Im Blickfeld

Anlegernot macht Small bigger

Auf der Expo Real hatte man den Eindruck, dass sie eher Not als Hype sind, die Assetklassen Studenten-, Micro-Apartments und betreutes Wohnen. Euphorie blieb jedenfalls bei den meisten Messeteilnehmern aus. Aber welche Alternative haben insbesondere institutionelle Investoren? Während Immobilien beispielsweise auf dem Gewerbeinvestmentmarkt so teuer waren wie noch nie und die Investorennachfrage nach wie vor nicht nachgibt, weichen Kapitalanleger bei der Suche nach Wohnimmobilien auf B- und C- Städte sowie eben auf die oben genannten Assetklassen aus. Auch bei Projektentwicklungen gehen mittlerweile sechs Prozent der Investitionen in Sonderformen wie Studentenwohnheime und Micro-Apartments.

Keine Frage, Wohnraum für Studierende wird insbesondere in A-Städten massiv nachgefragt, da der Mietmarkt bekanntlich sehr angespannt ist. Aber wird die studentische Nachfrage so hoch bleiben? Einiges spricht dagegen. Eine Studie der Berlin Hyp AG geht von einem baldigen Rückgang der Studienanfänger im Land und damit verbunden von einer sinkenden Nachfrage aus. Darüber hinaus darf man nicht außer Acht lassen, dass durch die Wiederverlängerung der gymnasialen Schulzeit in den „alten" Bundesländern auch kurzfristig Lücken entstehen. Die Hoffnung der Bauherren und Investoren ist natürlich, dass diese Rückgänge durch mehr internationale Studenten ausgeglichen werden. Das geht allerdings in den Bereich der Spekulation. Eine Studie des Statistischen Bundesamtes sagt bis 2030 einen Rückgang der Zahl der Studienanfänger um etwa 60 000 auf 450 000 voraus. Mietsteigerungen in diesem Segment sind also keinesfalls ein Selbstläufer. Nichtsdestotrotz wird sich in den 70 größten deutschen Universitätsstädten das jetzige Angebot von 68 500 Wohnplätzen privater Anbieter bis 2020 auf rund 110 000 Plätze erhöhen. Als Anfangsrenditen weißt die Berlin-Hyp-Studie Werte zwischen relativ attraktiven 3,8 und 4,3 Prozent aus. Das wiederum ist im Jahre 2017 sehr attraktiv.

Kleine Wohnapartments bieten dagegen durchaus eine im Vergleich sicherere Anlagemöglichkeit. Denn zwischen Wohnungsbestand und Haushaltsstruktur gibt es hierzulande ein substanzielles Missverhältnis. Erst in den vergangenen Jahren hat die Immobilienwirtschaft darauf reagiert und entsprechenden Micro-Wohnraum geschafften. Dennoch ist der Bedarf ungebrochen – allein der Bedarf der Single-Haushalte wird bis 2030 um 1,3 Millionen (7,5 Prozent) Haushalte steigen. Nun ist jedoch leider die Anfangsrendite vergleichsweise bescheiden. Sie liegt derzeit bei mageren 2,5 bis 4 Prozent. Kein Wunder also, dass der Hype ausbleibt. Aber sicher ist dieses Engagement jedenfalls immerhin.

Was im vergangenen Jahr am Investmentmarkt durch die Decke ging, waren Pflegeimmobilien: Von etwa 750 Millionen Euro im Jahr 2015 auf knapp 2,9 Milliarden Euro. Hier wittern vor allem institutionelle Anleger eine absolut sichere Anlage. Dabei sollten diese trotz der zweifelsohne „guten" demografischen Situation dort auch ein wenig Vorsicht walten lassen. Denn in diesem Bereich droht langfristig die Gefahr steigender staatlicher Interventionen. Es wird so sein, dass Senioren bereits in einigen Jahren mit sinkenden Renten rechnen müssen. Gleichzeitig wird es aber immer mehr ältere Menschen geben. Die Folge wird eine massiv steigende Nachfrage nach betreutem Wohnen und damit verbunden ein massiver Preisanstieg sein. Diesen können dann immer mehr Rentner wegen der schmalen Renten nicht tragen. Eine Tatsache wird aber auch sein, dass ältere Menschen bald die entscheidende Wählergruppe sein werden. Möglicherweise werden als Reaktion der dann regierenden Akteure die Mieten in diesen Einrichtungen gedeckelt, oder der Staat baut eigene Einrichtungen mit von ihm kontrollierten Preisen. Bedenkt man dies, sind die Anfangsrenditen zwischen 2,5 und 4,1 Prozent doch etwas zu mager. dro

BIIS: Transparente Markt-Intransparenz

Wie transparent ist der deutsche Immobilienmarkt? Diese Frage ist zwar keineswegs neu, aber immer wieder interessant, gerade vor dem Hintergrund zunehmend globaler werdender Märkte und der Zunahme internationaler Kapitalströme. Folglich beschäftigt sich auch der Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V. (BIIS) immer wieder mit diesem Thema, unter anderem war der BIIS Research Summit 2017 in Frankfurt am Main dem Nutzen einer höheren Transparenz für alle Marktteilnehmer gewidmet. Die Antwort fällt – gelinde gesagt – immer noch bescheiden aus. Fast alle Teilnehmer waren sich zwar einig, dass es grundsätzlich begrüßenswert sei, einen transparenteren Markt zu haben. Nur so können Finanzierer und Investoren sicher sein, ihr Kapital sicher und gewinnbringend angelegt zu haben.

