

Expo Real 2009: Gefühlter Aufschwung – aber ohne viel Substanz

Lars Haugwitz

Weniger Aussteller, weniger Besucher, weniger Fläche – Erfolgsmeldungen sehen normalerweise anders aus. Und dennoch: Die 12. Expo Real in München hat ihren Ruf als Leitmesse für Gewerbeimmobilien bestätigt. Vielleicht weil nur die Entscheider kamen, haben viele die Qualität der Gespräche und der Veranstaltung als deutlich besser im Vergleich zu den Vorjahren empfunden. Insgesamt präsentierte sich die Immobilienwirtschaft auch ein Jahr nach Lehman- und HRE-Schock als robust, innovativ und geschäftstüchtig. Noch zeigen die Marktdaten nicht den Erfolg, doch Optimismus gewinnt bereits wieder Raum.

Lebhafter, größer und zuversichtlicher als von vielen erwartet war die Expo Real 2009. Nun steckt in solcherlei Lob stets der unschmeichelhafte Vorwurf, dass vorab wesentlich Schlechteres zu befürchten war. Und tatsächlich dämpften sowohl die Konjunktur als auch die im Vorfeld gemeldeten Ausstellierzahlen die Hoffnungen auf eine schwungvolle 12. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien in München erheblich. Mit 1 580 Ausstellern verzeichnete der Veranstalter immerhin 15 Prozent weniger Buchungen.

Weniger Fläche, weniger Aussteller, weniger Besucher

Doch während auf den Immobilienmärkten bei sinkender Nachfrage die Preise fallen, gab die Messe bei den Standgebühren keinen Cent nach. Stattdessen kostete der Quadratmeter Ausstellungsfläche sogar etwas mehr als im Vorjahr. Diese Preispolitik verteidigt Eugen Egetenmeir damit, dass die Messe die Einnahmen braucht, um weiterhin intensiv in die Akquisition von Ausstellern und Besuchern investieren zu können. Inwiefern die Zahl der Aussteller ansonsten noch niedriger ausgefallen wäre, ist freilich schwer einzuschätzen.

Beim Rundgang über die Messe fiel jedoch auf, dass in den nunmehr nur noch sechs Hallen – eine weniger als 2008 – deutlich mehr Aussteller auf Gemeinschaftsständen untergeschlüpft waren. Vor allem die traditionell zahlreichen und großflächig vertretenen Städte und Regionen muteten dadurch mehr noch als in den Vorjahren wie Gemischtwarenläden an. Dass einige Flächen gar nicht vermittelt werden konnten und so mancher Aussteller kurzfristig absagte, hat

die Messe – nach den Erfahrungen des vergangenen Jahres – erneut elegant mit Sitzgruppen kaschiert. Zwar wähten sich einige Aussteller dadurch eher in einem Möbelhaus als auf einer Immobilienmesse, doch seien die Ruhezeiten nach Auskunft des Veranstalters von den Teilnehmern auch gewünscht gewesen.

Aber nicht nur die Aussteller sparten. Der strengere Blick vieler Unternehmen auf die Kosten ließ auch die Zahl der Besucher schrumpfen. Kamen 2007 noch 24 800 Fachbesucher aus 78 Ländern zur Immobilienmesse nach München, so waren es zwischen dem 5. und 7. Oktober dieses Jahres lediglich rund 21 000 Gäste aus 73 Staaten. Dies entspricht ebenfalls einem Rückgang um 15 Prozent. Werden die 14 750 Repräsentanten der ausstellenden Unternehmen hinzugerechnet, hatte die Expo Real im Jahr 2009 insgesamt über 35 000 Teilnehmer, wie die Messe im Schlussbericht mitteilt.

Der Veranstalter gewinnt dem Minus dennoch Positives ab. Denn im Vergleich zu anderen Branchenveranstaltungen – der Immobilienwirtschaft, aber auch anderer Industrien – sei die Expo Real noch glimpflich davon gekommen. Dabei müsse berücksichtigt werden, dass die Immobilienwirtschaft zu den am stärksten von der Wirtschafts- und Finanzkrise betroffenen Sektoren zählt. Im Ergebnis sieht Egetenmeir die Münchener Veranstaltung als Leitmesse bestätigt. Denn Unternehmen würden jetzt nur auf die effektivsten Vertriebswege setzen.

