IM BLICKFELD

In eigener Sache

Seit Helmut Richardi 1949 den ersten „Langfristigen Kredit" auf den Markt brachte, ist manches ähnlich geblieben, anderes hat sich verändert. Geschäft und Geschäftsmodelle der Immobilienbanken haben sich zwangsläufig im Laufe der Zeit anpassen müssen. Kein noch so exzellenter Immobilienbanker mit feinstem Rechnungswesen kann heute noch wie früher schon Anfang Januar verkünden, wie Bilanz und GuV zum Jahresende aussehen werden. Denn auch wenn die Langfristigkeit an einigen Stellen geblieben ist, die Komplexität und Volatilität sind ungleich höher. Neue Dienstleistungen wie das Asset Management oder das Facility und Property Management haben an Bedeutung gewonnen. Regulatorik und gesetzliche Vorschriften spielen mittlerweile eine ungleich größere Rolle.

Diesen Veränderungen wollen Verlag und Redaktion mit Beginn dieses Jahres 2018 Rechnung tragen und erneuern „Immobilien & Finanzierung – Der Langfristige Kredit" im 69. Jahrgang von Grund auf. Da ist zunächst ein neues Layout, das mit Eleganz und Modernität die Kompetenz und Gradlinigkeit unserer Berichterstattung unterstützen soll. Da ist aber auch ein neuer Erscheinungsrhythmus von 12 statt 24 Ausgaben pro Jahr. Hiervon versprechen wir uns noch mehr fachliche Breite und Tiefe, klarere Schwerpunktsetzungen und mehr Raum für einzelne, teils neue Rubriken. So wollen wir das bleiben, was wir seit fast 70 Jahren sind. Ein am Markt geschätztes Medium, oder einfacher ausgedrückt: Ihre Immobilien- und Finanzierungs-Fachzeitschrift! Bleiben Sie uns gewogen.

Ihr Philipp Otto, Chefredakteur

Das Fusionskarussell dreht sich

Vonovia übernimmt Buwog, Patrizia krallt sich nach Triuva auch noch Rockspring, in Großbritannien geht Intu Properties in den Besitz von Hammerson über, Immofinanz gräbt in Österreich weiter fleißig an CA Immo und – als Highlight – verleibt sich Unibail-Rodamco Westfield ein. Man kommt dieser Tage kaum noch mit bei der Fülle von vollzogenen beziehungsweise geplanten Fusionen in der Immobilienbranche. Das Karussell dreht sich schwindelerregend schnell, und das ausgerechnet in der traditionell so besinnlichen Vorweihnachtszeit.

Insbesondere der Deal von Unibail-Rodamco und Westfield gleicht einer echten „Elefantenhochzeit": 104 Shoppingcenter in 13 Ländern mit über 1,2 Milliarden Besuchern pro Jahr, ein Immobilienvermögen von über 61 Milliarden Euro, 3 700 Mitarbeiter und eine Entwicklungspipeline im Wert von 12,3 Milliarden Euro wird das fusionierte Unternehmen haben. Die ohnehin dominante Position von Unibail-Rodamco in der Welt der Einkaufstempel wird dadurch noch einmal zementiert. Um eine Vorstellung von den Dimensionen zu bekommen: Das „Centro" in Oberhausen, das mit einer Verkaufsfläche von 125 000 Quadratmetern und jährlichen Besucherzahlen von 16 Millionen Menschen das größte deutsche Einkaufszentrum ist, kommt laut Immobilienzeitung im unternehmensinternen Ranking von Unibail-Rodamco künftig nur noch auf Platz 16.

Das wichtigste Argument für den Deal: Die 35 von Westfield betriebenen Shoppingcenter liegen in den USA, Australien und Großbritannien. Märkte also, auf denen Unibail bislang so gut wie nicht vertreten war. Stolze 15 Milliarden Euro ist dem französischen Immobilienriesen die Übernahme des australischen Wettbewerbers deshalb auch wert. Dabei soll nach Unternehmensangaben bereits in der ersten Jahreshälfte 2018 der „weltweit führende Entwickler und Betreiber von Flagship-Shoppingcentern" entstehen. Die anvisierten Erlös- und Kostensynergien belaufen sich auf jährlich 100 Millionen Euro.

