

Im Blickfeld

RGM: Heimspiel mit Auswärtserfolgen

Angesichts der Dimensionen, in denen Anbieter von virtuellen Services derzeit an den Börsen haussieren, erscheinen klassische Dienstleistungsunternehmen reichlich langweilig – erst recht, wenn sie sich mit so vermeintlich Unspektakulärem wie Immobilien befassen. Ist in diesem Segment überhaupt signifikantes Wachstum möglich? Bietet das Geschäft genügend Perspektiven? Ist es ausreichend profitabel? Die Antworten darauf dürften – wie in jeder Branche – auch bei den Facility Managern unterschiedlich ausfallen. Doch zumindest die RGM aus Dortmund hatte dieser Tage Antworten zu geben, demnach sich das Unternehmen auch vor der New Economy nicht zu verstecken braucht.

Seit Jahren wächst der Anbieter von Property Management und technischen wie infrastrukturellen Gebäudedienstleistungen zweistellig. Lag das erbrachte Leistungsvolumen vor fünf Jahren noch bei 93,6 Millionen Euro, so stieg es 2011 auf 151,6 Millionen Euro. Dabei beschleunigte sich das Wachstum in den vergangenen beiden Jahren sogar noch. Nachdem 2010 bereits ein Plus von 14,3 Prozent erzielt wurde, erhöhte sich der Umsatz 2011 um 16,7 Prozent. Allerdings lässt der verteilte deutsche Markt für Facility Management (FM) Zugewinne nur durch die Übernahme oder die Verdrängung von Wettbewerbern zu.

Bis 2010 war der Zukauf zumeist kleinerer, inhabergeführter und regional oder produktseitig spezialisierter Wettbewerber der wesentliche Wachstumstreiber der RGM. Bereits 2011 forderte das rasche Wachstum seinen Tribut: Um die Neuerwerbungen zu integrieren, braucht es Zeit und Sorgfalt. Trotzdem gelang es, sowohl neue Mandate im bestehenden Kundenstamm als auch neue Mandanten zu gewinnen. FM-Aufträge für rund 700 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche in einem Jahr zu akquirieren – unter anderem von neuen Kunden wie Hansainvest, Aurelis und DIC – sind eine beachtliche Hausnummer.

Ausgetragen wird der Wettbewerb neben Übernahmen vor allem über die Konditionen. Doch Margenverfall und sinkende Renditen zwingen immer mehr Anbieter, sich im Ausland nach Geschäftsmöglich-

keiten umzusehen. Inzwischen generieren 15 der laut Lünendonk-Studie 20 größten Facility-Service-Unternehmen einen Teil ihres Umsatzes im Ausland. In einzelnen Fällen wie etwa bei Dussmann wurde 2010 sogar knapp die Hälfte der Leistungen außerhalb Deutschlands erbracht. Im gleichen Jahr hatte RGM gerade erst begonnen, mit der türkischen Nurol ein Joint Venture für den türkischen Markt zu gründen. Im vergangenen Jahr erwarb RGM 80 Prozent an der spanischen Grupo Gestión Global. Und zum Jahresbeginn 2012 ist von der Schweizer Ascom AG der Geschäftsbereich Facility Management Services übernommen worden. Bemerkenswert ist dabei, dass ausländische Mandanten, die RGM zunächst nur mit dem Management ihrer deutschen Flächen beauftragten, dem Unternehmen im zweiten Schritt auch die Immobilien im Heimatmarkt anvertrauten. Aktuell werden im europäischen Ausland rund 500 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche von 120 RGM-Mitarbeitern betreut. Für 2012 sollen zehn Prozent des Gesamtumsatzes aus den ausländischen Beteiligungen kommen.

Trotz des rasanten Wachstums der Gesellschaft zunächst im Inland und – sofern sich die Pläne realisieren lassen – auch im Ausland gehört RGM jedoch nach wie vor zu den Facility Managern mit der höchsten Produktivität pro Mitarbeiter. Mit nur 1 330 Vollzeit-Beschäftigten ist das Unternehmen im Vergleich zu anderen Facility Managern schlank aufgestellt und erreicht mit knapp 113 000 Euro einen der höchsten Pro-Kopf-Umsätze in der Branche. Allerdings fokussiert sich RGM auch nur auf anspruchsvolle – und folglich besser vergütete – Bereiche des Gebäudemanagements. Bislang hat das Unternehmen es verstanden, nicht nur seine Produktpalette, sein Mitarbeiter-Know-how und seinen Umsatz zu erweitern, sondern immer auch seine Produktivität. Die Expansion ins Ausland schafft neue Chancen, sofern es gelingt, die damit einhergehenden, nicht unerheblichen Risiken zu beherrschen. Facility Manager mögen weniger schillernd sein als Dienstleister aus der virtuellen Welt, Wachstumsfantasien haben sie dennoch zu bieten. Ihr Problem bleibt allerdings, dass ihre Leistungen dem Nutzer erst dann bewusst werden, wenn sie nicht oder unzureichend erbracht werden. L.H.