Bei der Ankunft in der Messestadt West und dem ersten Gang durch die Hallen schwante dem geneigten Besucher jedoch, dass man womöglich falsch abgebogen sei und sich in der Veranstaltung geirrt habe. Denn vor und in den Hallen

buhlten die Aussteller vor allem mit hochglänzendem Stahl und Chrome auf zwei und vier Rädern um Aufmerksamkeit.

Beispielsweise warb RWE vor dem Messeingang und am Stand mit einem Stromflitzer, Bonn wollte mit einem Kleinvehikel Mobilität demonstrieren und Wolfsburg war ebenso wie ein Spezialist für Golfplätze pflichtschuldig mit Golf vorgefahren. Einige protzten freilich auch mit verwegenen Bikes. Aber vielleicht spiegelt ja gerade dieses Lack-und-Leder-Ambiente am besten die Gefühlswelt der Immobilienwirtschaft wider. Zumindest war es nett anzuschauen und womöglich sogar ein kleiner emotionaler Beistand für eine andere geschundene Industrie.

Stimmungen und Lagen

Denn die Immobilienprofis dürstet es nach Stimmungen, Indikatoren und Fakten, die ihnen Aufschluss oder Bestätigung für das Ende der Rezession und den Aufschwung des Marktes geben. Diese Erwartung hat die Expo Real nicht enttäuscht. So sind sich doch fast alle einig, dass die Dürre an den Immobilienmärkten zwar im kommenden Jahr anhalten und sich vielleicht sogar noch verschärfen könnte, doch mit zeitlicher Verzögerung ab 2011 die Erholung einsetzt. Wer heute (wieder) so langfristig denkt, wie es für die Immobilien als Asset angebracht ist, richtet seinen Blick schon jetzt über die Krise hinaus und sucht nach künftigen Chancen.

So ist die Stimmung unter den Akteuren aktuell besser als die Lage. Nachdem die Immobilienwirtschaft im vergangenen Herbst – dank des speziellen Engagements von Lehman Brothers und HRE –



Quelle: Alle Fotos von der Expo Real

einen neuen Morgen dämmern. Aus der Erfahrung bisheriger Zyklen rechnen die Makler für das kommende Jahr bereits wieder mit einem deutlich steigenden Flächenumsatz. Dafür gäbe es zwei Gründe: Unternehmen, die Personal abbauen und Sachkosten senken müssen, werden neue, billigere, aber deswegen nicht schlechtere Lagen suchen. Unternehmen, die schneller als andere durch das Konjunkturtal kommen, werden von vergleichsweise niedrigen Mieten zum Umzug in die zentralen Lagen motiviert, die bislang als zu teuer galten. Gelockt werden beide Nachfragergruppen mit umfangreichen Incentives, die aktuell durchaus zehn bis 20 Prozent der Nominalmiete ausmachen können.

Doch ist ein Umzug immer sinnvoll? „Der langfristige Verbleib an einem Standort

paralysiert war, herrscht wieder „pragmatischer Optimismus“, wie es der Chief Executive Officer von Apollo Real Estate AG, Andreas Krone, ausdrückt. Der Mann, der als Makler zum Stand der Berufsoptimisten gehört, sieht die Immobilienmärkte noch eine geraume Zeit seitwärts marschieren. Für 2010 sei sogar eine Verschlimmerung wahrscheinlich, denn erst dann würden sich die Entlassungen, Auftragsrückgänge und Restrukturierungen in vielen Unternehmen auf deren Flächennachfrage auswirken. So prognostiziert er auch für München und Hamburg, die bislang glimpflich und besser durch die Krise kamen als andere Standorte, sinkende Mieten und Preise.

