



IM BLICKFELD

Aareal Bank: große Pläne für die Tochter

Nicht noch einer! So oder so ähnlich werden die Verantwortlichen der Aareal Bank Ende Januar vermutlich gedacht haben, als sich nach Teleios ein weiterer aktivistischer Investor bei dem Immobilienfinanzierer eingekauft hatte. Die Rede ist vom Hedgefonds Petrus Advisers Ltd., der nach seinem spektakulären Exit bei der Comdirect auf der Suche nach einem neuen Engagement in Deutschland bei den Wiesbadenern fündig geworden war und innerhalb kurzer Zeit seinen Anteil auf rund drei Prozent hochschraubte. Das naheliegende Schreckensszenario: Teleios und Petrus werden gemeinsame Sache machen und den Druck so weit erhöhen, dass das Management der Aareal Bank um eine Abspaltung und einen Sofortverkauf der Consulting- und Dienstleistungstochter Aareon letztlich nicht umhinkommt. Doch es kam anders. In einem Interview mit Bloomberg Mitte Februar bestätigte Petrus-Gründer Klaus Umek quasi die von der Aareal Bank skizzierte Vision für die Konzernperle: „Ich fordere keine sofortige Abspaltung von Aareon oder sage, dass die Aareal da komplett raus muss.“ Denkbar sei es aber, einen Partner, „etwa aus dem Software-Bereich“, an Bord zu holen. Diesbezüglich befinde er sich in Gesprächen mit dem Management, das das Potenzial der Aareon erkannt habe. Zwar hat sich Aareal-Chef Hermann J. Merckens auf der Jahrespressekonferenz nicht explizit zu den Vorgängen geäußert, aber man darf sicherlich davon ausgehen, dass ihm die unverhoffte Rückendeckung nicht ungelegen kommt, mit Ausnahme vielleicht der Einschätzung Umeks, wonach der bei Aareon angesiedelte Software-Bereich „sehr wahrscheinlich bald mehr Wert sein wird als die Bank“.

Dass man davon noch ein gutes Stück entfernt ist, zeigt sich indes mit Blick auf die vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2019: Die Aareon setzte ihren seit Jahren zu beobachtenden Trend dynamisch steigender Umsatzerlöse (plus sechs Prozent auf 252 Millionen Euro) zwar fort. Der Beitrag zum Konzernergebnis verharrt aber seit geraumer Zeit recht konstant bei etwa 15 Prozent. Noch – wohlgemerkt. Denn die von Merckens ausgerufenen Ziele für die IT-Tochter, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen die zumeist noch im Anfangsstadium befindliche digitale Transformation der europäischen Wohnungswirtschaft vorantreibt, sind äußerst ambitioniert. So soll das 2019 bei 64 Millionen Euro liegende EBITDA mithilfe beschleunigten Wachstums mittelfristig auf über 110 Millionen Euro gesteigert werden. Im Fokus stehen dabei sowohl organische Aktivitäten, unter anderem der signifikante Ausbau des Software-as-a-Service-Geschäfts, als auch eine Intensivierung der M&A-Aktivitäten: „Fünf oder mehr Zukäufe pro Jahr“, stellt Merckens hier in Aussicht, die dafür benötigte Firepower sei nicht zuletzt dank der neuen Klassifikation der Aareon als Industrieholding vorhanden.

Ob diese Ankündigungen ausreichen werden, um die Unruhe zu dämpfen? Immerhin konnte die Aareon ihr Ergebnis nur marginal von 36 auf 37 Millionen Euro steigern, auch wenn hier strategische Investitionen in Höhe von drei Millionen Euro fairerweise zu berücksichtigen sind. Für die gesamte Gruppe stand dagegen ein kräftiger Gewinnrückgang von fast 22 Prozent auf 248 Millionen Euro zu Buche. Das Vorjahr war durch den Einmaleffekt der Übernahme der Düsseldorf Hypothekbank aber auch zu gut, ein negativer Goodwill von 55 Millionen Euro pushte das Ergebnis. Doch auch bereinigt bleibt ein Rückgang um rund 13 Millionen Euro. Das nimmt man in Wiesbaden aber sicherlich gerne in Kauf. Denn Wachstum um jeden Preis passt nicht zur Aareal, stattdessen blickt man hier bekannter-

maßen lieber voraus. Also wurde das abgelaufene Geschäftsjahr auch genutzt, um die in der Bank befindlichen Risiken weiter zu reduzieren. So konnte die Aareal Bank ihre NPL-Quote binnen Jahresfrist signifikant von 6,3 auf 4,2 Prozent drücken. Insbesondere in Italien machte das Institut dabei große Fortschritte und reduzierte das dortige Gesamt-Exposure um rund ein Drittel auf nunmehr 2,7 Milliarden Euro.

