

1. Oktober 2021  
72. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi  
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

DER LANGFRISTIGE KREDIT

DIGITALER  
SONDERDRUCK

## EXPO REAL 2021

„AN DER IMMOBILIE FÜHRT SO SCHNELL KEIN WEG VORBEI“  
INTERVIEW MIT SONJA WÄRNTGES

## EXPO REAL-SPECIAL

## „AN DER IMMOBILIE FÜHRT SO SCHNELL KEIN WEG VORBEI“

Allen Herausforderungen der Covid-19-Pandemie zum Trotz hat die DIC Asset AG ihren dynamischen Wachstumskurs in den vergangenen 18 Monaten unbeirrt fortgesetzt und dabei sogar noch einmal die Schlagzahl erhöht. Um satte 33 Prozent konnte das verwaltete Immobilienvermögen zum ersten Halbjahr 2021 auf nunmehr 11,3 Milliarden Euro gesteigert werden, die Schwelle von 15 Milliarden Euro (und mehr) hat CEO Sonja Wärntges bereits fest im Blick, wie sie im Interview mit „Immobilien & Finanzierung“ verrät. Darüber hinaus spricht sie über die aktuellen Entwicklungen am Investmentmarkt, das Büro der Zukunft sowie die zunehmende Bedeutung des Faktors „Transaktionssicherheit“. Red.

**Frau Wärntges, jüngste Prognosen deuten darauf hin, dass der deutsche Immobilien-Investmentmarkt weitgehend intakt zu sein scheint. Wie ist Ihr Eindruck?**

Das kann ich nur bestätigen. Die meisten Researcher erwarten für Deutschland in diesem Jahr ein gewerbliches Transaktionsvolumen in der Größenordnung von etwa 55 Milliarden Euro. Das liegt über dem zehnjährigen Mittel und ist im Prinzip das Prä-Corona-Niveau. Ich persönlich würde nicht ausschließen, dass diese Schätzung am Ende eher konservativ ist. Denn momentan beobachten wir die Rückkehr ausländischer Investoren, die in den vergangenen 18 Monaten bekanntlich wegen der Pandemie nicht reisen konnten, um sich vor Ort einen Eindruck von möglichen Objekten zu verschaffen. Sie steuern nun vermehrt den deutschen Immobilienmarkt als sicheren Hafen wieder gezielt an.

**Aber ist die allgemeine Gemengelage nicht doch nach wie vor mit viel Unsicherheit behaftet, auch mit Blick auf die Immobilie als institutionelles Asset?**

In der Tat ist in vielen Bereichen Unsicherheit spürbar. Allerdings würde ich das nicht zu negativ beurteilen, denn damit einher gehen auch Chancen. Ja, auf der einen Sei-

te stehen die ungeklärten Fragen: Wie wird das Büro der Zukunft aussehen? Inwieweit müssen sich die Städte wandeln? Wird künftig noch jemand in einem stationären Geschäft einkaufen? Wie kann die Logistikbranche ihrem immensen Flächenbedarf Herr werden? Das ist nur ein kleiner Auszug an Themen, die für reichlich Unsicherheit sorgen.

Aber auf der anderen Seite sehe ich für uns auch riesige Chancen, denn letztlich liegt es an uns, die richtigen Antworten zu finden, den Nutzern neue Möglichkeiten zu offerieren und mit neuen zukunftsgewandten Konzepten die Unsicherheit zu beseitigen. Wir als DIC sind darauf vorbereitet und nehmen diese Herausforderung mit Begeisterung an. Zum Beispiel entwickeln wir zum Thema „Office der Zukunft“ in unseren eigenen Niederlassungen gerade verstärkt neue Konzepte, mit denen wir selbst arbeiten und Erfahrungen sammeln, die wir dann unseren Kunden aus erster Hand weitergeben können

**Können Anleger angesichts des in Stein gemeißelten Niedrigzinsumfelds überhaupt noch wählerisch sein?**

Die ohnehin bereits niedrige Anspruchshaltung an die Rendite ist zuletzt tatsächlich noch weiter gesunken. Um es einmal etwas salopp darzustellen: Mittlerweile setzen Investoren ihre Berechnungen nicht mehr bei 0 an, sondern angesichts der Strafzinsen im negativen Bereich. Insofern führt an der Immobilie so schnell kein Weg vorbei. Vor allem aber sprechen neben den fehlenden Anlagealternativen natürlich auch die insgesamt positiven Fundamentaldaten der Immobilienmärkte dafür.