Zuversichtlich ist er dennoch. Denn zumindest sein Berufsstand wähnt bereits



ist für die Mieter ein Asset“, meint der Niederlassungsleiter von DTZ Zadelhoff Tie Leung in Frankfurt am Main, Rainer Hamacher. Wer einen Umzug prüft, sollte aus seiner Sicht nicht nur den Mietpreis pro Quadratmeter im Blick haben. In die Kalkulation müssen auch Standort, Architektur, Haustechnik, Sicherheit und Nebenkosten, aber auch die ganz konkreten Umzugs- und Folgekosten einfließen. Im Ergebnis kann es für den Mieter oftmals günstiger sein, im Gebäude zu verbleiben, wenn er gegenüber seinem Vermieter Mietsenkungen oder Incentives durchsetzen kann. Dass Makler die Unternehmen bei der Ermittlung der Einsparpotenziale und den Verhandlungen mit dem Vermieter gerne unterstützen, ist im Übrigen auch eine Folge des nahezu kompletten Marktstillstands während der ersten vier Monate dieses

Jahres, als an den Vermietungsmärkten nahezu keine Transaktion zu sehen war. Darunter haben auch die Makler gelitten, die seitdem nach neuen Beratungsansätzen suchen.

Von der Investoren-Lounge zum Nutzertreffen

Erfreulich ist die Evolution der Expo Real von einer Investoren- zur Nutzermesse. Denn letztlich sind es – auch das macht die Krise allen Marktakteuren wieder deutlich – die Mieter, die den Immobilienmarkt am Leben halten. Vor allem die Einzelhandelsunternehmen demonstrieren Konsumfreude. Erneut waren die Filialisten prominent und mit opulenten Ständen vertreten. Neben den Drogerien, die sich schon seit einigen Jahren Expansionsflächen suchen, erobern die Lebensmittelhändler mehr und mehr Messefläche.

Denn die Expo Real ist für Lidl, Rewe und Co. ein ideales Biotop, um Wachstumspläne reifen zu lassen. „Für uns ist es sehr vorteilhaft, hier Oberbürgermeister, Baudezernenten, Bauträger und Investoren an einen Tisch zu bekommen, um neue Standorte konkret zu planen und abzustimmen“, lobt der Geschäftsführer der EBK – Edeka Betriebsberatungs- und Kapitalbeteiligungsgesellschaft, Ralf Lübbing. So sind bereits auf der Messe zwei Mietverträge unterschrieben worden.

Edeka strebt jährlich zwei Prozent Flächenwachstum an. Konkret kommen also zu den 12 000 Märkten pro Jahr 200 neue Märkte hinzu. Zwar würde die Handelsgenossenschaft gerne noch mehr eröffnen, doch lässt allzu oft das Baurecht nicht mehr zu. Die wesentlich kleineren Nettomärkte seien dagegen leichter zu realisieren, sodass 350 neue Standorte im Jahr neu errichtet werden können. Gleichwohl der Flächenhunger gewaltig ist, schmeckt Edeka nicht alles. Nach drei Jahren müsse ein neuer Markt einen Händler samt Familie ernähren können. Um diese Vorgabe einzuhalten und Fehlinvestitionen zu vermeiden, ist die Standortauswahl entsprechend der Marktanalyse entscheidend. Appetit hat der Lebensmittelhändler vor allem auf Flächen ab 700 Quadratmeter, vorzugsweise 1 500 Quadratmeter.

Prall gefüllte Kriegskassen

Auf der Suche nach Kaufgelegenheiten sind auch die eigenkapitalstarken Investoren. Maßgeblich Fonds, Versicherung,



Pensionskassen und vermögende Privatkunden balgen sich derzeit um die wenigen angebotenen Spitzenobjekte. Denn erstens hat die Finanzkrise jene aus dem Markt gefegt, die Immobilien zu jedem Preis, aber ohne nennenswerten Eigenkapitaleinsatz kauften. Zweitens kommen heute auch langfristige und solide Investoren kaum zum Zuge, wenn sie den Erwerb nicht auch komplett mit Eigenkapital vorfinanzieren könnten. Drittens bieten die Anlagen in Aktien, Bonds und andere Vehikel äußerst magere Renditen zu mitunter deutlich höheren Risiken als Immobilien. Und bei einer Inflationsrate die geradeso oberhalb der Nulllinie oszilliert, stellen auch Immobilien mit einer Anfangsrendite von drei bis vier Prozent ein attraktives Investment dar.

