

IM BLICKFELD

Survival of the fittest

„Dienstleistungswüste Deutschland“ heißt es bekanntlich so schön. Dieser Vorwurf mag anno 2018 noch immer auf so manche Branche zutreffen, für die große Mehrheit der Anbieter von Facility und Property Services ist er aber definitiv nicht mehr angemessen. Gerade der FM-Markt hat in den vergangenen Jahren einen tiefgreifenden Wandel erfahren, der in kontinuierlich steigender Professionalisierung, wachsenden Leistungsportfolios und der Implementierung technologischer Innovationen Ausdruck findet. Nicht ganz frei von Stolz erklärt Otto Kajetan Weixler deshalb im gemeinsamen Interview mit Ralf Hempel (siehe Seite 15), dass die Evolution zum Systemdienstleister in vollem Gange ist.

Als Strippenzieher hinter den Kulissen haben sich die FM-Spezialisten in so ziemlich allen Wirtschaftsbereichen als integraler Bestandteil unverzichtbar gemacht – dies bestätigen auch die vielerorts wachsenden Umsätze: Laut Lünendonk&Hossenfelder erwirtschafteten die elf größten FM-Unternehmen im vergangenen Jahr jeweils über 500 Millionen Euro in Deutschland, drei davon haben gar die Milliardengrenze überschritten. Mit Blick auf die überschaubaren Umsätze aus den Anfangstagen der Lünendonk-FM-Liste vor fünfzehn Jahren war diese Erfolgsstory kaum absehbar.

Und auch aus volkswirtschaftlicher Perspektive ist die FM-Branche inzwischen eine wichtige Säule. Aktuelle Schätzungen des Branchenverbands Gefma zufolge erbringen externe und unternehmensinterne FM-Dienstleister mit ihren rund 4,7 Millionen Mitarbeitern eine jährliche Bruttowertschöpfung von über 134 Milliarden Euro. Das entspricht einem Anteil am deutschen BIP von knapp fünf Prozent – damit liegt man fast auf Augenhöhe mit Schlüsselindustrien wie dem Fahrzeugbau oder Baugewerbe. Gleichwohl gilt es festzuhalten: Aller Relevanz zum Trotz wird das FM gerade in der breiten Öffentlichkeit nach wie vor selten als Schwergewicht wahrgenommen. Gut möglich, dass dies auf die kleinteilige Struktur und die facettenreichen Einsatzgebiete zurückzuführen ist.

Wie dem auch sei: Indizien für die Hypothese, dass sich an der Wachstumsstory so schnell nichts ändern wird, gibt es zuhauf. So gewinnt beispielsweise die wertsteigernde Bewirtschaftung von Bestandsimmobilien in Zeiten des Neubaumangels nochmals an Bedeutung. Mit Blick auf den deutschen Mittelstand tut sich darüber hinaus ein neues, bislang relativ unerschlossenes Wachstumsfeld für FM-Dienstleister auf: Viele kleine und mittelgroße Unternehmen haben teils noch erheblichen Nachholbedarf beim Outsourcing ihrer Sekundärprozesse. Dass Deutschland inzwischen viele Charakteristika eines Arbeitnehmermarktes aufweist, sollte dem Stellenwert gebäudenaher Dienstleistungen indes auch an anderer Stelle zuträglich sein: So sind Unternehmen im vielzitierten „War for Talents“ unter Zugzwang, ihren Mitarbeitern eine attraktive Arbeitsumgebung zu schaffen. Facility und Property Manager nehmen hier per definitionem eine Schlüsselrolle ein. „Vom Kostenfaktor zum Überlebensfaktor“ – so lautet deshalb die Vision Hempels für die künftige Rolle seiner Branche.

Damit einher ginge dann wohl auch ein Umdenken bei den FM-Auftraggebern: Auf der einen Seite steigt ihre Erwartungs-

haltung an die Qualität der Dienstleister unablässig, auf der anderen Seite drehen viele von ihnen im Rahmen von Ausschreibungen noch immer eisern an der Kostenschraube. Doch Qualität hat bekanntlich ihren Preis.

Vermutlich deshalb verweigern sich ganze 83 Prozent der FM-Anbieter ob unattraktiver Vergaberichtlinien laut Lünendonk&Hossenfelder mittlerweile bestimmten Ausschreibungen – die Schmerzgrenze ist vielerorts offensichtlich erreicht. Davon zeugen im Übrigen auch die unverändert chronisch niedrigen EBIT-Margen der FM-Dienstleister: Diese liegen durchschnittlich bei gerade einmal zwei bis fünf Prozent und sind somit ein wichtiger Erklärungsansatz für den zuletzt dynamischen Konsolidierungs- und Verdrängungsprozess im deutschen Markt.

