

## Im Blickfeld

### Smart-Home-Boom?

„Denkt darüber nach, wie sehr sich das Leben verändert hat. Geht man aber in das eigene Wohnzimmer und schaut Fernsehen, fühlt sich das fast an, als betritt man eine Zeitmaschine und dreht die Uhr zurück.“ TV stecke in den siebziger Jahren fest, so die Wahrnehmung des amtierenden Apple-Chefs Tim Cook. Aber immerhin ist es warm, wenn man nach Hause in sein Wohnzimmer kommt, denn kluge Hausbesitzer von heute steuern ihre Heizung elegant von unterwegs. Zumindest, wenn man den unbegrenzten Möglichkeiten aus der Werbung glaubt. Hier erfolgt die Steuerung der Smart Homes aber noch über die App im Smartphone. Glaubt man der Vision oder auch nur der Geschäftstüchtigkeit von Tim Cook, in Bezug auf Apple TV und berücksichtigt ein aktuelles Software-Update für Apple TV, das der Box Unterstützung für Apples im Juni präsentierte Smart-Home-Initiative Home-Kit spendiert, dann entsteht ein interessantes, vielsagendes Bild: Apple verwandelt den Fernseher in die zentrale Steuer- und Unterhaltungseinheit des vernetzten Hauses.

Das kann lohnen, auch hier in Deutschland: Denn einer aktuellen Deloitte-Studie zufolge werden bis zum Jahr 2020 voraussichtlich in einer Million Haushalte intelligente und vernetzte Sensoren und Geräte eingesetzt. Damit würde sich die Anzahl der Smart Homes innerhalb von fünf Jahren mehr als verdreifachen, denn Ende 2013 zählte Deutschland gerade einmal 315 000 intelligent vernetzte Privathaushalte. Im Mittelpunkt steht dabei die Erhöhung von Wohn- und Lebensqualität, ein Mehr an Sicherheit sowie vor allem effizienter Energienutzung im privaten Zuhause. Beispiele sind die Heizung, die anhand der Position der Smartphones der Hausbewohner die Temperatur autonom regelt, eine Lösung, die beim Verlassen der Wohnung dafür sorgt, dass alle Energieverbraucher wie Lampen oder der Herd ausgeschaltet werden oder die Möglichkeit, einem Handwerker aus der Ferne die Wohnungstür zu öffnen, wenn man selbst nicht zuhause ist. Sollte diese Anwendungen allerdings gehackt werden, stehen auch cleveren Einbrechern alle Türen offen. Entscheidend für das rasante Wachstum ist der Prognose zufolge unter anderem ein konsequenter Ausbau der Breitbandnetze in Deutschland.

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sieht sogar Chancen, dass die 1-Million-Marke sogar bereits 2018 erreicht und bis 2020 schon rund 1,5 Millionen Haushalte mit Smart-Home-Lösungen ausgestattet sein könnten. Dabei würde auch die Förderung altersgerechter Assistenzsysteme helfen, um Senioren ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu erleichtern. Das setze allerdings voraus, dass die Politik die Chancen von Smart Homes erkenne und entsprechende Maßnahmen ergreife. Noch springen die Politiker aber nur zögerlich auf diesen Zug auf, anders als ganz offensichtlich Apple. Aber der Markt hat schon oft der Politik gezeigt, wo es langgehen kann. Und auch das Thema Energiewende kann hier noch zum Antreiber werden. Red.

### Den Exit nicht überstürzen

Die Investorennachfrage auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt ist ungebrochen hoch. Es liegt in der Natur der Sache, dass ein solcher Boom neben Enthusiasten auch Skeptiker auf den Plan ruft. Der etwas flachere Anstieg der Mieten und Kaufpreise zum Ende des vergangenen Jahres kommt letzteren gerade recht. Schon werden Stimmen nach dem geordneten Rückzug aus dem Wohnungsmarkt lauter, frei nach dem Motto: Gewinne mitnehmen und das Renditeglück woanders suchen. Ein solcher Schritt ist verfehlt. Denn mit einem Exit aus ihren Wohninvestments verabschieden sich Investoren von vergleichsweise sicheren und auskömmlichen Renditen, die ihnen mit großer Wahrscheinlichkeit auch in den kommenden fünf oder zehn Jahren noch zufließen. Die Exit-Verfechter stellen fälschlicherweise die Stabilität des deutschen Wohnungsmarktes in Frage. Im vergangenen Jahr haben neben den Ankauftaktoren für Core-Wohnpakete auch die Kaufpreise im Bestand und im Neubau kräftig zugelegt. Auch die Mieten entwickelten sich stabil: Die ortsüblichen Vergleichsmieten legten laut Immobilienverband IVD mit 1,3 Prozent etwas mehr zu als im Vorjahr. Für das durchschnittliche Wachstum der Neuvertragsmieten bei mittlerem Wohnwert meldete der IVD ein Plus von etwa 4,9 Prozent.