Und die Renditen in Spitzenlagen – zum Beispiel in der Londoner City – fallen bereits wieder. Denn die kauffähigen Investoren rücken mit prall gefüllten Kriegskassen in die interessanten Standorte ein. So haben die drei Offenen Immobilien-Publikumsfonds der Deka Im-

mobilien zusammen eine absolute Liquidität in Höhe von aktuell rund vier Milliarden Euro. Davon sollen noch in diesem Jahr 800 Millionen bis eine Milliarde Euro für Zukäufe ausgegeben werden, wenn sich die Gelegenheit ergibt, wie Deka-Immobilienvorstand Matthias Danne betont. Bei den Immobilienfonds der Union Investment stehen für 2009 sogar bis zu zwei Milliarden Euro für Neuerwerbungen abrufbereit, wie ein Sprecher mitteilt. Nachdem bereits eine Milliarde investiert wurde, hoffen die Hamburger bis zum Jahresende noch weitere 500 bis 700 Millionen Euro in neuen Immobilien unterzubringen. Über alle Offenen Immobilienfonds sowie die Versicherungen und Pensionskassen schätzt Gutachter Hermann Altmeppen die verfügbare Liquidität sogar auf mehr als 20 Milliarden Euro. Allein diese Summe lässt bereits erwarten, dass die Immobilienpreise tendenziell wieder steigen und die Renditen sinken werden.

Die sich bietenden Investitionschancen würden auch die Manager der Spezialfonds häufiger nutzen, doch die Entscheidungswege ihrer Investoren – vor allem Versicherungen und Versorgungswerke – sind häufig sehr lang, wie LB-Immo-Invest-Geschäftsführer Torsten Wesch bedauert. Vielleicht meinen die Anleger aber auch, der direkte Erwerb biete ihnen mehr Vorteile. Denn Versicherungen und Pensionskassen engagieren sich verstärkt im Immobilienmarkt. Dabei treten sie aber immer häufiger auch als Kreditgeber für Immobilieninvestoren auf und stechen mit bemerkenswerten Konditionen sogar spezialisierte Finanzierer aus, wie die Banken klagen.

Auch unter den Immobilien-Aktiengesellschaften scheidet sich in der Krise die Spreu vom Weizen. Während einige, teils sehr große börsennotierte Immobilien-

CAMPUS  FINANCE®

INSTITUT FÜR FINANZMANAGEMENT
AN DER HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT UND UMWELT NÜRTINGEN-GEISLINGEN

Prof. Dr. Kurt M. Maier
Prof. Dr. Hans-Peter Steinbrenner

WEITERBILDUNG. JETZT ERST RECHT!

- Teilzeit-MBA «Management and Finance»
- Teilzeit-MBA «Management and Real Estate»

WWW.CAMPUS-OF-FINANCE.DE • T +49 (0) 7022 92 92 28

unternehmen erhebliche Schwierigkeiten bei der Liquiditätssicherung hatten und vereinzelt noch haben, ist bei anderen die Schatulle gut gefüllt. So sucht die Mehrheitlich zur HSH Real Estate gehörende Hamborner AG aus Duisburg derzeit Zukaufsmöglichkeiten. 200 Millionen Euro hat die Gesellschaft, die sich am 1. Januar 2010 in einen REIT wandeln soll, hierfür vorgesehen, erklärt Vorstand Rüdiger Mrotzek. Gesucht werden Objekte zwischen fünf und 30 Millionen Euro in prosperierenden Ballungszentren, aber auch in B-Standorten. Insgesamt, so



unterstreicht der Vorstand, ist die Gesellschaft konservativ mit einer Eigenkapitalquote von 50 Prozent finanziert, sodass diese Voraussetzung für den REIT-Status – ein Eigenkapitalanteil von 45 Prozent – erfüllt ist.

Einen verstärkten Trend zu Wohnimmobilien als Kapitalanlage für Institutionelle stellt auch die Kieler Design Bau AG fest, sind doch im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr Investoren auf dieses Segment ansprechbar. Die Gesellschaft errichtet Eigenheimsiedlungen, die sie anschließend direkt an institutionelle Anleger und Wohnimmobilienfonds veräußert. Die Vermietung, Verwaltung und gegebenenfalls den Einzelverkauf an Selbstnutzer übernimmt Alt+Kelber. Investoren soll jetzt über die Bestandhaltungsgesellschaft Deutsche Eigenheim AG eine Portfolio-Beteiligung angeboten werden, in dem sich die Anleger über eine Kapitalerhöhung in das REIT-fähige Unternehmen einbringen, wie Design-Bau-Vorstand Felix J. Krekel erläutert.