Und vieles deutet daraufhin, dass hier trotz vorhandener Nachfrage und möglicherweise höherer Wertschätzung das Ende der Fahnenstange noch längst nicht erreicht ist. Zum einen entdecken dieser Tage internationale Akteure das hiesige Gebäudemanagement zunehmend als attraktives Geschäftsfeld (siehe hierzu auch das Interview mit Markus Holzke auf Seite 18). Zum anderen geht der Nachfragetrend eindeutig in Richtung gebündelter Services aus einer Hand – zulasten der (noch) zahlreichen Einzelgewerkanbieter in Deutschland. Darüber hinaus steigt der Dienstleistungsaufwand an den immer komplexer werdenden Gebäuden stetig (siehe dazu unter anderem den Beitrag von Fritz-Klaus Lange auf Seite 22) und die damit verbundenen Investitionen im Bereich der Digitalisierung setzen gerade kleinere, finanziell weniger schlagkräftige Player unter Druck.

Und nicht zu vergessen: Vor dem Hintergrund eines leergefegten Arbeitsmarktes wird sich das Recruiting als Voraussetzung für künftiges Wachstum ebenfalls immer zeit- und kostenintensiver gestalten – insbesondere deshalb, da der Branche leider noch immer häufig das antiquierte Bild des „guten alten Hausmeisters“ anhaftet. Fazit: Die FM-Landschaft bleibt in Bewegung und es wird definitiv keine Langeweile aufkommen. Letztlich werden diejenigen Akteure überleben, die sich auf diese mannigfaltigen Herausforderungen am besten einstellen – ganz in Einklang mit der Darwin'schen Evolutionstheorie „Survival of the fittest“.

Fortbildungspflicht für Makler: Trennt man so die Spreu vom Weizen?

Seit August 2018 bestimmt das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter eine Fortbildungspflicht für die genannte Berufsgruppe. Die Regelung sieht vor, dass gewerblich tätige Makler und Verwalter alle drei Jahre 20 Weiterbildungsstunden im Rahmen verschiedener Kurse zu definierten Themen absolvieren und nachweisen müssen – doch was bedeutet diese Neuerung für die Branche? Bringt sie die lang ersehnte, verstärkte Professionalisierung mit sich?

Grundsätzlich können mit einer einheitlichen, spezialisierten Ausbildung höhere Qualitätsstandards erreicht werden, was – betrachtet man einmal das Tätigkeitsspektrum, welchem Makler und Immobilienverwalter tagtäglich nachgehen – aufgrund der



enormen Vermögenswerte und der damit einhergehenden großen Verantwortung auch zwingend erforderlich ist. Doch ein profundes Fachwissen und umfangreiche Marktkenntnisse sind bis heute keine Selbstverständlichkeit.

Die großen Maklerhäuser vermitteln in ihren unternehmenseigenen Schulen sowohl angehenden Maklern als auch langjährigen Mitarbeitern ein profundes Fachwissen, umfangreiche Marktkenntnisse und wirken der oftmals unzureichenden Ausbildung damit bereits seit Jahren entgegen. Und auch viele kleinere Makler und Verwalter haben die zunehmende Komplexität und die wachsenden Ansprüche an den Beruf erkannt, doch Weiterbildungen stellen sie oftmals vor Herausforderungen – seien es finanzielle oder personelle.

Auf ein umfangreiches Kursangebot, wie es die Schulen der großen Maklerhäuser anbieten, können unabhängige Makler – zumindest intern – in der Regel nicht zurückgreifen und eine gesetzliche Vorschrift fehlte bislang. Die Fortbildungspflicht wird aber an dieser Stelle nur teilweise bewirken, dass sich die fachliche Qualität verbessert, weil 20 Stunden Weiterbildung in drei Jahren häufig nicht ausreichen werden, um die vorhandenen Defizite auszugleichen. Die Konsequenz daraus ist, dass in der Branche weiterhin Makler und Verwalter zu finden sind, die den Beruf nicht mit der erforderlichen Sorgfalt ausführen, was auf Kunden-seite weiterhin zu einem Vertrauensverlust führt und damit die gesamte Branche auf dem Weg zu mehr Professionalität und Qualität behindert.

Die Fortbildungspflicht ist dennoch ein erster und sehr wichtiger Schritt in die richtige Richtung, sorgt sie immerhin für eine regelmäßige Abfrage des Wissensstandes der tätigen Makler und Verwalter und dank der Informationspflicht auch dafür, dass Kunden die Qualifikationen der Makler etwas besser einschätzen können. Um der Branche jedoch langfristig zu mehr Professionalität und einer deutlichen Qualitätsverbesserung zu verhelfen, müssen strengere gesetzliche Vorschriften geschaffen werden.

Um die anfängliche Frage damit abschließend zu beantworten: Getrennt ist die Spreu vom Weizen durch die Fortbildungspflicht noch lange nicht, es wurde jedoch ein Sieb installiert, das zumindest für eine erste grobe Selektion sorgt.

