

Im Blickfeld

Kundenkontakt – eine soziale Frage

Damit aus Wissen Marktmacht wird, braucht es bekanntlich Informationen – über den Kunden und seine Bedürfnisse, aber auch über den Wettbewerb. Persönliche Kontakte, Netzwerke und ein gewisses Gespür sind wesentliche Komponenten des Erfolgs – speziell auch in der Immobilienwirtschaft. Das galt zumindest bislang. Zunehmend rückt jedoch eine Managergeneration nach, die wie selbstverständlich die neuen technischen Möglichkeiten der Social Media zur Interaktion nutzt. Soweit so gut. Dennoch wird um diesen eigentlich unspektakulären Vorgang ein großes Bohei gemacht. Fast schon im Wochenrhythmus erfragen Marktforscher, ob und wie intensiv Private und Firmen von Twitter, Xing, Facebook und ähnlichen Selbstdarstellungsforen Gebrauch machen.

Jüngst nahmen sich die Depotbank Caceis und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC der Verbreitung von Social Media speziell in Asset-Management-Unternehmen an. Die Untersuchung ergab: 60 Prozent der Befragten sind schon im Bereich der neuen Medien aktiv geworden. Für die Ersteller der Studie ist das aber offensichtlich weniger als erwartet, denn sie konstatieren trotzdem bei einem Großteil der Vermögensverwalter eine „abwartende“ Haltung. Zu erklären sei dies mit dem Mangel an einer verbindlichen Regulierung, aus der wiederum Ungewissheit im Umgang mit den neuen Medien resultiere. Auch zeigte sich, dass größere Unternehmen offensichtlich eher in der Lage sind, den Aufwand für eine aktive Social-Media-Nutzung zu stemmen als kleinere. Denn während 77 Prozent der Asset Manager, die mehr als 500 Milliarden Euro verwalten, über ein aktives Nutzerkonto für Social Media verfügen, sind es bei den Unternehmen, die weniger als 150 Milliarden Euro Vermögen verwalten, nur 46 Prozent.

Es gilt als sicher, dass die Interaktion der Unternehmen mit ihren Zielgruppen zukünftig in weit stärkerem Maße über die neuen Kommunikationskanäle laufen wird. Denn die Internet-Generation wird eine zunehmend wichtigere Kapitalquelle, deren Bedürfnisse zu kennen und zu verstehen, eine wesentliche Erfolgskomponente sein wird, schlussfolgern die Autoren der Studie. Allerdings sollte

nicht vergessen werden, dass Kommunikation schwächer wird, je mehr sie Persönlichkeit durch Technik ersetzt. Ein Gespräch von Angesicht zu Angesicht hat nun einmal eine stärkere Verbindlichkeit als ein Telefonat und erst recht als eine E-Mail oder gar eine Statusmeldung in den sogenannten Sozialen Netzwerken.

Hinzu kommt, dass durch die sozialen Medien ein beträchtlicher Druck aufgebaut wird, mit dem es umzugehen gilt. Permanente Präsenz zwingt zu fortlaufender Aktualität. Es müssen also einerseits in hoher Frequenz Nachrichten generiert werden, wobei die Gefahr zunimmt, vor allem Triviales oder Marketing-Geblubber abzusondern. Andererseits ist auf externe Ereignisse möglichst unmittelbar zu reagieren.

Darüber hinaus gilt es, den (unternehmens-)eigenen Narzissmus zu bändigen. Denn natürlich lässt sich die Zahl der virtuellen Freundschaftsbekundungen nicht beliebig steigern, auch mit Desinteresse, Liebesentzug oder sogar Shitstorms ist möglicherweise umzugehen – inklusive der darauf möglicherweise folgenden schlechten Publicity auch in den klassischen Medien. Es darf gefragt werden, wie unter diesen Umständen nachhaltige Unternehmensführung und langfristige Geschäftsstrategie noch möglich sein soll, wenn sich doch vor allem langfristig orientierte Unternehmen wie beispielsweise börsennotierte Immobiliengesellschaften von der Pflicht zur Quartalsberichterstattung unangemessen getrieben fühlen. L.H.

Neue Regeln, alte Zwänge

Nie wieder, so ist aus Brüssel und Berlin zu vernehmen, solle der Steuerzahler für strauchelnde Banken „bluten“. Dieses Ansinnen verbindet Europas Politiker wie kaum ein anderes Thema. Entsprechend schnell einigten sich die Finanzminister der EU-Mitgliedsstaaten Ende Juni auf die Eckpunkte einer künftigen Richtlinie zur Abwicklung und Sanierung von Finanzinstituten. Kern der neuen Regelung ist eine Haftungskaskade, die einsetzt, wenn ein Kreditinstitut in Schieflage gerät. Demnach sollen künftig zuerst die Eigentümer und Aktionäre die Bank rekapitalisieren, danach die Gläubiger von Junior Bonds und Senior Bonds her-

angezogen werden und schließlich auch die ungesicherten Einleger haften, sofern sie mehr als 100 000 Euro auf Konten der Bank haben. Von dem Bail-in explizit ausgenommen werden Sparer, wenn sie natürliche Personen sind und ihre Einlagen nicht den Grenzwert übersteigen.