Nun weiß man von vergangenen Zusammenschlüssen dieser Größenordnung, dass die zu Beginn euphorischen Visionen nicht automatisch Realität werden müssen. Auch das Postulat „Je größer, desto besser" hat sich vielfach als Irrtum erwiesen. Ob Unibail im vorliegenden Fall den richtigen Riecher hat, hängt von vielen Faktoren ab. Gewisse Risiken sind aber grundsätzlich nicht von der Hand zu weisen. Das Marktumfeld im Einzelhandel ist derzeit bekanntlich nicht einfach, gerade in den USA: Obwohl das Land mit seinen „Malls" der Pionier des Segments ist, ist die Flaute dort aufgrund des vergleichsweise fortgeschrittenen Onlinehandels noch deutlich ausgeprägter als in Europa. Ein klares Indiz dafür sind die aktuellen Finanzprobleme stolzer US-Einzelhandelsketten wie etwa Macy's, J.C. Penney oder Toys R Us.

Spannend, dass Unibail-Rodamco ausgerechnet jetzt diesen Markt zu erobern gedenkt. Offensichtlich ist das Unternehmen von der Qualität und Krisenresistenz des US-Portfolios von Westfield überzeugt. Und tatsächlich: Westfields dortige Shoppingcenter gelten bei Konsumenten und Filialisten dank vorbildlichem Betrieb sowie attraktiver Innenstadtlagen als sehr beliebt. Fitch Ratings ist deshalb der Ansicht, dass sich Unibails Geschäftsprofil durch die gestärkte Präsenz in den USA verbessert. Gleichzeitig belaste es das Finanzprofil: Dieses entspricht bei Fitch nicht mehr der Note „A", sondern eher einem „A minus".

Ein weiterer Risikofaktor sind die Aktionäre. Die goutierten die Nachricht über den Zusammenschluss vorerst nämlich nicht. Hier muss noch viel Überzeugungsarbeit geleistet werden, denn ein Vertrauensentzug der Shareholder käme angesichts der großen Zukunftsaufgaben für die frisch Vermählten zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. ph

LBS Bayern kann auch Nullzins

Nach rund 14 Jahren an der Spitze der LBS Bayern ist Dr. Franz Wirnhier zum Jahresende 2017 in den wohlverdienten Ruhestand getreten. Einfache Rahmenbedingungen waren ihm gerade in der Spätphase seines Berufslebens nicht vergönnt. Die Nullzinspolitik der EZB hat die Bausparbranche vor ihre bislang wohl größte Bewährungsprobe gestellt. Vor nicht allzu langer Zeit wusste Wirnhier deshalb selbst nicht, ob es seinem Haus gelingen würde, bei dauerhaft extrem niedrigen Zinsen nachhaltig positive Ergebnisse erzielen zu können. Im Rahmen seiner letzten Jahresabschluss-Pressekonferenz Mitte Dezember zeigte er sich unter Verweis auf die voraussichtlichen Geschäftszahlen 2017 aber optimistisch, dass die LBS Bayern auch für solche Phasen gut gerüstet ist.

Bei rund 30 (im Vorjahr: 36) Millionen Euro wird das Betriebsergebnis vor Risikovorsorge liegen, der Jahresüberschuss soll voraussichtlich zehn Millionen Euro betragen. Der dafür geleistete Kraftakt war zweifelsohne gewaltig und beinhaltete mitunter auch

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

schmerzhafte Schritte. So gehörte der Abbau von Arbeitsplätzen ebenso dazu wie die Kündigung hochverzinster und zuteilungsreifer Altverträge. Keine nennenswerte Rolle bei der Neuausrichtung des Geschäftsmodells spielten bislang die erweiterten Anlage- und Refinanzierungsmöglichkeiten infolge der Novellierung des Bausparkassengesetzes. Weder wurden frei verfügbare Mittel in Aktien investiert, noch ein Einstieg in das Pfandbriefgeschäft erwogen.

