

Im Blickfeld

WCM ist wieder da

Acht Jahre nachdem die schillernde Beteiligungsholding WCM in die Insolvenz schlitterte, meldet sich das einstige M-Dax-Unternehmen nun wieder zurück. Das Comeback soll ausgerechnet im Markt für Gewerbeimmobilien an deutschen Top-Standorten gelingen. In einem ersten Schritt gab die WCM Ende September eine Vorvereinbarung zum Erwerb von vier Objekten in Berlin, Bonn, Düsseldorf und Frankfurt am Main bekannt. Diese sollen durch sogenannte Sharedeals erworben werden. Die vermietbaren Flächen der fünf Immobilien belaufen sich auf insgesamt etwa 93 500 Quadratmeter, die Nettokaltmiete beträgt aktuell 7,5 Millionen Euro im Jahr und der Vermietungsstand liegt bei stolzen fast 98 Prozent. Die Restmietlaufzeit beträgt 5,7 Jahre. Der Gesamtkaufpreis beträgt rund 107 Millionen Euro, Angaben zum Verkäufer wurden nicht gemacht. Die Finanzierung soll neben Bankdarlehen durch Erlöse aus einer geplanten Bezugsrechtskapitalerhöhung von etwa 19 Millionen Euro erfolgen. Eine weitere Industrieimmobilie in Bremerhaven soll im Rahmen einer Sachkapitalerhöhung in die Gesellschaft eingebracht werden. Bis auf Bonn soll die Transaktion bis Ende 2014 geclosed werden, Bonn soll im 1. Quartal 2015 folgen.

Neue Strategie der WCM, so heißt es seitens der Verantwortlichen, sei der Erwerb, die Wertschöpfung durch aktives Asset Management sowie der Handel von Core Plus und Value-Add-Immobilien in A- und attraktiven B-Städten. Langfristig ist geplant, einen signifikanten Bestand aufzubauen sowie Opportunitäten zu nutzen, um auch Immobilien nach erzielter Wertschöpfung mit Gewinn weiter zu verkaufen. Investoren wird der Einstieg bei WCM gleich zweimal schmackhaft gemacht. Zum einen profitieren sie von Verlustvorträgen der Altgesellschaft in Höhe von insgesamt 521 Millionen Euro, davon 272 Millionen Euro aus der Körperschaftsteuer und 250 Millionen Euro aus der Gewerbesteuer. Zum anderen verfügt die WCM noch über ein steuerliches Einlagenkonto im Volumen von einer Milliarde Euro, aus dem Ausschüttungen an die Aktionäre ohne Abzug der Kapitalertragssteuer erfolgen. Durch das höhere Potenzial bei Gewerbeimmobilien im Vergleich zum früheren Investment in Wohnimmobilien will die Gesellschaft

bereits im kommenden Jahr schwarze Zahlen schreiben.

Nur zur Erinnerung: Seit der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts war WCM eine Tochter der I.G. Farben, die ihren Produktionsbetrieb 1966 einstellte. In den folgenden Jahrzehnten beschäftigte sich das Unternehmen mit der Verwaltung des eigenen Grundbesitzes, bis 1991 die Umwandlung in die WCM Beteiligungs- und Grundbesitz-Aktiengesellschaft unter der Regie des Hamburger Spekulanten Karl Eherding erfolgte. Es folgten Beteiligungen an Konzernen wie Württembergische Versicherung AG, Spar Handelsgesellschaft, RSE Grundbesitz und Beteiligungs-AG und Klöckner-Werke. Auch baute das Unternehmen nach und nach einen großen Bestand an Wohnimmobilien auf.

Aufgrund finanzieller Schwierigkeiten der WCM meldeten die Liquidatoren der I.G. Farben am 10. November 2003 Insolvenz an. WCM übernahm Anfang der neunziger Jahre die Mehrheit an der Mutter, und ein Großteil des Vermögens der I.G. Farben wurde als Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet. Der gescheiterte Versuch der Übernahme der Commerzbank verschärfte den finanziellen Engpass weiter. Eine drohende Insolvenz sollte 2006 durch eine Verschmelzung der WCM auf die gesunde Tochter Klöckner-Werke abgewendet werden, die jedoch an offenen Fragen um die Bewertung scheiterte. Nachdem die HSH Nordbank die Kreditlinien fällig stellte, folgte am 8. November 2006 der Insolvenzantrag der WCM. Dieser wurde 2010 aufgehoben, es folgten die Vorbereitungen zur Wiederaufnahme der operativen Geschäftstätigkeit, unter anderem der Aufbau von 144 Millionen Euro genehmigten Kapitals und der Kapitalschnitt im Verhältnis 1:20 vor gut einem Jahr. Seit Ende September ist die WCM nun wieder auf der Bildfläche. Wohin der Weg wohl dieses Mal führt? Die Börse freut sich jedenfalls, allein die Ankündigung führte zu einem satten Kursplus. P.O.