Liquidität, so ist zu hören, gäbe es im Markt mehr als genug und sie sucht händierend nach Investitionsmöglich-

keiten. Auf die Banken kommt es dabei scheinbar immer weniger an, zumal diese ohnehin nach wie vor äußerst vorsichtig und mit kräftigen Margenaufschlägen finanzieren.

Vorsichtige Banken

Das geringere Neugeschäft möchten die Immobilienbanken freilich nicht ausschließlich in Kreditrestriktionen und Margenaufschlägen begründet sehen, sondern verweisen auf das niedrigere Transaktionsvolumen. Dieses sei gegenüber der Spitze im Jahr 2007 um 90 Prozent eingebrochen, erklärt Eurohypo-Vorstand Thomas Köntgen. Das schlage sich zwangsläufig auch im Neugeschäft der Banken nieder. Manche Marktakteure mögen das anders sehen. Das Huhn-und-Ei-Dilemma lässt grüßen.

Immerhin wird die Eurohypo in diesem Jahr einen mittleren einstelligen Milliarden-Euro-Betrag echtes Neugeschäft schreiben, verspricht Köntgen. Hinzu kommen die Prolongationen, welche allein in der ersten Hälfte dieses Jahres 3,7 Milliarden Euro betragen, sodass für das Gesamtjahr Finanzierungen von mehr als zehn Milliarden Euro zugesagt werden dürften. Die Bank nutzte die Expo Real, um einen Neukredit – eine Projektfinanzierung für ein polnisches Shoppingcenter in Höhe von 100 Millionen Euro – abzuschließen.

Den Vorwurf der Margen-Treiberei durch Kreditverknappung wollen sich auch andere Immobilienfinanzierer nicht vorhalten lassen. So betont Helaba-Immobilienvorstand Johann Berger: „Wir machen, was möglich ist, aber nicht alles.“ Berger will Qualität, nicht Marktanteile. Damit bewegt er sich auf einer Linie mit seinen Amtskollegen aus anderen Kreditinstituten. Zwar nimmt sich das aktuelle Hypotheken-Neugeschäft der Helaba in Höhe von vier Milliarden Euro (Stand August 2009) im Vergleich zu den hohen Zusagevolumina der beiden Vorjahre gering aus, doch kehrt die Bank damit wieder auf ihren Durchschnitt der vergangenen Jahre zurück, wie Berger unterstreicht. Zudem zeige die Eröffnung von zwei neuen Vertriebsbüros in München und Berlin, dass die Landesbank näher an ihre Kunden rücke. Den von der Immobilienwirtschaft kritisierten Margenanstieg rechtfertigt der Vorstand mit einem Verweis auf die Risikovorsorge der Banken – auch seines Hauses – die aufgrund der negativen Konjunkturaussichten ansteige. In den weiteren Immobilienaktivitäten geht es die Bank etwas

ruhiger an. So stellt der hauseigene Projektentwickler OFB die noch laufenden Vorhaben wie geplant fertig, reduziert aber neue Projektstarts und widmet sich verstärkt der Vermietung sowie Kooperationen mit der öffentlichen Hand in Form von Public Private Partnerships.

Insgesamt verwaltet die Helaba ein Hypothekenvolumen von 39 Milliarden Euro. Das entspricht immerhin 16 Prozent der Bilanzsumme. Gemessen an den Risikoaktiva beträgt der Anteil rund ein Drittel. Und etwa 30 Prozent der Konzernerträge werden im Geschäftsfeld erwirtschaftet. 80 Prozent der Immobilienfinanzierungen sind gewerblich, 50 Prozent im Ausland (USA, Großbritannien, Frankreich sowie Nord- und Osteuropa). Obwohl die Helaba nicht im Verbriefungsgeschäft engagiert ist, sorgt sich Berger um die künftige Stabilität des Finanzsektors, wenn für zahlreiche Commercial Mortgage Backed Securities in den kommenden beiden Jahren ein Ersatz gefunden werden muss. Gelingt es der Finanzindustrie bis dahin nicht, mit neuen, transparenten Produkten Investorenvertrauen zurückzugewinnen, wären wohl weitere Regierungshilfen vor allem in den USA erforderlich.

