

Im Blickfeld

Immobilien-AGs wachsen weiter

Immobilien an der Börse – das ruft noch immer viele Skeptiker auf den Plan. Zu verschieden seien „unbewegliche“ Immobilien und der hochliquide Kapitalmarkt, als dass sich daraus eine funktionierende Symbiose ergeben könnte. Spürbar verdeutlicht wurden diese Zweifel zuletzt im Herbst 2016, als Analysten der US-Investmentbank Merrill Lynch mit ihrer Einschätzung zum deutschen Wohnungsmarkt rund eine halbe Milliarde Euro an Börsenwert in Deutschland vernichteten – wohlgernekt an einem einzigen Tag.

Der Schock darüber währte allerdings nur kurz, und die gelisteten deutschen Immobilien-AGs kehrten schnell auf den Wachstumspfad zurück. Laut der Ende November zum fünften Mal veröffentlichten Gemeinschaftsstudie des ZIA und Barkow Consulting legte die Marktkapitalisierung der börsennotierten Immobilienunternehmen um 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf nunmehr 73 Milliarden Euro zu. Auch das Immobilienvermögen wuchs um 26 Prozent und hat mit nunmehr 114 Milliarden Euro erstmals die Schallmauer von 100 Milliarden Euro durchbrochen. Damit spielen deutsche Immobilien-AGs auch auf der internationalen Bühne eine immer bedeutendere Rolle: Der deutsche Anteil am europäischen Immobiliensektor beträgt aktuell 23 Prozent – im Jahr 2013 waren es noch lediglich zehn Prozent. Die Position als zweitwichtigstes Land im europäischen EPRA-Index konnte dadurch ebenfalls weiter ausgebaut werden. Der Abstand zum führenden „Immobilienaktienland“ Großbritannien beträgt mittlerweile nur noch zwölf Milliarden Euro.

Interessanterweise konnten die hohen Zuwächse im laufenden Jahr erneut ohne größere Börsengänge erreicht werden. Den stärksten Effekt hatte noch das Debüt von Aroundtown: Das auf Gewerbeimmobilien spezialisierte Unternehmen hatte seine Notierung im Juni 2017 von der Euronext in den Prime Standard der deutschen Börse verlegt. Mit Consus und Noratis gab es allerdings nur zwei weitere, und vor allem kleinere Börsenneuzugänge zu begrüßen. Im Gegenzug hält der Trend zu größeren Einheiten im Sektor unvermindert an: Seit 2011 ist die Anzahl der Immobilien-AGs um 29 Prozent auf aktuell 55 zurückgegangen.

Unterdessen blieb die Emission von neuem Eigenkapital über die Börse im ersten Halbjahr 2017 mit 1,5 Milliarden Euro auf einem unverändert niedrigen Niveau. Folglich lässt sich der Anstieg der Marktkapitalisierung laut Studie erneut im Wesentlichen auf steigende Kurse zurückführen.

Die Studienautoren sehen im Bereich der Wirtschaftsimmobiliien noch großes Börsenpotenzial. Denn die Dominanz des Wohnsektors ist auch im Jahr 2017 weiter spürbar. So repräsentieren Wohnimmobilien immer noch 76 Prozent des börsennotierten Immobilienvermögens. Immerhin konnten seit langer Zeit aber auch Wirtschaftsimmobiliien deutlich zulegen, was größtenteils wiederum auf den Notizwechsel von Aroundtown zurückzuführen ist. Im europäischen Kontext hat Deutschland laut ZIA-Koautorin Sabine Georgie diesbezüglich aber trotzdem noch erheblichen Nachholbedarf.

Hinsichtlich der Finanzierung ist der Gang an den Kapitalmarkt derzeit im Übrigen kein wirklich ausschlaggebender Faktor. Bei der Studienpräsentation in Frankfurt erörterte Andreas Segal, CFO der Buwog AG, dass selbst große Player wie Vonovia derzeit keine nennenswerten Finanzierungsvorteile gegenüber nicht-börsennotierten (beziehungsweise nicht-gerateten) Immobilienunternehmen hätten. Die Konditionen seien auch aufgrund der hohen Finanzierungsbereitschaft von Banken und Sparkassen derzeit für alle Marktteilnehmer hervorragend. Doch das muss nicht so bleiben. Und gerade in schlechten Zeiten könnte sich die erweiterte „Tool-Box“ als echter Wettbewerbsvorteil erweisen. ph

Immobilienfinanzierung als Auslaufmodell?

Die gewerblichen Immobilienmärkte in Deutschland brummen. Sowohl Investitions- als auch Transaktionsvolumina sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Die Stimmung unter den Banken in der gewerblichen Immobilienfinanzierung war zuletzt dennoch eher gedämpft. Zu herausfordernd sind die aktuellen Rahmenbedingungen, um die von hohen Neugeschäftszahlen geprägte Situation als zufriedenstellend empfinden zu können: der anhaltende Regulierungsmarathon,

steigende Kundenanforderungen, der intensive Konkurrenzkampf sowie die sinkende Margen lassen den ein oder anderen dennoch etwas sorgenvoller in die Zukunft blicken. Laut der IREBS-Studie „German Debt Project 2017“, für die 25 deutsche Gewerbefinanzierungsinstitute analysiert wurden, könnten die Nettomargen im laufenden Jahr erstmals gar auf unter 100 Basispunkte absinken.

