

Handelsblatt online vom 18.01.2021

Inside  
Real Estate  
Immobilieninvestor

## Ralph Winter dreht schon wieder ein großes Rad



Ralph Winter

**Über 750 Millionen Euro hat der ehemalige Großaktionär von Corestate in Immobilien investiert. In der Pipeline warten aber noch mehr Projekte - vor allem Übersee.**

- Der US-Markt bietet deutlich attraktivere Investmentchancen als der europäische, sagt Winter
- Seine bevorzugte Assetklasse ist 'innovatives Wohnen'
- Das Thema der Zukunft sei aber die Immobilienfinanzierung

Das Krisenjahr 2020 ist für Ralph Winter alles andere als schlecht gelaufen. Der Gründer und ehemalige Großaktionär von Corestate Capital hat über sein Family-Office W5 Group rund 800 Millionen Dollar in US-Wohnimmobilien gesteckt. Hinzu kommen zwei Ankäufe von deutschen Projektentwicklungen im Wert von zusammen 100 Millionen Euro, die er zusammen mit Thomas Landschreiber über ihre frisch aus der Taufe gehobene Investmentfirma 777 Capital Partners abgewickelt hat.

Für 2021 kündigt Winter noch umfangreichere Aktivitäten an: In den USA werde sein Family-Office die Ankäufe 'deutlich steigern', in der Pipeline befänden sich aktuell Deals im Wert von 500 bis 600 Millionen Dollar. 'Das ist einiges aus dem Bereich studentisches Wohnen sowie größere Portfolios von Mehrfamilienhäusern', sagt der Investor im Gespräch mit Handelsblatt Inside Real Estate.

Winter hatte Corestate im Jahr 2006 gegründet. Den Börsengang des Investmentmanagers im Jahr 2016 begleitete Winter als Berater. Ende 2019 hatte er sich von seinem letzten größeren Aktienpaket an Corestate getrennt und dabei deutlich über 100 Millionen Euro erlöst.

Die Investmentchancen in den USA hält er für besonders attraktiv. 'Die Rendite ist einfach wesentlich besser als in Europa. Für ein topmodernes Neubauprojekt in Wachstumsmärkten wie Südfloida bekommen Sie eine Nettoanfangsrendite von sechs bis sieben Prozent. In Deutschland sind das höchstens 3,5 bis vier Prozent.' Bei unterstellten Mietsteigerungen von zwei bis drei Prozent p. a. ließen sich Eigenkapitalrenditen von deutlich über zehn Prozent erzielen. 'Das macht den US-Wohnungsmarkt so interessant', sagt Winter.

Als 'innovatives Wohnen' klassifiziert Winter die Objekte, die er in sein Portfolio holen will. Darunter versteht er typischerweise Entwicklungsprojekte von Studentenwohnungen, Mikroapartments oder kleineren Mehrfamilienhäusern, die sich dadurch auszeichnen, dass die Mieter durch Gemeinschaftsflächen in Kontakt treten können und ihnen zahlreiche Services des täglichen Bedarfs mit digitaler Unterstützung zur Verfügung stehen.

'Die Applikationen entwickeln wir selbst', betont Winter. Vor allem in der Pandemie seien die Dienstleistungen gefragt. Die Mieter würden die besonderen Merkmale honorieren: 'Sie fühlen sich wohler, sie bleiben länger und sie sind bereit, eine höhere Miete dafür zu bezahlen.'

Stammte das Eigenkapital für die Transaktionen bislang ausschließlich aus Winters eigener Brieftasche, will er künftig auch Co-Investoren an Bord holen. Speziell Family-Offices würden wie er an die besonderen Chancen für innovative Wohnformen glauben. 'Ich möchte ein Vehikel schaffen, das aus einem Innovationsthema Cashflow produziert. Das soll wachsen und nicht gleich wieder verkauft werden. Im Grunde will ich einen Bestand für die Ewigkeit aufbauen.'

Etwas anders ist die Stoßrichtung bei Winters anderer Firma 777 definiert. Hier steht nicht allein der Bestandsaufbau im Vordergrund, sondern auch das Ausnutzen von Marktopportunitäten, wovon es im Zuge der Coronakrise einige geben wird.

So wie bei den ersten beiden Deals, die kurz nach Unternehmensgründung zum Jahresende 2020 eingetütet wurden. In Berlin-Mitte übernahmen Winter und Landschreiber ein Projekt für Mikroapartments mit einer Fläche von circa 5700 Quadratmetern. Bei der Entwicklung habe es Probleme bei der Finanzierung gegeben. Die Mezzanine-Tranche wurde fällig, die Eigentümergesellschaft konnte jedoch nicht ausreichend Eigenkapital nachschießen, erklärt Winter.

Auch beim zweiten Projekt, einem Nahversorgungszentrum mit 11.000 Quadratmeter Mietfläche im oberpfälzischen Sulzbach-Rosenberg, war der Stress für den Eigentümer offenbar zu groß. Winter und sein Kompagnon Landschreiber, mit dem er bereits bei Corestate gemeinsame Sache gemacht hatte, griffen kurzerhand zu. Der opportunistische Anteil bei den Investments soll bei etwa 25 Prozent liegen, der Rest werde langfristig ausgerichtetes Geschäft sein.

Anders als bei W5 will Winter bei 777 vorerst keine weiteren Kapitalgeber dazu holen und sich nicht unter Druck setzen lassen, bestimmte Deals machen zu müssen. 'Wir wollen uns bewusst keine Ziele setzen und sammeln aktuell auch kein Geld von Dritten ein.'

Mit seinem Team, das sich momentan aus 'weniger als zehn Mitarbeitern' zusammensetzt, will er sich einem Marktsegment zuwenden, von dem er sich besondere Marktopportunitäten verspricht: der Immobilienfinanzierung. 'Das ist das Thema der Zukunft, weil Banken viel restriktiver sein werden als heute.'

Probleme für Immobilieneigentümer entstünden häufig dann, wenn neben einer Bank noch ein Mezzanine-Kapitalgeber involviert ist. 'Von einem privaten Kapitalgeber bekommen Sie innerhalb von 14 Tagen eine Entscheidung. Versuchen Sie das Gleiche mal bei einer Bank hinzubekommen - da werden Sie keine finden.'

Besonders großen Bedarf sieht Winter daher bei großvolumigen Kredittranchen, die sowohl die Erstrangfinanzierung als auch die Mezzanine-Tranche umfassen. Also Finanzierungen aus einer Hand. 'Eine simple, schnelle Abwicklung von Ticketgrößen jenseits der 50 Millionen Euro ist das, was der Markt braucht.'

*Katzung, Nicolas*

**Quelle:** Handelsblatt online vom 18.01.2021

**Rubrik:** Inside  
Real Estate

**Dokumentnummer:** HB 26828858

**Dauerhafte Adresse des Dokuments:** [https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON\\_HB%2026828858](https://archiv.handelsblatt.com/document/HBON_HB%2026828858)

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte: [nutzungsrechte@handelsblattgroup.com](mailto:nutzungsrechte@handelsblattgroup.com)