mittelfeld.

Um Planungssicherheit und marktgerechtes Baurecht zu bekommen, setzen die Entwickler auf unterschiedliche Strategien. Am häufigsten genannt wurde ständiger Kontakt zur lokalen Verwaltung (22,2 %), gefolgt von Kontakten zu Lokalpolitikern (17,5 %). Die verlässliche Teilnahme an Konzeptvergaben (13,7 %) rangiert noch vor der stetigen Sicherung von städtischen Fokus-Grundstücken (12,6 %).

Bei der Frage nach den genutzten Finanzierungsinstrumenten lagen – wenig überraschend – Realkredite über Banken mit 40,7 % mit weitem Abstand vorn. Den zweiten Rang belegten Joint-Venture-Finanzierungen bzw. Real Estate Private Equity mit 20,0 %. Nachrangdarlehen über das persönliche Umfeld oder Crowdfunding lagen mit 11,9 % gleichauf mit Mezzanine-Finanzierungen über Debt Funds. Eine wesentlich geringere Rolle spielten dagegen Erstrangfinanzierungen über Kreditfonds (2,2 %).

Informationsportal zu deutscher Projektentwicklungsbranche in Vorbereitung

Hintergrund der “Pocket Study Developer Qualities” ist eine digitale Plattform zu deutschen Projektentwicklungsunternehmen, die bulwiengesa und BF.direkt gemeinsam planen. Unter

dem Namen „Developer Profiles“ sollen die größten deutschen Akteure strukturiert aufgelistet und umfassend porträtiert werden. Basis ist zunächst die bewährte Projektentwicklerstudie von bulwiengesa für die deutschen A-Städte, deren Daten um kleinere Städte und Ballungsräume sowie die dort aktiven Marktteilnehmer erweitert werden. Näheres zu den „Developer Profiles“ geben bulwiengesa und BF.direkt in Kürze bekannt.

Die Nutzung der übersandten Abbildungen ist nur im Rahmen der Berichterstattung über die Unternehmen BF.direkt AG und bulwiengesa AG gestattet. Bitte geben Sie folgende Bildquelle an: bulwiengesa AG. Eine Bearbeitung der Abbildung darf nur im Rahmen einer normalen Bildbearbeitung erfolgen.

Pressekontakt

c/o RUECKERCONSULT GmbH

Daniel Sohler

Tel.: +49 30 28 44 987 49

Mail: sohler@rueckerconsult.de

Kontakt BF.direkt AG

Manuel Köppel, CFO

Tel: +49 711 22 55 44 136

Mail: M.Koeppel@bf-direkt.de

Kontakt bulwiengesa AG

Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter

Tel: +49 201 87 46 96 62

Mail: schulten@bulwiengesa.de

Über BF.direkt

Die BF.direkt AG ist ein unabhängiger Spezialist für die Finanzierung wohnwirtschaftlicher und gewerblicher Immobilienprojekte. Als einer der führenden Finanzierungsberater entwickelt sie innovative Finanzierungsstrategien und findet dafür passende Finanzierungspartner. Zudem ist das Unternehmen Asset Manager für Real-Estate-Debt-Investments. Die BF.direkt-Gruppe kennt alle am Markt verfügbaren Finanzierungsbausteine – unabhängig davon, ob Fremd-, Eigen- oder Mezzaninekapital. Bei Bedarf investiert das Haus auch selbst in Projekte.

BF.direkt AG fungiert als Holding-Gesellschaft. Das operative Geschäft ist in die Tochtergesellschaften BF.real estate finance GmbH, BF.capital GmbH, CoRE Solutions GmbH, BF.services GmbH und BF.solutions GmbH gegliedert. Zu den Kunden der Gruppe zählen namhafte Bauträger, Projektentwickler, börsennotierte Immobiliengesellschaften, Immobilienfonds, institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland. Die BF.direkt vermittelt regelmäßig ein Kreditvolumen von über 1 Mrd. Euro p.a. und begleitet damit ein jährliches Transaktionsvolumen von über 1,5 Mrd. Euro. Die AuM im Bereich Real Estate Debt belaufen sich auf 500 Mio. Euro.

Die gesamte Gruppe unterhält neben der Zentrale in Stuttgart Niederlassungen in Berlin, Frankfurt und München und beschäftigt insgesamt 40 Mitarbeiter.

Über bulwiengesa

bulwiengesa ist in Kontinentaleuropa eines der großen unabhängigen Analyseunternehmen der Immobilienbranche und mit über 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Standorten Berlin, Essen, Frankfurt, Hamburg und München vertreten. Seit fast 40 Jahren unterstützt bulwiengesa seine Partner und Kunden in Fragestellungen der Immobilienwirtschaft, u. a. durch Standort- und Marktanalysen, fundierte Datenservices, strategische Beratung und maßgeschneiderte Gutachten. Die Daten von bulwiengesa werden u. a. von der Deutschen Bundesbank für die EZB und die BIZ verwendet.