Bankia mit Folgen für Spaniens Immobilienmarkt

Bereits im Juli des vergangenen Jahres hatte Bankia – das Produkt einer kalten Fusion der Sparkassen Madrid (Caja Madrid) und Valencia (Bancaja) sowie fünf weiterer spanischer Sparkassen und derzeit die viertgrößte Bank des Königreiches – den Gang an die Börse gewagt. Das Resultat waren bis dato Kursverluste in Höhe von fast 40 Prozent gegenüber dem damaligen Ausgabewert.

Nun, knapp ein Jahr später, verweigerte die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte die Unterzeichnung des Jahresabschlusses, da ihrer Ansicht nach der angegebene Beteiligungswert den Buchwert in Höhe von 3,5 Milliarden Euro überstieg. Der Jahresabschluss wurde dann am Tage des Fristablaufes ohne die Unterschrift des Wirtschaftsprüfers bei der spanischen Wertpapierkommission Comisión Nacional de Mercado de Valores eingereicht.

Dies war der Auslöser für die unmittelbar einsetzende, rasche Abfolge von Ereignissen, die in der zweiten Maiwoche zur staatlichen Kontrolle von Bankia führten. Zuerst trat auf Druck des spanischen Wirtschaftsministers De Guindos der Präsident des Kreditinstitutes, Rodrigo Rato, seinerzeit selbst Wirtschaftsminister unter dem konservativen Regierungschef José Maria Aznar, zurück. José Ignacio Gorigolzari, bis dahin Vizepräsident der zweitgrößten und als gesund geltenden spanischen Geschäftsbank BBVA, übernahm mit Wirkung zum 9. Mai den Vorsitz der Bank.

45 Prozent des Aktienkapitals von Bankia entfielen zu diesem Zeitpunkt auf BFA (Banco Financiero y de Ahorros), die wiederum in der Vergangenheit vom staatlichen Restrukturierungsfonds „Frob“ mit Krediten in Höhe von 4,465 Milliarden Euro gestützt worden war. Diese wurden auf Drängen des neuen Präsidenten Spaniens in eine 100-prozentige Kapitalbeteiligung des „Frob“ an der BFA umgewandelt. Im Handumdrehen wurde der spanische Staat somit zum Hauptaktionär von Bankia und kontrolliert diese damit ab sofort. Die überwiegende Zahl der spanischen Oppositionsparteien trug die Verstaatlichungsaktion mit.

Bankia galt wegen seiner extremen Ausrichtung auf den spanischen Bau- und Immobiliensektor bereits seit geraumer Zeit als angeschlagen. Alleine die an die Branche ausgekehrten Kredite betragen laut der einschlägigen spanischen Wirtschaftspresse derzeit rund 37,5 Milliarden Euro, womit Bankia der größte Immobilienfinanzierer Spaniens ist. Mehr als die Hälfte dieser Kredite sind notleidend.

Ein weiteres Problem bestand darin, dass das Geschäftsführungsorgan, der Verwaltungsrat, mehrheitlich mit Politikern besetzt war. Gorigolzari muss also dafür Sorge tragen, dass die entsprechenden Positionen so schnell wie möglich durch professionelle Banker besetzt werden.

Im Moment deutet alles darauf hin, dass De Guindos eine Bewertung von Bankia zwecks Feststellung des zusätzlichen Finanzbedarfs mittels Goldman Sachs durchführen wird. De Guindos hatte bei dieser Wahl kaum andere Optionen, da Goldman Sachs als eines der wenigen international erfahrenen und auf den Finanzsektor spezialisierten Institute nicht an dem Börsengang von Bankia beteiligt war.

Darüber hinaus wurden alle spanischen Kreditinstitute noch im Mai einer Prüfung durch unabhängige Experten unterzogen. An dieser Prüfung sind die EZB und ihr Präsident Mario Draghi persönlich beteiligt. Damit will De Guindos das grundsätzliche Vertrauen in das spanische Bankensystem, das durch die Geschehnisse der letzten Tage in Mitleidenschaft gezogen wurde, wieder herstellen.