Bei all dem Trubel um die verheißungsvolle Zukunft der Tochter geriet die – zumindest auf absehbare Zeit – noch als Kerngeschäft der Gruppe zu titulierende strukturierte Immobilienfinanzierung fast zur Nebensache. Ist ja irgendwie auch langweilig. Das Neugeschäft von 7,7 Milliarden Euro inklusive Prolongationen liegt zwar deutlich niedriger als im Vorjahr (9,5 Milliarden Euro), aber am oberen Ende des Plans. Die erzielten Margen sind relativ stabil. An der Aufstellung mit einer breiten Diversifikation in verschiedenen Ländern hat sich nichts geändert. Lediglich beim Bestandsvolumen gab es infolge der De-Risking-Aktivitäten einen leichten Rückgang von 27,4 auf 26,7 Milliarden Euro und das Betriebsergebnis im Segment „Strukturierte Immobilienfinanzierung“ ging von 338 auf 276 Millionen Euro zurück. Angesichts der momentan immer stärker aufkeimenden Konjunktursorgen muss der Aareal ihr selektiveres Vorgehen nicht zum Nachteil gereichen, im Gegenteil. Dennoch bleibt unterm Strich festzuhalten, dass der Ausblick für die Immobilienfinanzierung eher mau ausfällt, ganz zu schweigen von den voraussichtlich weiter steigenden regulatorischen Belastungen, Merckens wies diesbezüglich unter anderem auf ICAAP hin. Nur gut, dass es da ja noch diese gegenüber solchen Widrigkeiten resiliente und prosperierende Ertragsperle im Konzern gibt. In diesem Licht betrachtet erscheint Klaus Umeks Prophezeiung vielleicht doch nicht so abwegig. ph

Deka: altbekannte Erfolge und Probleme

Als die Deka Immobilien Ende Januar zu ihrem traditionellen Gespräch mit Journalisten einlud, gab es für die Sparkassen gerade noch die Möglichkeit, ihren Kunden die Anlage in Deka-Produkte zu empfehlen. Jetzt bei Erscheinen dieser Ausgabe Anfang März vermutlich schon nicht mehr. Denn allein im Januar flossen der Deka Immobilien rund eine Milliarde Euro an privaten und institutionellen Geldern zu. 350 Millionen Euro davon stammen aus der Wiederanlage von Ausschüttungen. Im gleichen Zeitraum des Vorjahres betrug die Nettovertriebsleistung dagegen „nur“ 800 Millionen Euro. Da ist die Auflage gleich zweier neuer Fonds für die Sparkassenkunden zwar ein lohnenswerter Versuch, aber eben nur ein Versuch. Mildern wird dies das Dilemma der Kontingentierung nur wenig. Der DIM (Deka-Immobilien Metropolen) startete plangemäß am 2. Januar 2020 und sammelte in den ersten vier Wochen bereits rund 100 Millionen Euro ein. Das ist ein Viertel des gesamten vorgesehenen Kontingents. Etwas zögerlicher verlief der Start des ersten Wohnimmobilienfonds „Swiss Life European Living“, der seit dem Vertriebsstart im November 2019 bis Ende Januar eine Nettovertriebsleistung von rund 90 Millionen Euro erzielte. All das bestätigt Deka-Vorstand Matthias Danne in seiner Annahme, dass die Nachfrage nach Immobilien in den nächsten Jahren auf einem hohen Niveau verbleiben, wenn nicht sogar noch steigen wird.

