

Wie sich in Ostdeutschland Immobilien-Nuggets finden lassen

Volkmar von Obstfelder und Eugen von Lackum

Durch konsequente Umschichtungen und umfangreiche Bestandsinvestitionen ist es der TLG Immobilien in 15 Jahren gelungen, in dem für viele als schwierig geltenden ostdeutschen Immobilienmarkt ein rentierliches Portfolio aufzubauen. Dafür braucht es vor allem langjährige Präsenz und detaillierte lokale Expertise, erklären die Autoren. So sei auch erkennbar, dass in vielen Regionen die Exportbasis und damit auch die Wirtschaftskraft wachse. Sollte das Zielfortfolio wie geplant bis 2009 optimiert sein, dürfte der Bund dann bei der vorgesehenen Privatisierung der Gesellschaft einen attraktiven Gewinn erwarten. (Red.)

Die Suche nach renditestarken Immobilien gleicht in vielem der Arbeit von Goldgräbern: Gefragt sind exzellentes geografisches Wissen, hohe Ausdauer und hochspezialisiertes technisches Know-how. Selten werden die Schätze dort gefunden, wo die Öffentlichkeit sie vermutet. Die TLG Immobilien GmbH ist seit 15 Jahren ausschließlich auf dem ostdeutschen Immobilienmarkt tätig. Einer Region also, die in der öffentlichen Meinung bislang kaum als reich an Schätzen gilt. Genau in dieser Region wurde ein werthaltiges Immobilien-Portfolio geschaffen, das Basis einer attraktiven Unternehmensrendite ist.

Weniger Verkauf, mehr Bestandsverwaltung

Vor der Erörterung des „Nugget-Picking“ sei das Ergebnis vorweggenommen: Für das Geschäftsjahr 2005 und damit zum vierten Mal in Folge hat das Unternehmen einen zweistelligen Millionen-Gewinn ausgewiesen. Basis für diese positive Entwicklung sind auch erfolgreiche Investitionen. Im vergangenen Geschäftsjahr investierte die Gesellschaft in Ostdeutschland rund 125 Millionen Euro. In 2006 werden es etwa 200 Millionen Euro sein. Für die nächsten Jahre sind insgesamt Investitionen von deutlich mehr als 500 Millionen Euro vorgesehen. Denn es gibt sie: die Immobilien-Nuggets im Osten.

Die Stärkung des Portfolios findet ihren Ausdruck auch in der Verschiebung von Umsatzrelationen. War der Verkauf in der Vergangenheit ein wesentlicher Umsatzträger, so tritt an seine Stelle immer stärker die Objektbewirtschaftung. Während in 2004 gut die Hälfte der Um-

satzerlöse aus der Objektbewirtschaftung stammte, waren es im Jahr 2005 bereits zwei Drittel.

Bessere Bewirtschaftungsergebnisse aus weniger Immobilien? Gründe hierfür sind die Portfoliostrategie sowie die Optimierung der Kosten- und Ertragsstruktur. Von Objekten, die langfristig nicht den Renditeanforderungen entsprechen, wurde sich getrennt. Parallel investierte das Unternehmen gezielt in seine Bestandsobjekte und ergänzte das Portfolio durch Ankäufe renditestarker Immobilien.

Wie nun kann eine solche Portfoliostrategie ausschließlich mit ostdeutschen Immobilien erfolgreich sein, wenn nicht wenige immer noch behaupten, der ostdeutsche Immobilienmarkt sei insgesamt nicht lukrativ? Die Antwort lautet: Um die „Nuggets“ zu finden, bedarf es hoher Expertise und langjähriger Präsenz.

Durch ihre fünfzehnjährige Vor-Ort-Kennntnis in den neuen Bundesländern hebt sich die TLG Immobilien deutlich – insbesondere von ausländischen Investoren – ab. Lokale Expertise verknüpfen wir mit der Auswertung statistischer Analysen zur demographischen Entwicklung, der vorhandenen Infrastruktur, dem Preisniveau und seiner Entwicklung sowie der Wirtschaftskraft. Einen Überblick

Die Autoren

Dr. Volkmar von Obstfelder ist Vorsitzender der Geschäftsführung und **Dr. Eugen von Lackum** ist Geschäftsführer der TLG IMMOBILIEN GmbH, Berlin.

über die Entwicklungen und Trends des ostdeutschen Immobilienmarkts liefert seit 1993 unser alljährlicher Grundstücksmarktbericht, der im Oktober 2006 unter dem Titel „Immobilienmarkt Ostdeutschland“ wieder neu erscheint.

