

Im Blickfeld

Kalkuliertes Vertrauen

Benchmarks, Kennziffern, Qualitätsmanagement, Audits, Zertifizierungen – wenn Immobilieneigentümer mit Dienstleistern wie Asset, Property oder Facility Managern kooperieren, kommt es vor, dass die Beteiligten geradezu mit einer Flut von Instrumenten überschüttet werden. Ähnliches gilt auf der nächsten operativen Ebene, wenn Immobilien-Dienstleister mit Lieferanten oder Nachunternehmern zusammenarbeiten wollen. Es herrscht oftmals ein gewisses Grundmisstrauen, ob die jeweiligen Leistungen auch tatsächlich mit der notwendigen Qualität fristgerecht geleistet werden können.

Im gleichen Atemzug wird aber immer häufiger von strategischen Partnerschaften gesprochen, von Gesprächen und Handeln auf Augenhöhe. Hierin liegt zunächst ein offenkundiger Widerspruch. Vertrauen muss an erster Stelle stehen und ist die Grundlage von Partnerschaften. Controllinginstrumente sollten ergänzende Hilfsmittel darstellen, die das Vertrauen stützen, es in ein kalkuliertes Vertrauen verwandeln, das durch Daten hinterlegt wird. Werden sie hingegen wie so häufig zum Selbstzweck erhoben, tritt Misstrauen an die Stelle von Vertrauen.

Vertrauen umfasst die Bereitschaft, sich auf die Leistungen, Handlungen oder auch die Bezahlung des anderen zu verlassen. Kalkuliertes Vertrauen meint einen Vorschuss, der sich im Laufe der Partnerschaft von einem kalkulierten Risiko zu einer „sorgenfreien“ Partnerschaft entwickelt. Hieraus folgen zwei Schlüsse. Zum einen erfordert eine strategische Partnerschaft vor Beginn einen entsprechenden Vertrauensvorschuss. Dieser beidseitige Vertrauensvorschuss kann auf Zielen und Zahlen sowie einer intensiven Prüfung des potenziellen Unternehmens beziehungsweise Partners basieren.

Zum anderen muss eine strategische Partnerschaft langfristig angelegt sein, damit sich der Vertrauensvorschuss bestätigen kann. So sollten beispielsweise Leistungspartnerschaften mit Verknüpfung von Kern- und Sekundärprozessen im Facility Management mit Mindestlaufzeiten hinterlegt werden. Fünf Jahre sind hier ein durchaus angemessener Zeitraum. In der Praxis stehen wir aber

häufig sehr viel kürzeren Laufzeiten gegenüber – schnelle Leistung für kleines Geld ist gefragt.

Das Plädoyer: Die Welt wird immer komplexer und vernetzter. Dies gilt auch für die Immobilienwelt, gerade was den zunehmenden Grad der Spezialisierungen, technologischen Entwicklungen, Informationsübertragung und Kommunikation angeht. Unternehmen kommen immer seltener ohne spezialisierte Partner aus. Strategische Partnerschaften sind daher ein sinnvoller Weg, um die Zukunft zu gestalten und abzusichern. Ist dabei kein Vertrauen vorhanden, kontrollieren sich die Unternehmen in übertriebenem Maße. Dies geht zulasten der Wertschöpfung – und die Partnerschaft wird scheitern. Eine gemeinsame Zukunft erfordert ein kalkuliertes Vertrauen unter den Partnern. Damit sind im Übrigen nicht nur die Unternehmen selbst gemeint, sondern zudem die handelnden Personen. Denn es geht letztlich immer auch um Beziehungen zwischen Menschen.

*Peter Heuer, Geschäftsführer,
Piepenbrock Facility Management,
Osnabrück*

Paradigmenwechsel

Die Euro-Krise hat der zweiten Hälfte des Jahres 2011 ihren Stempel aufgedrückt und wird uns sicherlich auch 2012 weiter beschäftigen. Die Turbulenzen in Griechenland und Italien haben am Kapitalmarkt zu einem Paradigmenwechsel geführt. Der Ruf der einst als sicher geltenden Staatsanleihe ist stark angekratzt. Gleichzeitig läuft ihr die Immobilie immer mehr den Rang ab: Die aktuelle Flucht in Sachwerte führt dazu, dass vor allem deutsche Immobilien für viele Marktteilnehmer als Hort der Sicherheit für ihr Kapital betrachtet werden.

