



IM BLICKFELD

Homeoffice und die Stadtflucht

In den vergangenen Monaten hat sich vieles verändert. Auch in der Arbeitswelt war der Ausbruch der Corona-Pandemie der Auslöser eines tiefgreifenden und nachhaltigen Wandels. Laut aktuellen Zahlen von Bitcom sind derzeit rund 10,5 Millionen Berufstätige ausschließlich im Homeoffice, weitere 8,3 Millionen arbeiten zumindest teilweise von zu Hause. In Summe sind das rund 45 Prozent aller Berufstätigen, von denen aufgrund der Tätigkeit natürlich nicht alle in den Genuss der Heimarbeit kommen können. Braucht es da wirklich noch die symbolhafte „Verpflichtung“ der Unternehmen durch die Bundesregierung? Vermutlich nicht. Homeoffice ist längst gelebte Realität, mit allen Vor- und Nachteilen. Daran wird sich auch nach der Krise nicht allzu viel ändern. Denn Bitcom-Berechnungen zufolge wird mehr als jeder Dritte den Arbeitsort auch dann ganz oder teilweise flexibel wählen. Das entspricht 14,7 Millionen Berufstätigen.

Und diese Heimarbeiter denken natürlich darüber nach, ob sie unter diesen neuen Umständen weiterhin die furchtbar hohen Mieten in den Städten bezahlen müssen. Denn allen Bemühungen von Kommunen und Immobilienwirtschaft was Trotz ist Wohnraum hier immer noch knapp. Wie wunderbar klingt da das Häuschen im Grünen mit Garten, in dem die Kinder spielen können, mit netten und persönlichen Nachbarschaftsbeziehungen und frischer Luft. Viel Geld könnte gespart werden. Und das Klima schont man auch noch, da man ja viel weniger Auto fahren muss. Entsprechend euphorisch fallen auch entsprechende Umfragen derzeit aus. Jeder fünfte würde laut Bitcom gerne aufs Land ziehen, wenn er weiterhin im Homeoffice bleiben dürfte, unter den bis 30-Jährigen ist es sogar jeder Dritte. Doch was so wunderbar klingt, hat auch eine Kehrseite: Wie ist es mit dem Breitbandausbau? Wo gehen Kinder in die Kita oder die Schule? Wie lange braucht der Lieferdienst mit dem Abendessen? Nein, auch Corona wird den Druck in den Städten nicht wirklich verringern. Denn Wanderbewegungen zwischen Stadt und Land hat es in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder gegeben. Es darf also, nein es muss, weiter kräftig gebaut werden. P.O.

Publikumsfonds: Vom Sorgenkind zum Stabilitätsanker

Gerade einmal achteinhalb Jahre ist es her, da schien die stolze Produktkategorie der offenen Immobilien-Publikumsfonds in Deutschland vor dem Aus zu stehen. Damals im Sommer 2012 erreichte das abzuwickelnde Vermögen infolge zahlreicher Fondsaufösungen einen beängstigenden Höchststand von 20 Milliarden Euro, was in etwa einem Viertel des gesamten Branchenvolumens entsprach. Letztlich sah der Gesetzgeber dann aber doch von einem solch radikalen Schritt ab und entschied sich stattdessen dafür, das Produkt mithilfe tiefgreifender Reformen sattelfester zu machen. Im Fokus stand dabei vor allem die Abschaffung der bis dato geltenden börsentäglichen Verfügbarkeit der Gelder, die durch Mindesthalte- und Kündigungsfristen (24 und 12 Monate) ersetzt wurde. Wie klug dieser Regimewechsel war, zeigt sich nun in der Corona-Krise: Der offene Immobilien-Publikumsfonds ist vom einstigen Sorgenkind zu einem Stabilitätsanker geworden. „Corona-bedingte Rückgaben gab es so gut wie keine“, erklärte dazu Michael Schneider, Geschäftsführer der Service-KVG Intreal, kürzlich im Rahmen eines Online-Pressgesprächs zu den Aussichten des Produkts für 2021.

