

## **AK Holding GmbH & Co. KG**

**Der vertriebsorientierte Asset Manager**

Investition in, Entwicklung und Positionierung  
von Wohn- und Gewerbeimmobilien

## Wer sind **Wir?**

Die AK Holding GmbH & Co. KG ist ein von Jürgen F. Kelber gegründetes, auf deutsche Wohnimmobilien spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen. Wir bieten Ihnen mit einem handverlesenen Team von Spezialisten in 3 Büros (Berlin, Heilbronn und Leipzig) deutschlandweit Dienstleistungen in den Bereichen

- Asset Management
- Projektentwicklung
- Non Performing Loans
- Beteiligungen

Die Dienstleistungen werden mit der Erfahrung aus über 30 Jahren Arbeit rund um die Wohnimmobilie erbracht. Unter der Verantwortung von Jürgen F. Kelber wurde in dieser Zeit mit den Firmen seiner Unternehmensgruppe eine außergewöhnliche Leistungsbilanz erreicht:

- Asset Management von über 49.000 (Wohn-) Einheiten in Deutschland
- Vermietung von mehr als 6.000 Einheiten pro Jahr
- Verkauf von mehr als 51.000 einzelnen Wohnungen
- Vertriebsorientierte Aufbereitung von über 60.000 Wohneinheiten
- Due Diligence für über 1 Mio. Wohneinheiten
- Zusammenarbeit mit der DWS und maßgebliche Beteiligung an der Vorbereitung und Umsetzung der Wohnungsfonds DWS Access Wohnen, DWS Access Wohnen 2 und DWS Access Wohnen 3

## Unser Netzwerk



AK Holding GmbH



Arbireo Capital AG /  
Dr. Lübke & Kelber GmbH

Die AK Holding GmbH & Co. KG kann unter anderem auf die Expertise der Arbireo Capital AG und auf die langjährige Erfahrung und das flächendeckende Netzwerk der Dr. Lübke & Kelber GmbH zurückgreifen.

Darüber hinaus verfügt die AK Holding über ausgezeichnete Kontakte zu Maklern, Fachanwälten, Architekten, Fachingenieuren, Projektentwicklern, Investoren und sonstigen Immobilienspezialisten.

Die sich daraus ergebende „Schlagkraft“ ermöglicht unter anderem auch der Verkauf „problematischer“ Immobilien.



## Referenzen: Mainz – Schillerplatz 1

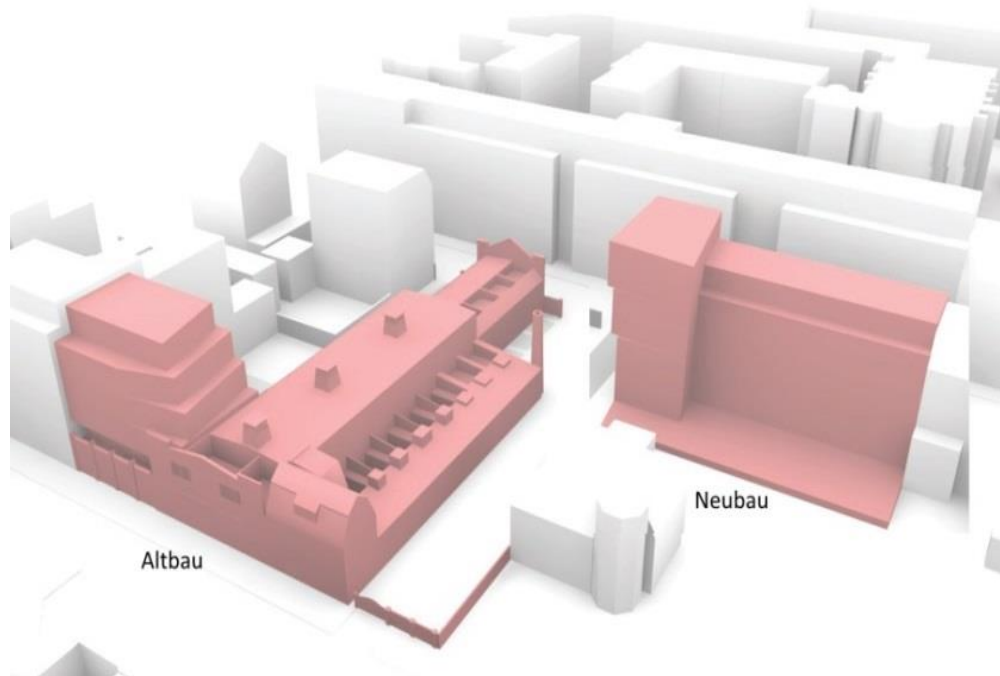


- Umplanung des bis dahin von der Bundeswehr genutzten historischen Gebäudes am Schillerplatz 1 in Mainz zu einem exklusiven Büro- und Wohnhaus.