Einen deutlichen Verfall der Miet- und Kaufpreise kann man ausschließen. Ein

wichtiger Grund sind die Baukosten für Wohngebäude: Sie machen den weiteren Aufwärtstrend bei den Miet- und Kaufpreisen unausweichlich. Die Neubaukosten sind im vergangenen Jahr mit einem Plus von zwei Prozent zwar etwas weniger stark gestiegen als noch 2012 mit 2,4 Prozent und 2011 mit 2,9 Prozent. Doch steigende energetische Anforderungen und die Konkurrenz um die raren innerstädtischen Bauflächen insbesondere in den Metropolen werden die Preise weiter in die Höhe treiben.

Generell empfiehlt es sich, Wohnimmobilien zu halten, sollten finanzielle Engpässe einen Verkauf nicht zwingend erforderlich machen. Außergewöhnliche Marktsituationen in exponierten Lagen einiger Metropolen wie München, in denen Käufer bereit sind, das 35-fache oder noch mehr für eine Wohnimmobilie zu zahlen, bilden dabei sicherlich Ausnahmen. Potenzielle Verkäufer sollten in diesem Umfeld durchaus über einen Exit nachdenken, statt weiter an Bruttorenditen von zwei bis drei Prozent festzuhalten.

Das durch einen Verkauf freigesetzte Kapital könnten Investoren dann beispielsweise in Immobilien in regionalen Zentren abseits der Metropolen oder in weniger begehrten Lagen der Top-Standorte investieren. In vielen Fällen scheinen sich die Rendite-Risiko-Profile der sogenannten B-Standorte weitaus positiver zu entwickeln als die der Top-7-Standorte: Einer Studie von Wüest & Partner zufolge ist der Renditeabstand der Top-Standorte auf die B-Städte zwischen 2006 und 2013 von 150 auf 260 Basispunkte angewachsen. Der Investitionsentscheidung in Richtung regionale Zentren oder B-Lagen sollten allerdings gezielte Standortprüfungen und detaillierte Analysen des Wachstumspotenzials vorausgehen.

Jenen Investoren, die mit dem Gedanken eines Exits spielen, bieten sich grundsätzlich nur wenige Möglichkeiten, die erzielten Erlöse vernünftig und zu vergleichbaren Konditionen zu reinvestieren. Andere Immobiliennutzungsarten sind sicherlich eine Überlegung wert, doch muss auch das nötige Know-how vorhanden sein. Zudem wollen viele Investoren weiter an ihrer Metropolen-Strategie festhalten – die hohen Kaufpreise der dortigen Gewerbegebäude mindern jedoch die möglichen Erträge. Auch wer allein auf die Exitüberschüsse aus der Wohnimmobilie setzt und sein

Geld nach dem Verkauf lediglich in die Schublade oder in Bundesanleihen steckt, begeht einen schweren Fehler.

Die – wenngleich vermeintlich geringe – Rendite, die Investoren mit einer bereits in ihrem Portfolio befindlichen Wohnimmobilie über die kommenden Jahre mit sehr großer Wahrscheinlichkeit weiter erwirtschaften, kann durch kaum eine andere Anlageform mit vergleichbarem Risiko realisiert werden. Erträge, die eine Wohnimmobilie heute erwirtschaftet, sind mittelfristig gesichert. Wer die Wertschöpfung jetzt durch einen Verkauf kappt, sollte sich vorher ganz genau überlegen, ob eine Reinvestition in andere Anlageformen mit den Erträgen mithalten kann.

*Björn Holzwarth, Mitglied des Direktoriums, Bankhaus Ellwanger & Geiger KG und Geschäftsführer, Ellwanger & Geiger Real Estate, Stuttgart*

## Aareal Bank befreit sich

Stresstest erfolgreich absolviert, Geschäfte voll im Plan und nun, sechs Jahre nach Ende der Finanzkrise, auch die letzten Garantien des SoFFin endlich zurückgezahlt. Für den Wiesbadener Immobilienfinanzierer könnte es kaum besser laufen. Per Ende Oktober wurde die verbliebene stille Einlage des Finanzmarktstabilisierungsfonds (SoFFin) von 300 Millionen Euro an den Bankenrettungsfonds zurücküberwiesen, nachdem die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin dem endlich ihren Segen erteilt hat. Bereits im Juli hat die Aareal dies wohl angemeldet, der Stresstest nahm aber offensichtlich viel Zeit bei der deutschen Bankenaufsicht in Anspruch.

