# Im Blickfeld

## Wisag: Solider Fels in der tosenden FM-See

Es ist ein steiniges Terrain, auf dem sich der Frankfurter Dienstleister Wisag Facility Service Holdings bewegt. Harte Konkurrenz und gestiegene Anforderungen prägen das Bild der Gebäudemanager. Darüber, dass der deutsche Markt erheblich in Bewegung ist, berichteten wir in der vorangegangenen Ausgabe der Immobilien & Finanzierung. Wie ein ruhiger Fels in der Brandung scheint da die Wisag zu wirken. Der Umsatz des Unternehmens legte um 11,5 Prozent auf 1,016 Milliarden Euro zu, die Zahl der Mitarbeiter stieg um 5,9 Prozent auf 31 141. Damit hat das Unternehmen den Rang als drittgrößter Facility Manager hierzulande akkurat verteidigt – davor liegen nur Apleona und Spie. In nahezu allen Sparten konnte der Umsatz zweistellig gesteigert werden: Catering legte um 18,8 Prozent zu, das klassische Facility Management um 16,6 Prozent, Garten und Landschaftspflege 15,2 Prozent, Sicherheit und Service verzeichnet ein Plus von 14,7 Prozent, die Gebäudetechnik liegt bei plus 10,7 Prozent. Bei der Gebäudereinigung blieb der Zuwachs mit 8,2 Prozent „nur" einstellig. Den Gewinn veröffentlicht die Wisag traditionell nicht, lediglich der EBIT-Margenkorridor wird ausgewiesen. Dieser liegt wie im Vorjahr bei drei bis fünf Prozent des Umsatzes. Angesichts des Preisdrucks am Markt ist dies recht ordentlich.

Geschäftsführer Ralf Hempel ist auch für das laufende Jahr wieder optimistisch, wenn auch mit kleinen Einschränkungen. „Wir werden im Plus bleiben, können aber das Wachstum nicht auf gleichem Niveau beibehalten." Dafür sei aber keinesfalls ein erwarteter Auftragsrückgang verantwortlich, ganz im Gegenteil. Man habe sich die Schonung der Mitarbeiter auf die Fahnen geschrieben. „Wir müssen auch mal Nein sagen können", stellt Hempel klar. Überhaupt sei die Mitarbeiterfrage aufgrund der demografischen Lage ein entscheidendes Zukunftsthema: „Der Wettbewerb um qualifizierte Kräfte ist neben der Digitalisierung die größte Herausforderung für uns. Putz- und Gartenroboter sowie eine sich gerade in der Erprobungsphase befindliche Drohne mit angeschlossener Virtual-Reality-Brille für Sicherheitsdienste sind aktuell noch nicht ausgereift. Der Weg zur vollständigen Digitalisierung des Geschäfts sei noch lang – eine wirkliche Lösung des Nachwuchsproblems könne sich daher nicht einstellen. „Wir müssen daher aktiv um uns als Arbeitgeber werben." Das hört sich nach einer realitätsnahen Einschätzung der Lage an. Einen kleinen Seitenhieb auf den Konkurrenten Strabag PFS konnte sich der Wisag-FM-Chef dabei nicht verkneifen.

Die Österreicher hatten vor einigen Wochen ausführlich und mit viel Presseresonanz eine Mixed-Reality-Brille vorgestellt, der es Servicetechnikern ermöglichen soll, mit digitalen Inhalten und Hologrammen zu arbeiten. So sollen beispielsweise Wartungspläne und -anleitungen gelesen werden. Auch Arbeitsanweisungen können direkt auf die Brille gepackt werden. Einige Zeit später musste das Unternehmen dann einräumen, dass die Brille noch weit von dem Einsatz im Alltag entfernt ist.

Keine Frage, die FM-Branche bietet gute Entwicklungsmöglichkeiten. Dennoch heuern insbesondere Hochschulabsolventen lieber in anderen Branchen an – beispielsweise in der Automobilindustrie. Grund: die im Vergleich bescheidene Bezahlung von kernprozessnahen Bereichen. Wisag-Chef Hempel hat das Problem zwar benannt und verweist auch auf gute tarifliche Bezahlung in allen Bereichen seines Unternehmens. Das mag richtig sein. Wenn jedoch ein FM-Auftraggeber unter Kostendruck steht, wird er jedoch weiter den Preis drücken – das auch dann, wenn Hempel mittlerweile ein höheres Qualitätsbewusstsein bei den Auftraggebern erkennt.

