



IM BLICKFELD

Offene Immobilienfonds: es stand Schlimmeres zu befürchten

Für die offenen Immobilien-Publikumsfonds stellt die Covid-19-Pandemie die größte Herausforderung seit der Finanzkrise 2008/09 dar. Und die haben sie bekanntlich gar nicht gut überstanden: Infolge akuter Liquiditätsprobleme kollabierten damals sage und schreibe 18 Produkte mit einem Gesamtvermögen in Höhe von 26 Milliarden Euro, die im Anschluss mehr schlecht als recht abgewickelt werden mussten.

Umso bemerkenswerter ist, wie geräuschlos die Assetklasse bislang durch die nun mittlerweile rund 16 Monate währende Pandemie manövriert. So sind Meldungen über Liquiditätssorgen oder erhöhte Rückgabeverlangen absolut Fehlanzeigen – selbst für die vor der Einführung des KAGB 2013 aufgelegten Fonds ohne Kündigungsfristen. Stattdessen fließen ihnen die Gelder der Kleinanleger weiter üppig zu: Im vergangenen Jahr lagen die Netto-Mittelzuflüsse bei respektablem 7,8 (2019: 10,4) Milliarden Euro, im ersten Quartal 2021 kamen laut BVI schon weitere 2,2 Milliarden Euro hinzu. Entsprechend auskömmlich ist mit 17,2 (2019: 20,2) Prozent die durchschnittliche Liquiditätsquote.

Gänzlich entziehen können sich die offenen Immobilien-Publikumsfonds den Auswirkungen der Pandemie aber natürlich trotzdem nicht. Gut veranschaulicht wird dies durch das jüngste Ratingupdate von Scope. Nachdem im vergangenen Jahr bereits 12 der 15 von Scope gerateten Immobilien-Publikumsfonds herabgestuft worden waren, folgten nun sechs weitere Downgrades um jeweils einen Notch. Aber, kein Grund zur Panik, wie Scope-Expertin Sonja Knorr bei der Vorstellung des Updates betonte: „Im Mittel liegt das Rating nun bei a-, was aus Anlegersicht noch immer eine gute risikoadjustierte Rendite erwarten lässt.“ Zudem lobte sie ausdrücklich die geringe Volatilität und konservativen Kreditquoten der Fonds.

Der Hauptgrund für die Herabstufungen sei die zuletzt vielerorts gesunkene Performance. Erzielten die 15 Fonds 2019 durchschnittlich noch 3,2 Prozent, so waren es 2020 nur mehr 2,1 Prozent. Für das laufende Jahr erwarten die Analysten nun ein weiteres Abschmelzen auf 1,5 Prozent. „Vor allem jene Fonds mit größerem Bestand an Hotelimmobilien und Shoppingcentern müssen Einnahmeeinbußen und Wertkorrekturen hinnehmen“, so Knorr. Nichtsdestotrotz sollten Negativrenditen zumeist verhindert werden können, auch dank voraussichtlich stabiler Mietrenditen von durchschnittlich 3 Prozent.

Nach vorne gerichtet bleibe die konjunkturelle Entwicklung das Zünglein an der Waage: „Stärke und Nachhaltigkeit der wirtschaftlichen Erholung im zweiten Halbjahr haben maßgeblichen Einfluss auf die Vermietungsaktivitäten, insbesondere bei Projektentwicklungen, mögliche Mieteinnahmeausfälle und Immobilienbewertungen der Fonds“, so Knorr. Die durchschnittliche Vermietungsquote war im vergangenen Jahr spürbar um 1,7 Prozentpunkte auf 94,3 Prozent gesunken. Der seit 2011 anhaltende Aufwärtstrend wurde damit vorerst beendet.

Trotzdem stand zu Beginn der Pandemie Schlimmeres zu befürchten. Dafür sprach vor allem die Ankaufspolitik in den Jahren vor Corona, in denen viele offene Immobilien-Publikumsfonds fleißig im

Einzelhandels- und Hotelbereich zugekauft hatten. Infolgedessen haben die von Scope analysierten Fonds in diesen beiden Corona-geplagten Segmenten aktuell einen Anteil von stolzen 31 Prozent. Offensichtlich wurden hier also gute Lösungen mit den Mietern gefunden, doch auch die üppigen Staatshilfen – insbesondere in Deutschland, wo im Mittel 35 Prozent der Fondsobjekte liegen – haben mit Sicherheit einen wesentlichen Anteil an der robusten Entwicklung dieser über 60 Jahre alten Anlageklasse. ph

Facility Management: schnelle Rückkehr in die Erfolgsspur?

