

MIPIM-SPECIAL

„WIR HALTEN KONTINUIERLICH AUSSCHAU NACH INTERESSANTEN MÖGLICHKEITEN“

In den zurückliegenden 30 Jahren hat sich die Patrizia Immobilien AG kontinuierlich verändert und strategisch weiter entwickelt. 1984 als Wohnimmobilienspezialist gestartet, folgte 2006 der Börsengang. Ab 2007 legte das Unternehmen mit Stammsitz in Augsburg erstmals Fonds für Dritte auf, übernahm 2011 den europaweit agierenden Asset Manager LB Immo Invest und investiert seither gleichermaßen in Wohn- und Gewerbeimmobilien. 2012 folgte dann der Erwerb des Investment Managers Tamar Capital Group, mit dem Patrizia sein paneuropäisches Netzwerk ausbaute. Im vergangenen Jahr wurden schließlich der globale Dachfondsanbieter Sparinvest sowie die beiden ebenfalls europaweit aufgestellten Investment Manager Triuva und Rocspring übernommen. Die I&F-Redaktion sprach mit Patrizia-Finanzvorstand Karim Bohn über die jüngsten Übernahmen und die Strategie, die dahinter steckt.

Red.

Die Investoren sind zunehmend anspruchsvoller geworden, haben höhere Erwartungen, sind verstärkt im internationalen Kontext unterwegs und agieren nach internationalen Maßstäben. In diesem Sinne setzen sie auf Investmentmanager, die mit ihnen wachsen und in der Lage sind, die gestiegenen Volumina erfolgreich und diversifiziert zu investieren und zu managen. Genau diesem Kundenwunsch trägt unsere Strategie Rechnung.

Herr Bohn, groß, größer, Patrizia – ist dies das neue Mantra?

Wachstum ist für uns kein Selbstzweck, sondern muss immer zu einem Mehrwert für unsere Kunden führen. Mit den Unternehmensübernahmen von Sparinvest, Triuva und Rocspring haben wir unsere Präsenz dahingehend verstärkt, dass wir nun in allen Kernmärkten Europas eine Größe erreicht haben, die es uns erlaubt, nachhaltig für unsere Kunden tätig zu sein. Wir können unseren Kunden bei ihren Immobilieninvestments nun eine noch breitere Angebotspalette mit noch besseren Diversifizierungsmöglichkeiten bieten, durch Investments in weitere Assetklassen und weitere Märkte.

Wie ist die Situation an den Immobilieninvestmentmärkten?

Die Lage am Investmentmarkt ist zurzeit sehr anspruchsvoll. Die Immobilienwelt ist vor dem Hintergrund niedriger Zinsen und fehlender Anlagealternativen nach wie vor geprägt von einer gestiegenen, preistreibenden Nachfrage sowie stark sinkenden Renditeniveaus. Hinzu kommt, dass sich

Immobilien als Anlageklasse erst in den vergangenen 20 Jahren wirklich etabliert haben. Insgesamt wird der Druck auf die Immobilienpreise weiter anhalten, da Investoren ihre Immobilieninvestments weiter erhöhen. Eine aktuelle Studie zeigt, dass europäische institutionelle Investoren im Durchschnitt die Immobilienquoten in ihren Investmentportfolios von 9,7 auf 12,1 Prozent erhöhen wollen.

Natürlich ist dies kein rein europäisches Phänomen. Wir beobachten diese Entwicklung weltweit. Diese Erhöhung in Verbindung mit dem allgemeinen Wachstum der Portfoliogrößen der Investoren führt zu einem deutlichen Kapitalzufluss in die Immobilienmärkte. Allein 2016 flossen 80 Milliarden Euro in den europäischen Immobilienmarkt und damit fast doppelt so viel wie im Jahr zuvor. Ein immer größerer Anteil davon stammt von außer-europäischen institutionellen Investoren, etwa aus Asien, den USA oder dem mittleren Osten.

Wie wirkt sich das auf die Investorenlandschaft aus?

Lassen Sie mich ein Beispiel nennen. Einer unserer „ältesten“ Kunden verfügte im Jahr 2000 über ein Gesamtportfolio von 14 Milliarden Euro, davon waren vier Prozent, also rund 500 Millionen Euro in Immobilien investiert. Mittlerweile ist das Gesamtportfolio des besagten Kunden auf 25 Milliarden Euro gewachsen und die Immobilienquote hat sich gleichzeitig auf acht Prozent verdoppelt. Die Immobilieninvestments haben sich damit auf zwei Milliarden Euro vervierfacht. Und das ist keine Ausnahme.