Die Immobilie hat sich aus der Rolle des alternativen Investments befreit und ist vielmehr zu einer bevorzugten Assetklasse geworden. Sicherlich auch, weil Investoren weiterhin zuerst auf Sicherheit der Anlage und erst im zweiten Schritt auf Rendite achten. Wer hätte noch vor zwei Jahren gedacht, dass die Renditen einiger Staatsanleihen über denen von Immobilien liegen würden? Das ist heute jedoch stellenweise die Realität. Die Risikoverschiebung in den Köpfen der Anle-

ger belegt den angesprochenen Paradigmenwechsel. Insbesondere deutsche Wohnimmobilien sind für ihren langfristigen, stabilen und nachhaltigen Cash-Flow bekannt und gelten heute als vergleichsweise sicheres Investment.

Nicht nur aus Anlegersicht, sondern auch generell darf sich die Immobilienbranche in Deutschland über einen Bedeutungsanstieg in der öffentlichen Wahrnehmung freuen. Deutschlands Wirtschaft ist nachhaltig und weltweit konkurrenzfähig – sicherlich auch, weil sich der hiesige Immobilienmarkt stabil und solide entwickelt hat. In Ländern wie den Vereinigten Staaten oder Spanien, in denen nach der Blasenbildung die Häusermärkte zusammengebrochen sind, haben auch die Volkswirtschaften insgesamt erheblich gelitten.

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise hat somit deutlich offenbart, dass eine stabile funktionierende Immobilienwirtschaft ein wichtiger Anker für eine Volkswirtschaft sein kann. Sie ist eine tragende Säule in der deutschen Binnenwirtschaft, die 2010 zu mehr als 50 Prozent zum Wirtschaftswachstum beigetragen hat. Letztendlich haben sich die deutschen Immobilienmärkte und insbesondere die Wohnimmobilien selbst auf dem Höhepunkt der letzten Krise im Jahr 2008 bemerkenswert gut behauptet.

Nach einem erfolgreichen Jahr 2011 steht die Branche 2012 vor großen Herausforderungen. Die Kapitalbeschaffung wird das bestimmende Thema für die Immobilienwirtschaft sein. Anstehende Finanzmarktregulierungen wie Basel III und Solvency II werden dazu führen, dass die klassischen Kapitalgeber der Immobilienbranche Schwierigkeiten haben werden, den gesamten Kapitalbedarf abzudecken. Im zunehmenden Maß werden alternative und innovative Finanzierungskonzepte gefragt sein. Auch privat platzierte und börsennotierte Schuldverschreibungen dürften deutlich zunehmen.

Die Immobilienbranche sollte auch über neue Investmentstrukturen nachdenken, um flexiblere Kapital- und Investmentstrukturen zu ermöglichen. Wir haben den Spezialfonds für Versicherungen, Luxemburger Vehikel für ausländische Investoren, Geschlossene und Offene Fonds für Privatinvestoren und einige

börsennotierte Immobilien-Aktiengesellschaften und REITs. Andere Länder haben zusätzlich auch nicht-börsennotierte REITs, die für den Mittelstand und Family Offices ein attraktives und innovatives Vehikel für Immobilieninvestitionen sind. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, dies zu ermöglichen.

*Hartmut Fründ, Managing Partner,
Ernst & Young Real Estate GmbH,
Eschborn*

Mühsamer Weg zur Markttransparenz

Man muss dem Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) ehrliches Bemühen attestieren, wenn es darum geht, dem Markt für Jumbo-Pfandbriefe zu größtmöglicher Transparenz zu verhelfen. Indem wie angekündigt seit Januar die Spreads für Jumbo-Pfandbriefe börsentäglich veröffentlicht werden, können sich die Investoren aus einer Hand und kostenlos einen ersten Eindruck über die aktuelle Marktlage verschaffen. Das ist nach Meinung des Verbandes mehr, als bislang an Informationen verfügbar war.

Gezeigt werden allerdings nur indikative Durchschnitts-Spreads von Jumbo-Pfandbriefen mit einer Restlaufzeit von mehr als zwei Jahren gegenüber dem 6-Monats-Euribor, also dem Renditeaufschlag des jeweiligen Papiers zu diesem Referenzwert. 15 Institute, die zu den größten Pfandbrief-Konsortialbanken am Markt gehören, melden an den Verband, der die Daten mittels statistischer Verfahren auswertet und durch ein Qualitätssicherungsgremium größtmögliche Marktnähe gewährleisten will.

Mit dem neuen Angebot wird dem Wunsch vor allem kleiner Investoren nach mehr Preistransparenz im Jumbo-Pfandbriefmarkt entsprochen. Hier hatte es zuletzt deutliche Defizite gegeben. 1995 erfunden, sollten die mindestens eine Milliarde Euro großen Jumbos ein hochliquides Segment im Pfandbriefmarkt darstellen. Doch schnell stellte sich das Market Making als Achillesferse des Produktes heraus. Als die AHBR nach missglückten Zinswetten in die Krise geriet, brach der Handel mit ihren Pfandbriefen zusammen. Kurz darauf klagten Investoren über Probleme, von den Market Makern Geld- und Briefkurse

zu bekommen. Als der Verband im September 2008 das telefonische Market Making neu starten wollte, macht kurz darauf die Lehman-Pleite den Versuch zunichte.