Die Wiesbadener hatten die staatlichen Hilfen zur Stabilisierung des Finanzsektors

auf dem Höhepunkt der Finanz- und Wirtschaftskrise Anfang 2009 in Anspruch genommen, um ihr Geschäft in dem schwierigen Marktumfeld abzusichern. „Wir sind der Bundesregierung, dem Bundestag und dem SoFFin zu großem Dank verpflichtet“, lässt sich Aareal-Bank-Vorstandschef Wolf Schumacher zitieren. Neben der mit neun Prozent verzinsten stillen Einlage in Höhe von ursprünglich 525 Millionen Euro hatte der SoFFin der Aareal Bank 2009 einen Garantierahmen für unbesicherte Emissionen von bis zu vier Milliarden Euro gewährt.

Im Sommer 2010 begann der Immobilienfinanzierer mit der schrittweisen Rückführung der Einlage. Die Garantie wurde Ende März 2012 vollständig zurückgegeben. Für die Aareal schafft das nun zusätzlichen finanziellen Spielraum, denn natürlich war die staatliche Unterstützung nicht umsonst. Bis heute wurden rund 237 Millio-

## „Schrottpapiere – das kann nicht gutgehen“

*Dr. Konrad Rüdhardt, Vorstandsmitglied i. R., Bayerische Handelsbank AG, Gaiting, schreibt der Redaktion zum Leitartikel in Ausgabe 20/2014:*

„Auch wir haben natürlich seit langem eine gute Telefonverbindung nach Süditalien, aber unsere Partnerin dort unten ist eine liebe, einfache Frau, die lange hier bei München gelebt und gearbeitet hat, und von Geldpolitik nichts versteht. Die Arbeitslosigkeit scheint in Süditalien tatsächlich die Wirtschaft sehr zu lähmen. Jetzt laufen viele Vorschläge darauf hinaus, dass die gewünschten Konjunkturprogramme über die EU letztlich weitgehend von den Deutschen bezahlt werden sollen – warum eigentlich? Die Privilegien der alten Oberschicht in mediterranen Ländern dürfen natürlich nicht angetastet werden! Griechenland denkt genauso. Diese Privilegien gehen wohl zum Teil bis auf die Römer zurück, die das Eintreiben von Steuern in ihren Provinzen gegen Pauschalzahlungen verpachtet hatten, wobei sich die Oberschicht selbstverständlich gegenseitig schonte und Korruption gewiss viel Spielraum hatte. Unsozialer und ungerechter geht es eigentlich nicht.“

Deshalb gibt es in diesen südlichen Ländern derzeit viel zu gering besteu-

tes durchaus aber angemessen steuerbares Vermögen und Einkommen in der Hand einer kleinen Oberschicht. In Griechenland sind heute bereits erfolgreiche Ärzte steuerfrei, wie mir ein Bekannter, der in Rhodos operiert werden musste, erzählte. Auch die Unternehmen der Mafia werden kaum normale Steuern zahlen. Hier und in der Korruptionsbekämpfung liegt der Schlüssel zu einer stärkeren Wirtschaft. Aber Herr Draghi ist eben selbst ein Süditaliener, der offensichtlich lieber auf seine Freunde hört, als auf objektive Beurteilung und Ratschläge bewährter Fachleute.

Ich bin bei dem Wunsch nach konjunkturwirksamen Ausgabeprogrammen seit langem sehr skeptisch. Greift man zu tief in diese Kiste, ist es schnell zu viel. Die Konjunktur und die Wirtschaft brechen dann nach oben aus und man wird die „Geister, die man rief“ nur unter harten Bremsspuren wieder los. Außerdem kommen diese Subventionen wieder in erster Linie der Oberschicht zu Gute. Die Notenbanken setzen sich offenbar auch die – ungeschriebene – Aufgabe, für einige oder viele Investoren die Geschäftsmöglichkeiten zu erhalten und das Risiko zu begrenzen. In den USA gilt das vornehmlich für verschiedene US-Bürger mit Großvermögen und für Investoren aus

einigen eurasischen Mittelmeerländern. Das Denken der alten Deutschen Bundesbank ist heute aber auch überholt. Ihre harte und korrekte Haltung natürlich nicht. Im Augenblick brauchen wir allerdings keine Angst vor einem Ausbrechen der Inflation zu haben. „Die Pferde saufen das viele Geld derzeit gar nicht aus“. Bei der heutigen US-Notenbankpolitik der Minizinsen kann die EZB gar keinen völlig anderen Kurs steuern.