Von einer anderen wesentlichen Neuregelung des Gesetzes macht die LBS Bayern dagegen regen Gebrauch: nämlich die Möglichkeit, Mittel aus der Zuteilungsmasse zwischenzeitlich zur Gewährung sonstiger Baudarlehen zu verwenden. Das verdeutlichen die Zahlen des Finanzierungsgeschäfts 2017, für das ein Wachstum von rund zehn Prozent auf fast 1,1 Milliarden Euro prognostiziert wird: Das Volumen an Annuitätendarlehen, die seit Oktober 2016 neben den klassischen Baudarlehen und Vorfinanzierungen das dritte Produkt im Angebot der LBS Bayern sind, verdreifachte sich beinahe gegenüber dem Vorjahr auf nunmehr 145 Millionen Euro. Weiter im Aufwind sind darüber hinaus die Vorfinanzierungen, die mit einem Volumen von 750 (2016: 731) Millionen Euro erneut den Löwenanteil ausmachten. Demgegenüber verlor das kollektive Darlehensgeschäft weiter an Bedeutung: Die abgerufenen Bauspardarlehen beliefen sich auf 180 Millionen Euro, das sind 12 Millionen Euro weniger als im Jahr 2016. An dieser Stelle bemüht sich die LBS Bayern laut Wirnhier weiter darum, die Altlasten aus vergangenen Hochzinszeiten abzubauen. So wurden mehrere Hunderttausend Bestandskunden angeschrieben, um sie zum Umstieg auf Kredite mit attraktiveren Zinskonditionen zu bewegen.

Eine Stabilisierung konnte unterdessen im Bausparneugeschäft verzeichnet werden: Dieses wird 2017 voraussichtlich ein Volumen von rund 7 (Vorjahr: 6,85) Milliarden Euro erreichen. Die durchschnittliche Bausparsumme deutet dabei auf großes Potenzial für das künftige Darlehensgeschäft hin: Satte 55 000 Euro beträgt diese pro Vertrag – ein Rekordhoch. Das leicht gestiegene Neugeschäft liefert dennoch keinen Anlass zum Jubeln, schließlich markierte das Jahr 2016 den niedrigsten Wert seit 2004. Auf Wirnhiers Nachfolger Erwin Bumberger wartet in dessen Spezialgebiet – er war bislang Vertriebsvorstand der LBS Bayern – also einiges an Arbeit. Auf der Pressekonferenz skizzierte Bumberger deshalb auch direkt seine Visionen für die angedachte Vertriebsoffensive 2018 des Instituts, die mithilfe neuer Ansätze zusätzliches Wachstum generieren soll. So will die LBS Bayern ab dem Jahr 2018 erstmals auch Wohnungsunternehmen in nicht kommunaler Trägerschaft als Kunden für sich gewinnen. Angesichts der großen Investitionssummen, die diese Gesellschaften mitunter tätigen, sieht Bumberger darin „ein interessantes Absatzpotenzial" sowohl für das gewerbliche Bausparen als auch für die Sofortfinanzierungsangebote der LBS Bayern. Angedacht sind Bausparverträge in maximal zweistelliger Millionenhöhe mit überwiegend lokal tätigen bayerischen Wohnungsunternehmen, von denen es im Freistaat rund 470 gibt.

