

Der unabhängige Insider-Report des Kapitalmarktes für Vermittler, Anleger, Banker, Berater und Anbieter

ONE GROUP startet mit starkem Assetpartner SORAVIA durch

++ 450 Mio. € eingeworbenes Kapital ++ davon 180 Mio. € Kapital bereits wieder an die Anleger zurückgezahlt ++ über 10.000 Anleger ++ insgesamt mehr als 50 % Mehrfachzeichner ++ vier Fonds erfolgreich abgeschlossen und prognosegemäß zurückgeführt ++ alle verbleibenden Beteiligungsgesellschaften 100 % prospektkonform



++ allein in 2019 über 150 Mio. € Kapital eingeworben und ++ die Zahl der Vertriebspartner um 25 % erhöht, so die beeindruckenden Eckdaten der bereits am 09.04.2020 veröffentlichten und testierten Leistungsbilanz der ONE GROUP. Diese Ergebnisse für 2019 und die Vorjahre fußen auch auf den Erfolgen der Mutter ISARIA Wohnbau AG, die mit dem Geld der Anleger attraktive Immobilienprojekte entwickelte und sich so eine ansehnliche Projektpipeline aufbaute. Eine untadelige Leistungsbilanz und eine sehr erfolgreiche Expansion legte die ONE GROUP als Anbieter von Vermögensanlagen seit vielen Jahren vor, was sollte da noch die weitere Entwicklung stoppen?

Deshalb war es für Anleger und Vermittler schon ein kleiner Schock, als die Deutsche Wohnen SE wesentliche Immobilienprojekte und weite Teile der Münchener ISARIA im Frühjahr 2020 (vgl. u. a. 'k-mi' 11/20) übernahm. Doch die ONE GROUP besann sich ihrer Stärken, die sich ja auch in den dargestellten Eckdaten der Leistungsbilanz widerspiegeln. Mit diesen Zahlen konnten sich die Hanseaten mit breiter Brust auf die Suche nach einem neuen Partner begeben. "Dank unserer Positionierung im Markt waren eine Reihe bedeutender Projektentwickler an uns interessiert. Ein gutes Gefühl, wenn mögliche Partner die bisherige Arbeit so wertschätzen. Aber natürlich musste der neue Partner auch zu unserem Geschäftsmodell passen und entsprechendes Potential bieten", beschreibt Malte Thies, GF ONE GROUP GmbH, den Auswahlprozess. Doch auch hier gab man Gas und so war die Suche schon nach nur rund drei Monaten beendet. Der österreichische Projektentwickler SORAVIA Equity GmbH übernahm mit Wirkung vom 13.07.2020 die ONE GROUP (vgl. 'k-mi' 30/20).

++ 140 Jahre Erfahrung ++ 6,3 Mrd. € realisiertes Projektvolumen ++ rd. 3,3 Mrd. € Projektvolumen aktuell in der Entwicklung ++ 70,8 Mio. € eigenes Eigenkapital auf Konzernebene und ++ mehr als 100 Mio. € stille Reserven im Gesamtkonzern lauten hier die nicht minder eindrucksvollen Eckdaten der SORAVIA. "Wir wollen weiter wachsen, die ONE GROUP auch: Dazu brauchen wir einen intelligenten Finanzierungsmix. Die Anleger der ProReal-Reihe liefern dazu wichtige alternative Finanzierungsmittel für unsere attraktiven Bauvorhaben. Nachgefragten Wohnraum schaffen, Finanzierungslücken schließen und attraktive Investitionslösungen für Anleger bieten. Für alle Beteiligten stellt das Geschäftsmodell der ONE GROUP eine Win-Win-Situation dar, von der sowohl Anleger, Vertriebspartner als auch wir als Projektentwickler profitieren", erläutert Erwin Soravia, CEO SORAVIA, die Motive, sich an der ONE GROUP zu beteiligen. Und Thies ergänzt aus seiner Sicht zur Wahl der SORAVIA: "Hinter unseren erfolgreichen Anlagekonzepten stehen immer stabile Assets. Hochwertige Projekte und eine hohe Investitionssicherheit über eine attraktive Pipeline sind entscheidend. Das kann SORAVIA nachhaltig vorweisen. Dazu kommt die Erfahrung und der seit 140 Jahren etablierte Name. Zudem ist das gegenseitig Verständnis da und die gemeinsame Vision, etwas Großes zu schaffen."

Mit dem neuen Assetgeber im Rücken startet die ONE GROUP jetzt durch. "Wir führen die Kurzläuferserie der ProReal-Reihe fort. Dabei bleibt die Investitionsidee identisch. Mit dem Geld unserer Investoren werden attraktive Neubauentwicklungen finanziert. So können auch bestehende Investoren weiterhin von der verlässlichen Performance der ProReal-Serie profitieren", umreißt Thies die Entwicklung seit der Begründung der strategischen Partnerschaft. Dabei greifen die ProReal-Gesellschaften auf die aktuell über 3,3 Mrd. € schwere Projektpipeline der SORAVIA in Österreich und Deutschland zu. Trotz des historischen Schwer-

Ihr direkter Draht ...