Diese Expertise schärft zudem den Blick für eine differenzierte Betrachtung des Marktes. So räumt eine aktuelle Studie der Deutschen Kreditbank (DKB) mit einem verbreiteten Vorurteil auf: Danach wird in Ostdeutschland innerhalb der nächsten zehn Jahre die Exportbasis, eine bewährte Kennziffer der Wirtschaftskraft, in 18 von 23 Raumordnungsregionen wachsen. Zum Vergleich: Für die alten Bundesländer prognostiziert die Studie dies nur für 30 von 74 Regionen.

Festzustellen ist daher: Künftig kann in Deutschland nicht mehr von einem durchgehenden Nord-Süd- und auch nicht mehr von einem durchgehenden Ost-West-Gefälle gesprochen werden. Erfolgreiche Regionen in der Mitte oder im Süden Deutschlands werden relativ an Wirtschaftsstärke verlieren, während sich im Osten und Norden neue, starke Wachstumsregionen entwickeln.

Fokus auf Zukunftsregionen

Strategisch konzentriert sich die TLG Immobilien daher auf die von ihr identifizierten Wachstumsräume. Diese Regionen zeichnen sich durch Branchenschwerpunkte, regionale Unternehmensnetzwerke, Forschungseinrichtungen und innovative Kompetenzfelder aus. Insbesondere sind dies Berlin und der engere Verflechtungsraum einschließlich Potsdam, die Ostseeküste sowie der mitteldeutsche Kernraum mit den Regionen entlang der Bundesautobahn A4 und der Achse Halle/Leipzig.

Etwa drei Viertel des Anlagevermögens von rund 1,2 Milliarden Euro liegt heute in diesen Regionen. An Standorten in übrigen Regionen engagiert sich das Unternehmen, wenn es langfristig stabile und gute Erträge sieht.

Aufgrund der unterschiedlichen Rendite- und Risikoeinschätzung der verschiedenen Nutzungsarten setzt die TLG Immobilien auf ein ausgewogenes Immobilienportfolio. Das Anlagevermögen wird auf Nutzungsarten, die eine mittel- bis langfristige Rentabilitätssicherung und -steigerung erwarten lassen, konzentriert.

Zum Abschluss des Geschäftsjahrs 2005 entfielen – zu Verkehrswerten berechnet – 23 Prozent des Immobilien-Anlagevermögens auf das Segment Büro, 18 Prozent auf Gewerbeimmobilien, 29 Prozent auf Wohnungen und 20 Prozent auf den Einzelhandel. Durch gezielte Entwicklungsinvestitionen und vor allem den Ankauf schlüsselfertiger Objekte wird in den kommenden Jahren das Portfolio ausgebaut, verjüngt und in seiner Rendite gesteigert.

Wohnimmobilien mit Perspektiven

Wohnungen sind wegen ihrer Mietstabilität ein wesentlicher Baustein zur Zukunftssicherung im Portfolio. In Ostdeutschland steigt kontinuierlich die nachgefragte Wohnfläche pro Person, weil sich die Zahl der Haushalte vor allem durch den Trend zu kleineren Lebensgemeinschaften beziehungsweise Single-Haushalten erhöht.

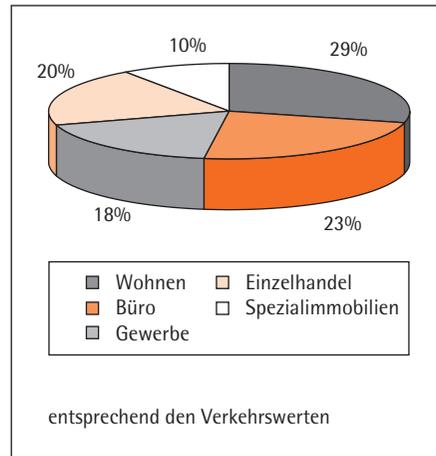
Allein zwischen 1993 und 2003 nahm die Anzahl privater Haushalte in Ostdeutschland von 7,8 auf 8,4 Millionen zu. Hinzu tritt ein wieder erwachendes Interesse, in der Stadt zu wohnen. Zwischen den Jahren 2000 und 2004 wuchs etwa die Zahl der privaten Haushalte in den Städten Leipzig, Erfurt und Dresden um rund sechs Prozent.

Die Wohnimmobilien stellen daher das stärkste Portfoliosegment dar. Die aktuell rund 10 500 Wohneinheiten erwirtschaften rund ein Drittel der Ist-Miete des Anlagevermögens. Zur weiteren Segmentstärkung tritt die TLG Immobilien aktiv als Käufer auf. Dabei wird vor dem Hintergrund der Marktüberhitzung für große Paketverkäufe das Marktsegment kleinerer, auch unsanierter Wohnanlagen bis 200 Mieteinheiten ins Visier genommen. Allein im laufenden Geschäftsjahr wurden bereits rund 900 Wohnungen vor allem in Sachsen erworben.

