

Privatisierer Domicil sieht erste Silberstreifen am Horizont



Die beiden neuen Co-CEOs bei Domicil: Klaus Schmitt (rechts) und Daniel Preis.
Quelle: Domicil Real Estate Group

An der Führungsspitze des Privatisierers Domicil herrscht rege Betriebsamkeit. Zwei neue CEOs sind an Bord, der Gründer Khaled Kaissar zieht sich zurück. Da wittert die derzeit ohnehin sehr sensible Wohnungsbranche Ungemach. Einer der beiden Neu-CEOs, Klaus Schmitt, will alle Bedenken ausräumen. „Wir stehen bei den Kapitalanlegern wieder so gut da wie vor der Krise“, meint er.

Der Münchner Privatisierer Domicil hat sich gerade eine neue Führungsetage gegeben. Gründer Khaled Kaissar, der 70% der Unternehmensanteile hält, hat sich nach 15 Jahren aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen. Klaus Schmitt ist, für eine begrenzte Zeit, aus dem Aufsichtsrat auf den CEO-Posten gewechselt und teilt sich diesen nun mit Chief Sales Officer Daniel Preis. Sind diese schwerwichtigen Personalwechsel Krisensymptome des Unternehmens, bestimmt

durch die neuen Zins-, Preis- und Vertriebs- härten auf dem Wohnungsmarkt?

Der Jurist Klaus Schmitt (58) ist schon so lange im Geschäft, um nicht Krisenfragen mit einem klaren „Nein“ und wohlgesetzten Argumenten parieren zu können. Schmitt ist ehemaliger COO von Patrizia, war dort 17 Jahre lang tätig, kennt die Immobilienbranche seit mehr als 25 Jahren. Und in seinem Lebenslauf steht auch desig-

Mit dem Gründer Kaissar spricht der CEO täglich

nierter CEO bei Corestate, eine Position, die sich nach Aktionärswechsel und einigen Turbulenzen schnell zerschlagen hatte. Die Funktion als Aufsichtsratschef bei Domicil hat der Jurist spontan aufgegeben, als Kaissar ihn „ziemlich überraschend“ vor einhalb Monaten ins operative Geschäft rief. Warum diese plötzliche Veränderung? „Nach 15 Jahren hat Khaled Kaissar auch mal das Recht, sich aus der ersten Reihe zurückzuziehen“, sagt Schmitt dazu. Gerne habe er da unterstützt. Doch „beinahe täglich“ spreche er noch mit dem Gründer, von einem kompletten Rückzug könne keine Rede sein. Und ganz gewiss hätten keine wie auch immer gearteten Krisensymptome eine Rolle gespielt. Denn nach einer schwierigeren Zeit, die etwa sechs Monate andauerte, sei die Vermarktung wieder kräftig angesprungen. „Wir befinden uns wieder auf Vorkrisenniveau“, sagt Schmitt. Schon erstaunlich in Zeiten, da gestiegene Zinsen noch viele potenzielle Wohnungskäufer lähmen.

Kerngeschäft der Domicil ist der Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien im gesamten Bundesgebiet. Im Fokus stehen der Erwerb von Wohnungsbeständen und der zeitnahe Weiterverkauf an Mieter, Selbstnutzer und Kapitalanleger. Dies kann sowohl einzelne Wohnungen als auch ganze Objekte oder Portfolios umfassen, also den Blocksale, etwa für Family-Offices. Die Veräußerung in Großtranchen, das gesteht Schmitt unumwunden ein, ist „weiterhin einfach nicht möglich“. Die Neun-Monats-Schockstarre habe sich noch nicht gelöst. „Und das wird noch eine Zeit lang anhalten.“ Auch beim Bestand – die Domicil-Wohnungen sind im Schnitt 30 bis 40 Jahre alt – sei „die Einigung über die Preise“ zwischen Verkäufern und Käufern auf dem deutschen Investmentmarkt noch nicht

erreicht. Die Differenzen seien zwar nicht so extrem wie im Neubau, aber für den Blocksale-Durchhänger reiche es doch. Das sei für Domicil aber zu verkraften. Ein Großteil der Finanzierungen laufe bis Ende 2025, das verschaffe Spielraum und Ruhe. Ein Wiederspringen dieses Marktes erwartet Schmitt erst Ende 2024.

Gegen diese Negativnachrichten stehen aber überraschend gute für die andere Sparte,

Der Blocksale geht weiterhin gar nicht

Wohnungen in Brühl bei Köln und in Lübeck stünden in Kürze zur Privatisierung an. Da habe Domicil beim ersten Projekt Reservierungen von 30%, in Lübeck habe er eine zweite Wohnungstranche entgegen den ursprünglichen Plänen schnell nachschieben müssen, weil das Interesse so groß sei. Dieser Zweig der Privatisierung also blüht seit drei Monaten wieder auf, Domicil profitiert in diesem Segment von dem überall beschriebenen Wohnungsmangel und den kräftigen Mietersteigerungen.

Letztere helfen dem Unternehmen auch beim Cashflow über Mietinnahmen aus den rund 2.700 Bestandswohnungen weiter. In Relation zum Vergleichszeitraum 2022 registriert Schmitt 2023 „ein Plus von mehr als 10%“ im ersten Halbjahr 2023. Bereits im vergangenen Jahr hatte das Unternehmen bei den Mieterlösen ein hohes Wachstum. Das könnte sich noch einmal steigern und ein schöner Stabilisator sein, wenn es andernorts hakt. Ob Domicil die unterm Strich guten Verkaufszahlen von 2021 und 2022 (rund 700 Wohnungen) zum Jahresende 2023 erreichen kann, dazu will sich Schmitt nicht äußern. Die letzten drei Jahresmonate werde noch kräftig gekurbelt. „Ich kann aber nicht sagen, ob uns die Zeit bis Dezember noch reicht.“

Schmitt hat sich natürlich auch überlegt, wie noch mehr Geld verdient werden könnte. Sein Vorhaben: die Sparte Asset-Management der Domicil ausbauen. Institutionellen Investoren bietet das Unternehmen Leistungen über alle Stufen der Wertschöpfungskette – vom Ankauf über das Portfoliomanagement bis hin zum späteren Exit. Das verwaltete Immobilienvermögen liegt bei 2,2 Mrd. Euro. Auf dem Sektor wittert Schmitt neue Chancen. „Potenzielle Wohnungsinvestoren aus dem In- und Ausland fragen seit etwa drei Monaten wieder verstärkt nach dem Aufbau eines deutschen Wohnungsportfolios.“ Auch hier motivieren offenbar Wohnungsmangel, Mietersteigerungen in Kombination mit einem prognostizierten Bevölkerungswachstum.

Ein neuer CEO ist natürlich chronisch optimistisch. Es ist aber möglich, dass in den ersten Sparten des großen Geschäfts mit dem Wohnen der Stillstand allmählich überwunden ist.

Jutta Ochs

den Verkauf an private Kapitalanleger. Dies läuft laut Schmitt nun wieder „hervorragend“. Die Anlageberater der Lebensversicherungen und Vermögensverwalter und ihre Kunden seien zurückgekommen, weil die Auswirkungen der höheren Zinsen „nun klar durchgerechnet und verarbeitet“ seien. Die mittelgroßen Wohnungen von Domicil kosten im Schnitt 200.000 bis 250.000 Euro. Kein Vergleich also mit einer Neubauwoh-