Wer sich auf dem deutschen Markt für Facility Services zurechtfinden will, kommt an ihr nicht vorbei: die Lünendonk-Liste. Zum mittlerweile 18. Mal hat das Mindelheimer Beratungsunternehmen im Juni diese angesichts fortlaufender Unternehmenszusammenschlüsse, -übernahmen, -beteiligungen und sonstigen Sondereffekten höchst nützliche Orientierungshilfe veröffentlicht. Und der Klassiker wartet diesmal tatsächlich mit einem kaum für möglich gehaltenen Novum auf: Erstmals verzeichneten die 25 führenden FM-Dienstleister in Deutschland im vergangenen Jahr einen Umsatzrückgang.

Mit 2,2 Prozent fiel dieser aber vergleichsweise gering aus, wie Studienautor Thomas Ball bei der Präsentation der Ergebnisse ausdrücklich betonte. So seien die Einbußen in anderen von Lünendonk & Hossenfelder analysierten B2B-Märkten, wie etwa die für Zeitarbeit oder Industrieservices, 2020 jeweils zweistellig ausgefallen. Als Gründe für den Umsatzrückgang im FM-Markt nannte Ball die geringere Nachfrage nach Catering-Diensten, Kulanz gegenüber Kunden sowie den Wegfall vieler Ad-hoc-Beauftragungen. Allesamt also pandemiebedingte Sondereffekte, die mit der aktuell voranschreitenden Rückkehr zur Normalität – hoffentlich – schon bald der Vergangenheit angehören werden. Davon geht im Übrigen auch die Branche selbst aus: Bereits im laufenden Jahr rechnen die Unternehmen mit einem kräftigen Anstieg des Inlandsumsatzes in Höhe 5,9 Prozent, für 2022 liegen die Erwartungen gar bei 6,7 Prozent.

Ein Selbstläufer wird die Rückkehr in die Wachstumsspur gleichwohl nicht, das wurde in der anschließend geführten Diskussionsrunde unter Branchenvertretern deutlich: „Was Ausschreibungen und Vergabeentscheidungen betrifft, nehmen wir aktuell eine deutliche Zurückhaltung bei gleichzeitig hoher Preissensitivität seitens unserer Interessenten wahr“, so zum Beispiel Arnulf Piepenbrock, geschäftsführender Gesellschafter der Osnabrücker Piepenbrock Unternehmensgruppe. Interessant ist darüber hinaus, dass eine große Mehrheit der von Lünendonk befragten FM-Anbieter mit einer dauerhaft höheren Homeoffice-Quote und somit weniger Bewirtschaftungsbedarf im Bürobereich rechnet. Tritt dies tatsächlich ein, könnte das Marktwachstum in den kommenden Jahren entsprechend schwächer ausfallen.

Der detaillierte Blick auf die Lünendonk-Liste bestätigt unterdessen, dass Dienstleister mit infrastrukturellem Fokus (Reinigung, Bewachung, Catering et cetera) die Krisenauswirkungen etwas stärker zu spüren bekamen als solche, die mehrheitlich technische Services anbieten. So mussten auf der einen Seite beispielsweise die Compass Group und Sodexo infolge zweistelliger prozentualer

Umsatzrückgänge – zumindest vorübergehend – ihre Plätze in den Top-10 räumen. Auf der anderen Seite konnten Anbieter wie Engie oder ROM-Technik weiter zulegen.

Erst gewöhnen muss man sich an die Tatsache, dass die Strabag PFS mit einem Umsatz in Höhe von 491 (2019: 767) Millionen Euro nicht mehr in den Top-10 vertreten ist. Der starke Rückgang erklärt sich mit dem Auslaufen des Großauftrags der Deutschen Telekom. Die war bereits Mitte 2019 zu ISS gewechselt, Lünendonk & Hossenfelder hatte das damit verbundene Volumen anteilig in den Listen der Jahre 2020 und 2019 berücksichtigt. Alles beim Alten blieb hingegen in den Top-3. Hier konnten Spie (1), Apleona (2) und Wisag (3) im Jahr 2020 jeweils leichte Umsatzzuwächse verzeichnen. ph

Gutes Asset Management braucht Eigenbestände

Asset und Property Management wurden in den vergangenen Jahren zum Teil stiefmütterlich behandelt. Transaktionen lebten vor allem davon, dass Investoren ihre Renditen optimierten – und häufig ohne größere Probleme optimieren konnten. In der Tat boten die meisten deutschen Städte spannende Opportunitäten auf dem Wohnungsmarkt. Aufgrund der Fokussierung auf die Topmetropolen ließ sich bekanntlich in den großen B-Städten viel und häufig „unter dem Radar“ bewegen.

