

Schwerpunkt Immobilien-Spezialfonds

Non Core – vom Ladenhüter zum Verkaufsschlager

Aufgrund des Mangels an passenden Objekten und sinkender Renditen an den klassischen A-Standorten hat sich die Strategie spezialisierter Investoren auf B-Standorte verlagert. Das können kleine Städte sein, die nicht zu den sieben führenden Großstädten Deutschlands zählen. Es können auch B-Lagen abseits der Innenstädte sein. Um entscheiden zu können, ob sich eine Investition an der ein oder anderen speziellen Stelle lohnt, sind laut den Autoren gute Marktkenntnisse gefragt und folglich ein erfahrener Asset Manager vor Ort. Dann lassen sich laut den Autoren auch mit einmaligen Ladenhütern unter bestimmten Bedingungen durchaus attraktive Renditen erzielen. Red.

Historisch niedrige Zinsen und niedrige Renditen bei Investitionen in Immobilien in den traditionellen, größeren und beliebten Core-Standorten bringen Investoren dazu, nach alternativen Anlagemöglichkeiten im Immobiliensektor zu suchen. Anders formuliert: Der Markt ist durch hohe Liquidität und einen enormen Anlagedruck gekennzeichnet.

Unattraktive Renditen in den Core-Städten

Diese Situation führt dazu, dass nicht nur spezialisierte Investoren oder Private-Equity- und Hedgefonds Immobilien jenseits von Core und Core-plus prüfen und kaufen. Auch institutionelle

Anleger sind vermehrt auf der Suche nach Value-add-Investitionen und Objekten in B- und C-Städten. Deshalb sind heute auch Immobilien immer besser verkäuflich, die noch vor wenigen Jahren „wie Blei in den Regalen lagen“. Gleiches gilt für Portfolios notleidender Immobilienfinanzierungen (Non Performing Loans), für die Investoren momentan bereit sind, ein Premium zu zahlen, um so den Eintritt in den deutschen Markt zu ermöglichen und ihrem Anlagedruck nachzukommen.

Welche Investments können momentan hohe Renditevorstellungen erfüllen? Core- und Core-plus-Immobilien in den deutschen „Big Seven“ – also Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart – ermöglichen aktuell keine attraktiven Renditen und wenig Upside-Potenzial, denn die Mietpreise folgen den gestiegenen Immobilienpreisen nicht in gleichem Maße. Abseits der Innenstadtlagen sind aber interessante Objekte zu finden. Die B- und auch C-Lagen rücken in den Fokus.

B-Lagen und B-Städte

Eine zweite vielversprechende Möglichkeit sind Immobilien in guten Lagen kleinerer deutscher Großstädte, sogenannter B- und C-Städte, wie zum Beispiel Hannover, Kassel, Dresden, Mannheim, Nürnberg oder Leipzig. An diesen Standorten lassen sich in den kommenden Jahren attraktive Renditen erzielen, welche die momentan erzielbaren Erträge in den Big Seven um Längen schlagen. Außerdem ist das Angebot dort wesentlich größer als im Bereich von Core und Core-plus und der Konkurrenzdruck auf dem Markt ist wesentlich geringer.

Doch die Objekte in B- und C-Lagen sowie in B- und C-Städten erfordern eine andere Herangehensweise als Core-Immobilien an den Big-Seven-Standorten. Das bedeutet: Die Investoren und ihre Dienstleister sind in der Auswahl und in der Betreuung der Assets in puncto Know-how und Erfahrung sehr viel stärker gefordert.

Keine Selbstgänger

Worin besteht der Unterschied? Per Definition sind Value-add- und opportunistische Immobilien arbeitsintensiver als Core- und Core-plus-Objekte, sowohl aufgrund der Lage als auch wegen der Situation und des Zustandes des Objektes. Der Investor muss viel näher am Objekt sein, um das Potenzial und damit die mögliche Rendite realisieren zu können.

1-A-Immobilien brauchen weniger Vermarktungs- und Vermietungsanstrengungen, da der Standort oft etabliert und die bauliche Qualität meist einwandfrei ist. Solche Objekte bergen weniger Risiko und können eher aus der Ferne gemanagt werden. Schon eine Immobilie in B-Lage oder in einer B-Stadt stellt andere Ansprüche:

- Erstens ist die Auswahl schwieriger. Wer abseits von Core und Core-plus investiert, braucht eine sehr gute Marktkenntnis – oder einen Dienstleister, der dieses Know-how mitbringt. Ansonsten ist es sehr schwer zu beurteilen, welche B-Lage in den Metropolen sich in den kommenden Jahren gut entwickeln wird, in welchen deutschen B- und C-Großstädten die Nachfrage tendenziell steigt und welche Entwicklungschancen realistisch in den Objekten stecken.
- Zweitens ist die Vermarktung der Immobilie eine größere Herausforderung. Solvente und langfristige Mieter zu finden, ist umso schwieriger, je dezentraler die Immobilie liegt. Hier sind eine solide ausgearbeitete Strategie, unter Umständen eine gut

Die Autoren

Dirk Schröder



Leiter Real Estate Management,
immofori AG, Hamburg

Daniel Sommer



Real Estate Portfolio Management,
immofori AG, Frankfurt am Main

geplante Revitalisierung sowie ein feines, oftmals lokal geprägtes Netzwerk gefragt.

• Drittens sind die B- und C-Objekte meist betreuungsintensiver. Der oft schwierige bauliche Zustand sowie häufig erhöhter Konkurrenzdruck im Vermietungsmarkt machen eine aktive Verwaltung und strategische Steuerung dieser Objekte unumgänglich. Der Eigentümer muss stets frühzeitig über Umstände informiert sein, die die Mieterzufriedenheit und die Vermarktbarkeit des Objektes beeinträchtigen, um gegensteuern zu können.

Das Asset Management: kreativ und flexibel

Diese Aufgaben kann nur ein Asset Manager wahrnehmen, der sehr gut mit dem lokalen Markt vertraut und auf die jeweilige Assetklasse spezialisiert ist. Er muss für den Investor das Auge und das Ohr vor Ort sein. Aus London, Frankfurt oder New York ist das nicht zu leisten und für die Großen der Branche sind diese Aufgaben oft zu kleinteilig. Stattdessen

sind agile und flexible Kräfte mit Ideenreichtum und dem strategischen Blick für das Wesentliche gefragt.

Für die Investoren bedeutet das, dass sie für verschiedene Immobilientypen verschiedene Asset Manager benötigen. Ein zwei- bis vierjähriger Anlagehorizont ist sicherlich im Normalfall nötig, um eine Value-add- oder opportunistische Strategie umsetzen zu können.

Für viele Objekte muss zunächst eine neue Strategie erarbeitet werden, um sie marktgängig zu entwickeln. Revitalisierung, Umbaumaßnahmen, eine Neuvermietung oder ein ganz neues Nutzungskonzept sind nicht von heute auf morgen umsetzbar. Aber oft bilden sie die Voraussetzung dafür, mit dem Objekt in Zukunft eine signifikante Wertsteigerung und den erwünschten Verkaufserlös zu erzielen. Hierauf müssen Anleger sich einstellen, die in solche Immobilien investieren.

Um Risiken zu vermeiden, ist es bei Investments in B- und C-Immobilien sehr wichtig, Sicherungsmechanismen zu installieren. Das kann konkret zum Beispiel ein Portfolio Manager vor Ort in Deutschland sein, der

bei der Auswahl der richtigen Asset Manager helfen kann und die Arbeit der Asset Manager sowie die Umsetzung der Investmentstrategie überwacht.

Risikofaktoren bedenken

Weiterhin ist es wichtig, die kritischen Risikofaktoren eines Objektes sowie dessen Erfolgsfaktoren klar zu definieren und im Auge zu behalten. Nur so lassen sich die Wertschöpfung, die Sicherung der Rendite und eine effektive Nutzung von internen und externen Ressourcen erreichen.

Value-add- und opportunistische Strategien in B- und C-Lagen oder B- und C-Städten können sich lohnen und sind im momentanen Marktumfeld der richtige Weg, um höhere Renditevorstellungen zu realisieren. Allerdings stellen sie komplexere Anforderungen an das Portfolio- und Asset Management: Sie erfordern eine sehr gute Kenntnis der einzelnen (Teil-) Märkte und der speziellen Assetklassen. Und sie brauchen ein Management, das nah an der Immobilie ist.

www.strabag-pfs.de

Klare Perspektiven für Ihr effizientes Immobilienmanagement.



STRABAG PROPERTY AND FACILITY SERVICES

Ihr Ziel ist Gegenstand unserer täglichen Arbeit: die nachhaltige Wertsteigerung von Immobilien. Unser Leistungsspektrum orientiert sich an Ihrem Bedarf – modular oder als Gesamtkonzept:

- **Real Estate Management** mit Property Management und Corporate Solutions
- **Technisches Facility Management**, insbesondere Energiesicherung und -optimierung
- **Bauen im Bestand** mit Bedarfsanalyse, Baumanagement und Betrieb
- **Infrastrukturelles Facility Management** mit umfassendem Serviceportfolio