Das große „Aber" formulierte jedoch treffend Dr. Jaroslaw Morawski vom britischen Unternehmen Grosvenor: „Mit fallender Transparenz steigt der Wert des Wissens." Genau das ist und bleibt vermutlich auch das Problem. Die Marktteilnehmer sind nicht wirklich bereit, Objekt- und Transaktionsdaten offen zu legen. Zwar wabern Unmengen von Datensätzen zumeist in verschlüsselten Clouds oder mitunter sogar frei zugänglich im Netz herum. Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger stöberte für den BIIS in diversen öffentlich zugänglichen Datenbanken, beispielsweise der Immobilien Zeitung. Zunächst versprach die generelle Anzahl Erfolg: 40 000 Marktdatensätze waren dort vorhanden. Doch schon bei gewissen Verfeinerungen der Suchanfrage mit Schlüsselwörtern wie „Euro" oder „Euro in Quadratmetern", um konkrete Daten über den Transaktions- und den Mietmarkt zu erhalten, dünnten sich die Ergebnisse bis auf einen ganz geringen Anteil aus. Das zeigt die ganze Problematik: Sowohl Unternehmen als auch Gutachterausschüsse sammeln fleißig Transaktionsdaten, verfügen selbst aber in vielen Fällen nicht über den kompletten Marktüberblick.

Inga Schwarz vom kanadischen Unternehmen Avison Young hat bei einer Befragung von Researchern ermittelt, dass die meisten selbst die Durchsichtigkeit des deutschen Immobilieninvestmentmarktes bei rund 50 Prozent sehen. Das mag aber auch daran liegen, dass diese Befragten mehr Einblicke in das Marktgeschehen haben als Außenstehende, sei es über gute Kontakte zu den Menschen, die die Deals gemacht haben oder durch die Nutzung kostenpflichtiger Datenmaterialien. Die Hälfte aller Befragten geht davon aus, dass der deutsche Markt nie die Transparenz des US-amerikanischen oder des Marktes von Hongkong erreichen wird. Offensichtlich ist das aber selbst von den Profis nicht gewollt: 80 Prozent der Befragten sehen keine Bereitschaft,

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH

Transaktionsdaten detailliert zu veröffentlichen. Diese erhalte man meist nur unter der Hand für interne Zwecke, wenn man den Betreffenden gut kenne.

Die Quantität der vorhandenen Daten steigt also stetig an, die Qualität verharrt dagegen auf niederem Niveau. Daran kann bislang auch die fortschreitende Technisierung des Geschäfts nichts ändern. Zwar üben Digitalisierung und vor allem Immobilieninformationsplattformen einen zunehmenden Druck aus. Auch einige Proptechs fokussieren sich auf die sinnvolle potenzielle Bündelung der vorhandenen Datenströme. Hier besteht, wie beispielsweise bei dem Unternehmen realXdata von Dr. Titus Albrecht über internetbasiert Plattformen die Möglichkeit, vergleichbare Daten für alle Marktbeteiligten zu schaffen. Aber der technologische Fortschritt allein schafft keinen Paradigmenwechsel. Nach wie vor hüten die Eigentümer der Daten dieses Wissen als ihren eigenen Schatz oder wollen Geld für die Nutzung sehen.

Das heißt: Immobilienunternehmen, Gutachter, Researcher und Investoren werden auch weiterhin viel Zeit und Geld für das jeweilige Datensammeln investieren müssen. Dabei könnte mehr Übersichtlichkeit am Ende doch der ganzen Branche nutzen – in einer immer stärker vernetzten und globalen Welt nimmt der Nutzen des Hoheitswissens bekanntermaßen ab. Und man könnte mit Eigeninitiativen einer möglichen Regulierung, die ebendiese Markttransparenz mit Blick auf einen Level Playing Field einfordert, zuvorkommen. Eine ähnlich hohe Transparenz wie auf dem amerikanischen Markt wird aber ein Wunschtraum bleiben: Dem stehe die Macht der Maklerhäuser sowie schärfere Datenschutz- und Geheimhaltungspflichten beziehungsweise schwächere Offenlegungspflichten entgegen. Red.

Brexit: Auf nach Frankfurt!