Stattdessen war auch das Krisenjahr 2020 von hohen Mittelzuflüssen geprägt: Zwischen Januar und November konnten die offenen Immobilien-Publikumsfonds netto 8,3 (2019: 9,6) Milliarden Euro an frischen Geldern einwerben. Ein Extralob gebührt in Augen von Dr. Christine Bernhofer, CEO der Swiss Life KVG mbH und COO von Swiss Life Asset Managers, dabei den (Bank-)Vertriebsabteilungen: „Die haben großartig geliefert. Die Umstellung auf Online- und Telefonberatung erfolgte extrem schnell, das gilt im Übrigen auch für die Kunden.“ Und die Zeichen stehen gut, dass der Absatz 2021 hoch bleibt. Nicht zuletzt aufgrund fehlender Anlagealternativen erwartet Schneider Mittelzuflüsse in einer ähnlichen Größenordnung wie 2020 sowie neue Fondsaufgaben im Laufe der zweiten Jahreshälfte. „Business as Usual“ könnte man also fast meinen. Allerdings wird man gerade bei den neu aufgelegten Produkten den Einfluss der Pandemie doch deutlich erkennen können. So waren sich letztlich alle Teilnehmer des Pressegesprächs einig, dass mit stärker diversifizierten Fondsportfolios zu rechnen sei. Insbesondere dürfte dabei mit einer Schwerpunktverlagerung weg von den derzeit noch dominierenden Büro- und Einzelhandelsimmobilien hin zu den Nutzungsarten Wohnen, Logistik und Healthcare gerechnet werden.

Klaus Niewöhner-Pape, Geschäftsführer von Industria Wohnen spürt bei den Ankäufen bereits einen intensiveren Wettbewerb. Deshalb, aber auch um dem Megatrend ESG Rechnung zu tragen, nimmt der Fonds verstärkt gefördertes Wohnen als Beimischung ins Visier: „Wir wollen zirka 15 bis 25 Prozent des Fondsvermögens in gefördertes Wohnen investieren. Die Renditen sind nur geringfügig niedriger, dafür ist die Einnahmesicherheit sehr hoch.“ Doch auch hier muss sich Niewöhner-Pape zeitnah auf steigenden Konkurrenzdruck einstellen. So hat unter anderem die Commerz Real angekündigt, ihr Fonds-Flaggschiff „Hausinvest“ durch Unterstützung von Wertgrund verstärkt mit Objekten aus dem geförderten Wohnsegment bestücken zu wollen. Die Akquisiteure der Immobilien-Publikumsfonds sind somit also weiterhin nicht zu beneiden. ph

Keine Insel der Glückseligen

„Kapitaldruck schlägt Rezession.“ So überschreibt JLL seinen Rückblick auf den deutschen institutionellen Immobilien-Investmentmarkt 2020 und trifft damit den Nagel auf den Kopf. Nicht zuletzt aufgrund des anhaltenden Anlagenotstands vieler Investoren flossen im „Krisenjahr“ 2020 mehr als respektable 81,6 Milliarden Euro in hiesige Gewerbe- und Wohnimmobilien. Gegenüber dem Fabelrekord aus dem Vorjahr (91,8 Milliarden Euro) ist das zwar ein Rückgang um gut 10 Prozent – zugleich aber noch immer das zweitbeste Ergebnis seit Aufzeichnungsbeginn. Die beim Aufkommen der Pandemie des Öfteren geäußerten Befürchtungen eines massiven Einbruchs beziehungsweise gar kompletten Stillstands am Investmentmarkt haben sich somit erfreulicherweise also nicht bewahrheitet. Institutionelle Investoren halten der Assetklasse Immobilie die Treue – insbesondere dann, wenn die Objekte in Deutschland liegen. Wie groß das Vertrauen in den Standort mittlerweile ist, belegt auch eindrucksvoll das jüngst erschienene „Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2021“ von EY Real Estate. Mit 98 Prozent schätzt die überwältigende Mehrheit der rund 200 befragten Immobilienprofis den hiesigen Immobilienmarkt derzeit als attraktiv bis sehr attraktiv ein.