Um in diesem Spannungsfeld bestehen zu können, rät die Unternehmensberatung Roland Berger den Akteuren in einer aktuellen Studie zu einem radikalen Umdenken im Bereich der Digitalisierung. Bislang genießt dieses Thema vielerorts noch keine Priorität, aus (vermeintlich) nachvollziehbaren Gründen: Im Gegensatz zum Privatkundengeschäft sind bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung viele Prozesse nicht standardisierbar, da die Immobilien und Finanzierungssituationen sehr heterogen und komplex sind.

Die Unternehmensberater sind trotzdem überzeugt: Infolge des rasanten technologischen Fortschritts können – und sollten – zunehmend auch Teile der Wertschöpfungskette im gewerblichen Finanzierungsgeschäft digitalisiert beziehungsweise automatisiert werden. Die damit einhergehenden Vorteile lesen sich wie folgt: Optimierung der Kostenstruktur, Erschließung neuer Dienstleistungen und dadurch neue Einnahmequellen zur Ergänzung des Kerngeschäfts. Als Krönung dieser Strategie wird den Hypothekenbanken eine verblüffend anmutende Empfehlung an die Hand gegeben: die Öffnung der unternehmenseigenen Vertriebskanäle, und zwar ausgerechnet für aufstrebende Konkurrenzanbieter wie Versicherungen, Versorgungswerke und Family Offices, die auf der verzweifeltten Suche nach attraktiven Risiko-Renditeprofilen die Assetklasse der Kredite für sich entdeckt haben.

Dieser „Open-Architecture-Ansatz“ ist für andere Finanzdienstleistungen wie etwa dem Fondsvertrieb, wo Banken seit Jahrzehnten die Konkurrenzprodukte konzernfremder Asset Manager anbieten, bereits etabliert. Bislang ist diesem Beispiel noch keine der gewerblichen Hypothekenbanken in Deutschland gefolgt, wohlwissend, dass die Bereitstellung von Kapital ihr „Butter-und-Brot-Geschäft“ verkörpert. Ein freiwilliges Preisgeben dieser ureigenen Kernkompetenz dürfte

deshalb zunächst wie das Öffnen der Büchse der Pandora anmuten.

Die Berater von Roland Berger interpretieren ihr Plattformmodell erwartungsgemäß ganz anders. Eine Öffnung der Wertschöpfungskette für Drittanbieter ermögliche zahlreiche Zusatzleistungen wie die Erstellung von Beleihungswertgutachten, die Bereitstellung von Versicherung (zum Beispiel für Unwetter), die Übernahme der Baufortschrittskontrollen bei Development-Finanzierungen oder das Miet- und Immobilienmanagement. Zusätzlich zu diesen frischen Ertragsquellen behalte die Bank die Hoheit über den essenziellen Kundenzugang. Man darf gespannt sein, ob einer der etablierten Player sich von dieser Idee, die dem traditionellen Selbstverständnis der Branche klar widerspricht, überzeugen lässt. ph

Rosige Aussichten mit kleiner Eintrübung

In der Novemberehebung des Deutsche-Hypo-Index unter gut 1 000 deutschen Immobilienexperten hat sich die Stimmung im Vergleich zum Vormonat zwar minimal eingetrübt, ist aber weiterhin sehr gut. Das Immobilienklima sank in der 119. Befragung leicht um 1,0 Prozent auf 139,5 Zählerpunkte, erreichte aber dennoch den zweitbesten Wert dieses Jahres.

Und die Immobilienkonjunktur, in die unter anderem Werte wie der Dax, Dimax und das ifo-Geschäftsklima einfließen, erreichte unbeeindruckt vom Herbstwetter einen neuen Rekordwert von 317,9 Zählerpunkten. Seit dem Erhebungsbeginn im Jahr 2008 präsentierte sich die Immobilienkonjunktur noch nie so robust wie heute. Aktuell haben die Wirtschaftsweisen ihre Prognosen für das Wirtschaftswachstum in Deutschland für dieses und nächstes Jahr nach oben korrigiert. Erwarteten sie im Frühjahr für 2017 noch 1,4 Prozent, gehen sie jetzt von 2,0 Prozent aus. Für 2018 wurde die Prognose von 1,6 auf 2,2 Prozent angehoben. Ebenfalls gute Nachrichten! Denn ein solches Wachstum wirkt sich natürlich auch auf die Immobilienbranche positiv aus.