Wer bestellt, bezahlt

„Wer die Musik bestellt, der bezahlt sie auch“. So heißt es im Volksmund. Und was in nahezu allen anderen Wirtschaftsbereichen schon gang und gäbe ist, gilt nun auch in der Immobilienbranche.

Denn am 22. September 2014 haben sich die Fraktionsspitzen der CDU/CSU und SPD auf Eckpunkte der Mietpreisbremse und des sogenannten Bestellerprinzips geeinigt. In Zukunft sollen die Kosten für Maklerdienstleistungen nicht mehr von den Mietern getragen werden, sondern auch von den Vermietern, je nachdem wer Auftraggeber des Maklers ist. Die Petition der Immobilienmakler hatte keine Chance.

Allerdings wollen diese das Thema nicht auf sich beruhen lassen, obwohl selbst Immobilienfachleute von der Sinnhaftigkeit überzeugt sind. „Die Einigung auf das Bestellerprinzip ist ein großer Gewinn für die Branche. Er wird viele Wohnungsmakler dazu zwingen, zukünftig professioneller zu agieren und ihre Dienstleistungsmehrwerte herauszuarbeiten. Gleichzeitig wird sich der Eigentümer von Wohnungen und Häusern zukünftig genau überlegen müssen, bei welchem Makler er die beste Beratungs- und Vermittlungsqualität erhalten wird und wen er beauftragen wird, da er die Leistungen hierfür bezahlen muss. Hier wird eine natürliche Selektion unter den Wohnungsmaklern stattfinden“, sagt beispielsweise Jens Reuther, Geschäftsführer der Corealis Commercial Real Estate GmbH.

Die Makler sind da wahrscheinlich der gleichen Meinung, wollen die Ausdünnung aber nicht so ohne weiteres akzeptieren. Der Immobilienverband IVD jedenfalls hat angekündigt, gegen die von der großen Koalition geplante Neuregelung vorzugehen und gegen das Bestellerprinzip vor dem Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe zu klagen. Der Verband beruft sich dabei auf ein Gutachten des Mainzer Staatsrechtlers Friedhelm Hufen. Darin bezeichnet der Jurist die Regelung als „schwerwiegenden Eingriff in die Berufsfreiheit“. Der Gesetzgeber wolle offenbar nicht nur die Honorare der Makler beschränken, sondern sie aus einem großen Marktsegment regelrecht verdrängen.

Das ist natürlich Unsinn. Immobilienprofis, die sich über eine hohe Qualität ihrer Leistung und ihren guten Ruf positionieren, werden auch weiterhin ihren Markt haben. Es ist für private Eigentümer nahezu unmöglich, den richtigen Marktpreis und optimalen Mieter/Käufer in angemessener Zeit für ihr Objekt zu finden. Aufgaben, wie die Wertermitt-

lung zur Kauf- beziehungsweise Mietpreisfindung, die zielgruppenrelevante Bewerbung einer Immobilie sowie die Auswahl geeigneter Mieter und Käufer inklusive Bonitätsüberprüfung werden auch künftig von Maklern und damit Profis erfüllt werden müssen. Wer dafür bezahlt ist nebensächlich. Entscheidend ist jedoch mehr Transparenz auf dem Wohnungsmarkt und eine echte Gleichstellung von Vermietern und Mietern beziehungsweise Käufern.

Was auf den gewerblichen Immobilienmärkten schon lange gilt, nämlich das die Makler der Verkäufer mit den Maklern der Käufer verhandeln, sollte auch auf den zunehmend angespannten Wohnungsmärkten Einzug halten. Für die Makler bedeutet das nicht das Aus, sondern die Chance, sich von der Masse abzuheben. Sie müssen sich auf die Käufer- oder Verkäuferseite spezialisieren, ihre Gebührensätze entsprechend anpassen und gute Leistung bringen. Qualität setzt sich immer durch. Was aber sicher keiner braucht, sind „schwarze Schafe“, von denen jeder Mieter Geschichten zu erzählen weiß, oder Hobbymakler. Red.

Trägerische Sicherheit

Nun ist es also soweit: Zum ersten Mal prognostizieren die Marktforscher von GfK ein Umsatzminus im stationären Einzelhandel. Stark gewachsen war dieser schon lange nicht mehr, jetzt macht sich der Strukturwandel im Handel erstmals negativ für die Ladengeschäfte bemerkbar. Zwar erwarten die Experten für den gesamten Einzelhandel im Jahr 2014 einen nominalen Mehrumsatz von 1,2 Prozent, allerdings wird dieser allein durch den E-Commerce getragen. Für das stationäre Geschäft prognostiziert GfK einen Umsatz von 408 Milliarden Euro – und damit einen Rückgang um ein Prozent.