0211/6698-164

Fax: 0211/6698-777

e-mail: kmi@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – kapital-markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337a, D-40235 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6698 777. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

kapital-markt intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Chefredakteur: Redaktionsdirektor Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Redaktionsdirektor Rechtsanwalt Gerrit Weber. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oec. Erwin Hausen, Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prüm, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Oec. Curt Jürgen Wulle. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 0173-3516

punktes Österreich entfällt auf deutsche Projekte ein Volumen von 700 Mio. €. Das sichert den bereits emittierten ProReal-Gesellschaften einen nahezu nahtlosen Investitionsverlauf. Und auch bei der Fortführung der Reihe mit neuen Beteiligungsangeboten lässt Thies den Worten schon Taten folgen!

Mit dem **ProReal Private 2** ist seit Ende September bereits das erste Investment-Produkt seit der Übernahme durch die SORAVIA im Vertrieb. Dabei handelt es sich um das zweite Private Placement in der Produktreihe.

ProReal Private 2	
Emittentin:	ProReal Private 2 GmbH (Bernhard-Nocht-Str. 99, 20359 Hamburg)
Konzeptionär:	ONE GROUP GmbH (gleiche Anschrift)
Eigenkapital:	geplant 10 Mio. €
Mindestbeteiligung:	200.000 € zzgl. 1,5 % Agio
Laufzeitende:	geplant 31.12.2025
Verzinsung:	6 % Frühzeichnerverzinsung, 7 % ab 01.07.2021

Der Kurzläufer ist wie die Vorgängerprodukte als nachrangige Namensschuldverschreibung strukturiert. "Wir freuen uns, mit dem ProReal Private 2 unseren Anlegern eine Fortsetzung der erfolgreichen ProReal-Produktreihe bieten und zeitgleich erstmals das volle Potential des starken Unternehmensverbunds mit der SORAVIA eröffnen zu können. Parallel zur geografischen Expansion weiten wir künftig auch unsere Produktpalette strategisch aus. Wir möchten unterschiedlichen Anlegern und Finanzexperten maßgeschneiderte Investment-

Vehikel mit einer gewohnt verlässlichen Performance bieten", so Thies. Daher ist auch ein Publikumsangebot der Kurzläufer-Serie in Vorbereitung und derzeit im Zulassungsverfahren bei der BaFin.

"Es gibt viele Argumente, die sich aus Sicht der Investoren positiv auf das Chance-Risiko-Profil auswirken: Zum Beispiel die Streuung über mehrere Projekte, ein Risikopuffer durch stille Reserven und erwartete Projektgewinne und – nicht zu vergessen – unser Eigeninteresse am Erfolg unserer Projektentwicklungen: Wir, als SORAVIA, investieren selbst in unsere Projekte. Wir ziehen also mit unseren Investoren am selben Strang", macht Erwin Soravia deutlich, dass man mit den Anlegern in einem Boot sitzt. Für SORAVIA ist die Einbindung von Anlegern nichts Neues, hat sie doch schon seit rund 40 Jahren über eine österreichische Tochterfirma Investoren eingeworben. Und auch auf internationale Expansion versteht sich das österreichische Traditionsunternehmen: Neben Großprojekten in Wien wie dem **TriiPle** (Volumen ca. 360 Mio. €) oder den **Danube Flats** (Volumen 300 Mio. €) und zahlreichen weiteren Projekten in Österreich sind auch Objekte in Deutschland in Bearbeitung. Dazu gehört der **Zollhafen Mainz** (Volumen 84 Mio. €), ein Quartier am Tegernsee mit Hotel und Wohnnutzung (Volumen 128 Mio. €) oder die bis 2019 genutzte ehemalige **Tengelmann-Zentrale** in Mülheim. Allein in 2019 hat sich SORAVIA ein Projektvolumen von 1,5 Mrd. € neu erschlossen und ist immer noch hungrig. "Als erstes steht Wachstum an! SORAVIA hat 2020 bereits einige Akquisitionen – insbesondere in Deutschland – getätigt und weitere bahnen sich an. Die Pipeline wird von aktuell rund 3,3 Mrd. € mittelfristig auf rund 4 Mrd. € wachsen", krepelt der SORAVIA-CEO bereits die Ärmel hoch.

'k-mi'-Fazit: Trotz grundlegender Veränderungen lautet unterm Strich unser Eindruck: 'In Hamburg nichts Neues'. Die ONE GROUP bleibt bei Konzeption und Investitionsidee ihrem Kurs treu und hat in der SORAVIA einen starken Assetpartner gefunden. Dabei steht das traditionsreiche inhabergeführte Unternehmen für Langfristigkeit und verbreitert durch den Zugriff u. a. auf den österreichischen Markt die Investitionsbasis und verbessert so die Risikostreuung. Gute Voraussetzungen also, um die ProReal-Reihe erfolgreich fortzusetzen. Nach dem Vertriebsstart des Private Placements dürfte nun das Publikumsangebot wohl auch nicht mehr lange auf sich warten lassen. Wir werden uns das Angebot dann auf alle Fälle näher anschauen.

– Auszug aus 'k-mi' 42/2020 vom 16.10.2020 –

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern
immobilien intern
umsatzsteuer intern
Ihr Steuerberater
steuertip GmbH intern
EXCLUSIV (Schweiz)



Bank intern
kapital-markt intern
finanztip
versicherungstip
investment intern
inside track (USA)