

Im Gespräch

„Das KAGB hat zu einer deutlichen Qualitätssteigerung geführt“

Von der starken Nachfrage nach Immobilien und den eigenen Fonds profitiert die Real I.S. sehr deutlich. Aus Sicht von Georg Jewgrafow ist es von großer Bedeutung, sehr sensitiv mit den Kunden in den Dialog zu gehen und aufzuzeigen, welche Investitionsmöglichkeiten und Renditen realistisch sind. Im Gespräch werden die strategischen Weichenstellungen, das Marktumfeld und die Aussichten für das Fondsgeschäft in Zeiten stärkerer Regulierung aufgezeigt und erklärt, welche Ziele mit dem neuen Geschäftsfeldes Global Investment Solutions verbunden sind. Für wichtige Immobilienmärkte wird ein gewisses Wertsteigerungspotenzial erwartet.

Red.

I&F Herr Jewgrafow, Rückblick und Ausblick: Welches Transaktionsvolumen haben Sie 2015 abgewickelt?

Für die Real I.S. war 2015 ein sehr erfolgreiches Jahr: Das Transaktionsvolumen summierte sich mit Ankäufen von rund 782,7 Millionen Euro und Verkäufen in Höhe von etwa 300 Millionen Euro auf gut 1,1 Milliarden Euro. Darüber hinaus hat die Ratingagentur Scope das Asset Management der Real I.S. mit der Note AA+ (sehr hohe Qualität) bewertet und damit um eine Ratingstufe angehoben. Wir freuen uns, denn die Hochstufung belegt die konsequente und erfolgreiche Weiterentwicklung von der Zulassung als Kapitalverwaltungsgesellschaft bis hin zur Schaffung des neuen Geschäftsfeldes Global Investment Solutions.

I&F Was erwarten Sie vom laufenden Jahr?

Für 2016 streben wir ein vergleichbares Transaktionsvolumen an wie im vergangenen Jahr. Der Eigenkapitalvorlauf von institutionellen Anlegern liegt bereits jetzt bei rund 500 Millionen Euro. Bei

darüber hinaus einzuwerbendem Eigenkapital gilt es, sehr sensitiv mit den Kunden in den Dialog zu gehen und aufzuzeigen, welche Investitionsmöglichkeiten und Renditen realistisch sein werden. Das Einwerben von Eigenkapital wird sich an dieser Kundenerwartung ausrichten. Unser Ziel bleibt es, den Anteil institutioneller Investoren weiter auszubauen, insbesondere bei Versicherungen, Pensionskassen und Stiftungen. Wir werden auch im Jahr 2016 auf Immobilienportfolios sowohl für private als auch institutionelle Kunden setzen und Club Deals und Joint Ventures stärken.

I&F Wie hat sich die Nachfrage nach den Fonds entwickelt?

Sehr gut, denn wir haben Kapital in Höhe von zirka 740 Millionen Euro von institutionellen wie privaten Anlegern eingesammelt. Die Nachfrage nach unseren institutionellen Produkten ist hoch. Institutionelle Investoren entscheiden sich nach wie vor gern für die Assetklasse Immobilie. So haben wir beispielsweise die Zielvolumina bei der BGV VI und beim Themenfonds Deutschland weiter erhöht. Im vergangenen Jahr gewannen wir zehn neue Mandate unter anderem von Sparkassen, Versicherungen und Pensionskassen.

Wir merken auch im Privatkundenbereich, dass das Interesse bei unseren Partnern für Immobilienfonds wieder ansteigt, allerdings noch von einem niedrigen Niveau aus. Dies liegt vor allem an der gestiegenen Komplexität in der Beratung und weniger am Produkt selbst. So hat unser Real I.S. Grundvermögen, ein Portfoliofonds für private Anleger nach KAGB, mit seinen um das Jahr 2014 herum erworbenen Immobili-

en – einem Bürogebäude in München und einem Einkaufszentrum in Bonn – bereits nach kurzer Zeit eine positive Wertentwicklung verzeichnet. Voraussichtlich wird der aktuelle NAV-Wert zum 31. Dezember 2015 schon nach kurzer Haltedauer bei zirka 110 Prozent liegen. Wir müssen, wie die gesamte Branche, noch Basisarbeit leisten. Insgesamt profitieren wir hier von der exzellenten Preisentwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt. Darüber hinaus zeigt sich aber wieder einmal, wie entscheidend eine fundierte Auswahl der Objekte sowie ein professionelles Asset Management für Performance und Wertentwicklung des Fonds sind.

