

Wuppertaler Ferox geht auf Expansionskurs

Die Ferox Immobiliengruppe hat ein Faible für Kompliziertes. Der Wuppertaler Mittelständler revitalisiert und entwickelt Projekte wie das Düsseldorf White Max oder das Neue Forum Altona in Hamburg, an die sich andere nicht trauen. 20 Jahre nach der Gründung will das Unternehmen nun deutlich mehr Geschäft machen. In den nächsten drei Jahren sollen Wohn- und Handelsprojekte für mehr als 200 Mio. Euro angepackt werden – bevorzugt in den Metropolregionen.



Das White Max am Düsseldorfer Seestern ist eines der Meisterstücke von Ferox. Hier entstanden aus einem in die Jahre gekommenen Büro- und Wohnkomplex 305 moderne Wohnungen. Stef. Ferox

Wir sind Investordeveloper“, sagt Kevin Egenolf, seit 2011 Mitglied der Geschäftsführung. Das Wort, welches der Duden nicht kennt, bringt es ganz treffend auf den Punkt: Die Wuppertaler sind zwar vor allem Projektentwickler. Den größten Teil der seit 1994 bewältigten Developments im Umfang von rund 300 Mio. Euro aber haben sie nicht verkauft, sondern in den Eigenbestand übernommen. Auch ohne schnelle Entwicklergewinne einzusteuern, hat das unauffällige Unternehmen aus dem Bergischen Land genug eigenes Kapital, um typische 80%-Finanzierungen von Banken zu bekommen.

Wahrscheinlich würden andere Unternehmen das Geschäftsmodell nachhaltig nennen. Egenolf, von Beruf Betriebswirt und Diplom-Kaufmann, erst 27 Jahre alt und vor seinem Ferox-Engagement in der Immobilienabteilung des Düsseldorfer Flughafens tätig, bevorzugt eine andere Form der Beschreibung: „Wir haben keine fremden Equity-Geber“, betont er. „Wir wollen keine Marionette einer Private-Equity-Gesellschaft sein.“ Ein überzeugter Mittelständler eben, der nur auf der Grundlage eigenen Kapitals Geschäfte macht – unaufgeregt, präsent, ohne viel Bohei und offenbar effizient. Und der entscheidet, ob er ein Projekt macht oder nicht, ohne sich von anderen reinreden zu lassen. Ferox, vor 20 Jahren – unter anderem Namen – von den geschäftsführenden Gesellschaftern Jasmin Altfeld und Christian Gnoke gegründet, beschäftigt 25 Mitarbeiter.

In der Regel interessiert sich der Investor-developer für Wohn- und Einzelhandelsobjekte, die vielleicht unter Zwangsverwaltung stehen und/oder einem großen Institutionellen gehören. „Wir können den ganzen Hype um Büroimmobilien nicht nachvollziehen“, stellt Egenolf fest und erklärt seine Haltung

so: „Bei Büros ist die Nutzungsdauer schwer abzuschätzen, und nach fünf oder zehn Jahren fangen Sie wieder mit dem Innenausbau an.“ Also lässt er lieber die Finger davon. „Ideal ist für uns ein Projektvolumen von etwa 30 Mio. Euro“, sagt er. Manchmal geht es aber auch weit darüber hinaus, und das, obwohl die Wuppertaler mit teuren Luxuswohnungen nicht viel am Hut haben.

Zu den Objekten, die das Unternehmen im eigenen Bestand hält, gehört mit dem Neuen Forum Altona an der Großen Bergerstraße in Hamburg das mit Abstand größte Projekt des Hauses. „Da hat sich damals kein Hamburger rangetraut“, erzählt Egenolf. „Das war eine No-Go-Area.“ Worum ging es? Das Bürogebäude Forum Altona war Anfang der 1970er Jahre errichtet worden, litt seit 1990 unter viel Leerstand, und die Versuche von Entwicklern, es als Bürohaus wiederzubeleben, schei-

terten. So etwas gefällt dem Revitalisierungsspezialisten aus dem Bergischen Ferox beschlossen, den größten Teil des Komplexes zu Wohnungen zu machen und zwar gleich zu 387 Stück mit 20.000 m² Mietfläche. Die übrigen 10.000 m² entfallen überwiegend auf Geschäfte, 50 Mio. Euro investierte Ferox in das brachliegende Objekt. Würden die Wuppertaler es verkaufen, könnten sie nach eigener Schätzung wohl 80 Mio. Euro Erlösen, Mindestens.

Derzeit ist der Mittelständler mit zwei größeren Projekten befasst: dem White Max, das den Titel des höchsten Wohnhauses Joki Düsseldorf trägt und an die KGAL verkauft wurde, und der Neuen Mitte Kaltenkirchen, einem Handels- und Wohnkomplex. Beide zusammen bringen es auf ein Volumen von 85 Mio. Euro. Hier von entfallen gut zwei Drittel auf das White Max und knapp ein Drittel auf das Projekt in Kaltenkirchen.

In Düsseldorf haben die Wuppertaler aus dem Seestern Büro-Center (mit Büros und

Wohnungen) ein reines Wohngebäude mit 305 Wohnungen gemacht. „Da gab es Brandschutzlücken, marode Leitungen, Wasserschäden und Probleme mit der Trinkwasserhygiene“, erzählt der 27-Jährige. „Da geht es dann nicht darum, irgendwas zu machen, sondern da müssen Sie richtig an die Substanz.“ Für die Mieter der Wohnungen, die schon zuvor Wohnungen waren, bedeutete der Einstieg von Ferox: Sie bekamen neue Böden, neue Fenster, neue Elektrik, eine neue Fassade und energetische Dämmung. „Wir machen da nicht nur einen Pusselanstrich“, sagt Egenolf. Die Kaltmiete je Quadratmeter

und Monat stieg von 8 Euro auf 10,50 Euro. „Aber bei den Nebenkosten ist es jetzt 1 Euro/m²/Monat weniger“, rechnet der Geschäftsführer vor. Macht unterm Strich einen Anstieg um monatlich 1,50 Euro/m². Wegen so etwas hätte es hierzulande vermutlich nie eine Debatte um eine Mietpreissenkung gegeben. Bis Ende des Jahres soll das Haus voll sein. Derzeit wird noch in den Penthäusern im 17. Stock gearbeitet. Dann ist alles fertig.

In Kaltenkirchen sind zwei der drei Bauabschnitte vollendet. Gebaut wird auf einem innerstädtischen Grundstück. Hier entstehen rund 130.000 m² Mietfläche, davon 7.900 m² für

Einzelhandel. Das Projekt geht nicht in den Ferox-Bestand über und ist via Forward-Deal schon verkauft. Für wie viel? „Kein Kommentar“, sagt Egenolf. Wer sich nicht reinreden lassen will, plaudert auch nicht alles aus. bb

„Wir können den ganzen Hype um Büroimmobilien nicht nachvollziehen“

Wir setzen auf Premium-Objekte und Sie auf einen starken Partner.

Sie haben interessante Bestandsobjekte in hochwertigen Lagen anzubieten? Dann sprechen Sie mit einem der führenden europäischen Investoren:

- 25,8 Mrd. Euro verwaltetes Immobilienvermögen.
- 459 Immobilien in weltweit 23 Ländern.
- Transaktionsvolumen 2013 2,8 Mrd. Euro.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL:
Halle A2, Stand 110.

„Deka
Immobilien