*Annika Zarenko, Geschäftsführerin,
Dahler & Company Franchise GmbH & Co. KG, Hamburg*

Großbritannien: Alternative Nutzungsarten können Brexit-Risiken mildern

Am 29. März 2019 soll es soweit sein: Großbritannien verlässt die Europäische Union. Ob London es bis dahin schafft, mit Brüssel einen mit entsprechenden Handelsverträgen unterlegten geordneten Brexit auszuhandeln, ist immer noch unklar. Wenn nicht, stünde ein „No-Deal-Brexit“ bevor, der das Vereinigte Königreich wirtschaftlich in weitreichende Bedrängnis bringen könnte. Wenn der Brexit das Wachstum auf der britischen Insel tatsächlich bremst, wird sich dies zwangsläufig auch am britischen Immobilienmarkt niederschlagen. Am Markt für Immobilienaktien wird dieses Szenario zu einem gewissen Grad bereits

eingepreist. Britische börsennotierte Immobiliengesellschaften notieren derzeit mit einem Abschlag von 20 bis 25 Prozent auf ihren inneren Wert.

Mit Blick auf den Brexit haben viele Banken bereits angekündigt, ihre Europazentralen auf das europäische Festland zu verlegen. Dies würde sich vor allem auf die Nachfrage nach Büroraum in London auswirken. Neben Dublin, Amsterdam, Luxemburg und Paris würde insbesondere Frankfurt – hier wollen insgesamt 24 Kreditinstitute ihren Sitz hin verlegen – davon profitieren, dass Banker zukünftig Wohnraum an ihrem neuen Arbeitsstandort suchen. Das Potenzial, das von Umzügen britischer Bankmitarbeiter ausgeht, ist im Vergleich zur Größe dieser regionalen Immobilienmärkte aber relativ gering. Wir setzen dennoch auf diese Städte, jedoch aus Gründen der jeweiligen fundamentalen Angebots-/Nachfragekonstellation.

Ein durch den Brexit verursachter Wachstumsrückgang auf der Insel würde zwangsläufig ein Umdenken bei britischen Immobilien erfordern. Und zwar derart, dass stärker nach Nutzungsarten differenziert wird. Grundsätzlich bleibt Großbritannien für Immobilieninvestoren interessant, wenn es die EU verlässt. Jedoch sind dann die klassischen gewerblichen Immobiliensegmente wie Büros, Einzelhandel und Logistik weniger attraktiv. Wir tendieren schon jetzt zu Objekten alternativer Nutzungsarten wie Studentenwohnheime, privat genutzte Lagerflächen (Self-Storage) und Convenience-Shopping, das im Gegensatz zum dezentralen Erlebnis-Shopping auf die reine Deckung des täglichen Bedarfs bei den Verbrauchern vor Ort abzielt.

Die europäischen Immobilienmärkte und mit ihnen die börsennotierten Immobilienunternehmen werden nach wie vor von soliden wirtschaftlichen Fundamentaldaten in Europa sowie langfristig weiter sinkenden durchschnittlichen Finanzierungskosten getragen. Während das Geschäfts- und Verbraucherklima sowie die Kreditvergaben neue Höchststände erreichen, sinkt die Zahl der Menschen ohne Job und die Inflationsrate bewegt sich im gewünschten Zielkorridor der Europäischen Zentralbank – alles in allem gute Voraussetzungen für freundliche Immobilienmärkte. Mit Blick auf die kommenden zwölf Monate erwarten wir bei europäischen Immobilienaktien einen durchschnittlichen Gesamtertrag zwischen acht und zwölf Prozent – basierend auf einem Abschlag auf die Nettoinventarwerte von fünf Prozent, mit dem die Immobilienportfolios europäischer REITs derzeit bewertet werden. Mit jährlich durchschnittlich vier Prozent sollten die Dividendenrenditen parallel bis 2020 attraktiv bleiben und den Gesamtertrag positiv beeinflussen.

Trotzdem gilt es wachsam zu bleiben und auch unerwartete Szenarien ins Kalkül zu ziehen, wie zum Beispiel eine deutliche Wachstumsabschwächung in Europa. Diese würde das Gespenst der Deflation wieder erwecken und zeitgleich zu sinkenden Mieten führen. Eine Gefahr für die Immobilienmärkte geht darüber hinaus von schneller und stärker als erwartet steigenden Zinsen aus, ohne dass das Wirtschaftswachstum entsprechend mit steigt. Manager von Immobilienaktienportfolios sollten solche Überraschungen im Hinterkopf haben und schnell reagieren können, wenn es brenzlig wird.

*Vincent Bruyère, Senior-Portfoliomanager,
European Listed Real Estate, Degroof Petercam AM, Brüssel*