Mir geht es im Augenblick eigentlich nur um eine Vermeidung des Ankaufs von „Schrottpapieren“ durch die EZB. Das kann nicht gut gehen und kommt am Ende doch alles wieder auf den Tisch. Es soll dann wohl von den wirtschaftlich starken Staaten in Europa bereinigt werden. Dem muss ein Riegel vorgeschoben werden. Im Übrigen: Die sogenannte Eurokrise war keine Krise des Euro, sie war eine Überschuldungskrise. Die Staaten und viele Geschäftsleute hatten das Vertrauen ihrer Gläubiger verloren und standen vor der Pleite. Wenn die Hausbank mangels Vertrauens ihre Kreditbereitschaft einschränkt, dann ist der Kreditnehmer, sofern er nicht schnell einen anderen Gläubiger findet, erfahrungsgemäß rasch am Ende. Das ist nichts Neues, sondern war immer so. Das gilt auch für Italien, Griechenland und Andere.“

nen Euro an Zinsen und Garantiegebühren an den SoFFin gezahlt. Gemäß der Rückführungsvereinbarung zahlt die Aareal Bank zudem die bis zum Rückzahlungstag auf die Einlage noch anfallenden Zinsen zum nächsten regulären Fälligkeitszeitpunkt (31. März 2015) an den SoFFin. Die Vereinbarung sieht ferner entsprechend den bisherigen vertraglichen Regelungen die Beteiligung des Fonds pro rata temporis an einer möglichen Dividendenzahlung der Aareal Bank durch eine dividendenabhängige Zusatzvergütung für das Geschäftsjahr 2014 vor.

Stand heute summieren sich die verbliebenen Hilfen des deutschen Staats für Geldhäuser damit nach Angaben der Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung (FMSA) auf 16,9 Milliarden Euro. Gestützt werden noch die Commerzbank AG (5,1 Milliarden Euro), die WestLB-Nachfolgerin Portigon AG (2 Milliarden Euro) und der Immobilienfinanzierer Hypo Real Estate (9,8 Milliarden Euro). In der Spitze hatte der SoFFin 29,4 Milliarden Euro Kapitalhilfen an Finanzinstitute ausgegeben. Dazu gewährte der mit Steuergeldern gefüllte Fonds 168 Milliarden Euro an Garantien. Red.

## Die Innenstadt braucht kein Warenhaus

Es geht um gefährdete Arbeitsplätze, verwaarloste Innenstädte und eine fehlende Nahversorgung – die Diskussion über die Probleme der großen Warenhäuser in Deutschland ist eine sehr emotional geführte Debatte. Egal, ob Hertie, Kaufhof oder Karstadt, der Betriebstyp Warenhaus steckt seit Jahren in der Krise. Das bedeutet nicht, dass wir uns vom Konzept des Warenhauses komplett verabschieden müssen. Aber die Bedeutung der Warenhäuser für die Innenstädte wird überschätzt, sowohl von Kommunen als auch vom innerstädtischen Einzelhandel.

Das Warenhaus bietet zwar den Generationen, für die ein Besuch der Innenstadt immer auch ein Besuch des lokalen Warenhauses bedeutete, nicht nur einen physischen, sondern auch einen emotionalen Anker. Für die nachwachsenden Generationen gilt das allerdings nicht. Einer Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Yougov zufolge sind Menschen zwischen 18 und 24 Jahren kaum mehr in Warenhäusern zu finden. Mehr als 80 Prozent von ihnen gaben an, selten oder nie hier einzukaufen. Insgesamt spielen die Kaufhäuser für die meisten Deutschen höchstens noch eine unter-

geordnete Rolle. Fast zwei Drittel der Bundesbürger kaufen nur noch selten in Warenhäusern ein, jeder Zehnte nie.

Trotz dieser Fakten gelten Warenhäuser bei kommunalen Entscheidungsträgern als Magnet, von dem die ganze Innenstadt abhängt und der gleichzeitig die Versorgung mit Lebensmitteln in der Innenstadt sichert. Zudem ist das Warenhaus der einzige Ort in städtischen Zentren, wo Haushaltswaren angeboten werden.

Keines dieser Argumente ist jedoch untrennbar mit dem Warenhaus verbunden. Die innerstädtischen Einkaufszentren sind gerade vielmehr dabei, ihren Anteil an Nicht-Handelsflächen auszubauen. Dies geschieht in Form von Gastronomie, Fitness-Studios oder anderen touristischen und freizeitwirtschaftlichen Angeboten – inklusive spektakulärer Ausblicke auf die Innenstädte. Damit üben Einkaufszentren eine Magnetfunktion aus, die meist die der Warenhäuser übertrifft.