**zyklen, also mit prägnanten Auf- und Abschwüngen, nicht eigentlich häufig?**

Richtig ist, dass diese Zyklen in den vergangenen Jahren abgeschwächt wurden. Das erklärt sich neben der expansiven Geldpolitik vor allem auch durch die Globalisierung der Immobilienmärkte, die sich zu einem maßgeblichen Faktor entwickelt hat: Dass international Berlin heute am Markt als Standort gleichrangig mit London, Paris und New York wahrgenommen wird, trägt am Ende zur Synchronisierung der Entwicklung bei. Auf der anderen Seite hat die Betrachtung des Lebenszyklus der Immobilien selbst enorm an Bedeutung gewonnen.

Denkwürdig war dafür die Debatte seinerzeit um die Zukunft der Deutschen-Bank-Türme in Frankfurt: Es gab ein breites Meinungsspektrum von Abreißen bis Refurbishment, was damals eher ein Novum war. Inzwischen sind Refurbishments gang und gäbe und sehr erfolgreich. Die DIC ist in diesem Bereich sehr aktiv. Und wir machen damit sehr gute Erfahrungen. Ein Beispiel, auf das ich besonders stolz bin, ist das Wilhelminen-Haus in Darmstadt, das zum Dienstsitz des dortigen Regierungspräsidiums gehört.

**Für Unsicherheit sorgt bekanntlich weiter die Frage nach der künftigen Bedeutung des Homeoffice. Sie haben gleich zu Beginn der Pandemie prophezeit, dass der negative Effekt auf den Büroflächenbedarf überschaubar sein werde. Fühlen Sie sich darin 18 Monate später bestätigt?**

Ganz und gar! Mittlerweile kehren vielerorts mehr und mehr Mitarbeitende ins Büro zurück und stellen fest, dass sie das Teamwork mit den Kolleginnen und Kollegen vermisst haben. Zugleich wird aber dann auch ein gesteigerter Flächenbedarf identifiziert. Das Phänomen beobachten wir auch bei unseren eigenen Teams: Sie wünschen sich mehr Platz, um sich wohl und sicher zu fühlen. Das ist eine Konsequenz aus der Pandemie. Mehr Raum soll allerdings auch da sein für das soziale Miteinander am Arbeitsplatz, der sich letztendlich doch als Ort der Kreativität und der Prägung der Corporate Identity herausstellt.

ZUR PERSON

**SONJA  
WÄRNTGES**

CEO, DIC Asset AG,  
Frankfurt am Main



Foto: DIC Asset AG

**Ist angesichts dieser Gemengelage das Denken in Immobilien-**

Grundsätzlich hat mobiles Arbeiten durch die Pandemie sicher an Bedeutung gewonnen, der pauschale Abgesang auf das Büro war und ist aber übertrieben. Festzuhalten bleibt jedoch, dass nicht nur die Erfahrungen in der Pandemie die „Zukunft der Arbeit“ beeinflussen werden, sondern dass bei dieser Diskussion auch die Themen Digitalisierung und ESG nicht außer Acht gelassen werden dürfen. Diese beiden Megatrends werden die künftige Büroimmobilie unter dem Strich in gleicher Weise, wenn nicht sogar stärker prägen.

 Ihre Vermietungsleistung hat also nicht gelitten?

Nein, bei den Anschlussvermietungen konnten wir während der Pandemie sogar extrem zulegen. Das pendelt sich nun wieder auf ein gutes Normalmaß ein, dafür zieht im Gegenzug die Neuvermietung an. Da liegen wir mittlerweile über Plan.

 Zuletzt sind viele neue Anbieter für Immobilieninvestment-Lösungen auf den Plan getreten, die um institutionelle Kunden buhlen. Wie bewerten Sie den steigenden Konkurrenzkampf?