Seitdem wurde sich darauf konzentriert, Investorenvertrauen vor allem über umfangreiche und standardisierte Informationen zu den Deckungsmassen sicherzustellen. Wenn schon nicht Preistransparenz möglich war, sollte wenigstens Produkttransparenz geschaffen werden. Dem Pfandbrief und seinen Emittenten hat das gerade im Angesicht wachsender internationaler Covered-Bond-Konkurrenz geholfen, seinen Anspruch als Qualitätsführer zu behaupten, wie die Spread-Entwicklung belegt. Gewiss ist aber auch, dass für ein so hochliquides Produkt wie den Jumbo-Pfandbrief ein funktionierender, transparenter Markt oberstes Ziel bleiben muss. Auf dem Weg dorthin wurde mit der Veröffentlichung der Durchschnitts-Spreads jetzt zumindest ein weiterer Meilenstein erreicht.

Bausparen am Jangtsekiang

China wird mehr und mehr zum Schwäbisch-Hall-Land. Nachdem die zum genossenschaftlichen Finanzverbund gehörende Bausparkasse bereits seit 1998 mit einer Repräsentanz in Peking vertreten ist und seit 2004 in Tianjin Bausparver-

träge verkauft, darf ihre Beteiligungsgesellschaft Sino-German Bausparkasse jetzt in einer weiteren unmittelbar der Zentralregierung unterstellten Stadt ihre Produkte anbieten. Mit einer Fläche so groß wie Österreich und 30 Millionen Einwohnern gilt das zentralchinesische Chongqing als größte Metropole der Welt.

In der Kernstadt von Chongqing mit etwa fünf Millionen Einwohnern werden in der ersten Phase zunächst 60 ausgewählte Filialen des Beteiligungspartners China Construction Bank Bausparverträge vermitteln. Zunächst wird das gleiche Tarifwerk wie in Tianjin angeboten. Später soll jedoch ein eigener Bauspartarif für Chongqing entwickelt werden, da die Metropolregierung das Bausparen mit einem Zuschuss von einem Prozent zusätzlich zum Guthabenzins fördert.

Offensichtlich haben die Haller im stark reglementierten und für ausländische Finanzinstitute schwierigen chinesischen Markt vieles richtig gemacht. Mit Sicherheit passt die Bausparidee aber auch zu den Plänen der Zentralregierung. Diese fördert den Wohnungsbau, um bis 2017 landesweit 36 Millionen Einheiten zu schaffen und mittelfristig 20 Prozent der Stadtbevölkerung in günstige Wohnungen zu bringen. Immerhin drei Viertel der Darlehensmittel der Sino-German Bausparkasse entfallen auf diese staatlichen Wohnungsbauprojekte. L.H.

Energiesparen verständlich

Sprechen Sie Deutsch? Wenn nicht, werden Sie von der Bremer Wohnungsgesellschaft Gewoba beim Energiesparen mit fremdsprachigen Flyern unterstützt. Denn Energiespartipps müssen zunächst verständlich sein, bevor sie umgesetzt werden können. Und fremdsprachige Mieter sind mit deutschsprachigen Broschüren zum Energiesparen durchaus schnell überfordert.

Wie man Nebenkosten sparen und gleichzeitig dem Klima was Gutes tun kann, können fremdsprachige Mieter nun in Arabisch, Englisch, Französisch, Polnisch, Russisch, Serbokroatisch, Türkisch und Vietnamesisch nachlesen. Gewoba bietet diese kostenlosen Mie-

terberatungen, in denen Energieverbräuche ermittelt und Sparmöglichkeiten im Haushalt identifiziert werden, gemeinsam mit der Klimaschutzagentur Energiekonsens an. Durch die Sensibilisierung der Mieter kann hochgerechnet auf alle 41 000 Gewoba-Haushalte ein positiver Effekt für den Klimaschutz erreicht werden, denn Erfahrungen zufolge kann jeder Haushalt jährlich bis zu 300 Kilogramm CO₂ und 130 Euro sparen. Und das gelingt am besten, wenn Hemmschwellen so niedrig wie möglich gehalten werden. Dies gilt auch für die Auswahl der Berater. Die Energiesparhelfer können den Mietern mit Migrationshintergrund Alltagstipps auch auf Russisch oder Serbokroatisch geben.