Außerdem müssen spanische Banken ab sofort auch für grundsätzlich unproblematische Immobilienaktiva erhebliche Rückstellungen in ihren Bilanzen vornehmen. Bereits im Februar des Jahres waren spanische Geschäftsbanken verpflichtet worden, problematischen Immobilienbesitz in erheblicher Höhe bilanziell abzuwerten. Hierzu gehörten vor allem unbebaute Boden beziehungsweise halbfertiggestellte Projekte oder Bauträgermaßnahmen.

Die Rückstellungen für unproblematische Immobilienaktiva werden damit gerechtfertigt, dass Immobilien seit dem Platzen der spanischen Immobilienblase 2008 generell an Wert verloren haben. Die

genauen Prozentsätze für Rückstellungen werden in den nächsten Tagen und Wochen bekanntgegeben.

Um einerseits zu erreichen, dass die Immobilienaktiva der Banken möglichst schnell marktgerecht verkauft und andererseits Refinanzierungen erleichtert werden – damit sich die Kreditinstitute wieder auf ihr Kerngeschäft, die Finanzierung, konzentrieren können –, hat die Regierung zwei Maßnahmen ergriffen:

Erstens sind spanische Banken nun verpflichtet, alle im Wege der Zwangsversteigerung oder Rückzahlung von Hypothekenkrediten erlangten Immobilien neu zu gründende Aktiengesellschaften auszulagern. Diese Transaktionen müssen vor dem 31. Dezember 2012 abgeschlossen sein. Banken, die sich derzeit in einem Fusionsprozess befinden, haben bis zum 31. Dezember 2013 Zeit, die Vorgabe zu erfüllen. Sollte ein Institut Hilfe des staatlichen Restrukturierungsfonds „Frob“ in Anspruch nehmen, ist es zudem verpflichtet, jährlich fünf Prozent seiner Immobilienaktiva am Markt zu veräußern.

Parallel wurde das Steuerrecht dahingehend reformiert, dass aus Immobilienvermögen erzielte Gewinne in Höhe von 50 Prozent steuerbefreit sind, wenn die Liegenschaften bis zum 31. Dezember 2012 erworben werden. Das gilt selbst dann, wenn diese Gewinne erst Jahre später erzielt werden. Diese Steuerbefreiung betrifft die Einkommen-, die Körperschaftsteuer und die besondere Gewinnsteuer für Nichtresidenten.

Um den spanischen Wohnungsmietmarkt anzukurbeln, wurde auch das spanische REIT-Gesetz vom Oktober 2009 (siehe Heft 24-2009, S. 844 bis 847) geändert. So beträgt das Mindestkapital zur Gründung einer solchen Gesellschaft (SOCIMI) ab sofort nur noch fünf statt 15 Millionen Euro und die Fremdfinanzierungsgrenze in Höhe von 70 Prozent des Aktivvermögens entfällt. Für REITs, deren Anlagevermögen zu mehr als der Hälfte aus Wohnimmobilien besteht, sind zukünftig 25 Prozent der Mieteinnahmen (vorher 20 Prozent) steuerbefreit. Auch die Mindesthaltefrist wird nunmehr einheitlich auf drei Jahre festgesetzt, während zuvor bei Bauträgermaßnahmen des REITs sieben Jahre galten.

Bezüglich des Wohnraummietrechts wurde die Mindestmietdauer für Wohnraum von fünf auf drei Jahre gesenkt und die erste Verlängerung von drei Jahren auf ein Jahr. Damit will der Gesetzgeber erreichen, dass Zweitwohnungen dem Mietmarkt zugeführt werden. Bisher hat der ausgeprägte Mieterschutz dazu geführt, dass trotz vorhanden Bedarfs viele Wohnungen leer stehen.

Seit den Parlamentswahlen vom November 2011 regiert in Spanien die bürgerliche Volkspartei Partido Popular (PP) mit einer absoluten Mehrheit im Parlament alleine. Das jetzt verabschiedete Reform- und Maßnahmenpaket macht erneut deutlich, dass Spanien seine Reformbemühungen ernst nimmt. Anders etwa als Griechenland verfolgt Spanien seit Ende 2011 strikt einen transparenten Reform- und Sparkurs. Nach der Radikalreform des spanischen Arbeitsrechtes Anfang des Jahres wurde nun erneut der Finanzsektor in Bezug auf seine Verknüpfung mit dem spanischen Immobilienmarkt unter die Lupe genommen.