Mittlerweile aber werden klassische Value-Add-Objekte seltener angeboten, selbst in der zweiten und dritten Reihe der deutschen Großstädte. Das hat mehrere Gründe, allen voran aber ist Wohnen als Anlageklasse zunehmend in den Fokus institutioneller und semi-institutioneller Investoren gerückt. Family Offices, Versorgungswerke und Versicherungen haben infolge der Niedrigzinsphase und gestiegenen Bedeutung des Wohnungsmarktes ihre Immobilienanteile aufgestockt.

Das bestätigt auch eine aktuelle Studie von Artis ICM, Advice in Motion und Telos Rating, die 62 institutionelle Investoren mit einem Anlagegesamtvolumen von über 800 Milliarden Euro unter Management befragt hat. Demnach planen weiterhin über zwei Drittel der Institutionellen Zukäufe und Portfolioaufstockungen im Bereich Immobilien und 80 Prozent der Institutionellen wollen insbesondere in Wohnen investieren. Die Folge für den Markt ist eindeutig: Die erhöhte Nachfrage wird die Preise für Wohnimmobilien weiter steigen lassen, die Angebote an Value-Add-Objekten im Umkehrschluss sinken.

Von dieser Entwicklung werden vor allem diejenigen Investoren profitieren, die eine eigene Asset-Management-Kompetenz haben, denn sie erfüllen eine Doppelfunktion. Für alle Asset Manager mit und ohne Eigenbestände ist grundsätzlich klar: Sie verfügen über Verwalterkompetenzen und agieren als Dienstleister. Das allein reicht für ein effektives Asset Management jedoch nicht aus, da der Fokus zu stark auf den Management-Fees liegt. Asset Manager mit Eigenbeständen haben hingegen ein eigenes und damit auch größeres Interesse an den erwirtschafteten Renditen – ein Interesse, das reine Fremd-Asset-Manager nicht mitbringen können. Kurzum: Asset Manager ohne eigene Bestände konzentrieren sich auf die Management-Fees, Asset Manager mit eigenen Beständen konzentrieren sich auf die Rendite.

Dank dieser doppelten Perspektive können Asset Manager mit Eigen- und Fremdbeständen die zunehmende Renditekompression überbrücken und damit Investitionen in Immobilien auch bei höheren Preisen attraktiv halten. Wenn dann auch noch die eigenen mit fremden Immobilien zu internen Management-Portfolios gebündelt werden, wirkt sich das für beide Seiten als zusätzlicher Renditehebel aus.

*John Bothe, Geschäftsführer,
Silberlake Real Estate Group GmbH, Düsseldorf*

Wir arbeiten immer noch mit Zettel und Stift

„Deutschland digitalisiert sich – nicht zuletzt aufgrund der vorherrschenden Pandemie.“ „Auch die vermeintlich verstaubte Immobilienbranche erlebt einen wahren Digitalisierungsschub.“ Diese Sätze hört und liest man ständig. Aber ist es wirklich so? Und wenn, wäre das ein Grund zum Feiern? Ist es nicht eher beschämend, dass wir erst eine weltweite Pandemie benötigen, um die schon seit Jahren vorhandenen Potenziale zu nutzen? Vielleicht.

Und ist dieser Schub deshalb weniger Wert? Sicher nicht. Denn wie dringend die Transformation unserer Branche nötig ist, das erleben wir alle in unserem Alltag. Noch immer begegnet man dabei Menschen, die wie vor 30 Jahren arbeiten – mit Aktenkoffern voller Papier und einer Ablage auf dem Desktop. Und genau dort gilt es anzusetzen: Es geht zunächst nicht darum, dass wir komplexe Prozesse digitalisieren. Vielmehr brauchen wir zunächst ein verändertes Mindset bei den Beteiligten. Denn die Immobilienbranche ist alt: Das Durchschnittsalter liegt bei 43,4 Jahren – Tendenz steigend. Und haben wir das nicht „schon immer so gemacht“? Hat doch funktioniert.