Die guten Aussichten werden allerdings etwas eingetrübt, wenn man sich einzelne Entwicklungen in der Branche einmal genauer anschaut. Beispielsweise ziehen sich Projektentwicklungen heute viel

länger hin als noch vor einigen Jahren. Waren es früher im Schnitt zwei, müssen heute drei bis vier Jahre einkalkuliert werden. Die Gründe dafür sind vielfältig. Zum einen sind die Baugenehmigungsverfahren teilweise sehr langwierig. In Zeiten der zunehmenden Digitalisierung sollte es möglich sein, diese elektronisch abzuwickeln. Hier könnten Kommunen und Länder sowohl technisch als auch personell „nachrüsten“ und Abläufe damit beschleunigen. Zum anderen operiert die Bauindustrie derzeit an ihrer Kapazitätsgrenze – viele Bauvorhaben müssen geschoben werden. Hinzu kommt, dass sich der Fachkräftemangel auch in der Immobilienbranche immer mehr bemerkbar macht.

Darüber hinaus stieg in der Novemberbefragung des Deutsche-Hypo-Index das Büroklima zum dritten Mal in Folge und erreichte einen neuen Spitzenwert seit Erhebungsbeginn. Und auch wenn die „Klima“-Daten für die Assetklassen Logistik, Handel, Hotel und Wohnen im November gesunken sind, stellen wir im Hinblick auf das ganze Jahr fest: Die einstigen Nischenprodukte Hotel- sowie Industrie- und Logistikimmobilien sind aus Investorenstrategien heute nicht mehr wegzudenken. Auch der Einzelhandel behauptet sich in Zeiten des Onlinehandels nach wie vor.

Die Rahmenbedingungen für die Immobilienbranche sind also nach wie vor gut. Die Büroleerstände sind in fast allen deutschen Metropolen so niedrig wie nie und der Investitionsappetit der Anleger ist ungebrochen. Deutschland bietet Investoren heute eine große Zahl von Top-, aber auch von interessanten B-Standorten in Verbindung mit einer Produktdiversität der Assetklassen, die im länderweiten Vergleich einzigartig ist. Die Kunst besteht jetzt darin, mit den aufgezeigten Herausforderungen so umzugehen, dass die Branche bestmöglich vom Wirtschaftswachstum profitieren kann.

Andreas Pohl, Vorstandsvorsitzender, Deutsche Hypothekenbank (Actien-Gesellschaft), Hannover

Parken als Kundenerlebnis

Die Mobilitätsbranche steht vor einem Paradigmenwechsel, die Funktion von Parkhäusern verändert sich radikal. Wer

in Parkhäuser investiert oder bereits Objekte im Eigentum hat, sollte bestehende Geschäftsmodelle überdenken und die neu entstehenden Chancen nutzen.

Dank moderner Technologien sind mittlerweile ganz neue Services denkbar, die Parkhausbetreiber zusätzlich zur Bereitstellung von Parkraum erbringen können. In diesem Zuge wird erstmals die Anonymität zwischen Parkhausbetreiber und Autofahrer durch eine individuelle Registrierung im System des Parkraumanbieters aufgelöst. Für Endverbraucher ermöglicht es dieser Schritt bei der Einfahrt ins Parkhaus, viele neue Services zu nutzen. Das ist ein fundamentaler Wandel, denn damit geht der Parkhausbetreiber erstmals eine direkte Beziehung zum Kunden ein und wird so zu einer wichtigen Schnittstelle in der Mobilitätskette.

Zum Komfort, der sich aus der Registrierung ergibt, gehört beispielsweise die ungehinderte Einfahrt ins Parkhaus. Das Warten an der Schranke ist nicht mehr nötig, ebenso wenig das Ziehen des Tickets. Überflüssig wird auch der Gang zum Parkautomaten. Bezahlt wird beispielsweise per monatlicher Abrechnung und Bankeinzug. Wer sichergehen will, einen gut gelegenen Stellplatz zu erhalten, reserviert vorab online. Auf die gleiche Weise lässt sich der Zugang zu einer Ladestation für ein E-Auto sichern.

Trends wie Carsharing, E-Mobilität oder das autonome Fahren verlangen nach einer zentralen Anlaufstelle. Orte, an denen die entsprechenden Dienstleistungen erbracht werden können, sind angesichts des drastischen Wandels im Mobilitätssektor zukünftig von hohem Wert. In vielen Fällen können Parkhäuser auch zu einem intermodalen Verkehrsknotenpunkt werden, an dem Lösungen für den Umstieg auf andere Verkehrsmittel angeboten werden – so zum Beispiel E-Bikes, Fahrräder, Taxis oder öffentliche Verkehrsmittel.

Die wohl größte Herausforderung stellt bei allen diesen Überlegungen das autonome Fahren dar. Sobald Fahrer ihre Pkw nicht mehr selbst in Parklücken steuern, muss das Parkhaus unter veränderten Aspekten neu optimiert werden. Stellflächen können schmaler sein. Gleichzeitig müssen Ein- und Ausstiegszonen konzipiert werden.

Philippe Op de Beeck, CEO, Apcoa Parking Group, Stuttgart