Im Einzelhandel auf Food-Discounter fokussiert

Einzelhandelsimmobilien tragen zu rund einem Viertel der Mieterlöse des Anlagevermögens bei. Aufgrund attraktiver Chancen wurde auch im Jahr 2005 verstärkt in Einzelhandelsimmobilien investiert. Hier bewährt sich auch die zunehmende Vernetzung. Hintergrund ist der seit längerem zu beobachtende Trend zur Polarisierung im Handel: Ei-

Abbildung 1: Portfolio der TLG Immobilien nach Nutzungsarten



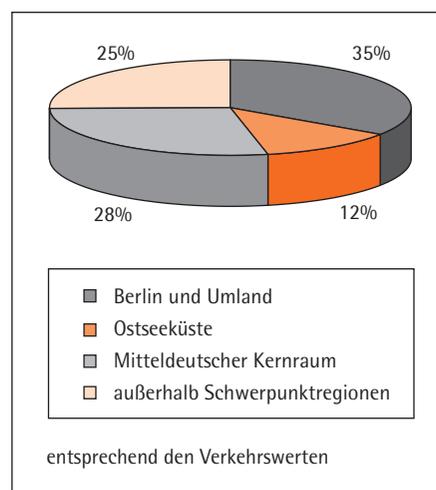
Quelle: TLG Immobilien

nerseits wächst die Zahl der Verbraucher, die preisbewusst einkaufen müssen. Zugleich nimmt die Gruppe der Einkommensstarken zu, die ein gehobenes, Lifestyleorientiertes Warenangebot bevorzugen.

Daher fragen insbesondere überregional operierende Lebensmittel- und Einzelhandelsketten, Filialisten sowie Discountunternehmen verstärkt Ladenlokale in ostdeutschen Städten nach. Der Investitionsschwerpunkt bei Handelsimmobilien liegt im Neubau beziehungsweise dem Ankauf von Food-Discountern zur Nahversorgung mit Nutzflächen ab 1 000 Quadratmetern.

Das Portfoliosegment Einzelhandel entspricht aufgrund der hohen Investitionsdynamik der vergangenen Jahre bereits heute annähernd dem Zielfortfolio, so dass der verstärkten Investorenkonkur-

Abbildung 2: Regionale Verteilung der TLG Immobilien



Quelle: TLG Immobilien

renz gelassen entgegen gesehen wird. Mit zahlreichen Gewerbeparks und einem Flächenangebot, das unterschiedlichsten Anforderungen und Funktionalitäten genügt, ist die TLG Immobilien der führende Anbieter von Gewerbeflächen in den neuen Ländern. Das Portfolio umfasst aufgewertete innerstädtische Objekte ebenso wie neu erschlossene Flächen in Gewerbe- und Technologieparks.

Verstärkt wird dieses Segment auch zukünftig durch den Bau von Produktions- und Lagerhallen für mittelständische Betriebe. Die Wettbewerbsvorteile sind die flexible Marktorientierung und insbesondere das Angebot „Immo Leasing plus“. Es umfasst die komplette Realisierung eines Bauvorhabens nach den Wünschen des Nutzers und bietet den Unternehmen langfristige Planungs- und Kostentransparenz. Das große Plus für die Kunden ist die Förderfähigkeit des Produkts in Ostdeutschland.

Renditen von Büroimmobilien über Dix-Niveau

Rund ein Viertel der Mieterlöse werden mit Büroimmobilien erwirtschaftet, die Netto-Cash-Flow-Renditen erzielen, die über denen des Deutschen Immobilienindex Dix liegen. Die Neuinvestitionen konzentrieren sich auf die Oberzentren Ostdeutschlands.

Im kleinen Segment der Spezialimmobilien konzentriert sich die TLG Immobilien angesichts des demographischen Wandels auf den Bau von Seniorenimmobilien und Altenpflegeheimen. Durch die Auswahl renommierter Partner werden die Betreiberrisiken minimiert. In Regionen mit hohem touristischen Potenzial wie der Ostseeküste, Berlin/Potsdam oder Dresden laufen Prüfungen zu weiteren Engagements im Hotelsektor.

Die Strategie des „Nuggets-Picking“ führt zu einer kontinuierlichen Steigerung der Rentabilität des Immobilienportfolios. Dies stärkt nachhaltig die Substanz des Unternehmens und bietet gute Chancen für eine langfristig orientierte Entwicklung. Die langjährige Spezialisierung, die exzellente regionale und lokale Kompetenz, verbunden mit einer soliden Finanzkraft und einer ausgeprägten Kundenorientierung der Mitarbeiter, werden helfen, auch in Zukunft dem Anspruch „Stark im Osten“ gerecht zu werden.