Das ist für mich kein Thema, zumal ich den Eindruck habe, dass viele dieser neuen Player vielfach nicht den steigenden Anforderungen des institutionellen Immobiliengeschäfts gerecht werden. Das realisieren auch die Kunden sehr schnell, denn Themen wie Vertrauen, Track Record und Qualität genießen mittlerweile einen sehr großen Stellenwert. Vor allem aber gewinnt das Thema Transaktionssicherheit, sprich die Fähigkeit, tatsächlich liefern zu können, zunehmend an Bedeutung. Jeder Immobilienbanker wird bestätigen, dass hier die Verlässlichkeit deutlich abgenommen hat.

Und „No-Shows“ sind am Ende für alle Beteiligten sehr ärgerlich und teuer. Für die DIC hat dieser Faktor deshalb seit jeher höchste Priorität. Entsprechend liegt unsere Wiederanlagequote bei über 60 Prozent. Im Übrigen eröffnet dieser Umstand den professionellen Käufern und Verkäufern im Markt dann auch eine Zusammenarbeit auf einer anderen Ebene, abseits der gängigen Bieterverfahren.

 Sie haben vor kurzem ihren dritten Logistikkfonds an den Start gebracht. Wie lief das Fundraising, musste nicht doch etwas mehr

Überzeugungsarbeit geleistet werden als üblich?

Im Gegenteil, wir haben die gut 200 Millionen Euro an Investorengeldern innerhalb von gerade einmal drei Monaten eingesam-

„Der pauschale Abgesang auf das Büro war und ist übertrieben.“

melt. In der gleichen Zeit haben wir Ende 2020 für einen weiteren Fonds das Eigenkapital geraist, allerdings waren es hier 800 Millionen Euro. In beiden Fällen handelt es sich um deutsche Anleger. Das Investoreninteresse ist wirklich ungebrochen.

 Der Anteil von Retail in Ihrem Portfolio ist zuletzt recht deutlich gesunken. Ist das eine direkte Folge von Corona?

Tatsächlich sind die Probleme der Retailer ja nicht neu, sie sind durch Corona beschleunigt worden und verstärkt aufgetreten. Das gilt vor allem für den Wettbewerb mit dem E-Commerce. Vor diesem Hintergrund hatten wir unseren Highstreet-Fonds bereits einige Zeit vor Ausbruch der Pandemie verkauft. Unser Eindruck war und ist, dass es den Retailern bislang noch an schlüssigen und tragfähigen Konzepten fehlt, wie sie sich angesichts der Gemengelage zukunftsfähig aufstellen sollen. Woran wir hingegen weiter fest glauben, ist der lebensmittelgeankerte Einzelhandel. Und der boomt ja derzeit bekanntlich.

 Sie waren in drei Fällen aber auch von der Kaufhof-Insolvenz betroffen. Wie lief es diesbezüglich?

Das war sicher unsere größte Herausforderung in der Pandemie, aber auch diese haben wir gut in den Griff bekommen. Nach intensiven Verhandlungen, in denen wir uns sehr für den Erhalt der Häuser und der Arbeitsplätze vor Ort eingesetzt hatten, bleiben die Filialen in Chemnitz und Leverkusen erhalten. Dort haben wir uns mit der Galeria Kaufhof GmbH auf neue langlaufende Mietverträge geeinigt. Die Schließung in Bremen konnte zwar nicht verhindert werden, aber die gute Nachricht ist, dass wir mit „Opti-Wohnwelt“ umgehend einen

neuen Mieter gefunden haben. Insgesamt war es uns wichtig, einen Beitrag zur Vitalität der Innenstädte zu leisten und Arbeitsplätze zu erhalten.

 Ist die gebeutelte Hotellerie eine Gefahr für Ihr Portfolio?

Nein, im Commercial Portfolio sind es gerade einmal zwei Objekte,

im Institutional Business nicht viel mehr. Bei mittlerweile fast 250 Immobilien ist das also sehr überschaubar. Grundsätzlich haben wir hier in jedem Einzelfall aber immer gute Lösungen gefunden. Es hat sich bewährt, dass wir am Beginn der Pandemie sehr schnell reagiert haben und sofort unsererseits dort auf die Mieter zugegangen sind, wo wir mögliche Problemstellungen vermuteten. Wir haben dann mit den Betroffenen tragfähige und pragmatische Lösungen erarbeitet – mit den Betreibern der Hotels, die wir im Portfolio haben, ebenso wie mit kleineren Händlern. Es war uns wichtig, ihnen zu helfen, um sie zu halten und ihre Lage zu stabilisieren. Meistens mit gutem Erfolg.