Was macht Europa so interessant für Investoren?

Auf der globalen Investmentlandkarte steht Europa für politische Stabilität, wirtschaftliches Wachstum und verlässliche Rechtssysteme – Grundvoraussetzungen für langfristige Investments. Europaweit gibt es zahlreiche wachstumsstarke Metropolregionen und Ballungsgebiete, die vielversprechend für Investments in den verschiedensten Nutzungsarten und Risikoklassen sind. Insbesondere Deutschland gilt bei Investoren als sicherer Hafen, der langfristige stabile Renditen liefert. Trotz der jüngsten Anstiege gelten die Preise im internationalen Vergleich immer noch als moderat.

Gerade internationale Investoren sind zunehmend auf der Suche nach global aufgestellten Investmentmanagern, die ihnen für Investments in dieser vielversprechenden Region alles aus einer Hand bieten können, lokale Expertise in den verschiedenen europäischen Investmentmärkten, in den verschiedenen Nutzungsarten und auch Risikoklassen. Und Patrizia ist hier eine der ersten Adressen, denn wir sind einer der führenden globalen Anbieter von Immobilieninvestments in Europa.

Was ändert sich durch die Übernahmen von Sparinvest, Triuva und Rocspring?

Durch die Übernahme von Sparinvest, die seit Januar 2018 als Patrizia Multi Managers am Markt auftritt, können wir unseren Kunden eine neue Produktlinie anbieten und uns selbst dadurch neue Märkte erschließen. Was Triuva angeht, so führen wir deren Weg, europaweit für Kunden in

ZUR PERSON

KARIM BOHN

Chief Financial Officer (CFO),
PATRIZIA Immobilien AG,
Augsburg



Quelle: PATRIZIA Immobilien AG

Gewerbeimmobilien zu investieren, fort, allerdings mit dem Vorteil, dass wir ein größeres paneuropäisches Netzwerk anbieten und über eine langfristig stabile Eigentümerstruktur verfügen. Gleichzeitig stärken wir unsere Position als größter Anbieter von Immobilienspezialfonds in Deutsch-

„Mit der Übernahme von Triuva gelingt uns der Einstieg in die Assetklasse Infrastruktur.“

land. Zudem gelingt uns mit der Übernahme von Triuva mit ihren Kavernen der Einstieg in die Assetklasse Infrastruktur.

Über Rockspring haben wir Zugang zu neuen, internationalen Kunden, die nun auch von unserer paneuropäischen Plattform profitieren. So verfügt Rockspring über mehr als 120 institutionelle Kunden, von denen jeder Dritte von außerhalb Europas kommt. Gleichzeitig bauen wir unseren Investment-Hub in London deutlich aus. Hier werden wir künftig mit über 100 Mitarbeitern vor Ort sein. Insgesamt festigen wir also unsere Position als einer der führenden unabhängigen Immobilieninvestmentmanager in Europa: Nicht konzern- oder bankengebunden suchen wir für unsere Kunden stets die Objekte und Projekte, bei denen wir für sie den größten Mehrwert sehen.

 **Wie profitieren die Kunden von den Übernahmen?**

Unsere Kunden profitieren von einer verbreiterten Produktpalette sowie einem noch größeren Leistungsspektrum. Was heißt das konkret? Durch die Vergrößerung unseres paneuropäischen Netzwerkes wird es unseren Mitarbeitern vor Ort noch besser gelingen, europaweit in allen Nutzungsarten und Risikoklassen attraktive Investmentmöglichkeiten zu identifizieren und wahrzunehmen. Schließlich sind wir noch präsenter in den Märkten. Durch die Vergrößerung unserer Kundenbasis sind wir zudem noch besser in der Lage, Investmentpräferenzen unserer Investoren zu bündeln und über entsprechende Investmentplattformen zusammenzuführen. Insbesondere bei großen Portfoliotransaktionen, bei denen entsprechende Mengen Eigenkapital organisiert werden müssen, ist das von großem Vorteil. Und wir bieten aufgrund unserer langen Erfahrung eine hohe Transaktionssicherheit. Schließlich haben wir allein seit 2012 Transaktionen im Volumen von knapp 30 Milliarden Euro getätigt.