Ihre Kontinuität in der Neugeschäftsentwicklung möchte auch die Deutsche Postbank hervorgehoben haben. Mit einem geplanten Zusagevolumen für 2009 von rund drei Milliarden Euro, davon der Löwenanteil in Deutschland und Kontinentaleuropa, wird das Institut auf der Linie der vergangenen Jahre bleiben. Das Bonner Kredithaus war vor allem 2006 und 2007 im Neugeschäft mit einer konservativen Risikopolitik verhalten aufgetreten, wie PB Firmenkunden-Vorstand Reiner Ramacher erläutert. „Die Postbank war und ist auch zukünftig kein Markttreiber“, betont er mit Blick auf zahlreiche Wettbewerber. Zudem habe die Bank stets an ihrer „Buy and hold“-Strategie festgehalten.

Ein höheres Drehmoment im Bestand wünscht sich dagegen Deutsche-Hypo-Vorstand Andreas Pohl. Das von ihm verantwortete Immobiliensegment, zu dem auch die entsprechenden Aktivitäten der Nord-LB gehören, hat bis Ende August 2009 Immobilienfinanzierungen in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro neu zugesagt. Für das Gesamtjahr werden zwei Milliarden Euro Neugeschäft (ohne Prolongationen) angestrebt. Damit sei man in dem Hannoveraner Institut zwar hoch zufrieden, doch würden die Zusagen fast vollständig bilanzwirksam, weil die in den Vorjahren üblichen Son-



dertilgungen derzeit ausbleiben. Damit wird mehr Eigenkapital der Bank gebunden als gewünscht.

Deutlich zurückhaltender in der Immobilienfinanzierung agiert derzeit die Deka-Bank. Wurden im Jahr 2008 noch 3,5 Milliarden Euro, davon eine Milliarde Euro für Offene Immobilienfonds (die nicht von der Deka Immobilien verwaltet werden), zugesagt, so sind in diesem Jahr gerade einmal 700 Millionen Euro neu ausgereicht worden. Grundsätzlich schließt die Deka nur Finanzierungen ab, die vorab via Club Deal oder nach Vertragsabschluss syndizierbar sind, formuliert Immobilien-Vorstand Matthias Danne die Strategie seines Hauses. Allerdings funktioniere die letzte Variante momentan nicht. Auch der neue Weg über einen Fonds, die Sparkassen an internationalen Finanzierungen zu beteiligen, stecke noch in den Anfängen. Bislang habe das Sondervermögen lediglich ein Volumen von rund 100 Millionen Euro.

Während sich viele Amtskollegen in den Immobilien finanzierenden Banken hinsichtlich der künftigen Kreditversorgung der Immobilienwirtschaft optimistisch geben, blickt Danne kritisch in die Zukunft. Denn im Zuge der konjunkturellen Entwicklung sind bereits Wertveränderungen in den Objekten zu beobachten, die sich weiter fortsetzen werden. Da anschließend auch die Ratings fallen, erfordere jede Herabstufung in den Notches eine höhere Kapitalunterlegung seitens der jeweiligen Bank.

Deutlich umsteuern muss derzeit die HSH Nordbank. Sie wird sich in der Immobilienfinanzierung künftig auf den deutschen Markt mit dem Schwerpunkt Hamburg und Schleswig-Holstein sowie

die deutschen Metropolregionen konzentrieren, ihre Kunden aber auch weiterhin in die wichtigen westeuropäischen Märkte begleiten. Sie versucht derzeit das Auslandsgeschäft abzugeben und das Immobilienportfolio von 30 Milliarden Euro auf 15 Milliarden Euro abzuspecken. Dabei muss sie sich auch aus den skandinavischen Märkten verabschieden, in denen sie bisher bereits langjährig aktiv war. Da außerordentliche Tilgungen derzeit nicht in dem Umfang stattfinden, wie dies in früheren Jahren der Fall gewesen ist, fehlen der Bank Mittel für umfangreiches Neugeschäft. Weniger als eine Milliarde Euro hat die Bank in diesem Jahr neu zugesagt und 2,8 Milliarden Euro prolongiert, wie der Leiter Immobilienkunden Peter Axmann mitteilt.