- Es entstehen 24 großzügige u. exklusive Wohneinheiten, 7 Büroeinheiten und eine Tiefgarage mit 33 Stellplätzen
- Ankauf und Weiterveräußerung 2014



## Referenzen: Berlin – Delbrückstraße



- Das Grundstück der ehemaligen Glockengießerei Franz Weeren wird zu attraktiven Wohnungen umgebaut sowie durch zwei Neubauten erweitert. Es entstehen 74 Wohnungen sowie 40 Tiefgaragenstellplätze.

- Das Projekt wurde mit Bauverpflichtung 2015 verkauft.
- Mit Hilfe einer Inhaberschuldverschreibung (Anleihe) wurden für dieses Projekt innerhalb von 6 Monaten 2,455 Mio. € über Crowdfunding eingesammelt.





## Referenzen: Berlin – Hofhäuser Karlshorst



- Bebauung eines ca. 14.300 m<sup>2</sup> großen Grundstücks mit 168 Wohnungen sowie 172 Stellplätzen, es entstehen 14.040 m<sup>2</sup> Wohnfläche.

- Das Projekt wurde in einem Forward-Deal inklusive Bauverpflichtung an eine Berliner Wohnungsbau-gesellschaft verkauft.



## Referenzen: Berlin – Amsterdamerstraße



Das Wohn- und Geschäftshaus verfügt über 28 Wohnungen, 3 Büros und eine Ladeneinheit.

Die Baugenehmigung zum Ausbau des Dachgeschosses und zum Anbau von Balkonen wurde beantragt und erteilt.

Der Verkauf des Objekts erfolgte im Jahr 2014



## Referenzen: Berlin – Rigaer Straße



Dieses Grundstück ist derzeit mit einem Supermarkt bebaut

Nach der Revitalisierung des Supermarktes werden Wohnungen und eine Tiefgarage gebaut

Das Projekt wurde schlüsselfertig über einen Forward-Deal global veräußert.

Mietfläche von ca. 12.500 m<sup>2</sup>





## Referenzen: Berlin – Alte Jakobstraße



- Hierbei handelt es sich um einen geförderten Bestand von: 146 Wohnungen, 3 Gewerbeeinheiten und 61 Tiefgaragenstellplätzen, die Gesamtmietfläche beträgt ca. 15.370 m<sup>2</sup>

- Die teilweise Sanierung (Fassade) des Bestandes und die Beseitigung des Instandhaltungstaus ist geplant. Nach der Optimierung erfolgte der Verkauf im September 2016.

## Asset Management Prozess

### Objektanalyse und Unterlagenaufbereitung

- Aufbereitung und Analyse aller bestehenden Verträge und Vereinbarungen (Mietverträge, Dienstleistungsverträge etc.)
- Prüfung des Mikro- und Makrostandorts
- Klärung der baurechtlichen Situation (Nachverdichtungspotenzial u. Umnutzungsmöglichkeiten)

### Entwicklung einer wertorientierten Strategie

- Entwicklung einer individuellen und maßgeschneiderten Objektstrategie. Die langfristigen Ziele des Eigentümers sind maßgeblich (Verkauf / Bestand oder das zur Verfügung stehende Budget)
- Einführung eines standardisierten Reportings

### Ergebniskontrolle und Strategieanpassung

- Kontinuierliche Ergebniskontrolle und ggf. Anpassung und Nachjustierung der Objektstrategie (auf Marktgegebenheiten und geänderte Eigentümerbelange agieren)
- Werterhalt und Wertsteigerung der Immobilie
- Verkauf der Immobilie durch das Team von AK Holding (sofern gewünscht) oder langfristiger Bestandsaufbau

### Umsetzung der abgestimmten Objektstrategie

- Übernahme der Schnittstellenfunktion zwischen Eigentümer und allen Beteiligten (Mieter, Hausverwaltung, Firmen, Rechtsanwälte etc.)
- Durchführung von Kostensenkungs- und Erlössteigerungsmaßnahmen
- Nachverhandlung sowie Abschluss von Verträgen (insbesondere der Mietverträge), ggf. Koordinierung der Raumoptimierung für neue Mieter, nach Genehmigung durch Eigentümer