Zu recht. Denn wenn es nun ab März wieder keine Anlagemöglichkeiten in Deka-Immobilienfonds mehr gibt, ist das schade für die Kunden. Denn das indirekte Immobilieninvestment lohnt sich der-

zeit absolut. Wie im Vorjahr erzielten die europäisch ausgerichteten offenen Immobilienfonds der Deka im Kalenderjahr 2019 eine überdurchschnittliche Performance: Beim Deka-Immobilien Europa lag diese bei 3,6 Prozent und beim Westinvest Interselect bei 3,2 Prozent. Der Marktdurchschnitt lag laut Danne bei 2,8 Prozent. Das Problem: Es gibt einfach zu wenige Objekte, die in die vernünftigen Preis- und Risikovorstellungen des Managements passen. Das belegen die Transaktionszahlen: Während im Vorjahr noch 83 Transaktionen getätigt wurden, sank die Aktivität 2019 auf 50. Das gesamte Transaktionsvolumen lag bei 3,7 Milliarden Euro, wovon ganze 3,1 Milliarden Euro auf Ankäufe entfielen. Im Vorjahr wurden dagegen insgesamt noch 4,5 Milliarden Euro umgeschlagen. Etwas Ruhe ob gezwungenermaßen oder strategisch gewollt – kehrte 2019 im Geschäft mit institutionellen Kunden ein. Nachdem sich die Nettovertriebsleistung 2018 noch auf 900 Millionen Euro verdreifacht hatte, ging sie im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder auf 800 Millionen Euro zurück, trotz der Ankündigungen von Danne Anfang 2019, das Spezialfondsgeschäft weiter ausbauen zu wollen und noch mehr Sparkassen für die Anlage ihrer Eigenmittel in Deka-Produkten zu gewinnen. Das Transaktionsvolumen im institutionellen Bereich ging von 1,8 auf 1,1 Milliarden Euro zurück, die auf institutionelle Anleger ausgerichteten Fonds erwarben nur noch 15 Objekte nach 28 Immobilien im Jahr zuvor. Schlägt hier der interne Wettbewerb um die Objekte zugunsten der Retailkunden zu?

Bleibt der Ausblick 2020: In der zweiten Jahreshälfte soll der offene Immobilienfonds mit dem Regionenfokus Asien/Pazifik in den Vertrieb gehen. Die Kontingentierung beim Flaggschiff Deka-Immobilien Europa wird beendet, seit dem 2. Januar fließen dem Fonds nur noch die Wiederanlage aus Ausschüttungen und Geld aus Sparplänen zu. Man will im Retail- und institutionellen Geschäft weiterhin wachsen, ohne den konservativen Managementansatz aufzugeben. Und weiterhin wird der Fokus auf den Ankäufen liegen. Zwar könnte die Deka Immobilien durch den Verlauf von Objekten sicherlich lukrative Gewinne einstreichen, doch wohin dann mit dem Geld? Da stellt man dann lieber spätestens im Februar nahezu die Aktivitäten ein und freut sich auf das Jahresergebnis – übertrieben ausgedrückt. Butler James lässt grüßen: Same procedure as every year! P.O.

Klimakrise: Zeit aufzuwachen

Die weltweiten Klimastreiks sind ein Weckruf. „Unser Haus brennt – handeln wir dementsprechend. Wir fordern Klimagerechtigkeit für alle.“ So lautet der Aufruf vieler Demonstranten. Sollte die Immobilienwirtschaft ein berechtigtes Ziel für den Zorn der Streikenden sein? Hätten wir in den vergangenen Jahren mehr tun können, um den Klimawandel zu bekämpfen? Und vor allem: Was sollten wir jetzt tun, um den schnell wachsenden Ängsten vor der Zukunft unseres Planeten zu begegnen? Die meisten der zahlreichen Nachhaltigkeitsprogramme der frühen 2000er-Jahre gerieten während der chaotischen Krisenjahre 2008/09 wieder in Vergessenheit. Wäre diese Dynamik nicht verlorengegangen, hätte unsere Branche bei der Bewältigung des Klimawandels in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten wahrscheinlich noch weiterkommen können. Das Weltwirtschaftsforum schätzt, dass mehr als 40 Prozent des weltweiten Energieverbrauchs auf den Immobiliensektor entfallen – genau wie 20 Prozent der Treibhausgase und 40 Prozent der ver-

brauchten Rohstoffe. Die Unterstützung von Maßnahmen gegen den Klimawandel ist für die Immobilienbranche deshalb sowohl eine moralische als auch eine wirtschaftliche Frage.