Also bevor wir überhaupt anfangen, Dokumente zentral abzulegen und Exposés auf dem zentralen Server zu aktualisieren und auf dem Tablet zu präsentieren, braucht es einen übergeordneten Rahmen. Und dieser beinhaltet zunächst die „Digitalisierung der Mitarbeiter“. War doch vor einem Jahr vielen ein Meeting über Microsoft Teams noch fremd und hatten nicht alle Mitarbeiter die technischen Voraussetzungen, um auf eventuell schon bestehende digitale Strukturen aus dem Homeoffice zuzugreifen. Was nutzt es, wenn einige wenige die neuesten Techniken einsetzen, im Alltag jedoch ein Großteil des Teams an diesen scheitert? So wird man keine Akzeptanz für neue Wege und Formate erreichen.

Damit die Mitarbeiter die Angebote nutzen, reicht es nicht, ihnen ein paar Programme zu installieren und eine kurze Einführung anzubieten – es braucht vielmehr ein verändertes Mindset, eine neue Selbstverständlichkeit, sich „digital zu bewegen“. Die Mitarbeiter müssen bei der Einführung digitaler Prozesse unterstützt werden, damit diese „neue Kultur“ Teil der Unternehmenskultur wird. Heißt, die Mitarbeiter müssen vom Einsatz dieser Tools überzeugt sein, um diesen Teil der Unternehmenskultur auch nach außen zu tragen. Kurz gefasst: Jetzt gilt es, diesen Digitalisierungsschub in die richtigen Bahnen zu lenken. Denn es bringt nichts, wenn jetzt jeder „vor sich hin digitalisiert“.

Um kein Missverständnis aufkommen zu lassen: Es ist richtig und wichtig, dass sich unsere Branche digitalisiert. Doch wir sollten



aufhören so zu tun, als wäre dies bereits erfolgreich geschehen. An vielen Stellen arbeiten wir nämlich noch immer genau so wie vor 30 Jahren. Und wenn wir uns nicht neuen digitalen Standards und Lösungen öffnen, werden wir früher oder später von einem „Immobilien-US-Google-Apple-AirBnB-Tech-Giganten“ überrannt.

*Philipp Pferschy, Mitglied des Vorstands,
GIEAG Immobilien AG, München*

Bestandsentwicklung: zurück auf die große Bühne

Bereits seit einer Weile kann man in der Immobilienbranche den Eindruck bekommen, dass Bestandsimmobilien gegenüber Neubau an Popularität verloren haben. Kaum ein Immobilienunternehmen will sich heutzutage noch mit Bestandsentwicklung beschäftigen; Neubau und insbesondere Forward Deals erfreuen sich mittlerweile schlicht und einfach eines besseren Images am Markt. Dadurch wird die professionelle Bestandsentwicklung aus dem Scheinwerferlicht gedrängt – zu Unrecht. Denn Bestandsimmobilien sind nicht nur im Ankauf in der Regel günstiger als Neubauten, auch müssen sich Bestandsinvestoren keine Sorgen wegen langer Bauzeiten und Baurisiken machen. Vom ersten Tag an erfolgen Mieteinnahmen, ergänzt wird das Gesamtpaket durch einen gewachsenen Standort und ein bereits erprobtes Marktumfeld.

Damit diese Rechnung aber aufgeht, ist von zentraler Bedeutung, dass die im Zuge einer fachmännischen Sanierung genutzte Finanzierung professionell abgewickelt wird. Nur dann sind über energetische Modernisierungen bedeutende Wertsteigerungen und umfassende Renditeoptimierungen möglich. Parallel können über die gesteigerte Energieeffizienz und die Inanspruchnahme von Fördermaßnahmen höhere Nebenkosten für den Mieter verhindert werden. Der Usus, die Mieterträge über Modernisierungsmaßnahmen zu steigern, gilt als klassisches Instrument von Wohnimmobilieninvestoren. Mittlerweile jedoch kommt sozialen und ökologischen Aspekten im öffentlichen Diskurs ein so hoher Stellenwert zu, dass sich Investoren neben der reinen Renditeoptimierung auch ihrer gesellschaftlichen Verantwortung widmen müssen.

Im Hinblick auf das Investment in Bestandsimmobilien heißt das, den Fokus auf Energie- und Kosteneinsparungen zu legen, die neben dem Investor auch dem Mieter zugutekommen. Abhängig vom jeweiligen Zustand der zu sanierenden Wohnimmobilie lassen sich durch energetische Investitionen 10 bis 30 Prozent der Nebenkosten einsparen. Dazu gehört auch, die Kosten für Versorgung und Dienstleistungen – Entsorgung, Gas, Strom, Verwaltung – neu zu verhandeln und gegebenenfalls den Anbieter zu wechseln. Grundsätzlich sollten Immobilienunternehmen die aktuellen Diskussionen zum Anlass nehmen, über die Einführung einer Sozialcharta nachzudenken, um den fairen und nachhaltigen Umgang mit Mietern zu garantieren – eine logische Konsequenz angesichts der zunehmenden Signifikanz von ESG-Kriterien.