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



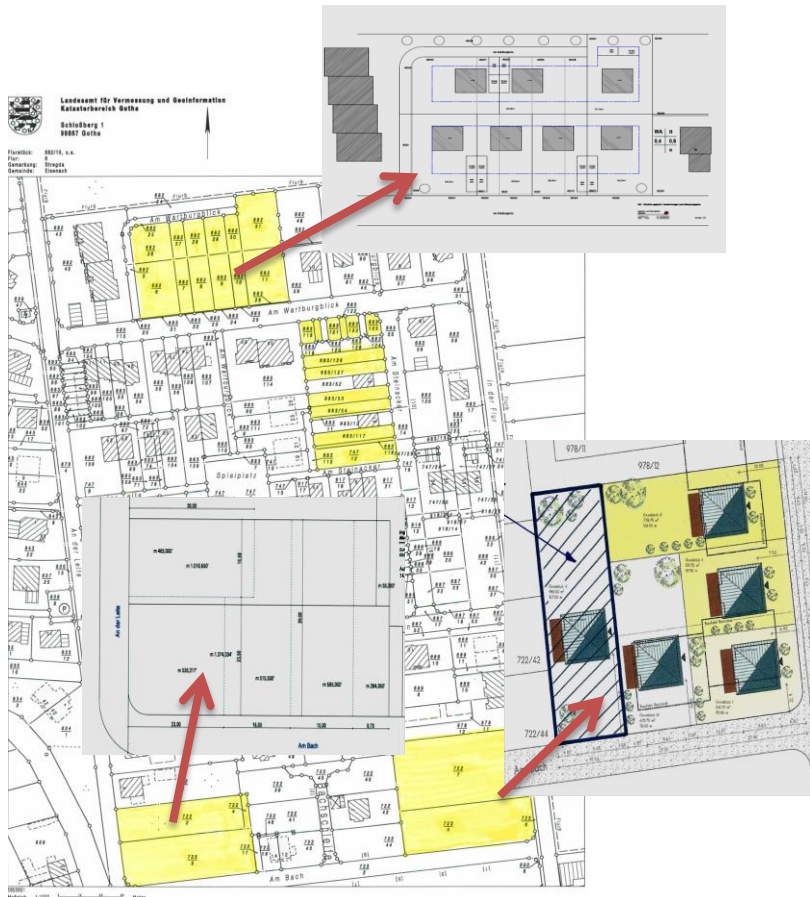
Auf dem Gelände des ehemaligen Südbahnhofs von Heilbronn entsteht auf einem ca. 2.802 m<sup>2</sup> großen Grundstück ein Mehrfamilienhaus mit 42 Wohnungen sowie 42 Stellplätzen, es entstehen ca. 3.806 m<sup>2</sup> Wohnfläche.



Das Projekt wurde im Auftrag einer Investorengruppe entwickelt und realisiert. AK Holding übernimmt das Asset Management und vertritt den Bauherren/ Investor in allen Belangen (Bau, Finanzierung, Management, Baukontrolle). Baustart Sep. 2016 – Übergabe an die Mieter Jan. 2018



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Die AK Holding entwickelt für jede zu verwertende Immobilie eine individuelle und maßgeschneiderte Verwertungsstrategie und setzt diese u.a. unter Einbindung ortsansässiger Spezialisten um.

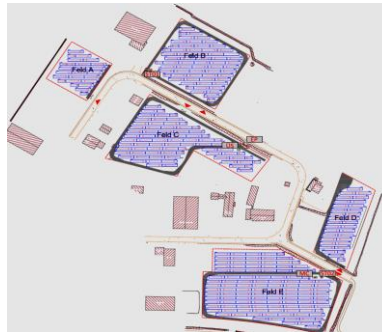
In dem hier gezeigten Beispiel wurde das Maß der baulichen Nutzung sowie die Grundstücksaufteilung geändert und zusammen mit ortsansässigen Hausbau-firmen die Grundstücke verkauft.

Durch diese Maßnahmen konnten innerhalb von 2 1/2 Jahren mehr als 9.500 m<sup>2</sup> Bauland verkauft werden.





## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Bei der Entwicklung der Vermarktungskonzepte beschränkt sich AK Holding jedoch nicht auf die einst angedacht Nutzung, sondern entwickelt bei Bedarf neue Nutzungskonzepte.

In dem hier gezeigten Beispiel wurde das Bau-recht für einen Solarpark geschaffen (inkl. Einspeisegenehmigung für 3,5 MW Leistung) und das fertige Projekt an einen Investor verkauft.

Durch Umsetzung dieser Maßnahmen konnten innerhalb von 2 Jahren mehr als 100.000 m<sup>2</sup> Bauland (an den Betreiber des Solarparks sowie an private Dritte) verkauft werden.



