

BONDGUIDE INTERVIEW

Interview mit Torsten Uhlig, Geschäftsführer, Bauakzente Balear Invest GmbH

„Luxus-Immobilien auf Mallorca sind und bleiben knapp“

Mallorca zieht Urlauber und Immobilienkäufer an. Auf der größten Insel der Balearen entwickelt die Bauakzente Gruppe seit dem Jahr 2015 Luxus-Immobilien. Zur Wachstumsfinanzierung begibt die inhabergeführte Bauakzente Balear Invest GmbH eine Unternehmensanleihe. Sie kann außerbörslich gezeichnet und **seit vergangenen Montag auch an der Börse Frankfurt** gekauft werden. BondGuide sprach mit **Gründer und Geschäftsführer Torsten Uhlig**.

BondGuide: Herr Uhlig, vielleicht zum Auftakt etwas in aller Kürze zur Firma und zu Ihrem eigenen Hintergrund bitte.

Uhlig: Gerne. Geboren 1976 in Kaarst bei Düsseldorf war ich zunächst außerhalb der Immobilienbranche bei der Firma KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH tätig. Als stellvertretender Geschäftsführer und Prokurist haben ich bis zu meinem Ausstieg im Jahr 2018 das Unternehmenswachstum von drei auf fast 300 Mitarbeiter mitverantwortet.

Im Jahr 2003 habe ich das erste Mehrfamilienhaus in Kaarst entwickelt und dabei meine Leidenschaft für Immobilien entdeckt. Seitdem ist die Bauakzente Uhlig kontinuierlich gewachsen. Wir haben Projekte von einer Doppelhaushälfte, über Mehrfamilienhäuser mit 45 Wohnungen bis zur Kernsanierung des ehemaligen Gesundheitsministeriums in Bonn und einem Bürokomplex mit über 30.000 qm realisiert. Der Einstieg



Foto: © Bauakzente Balear Invest

in das Luxus-Segment im Jahr 2002 ist meiner Liebe zur Insel Sylt geschuldet.

BondGuide: Moment einmal: Sylt liegt nicht mal annähernd in der Nähe der Balearen ...

Uhlig: Wenn man mit Leidenschaft dabei ist, lässt es einen auch im Urlaub nicht los. Nach mehreren Urlauben auf Mallorca und intensiver Marktrecherche habe ich dann 2015 das erste Haus auf der Insel gekauft. 2016 folgte das zweite Projekt auf Mallorca. Das Luxus-Objekt mit tollem Meerblick wurde noch vor der Fertigstellung verkauft.

BondGuide: Ein leidiges Thema, aber in Corona-Jahr #03 weiterhin nötig: Was hat Corona verändert in Ihrem Geschäft – was bleibt und was wird zum Status-quo-ante zurückkehren?

Uhlig: Der Immobilienmarkt auf Mallorca hat von Corona profitiert. Die Vorzüge der eigenen vier Wände – von der Eigentumswohnung bis zur Luxus-Villa – in einem Umfeld wie es nur wenige Immobilienstandorte in Europa und vielleicht sogar weltweit bieten, ist noch mehr Menschen bewusst geworden. Aufgrund der hohen Nachfrage ist allein 2021 das Angebot an inserierten Immobilien auf Mallorca um 20% gesunken –



Torsten Uhlig

ist Geschäftsführer der **Bauakzente Balear Invest GmbH**.

in der teuersten Region Südwest sogar um 32%.

BondGuide: Für die, die noch nie dort waren: Was macht Mallorca und die gesamten Balearen so anziehend?

Uhlig: So vieles – wo fange ich da an? Die vor der spanischen Mittelmeerküste gelegene Insel Mallorca bietet eine einzigartige Mischung aus Lebensqualität, Infrastruktur und Erreichbarkeit. Da wären zunächst rund 300 Sonnentage pro Jahr sowie unzählige Strände und Buchten, aber auch Berge zum Wandern und Radfahren. Die Hauptstadt Palma mit ihrer historischen Altstadt ist genauso anziehend wie die Küstenorte und entzückenden Dörfer im Landesinneren. Dies alles ist aus praktisch jeder europäischen Metropole innerhalb von unter vier Flugstunden erreichbar. Seit diesem Sommer gibt es sogar Direktflüge aus New York – was übrigens die Nachfrage im Luxus-Segment nochmal antreibt.

BondGuide: Im letzten Jahr ist die Nachfrage im Luxus-Segment erneut



Mittelmeeridylle auf den Balearen; Foto: © pixabay

überproportional gestiegen. Was zieht die Superreichen an?

Uhlig: Auch sie werden von den bereits besprochenen Vorzügen angezogen. Darüber hinaus gibt es eine auf die Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittene Infrastruktur: zwei Privatjetflughäfen, internationale Schulen, Yachthäfen und Restaurants mit Michelin Sternen. Außerdem ist es seit Jahren politischer Wille, die Insel stärker abseits des Massentourismus zu positionieren.

BondGuide: Nun sehen wir ja seit knapp einem Jahr eine vermeintlich „temporäre“ Inflation allerorten. Wie beeinflusst das die Nachfrage nach Immobilien?

Uhlig: Die Nachfrage ist weiterhin hoch. Denn es gibt nur ein begrenztes Angebot. Gerade in unserem Segment mit modernen Neubauten und Meerblick sehen wir noch viel Potenzial. Vor dem Hintergrund der Inflation und dem Krieg in der Ukraine braucht es für die eine oder andere Kaufentscheidung sicher etwas länger, doch am Ende führt an Sachwerten wie Immobilien kein Weg vorbei.