Fast noch bemerkenswerter erscheint das Bekenntnis im Länderkontext: Hier stimmen 93 Prozent der Akteure der Aussage zu, dass

der deutsche Immobilien-Investmentmarkt im europäischen Vergleich als Gewinner aus der Krise geht. „Deutschland wird mehr denn je als safe haven wahrgenommen“, so Christian Schulz-Wulkow, Leiter des Immobiliensektors bei EY für die Dach-Region. Gewiss: Diesen Ruf hat der hiesige Immobilienmarkt dank seiner traditionell relativ geringen Schwankungsfähigkeit nicht zu Unrecht. Dennoch muss letztlich allen Akteuren klar sein, dass Corona auch hierzulande seinen Tribut fordert und man wird dementsprechend wieder deutlich mehr Aufwand betreiben müssen, um erfolgreiche Immobilieninvestments zu erzielen.

Einen Vorgeschmack darauf gibt schon die im vergangenen Jahr äußerst schwache Entwicklung an den gewerblichen Vermietungsmärkten. Der Büroflächenumsatz in den Top-7-Städten zum Beispiel lag laut Colliers satte 35 Prozent unter dem entsprechenden Vorjahreswert. Natürlich spielten auch hier die Lockdown-Maßnahmen zur Eindämmung des Virus eine nicht zu unterschätzende Rolle und gewisse Nachholeffekte werden in den kommenden Monaten sicher zu beobachten sein.

Aber es schwingt schon eine ordentliche Portion Optimismus mit, wenn 29 beziehungsweise 60 Prozent der von EY Befragten mit einer vollständigen Erholung von Büroimmobilien noch in 2021 beziehungsweise 2022 bis 2023 rechnen. Als Augenwischerei erachtet Schulz-Wulkow in diesem Kontext im Übrigen die Hoffnung vieler Büroinvestoren auf einen unterm Strich vernachlässigbaren Homeoffice-Effekt: „Da haben so manche Branchenvertreter den Ernst der Lage noch nicht erkannt. Homeoffice ist ein dauerhaftes Phänomen und es ist langfristig von einem geringeren Büroflächenbedarf auszugehen.“

Erhöhte Wachsamkeit empfiehlt er schließlich auch mit Blick auf die abseits von Corona anstehenden Herausforderungen. Dazu zählten nicht zuletzt die näher rückende Anwendung der EU-Nachhaltigkeitstaxonomie, die den Druck zur Implementierung von ESG-Kriterien in Immobilien-Investmententscheidungen massiv erhöhen werde, sowie die Tatsache, dass Deutschland ein Superwahljahr ins Haus steht: „Wohnungsmieten und -preise werden 2021 noch stärker in den Fokus der Politik rücken“, so die Überzeugung von Schulz-Wulkow. Ein Bundestagswahlkampf geprägt vom Ringen um zusätzliche Daumenschrauben für Vermieter wäre natürlich Gift für die Pläne vieler Investoren, ihre Wohnimmobilienquote in Deutschland weiter zu steigern – ganz unwahrscheinlich ist ein solches Szenario aber freilich nicht. Und so könnte im Laufe des Jahres noch so manchem der 200 von EY Befragten dämmern: Deutschland mag über einen sehr robusten Immobilienmarkt verfügen, eine Insel der Glückseligen ist es gleichwohl nicht. ph