Nicht wenige Facility-Management-Unternehmen reagieren auf den Konkurrenzdruck mit anorganischem Wachstum. Oft sieht man in dem Kauf von Mitbewerbern die einzige Möglichkeit, nennenswertes Plus zu erwirtschaften. Diesem Weg möchte sich die Wisag Facility Service nicht anschließen. „Wir haben keine Strategie zu Großaquisitionen", sagt Hempel. Man plane auch keine. Kleine Zukäufe allerdings seien ein Thema bei den Frankfurtern – je nach Passgenauigkeit. Bislang hat das 1965 von Claus Wisser gegründete Unternehmen meist den richtigen geschäftlichen Riecher gehabt. Vielleicht ist die gelebte Bescheidenheit auch weiterhin die passgenaue Strategie im hart umkämpften FM-Markt. dro

## Renditen jenseits von ABBA möglich

Eine Lanze für Büroinvestments an B-, C- und sogar D-Standorten bricht eine aktuelle Studie der DEMIRE Deutsche Mittelstand Real Estate in Zusammenarbeit mit dem Analyseunternehmen Bulwiengesa AG. Das Zahlenwerk vergleicht ausgewählte Büromärkte in diesen Städten. Der Ruf nach deutlich höheren Renditen gerade in Zeiten des anhaltenden Nullzinses wird bekanntlich immer lauter. Bei nur noch 3,6 Prozent liegen diese demnach an den Topstandorten. Darüber hinaus seien auch noch die Mieten relativ volatil und schwankten innerhalb weniger Jahre um mehr als 20 Prozent. Dagegen würden sich kleinere Städte erheblich stabiler entwickeln. Vor allem in den D-Städten Kassel, Stralsund und Schwerin sind demnach die Mieten im Zeitraum von 2007 bis 2016 um mehr als 20 Prozent gestiegen. Und DEMIRE-Vorstand Markus Drews verweist auf weitere Spezifika des deutschen Arbeitsmarktes: Viele internationale Unternehmen und Großkonzerne hätten zwar Niederlassungen in den A-Städten. „Dennoch arbeiten rund zwei Drittel der deutschen Arbeitnehmer bei kleineren und mittleren Unternehmen weitab der Metropolen." Während in den besten Bürolagen die Zahl der Beschäftigten seit 1999 um 28 Prozent gestiegen sei, seien es in den untersuchten B-, C- und D-Standorten zwischen 17 und 25 Prozent gewesen. Sicherlich auch stattlich. In der C-Stadt Freiburg und der D-Stadt Göttingen sind zudem die Leerstandsquoten mit 1,4 beziehungsweise 2,0 Prozent sehr niedrig.

Alles folglich perfekt in der zweiten bis vierten Reihe? Nicht ganz. Denn es fällt eine große Inhomogenität auf. An südlichen C-Standorten wie Freiburg oder Regensburg sind die Nettoanfangsrenditen mit 5,0 oder 5,1 Prozent nicht gerade sehr attraktiv. An vielen ostdeutschen Standorten wurden Anfang der 2000er-Jahre zu viele Büros gebaut. Dennoch gibt es auch hier Musterschüler wie Leipzig, die beispielsweise den Leerstand seit 2007 von rund 27 auf etwa 12 Prozent senken konnten.

So weit die Realität der Zahlen. Wird dies institutionelle Investoren zum Umdenken bewegen? Werden sich die Anlegerströme nun in Scharen in die zweite bis vierte Reihe begeben? Davon ist nicht auszuge-

hen. Zu weit verbreitet ist die Angst vor dem Ende des Aufschwungs. Schließlich hat jeder Wachstumszyklus erfahrungsgemäß auch ein Ende. Und damit wäre dann auch das damit einhergehende Sinken der Leerstandsquote gebremst. Das trifft dann die Provinz stärker als die Metropolen. Dennoch kann die Studie einen Ansporn geben, sich noch mehr jenseits der ABBA-Strategie nach attraktiven Einzelobjekten umzuschauen. Attraktive Gesamtportfolios wird es aber weiterhin eher in den Topstandorten geben. dro

## Immobilienwirtschaft bleibt Stabilitätsanker

In den vergangenen Wochen und Monaten wurden Dutzende Medienberichte über die Gefahr einer möglichen Immobilienblase in Deutschland verfasst. Die Sorge wächst, dass Deutschland eine ähnliche Krise droht wie in den USA oder Spanien vor zehn Jahren, zumal wie damals die Zinsen äußerst gering sind. Die Sorge scheint berechtigt, denn vielerorts steigen die Wohnungspreise deutlich schneller als Mieten oder Einkommen. Und natürlich müssen Marktakteure und politische Entscheider solche Warnsignale sehr ernst nehmen, denn in Deutschland sind über elf Billionen Euro in Immobilien und dem Boden gebunden. Damit stellt das Immobilienvermögen rund 80 Prozent des gesamten Anlagevermögens in Deutschland dar. Wenn hier etwas falsch läuft, hat dies gewaltige gesamtwirtschaftliche Auswirkungen – vielleicht sogar für die über drei Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigen in der Branche.