Auch die in weniger als einer Woche vollzogene Verstaatlichung von Bankia belegt den Mut und die Entschlossenheit des Gesetzgebers und folgt letztlich dem auch in anderen europäischen Ländern beschrittenen Weg der Rettung systemrelevanter Banken. Die Entschiedenheit, Transparenz und Glaubwürdigkeit, mit der die spanische Regierung in den letzten Wochen und Monaten voranschreitet, wird in absehbarer Zeit Früchte tragen.

Stefan Meyer, Rechtsanwalt, Kanzlei Monereo Meyer Marinel-lo Abogados, Madrid

RREEF: Abschied vom Publikum?

Da versucht die Deutsche Bank ihr Asset Management im Paket zu verkaufen und scheitert überraschend. Weder das unter DWS Americas laufende Geschäft mit Publikumsfonds in Amerika noch den globalen Vermögensverwalter für institutionelle Kunden DB Advisors oder die Deutsche Insurance Asset Management wollte der US-Investor Guggenheim Partners, mit dem zuletzt exklusiv verhandelt wurde. Ist es lediglich zu mühsam, die Konstruktionen aus den Konzernverflechtungen herauszulösen oder

sind die Geschäfte zu ertragsschwach? Möglicherweise bietet die Betreuung von Renten- und Wertpapierdepots auch nur zu geringe Perspektiven, wenn privates und institutionelles Kapital aufgrund von Euro-Krise und Staatsschulden-Malaise in Sachwerte – unter anderem in indirekte Immobilienanlagen – drängt.

Über den Erwerb von RREEF, dem Asset Manager von Immobilienanlagen im Hause Deutsche Bank, verhandelt Guggenheim jedenfalls weiter. Käme die Transaktion tatsächlich zustande, würde auch die Verwaltung der Offenen Immobilien-Publikumsfonds in neue Hände gelegt werden. Es steht zu befürchten, dass damit über kurz oder lang auch die beiden Grundbesitz-Fonds sterben. Gerade die jüngste Entwicklung der Offenen Immobilienfonds hat gezeigt, wie sehr diese Anlageform auf einen steuerbaren Retail-Bankvertrieb angewiesen ist. RREEF selbst hat das eindrucksvoll bewiesen. Allein den Grundbesitzfonds sind im vergangenen Jahr 327 Millionen Euro netto zugeflossen. Auch Deka Immobilien und Union Investment flossen dank starker Platzbanken als Absatzpartner dreistellige Millionenbeträge zu. Dagegen zeigen die Beispiele Degi und SEB, dass mit dem Wegbrechen des Privatkundenvertriebs auch das Ende ihrer Immobilien-Publikumsfonds eingeläutet wurde. Warum sollte es bei RREEF anders sein? Jetzt schon das Ende der Konsolidierung unter den Offenen Immobilienfonds auszurufen, ist wohl doch noch etwas verfrüht. L.H.

Öko-Zertifikate – ein Debakel für Bestandshalter

Energie, Telekommunikation, Finanzen – auf den ersten Blick haben die Konzerne Eon, Vodafone und Deutsche Bank nichts gemein. Und doch eint sie ein Aspekt. Sie fragen ähnliche Immobilien nach, um sie für ihre Verwaltung und Filialen zu nutzen und wollen Objekte, die ein Nachhaltigkeitssiegel vorweisen können. Egal, ob DGNB, LEED oder ein anderes Zertifikat – das Gebäude muss als nachhaltig ausgezeichnet sein, damit sie es als Käufer oder Mieter in Erwägung ziehen.

Inzwischen hat sich die Zertifizierung insbesondere bei Großunternehmen als Standard etabliert. Die neuesten Zahlen verdeutlichen, wie schnell sich der Wunsch nach einem „Green Building“ in den vergangenen Jahren durchgesetzt hat. So wird beispielsweise ein hoher Energiestandard – als Teilaspekt eines

nachhaltigen Gebäudes – von Interessenten zunehmend vorausgesetzt. Das zeigt der Marktmonitor Immobilien 2011 des Portals Immowelt und des Professors Stephan Kippes von der Hochschule Nürtingen-Geislingen. So gingen 48 Prozent der in der Studie befragten Makler 2011 davon aus, dass sich bereits der Anschein eines hohen energetischen Sanierungsbedarfs negativ auf den Preis auswirkt. Im vorangegangenen Jahr befürchteten dies lediglich 29 Prozent. Auf der anderen Seite waren nur noch 44 Prozent der Ansicht, dass sich ein guter energetischer Objektzustand positiv auf den Preis auswirkt. Vor einem Jahr waren es 60 Prozent.