 Sie sind zuletzt stark gewachsen. Was sind diesbezüglich Ihre weiteren Ziele und wird es grob bei der derzeitigen Asset Allocation bleiben?

Tatsächlich haben wir allein in den vergangenen beiden Jahren Transaktionen von jeweils 2 Milliarden Euro gestemmt, und das wird auch heuer so sein. Zum ersten Halbjahr 2021 stiegen die Assets unter Management um 33 Prozent auf 11,3 Milliarden Euro. Mittelfristig lautet unser Ziel 15 Milliarden Euro. Ich glaube sogar, wir könnten das bereits Ende 2023 erreichen. Die Marke von 20 Milliarden Euro wäre dann der nächste logische Schritt.

Die Anteile der einzelnen Nutzungsarten sind dabei schwer zu prognostizieren. Büro

„Die Marke von 20 Milliarden Euro wäre dann der nächste logische Schritt.“

ist und bleibt mit Sicherheit unsere wichtigste Assetklasse. Logistik wollen wir deutlich ausweiten, allerdings ist dieser Markt natürlich viel kleiner als Office. Highstreet-Retail kaufen wir momentan nicht an, so-

dass der Handelsanteil in den kommenden Jahren schon signifikant abnehmen dürfte. Im Übrigen bin ich ja seit jeher eine große Verfechterin von Mixed-Use-Immobilien, die sich qua Definition nur schwer in diese Kategorien einordnen lassen. Solche gemischt-genutzten Objekte werden aber definitiv weiter an Bedeutung gewinnen, denn für die Städte der Zukunft sind sie das Mittel der Wahl.

**„Deutschland ist und bleibt unser Markt“ haben Sie vor zwei Jahren im Interview mit uns gesagt. Gilt das immer noch, gerade mit Blick auf die ehrgeizigen Wachstumsziele?**

Ja, dabei bleibt es. Unsere Expansionspläne werden durch den ausschließlichen Fokus auf Deutschland nicht gefährdet. Wir finden ausreichend neue Objekte und können dabei zugleich noch unterschiedliche Anspruchshaltungen erfüllen. 2021 liegen unsere Schwerpunkte etwa auf Value Add, Green Building und Logistik. Mit Blick auf das Volumen kommt im Prinzip das komplette Spektrum infrage, ab 10 Millionen Euro bis weit in den dreistelligen Millionenbereich hinein. Dadurch sind wir für alle Marktakteure interessant und bekommen entsprechend viele Liegenschaften zu Gesicht.

**Ist die eigene Bilanz und damit die Möglichkeit zu Warehousing hier ein Vorteil?**

Definitiv, ein gutes Beispiel ist der „Uptown Tower“ in München, den wir im Juni gekauft haben. Den Kaufpreis von rund 560 Millionen Euro haben wir als DIC selbst gezahlt und nun können wir das Objekt ohne Zeitdruck an die geeigneten Investoren ausplatzen. Die Strukturierung des entsprechenden Vehikels ist im Übrigen auch nicht ganz trivial, aber wir verfügen da inzwischen über das nötige Know-how.

**Welche Rolle spielen die immobilienpolitischen Unsicherheiten in Deutschland bei Ihren Gesprächen mit ausländischen Investoren?**

Es kommen schon vermehrt Fragen dazu. Das konnten wir beispielsweise auf unserer letzten Roadshow in den USA und Kanada beobachten. Und es gestaltet sich ehrlicherweise gar nicht so einfach, regulatorische Instrumente wie den Mietendeckel zu erläutern, beginnend damit, dass es dafür im Englischen nicht einmal eine adäquate

Übersetzung gibt. Alles in allem ist es ein leidiges Thema, das vor allem wertvolle Zeit kostet, die ich lieber zur Präsentation der eigenen Company nutzen möchte.