Zügige Ergebnisse und breiter Konsens scheinen beim aktuellen Stand der Brexit-Verhandlungen derzeit nicht in Sicht. Das zähe Ringen um inhaltliche Fragen in der zweiten Verhandlungsrunde untermauert die Befürchtung eines harten Brexits, auf den sich immer mehr Unternehmen und Banken einstellen. In einer internen Videobotschaft hatte Deutsche-Bank-Vorstandschef John Cryan bereits deutlich gemacht, dass ein Umzug vieler Aufgaben und Mitarbeiter unvermeidlich sei. Seine Vorstandskollegin Sylvie Matherat hält eine Verlagerung von rund 4000 Stellen für denkbar. So plant Deutschlands größter Bankkonzern am Standort Frankfurt ein neues Buchungszentrum für den Wertpapierhandel. Die aktuellen Standortpläne der Deutschen Bank entsprechen dabei dem aktuellen Trend: 86 Prozent der Unternehmen aus der deutschen Finanzindustrie erwarten – so die Umfrage des Center for Financial Studies – auch ein Jahr nach dem Referendum, dass Frankfurt am Main der größte Profiteur des Brexits in der Europäischen Union werden wird.

Falls die Europäische Bankenaufsicht (EBA) von London nach Frankfurt zieht, wird bis zum Jahr 2021 mit rund 10000 zusätzlichen Arbeitsplätzen in der Mainmetropole gerechnet. Streitpunkt bei den Brexit-Verhandlungen ist unter anderem der künftige Zugang britischer Unternehmen zum europäischen Binnenmarkt – sie könnten ihre Niederlassungs- sowie die Dienstleistungs- und Kapitalverkehrsfreiheit verlieren. Eine Wiedereinführung der Zollpflicht für Exporte in die Europäische Union und der Verlust steuerlicher Vorteile sind nicht auszuschließen. Folgerichtig denken verstärkt auch Unternehmen über eine Verlagerung ihres Geschäftssitzes nach Kontinentaleuropa nach. Deutsche Metropolen erleben schon jetzt einen wirtschaftlichen Aufschwung. Berlin ist kreatives Zentrum Europas, Frankfurt hat gute Chancen „seine Rolle als wichtigster Finanzplatz der Eurozone auszubauen", wie Dr. Michael Kemm, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes deutscher Banken, prognostiziert. Frankfurt wirbt mit „Mainhattan" als Standort. Dabei wird das Thema Infrastruktur nun endlich auf der Agenda der Verantwortlichen nach oben gesetzt. Hier muss noch wesentlich mehr unternommen werden, da ein optimal funktionierendes Schienen- und Verkehrsnetz einfach unerlässlich ist!

Dennoch sind die Anfahrtswege aus den umliegenden Regionen in deutsche Metropolen im internationalen Vergleich durchaus noch akzeptabel. Denn: In Großstädten wie London oder New York haben Mitarbeiter oft eine Fahrzeit von über einer Stunde zu ihrem Arbeitsplatz. Darüber hinaus wachsen deutsche Metropolen. Die umliegenden Städte verzeichnen eine enorme Nachfrage nach Wohnimmobilien, die das Angebot deutlich übersteigt – internationale Investoren erkennen diese Chancen auf dem deutschen Immobilienmarkt. Städte wie Bad Homburg oder Friedberg nahe der Mainmetropole sind inzwischen teurer als Köln. Für Investoren stellen die vergleichsweise günstigen deutschen Immobilien – gerade in den Randlagen der Großstädte – mit den klaren Standortvorteilen und der Nähe zu Wirtschaftsmetropolen eine sehr attraktive Geldanlage dar.

Theodor J. Tantzen,
Mitglied des Vorstands, Prinz von Preussen Grundbesitz AG, Bonn

Mit Sicherheit bald Personalmangel

Zunächst liest sich das Kernergebnis der aktuellen Lünendonk-Liste recht positiv: Die Umsätze der 25 führenden Sicherheitsdienstdienstleister und Gebäudebewacher Deutschlands sind im vergangenen Jahr um 17,1 Prozent gewachsen. Diese derzeit guten Zahlen können allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass man sich allzu lang in der Branche ausgeruht hat. Fürs Erste kann bei den Renditen jedoch Entwarnung gegeben werden. Lagen diese 2015 noch zwischen einem und fünf Prozent, waren es im vergangenen Jahr drei bis sieben Prozent. Fallen jedoch Sondereffekte wie beispielsweise die Bewachung von Flüchtlingsunterkünften aus, könnten diese schnell wieder sinken. Und noch etwas Gravierendes kommt hinzu: Die Unternehmen leiden immer stärker unter Personalmangel.

Interne und externe Aus- und Weiterbildung wurde bei den Security-Dienstleistern bislang stiefmütterlich behandelt. Ohne Frage, viele Jahre gab es genug Personal auf dem Markt. Die boomende Wirtschaft bei gleichzeitigem Anstieg der Sicherheitsbedürfnisse stellt die Branche jedoch vor neue Herausforderungen. Dazu kommen das geänderte Arbeitnehmerüberlassungsgesetz und höhere Anforderungen bei Schulungen. Die Frage ist, inwieweit hier die allerorten angepriesene Digitalisierung weiterhelfen könnte. Zugespitzt gefragt: Wie realistisch sind Wach- und Schießroboter? Derzeit jedenfalls lediglich Zukunftsmusik – auch, wenn in diesem Bereich tatsächlich bereits konkret geforscht wird. dro

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Helmut Richardi Verlag GmbH