Der Ansatz ist grundsätzlich richtig: Chancen und Risiken sind wieder enger zusammenzubringen. Denn Gewinne zu privatisieren und Verluste zu sozialisieren, ist mit nachhaltigem Wirtschaften unvereinbar. Doch geht es den Finanzministern wirklich darum? Die teils wütenden Proteste in Europa richten sich zwar auch gegen spekulierende Banken, doch vor allem haben sie die Politiker im Fokus, die den Steuerzahlern jetzt höhere Abgaben für weniger staatliche Leistungen abverlangen müssen, um den heimischen Bankensektor oder zumindest einzelnen Institute zu stützen. Solche Maßnahmen „verkaufen“ sich im Wahlkreis ausgesprochen schlecht und bergen tatsächlich auch ein erhebliches Risiko für die politische Stabilität der europäischen Staaten.

Allerdings ist es fahrlässig, den Wählern und Steuerzahlern vorzutäuschen, sie wären durch die neue Regelung aus dem Schneider. Dem ist mitnichten so und das muss auch deutlich gesagt werden. Zwar gelten die Deutschen als Aktienmuffel, doch sind die privaten Haushalte dennoch mit Milliarden Euro über Fonds an börsennotierten Unternehmen – unter anderem Finanzinstituten – beteiligt. Noch gravierender könnten die Folgen für die Altersvorsorge sein. Versicherungen, Versorgungswerke und Pensionskassen sind in dem anhaltenden Niedrigzinsumfeld zunehmend gezwungen, den Aktienanteil im Portfolio zu erhöhen, wozu auch Bankwerte gehören.

Doch gerade in der Finanzwirtschaft hat sich immer wieder gezeigt, dass es zwar detaillierte Regelungen für die Abwicklung eines Instituts geben kann, doch vor deren „Erprobung“ zurückgeschreckt wird. Erinnert sei hier nur an die Pfandbriefbanken. Gerade für diese Institutsgruppe hat der Gesetzgeber ausgefeilte Prozeduren im Falle einer Insolvenz vorgeschrieben. Nur: Zur Anwendung kamen sie bislang nie, weil schließlich doch andere Maßnahmen ergriffen wurden. Das lag auch daran, dass es eben nicht nur um ein Unternehmen ging, das im Feuer stand, sondern immer auch um das

Vertrauen in dessen Produkt und die gesamte Branche. Ob der Steuerzahler auch in Zukunft strauchelnde Unternehmen der Finanzwirtschaft stützen muss, wird deshalb maßgeblich davon abhängen, wie niedrig die volkswirtschaftliche und die politische Schmerzgrenze ist, im Zweifelsfall eine Insolvenz auszuhalten – aller nationalen und internationalen Regelungen zum Trotz. L.H.

Deutsche Annington: zu lange gezögert

Terra Firma tat gut daran, den Börsengang der Deutschen Annington auszusetzen. Zu ungünstig war Ende Juni/Anfang Juli das Marktumfeld. Hohe Volatilitäten und ein augenscheinlich schwaches Investoreninteresse haben das Risiko eines Scheiterns deutlich steigen lassen. Schon in der Vermarktungsphase war erkennbar, dass die Nachfrage weit unter den Erwartungen zurückblieb. Damit hat sich das lange sehr weit geöffnete IPO-Fenster kurz vor dem Unternehmen, das deutschlandweit 190 000 Wohnungen im Wert von 10,4 Milliarden Euro besitzt, geschlossen. Kurz zuvor war dem Gabelstaplerbauer Kion mehr schlecht als recht der Sprung aufs Parkett gelungen und hatte erahnen lassen, dass der IPO für die Deutsche Annington nicht einfach werden würde. Erschwerend kam hinzu, dass im Januar mit der LEG bereits ein großes deutsches Wohnungsunternehmen sehr erfolgreich an der Börse debütierte.

Seit vier Jahren kannten die Aktienmärkte vor allem eine Richtung: aufwärts. Allerdings wurde der Höhenflug weniger von guten Wirtschaftsdaten oder ausgesprochen positiven Konjunkturerwartungen getragen, sondern vielmehr auf der expansiven Geldpolitik der maßgeblichen Notenbanken zur Stützung der hochverschuldeten Staaten beflügelt. Nachdem jetzt die amerikanische Federal Reserve durchblicken ließ, dass den Märkten die süße Droge der unbegrenzten Liquidität in nächster Zeit langsam wieder entzogen werden könnte, steigt die Nervosität an den Börsen und die Leitindizes haben spürbar nachgegeben.