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Mitte der 90er Jahre wurde in Radeberg mit dem Bau einer altersgerechten Wohnanlage, bestehend aus 76 Wohnungen und 6 Gewerbeeinheiten (4.661 m<sup>2</sup>), begonnen. Der Bau wurde jedoch nie fertiggestellt. Durch den Jahrzehnte andauernden Leerstand entstanden Schäden durch Vandalismus und Metalldiebstahl. Diese Immobilie galt lange Zeit als „unverkäuflich“.



Dieser Herausforderung nahm sich AK Holding gerne an! Unser Team entwickelte zusammen mit einem regionalen Bestandshalter ein Sanierungskonzept und räumte die baurechtlichen Hürden, für eine erneute Baugenehmigung aus dem Weg (EnEV 2014, akt. Anforderungen an den Brandschutz etc.).

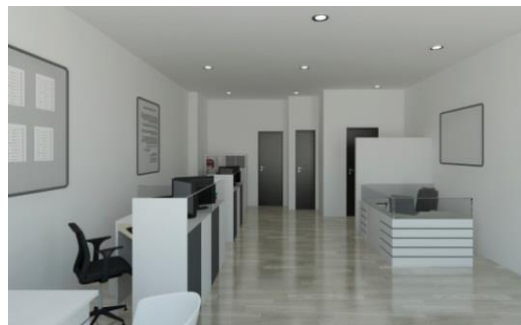
Durch Umsetzung dieser Maßnahme konnte das Objekt für einen 7 stelligen Preis verkauft werden. Der Käufer baut das Haus nunmehr fertig.



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Besonders chancenreiche Immobilien übernehmen wir zusammen mit weiteren Investoren in den Zwischenerwerb, um sämtliche Wertpotenziale zu heben. Hier im Beispiel handelt es sich um ein Wohn-/Geschäftshaus mit ca. 2.980 m<sup>2</sup> in Halle/Saale. Der Ankauf erfolgte 2013.



Bei Ankauf standen mehr als 30% der Flächen leer und die Durchschnittsmiete betrug lediglich 3,50 EUR/ m<sup>2</sup>. Der überwiegende Teil der Gewerbemietverträge waren zwischenzeitlich unbefristet und erfüllten nicht die Schriftformerfordernisse.

Allein durch die Nachverhandlung einiger Mietverträge konnte in kürzester Zeit die Durchschnittsmiete um 11% gesteigert werden (ohne Investitionen). Bis zum Verkauf im Sep. 2015 wurde die Miete um über 79% gesteigert. Büroflächen wurden in Wohnungen umgenutzt und Teilbereiche saniert und umgebaut. Mit dem Verkauf der Liegenschaft konnte der Investor einen überdurchschnittlich hohen Ertrag erzielen.





## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Ebenso im Bereich der „Spezialimmobilien“ kann das Team der AK Holding durch maßgeschneiderte Lösungen Vertriebs-erfolge vorweisen.



In dem hier gezeigten Beispiel wurde eine zu Zeiten der ehemaligen DDR als Schweinemastanlage, Anfang der 90-iger Jahre zu einem Möbelhaus umgebaute, Gewerbeimmobilie verwertet, obwohl der bauliche Zustand sehr bedenklich war.

Mithilfe eines neuen Nutzungskonzepts konnte diese Immobilie mit einer vermietbaren Fläche von ca. 15.150 m<sup>2</sup> an einen Investor veräußert werden.

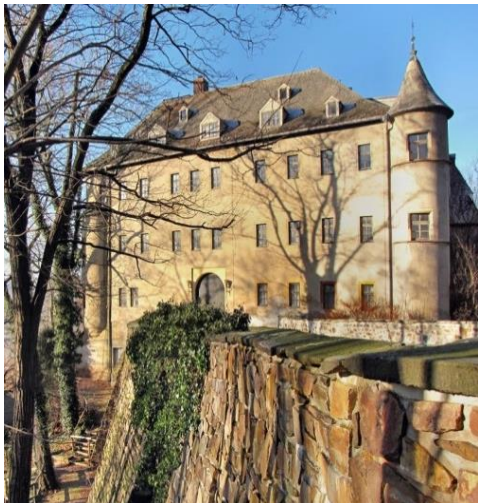




## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Auch im Bereich der historischen Immobilien kann AK Holding Vertriebserfolge vorweisen. In dem hier gezeigten Beispiel wurde der frühere Herrschaftssitz der Adelsfamilie Schönburg-Waldenburg verwertet.



Das Schloss wurde um 1212 erstmals erwähnt, in den Wirren des 30-jährigen Kriegs zerstört und um 1647 wiederaufgebaut. Zu Zeiten der ehemaligen DDR wurde es als Altersheim genutzt.