BondGuide: Explodieren denn in Spanien nicht auch die Preise für Baudienstleister und Materialien? – Von ihrer Verfügbarkeit mal abgesehen.

Uhlig: Wir haben ein gewachsenes

Netzwerk vor Ort und können uns auf ein oder zwei Projekte fokussieren. Dies ist gerade in der aktuellen volatilen Zeit ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Natürlich wird das Bauen teurer. Doch im Vergleich zu anderen Luxus-Regionen wie beispielsweise Sylt haben auch die Verkaufspreise noch Luft nach oben. Außerdem sind die Margen bei exklusiven Objekten sehr attraktiv, also selbst wenn wir etwas weniger verdienen sollten, sollten Zins- und Rückzahlung der Anleihe keine Herausforderung darstellen.

BondGuide: Was zeichnet denn die typische Villa im Sinne der Bauakzente aus?

Uhlig: Unsere Projekte sind mediterran und modern gestaltet. Das aktuelle Projekt in Cala Llamp, in der Nähe von Port Andratx, ist ein gutes Beispiel. Die Umgebung ist sehr exklusiv: Der Gran Folies Beach Club ist wenige Fußminuten entfernt und zum Hafen von Port Andratx sind es nur wenige Autominuten. Die spektakuläre und moderne Villa mit unverbaubarem Meerblick bietet auf vier Ebenen – übrigens mit Lift – eine Wohnfläche von 691 Quadratmetern. Sie verfügt über sechs Schlafzimmer und sieben Bäder sowie über eine Tiefgarage mit sechs Stellplätzen. Der Infinity Pool ist mit einer automatischen Salzwasser-aufbereitung ausgestattet. Zudem wird ein modernes Heimautomationsystem, eine Fußbodenheizung sowie eine energieeffiziente Kühl- und Heiztechnik mit Solarpanelen integriert. Nach der Fertigstellung Mitte 2023 – bezugsfertig und voll möbliert – soll sie für über 10 Mio. EUR verkauft werden.

BondGuide: Und was planen Sie mit den Anleihemitteln?

Uhlig: Die Anleihemittel sollen für die Wachstumsfinanzierung innerhalb unseres bewährten Geschäftsmodells genutzt werden. Künftig soll jedes Jahr



Das berühmteste Fotomotiv in Palma; Foto: © pixabay

mit dem Bau eines neuen Objektes begonnen werden, um dann auch regelmäßige Verkaufserlöse zu erzielen. Noch in diesem Jahr beginnen wir mit der Entwicklung einer weiteren Traumimmobilie. Dafür haben wir bereits ein Grundstück in Nova Santa Ponsa mit unverbaubarem Blick auf den von Philip Stark gestylten Luxusyachthafen Port Adriano und das offene Meer mit Südausrichtung optioniert.

BondGuide: In den Anleihekonditionen behalten Sie sich vor, die Laufzeit bis zu zwei Male um jeweils ein Jahr zu verlängern – also so ganz sicher sind Sie doch nicht hinsichtlich Auswirkungen des Kriegs um die Ukraine bzw. Corona, oder?

Uhlig: Diese Option ist eine Sicherheit für uns und auch die Anleihegläubiger. Bei der Immobilienentwicklung sind Verschiebungen möglich, so ehrlich muss man sein. Und da wäre es fahrlässig, wenn es beispielsweise nur wegen einer



Foto: © Bauakzente Balear Invest

Verzögerung beim Objektverkauf am Ende der Anleihelaufzeit zu Problemen kommen würden. Da ist es doch für alle Beteiligten besser, die Anleihe ein Jahr länger laufen zu lassen. Für ihre Geduld würden die Anleiheinhaber dann auch 7,5% Zinsen bekommen. Geplant ist die Rückzahlung nach fünf Jahren – schon

aus persönlichem Interesse möchte ich den Zinsaufschlag sparen.

BondGuide: Was sollten Anleger sonst noch wissen?

Uhlig: Mit einer im Jahr 2019 privat platzierten Anleihe mit einem Volumen von rund 3 Mio. EUR – um die aktuelle 10-Mio.-EUR-Villa zu bauen – haben wir uns bereits als verlässlicher Emittent bewiesen. Als Inhaber und Geschäftsführer ist mir eine solide finanzielle Basis besonders wichtig. Derzeit verfügen wir über eine für unsere Branche sehr solide Eigenkapitalquote von gut 30% und liquide Mittel von über 1 Mio. EUR. Daher haben wir uns auch dazu verpflichtet, den Kupon auf 7,5% zu erhöhen, falls die Eigenkapitalquote während der Laufzeit unter 20% fallen sollte. Aufgrund des zu erwarteten erheblichen Mittelzuflusses aus dem Verkauf der im Bau befindlichen Immobilie in Cala Llamp im kommenden Jahr bin ich sehr zuversichtlich, dass dieser Fall nicht eintreten wird.

BondGuide: Herr Uhlig, ganz herzlichen Dank für Ihre Zeit und die ausführlichen Erläuterungen zur Emission!

Das Interview führte Falko Bozicevic.

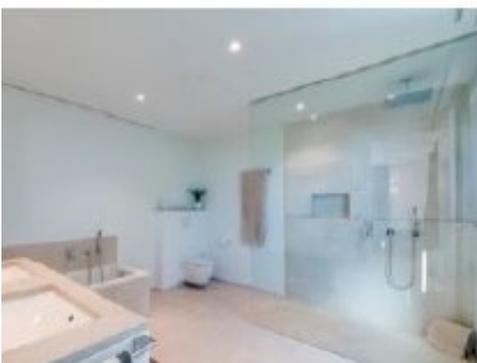


Foto: © Bauakzente Balear Invest