Die Zurückhaltung der Investoren trifft sogar Unternehmen, die im Besitz der aktuell so begehrten deutschen Wohnimmobilien sind. Die Deutsche Annington trifft der Stimmungsumschwung an

den Börsen zur Unzeit. Hatte doch das Unternehmen vor, seine Refinanzierung zu einem maßgeblichen Teil über die Emission von Anleihen zu bestreiten. Als börsennotiertes Unternehmen wäre dies wesentlich besser möglich gewesen. Die Verschiebung der Erstnotierung mag am Selbstbewusstsein des Managements kratzen, ein Makel für den Börsenaspirenden ist es noch nicht. Auch andere Unternehmen brauchten mehrere Anläufe. Erinnert sei hier nur an Evonik oder die Berliner Wohnungsbaugesellschaft GSW. Weder deren Alteigentümern noch den Unternehmen oder den Kursen hat das Warten nachhaltig geschadet. Immerhin: Marktbeobachter sind sich sicher, dass 2013 eines der besten IPO-Jahre werden könnte – bislang ohne, vielleicht aber doch noch mit der Deutschen Annington. L.H.

Verfehlte Anlagepolitik

Die kürzlich veröffentlichten Zahlen zum Deutschen Immobilien Index (Dix) sollten institutionellen Investoren in Deutschland zu denken geben. Der annualisierte Total Return für deutsche Immobilien über zehn Jahre beträgt nur drei Prozent. Im Vergleich zur Performance von Aktien (zehn Prozent per annum im gleichen Betrachtungszeitraum) und sogar von deutschen Anleihen (6,3 Prozent per annum) ist das mehr als nur ernüchternd. Bedenkt man, dass die Inflationsrate in den vergangenen zehn Jahren im Durchschnitt 1,7 Prozent jährlich betrug, dann ist das Ergebnis für Immobilien mehr als ernüchternd.

1,3 Prozent nach Abzug der Inflation – und dafür all die Mühen von Asset Managern, Property Managern, Facility Managern, Fondsmanagern und so weiter? Wenn man genauer hinschaut, liegt das schlechte Ergebnis vor allem daran, dass Büroimmobilien in den vergangenen zehn Jahren im Durchschnitt nur zwei Prozent jährlich gebracht haben – nach Abzug der Inflation also nur 0,3 Prozent. Kein Wunder also, dass zum Beispiel die Offenen Immobilienfonds so schlecht abgeschnitten haben. Der Offener Fonds Immobilien Index OFIX weist in den vergangenen zehn Jahren eine durchschnittliche Rendite von 2,7 Prozent aus. Selbst bei dieser steueroptimierten Anlageform blieb nach Steuern und Inflation für die Anleger nichts übrig.

Ganz anders sieht es jedoch aus, wenn man auf die Wohnimmobilien schaut. Laut der IPD Datenbank Deutschland, die den Deutschen Immobilien Index Dix errechnet, lag die Performance von Wohnimmobilien in den vergangenen zehn Jahren bei durchschnittlich 5,1 Prozent im Jahr. Im vergangenen Jahr waren es sogar 7,4 Prozent. Die Netto-Cash-Flow-Rendite betrug dabei 4,7 Prozent, die Wertänderungsrendite lag bei 2,6 Prozent für deutsche Wohnimmobilien. Deutsche Wohnimmobilien rentierten damit wesentlich besser als alle anderen Nutzungsarten. Diese Aussage gilt, wenn man die Zahlen für das Jahr 2012 nimmt, sie gilt aber auch, wenn man den Zehnjahreszeitraum betrachtet.

Nicht nur Offene Immobilienfonds, sondern auch viele andere Institutionelle haben Wohnimmobilien lange Zeit ignoriert. Es ist noch gar nicht so lange her, dass die großen deutschen Versicherungsgesellschaften und Versorgungswerke ihre Wohnimmobilienbestände massiv abgebaut haben, weil diese angeblich zu wenig Rendite brachten. Wer damals auf der Käuferseite stand, hat dies gewiss nicht bereut. Inzwischen haben die meisten institutionellen Investoren – mit Ausnahme der Offenen Immobilienfonds – jedoch eine abrupte Kehrtwendung gemacht und Wohnungen stehen wieder ganz oben auf ihrer Einkaufsliste.

Deutsche Wohnimmobilien bringen jedoch nicht nur, wie die oben angeführten Zahlen belegen, eine bessere Rendite, sondern sie weisen auch ein niedrigeres Risiko auf. Denn die Entwicklung der Mieten und der Preise am Wohnungsmarkt ist, anders als im Bürosegment, weitgehend unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung. Damit soll nichts gegen Investments in Büroimmobilien gesagt sein – im Gegenteil: Wahrscheinlich wird diese Nutzungsart gegenwärtig von vielen Marktteilnehmern ebenso unterschätzt, wie dies vor einigen Jahren mit Blick auf die Nutzungsart „Wohnen“ der Fall war. Die Entwicklung der vergangenen zehn Jahre hat jedoch mit Sicherheit allen Investoren gezeigt, dass es für ein ausgewogenes Portfolio mit einem guten Risiko-Rendite-Verhältnis essenziell ist, neben Büro- und Einzelhandelsobjekten auch andere Nutzungsarten, insbesondere Wohnimmobilien, zu berücksichtigen.

Rackham Schröder, Geschäftsführer, Engel & Völkers, Berlin