Stichwort ESG-Kriterien: Kaum ein Immobilienunternehmen oder -investment kommt mittlerweile noch ohne den Verweis auf ihre Erfüllung aus. Dies wird häufig als Argument für den Neubau genutzt, da dort bereits von Baubeginn an sämtliche Nachhaltigkeitsanforderungen integriert werden. Auf den ersten Blick mag das nachvollziehbar erscheinen, auf den zweiten lässt sich jedoch

anführen: Ist es nicht um ein Vielfaches nachhaltiger, das Bestehende zu optimieren, als immer mehr Ressourcen für die Schaffung von Neuem aufzuwenden? Zugegeben: Wird ausschließlich der Energieverbrauch im laufenden Betrieb betrachtet, erscheint der Neubau im Vergleich mit einem vielleicht sanierungsbedürftigen Altbau zunächst als die ökologischere Variante. Allerdings wird dabei außer Acht gelassen, dass Neubauten mit großem Energie- und Ressourcenaufwand errichtet werden müssen.

Demgegenüber stellt sich ein auf den aktuellen Stand der Technik sanierter beziehungsweise modernisierter Altbau im direkten Vergleich dann doch als klimafreundlicher dar. Hinzu kommt, dass gerade Altbauten bei Mietern ausgesprochen beliebt, aber im Angebot limitiert sind. Die entsprechend hohe Nachfrage schlägt sich wiederum in langfristigen Wertsteigerungen nieder – auch das ganz im Sinne des Investors.

*Frank Wojtalewicz, Geschäftsführer,
d.i.i. Deutsche Invest Immobilien GmbH, Wiesbaden*

KPMG und IREBS: Parforceritt durch die Immobilienwelt

In Anbetracht der Corona-bedingt stetig steigenden Flut an virtuellen Pressegesprächen ist es inzwischen quasi unmöglich, allen Einladungen zu folgen. Viele Pressevertreter verfahren deshalb frei nach dem Motto: „Alles kann, nichts muss.“ Und doch fallen natürlich auch in der digitalen Welt noch manche Einladungen in die Kategorie „Pflichttermin“. Zum Beispiel, wenn mit Hans Volckert Volckens und Tobias Just zwei der versiertesten Immobilienversteher Einblick in ihre Gedanken gewähren. Ähnlich einem Parforceritt debattierten die beiden Mitte Juni die derzeit im Eiltempo voranschreitenden Umbrüche in der Immobilienwirtschaft und hielten dabei auch mit unangenehmen Wahrheiten nicht hinterm Zaun.

Beispiel ökologische Transformation: „Ohne Einbußen in der Rendite wird die ökologische Sicherung des Bestandes vielfach nicht funktionieren, da die notwendigen Investitionen in die Immobilien häufig nicht durch entsprechende Mietsteigerungen abgedeckt werden können“, ist KPMG-Real-Estate-Chef Volckens überzeugt. Nichts zu unternehmen sei aber definitiv keine Option. Denn laut einer Analyse seines Hauses könnte bis 2030 bereits jede dritte Bestandsimmobilie infolge der immer aggressiver werdenden ESG-Regulierung stranden, sofern keine Gegenmaßnahmen ergriffen würden. „Die Zeit der Freiwilligkeit ist vorbei“, so Volckens.

Irebs-Geschäftsführer Just treibt derweil die Pandemie-bedingt markante Polarisierung der Assetklassen (Hotel, Einzelhandel und Büro versus Wohnen, Logistik und Gesundheit) um. Dass Investoren derzeit massiv in Nischensegmente wie Logistik, Pflege oder Rechenzentren umschichten, sei mit potenziellen Risiken verbunden: „Gerade bei Nischensegmenten sollten Investoren umsichtiger agieren, da Nischen naturgemäß empfindsam auf Kapitalumschichtungen und Angebotsausweitungen reagieren“, warnt Just. Schon ein kleiner Nachfrageumschwung zurück zu Büro oder Einzelhandel, die deutlich mehr Transaktionsvolumen aufsaugten, könne deshalb unschöne Folgen für die liebgewonnenen neuen Anlageoptionen haben. Bleibt zu hoffen, dass solch mahnende Stimmen in der schon wieder ziemlich bullish anmutenden Investmentlandschaft nicht untergehen.