Weil sich klassische Immobilienfinanzierer mit Neuzusagen zurückhalten und verbrieftungsgetriebene Finanzierer nicht



mehr im Markt zu sehen sind, locken die steigenden Margen verstärkt jene Kapitalgeber in die Immobilienfinanzierung, die sich bisher allenfalls mäßig engagierten. So klagen die Banken bereits, dass ihnen Versicherungen und Versorgungswerke mit Finanzierungsbedingungen, die über den Kapitalmarkt nicht darstellbar sind, zunehmend Kunden, Geschäfte und Marktanteile abjagen. Entsprechen die Margen also schon nicht mehr dem Risiko? Kehrt zurück, was der Markt gerade erst hinter sich zulassen hoffte?

Wozu noch Immobilienbanken?

Zwar jammerte die gewerbliche Wohnungswirtschaft in den vergangenen Wochen und Monaten gerne und lautstark über die eingeschränkte und schwierige Kreditversorgung der Banken, wirklich Not dürften jedoch die Wenigsten haben, denn die Branche insgesamt hat alternative Wege der Liquiditätsversorgung gesucht und gefunden. So steigerte der spezialisierte Finanzvermittler Dr. Klein in den letzten zwölf Monaten das Gesamtvolumen der an die Wohnungswirtschaft vermittelten Finanzierungen um 30 Prozent von 1,332 Milliarden Euro auf 1,750 Milliarden Euro, wie Vorstandsmitglied Hans Peter Trampe feststellt. Dabei nahm das langfristige Neugeschäft sogar von 800 Millionen Euro um 75 Prozent auf 1,408 Milliarden Euro zu.

Möglich wird dieses Wachstum auch, weil immer häufiger Alternativen zur klassischen Kreditfinanzierung gesucht und genutzt werden. So emittieren Wohnungsunternehmen zunehmend Inhaberschuldverschreibungen, um auch die Fremdkapitalgeber anzusprechen, die selber kein Kreditgeschäft machen dürfen. Da Banken derzeit ungern Einzelkredite über 50 Millionen Euro herauslegen wollen, sind Club Deals – bei denen vorab Bankkonsortien ohne Konsortialführer gebildet werden – in Mode. Doch für so manchen Kreditnehmer ist der dafür nötige Aufwand schlichtweg zu hoch. Folglich erfreuen sich Arrangeure von Finanzierungsplattformen, wie Dr. Klein, regen Zulaufs.

Emotionaler Aufschwung

In dem der Kostendruck rezessionsbedingt steigt, wächst auch in den Industrieunternehmen die Bereitschaft, das in Immobilien gebundene Eigenkapital zu aktivieren, glaubt der COO von W. P. Carey International, Jan Kärst. Viele

wünschen jedoch nicht, dass ihre Immobilien durch den Markt gereicht werden, sondern suchen einen strategischen, langfristigen Partner für ihren Immobilienbesitz (siehe auch Interview auf Seite 716). Der New Yorker Sale-and-Leaseback-Finanzierer sieht daher gerade auch in der Nachwirkzeit der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise attraktive Geschäftschancen in Europa.

Gleichwohl ein Aufschwung an den Immobilienmärkten noch nicht anhand von Marktdaten belegbar ist, hellt sich die Stimmung in der Branche doch weiter auf. Das spüren auch die Projektentwickler. Hieß es für sie im ersten Halbjahr 2009 noch Abwarten und Aussitzen,



registrierten sie auf der Expo Real wieder ein stärkeres Interesse der nachfragenden Investoren. Zwar sind deren Qualitätsansprüche an die Lage, das Gebäude, den Mietvertrag und den Mieter gestiegen, doch mangelt es derzeit an entsprechenden Produkten, weiß der Geschäftsführungssprecher von Hochtief Projektentwicklung, Rainer Eichholz. Folglich ließen sich mit den wenigen Angeboten, bereits wieder gute Preise erzielen, die freilich weit von den kaufmännisch nicht nachvollziehbaren Geboten des Jahres 2007 entfernt sind.

Hohe Nachfrage und wenig Angebot – in dieser Situation müsste der Neubaumotor eigentlich anspringen. Doch Projektverkäufe direkt vom Reißbrett sind laut Eichholz derzeit nicht machbar, weil die Investoren nach wie vor äußerst vorsichtig sind. Gefragt seien sogenannte Core-Produkte in exzellenten Lagen die nach Möglichkeit vollständig an einen bonitätsstarken Nutzer vermietet sind. Zwar

gäbe es diese Produkte am Markt, doch lohne angesichts der gebotenen Preise ein Verkauf noch nicht.

