

# „WIR WERDEN UNSEREN VORTEIL DER FLEXIBILITÄT AUSSPIELEN“

Dr. Geza Martin Toth-Feher, Gründer und Chef der Investmentfirma CB Equity Partners (CBE), ist derzeit stark umworben. Er plant, für seinen Kunden Topland Group ein Vermögen von zwei Milliarden Euro in den deutschen Immobilienmarkt zu investieren.



Dr. Geza Martin Toth-Feher

➤ Herr Dr. Toth-Feher, Sie teilten kürzlich mit, dass Sie in Deutschland rund zwei Milliarden Euro in Immobilien investieren möchten. Haben Sie schon Kaufobjekte gefunden?

**Toth-Feher:** Wir sind infolge der Bekanntgabe unseres Investitionsvorhabens mit Interessensbekundungen regelrecht überschwemmt worden. Insgesamt sind uns in den vergangenen vier Wochen über 300 Angebote für Investitionsmöglichkeiten unterbreitet worden. Derzeit sind wir bei der Sichtung und Auswertung dieser Situationen und haben eine Shortlist von etwa zehn prospektiven Transaktionen erarbeitet, die wir uns nun genauer anschauen.

➤ Was lässt sich auf dieser Shortlist oder in Ihrer genauen Planung finden?

**Toth-Feher:** Selbstverständlich haben wir Situationen, in denen wir proaktiv tätig geworden sind. So haben wir unter anderem Gespräche mit den großen deutschen Retailern geführt, um aus deren Bestand (Eigentum oder Anmietung) Objekte zu erwerben. Aber uns liegt auch daran, strategische Investitionen

wie den Zugang zum deutschen Pfandbriefmarkt – etwa über den Erwerb einer Pfandbriefbank – und den Zugang zum geschlossenen Immobilienfondsgeschäft – etwa durch den Erwerb eines Emissionshauses – zu eröffnen.

➤ Sie wollen den Banken Immobilienobjekte zu einem günstigen Preis abkaufen. Was ist denn wann günstig?

**Toth-Feher:** Wir haben mit einigen Banken gesprochen; uns schwebt vor, gemeinsam mit der Bank Probleme der Bankkunden zu lösen. Dies bedeutet, dass wir wohl eher nicht Bankdarlehen zu hoch diskontierten Preisen erwerben, sondern unter Vermittlung der betroffenen Banken von deren Kunden oder den betroffenen Equity-Sponsoren zu angemessenen Preisen erwerben. Günstig heißt in diesem Zusammenhang nicht spottbillig, sondern der Situation angemessen. Es wäre unaufrichtig, dies an einer bestimmten Zielrendite festzumachen, es kommt letztlich auf das Verhältnis Risiko zu Ertrag an.

➤ Finden Sie da ausreichend Objekte oder sprechen Sie mit weiteren Verkäufern, etwa Unternehmen?

**Toth-Feher:** Teile unserer Erwerbsstrategie sind selbstverständlich vertraulich, aber Sie dürfen davon ausgehen, dass wir auch mit Dax- oder MDax-Unternehmen über potenzielle Sale-and-Leaseback-Transaktionen oder die Ausgliederung von Immobilienbesitz sprechen.

➤ Investoren profitieren derzeit von der Not offener Immobilienfonds, die aus gesetzlichen Gründen zum billigen Verkauf von Objekten gezwungen sind. Profitieren Sie auch davon?

**Toth-Feher:** Wir sehen uns nicht als Profiteure einer Notlage Dritter, sondern im Gegenteil als Teil einer Problemlösung, wie schon dargestellt. Immobilien-

fonds, ob offen oder geschlossen, oder andere institutionelle Investoren bewegen sich in einem professionellen Umfeld, dessen Rahmenbedingungen sich in den vergangenen Jahren teilweise drastisch verändert haben. Dies sind Risiken, die den Initiatoren bewusst und den Anlegern bekannt waren. Wenn sich solche Risiken heute verwirklichen, kann man wohl schlecht von einer Notlage sprechen, sondern davon, dass ein verpreistes und bewusst in Kauf genommenes Risiko sich nunmehr realisiert hat.

➤ Sie wollen keine Limitierungen hinsichtlich der Anlagepolitik und der Struktur des Investments vorgeben. Warum?

**Toth-Feher:** Wir verfolgen eine intelligente Anlagestrategie, uns geht es nicht darum, vereinzelte Schnäppchen im Immobilienmarkt zu erwerben, uns geht es darum, eine langfristige und sinnvolle nachhaltige Strukturierung der Investitionen in Deutschland zu erzielen. Einer der Vorteile eines Familienvermögens besteht nun einmal darin, dass es wenigen Vorgaben zwingender rechtlicher Natur unterliegt. Wir halten dies für einen immensen Wettbewerbsvorteil und werden diese Flexibilität auch ausspielen. Letztlich tun wir dies auch aus intellektueller Herausforderung; Assets einfach zusammensammeln kann schließlich jeder, eine interessante strategische Option zu entwickeln gelingt nur Wenigen.

➤ Bis wann wollen Sie Ihr Budget investiert haben? Schließlich laufen Aussetzungszeiten von Immobilienfonds auch erst im kommenden Jahr aus.

**Toth-Feher:** Da wir bei der Auswahl der in Betracht kommenden Investitionsmöglichkeiten kritisch sein werden, gehen wir nicht davon aus, das Budget kurzfristig zu investieren. Dies ist auch kein Selbstzweck, wenngleich die Marktentwicklung rasches Handeln nahe legt. Wir gehen davon aus, dass wir unser Budget von zwei Milliarden Euro binnen 36 Monaten investiert haben könnten.

➤ Welche Zielrenditen streben Sie an?

**Toth-Feher:** Die Renditen hängen davon ab, welches Risiko zu ihrer Erzielung einzugehen ist. Wir streben ein angemessenes Rendite-Risiko-Verhältnis an. Wesentlichen Einfluss auf die Renditen wird auch haben, mit welchem Fremdfinanzierungsanteil wir arbeiten wollen oder können.

➤ Sie investieren ja Familienvermögen. Können sich weitere Investoren anschließen?

**Toth-Feher:** Das Arrangement mit Topland Group ist exklusiv; eine Öffnung oder ein Vertrieb ist nicht vorgesehen, wenngleich uns entsprechende Anfragen tatsächlich vorliegen. Dies bedeutet aber nicht, dass etwa im Rahmen von Joint Ventures eine Beteiligung Dritter nicht möglich wäre. Im Gegenteil, Topland Group hat insbesondere mit Joint Ventures in der Vergangenheit sehr gute Erfahrungen gemacht.

➤ Wir danken Ihnen für das Gespräch.

## TOPLAND GROUP

Die Topland Group ist eine der größten privaten, international tätigen Investment-Gruppen. Die Holding ist in Gibraltar ansässig, wird aber von Eddie Zakay von Großbritannien aus geführt. Über Tochterfirmen und Joint Ventures ist Topland in den wichtigsten Märkten der Welt präsent. Mit hohen Barreserven investiert es in Unternehmenskäufe wie Immobilien. Im Rahmen einer Diversifikationsstrategie will sich Topland in ganz Europa engagieren. In naher Zukunft soll das Portfolio um weitere zwei Milliarden US-Dollar anwachsen. Bekannt wurde das Unternehmen durch den Exodus von Sol Zakay nach Israel, der aus Protest gegen eine Steuererhöhung für Reiche England verließ und seine Funktionen an Bruder Eddie abgab.