Durch intensive Gespräche mit der Stadt Lichtenstein (bei Zwickau) sowie einer umfassenden Unterlagen- und Informationsrecherche konnte das Schloss mit dem dazugehörigen Schwesternwohnheim und den angeschlossenen Ländereien innerhalb von 6 Monaten verkauft werden.



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



In dem hier gezeigten Beispiel erschloss ein Bauträger Anfang der 90er-Jahre ein Baugebiet in Schmerzke (Brandenburg an der Havel). Der Verkauf stockte und kam 2005 gänzlich zum Erliegen.



Durch Kooperation mit lokalen Bauträgern sowie intensive Marketingaktivitäten konnten neue Impulse gesetzt und innerhalb eines Zeitraums von knapp 2 Jahren mehr als 16.000 m<sup>2</sup> erschlossenes Bauland verkauft werden. Der II. Bauabschnitt ist somit zu 99% verkauft.

Bereits „anverkaufte“ Projekte oder Wohnungsbestände wecken unseren Ehrgeiz, selbst dann, wenn der letzte Verkauf bereits mehrere Jahre zurückliegt.





## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



### UPDATE SCHMERZKE:

Im III. Bauabschnitt werden mehr als 34.000 m<sup>2</sup> Bauland erschlossen, d.h. 6.500 m<sup>2</sup> Verkehrsfläche hergestellt, 1.000 Meter Schmutzwasserkanal, 1.200 Meter Trinkwasserleitung, Gasleitung und Elektroleitungen verlegt. (Baustart April 2016)

58 Bauplätze zwischen 400 m<sup>2</sup> und 800 m<sup>2</sup> entstehen. Bereits vor Beginn der Baumaßnahme wurden 35 Bauplätze verbindlich reserviert. Seit Februar 2016 wurden bereits mehr als die Hälfte aller Bauplätze verkauft. Mit dem Verkauf sämtlicher Grundstücke wird im Jahr 2017 gerechnet.

Eine kontinuierliche und stringente Arbeitsweise zahlt sich aus. Die kalkulierten Kosten konnten gesenkt und die geplanten Verkaufspreise gesteigert werden. Das Projekt kann nach über 20 Jahren in Kürze endgültig und mit Erfolg abgeschlossen werden.



## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



Im Kundenauftrag haben wir ein Gewerbeobjekt, bestehend aus 2 Wohn- und Geschäftshäusern und einen NORMA Markt in Wittenberge revitalisiert und erweitert.



Nach Abschluss dieser Optimierungsmaßnahme wurden nicht nur bestehende Mietverträge nachverhandelt, leerstehende Flächen neuvermietet und Umbauten an den betreffenden Immobilien durchgeführt, sondern auch die jährliche Kaltmiete mehr als verdoppelt.

Auch abseits der großen Städte bieten sich interessante Gelegenheiten zum Kauf. Mit unserem Team entwickeln wir für jede Immobilie eine maßgeschneiderte Objektstrategie.





## Beispiel aus dem Bereich Asset Management / NPL



AK Holding scheut sich vor keiner Herausforderung. Selbstverständlich verkaufen wir auch gerne mehr oder weniger „ganz normale“ Immobilien.

In dem hier gezeigten Beispiel wurde eine Gewerbeinheit in zentraler Lage von Coburg verkauft.



Durch intensive Gespräche mit dem Mieter und seiner finanzierenden Bank konnte der Verkauf an den Mieter realisiert werden.

## Unterstützung bei der Umsetzung **Ihrer Ziele**



Sollten Sie Bedarf an einem ganzheitlichen, nachhaltigen und vertriebsorientierten Asset Management haben, so können Sie auf uns bauen. Wir entwickeln für Sie eine maßgeschneiderte und passende Lösungen für Ihrer Immobilie.

Das Team der AK Holding unterstützt Sie gerne bei der Optimierung, bis zum Verkauf durch die Global Investment Bridge, Ihrer Immobilie. Wir sind vertraut mit allen hierfür erforderlichen Maßnahmen. Unsere Stärke liegt nicht zuletzt in der Umsetzung des Erfolgs.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Mail. Unser Erfolg seit mehr als 30 Jahren gibt uns Recht.

## Kontakt:

AK Holding GmbH & Co. KG  
Allee 18  
74072 Heilbronn

Marcus Tröger  
Prokurist / Dipl. Betriebswirt (FH)

Tel.: 07131 – 20 57 31 30  
Fax: 07131 – 20 57 31 99  
Mobil: 0151 – 18 86 72 55  
Mail: [marcus.troeger@ak-holding.de](mailto:marcus.troeger@ak-holding.de)