I&F Welche Renditeerwartungen haben institutionelle Investoren derzeit bei Anlagen in den von Ihnen angebotenen Fonds?

Unsere BGV-Reihe für institutionelle Anleger wies im Zeitraum 2000 bis 2014 eine durchschnittliche Ausschüttung von 5,43 Prozent auf (Ausschüttung pro Jahr auf GuV-Ebene). Das ist aber der Blick zurück. Heute weisen Immobilien noch immer einen hohen Spread zu Anleihen auf – gleichzeitig stagnieren die Renditen. Wir spüren, dass insgesamt der Anlagedruck der institutionellen Investoren weiterhin stark ist, auch wenn regulatorische Vorgaben wie zum Beispiel Solvency II etwas bremsen. Daher ist es – wie vorher benannt – eine der großen Herausforderungen, sehr sensitiv mit den Kunden ins Gespräch zu Investitionsmöglichkeiten und damit verbundenen erreichbaren Renditen zu gehen.

I&F Wer sind die Partner im Vertrieb? Welche Rolle spielen die Sparkassen dabei?

Die Sparkassen spielen eine wichtige und historisch gewachsene Rolle im Eigenkapitalvertrieb der Publikumsfonds und wir erfahren hier auch mit dem Real I.S. Grundvermögen, dem ersten Publikums-AIF nach KAGB, eine zunehmend gute Resonanz. So nehmen immer mehr Banken und Sparkassen den Fonds in ihr Portfolio auf.

Zur Person



Georg Jewgrafow

Vorsitzender des Vorstands,
Real I.S. AG, München

I&F Viele Marktteilnehmer klagen über ein mangelndes Angebot an neuen Objekten, wie kommt die Real I.S. an „neue Ware“?

Natürlich wird das Angebot insbesondere von Core-Objekten grundsätzlich knapper. Für uns ist das jedoch kein Grund zu klagen, denn mit einem sehr guten Marktresearch in Verbindung mit dem lokalen Marktzugang und der Umsetzungstärke bei Transaktionen gelingt es der Real I.S., zielgerichtete Investitionen in Länder innerhalb und außerhalb des Euroraums zu tätigen.

Neben Deutschland, den Niederlanden, Luxemburg, Frankreich, Australien und Irland haben wir zuletzt auch ein Land wie Spanien mit in unseren Investitionsradius aufgenommen.

I&F Wie viel Fremdkapital setzen Sie bei ihren Fonds ein und wer stellt es zur Verfügung?

Ungefähr die Hälfte des Gesamtvolumens wird finanziert, in der Regel von deutschen Pfandbriefbanken beziehungsweise europäischen Finanzinstituten.

I&F Sie profitieren von den niedrigen Zinsen, erwarten Sie Änderungen bei den Refinanzierungskonditionen?

Wir erwarten weiterhin niedrige Zinsen mit mittelfristiger Tendenz zum langsamen Anstieg der Zinskonditionen im Euro.

I&F Das Fondsgeschäft wurde in den vergangenen Jahren einer stärkeren Regulierung unterzogen, sehen sie dies als Belastung?

Nein, wir sehen dies nicht als Belastung. Auch wenn durch die neuen Anforderungen für Initiatoren und Verwalter Alternativer Immobilienfonds zunächst ein Mehraufwand entstanden ist, hat die neue Regulierung im Ergebnis den Wettbewerb unter den Fondsiniciatoren gefördert.

„Unser Ziel bleibt es, den Anteil institutioneller Investoren, die nicht aus dem Sparkassenbereich kommen, weiter auszubauen.“

Im Vorteil sind vor allem jene Anbieter, die Produkte anbieten können, die die Vorteile des KAGBs nutzen. Beispielsweise sind jetzt vergleichbare Produkte wie für institutionelle Investoren möglich. Diese Investoren haben schon früher gerne in Portfoliofonds investiert, die mit der Zeit ein passendes Immobilienportfolio aufbauen. Das ist seit Einführung des KAGBs auch als gAIF in einer deutlich einfacheren Form möglich.