Doch bei aller Vorsicht sollte nicht vergessen werden, dass die Immobilienbranche in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten ein wichtiger Stabilitätsanker für die deutsche Wirtschaft war. Die Bruttowertschöpfung entwickelte sich deutlich weniger zyklisch als jene typischer Industriebranchen. Ähnliches gilt für die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen. Es gab zwar zum Teil gravierende Einbrüche in einzelnen Marktsegmenten und Assetklassen, beispielsweise in der Bürovermietung nach dem Platzen der Dot-Com-Blase oder im Zuge von Fondsschließungen bei offenen Immobilienfonds, doch all diese segmentbezogenen Fehlentwicklungen wurde durch stabile Entwicklungen in anderen Segmenten aufgefangen. Gerade mit dem Blick auf andere internationale Immobilienmärkte zeigt sich die deutsche Immobilienwirtschaft deutlich weniger krisenanfällig. Dass dies so ist, liegt weniger am risikoaversen Gemüt des Deutschen als viel mehr an strukturellen und regulatorischen Eigenheiten. Gerade die Wohnimmobilienfinanzierung erfolgt selbst im aktuellen Boom konservativ und verhindert sowohl eine Überbauungskrise wie in Spanien als auch eine Finanzierungskrise wie in den USA.

Also alles bestens auf den deutschen Immobilienmärkten? Man könnte sagen, es lohnt auf hohem Niveau zu jammern, denn auch das Gute lässt sich immer verbessern. Aktuell fehlt es offensichtlich an Wohnraum in den Städten, sonst würden die Mieten nicht so deutlich steigen. Hier müsste den Immobilienmärkten mehr Luft zum raschen Atmen gegeben werden und die Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Baulandausweisung ist im Aufschwung der beste Mieterschutz. Es darf auch nicht vergessen werden, dass den Boomregionen Fortzugsregionen in strukturschwachen Gebieten gegenüberstehen. Ein wichtiger Unterschied zwischen Deutschland und Großbritannien und Frankreich ist, dass das föderale deutsche System auch die Marktnachfrage auf viele Standorte verteilt. Auch diese strukturelle deutsche Eigenheit hat geholfen, die Immobilienmärkte zu stabilisieren. Je stärker sich in Zukunft die Marktnachfrage auf wenige Standorte konzentriert, umso volatiler könnten die Immobilienmärkte. Letztlich handelt es also um sehr viele Stabilitätsanker in Deutschland.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass all dies nicht bedeutet, dass der Aufschwung ungebremst und zeitlos anhält. Eine gesamtwirtschaftliche Konstellation mit historisch niedrigen Zinsen, nahezu Vollbeschäftigung und starker Zuwanderung ist – um es vorsichtig zu sagen – ziemlich unüblich. Es ist wahrscheinlich, dass sich diese makroökonomische Butterblumenwelt irgendwann wieder zum Schlechteren verändert. Dann wird auch die Preisrallye enden, und es könnte auch Preisrückgänge geben, doch bisher dürften auch für realistische Szenarien die strukturellen und regulatorischen Rahmen in Deutschland verhindern, dass es ein US-amerikanischer oder spanischer Abschwung wird. Es wird wohl eher ein deutsches Abschwüngchen mit wenigen Ausreißern in Nischenmärkten. Das Gutachten Wirtschaftsfaktor Immobilien 2017 wurde gemeinsam von IREBS und IW Köln im Auftrag für die gif, den BID, den ZIA, den DV und Haus und Grund erstellt. Das Gutachten kann unter www.deutscher-verband.org/ heruntergeladen werden.

*Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter IREBS, Universität Regensburg und Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter Kompetenzfeld Finanz- und Immobilienmärkte, IW Köln*

## Offener Spezial-AIF bleibt bevorzugt

Die hohe Nachfrage institutioneller Anleger nach Immobilien schlägt sich weiterhin deutlich im starken Wachstum bei Immobilien-Spezialfonds nieder. So legte das Nettofondsvolumen der in der Statistik des Branchenverbandes BVI erfassten entsprechenden Fonds zum Ende des ersten Quartals 2017 auf den neuen Rekordwert von 67,0 Milliarden Euro zu. Allein in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres flossen den in der Statistik erfassten Fonds netto rund 2,4 Milliarden Euro zu. Der offene Immobilien-Spezial-AIF ist insbesondere bei institutionellen Anlegern aus Deutschland weiterhin das bevorzugte Produkt. Er ist bekannt, hat sich bewährt und punktet mit transparenten und klaren Bedingungen.

Auch wenn Größe für uns kein Selbstzweck ist, zeigt diese Entwicklung, dass das Modell der Service-KVG am Markt für institutionelle Immobilieninvestments anhaltend überzeugt: Einschließlich der im Geschäftsbereich KVG-Services administrierten Produkte lag das Nettofondsvolumen aller offenen Immobilien-Spezial-AIF der Intreal-Plattform zum Ende des ersten Quartals bei rund 10,5 Milliarden Euro. Die in der BVI-Statistik erfassten durch Intreal administrierten offenen und geschlossenen Immobilien-Spezial/Publikumsfonds summierten sich zum 31. März des laufenden Jahres zusammen auf ein Nettofondsvolumen von mehr als 11,3 Milliarden Euro und dokumentieren auch die wachsende Akzeptanz insbesondere von geschlossenen Spezial-AIF bei den institutionellen Investoren.

*Michael Schneider, Geschäftsführer, Service-KVG IntReal, Hamburg*