**Das ist ein gutes Stichwort: Das Geschäftsmodell der DIC ist ja durchaus komplex, die Erträge stammen aus diversen Bereichen. Das sorgt einerseits für einen hohen Diversifizierungsgrad, andererseits stellt sich die Frage: Versteht das jeder ohne weiteres?**

Das ist im Prinzip ganz einfach: Im Kern sind wir ausgewiesene Immobilienexperten mit sehr viel Erfahrung. Daher denken, leben und können wir alles rund um Immobilien! Das Geschäft fußt auf den zwei be-

**„Man wird kontinuierlich herausgefordert, sich noch weiter zu verbessern.“**

währten Säulen „Commercial Portfolio“, das die Immobilien im Eigenbestand der DIC umfasst, und dem Segment „Institutional Business“, das laufende Gebühren aus dem Geschäft mit Investoren generiert.

Mittelfristig ist es unser Ziel, dass sich der Gewinn hälftig aus diesen beiden Segmenten speist. Um das zu erreichen, wachsen wir derzeit stärker im Institutional Business. Das hat den angenehmen Vorteil, dass das deutlich eigenkapitalschonender vorstattegeht. Alles in allem ist es ein sehr resilientes Geschäftsmodell, das in Deutschland zwar einzigartig, im angelsächsischen Raum aber durchaus etabliert ist.

**Hintergrund der Frage war auch, dass die Aktie ja nach wie vor mit Abschlag zum NAV notiert.**

Wir haben hier in der jüngeren Vergangenheit deutlich aufgeholt. Tatsache ist aber, dass der NAV nur das Commercial Portfolio abbildet. Der ganze Wert des Institutional Business wird dabei außen vorgelassen, deshalb ermitteln wir zur Darstellung des Wertes unseres gesamten Geschäftsmodells den adjusted NAV.

**Ist die Börsennotierung für Immobilienunternehmen Fluch oder Segen?**

Das ist nicht die Kategorie, mit der wir arbeiten. Für eine professionell aufgestellte

Immobilien-AG bringt die Börsennotierung definitiv eine ganze Reihe wertvoller Vorteile mit sich. Zum Beispiel die Möglichkeit, sich über den Kapitalmarkt zu finanzieren. Darüber hinaus wird man natürlich kontinuierlich herausgefordert, sich noch weiter zu verbessern. Das kann dem Geschäftserfolg am Ende nur dienlich sein.

**Was ist von der DIC im zweiten Halbjahr 2021 noch zu erwarten?**

Das hängt zu einem gewissen Maß natürlich davon ab, was die Immobilienwirtschaft von der Politik zu erwarten haben wird. Unabhängig vom Ausgang der Bundestagswahl sollten wir uns alle darauf

einstellen, dass das Thema „ESG“ gewichtiger wird. Wir selbst befassen uns bereits seit Jahren damit. Gerade ist unser zehnter Nachhaltigkeitsbericht erschienen. Und klar

ist, in der Debatte um den Klimawandel und die CO<sub>2</sub>-Reduktionen kommt dem Gebäudesektor eine beträchtliche Bedeutung zu.

De facto geht es um zwei Handlungsfelder: Neben den Bestandsimmobilien die Neubauten, bei denen man auf aktuelle Umweltstandards setzt wie zum Beispiel beim Energieverbrauch und dem CO<sub>2</sub>-Ausstoß, um über die Lebensdauer des Gebäudes möglichst effizient zu arbeiten. Dagegen muss man bei Bestandsimmobilien die potenziellen Einsparungen in der Zukunft gegen die Kosten und den Ressourcenverbrauch für die Modernisierung abwägen.

Dieses Thema wie auch die vielen Facetten der Digitalisierung werden uns alle eine Weile beschäftigen – müssen. Darüber hinaus habe ich die Vorstellung, dass die DIC auch noch für einige größere Deal-Meldungen sorgen wird, unter Umständen auch im anorganischen Bereich.

**Werden Sie einige dieser Deals auf der Expo Real closen?**

Nach meiner Erfahrung sind es weniger die Transaktionen, die den Verlauf der Expo bestimmen. Wofür sich Expo aber als großer Markt- und Networking-Platz natürlich perfekt eignet, ist das Ausloten und gezielte Hinarbeiten auf solche Abschlüsse. Ob das heuer auch so sein wird, bleibt abzuwarten. Ich werde jedenfalls vor Ort sein.