Für Bestandshalter wie Offene Immobilienfonds hingegen ist die Forderung der Unternehmen nach Nachhaltigkeitssiegeln ein Debakel und verlangt völlig neue Abwägungsprozesse. Denn die wenigsten der von ihnen gehaltenen Gebäude besitzen ein solches Siegel. Dass vielen Immobilien eine Zertifizierung fehlt, liegt schlicht und ergreifend an ihrem Alter. Das muss nicht einmal besonders hoch sein: Ein Immobilienfonds, dessen Objekte im Durchschnitt sieben Jahre alt sind, hat im Vergleich zur Konkurrenz und in Relation zur gesamten Lebensdauer von Immobilien ein junges Portfolio. Unter Zertifizierungsgesichtspunkten sind die Gebäude jedoch alt. Denn das in Deutschland vorherrschende DGNB-Zertifikat kam erst 2008 auf den Markt.

Es besteht zwar die Möglichkeit, die bereits im Bestand befindlichen Gebäude nachträglich zertifizieren zu lassen. Doch die energetische Sanierung ist mit einem hohen finanziellen und zeitlichen Aufwand verbunden – und das nicht nur in Einzelfällen, sondern über alle Gebäude- und Nutzungsarten hinweg, wie Studien beispielsweise von IVG Research zeigen. Zu allem Überfluss ist zudem der Ausgang des Zertifizierungsverfahrens offen: Niemand kann garantieren, dass der Zertifizierungsprozess ein positives Ergebnis hervorbringt.

Bestandshalter müssen sich demnach entweder darauf einstellen, in Zukunft viel Geld für einen nachhaltigen Umbau ihrer Objekte auszugeben. Oder sie müssen sich schleunigst neue Gebäude zulegen – was angesichts des großen verwalteten Vermögens und der noch überschaubaren Zahl zertifizierter Gebäude schwierig sein wird.

So oder so steht die Immobilienbranche vor großen Herausforderungen. Die Immobilienökonomie und die Sachwalter

der Zertifizierungssysteme werden in den kommenden Jahren Methoden zur Verfügung stellen müssen, die gewährleisten, dass Bestandshalter langfristig verlässlich planen und kalkulieren können.

*Andreas-Norbert Fay,
Vorsitzender des Beirats,
Fay Projects GmbH, Frankfurt am Main*

Wider die Langzeitbindung

Für den Traum von den eigenen vier Wänden galt bislang: In Deutschland herrscht eine grundlegend andere Mentalität als in vielen anderen Ländern. In den Niederlanden, Skandinavien und teilweise auch in Großbritannien sind sogenannte Wohnkarrieren weit verbreitet – man kauft für jeden Lebensabschnitt immer wieder eine neue, meist größere Immobilie. Drei oder auch vier unterschiedliche Immobilien im Eigentum sind dort über die Jahre betrachtet keine Seltenheit. Die meisten Deutschen hingegen sind (wenn überhaupt) Zeit ihres Lebens Eigentümer von nur einer Immobilie. Bislang.

Denn die Immobilie wird nicht länger zwangsläufig als Investment fürs Leben betrachtet – sondern immer häufiger als Lebensabschnittsimmobilie, ähnlich wie im Ausland. Die kleine, zentral gelegene Wohnung während des Studiums oder Berufsanfangs, eine größere Wohnung oder ein Haus nicht mehr im absoluten Zentrum, aber durchaus in zentrumsnaher Lage zum Familienaufbau, zurück ins Zentrum, wenn die Kinder aus dem Haus sind. Sicherlich ist jeder Lebensweg individuell. Aber ein ähnlicher Wohnweg wie der hier beschriebene dürfte sich durchaus häufiger finden. Und er dürfte künftig auch häufiger über mehrere Eigentumsstationen führen. Gerade in den deutschen Großstädten zeichnet sich dies ab. Ein Grund ist hier die Preisentwicklung. Wer um die Jahrtausendwende eine Wohnung oder ein Haus in einer der Wachstumsregionen erworben hat, kann sich oft über einen beachtlichen Wertzuwachs freuen. Dies erleichtert den Schritt zur nächstgrößeren Immobilie.

Ein Vertreter von Planethome hat es kürzlich auf den Punkt gebracht: Eigentümer seien in Deutschland nicht mehr bereit, ihr Leben der Immobilie unterzuordnen. Vielmehr freunde man sich mittlerweile mit der Lebensabschnittsimmobilie an.

*Einar Skjerven, Geschäftsführer,
Industrifinans Real Estate GmbH,
Frankfurt am Main*