Denn gleichzeitig hat der World Green Building Council ermittelt, dass der Anteil an Immobilieneigentümern, die berichten, dass sogenannte Green Buildings einen höheren Verkehrswert haben als nicht zertifizierte Gebäude, bei 30 Prozent liegt – und sich somit gegenüber der letzten Abfrage fast verdoppelt hat. Der Immobilienvermittler BNP Paribas Real Estate ließ verlauten: „Grüne Immobilien verbessern die Rendite und sichern den Wert von Immobilieninvestitionen. Diese Art von Immobilien haben geringere Betriebskosten und Leerstände und sie können höhere Mieten generieren.“ Die Branche hat dies erkannt und befindet sich, angetrieben von ihren gewerblichen Mietern, im Aktionsmodus. Der Ansatz der Immobilienunternehmen bestand darin, sich auf Energiesparinitiativen gemäß des BREEAM-Zertifizierungsmodells sowie auf weitere individuelle Effizienzsteigerungen zu fokussieren – und das mit Erfolg: Viele der für die Zukunft definierten Ziele wurden bereits frühzeitig erreicht.

Jetzt ist es an der Zeit, auf diesen Grundlagen aufzubauen, nicht zuletzt, weil auch die Nutzer immer höhere Nachhaltigkeitsziele verfolgen. So verfügt beispielsweise die DPD Group, der zweitgrößte Paketlieferant in Europa, über die größte Elektrofahrzeugflotte der Welt und hat sich dazu verpflichtet, sie mit erneuerbaren Energien zu betreiben. Eine mutige Maßnahme. Außerdem wurde ein erstes voll elektrisches Paketdepot in Westminster angekündigt mit einer Kapazität für 2000 Paketzustellungen am Tag, die mit E-Fahrzeugen erfolgen sollen. Auch Amazon gehört zu den Big Playern in Sachen erneuerbare Energien, das Unternehmen hat unter anderem in schwedische, irische und US-amerikanische Windparks investiert. Die Liste dieser Unternehmen ließe sich fortführen. Daher besteht für die Branche die Verpflichtung, wenigstens die Ziele des Pariser Abkommens bis 2050 zu erreichen. Bestenfalls sollten diese jedoch übertroffen werden.

Aber wie können Immobilienunternehmen erfolgreich sein? Relativ einfach, mit vorausschauender Planung: Herausfinden, was für das eigene Unternehmen wichtig ist, identifizieren, was man selbst beeinflussen kann, einen wissenschaftlich fundierten Ansatz für die Messung entwickeln und dann die Einhaltung dieser Strategie sicherstellen. Insbesondere spielt dabei die Beschaffung und Erzeugung CO₂-freier erneuerbarer Energien eine große Rolle, ebenso wie die vollständige Vermeidung von Abfallentsorgungen auf Deponien, komplette Lebenszyklusanalysen und die Reduzierung des Embodied Carbon, also der durch Herstellung und Transport von Baumaterialien entstehenden CO₂-Emissionen.

Und der schönste Teil? Eine Verbesserung der Biodiversität: Inzwischen bevölkern Bienen viele innerstädtische Gewerbeparks. Dies fördert nicht nur die lokale Artenvielfalt, sondern passt auch gut in die Well-Being-Programme der Nutzer – inklusive leckerem Honig. Miniparks, Insektenhotels, Fledermausboxen, Reisfelder, Weinreben, Auberginen und sogar Ochsen existieren inzwischen in direkter Nachbarschaft zu Logistikdienstleistern und Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe. Als Branche wissen wir, dass wir mehr tun können. Viele Immobilienunternehmen haben sich klare und strenge Ziele gesetzt – um sicherzustellen, dass wir genau das tun. Denn nicht weniger erwarten unsere Investoren, Kunden und Mitarbeiter.

Andy Gulliford, Chief Operating Officer, SEGRO plc., London