Zudem plant das Institut, seine Produkte künftig auch sogenannten Drittvermittlern, sprich freien Finanzberatern, zur Verfügung zu stellen. Laut Bumberger wird heute bereits ein Viertel des Gesamtmarktes für Baufinanzierungen in Deutschland durch solche freien Vermittler abgedeckt. Ein Trend, der vor allem durch die wachsende Bedeutung von Onlineplattformen getrieben wird. Grund genug für die LBS Bayern, sich diesen vor allem von jungen und internetaffinen Kunden frequentierten Vertriebskanal zunutze zu machen. Über die auf solchen Plattformen bereits vertretenen Sparkassen sollen dabei künftig auch LBS-Finanzierungen vermittelt werden – natürlich ohne sich dabei in die Quere zu kommen. „Bei Laufzeiten von über zehn Jahren sehen wir unsere Kernkompetenz und eine Ergänzung zu den Angeboten der Sparkassen", so Bumberger. Zu guter Letzt steht die Migration auf das einheitliche IT-System der Landesbausparkassen an. Die sieben Schwesterinstitute nutzen bereits das gemeinsame System „OS-Plus LBS". Bis zum Jahr 2020 will die LBS Bayern nachziehen. ph

Arbeitsplatz 2.0 – Revolution des Büromarkts?

Mit Blick auf die kommenden zwölf Monate lässt sich feststellen: Das Jahr 2018 wird wohl ein „2017 Reloaded". Fundamental ändern wird sich auf dem deutschen Immobilienmarkt nichts, die Zeichen stehen auf „Weiter so". Doch dies trifft nur bedingt auf das Büroverminietungssegment zu. Hier könnten Arbeitsplatzkonzepte wie Coworking Spaces und Serviced Offices für einen Wandel sorgen – sowohl für Nutzer und Eigentümer als auch für Investoren, Projektentwickler und Makler.

Steigende Mieten und eine immer höhere Angebotsknappheit stärken die Verhandlungsposition der Vermieter auf dem Büromarkt deutscher Metropolen. Das Resultat: Unternehmen stehen auf der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten vor großen Herausforderungen, Bestandsmieter werden nach Ablauf ihrer Vertragslaufzeit mit höheren Mieten konfrontiert. Diejenigen, die keine passenden Flächen finden oder aber die steigenden Preise nicht schultern können, weichen entweder auf B- und C-Lagen oder auf Büros mit geringerer Qualität aus. Angesichts des „War for Talents" ein schwächender Schritt, tragen doch Standort und Ausstattung maßgeblich zur Attraktivität eines Arbeitgebers bei. Um konkurrenzfähig im Wettbewerb um qualifiziertes Personal zu bleiben und dabei anfallende Flächenkosten zu begrenzen, werden andere Register gezogen. Die Belegschaft wird auf mehrere Standorte verteilt – dabei werden Abteilungen mit Ideenträgern, Entwicklern und ähnlichem in Bestlagen angesiedelt.

Und hier kommen die innovativen Arbeitsplatzkonzepte à la Coworking Spaces, Serviced Offices, Business Center und Start-up-Hubs ins Spiel: Sie bieten flexible und kurzfristig verfügbare Flächennutzungen in kreativer Atmosphäre an einem zentralen Standort. Und aus eben diesen genannten Gründen richten sie sich schon längst nicht mehr nur an ursprüngliche Zielgruppen wie Freelancer und Start-ups, sondern werden auch von KMUs und Konzernen in Erwägung gezogen, wenn es um neue Flächenanmietungen geht. Ein Sinnbild für diese Entwicklung: We Work bezieht auf 13 000 Quadratmetern die ehemalige Zentrale der Daimler-Benz-Tochter Debis am Potsdamer Platz in Berlin und sorgt damit für den größten Bürovermietungsdeal des Jahres.

Langfristig werden sich Vermieter und Eigentümer klassischer Büroflächen mit den steigenden Ansprüchen der Nutzer konfrontiert sehen und entsprechend reagieren müssen. Beispielsweise eine Erweiterung des Dienstleistungsangebots aber auch die Flexibilisierung von Grundrissen sind Themen, die zukünftig forciert werden müssen.

Marcus Mornhart, Managing Director / Head of Agency Germany, Savills Immobilien Beratungs-GmbH, Frankfurt am Main

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