Zudem erschweren die aktuellen Kreditkonditionen das Geschäft der Projektentwickler. Reichten vor wenigen Jahren noch zehn bis 15 Prozent Eigenkapital, um eine Finanzierung zu bekommen, so kalkuliert Hochtief seine Entwicklungen heute auf Basis einer Eigenkapitalquote von 40 Prozent. Zudem setzen die Banken eine Vorvermietung von 70 bis 80 Prozent voraus. Knackpunkt sei derzeit jedoch nicht die Eigenkapitalanforderung und die Marge, sondern die Mieterakquisition. Hier müssten stärkere Anreize gesetzt werden. Dazu gehöre zum Beispiel auch ein umfangreiches Betreiberangebot für die Immobilie.

Für das aktuelle Marktumfeld sieht sich auch das Bielefelder Bauunternehmen Goldbeck gut gerüstet. Wie ein Sprecher mitteilte, hat der inhabergeführte Mittelständler in den vergangenen Jahren nicht nur sein Eigenkapital aufgestockt, sondern auch seine Produktpalette weiter ausgebaut. So errichtete das Unternehmen nicht nur Parkhäuser, Logistikimmobilien und kommunale Hochbauten, sondern bietet auch deren Gebäudemanagement an. Auch auf Fremdfinanzierung kann die Gesellschaft bei Bedarf verzichten. Investitionen in die eigenen Fertigungsanlagen können komplett selbst finanziert werden und auch die eigenen Projektentwicklungen stemmt Goldbeck selbst. Zwar berät der Entwickler seinen Kunden bei der Finanzierung, eigene Kundenfinanzierung werden jedoch nicht angeboten.

Gefragte Wertschöpfer

Property- und Facility Management Unternehmen sind derzeit gefragte Wertschöpfer. So suchen nach Auskunft des Leiters Property Management von Strabag Property and Facility Services (Strabag PFS), Norbert Rolf, vor allem institutionelle Investoren nach großen, flächendeckend aufgestellten Dienstleistern für das Property- und Facility Management. Denn Versicherungen und Pensionskassen wollen sich auf ihr Kerngeschäft, die Asset Allocation, konzentrieren und möglichst wenig Arbeit mit den Liegenschaften haben. Im Property Management der Strabag PFS erwirtschaften die etwa 500 Mitarbeiter des Geschäftsbereichs bereits fast 20 Prozent des Umsatzes mit Dienstleistungen für diese Kundengruppe und nur noch zirka 80 Prozent für die Deutsche Telekom AG.

So erzielt Strabag PFS inzwischen einen stetig wachsenden Anteil ihres Jahresumsatzes in Höhe von 950 Millionen Euro mit Zusatzleistungen für Kunden (ohne die Deutsche Telekom AG).

Auch im Jahr 2009 hat die Expo Real ihren Anspruch, eine Leitmesse für Gewerbeimmobilien zu sein, bestätigt. Die im Jahresvergleich niedrigeren Aussteller- und Besucherzahlen war zwar spürbar, der Qualität der Messe hat dies indessen nicht geschadet. Nach wie vor schickt die Immobilienwirtschaft ihre Führungskräfte auf die Münchener Veranstaltung, um Geschäfte zu machen, Netzwerke zu knüpfen und Trends aufzuspüren. Dass zunehmend Endnutzer in die Hallen finden, hat die Messe bislang von Jahr zu Jahr attraktiver gemacht. Möglicherweise werden die Immobilienmärkte 2010 noch nicht den Aufschwung erleben, den manche schon erwarten. Rückschlagspotenziale sind durchaus noch vorhanden. Doch mit dem Blick auf 2011 verspricht die kommende, die 13. Expo Real von einem Optimismus getragen zu werden, der vielleicht schon auf konkreten Marktzahlen beruht.

Anzeige



Der Beleihungswert – Fundament für den Hypothekendarlehen

HypZert Eine Initiative der deutschen Finanzwirtschaft

HypZert zertifiziert Immobiliengutachter, die sich in der Beleihungswertermittlung bestens auskennen, nach den anspruchsvollen Kriterien der ISO 17024. Sie werden auch künftig dazu beitragen, die hohe Qualität des Hypothekendarlehens zu sichern.

HypZert GmbH · Tel.: +49 (0)30-20 62 29-0 · www.hypzert.de