

EXPANSION

Wie die Gründer der Investmentfirma 777 ohne neues Personal wachsen wollen

Von Nicolas Katzung

- Thomas Landschreiber und Ralph Winter wollen den Personalbestand ihrer neuen Investmentfirma möglichst klein halten
- Mithilfe von Winters Family Office W5 erweitert 777 Capital den Investitionsradius in die USA
- Die Kreditfondspläne für 777 Capital haben die Gründer wieder verworfen

Als die Corestate-Gründer Thomas Landschreiber und Ralph Winter vergangenen Oktober ihre neue Firma 777 Capital Partners an den Markt brachten, versprachen sie eines nicht zu tun: eine zweite Corestate zu bauen.

Aus dem 2006 gegründeten Wohnungsinvestor ist innerhalb weniger Jahre ein börsennotierter Immobilienkonzern mit in der Spitze rund 900 Angestellten entstanden. „Damals mussten wir uns entscheiden, Corestate als kleine Gesellschaft fortzuführen oder den Laden richtig groß zu machen“, sagt Landschreiber. Die Expansionsphase betrachtet er rückblickend differenziert: „Die beste Zeit hatten wir, als wir zehn bis 20 Leute waren. Da waren wir als Vorstände und Gründer intensiv im operativen Geschäft eingebunden. Mit zunehmender Größe haben wir uns von der operativen Ebene entfernt.“

Die Geschichte soll sich in diesem Fall nicht wiederholen: 777 Capital soll laut Landschreiber „ein Schnellboot bleiben“. Derzeit besteht das Team aus zehn Leuten, die meisten haben eine Corestate-Vergangenheit. Punktuell könne sich Landschreiber weitere Verstärkungen vorstellen, etwa für das Asset-Management. Ein umfassender Personalausbau sei jedoch aktuell nicht geplant.

Er unterstreicht die Vorteile einer schlagkräftigen Truppe: „Es gibt bei uns kein Investmentkomitee, das alle vier Wochen tagt. Wenn wir einen Deal auf den Tisch bekommen, setzen wir uns zusammen und treffen eine Entscheidung. Diesen Spirit wollen wir beibehalten. Wir verfolgen nicht den Anspruch, einen Mitbewerber zu Corestate, Patrizia und Co. aufzubauen“, unterstreicht Landschreiber.

Was jedoch nicht heißt, dass 777 Capital nicht bemüht ist, den Aktionsradius zu vergrößern. Nachdem vor wenigen Tagen der [offizielle Startschuss für die Beratungstochter 777 Financial Advisory gefallen ist](#), wurde nun eine Kooperation mit Winters Family Office W5 bekanntgegeben. Gemeinsam wollen die beiden Firmen in den US-Wohnungsbau investieren. Dort ist W5 bereits seit einigen Jahren engagiert und hat laut Winter vergangenes Jahr rund 800 Millionen US-Dollar investiert. In diesem Jahr sollen die Ankäufe „deutlich gesteigert werden“, kündigte Winter [im Gespräch mit Handelsblatt Inside Real Estate an](#).

Die Rendite sei in den USA wesentlich attraktiver als in Europa, so Winter. „Für ein topmodernes Neubauprojekt in Wachstumsmärkten wie Südflorida bekommen Sie eine Nettoanfangsrendite von sechs bis sieben Prozent. In Deutschland sind das höchstens 3,5 bis vier Prozent.“

An der W5-Pipeline sollen sich nun die Kunden von 777 Capital beteiligen können. „Wir laden unsere Investoren dazu ein, als Kapitalpartner bei den W5-Projekten mitzumachen“, erklärt Landschreiber. Den Anfang macht eine im Bau befindliche Wohnanlage mit 320 Einheiten in Orlando, Florida. Die Bewohner erhalten Zugang zu einem kleinen See sowie einem Golfplatz, außerdem können sie Swimmingpool, Fitnessstudio und Business Lounge nutzen sowie bei Bedarf weitere Serviceleistungen hinzubuchen. Die ersten Einheiten sollen in diesem Jahr vermietet werden.



An Projekten wie dieser Wohnanlage in Orlando sollen sich nun auch 777er-Kunden beteiligen können. Quelle: 777 Capital Partners AG

Die Expansion in die USA erachtet Landschreiber als „sinnvoll im Rahmen der Diversifikation“. Darüber hinaus müsse dafür auch kein zusätzliches operatives Personal aufgebaut werden. Bisher war der Wirkungskreis von 777 auf die DACH-Region begrenzt, also auf Deutschland, Österreich und die Schweiz. Zwei Transaktionen mit einem Volumen von zusammen 100 Millionen Euro stehen zu Buche: ein Mikroliving-Projekt in Berlin und die Entwicklung eines Nahversorgungszentrums bei Nürnberg.

Das Ziel seien drei bis vier Transaktionen pro Jahr mit Potenzial. „Wir sind ganz klar opportunistisch ausgerichtet.“ Allerdings sei es derzeit alles andere als einfach, an die entsprechenden Deals zu kommen. „Sie müssen im Markt wühlen, um die richtigen Transaktionen zu finden“, weiß Landschreiber. Insbesondere bei Büros herrsche mehr oder weniger Stillstand, weil die potenziellen Verkäufer nicht bereit seien, Preisabschläge hinzunehmen. „Wer jetzt nicht extrem unter Druck steht, wird seine Immobilie nicht abgeben.“

In diesem Jahr steht für 777 Capital jedenfalls noch kein Abschluss auf dem Zettel. Doch das werde sich in den kommenden zwei bis drei Monaten ändern, verspricht Landschreiber. Aktuell befänden sich fünf Deals mit einem Volumen von zusammen 420 Millionen Euro in der Prüfungsphase. „Davon werden wir zwei bis drei Transaktionen definitiv machen.“ Landschreiber zufolge würden Immobilienprojekte in Frankfurt und Österreich die höchste Wahrscheinlichkeit haben, in einen Abschluss zu münden.

Nicht mehr auf der Agenda von 777 Capital steht dagegen die Auflage eines Kreditfonds. „Diese Idee verfolgen wir aktuell nicht weiter.“ Derzeit kämen sehr viele Kreditfonds auf den Markt. Es habe schlicht an einer Abgrenzung gefehlt, erklärt Landschreiber. „Wir wollten nicht einer von vielen sein.“

Der Geschäftszweck von 777 Financial Advisory bleibe daher auf die Finanzierungsberatung beschränkt. Verantwortlich dafür ist Matthias Heimann, der aus dem neu eröffneten Büro im Frankfurter Opernturm den 777er-Kunden mit Rat und Tat zur Seite steht. Auch diesen Bereich will Landschreiber möglichst schlank halten. „Falls das Beratungsgeschäft richtig einschlagen sollte, holen wir noch jemanden dazu. Das wird aber definitiv keine Company mit 20 Leuten werden.“

Das dürfte unter anderem Landschreibers und Winters Ex-Firma Corestate freuen, die keine weiteren Abgänge von Führungskräften Richtung 777 Capital Partners befürchten muss.