Ist der gesamte stationäre Einzelhandel also durch das Internet bedroht? Verschiedene Studien belegen den steigenden Einfluss vor allem in Bereichen wie Mode oder Unterhaltungselektronik. Während der Umsatzanteil des E-Commerce dort binnen weniger Jahre auf nahezu ein Drittel ansteigen wird, gelten Produkte wie Lebensmittel und Baumarktartikel als sichere Bank. Hier wird

der im E-Commerce erzielte Anteil am Umsatz auch in Zukunft im einstelligen Bereich verharren. Bei Investoren entsprechend gefragt sind deshalb gerade Fachmarktimmobilien, Verbraucher- und Supermärkte, deren Mietern die wachsende Konkurrenz aus dem Netz vergleichsweise wenig auszumachen scheint.

Die Sicherheit, die Investoren hier erkannt zu haben meinen, ist jedoch eine trügerische. Auch Fachmärkte haben nur so lange eine Zukunft, wie die Unternehmenskonzepte ihrer Betreiber zeitgemäß sind und dem Käufer das bieten, was er erwartet. Das zeigt nicht zuletzt die Praktiker-Pleite im vergangenen Jahr. Nur weil diese Konzepte weniger stark vom E-Commerce bedroht sind, bedeutet das nicht, dass sie weniger Innovationen benötigen, um den Kunden zu überzeugen und zu halten.

Die gute Nachricht: Gerade im Bereich Lebensmitteleinzelhandel sind die Händler sehr gut auf den E-Commerce vorbereitet. Sei es mit Online-Bestellservice, Click & Collect-Stationen oder digitalen

Assistenzsystemen im Ladengeschäft – den Händlern gelingt es bereits heute, ihre Kunden auch im digitalen Zeitalter abzuholen. Hier haben sie einen großen Vorteil gegenüber den Elektronik- und Textil-Retailern: Letzteren bleibt schlichtweg weniger Zeit, einige werden die Umstellung wohl auch nicht mehr schaffen. Dass sie derzeit so hart vom E-Commerce getroffen werden, liegt daran, dass sie das Internet unterschätzt und viele der Einzelhändler zu spät auf den Online-Trend reagiert haben. Diesen Fehler gilt es nun in anderen Bereichen zu vermeiden.

Für Investoren, die auf Verbrauchermärkte, SB-Warenhäuser, Supermärkte oder Fachmarktimmobilien setzen, bedeutet dies: Neben den klassischen Ankaufkriterien wie Standort, Kaufkraftkennziffern, Dauer des Mietvertrages und Bonität des Mieters sollten sie insbesondere darauf achten, dass die jeweiligen Mieter zukunftsfähige – das heißt E-Commerce-kompatible – Konzepte erarbeitet haben.

Oliver Herrmann, Geschäftsführer, Redos Real Estate GmbH, Hamburg

Weltmeister

Nein, wir reden ausnahmsweise nicht von Mario Götzes Traumtor im WM-Finale gegen Argentinien. Auch nicht von den deutschen Exportspezialisten, die den Weltmarkt mit ihren Produkten und Dienstleistungen so erfolgreich im Griff haben. Nein, wir reden dieses Mal von den deutschen Immobilieninvestoren. Doch auch die sind Weltmeister. Sie investierten in den vergangenen zehn Jahren mehr Kapital in internationale Immobiliengeschäfte als Investoren jeder anderen Nationalität.

Laut einer Untersuchung von JLL beläuft sich das Investitionsvolumen der Deutschen im Zeitraum zwischen 2004 und dem Ende des ersten Halbjahres 2014 auf 119 Milliarden Euro. Investoren aus den USA und Großbritannien folgen mit 104 beziehungsweise 79 Milliarden Euro.

Die deutschen Anleger investierten im genannten Zeitraum laut JLL weltweit in mehr als 40 Ländern. Gleichwohl

entfallen 82 Prozent des ermittelten Investitionsvolumens auf die etablierten Märkte in Westeuropa und Nordamerika. Rund 80 Prozent der Investitionen beziehen sich auf erstklassige Büroimmobilien. Weitere knapp 15 Prozent fließen in Einzelhandelsobjekte. Red.

Die aktivsten Kapitalquellen für internationale Immobilieninvestitionen (2004 bis 1. Halbjahr 2014)

Rang	Kapitalquelle	Anlagevolumen in Milliarden Euro
1	Deutschland	119
2	USA	105
3	Großbritannien	79
4	Naher Osten	78
5	Singapur	44
6	Irland	43
7	Kanada	42
8	Australien	33
9	Hong Kong	24
10	Niederlande	22

Quelle: Jones Lang Lasalle