Insgesamt ist festzustellen: Das KAGB hat zu einer deutlichen Qualitätssteigerung innerhalb der angebotenen Produktbreite geführt – auch wenn dies für den Kunden zunächst nicht auf den ersten Blick ersichtlich ist. Langfristig wird dies aber der Erfolgsfaktor für die Anlageform sein.

I&F Wie wichtig sind die Themen Standardisierung und Digitalisierung für die Zukunft der Branche?

Bei indirekten Immobilieninvestments hat die Digitalisierung in der Breite bislang wenig Einzug gehalten. Fintechs haben das Thema durchaus auf dem Radar. Auch wenn sich aufgrund der Komplexität der Sachwertanlagen die positiven Erfahrungen, die Kunden im Online-Handel gemacht haben, nicht eins zu eins übertragen lassen: Die Sachwertbranche besitzt hier ein erhebliches Potenzial für die Zukunft. An innovativen Lösungen wird bereits gearbeitet.

I&F Die Immobilienmärkte haben weltweit eine starke Aufwärtsentwicklung verzeichnet, wie geht es an den wichtigsten Märkten mit der Wertentwicklung weiter?

In Deutschland, Irland, Spanien und den USA sehen wir noch ein gewisses Wertsteigerungspotenzial. Gründe hierfür sind das erwartete Mietwachstum infolge der guten Situation auf den Vermietungsmärkten und die erwartete, anhaltende Renditekompression gegenüber den Renditen von Staatsanleihen. Bei der Real I.S. stehen neben Deutsch-

land vor allem Länder wie die Niederlande, Frankreich, Luxemburg und Irland im Euroraum im Fokus. Außerhalb des Euroraumes zielen wir auf Australien, UK, Kanada, die USA sowie Tschechien, Schweden und Dänemark ab.

I&F Die Real I.S. hat im vergangenen Sommer das neue Geschäftsfeld „Global Investment Solutions“ gegründet. Was waren die Gründe für diesen Schritt und kann man schon eine erste Einschätzung zum Erfolg geben?

Wir haben das neue Geschäftsfeld gegründet, um die institutionelle Produktpalette zu erweitern, neue Märkte wie Osteuropa und Skandinavien zu erschließen sowie neue Kunden anzusprechen. Dabei wollen wir stärker im Ankauf großvolumiger Objekte werden. Diese können wir dann in Form von individuell zugeschnittenen Einzelinvestments oder Club Deals deutschen und internationalen institutionellen Investoren zur Verfügung stellen.

Ja, es gibt hier schon einen ersten großen Erfolg zu berichten: Die Real I.S. AG hat im Rahmen eines Club Deals mit einer großen deutschen Versicherung den Bürokomplex Eden Monceau in Paris erworben. Hier gelang es uns, innerhalb kürzester Zeit, die verschiedenen Bedürfnisse der am Deal beteiligten Partner zu integrieren. Für unseren Kunden war es das richtige Objekt zur richtigen Zeit.

Es handelt sich hierbei um ursprünglich drei Gebäude mit typischer Pariser Hausmann-Fassade, die zum einen Teil abgerissen und neu errichtet, zum anderen Teil sehr aufwendig saniert und insgesamt miteinander zu einer zusammenhängenden Fläche verbunden wurden. Das Ensemble entspricht mit zahlreichen Zertifizierungen wie beispielsweise LEED, BREEAM und HQE modernsten Ansprüchen an Nachhaltigkeit. Mit seiner unmittelbaren Nähe zum Central Business District (CBD) und der exzellenten Verkehrsanbindung verfügt der Bürokomplex zudem über eine attraktive Lage. Der neue Mieter, eine internationale Rechtsanwaltskanzlei, freut sich über das hochwertige und repräsentative Gebäude.

Und wir freuen uns auch: Der schnelle Erfolg des Geschäftsfeldes bestätigt unsere Strategie.