 **Wie sieht die zukünftige Aufstellung der Patrizia aus?**

Sparinvest, Triuva und Rockspring werden in die Patrizia-Gruppe integriert. In Summe werden wir künftig europaweit ein Immobilienvermögen von zirka 40 Milliarden

Euro betreuen und gehören damit zu den größten Immobilieninvestmentmanagern in Europa. Dabei ist es uns nach wie vor sehr wichtig, dass Patrizia

sich auf der einen Seite lokal aufstellt – mit lokalem Wissen und Experten vor Ort – und gleichzeitig im globalen Kontext Immobilieninvestments in ganz Europa anbietet.

 **Lokal agieren, global aufgestellt sein. Ist das nicht immer ein Spagat?**

Nennen wir es den glocalen Ansatz! Wir haben innerhalb der Märkte eine ausgeprägte Regionalität, arbeiten mit „Lokalist“, die nicht nur Experten in ihren jeweiligen Märkten sind, sondern dort auch gut vernetzt sind. Nur so ist es möglich, vor Ort attraktive Investmentchancen zu identifizieren, was unsere Investoren äußerst schätzen. Und das tun wir inzwischen in fast jedem Markt und Segment. Die perfekte Mischung.

 **Sind noch weitere M&A's geplant?**

Wir halten kontinuierlich Ausschau nach interessanten Möglichkeiten, die uns der Markt bietet. Nach den jüngsten Übernahmen verfügen wir über eine Liquidität von etwa 450 Millionen Euro – ausreichend also um eventuell entsprechend handeln zu können. Oberstes Gebot ist dabei, dass eine Übernahme einen Nutzen für unsere Kunden haben muss. Dabei haben wir vor allem komplementäre Ziele im Fokus. Die

**„Kaufen kann jeder.
Die wahre Kunst liegt in der gelungenen Integration.“**

Produktvielfalt für unsere Kunden muss sich erweitern. Darüber hinaus muss die Unternehmenskultur zu Patrizia passen und das Unternehmen muss über einen hervorragenden Track-Record verfügen.

Das sind feste Kriterien, die unbedingt erfüllt sein müssen.

 **Wie integriert man neue Firmen?**

Integration war immer fester Teil unserer Wachstumsstrategie und ist letztlich das Ziel jeder Akquisition. Wir haben 2011 den europaweit agierenden Asset Manager LB Immo Invest übernommen und 2012 den britischen Investment Manager Tamar Capital Group. Daneben wurden immer mal wieder kleinere Einheiten integriert, wie beispielsweise unser neues Geschäft mit geschlossenen Publikumsfonds, das wir in der Patrizia GrundInvest zusammengefasst haben.

Durchschnittlich haben wir in den vergangenen Jahren europaweit jährlich 80 bis 120 Mitarbeiter erfolgreich integriert. Erfolgreiche Integration vollzieht sich immer entlang der Wertschöpfungskette für den Kunden. Eine Akquisition ist nicht durch

„Nach den jüngsten Übernahmen verfügen wir über eine Liquidität von etwa 450 Millionen Euro.“

das unterzeichnen der Verträge ein Erfolg. Dazu wird er erst, wenn die Integration geschafft ist. Überspitzt gesagt: Kaufen kann jeder. Die wahre Kunst liegt in der gelungenen Integration.

 **Eine abschließende Frage: Wie ist das vergangene Geschäftsjahr für Patrizia gelaufen?**

Wir konnten das operative Ergebnis gegenüber dem bereinigten Vorjahreswert von 72 Millionen Euro um 14 Prozent auf 82 Millionen Euro deutlich steigern und haben dabei sogar die eigene Prognose übertroffen. Dieses Ergebnis zeigt, dass wir nicht nur organisch stärker gewachsen sind als erwartet, sondern auch unsere externe Wachstumsstrategie konsequent umgesetzt haben. Sowohl die gute operative Entwicklung als auch die jüngsten Übernahmen erhöhen die stetig wiederkehrenden Ergebnisbeiträge auf ein neues Niveau und steigern so die nachhaltige Profitabilität des Unternehmens. Gleichzeitig behalten wir eine sehr konservative Bilanzstruktur und eine starke Cash-Position bei.