Dort, wo durch die Entwicklung des Handels in der Vergangenheit Lücken entstanden sind, etwa im innerstädtischen Lebensmittelhandel, wurden diese erkannt und werden seitdem durch entsprechende Neuansiedlungen geschlossen. Konnte man vor zehn Jahren in vielen Innenstädten nur noch im Warenhaus Lebensmittel kaufen, so erleben wir heute eine Neuansiedlung von City- und Biomärkten und auch die Discounter kehren in die Innenstadt zurück. Auch der drohende Wegfall des Sortiments Haushaltswaren wird bereits teilweise durch entsprechende Konzepte wie Butlers oder Depot kompensiert. Vermutlich wird der Verlust von Warengruppen wie Leuchten, Schrauben und Werkzeug zur gegebenen Zeit durch kleine Innenstadtbaumärkte ausgeglichen, von denen in manchen Einkaufslagen schon die ersten Testmärkte zu finden sind.

Natürlich werden nicht alle Warenhäuser aus den Innenstädten verschwinden. Dazu ist ein Blick auf die Häuser aufschlussreich, die von der Warenhauskrise gänzlich ausgenommen sind, zum Beispiel die Premiumhäuser KaDeWe in Berlin, das Oberpollinger in München oder das Breuninger in Stuttgart. Ihre Positionierung als Weltstadt- und Premiumhäuser garantiert ihnen auch in Zukunft einen regen Zufluss an einheimischen und touristischen Besuchern. Dass dieses Konzept nicht nur in Deutschland funktioniert, zeigen Beispiele wie die Galeries Lafayette in Paris oder das Harrods in London.

Eine weitere Überlebensstrategie für Warenhäuser kann die Ausrichtung auf die lokalen Bedürfnisse sein. Wie bereits in der Praxis demonstriert, können vor Ort gesteuerte Warenhäuser in Kleinstädten wie auch in den Stadtteilen der Metropolen nachhaltig funktionieren. Der Erfolg liegt dabei in der konstanten und aktiven Sortimentsanpassung für das einzelne Haus. Diese Strategie benötigt einen Manager mit lokaler Marktkennntnis, der unabhängig von der Konzernzentrale entscheiden kann.

Aber oft ist die Warenhausimmobilie nicht mehr zeitgemäß. Viele Immobilien befinden sich an einem Punkt ihres Lebenszyklus, wo sie den Anforderungen an eine moderne Handelsimmobilie so nicht mehr entsprechen. Auch nicht den Anforderungen an die Nutzung durch ein modernes Warenhaus. In Deutschland gibt es zahlreiche Warenhäuser, die neben unzeitgemäßen Deckenhöhen noch nicht einmal über Fahrtreppen in alle Etagen und beide Richtungen verfügen. Die Umstrukturierung in ein Einkaufszentrum oder der Abriss und Neubau der Immobilie kann hier die Lösung sein. Nicht zwangsläufig leidet dadurch die Attraktivität der Stadt. Im Gegenteil kann eine gut gestaltete Revitalisierung oder Neuprojektierung gegenüber einer in die Jahre gekommenen Handelsimmobilie die Attraktivität der gesamten Stadt steigern.

Nach dem Verkauf und der Revitalisierung der Immobilie kann beispielsweise ein neues Konstrukt entstehen, welches ein sortimentsgleiches Angebot bei neuer Betreiberstruktur anbietet. Hierzu wird das Warenhaus durch die Aufteilung der Sortimente auf Einzelbetreiber ersetzt. Wie in einem klassischen Warenhaus übernimmt ein Lebensmittelfilialist im Untergeschoss die Versorgung mit Nahrungs- und Genussmitteln. Im Erdgeschoss übernimmt ein Drogeriemarkt die Funktion der Parfümerie- und Drogerieabteilung und im ersten Obergeschoss zieht ein Textilfilialist die Kunden an. Für das Obergeschoss eignet sich ein Baumarktkonzept oder ein Gemischtwarenladen.

Das zeigt, dass die Emotionalität der Debatte übertrieben ist. Es gibt verschiedene Lösungen abseits der Warenhäuser, die für Kommunen nicht schlechter, dafür aber besser an die neuen Herausforderungen des Handels angepasst sind.

*Markus Wotruba,  
Leiter Standortforschung,  
BBE Handelsberatung GmbH, München*