Alternative Finanzierungen schließen Europas Kreditlücke

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gelten als das Rückgrat der Wirtschaft. Sie erwirtschaften mehr als die Hälfte des europäischen Bruttoinlandsproduktes und beschäftigen in der EU rund 100 Millionen Menschen. Damit spielen sie eine Schlüsselrolle bei der Wertschöpfung in allen Wirtschaftssektoren. Das Wachstum von KMU hängt entscheidend von ihrem Zugang zu Finanzmitteln ab – doch dieser wird immer mehr beschränkt. Banken verschärfen in den vergangenen Jahren zunehmend ihre Kreditvergaberichtlinien

und angesichts der Corona-Krise ist zu erwarten, dass dieser Trend sich fortsetzen wird. Die eingeschränkte Bilanz und die begrenzten digitalen Underwriting-Möglichkeiten der Institute haben insbesondere auf dem Markt für kurzfristige, immobilienbesicherte Kredite unter 10 Millionen Euro eine Finanzierungslücke geschaffen. Vor allem der Projektentwicklungsbereich ist betroffen, da Banken hier sehr zurückhaltend agieren. Zwar ist die Prognose der Nachfrage und die Wertermittlung relativ einfach, doch es gibt viele weitere Variablen, die dazu führen, dass Banken diesen Wirtschaftsbereich als risikoreicher ansehen als andere. KMU im Immobiliensektor sehen sich deshalb mit einer Kreditlücke konfrontiert, die ihr Geschäftswachstum hemmt und potenzielle Neubauprojekte verhindert.

Doch während Banken ihre Finanzierungstätigkeit einschränken, wächst das Interesse an Investitionen in Immobilien seitens privater Investoren. In Deutschland übersteigt die Nachfrage nach Wohnraum besonders in Ballungsgebieten das Angebot deutlich. Diese Knappheit hält die Wohnungspreise hoch, weshalb Immobilien eine attraktive Investition sind. Aufgrund der hohen Investitionskosten blieb diese Anlageform bis vor kurzem jedoch hauptsächlich institutionellen Anlegern oder vermögenden Privatpersonen vorbehalten. Dieses Szenario schafft perfekte Voraussetzungen für alternative Immobilienfinanzierungen. Auf der einen Seite gibt es Projektentwickler, die dringend Kredite benötigen, und auf der anderen Seite Millionen von Anlegern, die von der Sicherheit und Rentabilität von Immobilien profitieren wollen. Digitale Plattformen wie Estateguru bringen Angebot und Nachfrage zusammen und ermöglichen Unternehmen so Zugang zu alternativen Finanzierungen. Die Crowdlending-Plattform stellt Unternehmen unkompliziert Finanzierungen für die Projektentwicklung sowie Überbrückungs- und Geschäftskredite zur Verfügung. Private und institutionelle Anleger können in diese Kredite investieren.

Entwickler und Unternehmen sind in der Regel gern bereit, die im Vergleich höheren Zinssätze für Finanzierungen von alternativen Kreditgebern zu zahlen, da diese Finanzierungsform einige entscheidende Vorteile bietet: Der wichtigste ist die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen auf die Mittel zugreifen können. Der gesamte Prozess von Beantragung über die Syndizierung, Finanzierung und Auszahlung dauert mitunter nur wenige Tage. Zum Vergleich: Die Kreditvergabe bei einer traditionellen Bank kann mehrere Wochen oder sogar Monate dauern. Zudem reduzieren die digitalen Prozesse der Finanzierungsplattformen die Bürokratie für Unternehmen. Dazu kommen flexible Rückzahlungsoptionen und die Tatsache, dass eine Plattform wie Estateguru keine Strafen für vorzeitige Rückzahlungen verhängt. In Anbetracht dieser Vorteile gegenüber klassischen Bankdarlehen, wird die alternative Option in vielen Fällen sogar zur ersten Wahl von Projektentwicklern.

Der Erfolg gibt dem Modell recht: Die alternative Kreditvergabe wächst in ganz Kontinentaleuropa rasant. Laut dem Datenunternehmen Brismo ist das Neugeschäft 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 80 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro gewachsen. Alles deutet daraufhin, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Das Modell gewinnt weiter an Akzeptanz und der Kapitalbedarf im KMU-Sektor wächst. Damit werden alternative Finanzierungen zukünftig eine wichtige Rolle in der Wirtschaft spielen und die europäische Finanzierungslücke Stück für Stück schließen.

Nicola Picone, Managing Director, EstateGuru Germany GmbH, Berlin